自然禀赋佳　政府服务优　业态IP造血功能强

江南·溪望谷成乡村旅游热门投资地

□本报记者　**王晏莹**

江南·溪望谷夜间活动引来不少村民、游客。　**郭华坚**摄

“踩点位、开展商务洽谈……每天都要接待三批以上意向投资者。”这几日，市社发集团文旅首席运营官舒坦“分身乏术”。市第二届主理人大会结束后，前来江南·溪望谷对接的投资人络绎不绝。

这个两年前还是“缺钱、缺人、缺产业”的典型空心村集群，如今已成乡村旅游投资的“香饽饽”：实现年游客量60万，产生经济效益近1亿元，先后引进及孵化业态30余个。

是什么让溪望谷从空心村逆袭为投资热土？这背后，不仅是对自然禀赋的深度挖掘，更是政府共富机制的创新突破和业态IP的持续造血。

自然禀赋打底
生态与区位“双保险”

“第一次来，就被这里绝美的自然风光打动了，古树参天、溪水潺潺，这不就是都市人向往的‘诗与远方’吗？”在上马村经营“溪岸咖啡”的主理人潘安谈及来此发展的理由时说。

在溪望谷，这样的生态画卷随处可见——一条香年溪贯穿十里谷地，千年九龙柏虬枝舒展，百年鸳鸯树枝叶交缠，国家级传统村落岙底罗村、省级传统村落上马村坐落溪边，古桥流水与原生植被相映成趣，构成一幅“秀谷清溪十里路，游人多少画廊中”的天然画卷。

这份生态馈赠，是溪望谷最厚重的“家底”。2023年，溪望谷项目启动之初便坚持“生态产业化”理念，投资重塑“一溪六湾”沿岸景观，将古村保护、古树名木留存纳入整体规划，确保“开发不毁绿，建设不拆古”。如今，沿线古木参天的秘境、溪谷交错的野趣，不仅成为游客打卡的焦点，更成了投资者眼中“不可复制的竞争力”。

生态之外，区位优势为这份天赋锦上添花。溪望谷距离临海市区仅7公里，临海主城区、火车南站在其“15分钟交通圈”内，台州各县(市、区)在其“一小时交通圈”内，杭州、宁波等地在其“一小时高铁圈”内。

生态基底与区位红利的叠加，为发展文旅产业、创客空间提供了优良的土壤，也让溪望谷从“养在深闺”变成了“开门迎客”的投资高地。

机制破局
“三缺”困境转为“四赢”格局

“两年前路窄得错不开车，谁能想到这样的地方现在成了‘香饽饽’？”岙底罗村村民老李的感慨，道出了溪望谷的变化。

为破解“缺钱、缺人、缺产业”的困局，我市在溪望谷创新构建“党建引领+国资领投+企业运营+联村入股”混合开发机制，让各方在产业链中找到共赢点。

政府财政先行夯实基础，8000万元专项资金投入用于拓宽道路、修缮水利等基础设施，曾经泥泞的村道变成了景观骑行道，淤塞的溪流造成了曲水流觞坝；国企社发集团出资1.4亿元领投业态项目，引导撬动社会资本涌入参与生态项目投资，形成“政府搭台、国企唱戏、资本跟进”的良性循环。

这种机制的活力，在经营者的账本上清晰可见。“溪岸咖啡”的主理人潘安算过一笔账：“今年7月咖啡店正式营业，依托溪望谷的山水资源，店里人气一直居高不下，每天平均能卖150杯，周末更是突破200杯，预计三个月就能回本。”让他感到更省心的是配套服务——政府帮忙协调场地，开通游客接驳车，高峰期还有专人疏导交通。正是这种“背靠大树好乘凉”的便利，让他能专心经营，不用分心处理杂务。

近段时间，计划在岙底罗村建康养民宿的葛鸿鹏，带着上海设计团队的规划草案多次实地考察：“小时候来这儿路都难走，现在完全变了样。政府规划清晰，我自己也有家乡情结，现在就盼着项目尽快落地。”筹备宠物乐园的主理人徐誉宁也坦言，八九百万元的自建自营项目能顺利推进，离不开政府团队全程帮着选址协调。“从开宠物友好民宿，到宠物训练、寄养等，这里能放心做。”

最近两年，溪望谷沿溪6个行政村以土地、老宅“联村入股”，村民既拿租金又分股红，千余个岗位更让外流人口陆续回流。当党委政府的规划力、国企的推动力、资本的创造力与村民的参与力形成合力，“四赢”的共富图景正在溪望谷徐徐展开。

业态IP持续造血
不仅要“一时红”更要“长久火”

“投资乡村最怕‘昙花一现’，但溪望谷让我们看到了持续盈利的可能。”计划投资茶工坊+体验店的“临海女婿”许威威，立志要在溪望谷做好“茶文章”，“因为溪望谷是临海蟠毫的主要产区之一，茶叶是溪望谷最重要的支点。”

许威威既想做茶饮生意，也希望通过开发茶衍生品、打造体验工坊，带动茶农共富，让临海蟠毫香飘更远。而溪望谷二期规划制订提上日程，让投资者看到了产业延伸的广阔空间。

这种可持续发展的潜力，更体现在“文旅+体育+研学+夜经济”的复合业态布局中。白天，游客可骑行最美赛道、在七彩稻田打卡、体验非遗手作；夜幕降临，“江南不夜谷”灯光亮起，乐水谣的露天演艺、溪望书塔的夜间阅读接力登场。今年6月启动的“夜溪望”IP，首月就带动夜间消费增长40%。可以说，溪望谷已具有从白天到黑夜全时段的吸引力。

此外，IP集群的持续发力更添动能。台湾高端康养民宿“养德山舍”正在建设中，今有光乡村创意空间已落地运营，乐水谣溪岸咖啡+演艺、春山丘谷窑烤面包成为网红打卡点；“溪望书塔”“旧物仓”等知名文化IP即将入驻，“胡本草堂”“毛家班”非遗馆正在加紧筹备。体育赛事方面，浙江省村跑首站已成功举办，而备受瞩目的临海柴古唐斯括苍越野赛，也将首次跑进溪望谷，这消息已提前引发关注。

丰富的业态与IP联动，形成了强大的集群效应。“溪望谷没有孤立的项目，而是有完整的生态链，投资者能共享客流红利。”舒坦说。

在山水之间，在共富路上，溪望谷的故事仍在继续。这片土地正以生态为墨、机制为笔、业态为彩，续写着从“空心村”到“希望谷”的传奇，让乡村振兴的答卷在绿水青山间越写越绵长。

高端餐饮“下沉”街边　外摆摊位点燃城市烟火气

本报讯　(记者**金露妮**　实习生**胡梦媛**)连日来，我市不少星级酒店纷纷将餐饮“搬出”大堂，在街边支起外摆摊位。招牌卤味、时令凉菜、冰镇小龙虾……亲民价格搭配星级品质，让市民循香而来。这场“从大堂到街边”的餐饮变革，正为我市消费市场注入新活力。

7月21日15时，双鸽和平国际酒店门口的外摆摊位前，30余种特色卤味、凉菜整齐陈列，吸引了不少市民驻足挑选。“第一次买，先试试味道，好吃的话再来。”市民蔡建总拎着刚打包的酱牛肉说道。一旁的潘女士则提着鲫鱼和猪肝，笑着说道：“我邻居推荐的，感觉价格比店里便宜，东西看着也很新鲜。”

记者了解到，自7月13日起，双鸽和平国际酒店每日14时至18时在门口设外摆专区，由专业厨师团队严选食材，所有食品“当日制作、当日售罄”。“菜场牛肉100元一斤，我们这里卖88元，就是想让市民在路边摊也能吃到酒店品质。”酒店餐饮部负责人秦领告诉记者。

星悦酒店的外摆摊位同样人气火爆。除传统卤味外，冰草糊、冰镇小龙虾等夏日限定美食是“爆款”。“我买了三个菜才60块，像这样不用进酒店大堂就能买到熟食，很方便，回家就能吃。”正在选购的市民黄梦佳说道。

为了方便顾客，酒店还建立了线上采购群，可提前预订，方便顾客随取随走。“外摆模式既提升了酒店曝光度，也让美食走出大堂，融入街头。”星悦酒店副总经理陈灵军认为，此举不仅拉近了酒店与市民的距离，更为酒店餐饮引流，带动了堂食客流量增长。

双鸽和平国际酒店、星悦酒店外摆摊位的火爆并非个例。记者走访发现，我市还有多家高端餐饮企业加入外摆行列，将堂食菜品转化为熟食、半成品销售。

市民正在双鸽和平国际酒店外摆摊位购买菜品。　**金露妮**摄