

### 江海区两宗商住用地挂牌 均需配建学校

10月25日,江海区两宗商住用地挂牌,其中,江海14号地位于江海区五邑路与NS一路交界西北侧,需配建1所36个班的小学;江海15号地位于高新区35号地龙溪路与朝翠路交界西南侧,需配建1所九年一贯制学校及幼儿园,两宗商住用地折合楼面地价约4000元/平方米,将于11月29日限时竞拍。这意味着,若两宗商住用地成功出让,将丰富江海区的教育资源以及提高教育质量。

文图 江门日报记者 李银换



江海14号地实景图。



江海15号地实景图。

### 保利大都汇旁地块约4.37亿元起拍

江海14号地位于江海保利大都汇旁,出让建设用地面积53745.02平方米(约80.6亩),其中地块一建设用地面积46478.63平方米、地块二建设用地面积7266.39平方米,地块容积率1.0—2.5。本宗地挂牌起始价43671万元,加上配建学校的工程投资额,折合楼面地价约4000元/平方米。

本次最高限制地价为65506万元,当报价达到最高限制地价时,竞买方式转为以“最高限价+承诺配建住宅建筑面积”数量最高者为竞得人。竞拍配建住宅建筑面积每次增幅:200平方米住宅建筑面积。配建的住宅在建成验收后无偿移交给江海区政府。

根据规划,竞得人负责按照《江海区滘头西路与麻园河交界西南侧地块规划条件》在江海区滘头西路与

麻园河交界西南侧地块配建1所小学,规划用地面积21372平方米,建设用地面积14546平方米,办学规模为36个班,总建筑面积不少于24000平方米,工程投资额需达到10080万元。该学校由竞得人负责按相关规范实施建设,具体设计方案须经江海区教育局同意方可建设,建成后由建筑整体无偿移交江海区教育局。该学校工程应与商住地块首期工程同步实施建设,并于签订土地确认书之日起一年内建成验收合格交付江海区教育局使用。

江海14号地位于滘头板块,地块周边路网完善,靠近江湾站、五邑路、江南路,届时沿江湾河可直通下沙公园、胜利大桥。地块周边还有江海保利大都汇、合景峰岭以及还在建设当中的鸿发地产地块。周边价格每平方米约“8字头”起。

### 高新区靓地需配建1所九年一贯制学校

江海15号地位于高新区35号地龙溪路与朝翠路交界西南侧,出让建设用地面积71066.8平方米(约106.6亩),其中地块一建设用地面积39089.97平方米、地块二建设用地面积31976.83平方米,地块容积率2.0—2.6。本宗地挂牌起始价40308万元,加上配建学校的工程投资额,折合楼面地价约4000元/平方米。

本次最高限制地价为60462万元,当报价达到最高限制地价时,竞买方式转为以“最高限价+承诺配建住宅建筑面积”数量最高者为竞得人。竞拍配建住宅建筑面积每次增幅:200平方米住宅建筑面积。配建的住宅在建成验收后无偿移交给江海区政府。

根据规划,竞得人负责按照《高新区35号地龙溪路与云沁路交界西南侧地块规划条件》在高新区35号地龙溪路与云沁路交界西南侧地块配建1所九年一贯制学校,规划用地面积82931平方米,建设用地面积55770平方米,办学规模为小学36个班、初中36个班,总建筑面积不少于80000平方米;工程投资额需达到33600万元,按每100个学生配置3个车位,设置不少于190个标准小汽车停车位,并适当预留接送场地。该学校由竞得人负责按相关规范实施建设,具体设计方案须经江海区教育局同意方可建设,建成后由建筑整体无偿移交江海区教育局。该学校工程应与商住地块首期工程同步实施建设,并于签订土地确认书之日起480天内建成验收合格交付江海区教育局使用。

此外,竞得人还需在高新区35号地龙溪路与朝翠路交界西南侧地块配建一所幼儿园,应有独立用地并满足幼儿园设计规范要求,用地面积不少于5240平方米,建筑面积不少于3150平方米。竞得人负责按幼儿园建筑功能的标准建设,建成成品房与小区开发建设同步设计、同步建设、同步竣工、同步交付使用,建成后用地及建筑整体须无偿移交政府。

目前,地块周边在售项目有力高嘉宏君逸府、龙华翠苑、江悦城公园里等,均价约7000—9000元/平方米。

江门市房地产中介服务行业协会会长杨东卉表示,若这两宗地块成功出让,由竞得人配建学校,将丰富江海区的教育资源以及提高教育质量。

美智地产市场研究中心总监张镇兰认为,若成功出让,地块所配建的学校将补充片区教育资源短缺的情况,且根据配建要求,学校最快明年即可建成,尤其是高新区,将大大方便该片区内的学生及家长接送。

“优质的教育资源再度扩增,赋能江海区高质量发展,再度擦亮‘我在江海’的招牌,为加速崛起的江海区提供更为强劲的动能。”杨东卉表示,不断增加的优质教育资源,让业主能就近享受“近、全、优”一站式教育资源,无疑让考虑置业在江海的家长都吃下了“定心丸”。此外,教育配套的不断升级,还将吸引大量投资置业者的目光,还将带动大量人口涌入以及相关行业及产业的入驻,提升整个区域的活跃度。

夜幕降临,华灯初上。市集星光点点,人头攒动。如今,逛完楼盘举办的市集,再到旁边的营销中心看房,成了不少市民夜消费的新玩法。

今年以来,市区楼盘举办市集成了一种潮流,据不完全统计,近10个楼盘举办市集,这不仅为楼盘带来“流量”,也为市民提供了休闲娱乐的场所。

点点星光汇聚,点亮江门大地。夜经济正成为激发城市活力、拉动城市发展的关键词。楼盘打造网红市集,提升江门夜经济的开放度、便利度和活跃度,更好地满足了市民群众的消费和休闲娱乐等需求。

文/江门日报记者 李银换  
图/李银换 何雯意



市区楼盘举办市集成了一种潮流。

市民和家人一起享受夜晚休闲好时光。

一串串彩灯次第闪亮,时尚而耀眼。

# 市集激活楼市新「夜」态

江门越「夜」越美丽

## 现象 市集成江门楼市「流量密码」

一个个白色帐篷给人露营的浪漫感觉,夜幕降临,帐篷外一串串彩灯次第闪亮,时尚而耀眼。不远处,一辆辆特色鲜明、涂鸦潮流的餐车整齐排列,车外灯光摇曳,车内香气飘溢,烧烤、咖啡、奶茶、文创礼品……在中国铁建·铁建城的国潮夜燃星光夜市,市民和家人一起享受夜晚休闲好时光。

10月1日,中国铁建·铁建城开始举办国潮夜燃星光夜市活动,至今共举办了三期,国庆每天有35个商家参与,其余两个周末平均每晚有20个商家参与。现场设置了网红摊位、露天电影、许愿墙、露营打卡点等,人气火爆。

如今,市集已成为江门楼市的“流量密码”,星海湾、江门钧明欢乐世界、新会保利西海岸、万科金域国际、粤海城、新苑花园等楼盘均举办过市集,而且带来的流量不容小觑。

“市集最高峰单个周末引流超2万人次,是平日客流量的5倍以上,累计为项目引流20万人次。”钧明集团区域营销总监林家新说,自今年暑假开始举办钧明YEAH市集,每周市集均制定阶段主题,还会邀请TVB明星前来助阵,人气非常火爆。

“夜市非常火爆!”中国铁建·铁建城营销负责人表示,夜市部分商家营业额超3000元/晚,一般商家有1500元左右的日均营业额。国庆黄金周期间,每晚吸引超2000人次打卡,日常周末每晚吸引约1000人次打卡,为项目引流近万人次到访。

新会保利西海岸相关负责人也告诉记者,今年7月至8月,该项目共举办过两场市集,每场客流量在1500—1700人次左右,市集相当火爆。

## 探因 房企借市集引流

明明是卖房子的,楼盘为何却搞起了市集?

美智地产市场研究中心总监张镇兰分析称,疫情的反复,导致大多数人的出行受到一定影响。市内的轻生活、轻露营逐渐成为年轻人的追捧生活方式,网红市集也应运而生。与此同时,当前房地产市场处于深度调整阶段,房企需要突破营销难题。在此背景下,两者一拍即合。楼盘需要人气,加上售楼部有场地,也能提供较为规范的管理;市集自带话题和人气,且摊主们需要经营地点,房企和摊主可谓是一次双赢的合作,各取所需,同时也为广大市民提供更多休闲娱乐的地方。

“中国铁建·铁建城规划带有35万平方米的商业配套,目前商家陆续签约进驻,未来,我们的商业配套也是要服务整个滨江新区板块的。”中国铁建·铁建城营销相关负责人表示,湾区之眼作为江门新的地标性建筑,在这里举办夜市活动,必然会吸引众多商家和客户参与,夜市活动的火热体现了项目的商业价值,另外也吸引了大量的新客户参观项目楼盘,促进来访量。

近年来,江门市大力发展夜经济,市集的兴起与我市打造“夜侨都”品牌密不可分。2020年,《江门市推动夜间经济发展实施方案》出台,全面启动“夜侨都”品牌创建计划,拉开了江门的夜经济发展序幕。

在新会保利西海岸相关负责人看来,市集作为城市夜经济发展的新产物,俨然成为新晋网红打卡地,项目举办市集主要是为了吸引引流到项目和盘活商业,配合项目的商铺去化。

林家新表示,江门钧明欢乐世界是一个文旅商业融合的项目,项目不仅是卖房子,举办市集的初衷就是响应夜经济,以文化赋能擦亮“夜侨都”名片。夜经济不仅是夜市,更是城市生活的衍生,增加了枢纽新城吃喝玩乐的空间,周边很多居民都会过来散步,享受慢生活节奏。它让繁忙的大都市展现出感性的一面,给城市居民提供夜间休闲场景。

## 效果 促进项目成交 带动夜消费

市集的兴起,为江门夜经济注入了新活力。

起源于远古时期的市集,创造了最早的“以物换物”的交易形式。而今,市集这种古老的商业形式被赋予了新的文化内涵,愈发兼具“时尚感”和“烟火气”。

哥斯奶茶档的主理人高峰原本从事汽车贸易工作,两年前嗅到市集的风口,便开始参加市集活动,利用车尾箱做起了茶饮档。现在已成为网红摊主,受到消费者的追捧,最高峰时一晚上就卖出了400多杯茶饮。现在他还成了市集的组织者,市区不少市集都由他来组织举办。“市集作为一种新的商业模式,给年轻人提供很好的创业就业平台,为以后扩大经营积累经验。”高峰说。

市集不仅为年轻人提供创业就业的机会,激发城市活力,带动夜消费,还为楼盘项目带来巨大的客流量,在一定程度上促进项目住宅或公寓产品等成交。阿宗今年有置业的需求,在逛完国潮夜燃星光夜市后,他走到了旁边的楼盘营销中心,在听完销售人员介绍,参观了样板房后,他心动不已,很快就决定买房了。

中国铁建·铁建城营销相关负责人介绍:“夜市活动,除了给我们项目带来了人气和更多曝光量外,也促进了6套住宅/公寓的成交。”

“通常晚上来看房的顾客并不多,但举办市集以来,项目晚上也经常有成交。”林家新说,一方面,市集的举办,对项目住宅、公寓等产品的成交有促进作用,成交约增长了10%至20%。另一方面,有利于促进年轻人就业创业,也有利于促进市民消费。“有消费,才能让城市活起来。”林家新说。

## 趋势 或引领江门商业发展新潮流

商业创新是商业地产行业永恒的话题。

在江门,除了楼盘举办市集外,一些商业综合体、公园也同样把市集作为引流的新模式,比如江门健康广场举办空中市集、和兴广场举办魔方音乐市集、江海万达广场举办创意集市等。

在市集火爆的背后,是商业模式的变化,随着新零售、新消费、新场景的体验不断刷新高度,市集开始与现代商业融合,花式“玩转”商业体验。

记者观察发现,这些举办市集的楼盘大部分自带商业项目,通过举办市集能有效探索实践新商业模式。

“通过举办市集,我们也在反推商业综合体该怎么建?”林家新透露,市集的火爆,体现了市民的消费需求,江门钧明欢乐世界将会把市集作为商业项目的其中一个点,为项目锦上添花。

张镇兰认为,网红市集是近几年在疫情影响下壮大的模式,逐渐成了城市消费的新风向。目前江门不缺商业综合体,但整体模式较为传统,同质化严重。随着商业的逐渐增多,建议多考虑全场景、沉浸式、交互式的“泛娱乐”商业模式,打造差异化定位。

### 延伸阅读

#### 市集宜“疏”不宜“堵”

市集的横空出世,成了新阶段新时期的引流“利器”。在刺激内需、带动消费、提振信心的大背景下,“市集经济”有利于进一步提升城市活力,是引领消费潮流、增强市场信心的一个有力抓手。

小小市集,能量不可小觑。正因为承担多重使命,所以

如何助其行稳致远发展,成为促进大众就业、服务改善民生的一个新课题。

发展好“市集经济”,需要多方发力。“市集经济”背后众多微小的市场主体,应当增强自我约束意识,依法依规经营,用行动擦亮自己的招牌,赢得消费者的青睐。

林家新认为,市集宜“疏”不宜“堵”,对于监管部门来说,应当与时俱进,创新方式方法,要积极引导市集组织者及经营者,督促其不跑偏、不变味,成为城市品质、形象的加分项。其中,在场地选择上,应出台相应的指引,引导在休闲广场、商业体、公园等场所举办,注意环境清洁,避免对居民生活造成不便影响;可出具市集摊主白名单,引导其规范经营,尤其是食品摊位,要注意食品安全问题;还要注意价值导向引导、人车安全等问题。作为物管方,则需要加强防疫措施的落实,市民进场需佩戴口罩,出示粤康码、行程卡等。

接地气的市民生活,抚慰人心的烟火气,需要用心守护。期待在共同努力之下,推动“市集经济”不断升级,成长为江门具有特色的城市名片。

### 相关新闻

#### 滨江新区篁庄考场地段一靓地挂牌 折合楼面地价约4150元/平方米

10月27日,记者从江门市公共资源交易中心了解到,滨江新区又有一宗新商住用地挂牌,地块位于篁庄考场地段方直珑湖湾西侧,规划初中北侧,属“三旧”改造项目,起拍价14164万元,折合楼面地价约4150元/平方米。本次挂牌地块将于11月30日10时限时竞价。

据悉,该宗商住用地建设用地面积13649.08平方米,地块容积率1.5—2.5。本次最高限制地价为21246万元,折合楼面地价约6225元/平方米,当报价达到最高限制地价时,竞买方式转入竞配建设住宅建筑面积(纳入计容建筑面积)。

从位置来看,地块处于滨江新区与北新区交会处,邻近江沙路、江侨路、新昌路等重要路网,日常生活配套设施齐全。

地块周边汇聚有方直珑湖湾、天英月珑湾、华茵桂语、珠江御景山庄、保利大都会等住宅小区,整体居住氛围浓厚。记者走访了解到,该板块新房主要集中在江侨路两侧,有博学名苑、蒲葵之梦·天心、建发玖云府、万科金域华府等,产品囊括大平层、小高层、洋房、叠墅、复式等,毛坯、带装修均有可选,均价约9000—21000元/平方米。



市集成了年轻人创业的平台。