



再看东城

共话城市发展新契机

10年

十年大东城 为庄市带来新的发展契机

宁波市镇海区庄市街道办事处城建主任 徐振捷



庄市作为新兴的居住区，虽然区域面积不大，但从规划上来看，定位为宁波高新区北区的配套区，规划人口约为15万左右。近年来，尤其是在东部新城快速发展的带动下，庄市也迎来发展新契机。

从2004年的银亿房产，到2006年的合生国际，再到2009年开投拿下庄市商帮公园西侧的“地王”，庄市的房地产发展从无到有，不断吸引着知名房企的进驻。区域内有舟山大桥宁波连接线、东外环、北外环、329国道、世纪大道，年内开通的北外环快速改造

二期，宁兴公路的改造等，以及明确年内动工的高新园区院士桥建设。同时，还有轨道交通二号线和规划中的轨道交通五号线，交通基础设施建设对区位条件的促进较大。加之高校园区丰富的教育配套资源，包括以宁波市第五医院为代表的医疗配套，以宁波帮博物馆、宁波体育公园为代表的文化休闲配套和生态绿带、商业设施等等，作为“价格洼地”的庄市房地产发展后劲十足。

东部新城，是宁波的万有引力

宁波雅戈尔置业营销部副经理 张春耘



雅戈尔与东部新城有着不解之缘，从最早的锦绣东城到水乡邻里，它的高品质、高起点始终吸引着雅戈尔。我并不觉得这是一个板块，区别于其他地方分中心，区级中心、东西南北的中心称为板块，东部新城在功能上就是面向全市的中心。而它的发展应以年代来看，十年来得益于东部新城的发展，我们公司也实现了自己的成长与发展，再拓展。

东部新城无疑是慢工出细活，从专业领域、产业领域来说，这里已经有了辐射。但市民到东部新城参观、娱乐、休闲的部分仍有所欠缺。众所周知，新区发展最大

的问题是见车多、见人少，经过性多、目的性少。就像三江口除了商业之外，还是南来北往的地理中心一样，东部新城完全有这样的潜力，随着银泰城、图书馆、市民广场的投用，让四面八方宁波人来这里感受东部新城的便利生活，逐步告别住在江东、海曙到东部新城工作的局面，而是在这里工作更愿意在这里生活。十年达到一个“心”的成长进度，相信东部新城会再上N层楼，成为居住、商业的中心，宁波万有引力的所在。

城市CBD的建设需要商业与住宅并重

宁波维科东部新城开发公司总经理 徐志裕



近年来，大东城尤其是东部新城的发展日新月异。有人觉得目前东部新城的人气不足，而我认为或许是住宅开发上拖了后腿。七八年前，以鄞州万达为核心的鄞州新城也是住宅作为“先头部队”率先挺进。东部新城办公人数众多，但成熟小区却为数不多。随着社区建设的推进，人气不断聚集，相信办公楼的去化问题也能有所缓解。

关于东部新城的建设意见，个人认为可以适当加快推地的速度和体量。结合世界各地的成功案例，城市CBD的建设需要金融、贸易、服务、展览、咨询等多

种功能，并配以完善的市政交通与通讯条件外，也需要辅以相应的人居产品。以香港为例，作为闻名于世的国际大都市，其大道小巷不乏街头美食，我们在规划、设计商业项目的同时，是否可以借鉴其“亲民”的做法。宁波的人口密度和社会资源相对有限，各区域都在“争夺人气”上大做文章，作为繁华都心的东部新城如何不断吸引城市人口，亦是一门不可回避的重要课题。

以人为本，营造怡人的居住氛围

宁波万科营销总监 张强



万科在东部新城核心区没有项目，但对这个区块保持了高度关注。我认为，核心城市与中央居住圈协调发展，必须做到以下几点：第一，东部新城的周边区块，如高新园区、东钱湖，须为其提供配套辐射的作用，使其相互互补、交融、和谐共生。其次，想要把人流量留在东部新城，最核心的要素便是就业和学校，如果工作地点从A换到B，最好能在B附近居住；倘若B周围有良好的教育环境，那么搬迁至B的可

能性就更大。同时还要注意物业管理，让业主得到物业升值的实际回报，赢得口碑。第三，在宁波商业配置略有过剩，且同质化严重的情况下，万科选择在社区里专门开辟一个能够增强与社区业主邻里关系的店面，以业主所需为前提，帮助业主做一些细节上的事。

银泰城或成催化剂 助推大东部人气聚集

宁波银泰置业有限公司营销总监 徐平



作为一个北方人，我之前在上海、杭州、苏州都工作过，来到东部新城，觉得非常现代化。我们银泰城项目建于大东部，是一个非常好的选择。建筑面积约15万方银泰城商业按计划将于明年年底开业，但眼下东部新城商业同质化的现象也让我有些担忧。银泰城目前与阿里合作，打算用零售的方式经营，区别于其它百货。

银泰城的商业总体和配套已经

成了东部新城住宅的一个卖点。我认为，银泰城的开业或是一枚催化剂，对东部新城住宅销售、人口导入都有积极影响。对于大量外来人口而言，若在东部新城买房，希望能够帮助解决学区、车辆上牌等问题，那么东部新城的人气将会更旺。

做好“加减法”让大东城实现量变到质变

宁波开投开发建设公司经营部副经理 陆凤富



我认为的大东城是以市行政中心为圆心，其周边10到15分钟交通圈为半径画圈，庄市片区刚好被划在这个圆圈之中。事实上，开投置业在拿地时也是冲着大东城的概念，下半年三官堂大桥即将建设，拉近了镇海和东部新城的距离，庄市15万人口也将被引入大东城。

目前，大东城有六大中心：政治中心、文化中心、经济中心、会展中心、航运中心、金融中心。在量上达到满足，需要做减

法，譬如大东城的商业体量相对偏大，我认为，也可做些减法。

关于质的提升，个人认为要做加法才能有所突破：在十分钟的交通半径圈上做加法，即增加人口，同时加快交通建设的步伐。做到这些，我相信大东城概念可以实现从量变到质变的过程。

商业开发要避免同质化

宁波宏泰房地产开发有限公司董事长特助 张丽卿



作为一个来宁波工作的外地人，初来东部新城之时，最大的感受是晚上出去路上几乎没有人，也找不到地方吃饭，出去做市调，经常面临没有人的尴尬场景。现如今文化广场开业，但人气依旧不够火爆。未来东部新城的人气如何带动，我认为政府需要努力的方向。

对于做商业的我来说，除了人气，还担心商业广场的同质化严重的现象。到2020年，东部新城大概会有

六个建筑面积15万方的商业体建立，如何在这么多商业综合体中脱颖而出吸引消费者，对于开发商来说是一种压力和考验。但值得庆幸的是政府和开发商所看到的问题是一致的，至于如何解决，需要我们一起努力。

配合房地产 做实家居产业

第六空间国际家居广场总经理助理 杨贵林



第六空间国际家居广场作为东部新城的配套家居广场，今年五月份进驻宁波后，我发现宁波家居市场与苏州家居市场之间有着鲜明的对比。我认为，无论是房子，还是家居，都要以产品为导向，家居卖场配合房地产开发，实现有效联动将家居做到实处。与此同时，房产和家居应该是

互补的，而非是竞争关系。我们抱着学习的心态，借助政府的帮助，寻找全世界至美的家居，将其置放于居民的家，为宁波大东城的发展做一点贡献。