

“好戏”唱出“好市”

——扩内需促消费一线行⑭

■记者 周丽丽 通讯员 张子超 陈康 戈丽雯

昨天上午10时,越剧《蔡文姬》正式开票。这部由梅花奖得主黄美菊、国家一级演员袁巧芳领衔的新编大戏,将作为2026南湖有戏“惠·剧”展的开幕作品,于5月22日、23日在嘉兴大剧院上演。惠民票价最低仅30元,开票通道一开启,便吸引了不少戏迷争相下单。

就在几天前,刚刚落幕的2026长三角顾锡东戏曲艺术节,用一组硬核数据为嘉兴的“戏曲+文旅”模式交出了一份亮眼答卷。从西塘的水乡戏台到南湖的城市剧场,好戏连台,消费接力戏曲,正在成为嘉兴假期经济的又一强劲引擎。

一组数据背后的“戏曲热度”

今年恰逢中国越剧诞生120周年,也是长三角顾锡东戏曲艺术节连续举办的第二年。4月29日至5月4日,6天时间164场遍布全域的演艺活动,将西塘古镇变成了一座没有围墙的活态剧场。

数据最能说明“戏曲热度”。据西塘古镇景区统计,4月30日至5月5日,西塘古镇累计接待游客51.57万人次,同比增长2.9%;实现旅游相关收入2.03亿元。在“五一”假期传统热门目的地竞争白热化的背景下,这份“增量”来之不易,而戏曲艺术周正是拉动增长的核心引擎。

艺术周期间,浙江小百花越剧院经典折子戏专场《爱情的花园》内地首演,人气爆棚;《双桥接亲》《婺剧·三打白骨精》等经典大戏轮番登场,观众如潮。

“平时只能在电视里看越剧,今天在家门口现场看,感觉特别好!”西塘镇华联村75岁老人吴志强的话,道出了许多本地观众的心声。吴江戏曲演员吕苗苗则专程跨省而来:“浙江小百花越剧院的演出非常有名,西塘是顾锡东先生的故乡,特别美。”

这股戏曲热,在嘉兴并非西塘独有。在海盐沈荡古镇,海盐盐业艺术团团长梁茜在有福茶馆连演5天,茶馆内外座无虚席;“五一”期间沈荡古镇客流量突破16万人次。“我知道海盐盐,但现场看还是第一次,太有文化味了。”高一学生陆鹤天一家四口专程前来品茶听戏。

从西塘到沈荡,从剧场到茶馆,“跟着戏曲去旅行”正成为长三角游客的



新选择。

三重新意,让“看戏”变“入戏”

传统戏曲如何吸引现代消费者?本届艺术周给出了三重新意。

第一重:沉浸式体验拉长消费链。今年艺术周把戏曲从剧场搬进了街巷。水上飞人秀演绎《孙悟空三打白骨精》,戏曲服饰秀临水铺开,戏剧快闪在人群中即兴上演,NPC互动秀遍布古镇……“一步一戏、一景一韵”不再是宣传语。来自上海的游客郭一萌说:“一边逛古镇,一边看越剧,这才是江南的正确打开方式。”沉浸式设计有效延长了游客停留时间——从半日游拉长至过夜,直接带动餐饮、住宿、文创等二次消费,2.03亿元收入的背后正是“留人”策略的兑现。

第二重:亲子经济注入新动能。艺术周首次专为青少年定制“萌娃戏游记”活动,4月30日至5月4日在顾锡东戏剧艺术馆bobo剧场连续举办。画脸谱、学身段、登台表演、领取结业证书——“妈负责美,娃负责看戏”,精准击中假期亲子消费痛点。西塘小学9岁女孩陈果在开幕式上表演越剧《梁祝·回十八》,这位登上过央视戏曲春晚的“小梅花”,成了现场

最年轻的“明星”。当一个孩子觉得“戏好听、扮相好看、舞台好玩”,戏曲的消费群体便有了可持续的未来。

第三重:IP联动打开年轻市场。西塘携手南派三叔《盗墓笔记》IP打造的越剧音乐剧《花夜前行·千面》在5月4日举行首场发布会,杜海涛主持,南派三叔亲临现场。当“稻米”与戏迷在同一场活动中相遇,传统戏曲的受众边界被重新定义。官方IP形象“塘小花”“塘小生”也同步亮相,以青春推荐官的身份拉近与年轻人的距离。

从“看一场戏”到“游一座城”

本届艺术周的深层逻辑,是把戏曲从单一文化消费升级为“吃住行游购娱”的全域体验。数据显示,西塘古镇入境国际游客从2023年不足5000人次跃升至2025年的近11.4万人次,“戏曲”“汉服”等文化IP成为核心吸引力。

浙江省戏剧家协会副主席谢丽泓介绍,作为艺术周子活动,今年长三角戏曲票友大赛参赛选手年龄跨度大,从19岁到79岁,覆盖各行各业,影响力已拓展至海外。“演员是鱼,票友像水,两者互相成就。”当票友群体不断壮大、年轻化,戏

曲便有了持久的生命力,文旅消费也有了稳定的客流支撑。

“五一”落幕,好戏未停。昨天开票的越剧《蔡文姬》,标志着南湖有戏“惠·剧”展正式启动。5月22日至31日,这场以“赓续与焕新”为主题的剧展将横跨两个周末,甄选越剧、舞剧、话剧、儿童剧等5部优质剧目。同期推出的“南湖有戏·醉江南”全民狂欢日——7天7大主题,每天6场活动,总计42场戏剧快闪、工作坊和市民小舞台,从专业剧院延伸至城市街头,让市民游客沉浸式感受无边界戏剧魅力。

从西塘的古街水巷到南湖的城市剧院,嘉兴正在将“戏曲流量”持续转化为“文旅增量”。而30元就能看一场梅花奖得主的演出,足以吸引更多年轻人。

让“好戏”成为“好市”的持久引擎

这个“五一”,艺术周的“出圈”再次印证:比起走马观花的景点打卡,以戏曲为代表的文化体验,拥有更强的吸引力。游客可以为一睹《爱情的花园》内地首演而专程奔赴西塘,也可以因为“萌娃戏游记”把原本的一日游延展为两日游,这些“多出来的时间”与“多花出去的钱”,正是假期经济最渴求的增量。

要让“好戏”持续唱响“好市”,还需在三个方面下功夫:一是产品化,将艺术周的成功经验固化为常态化文旅产品,避免“节过声灭”;二是年轻化,继续探索戏曲与流行IP、数字技术的融合;三是区域联动,以西塘、南湖为双核,串联嘉兴乃至长三角的戏曲资源,形成“戏曲文化旅游线路”。

浙里有戏,嘉兴好腔调。比数据更值得期待的,是那些在古镇巷弄里第一次听戏的孩子,在茶馆里第一次举起手机的年轻人,他们才是“好戏在后头”的真正主角。而这个5月,从西塘到南湖,嘉兴的好戏,才刚刚开场。



【企业新链接】

浙江东重特种车辆有限公司(以下简称“东重”)成立于2025年1月17日,位于海宁市长安镇海宁高新技术产业园区。公司起步就把目光锁定新能源重卡和矿卡这条赛道,其投资55亿元的特种车辆智能制造基地项目,建成后将形成年产3500辆新能源重卡、1200辆新能源矿卡的生产能力,并配套建设动力电池PACK(加工、组装)工厂、电驱动力系统研发中心及智能网联测试平台。

【市场新动态】

走进东重在长安镇的临时厂房,一台庞大的“钢铁巨兽”赫然矗立在车间中央。它长10.7米,高5.25米,宽近6米,自重70吨。光是一个轮胎就高达2.7米,几乎顶上标准篮筐的高度,几名工人正围着这台庞然大物做最后的线路调试。

“这台刚性矿卡是去年10月运到这里进行‘油改电’的,是我们改装的首台双AT电动矿卡,目前改装工作已经进入收尾阶段。”公司技术负责人的声音透着兴奋。

矿卡是矿山运输领域的核心装备,承担着矿石、土方等重载运输任务。刚性矿卡具有出色的载重能力、安全性和耐用性,且价格昂贵,一辆百吨级新车价格就要五六百万元。虽然其使用寿命理论上可以达到15年,但在使用了七八年后,车辆的发动机、变速箱等核心部件会迅速老化,故障率直线升高,维修成本越来越大,使用经济性变低。但除了发动机、变速箱等核心部件外,整个机身结构仍然坚固。

就这么报废,岂不可惜?这正是东重盯上的机会。“油改电”就是给它换一颗“心脏。”技术负责人打了个比方。拆掉老化的发动机、变速箱,装上自主研发的双AT变速箱动力总成,再配上大容量电池,老矿卡瞬间“满血复活”。

这笔账怎么算都划算。比如每天干20个小时,燃油车一年光油钱就要烧掉上百万元。“油改电”之后,能耗直线下降80%。原来只能用七八年的车,改完还能再跑七八年,年运营成本将大幅缩减。

但是,矿卡拉着一百多吨的矿石爬坡,在泥泞路上来回碾压,电池扛得住吗?动力跟得上吗?答案藏在“东重”的看家技术里——自主研发的双AT变速箱动力总成。

双AT变速箱是“东重”自主研发的全新产品,拥有多项专利,具有换挡平顺、无顿挫、大功率等特点,有效提升了车辆在重载上坡或泥泞路段的通过性。除了换挡更平顺外,改装后的车辆输出功率也将大幅提升,峰值功率可达1200kW,额定功率较原车提升20%,动力更足,而且配备了大容量电池,可以实现一天只充一次电。

当前,全球能源结构转型进入加速期,矿山机械的产业格局正在重塑,在此背景下,矿卡“油改电”业务需求量巨大。

“已经有客户在谈了,改完直接拉到矿山实战检验。”营销售后负责人介绍,目前,企业已具备月改装30台的能力,接下来准备大规模推广“矿卡”“油改电”业务。企业即将投产的新一代纯电动矿卡,载重能力达到全球领先的260吨级,充电1小时可连续作业10小时。与同类柴油车型相比,全生命周期运营成本降低60%,碳排放减少80%,有效解决了传统矿卡“高能耗、高排放、低效率”的痛点。

传统矿山机械全面转向新能源的窗口已经打开,“东重”踩下了加速踏板。

新房与二手房成交量双双上扬

嘉兴4月楼市成交数据出炉

■记者 沈婷

“小阳春”不负众望!4月的嘉兴楼市热度延续,新房与二手房成交量双双上扬。

数据显示,4月,嘉兴市本级共成交各类新房545套,其中住宅成交备案464套,估算日均成交16套,环比3月(416套)上涨约11.5%;与此同时,二手房市场表现更为抢眼:嘉兴市本级二手房网签备案1809套,其中二手住宅1622套,环比3月(1550套)上涨约5%,同比去年4月(1286套)上涨约26%。

数据之外,一线案场的真实温度如何?

新房市场热度不减,喜报刷屏

这段时间,朋友圈被各大售楼处成交喜报刷屏。

“平平无奇的一天卖出7套。”

“顶楼的户型都卖光了。”

“忙碌的一天,性价比高的房源越来越少……”

来自南湖区滨河鸣翠府的销售人员小吕介绍,“五一”以来,他几乎每天都是“全勤”状态,尤其是“五一”期间,项目日均来访量达到六七十组,8名销售员每人每天要接待七八组客户,忙得连吃饭的时间都没有。

事实上,5月的案场热度,正是4月回暖态势的延续。从4月新房备案排行榜来看,滨河鸣翠府以62套位居榜首,连续两个月霸榜第一。值得一提的是,该项目还荣登了1至4月嘉兴市本级备案套数榜首,累计认购136套,来访总量超过5000组,热度可见一斑。

再把目光投向4月备案榜单的其他项目:当月备案量达到10套及以上的住宅楼盘共有15个。其中,晓风明月府以40套位列第二,另外,凤鸣璟庐、玫瑰园、德宸府均有不错的表现,月成交套数都在30套以上。

看一次就买下,好房子自带吸引力

“看一次就买下了!”这样的购房故



事,近期在新房市场频频上演。绿城·凤栖云庄作为桃李湖板块首个“低密墅居+四代宅”深度融合的项目,自现场展示中心开放以来,就一直保持超高的人气。而随着4月底首批房源入市,案场就进入“高负荷”运转状态,“五一”小长假期间,现场日均到访超50组,沙盘前人潮涌动,洽谈区更是一座难求。据悉,项目首开销售超八成。

该项目销售人员小赵告诉记者,“五一”以来,他手中有四分之一的客户都是“看一次就买下”。这些客户的家庭结构多为一家三口、一家四口,此前已看过不少改善房源,但始终犹豫不决。这个“五一”假期,全家人一起实地看房后,觉得小区品质好、居住环境优美、板块位置理想,加上价格适中,便果断入手。

市民刘先生一家就是典型的“一次成交”客户。刘先生和妻子在嘉兴科技城工作,孩子即将上小学,夫妻俩一直想换一套环境好的品质改善房。此前他们陆续看过五六个楼盘,迟迟没有下定。“五一”期间,他们走进凤栖云庄的展示中心,一眼就被173平方米的四代生态住宅吸引。“这个四房户型我很喜欢,意

层高3.35米,精装修交付,可以拎包入住,阳台又大又宽敞,每个房间采光都很好,还带花园。”刘先生笑着说。

这类“一次即入手”的案例也证明:在理性的市场环境中,只要产品足够好,购房者的信心自然会回归。

二手房投资客悄然入场,老破小成“收租利器”

新房市场热度渐升,作为楼市冷暖晴雨表的二手房市场,又呈现出怎样的状况呢?

走访中记者注意到,今年以来,购置房产用于出租的客户不是个例。

南湖区的德佑地产皇都花园店店长吴文辉表示,如果说去年遇到投资客还算稀罕事,今年接到投资客已经见怪不怪了。“今年初以来,我已经碰到好几名买低总价小户型的客户,他们就是冲着‘老破小’纯粹出租来的。”

杨女士便是其中一例,今年3月和4月各买了一套用于出租。她算了一笔账,像三水湾周边的老小区,50多平方米的户型,总价在30万左右,月租金1000块左右,投资回报率也有4个百分点。

右。“这比把钱存在银行里增值多了,而且房子是实实在在的资产,放心。”

来自上海的投资客王先生也加入这一行列。前段时间,在嘉兴朋友的推荐下,王先生关注到了嘉兴楼市,认为这里的房产具备一定投资价值。经过一番筛选,他看中了南湖西马桥小区一套63平方米的小户型,最终以42万元的价格全款买下,同样用于出租。

新房成交占比提升,市场愿意为“好房子”买单

南湖区俊家房产穆湖花园店店长张攀告诉记者,一般而言,作为中介门店,主打卖二手房,像去年一整年下来,新房的成交占比仅有5%左右。但是今年初以来,能够明显感受到,新房的成交占比在显著提升。

“5月以来,我们新房卖了5套,二手房卖了5套,已经打平了。”张攀补充道。

记者了解到,新房占比提升的背后有多重因素:一方面,开发商推出特价优惠,并加大中介渠道的推荐力度;另一方面,购房群体也越来越愿意为“好房子”买单。

张女士近期购买了秀洲区文澜府的新房。她和爱人此前看过周边不少二手房,要么靠近高架,价格虽低但环境嘈杂,要么房龄偏老、户型落伍,始终不满意。两人一心要购买改善型住房,让小日子“一步到位”。

“现在的住宅产品越做越‘卷’,品质越来越高,差不多的钱能买到更好的产品,买新房整体性价比反而上来了。”张女士说。

可以说,嘉兴楼市的多元需求正在4月的成交数据中悄然释放。而这份额度能否持续,值得关注。



栏目主持 沈婷

本版图片均由受访者提供

能耗下降80%!『油改电』让『矿山巨兽』轻装上阵

■记者 吕同 通讯员 张会