

鳌角石村“唤醒”沉睡老屋:

## 巧手造民宿 乡愁变“钱景”

在鳌山卫街道鳌角石村,一些曾经闲置的老房子如今变了模样:白墙青瓦的院落修整得干干净净,院子里花木扶疏,推门进去,屋里现代设施一应俱全——这就是鳌角石村的民宿小院,一个把闲置农房“唤醒”的真实故事。

“以前,因为有很多年轻人进城打工,家里的闲置房就比较多。因此,村委召开会议,决定把他们这些闲置房利用起来,一方面能让他们增加收入,另一方面也能增加村集体收入。”鳌山卫街道鳌角石村党委书记、村主任李建欣说。

如今,通过区供销社和北京国农集团的助力,村庄这些旧屋被改造成了不同主题的民宿小院,名字也起得雅致,“梅苑、兰苑、竹苑、菊苑”,每个院子都是独门独户,能烧烤、能聚会,成了不少城里人周末放松的好去处。改变,是从村党委打定主意要盘活“沉睡资产”开始的。

李建欣介绍:“2020年,我们鳌角石村响应国家号召,建设美丽乡村。这期间,我们的基础设施建设的跟城市一样了。我们收入村民40余处闲置房进行民宿改造,现在,有国营供销社投资打造民宿,旅居模式,供客人过来居住。另外,北京国农(集团)也投资建设,打造长期住宿和养老模式。”

打造民宿经济鳌角石村优势明显:建村600多年,村口47年树龄的水杉路成了标志性风景,村边还有梅花



游客纷纷到民宿体验打卡。

谷、大任河公园、梯田和“红旗渠”,自然资源丰富,基础设施也相当完善——天然气户户通,监控全覆盖,医养中心、幼儿园、超市都在附近……

即墨区供销社供销社人家民宿负责人顾金阳说:“我们自2022年开始经营以来,给周边的村民带来累计1800余人次的就业项目,营造收入大概在20余万元左右。截止今年9月底,年度人流量已经达到了1万余人次,总收入接近70万元。”

“两委领导跟即墨供销社联系以后,决定搞民宿,这是好事儿,我这个房子本来也是闲置着,做民宿,我一年还有15000元的收入,并且,人家也进行了精装修,房子整体档次也提高了,这应该说是双方共赢的事情。”鳌角石村村民李德有一套房子签约做民宿,

他高兴地说。

据了解,目前鳌角石村已经签约30多套院子,未来,这里还将打造一个规模更大的民宿集群,吸引全国各地的游客前来旅居体验。原本安静的小村,因为这些小院的出现,正悄悄变得热闹起来。老房子没拆,乡愁没丢,只是换了种方式,继续讲述属于鳌角石的故事。

区农业农村局相关负责人表示:“近几年,我们探索开展闲置农房盘活利用工作,鼓励引导鳌山卫街道鳌角石村,依靠旅游资源优势,整合闲置农房资源,发展民宿特色旅游,助力乡村振兴,推动乡村经济发展。下一步,我们将根据鳌山卫街道鳌角石的成功案例,逐步向其他镇街推广,为全区闲置农房盘活利用工作提供可复制可推广的经验。”

(韩伟绩 刘娣荣)

## 我区开展建筑垃圾专项整治工作

累计开展联合执法检查二十多次

今年8月以来,区建筑垃圾管理工作专项小组办公室根据工作需要,成立即墨区建筑垃圾阶段性联合检查工作小组,开展为期2个月的建筑垃圾专项整治工作,通过多部门联合检查,建立高效的协调联动机制,整治建筑垃圾处置过程中的违法行为,规范建筑垃圾运输秩序,维护良好的城市环境和交通秩序。

此次专项整治重点检查建筑工地建筑垃圾处理方案备案和建筑垃圾处置核准办理情况,建筑垃圾运输车辆规范运输情况,镇街建筑垃圾巡查制度建立、问题点位整改、装修垃圾处置协议签订及管理、回填登记点设置及管理等情况。截至目前,镇街检查全覆盖检查3遍,累计开展联合执法检查20多次,约谈违法当事人13人次,落实首违不罚教育15多次,现场责令立即整改30多次。

下一步,工作小组将进一步加大与综合执法、交警、交通、自然资源等有关部门开展联合执法行动,重点打击建筑垃圾乱倾倒、乱排放、非法运输等违法行为,守护即墨区城市环境。

(谷正原)

(上接一版)

单日最高客流量突破3万人次,主要以90后、00后年轻群体为主;平均顾客停留时间约2小时,远超传统夜市的40分钟;累计入驻商家约300家,开业率达95%……一组数据足见即墨当地居民尤其是年轻群体对这一消费新场景的认可。

9月27日,蚂蚁市集又迎来了三期——服装夜市的登场。“依托即墨服装产业带优势,服装夜市意在打造即墨服装市场的夜间版本。通过延长营业时间,为消费者提供更灵活的购物选择,同时帮助服装商户拓展销售渠道,致力打造即墨夜间服装消费新地标。”张黎明表示。

服装夜市主打原创、品质,目前已招募竹林石屋、汉南洞的花等100多个即墨本地服装企业店铺及原创设计师品牌,将为即墨消费市场注入新活力。

## 商超上新

国庆节前这几天,即墨区行政审批服务局政务服务协调科相关负责人异常忙碌。“9月26日项目就要开业了,150余家商户急需办证,我们抓紧时间和商户对接,确保开业前全部办完。”

该负责人所说的就是即墨吾悦广场项目。作为驱动青岛北部商业能级跃升的关键引擎,吾悦广场项目定位“食、游、购、娱”一体化综合商业体,汇聚近200个知名品牌,其中盒马鲜生等30%品牌更是首次入驻即墨,强势填补区域消费市场空白。随着网络的普及,越来越多的人爱上网购,导致传统实体店业绩“缩水”甚至关门。在此背景下,吾悦广场进驻即墨的底气何在?

“该项目以‘年轻活力客群+新生代品质家庭’为核心锚点,深度构建‘餐饮焕新、娱乐体验、潮流时尚’三维业态生态,将打

造兼具质感与温度的差异化商业地标。”即墨吾悦广场项目负责人表示。

——引入盒马鲜生即墨首店,以区域独家的生鲜零售标杆形态,填补即墨品质生活消费空白;

——重磅布局千平名创优品IP主题旗舰店与千平骆驼户外大店,前者凭借超大体量与独家IP场景,将潮流文创与日常消费深度融合,后者以专业户外装备与沉浸式体验空间,满足户外爱好者多元需求,解锁沉浸式购物新体验;

——引入孩子王即墨体验店,以一站式母婴用品零售、科学育儿服务与亲子互动场景,为新生代家庭提供全周期育儿解决方案;依托赛博时空潮玩乐园区域首店的科技感互动场景、童悦悦方亲子体验旗舰店的温馨陪伴氛围,构建从母婴关怀到全龄娱乐的立体化亲子矩阵;——汇聚16家主力店,90家首进即墨及创新标杆品牌,63家覆盖国内多元菜系、异国风味、民谣酒馆与特色小吃的餐饮品牌,以近200家优质品牌的强大集群势能,打破传统商业边界。

记者从即墨区商务局获悉,即墨吾悦广场项目的前身也是一家大型商场,因经营效益未达预期,企业计划引入合作方改造运营。针对此需求,即墨区迅速启动招商攻坚,多次赴东营、济南、北京等地实地考察,全面深度评估合作可行性。2024年9月,项目正式签约。

“为确保吾悦广场如期开业,我们会同区行政审批局,区市场监管局等多部门超前服务、齐抓共管,以高效协同破解项目推进梗阻。”即墨区商务局招商引资服务科相关负责人表示。

## 业态焕新

每逢节假日,即墨宝龙广场人潮涌



即墨吾悦广场项目9月26日开门纳客。

动,购物车川流不息。如今,这里已成为即墨中心城区最繁华的商业中心。

在众多大型商超中,宝龙广场落户即墨的时间比较晚。2011年12月开业后,即墨宝龙广场经历过长时间的不温不火,也遭遇过疫情期间的阵痛。2023年初,项目定位为“打造区域型时尚生活中心”,从此走上快速转型之路。

即墨宝龙广场建筑面积近13万平方米,周边客群密度较高。结合实际情况,项目布局大而全的业态,形成规模化业态矩阵;瞄准全客层,打造多元化社交中心;以“快”来弥补经营面缺失,加速经营氛围变化,提供新鲜感。

经营方面,重视首店经济,引进首店近80个品牌。随着二次元经济的兴起,项目方抢抓机遇,落地“漫卡社”“卡游”等品牌,并持续组织二次元漫展活动,吸引了市区及周边年轻客群。餐饮方面,汇集70多家餐饮品牌,通过抢标杆、补菜系、引进必吃榜品牌,打造即墨最集中的美食消费聚集地。

从“暮气沉沉”到“活力满满”,宝龙广场只是即墨众多大型商业体迭代升级的一个缩影。近年来,即墨区重视商圈

生态搭建,指导商业体在活动及品牌引进中关注业态与周边的错位与共生,共同打造商圈繁荣。

今年夏天,位于蓝村街道的百联奥特莱斯连续推出了“夏日夜宴”“七夕鹊桥会”等一系列品牌活动,有机融入电竞赛事、主题音乐会、亲子娱乐与时尚购物等多维体验,并配套推出团券优惠、满额返礼及线上线下联动促销等方式,吸引单日客流同比增长50%,消费者停留时长与客单价显著提升。

百联奥特莱斯落户后,即墨区通过政策引导与资源整合,支持其突破传统运营模式,以多元业态融合与主题场景营造激活商业空间。如今,这里已成为即墨西部重要的综合性消费地标。

下一步,即墨区将重点对接国内外知名商业地产运营商、头部零售品牌和区域总部型企业,通过盘活存量商业载体、优化商业功能布局等措施,提升商业空间品质和利用效率,吸引带动性强、辐射范围广的标杆性商业项目入驻,进一步完善商业生态,提高区域消费能级。

(王涛 孙静秋)