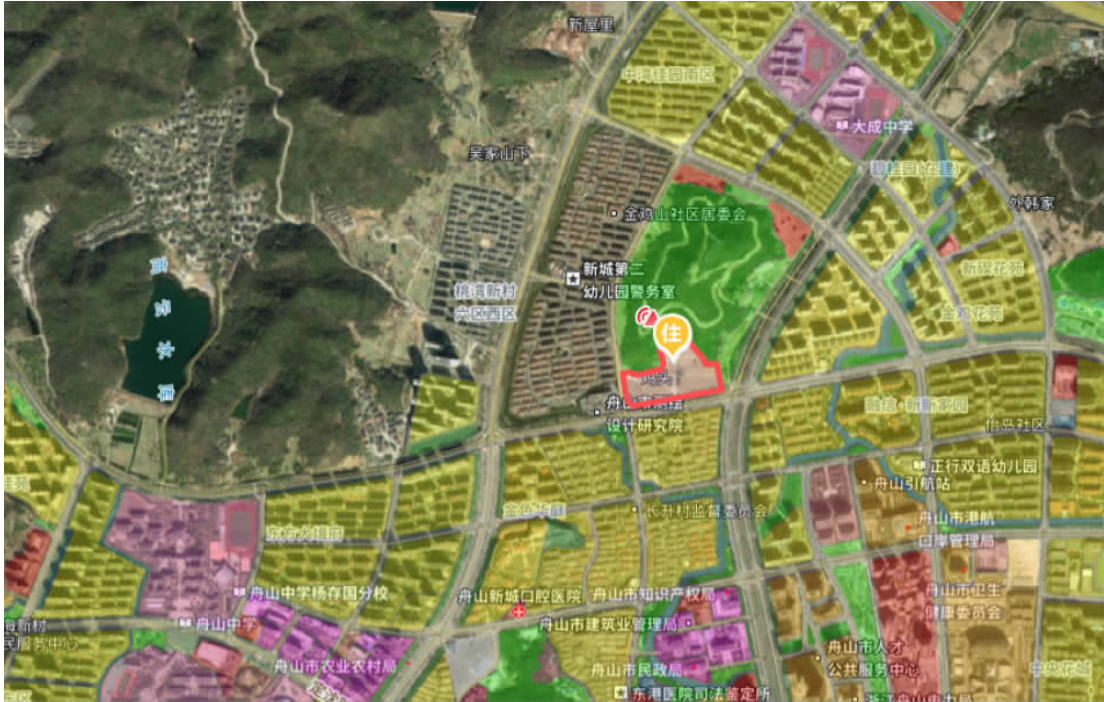


新春我市首幅涉宅用地 昨被一国企拍下

未来该地块将建综合性文旅社区



金鸡山地块示意图

□记者 裴驰宇

昨日上午，位于金鸡山板块的新城LC-09-03-19地块国有建设用地使用权，被舟山旅游集团投资开发有限公司以起始价成功拍下。这是今年舟山首幅涉住宅用地。该地块拟建设星级酒店和住宅的综合性文旅社区。

除了新年新出让的金鸡山地块外，2023年5月新城出让的荷花地块也是一幅适建低密住宅的项目，目前已在前期建设阶段。

未来将建酒店和低密住宅

金鸡山板块位于新城大道以北，现已有多个住宅小区交付使用，居住氛围已日渐浓厚。昨日公开出让的这幅土地，出让总面积为40320.2平方米，起始价为21307.98万元，被舟山旅游集团投资开发有限公司以起始价

拍得。

该地块容积率在1.052以内，核算其楼面地价为5024元/平方米。地块内酒店建筑面积需占总建筑面积的40%以上，拟建设酒店已列入2024年市重点建设项目，计划总投资4亿元，建筑工期为2024年11月至2027年11月。地块西北侧为公共开放空间（广场用地），用地面积1775.88平方米。

地块住宅部分为23126.59平方米，适建排屋、叠墅类的低密住宅。

新城住宅地块出让相当有限

近两年来，新城新出让的住宅地块相当有限。2023年，新城区域仅出让了一幅荷花住宅地块，土地面积为14.47万平方米，规划建设住宅及商业配套，楼面地价为5002元/平方米，也是以起始价为浙江省交投控股集团舟山有限公司所竞得。

荷花地块规划容积率不高于1.3，与金鸡山地块一样，适建排屋、合院类低密住宅。据了解，目前荷花地块已进入前期建设阶

段，项目安排有商墅、合院等形态，适合改善型置业，比较为市场所关注。按照正常进度，预计会在今年下半年开盘。

当下改善型置业，市场购买力不低

目前，舟山楼市价格在继续分化。旧城区“老破大”房源成为抛售对象，购房意愿倾向于新兴城区的优质房源。从淘宝司法拍卖网的近期成交记录可见，2月19日成交的一套桔园南区5楼74平方米房源，成交价仅为44.12万元，折合单价为6000元/平方米；檀树新村一套四楼114平方米，成交价为83万元，折合单价为7281元/平方米。这个价位，回到了十多年前。

而2月21日新城长峙岛香樟园的一套203平方米14楼带装修房源，遇到了热抢。有15人报名，经115轮竞价，最后成交价达333.5万元，折合单价为1.64万元/平方米。该套房源视野景观好，装修尚新，因此获得较高关注度。虽然面积较大，总价超过了三百万元，但仍然受改善型置业群体所青睐。

资产保值需求提升 泰康积极创新解决方案

日前，由和讯网、和讯财经研究院携手泰康人寿联合发布的《长寿时代城市居民财富管理白皮书》显示，中高净值人群对于“安全”资产的需求进一步提升。当前，确保财富保值已达27%的数据占比，成为中高净值人群进行资产配置时的首要考量因素。

中高净值人群拥抱确定性

随着国内经济长期呈现稳中向好态势，中高净值人群数量增长迅速，可投资资产持续攀升。

在中高净值群体数量急速扩容的同时，他们对于财富保值、增值及稳定传承的需求也越来越大。数据显示，确保财富安全超越财富增值，成为中高净值人群进行资产配置时的首要目标，占比达27%；其次为增加资产和子女教育，分别占比17%和14%。中高净值人群寻求“安全”资产需求提升。一则，全球经济环境的不确定性加强，进一步引发中高净值人群对资产配置安全性的重视；二则，长寿时代的到来，激发更为长期的健康、财富管理需求。以长期的投资赢得稳定的财富保值增值，成为大多数家庭和个人的选择。

而当中高净值人群对于资产配置的需求更加趋向“安全性”，保险产品将以资金安全性较高、保障及收益锁定周期长的优势赢得其青睐。

泰康方案引领财富管理新时代

面对日益丰富的财富管理需求，泰康前瞻布局，创新性地将虚拟保险与实体医养结合，推出首个对接养老社区的年金保险产品“幸福有约”，并以此为核心，构建长寿、健康、富足三大闭环，实现保险、资管、医养协同发展。

财富解决方案，核心是用投资收益保障医疗及养老需求。客户将资金交给泰康，借由其卓越的投资实力实现财富保值增值，未来再通过这笔资金全方位解决养老、健康问题。

泰康一方面在寿险领域不断创新与完善产品体系，并依托泰康投资实力的良好支撑，助力客户从单纯的保障向为长寿时代筹资转变；另一方面，积极拓宽财富管理赛道，提供更加多元化、标准化、工具化的投资理财产品与服务，满足客户财富管理诉求。

以队伍建设、产品创新满足客户需求

服务与产品，正是全行业在迈向面对中高净值客群的深度经营过程中，两大绕不开的核心。

此前，泰康人寿敏锐洞察到中高净值人群日趋丰富的保险需求与保险服务供给之间矛盾凸显，以“长寿时代 泰康方案”孵化出全新职业HWP，将其培养为保险顾问+健康管家+理财专家，重新构建了寿险经营“产品、客户、队伍”的“金三角”。

而在产品端，能够兼顾稳定性与收益性的保险产品已经成为中高净值人群的优选。泰康人寿持续创新产品供给，以匹配中高净值客群当下对于守富、传富的需求。以泰康人寿上市的泰康尊享世家（旗舰版）为例，作为一款终身寿险，该产品兼具人身保障、资金储备两大功能，能够帮助客户实现长周期的财富管理，打造财富“避风港”，成为长期稳健增值的有力工具。

未来，泰康人寿将持续秉承长期主义信念，主打专业深度服务，坚持以客户长期利益为核心，提供综合财富解决方案，以更好的产品和服务满足客户、回馈社会。

（夏文武）

工行舟山分行 全面提升外汇业务竞争力

工行舟山分行坚持“国际视野、全球经营”，以打造“境内外汇业务首选银行”为目标，不断推提升外汇业务竞争力，全面服务国家高水平对外开放。

该行以实际行动践行国有大行责任担当，创新举措，不断拓宽外贸企业融资渠道，截至2023年末通过创新错币种进口信用证押汇业务，办理业务量达69.62亿元；为5家头部企业办理货物贸易便利化业务852笔，金额13.25亿美元；大力支持企业

发展新型离岸国际贸易，通过优化跨境资金结算，2023年累计办理75937万美元新型离岸转手买卖业务（其中保税转卖折美元27075万美元），为进出口企业提供及时优质高效金融服务。2023年该行外币跨境融资累放额9668万美元，较年初增长6.82%，四行排名第一。

该行以跨境人民币服务场景为切入点，不断提升员工业务素质，围绕推进跨境人民币“首办户”拓展、便利化落实，提升小

微企业覆盖率等工作，2023年跨境人民币业务增幅明显，外汇服务质量和水平得到有效提升。截至2023年末，该行跨境人民币业务量180.27亿元，同比增幅达140.59%。

下一步，工行舟山分行将继续扎实推进“境内外汇业务首选银行”战略提质升级，强化管理、提升效率，助力优化“越合规、越便利”营商环境，为更好服务我国新一轮高水平对外开放贡献工行力量。

（王立）