



# 开启人居新时代

## ——宁波西海曙发展圆桌论坛

《宁波市城市总体规划(2006-2020年)(2015年修订)》明确提出中心城区在进一步完善东部基础上,重点向西、向北发展,让城西重回大众视线。3月2日,宁波日报报业集团都市报系会同万科、城投等大海曙片区实力房企,以及宁波日报、FM93.9、FM104.7、搜房网、网易等媒体代表以“开启人居新时代”为主题,共论西海曙人居发展新优势。

### 宁波总体规划向西向北 海曙迎来发展新契机

宁报都市报系房地产负责人 叶巍俊

从2014年宁波市提出城市规划向西、向北发展的草案,到2015年4月《宁波市城市总体规划(2006-2020年)(2015年修订)》公布,明确提出中心城区在进一步完善东部基础上,重点向西、向北发展。随后坊间也有关于行政区划调整“鄞州西部将划归海曙区”的传闻,包括金茂、荣安在内的实力房企先后涉足城西拿地,2016新年伊始,城投和万科强强联手共同开发海悦府项目的消息传出,也引起了业内的强烈关注。



随着城市的发展,尽管东部新城、鄞州新城相继开发,但海曙仍然是宁波城市政治、经济、文化、教育、人居等中心。新老宁波人对于海曙区有着挥之不去的地缘情结,而老海曙也始终像一块磁铁一样吸引着甬城市民。近年来,从房地产开发角度来说,老海曙的教育资源、商业资源、交通文化配套等正自发地向长丰板块、集士港片区等毗邻地段延伸,并继续发展下去。得益于近期出台的政策红利,房地产市场提前步入小阳春,我们也借此契机,一起来探讨西海曙的人居发展新时代。

### 西海曙的发展亮点 生态与交通并重

东南商报时政部记者 范洪



此次城市规划调整亮点颇多,总体空间上构建了宁波“一核两翼、两带三湾”的大格局,明确了宁波中心城区保持“一主两副、双心三带”的空间结构。规划对于城西的前瞻性意义在于将原本分属不同行政区划的集士港、古林、高桥集中起来,转乡镇发展模式为城市发展模式。从去年10月至今年2月,已经陆续有一些开发商向这里进军发力。

从格局看,城西的“一带二心三轴”规划包括绕城高速构建一个生态环;打通从外围山水引入城市内部的5条生态廊道,形成“三横、两纵、八心”的生态格局,建设教育设施、社区服务中心、文体活动中心、养老服务中心等重要公共服务设施。

值得一提的是,未来城西的综合交通将是宁波城市的一大亮点。颇受业内关注的TOD发展模式,以公交为导向开发。比较典型的TOD例如望春桥站,区域内的商业、住宅、办公楼、公园全部按照公共交通的概念来设计。栎社机场三期扩建工程已经开工,轨道交通1、2、4、5、6号线均在区域内经过,未来还有包括有轨电车、快速公交在内的四条中运量公交线路。考虑到宁波对外交通发展需要,有消息称初步设想将在绕城高速横街出口处造宁波西站,承接沪甬高铁始发的职能,若能与上海、杭州形成良好的同城效益,无疑将在浙江、乃至长三角区域形成较强的竞争优势。未来,个人眼中的城西,拥有不可比拟的生态优势以及便捷程度极高的交通优势。

### 城西当有改善产品 或将迎来爆发性增长

宁波市鄞州城投置业有限公司董事长 马翔



城投集团公司作为宁波实力国企,宗旨是围绕宁波城市建设做相关工作,包括基础设施建设、区域开发、房地产等,发展重心集中在海曙和江北,尤以海曙为核心,且多年来一直看好城西片区。此次与万科合作海悦府项目,希望能够发挥各自优势,争取实现1+1>3的效应。而今后不断寻求合作也将是我们在经济新常态下的发展之路。

此次海曙区划调整的消息传出,相信城西板块会在经历一段时间“压抑”之后,迎来一波春天般的爆发性增长。因其本身具备良好的板块素质,海悦府项目一改过去城西刚需盘扎堆的模式,转做改善型项目,满足具有老海曙情怀且能够消费老海曙情怀的客户愿望,提供足够好的改善产品供大家选择。这一点相信在海悦府入市之后会给市场一个信号。

### 搭上政策“顺风车” 城西板块潜力飙升

荣安项目拓展部总监 金煜哲

多年来,城西的房地产开发受制于两大方面,一个是包括教育、医疗等在内的城市配套未能跟上,二是与老海曙的承接不够,导致客源渠道相对狭窄,区域房地产市场整体偏弱,一直是宁波房地产市场的价格洼地。

此次规划调整,给了城西相对明确的发展方向,西海曙面临着历史性的发展机遇。下一步,城西将会进一步接受老海曙的居住升级和人口转移。荣安一直在关注这个区域,此次拿地,基于古林薛家一带人口密度的不断攀升和商业承接性的巨大潜力,也对地块进行了深入探讨和研究,在纯住宅的基础上,拓展商业配套以解决整体商业偏弱的问题。随着开发商兄弟的相继进驻,城市规划与配套的逐步提升落实,本来就山清水秀的城西将会成为居住、投资两相宜的热门区域。



维科在城西开发了两个项目,一个是维科水岸枫情一期,建立起一定的口碑,另一个是目前正在售的维科馨院,自2012年拿地开始便备受关注,2014、2015年的销售成绩一直榜上有名。房子卖得好的原因,主要是维科回归行业本质,一直坚持做好产品、做好服务,始终以这样的理念打动着市场和消费者,同时制定合理的价格,确保产品去化。

### 抓住契机 不断拓展深耕城西

鄞州维科营销经理 金丹



2016年开春,由于受到房地产新政的影响,维科馨院的市场行情好于预期。近期,大型房企开始进军城西,我们也将抓住契机,不断拓展新地块,继续在城西片区打造好项目。

### 众志成城 打造全新西海曙

宁波金茂府营销经理 唐建红



西海曙的发展确实具有前瞻性,政府也为其创造了良好条件。即便老海曙的发展接近饱和,但在人们的“刻板印象”中,过了机场路似乎就是不宜居住的城乡接合部。如今,城市行政重新规划,不少开发商的进驻不仅带来了楼盘开发,也带来了配套和商业带动的整体经济发展。从开发商层面看,城投和万科走在了前列,中国金茂、中梁、荣安等“紧跟其后”相继拿地进驻城西。诚然,我们在城西的地块不大,仍然坚持拿地的原因是,作为城市运营商,金茂想要深耕宁波海曙发展,并通过项目在宁波市场站稳脚跟。

近来,楼市政策利好不断,关于“涨价”的问题个人认为随行就市。长远来看,城西房地产市场的发展需要众开发商们众志成城,切实利用好规划和地块优势,像东部新城一样,好好打造一个“西部新城”。

### 合作开发 助城西人居版图一臂之力

宁波万科营销总监 张强

宁波素有“东富西贵”的说法,在新的市政府搬迁之前,几乎所有重要的党政机关、重要的公建设施及交通设施都集中在海曙片区,这里一直是宁波富有文化积淀和历史素养的区域。万科进驻宁波10年,主要的开发范围和服务客户集中在鄞州核心区,近两年才开始涉足江东和东部新城,包括长期开发的镇海和江北,唯独缺了宁波城市最核心的海曙片区。非常荣幸能有机会与城投合作“海悦府”项目,因为城投作为宁波本土实力企业,除住宅产品外,和义大道、月湖盛园、天一广场等都是城投体系下非常璀璨的作品。而万科陆续服务超过一万户业主,也希望用更好的产品、更好的服务在这个市场上跟客户交流和对话。

关于合作,双方的价值观是一致的。承接海曙西区发展的第一站应该是薛家沿线,片区内相对完善的生活配套既有规划又有现实的落地,包括开发主体的介入,希望将海曙客户的眷念,包括对薛家片区的理解融入项目中。海悦府的一期已经全部结顶,属于准现房阶段,二期处在规划报批阶段,会有一些创新性的产品推出,预计3月初开放,月底正式开盘。总体而言,2016年这个片区的人居品质将上一个台阶,万科本着务实、开放的心态与同行们在房地产开发领域和技术环节上交流学习,也希望能够为大海曙打造更多值得期待的项目,为客户提供更为优质的服务。