

# 9天租出近200块地，共享菜地缘何又走红

城里人有了自己的“一亩三分地”，也有了精神家园和亲子乐园



这段时间，在济南市历城区东边一处居民区附近的空地上，总能看见不少市民在挥舞锄头，开垦着自己的“一亩三分地”。这里是一处新开业的“共享菜地”，放眼济南，像这样的“共享菜地”还有十余家。“共享菜地”已不是新鲜事物，为啥能再次走红？



不少市民在共享菜地里劳作。

文/片 见习记者 冯子蕊  
济南报道

## 9天租出近200块地 共享菜地越来越多

3月9日下午，济南龙骨山公园内，几百块四方的菜地整齐排列着，每块地头都插着醒目的白色标牌，清晰标注着专属编号。放眼望去，不少地块已完成开垦，新鲜湿润的泥土被翻整出规整的地垄；另有部分菜地仍保持着原生状态，静静等候市民认领。

该共享菜地的工作人员赵女士站在地头，向来看地的市民介绍着菜地的租赁模式，“30平方米的地块自己种一年1299元，半托1599元，全托1800多元。”她表示，三种模式里，选择自己种的最多，“大多数人都是为了体验乡村生活”。

赵女士介绍，这片共享菜地3月1日正式交付，目前已经开业一周多，总共204块地，分为30平方米和50平方米两种规格，50平方米的地块已经全部出租，30平方米的地块还剩不到20块。

记者了解到，像这样的共享菜地，济南目前还有十余家。除了像龙骨山公园这样靠近居民区的小型共享菜地，还有在郊区选址，占地更大、活动更丰富的共享农场。

初禾农场位于市中区一处村庄内，至今已经运营了六年，是济南规模最大、开得最早的共享菜地之一。“我们这儿占地55亩，有260多块地用作共享菜地，来认养的人每年都在增加，今年有200多户。”农场负责人曹修帅介绍，初禾农场的共享菜地分为两档价位，30平方米自理为1200元/年，全托为2600元/年，另外还有45—200平方米的不同大小地块可供选择。

曹修帅表示，这几天天气回暖，农场刚复工不久，再过半个月左右就会有客户陆续来种菜了，“我们这儿很多人都是连续认养

了好几年的，从开业一直续租到现在的客户有十来个。”与龙骨山公园内的共享菜地不同，初禾还打造了小小动物园、研学科普区、科技小院等衍生区域。

## “想让孩子体验体验” 亲子家庭为主力客群

虽然恰逢工作日，但仍有不少人正在自己的地里忙活，前来咨询的市民也络绎不绝。

“开始播种的时候一定要通知我，我带着孩子一起来。”龙骨山公园内，一位选择了全托管服务的市民向工作人员叮嘱。

赵女士表示，这近200块地的租客，有70%左右都是亲子家庭，大都是想让孩子来体验生活。“想让孩子体验一下种地的感觉。”市民李先生的孩子还在上幼儿园，他和邻居一起包下了两块相邻的菜地，“这也是我们一家人能一起玩一玩的机会”。

有意思的是，曹修帅最开始也是“种地体验者”中的一员。2020年，为了给孩子做点健康的辅食，他包下了五六亩地自己种菜，“后来朋友来了都说挺好，就干脆把这片荒地流转下来，机缘巧合下就开了这个共享农场”。

除了亲子家庭，消费者中也不乏退休老人、年轻夫妻等。他们来包菜地，大多是为了活动筋骨，打发时间，顺便种些健康无公害的蔬菜。

不远处，市民武先生打理完自己的两块地，直起腰来。他去年在别的共享菜地租过三块地，算是有经验的老手。“这边离家近，土质也不错，是黑土，很适合种菜。”他打算和父亲一块儿种点青菜、黄瓜、西红柿等常见的蔬菜，“天然无公害的，种出来自己吃放心”。

农场东边一块30平方米的菜地内，一对年轻夫妻正在拿着铲子和锄头忙碌，“平时我俩比较宅，也没什么地方去玩，干脆租了块地，准备种点菜”。

## 共享菜地能否长久 “价值变现”是关键

记者了解到，2020年前后，“共享菜地”流行起来，近两年再次走红。山东农业大学经济管理学院教授崔丙群表示，运营方把农村闲置土地分割，配套各种农耕服务，是一种农业和文旅融合的轻量化创新。

共享菜地为啥能走红？崔丙群分析，这是多种因素共同作用的结果。“首先是消费需求的转变，其次是商业模式的创新，还有政策和城乡融合发展的外部背景。”他表示，城市居民对绿色农产品的需求在上升，同时生活节奏快，大家普遍有亲近自然、释放压力的情感需求，“共享菜地刚好弥补了这种城市生活体验的缺失”。

值得注意的是，单纯从成本看，共享菜地种出来的蔬菜可能还没租金值钱。崔丙群对此认为，蔬菜只是需求的附属产品，消费者需要的是一种将健康、体验、情绪、教育融为一体的复合价值，“算上这些，它带给消费者的产品实际上是超值的”。

在初禾农场的实践中，菜地本身不赚钱，但衍生出的云养鸡、研学、民宿反而成了盈利点。崔丙群认为，“菜地引流+后端变现”这种模式具备可持续性，“共享菜地是流量入口，吸引城市消费者后，将其与乡村多元业态结合，实现价值变现”。

不过，行业并非一片坦途。“大多数撑不过三年。”有业内人士透露，近年来，济南虽然新开了不少共享菜地，但也有不少共享菜地悄然停业。

“这个行业，既得懂农业技术，也得懂文旅运营、客户服务，还得懂风险防控。”崔丙群认为，未来三到五年内，济南乃至山东的共享菜地行业将经历洗牌，最终可能形成“头部引领+区域百花齐放”的格局。

文/片 记者 管悦 济南报道

近日，国际银价强势走高，带动国内投资需求激增，白银消费市场一片火热。齐鲁晚报·齐鲁壹点记者探访市场发现，白银类产品市场虽然热情高涨，但回收渠道“门槛重重”。

## 从首饰到银条 白银消费热度攀升

3月8日，济南印象城二楼珠宝区内人头攒动，不少主营白银产品的区域颇为热闹。“今天足银一克是36元，比前几天便宜了几块钱。”一家品牌珠宝店的店员郭女士介绍，自2025年下半年起，白银价格一路攀升，最贵时足银一度达到每克41元。“销量同比增长约两成。”郭女士表示，因金价高，不少顾客转而购买银首饰替代。

随着银价持续攀升，白银的投资属性也逐渐受到消费者关注。3月9日，记者走访济南市多家品牌珠宝店了解到，继黄金之后，银饰、投资银条、银元宝等白银类产品正迎来新一轮消费热潮。

“今年1月底涨势较猛，店里每天都有不少顾客来打听银条价格。”济南市一家招金银楼的店员介绍，店内所售银条采用“一口价”模式，以100g规格为例，折后售价为4384元，购买者多为给孩子存着或是有送礼需求。“后续涨势谁也不说准。”也有店员提醒，白银产品价格近期波动较大，消费者务必保持理性，切勿盲目追高。

## 有的拒绝回收 有的价格砍半

尽管白银类产品市场热情高涨，但其回收渠道存在诸多限制。3月9日，记者走访济南市多家品牌珠宝店了解到，周大福、老凤祥、招金银楼、潮宏基等品牌目前均暂不开放白银回收业务。有店员表示，白银更适合佩戴、装饰、做纪念品，不建议把白银等同于黄金，当作短期变现获利的投资品。

“我们门店销售的白银产品可以按原价和克重抵扣，其他品牌的产品回收价格就低很多。”济南一家中国珠宝门店的店员



银价大涨，但回收变现难。

举例介绍，目前店内白银饰品售价为37元/克，而回收价仅为17元/克；此外，如果消费者想换购新品，还需另付加工费。

事实上，白银产品回收在二手市场仍旧“门槛重重”。3月9日，在历城区一家贵金属回收店内，店长郭女士正忙着将刚刚回收来的几件白银饰品归类。她介绍，随着银价走高，店内顾客明显增多，不少人拿着闲置银饰来询价。不过她也表示，银饰分为925银和999银，这两种银材在纯度、硬度、光泽和适用场景方面存在显著差异，“回收仅限于999的足银产品”。

另一家银饰专卖店的店员也表示，店内仅回收999足银，“925银含有7.5%的其他合金，这层合金会氧化发黑，提纯成本较高，回收价值也较低”。

## 回收压价套路多 如何避坑有讲究

随着白银回收热度攀升，社交平台上不少消费者反映遭遇压价、检测有猫腻等问题。

有网友称，在网上预约上门回收足银，原本约定每克15元，对方上门后却以“氧化太久”“纯度不够”“要扣折旧费”等理由，最终压至8元/克。还有网友表示，有店家要求将银饰邮寄检测，在未达到交易前便自行熔银，随后以纯度不达标为由压价。更有网友遭遇“鬼秤”，明明在家称好20克，到店只剩17克，却因没证据只能吃哑巴亏。

消费者如何避坑？

在济南从事金银饰品二手回收生意多年的余先生给出建议：白银回收行业缺乏统一标准，消费者交易时务必多留心眼儿。首先，自己一定要提前复秤，做到心中有数；其次，警惕用强酸清洗银饰，强酸会腐蚀白银导致克重“缩水”；最后，回收过程中务必全程在场，别让银饰离开视线；如果商家用火烧变黑质疑纯度，可要求进行无损检测。他提醒，出售白银前最好先了解基本的纯度知识，交易时多问几家对比，避免被不良商家“割韭菜”。

银价大涨消费热，回收变现「路难行」

门店只回收999足银产品，行家：回收缺乏统一标准提防被「坑」