



冬日陪长辈迎一盆太阳花,炎夏摇着蒲扇走过鸣虫摊……对于老上海来说,花鸟市场是独特的城市记忆。近年来,一些位于上海市中心的市场陆续关闭、搬迁,牵动不舍之余,也留下更多期待——融入城市更新进程,这些“身边的植物园”如何焕新归来?

本报记者 彭德倩

本周五,开业20余年的虹口区曲阳花鸟市场即将关闭。本月底,高峰期日客流量超万人的普陀区岚灵花鸟市场合同到期,将进行转型升级。近年来,承载老上海记忆的江阴路、曹家渡、万商等花鸟市场,逐渐淡出中心城区。与此同时,将这一传统业态与社区商业融为一体的尝试也在进行。承载着传统生活美学的商业场景,面临时代新考验,看看这些城市中的传承与升级如何进行。

不仅卖花 更提供“沉浸式体验”

在全球范围内,传统花鸟市场面临这样的问题:占地面积较大,且往往位于城市核心区域,随着目标客群的迭代,一些年轻人嫌环境嘈杂、业态单一,更倾向“打卡式”消费而非深度参与;店家守着老手艺,却难触达新客群;与此同时,来自线上销售的冲击也难以忽略。位于巴黎第12区的贝尔西花市是欧洲最古老的花卉市场之一,其历史可追溯至1830年。这座曾因棚屋杂乱、气味混杂被称为“巴黎最土气角落”的市场,在2019年经历了一场彻底的改变。此次由巴黎市政府主导的改造,核心目标是“让花卉成为城市的艺术



荷兰鲜花集市的定制周边冰箱贴。

「身边的植物园」如何归来



承载着独特城市记忆的花鸟市场,期待焕新。

新视野

传统业态的逆生长

上海社会科学院应用经济研究所助理研究员 聂健贤

如何顺应城市更新语境,让花鸟市场不仅延续老街市的烟火气,也重构其商业、生态价值,是全球不少城市的课题。不少案例证明,花鸟市场通过业态更新与文化融合可实现可持续运营。伦敦东区的哥伦比亚路花市每周日人气鼎盛,鲜花盆栽与周边咖啡店、艺廊互动,成功转型为年轻人喜爱的时尚市集,体现了融合社区互动与生态理念的运营理念。在纽约,曼哈顿知名的28街花卉区近年因租金飙升和消费转型而萎缩,不少花店倒闭。当地商户意识到传统市场面临消失风险,发起“纽约历史花卉区”平台来连接业者、宣传花卉产业价值,并呼吁立法扶持以求生存。各地实践表明,打破单一交易模式,融合文化体验、社区交流和

生态理念,是花鸟市场成功转型的共同路径,为传统业态的逆生长积累更多可能。在上海,一些探索同样在进行。2023年春天,静安区愚园路上出现了一个别开生面的“愚园·自然集”快闪市集,为期一周的活动把江苏路至定西路的整段街区化身为怀旧又新潮的露天花鸟市场。这个快闪市集是一次以市民记忆中的花鸟市场为蓝本,由社会力量与商业创意共创的尝试,成功将熟悉的“花鸟市场”场景在都市核心区短暂复刻。与此相呼应的是另一种更持续的商业实践,2025年初,在虹口瑞虹天地月亮湾商业综合体内部常设的“蔚冉生长”花鸟市场开门迎客,为花鸟市场回归市中心提供了新的范本。与传统花鸟市场不同,“蔚冉生长”最大的特点在于环境优雅有序,它不是嘈杂拥挤的露天集市,而是一个融合自

然体验、生活美学和社区互动的复合商业空间。可以看到,新一代花鸟市集正借助商业运营力量和内容创新,重新焕发对各年龄层消费者的吸引力。传统花鸟市场所蕴含的自然之美和市井烟火气,正通过这些升级版载体重回城市舞台。展望未来,花鸟市场在城市规划中有着丰富的想象空间,其文化与生态价值有望重新嵌入城区发展。未来的花鸟市场不一定是大而集中的批发市场,可以采用“分布式、去中心化、嵌入式”布局,在15分钟社区生活圈内,为居民设置若干“小而美”的花鸟角落。就像如今改造后的菜市场走向洁净雅致一样,社区级花鸟市集也可融入街区日常:在公园绿地开辟花鸟专区,在居民区附近的广场、小型商厦甚至写字楼大堂定期举办花鸟集

市,使之成为市民家门口的自然体验场所。这种嵌入式布局不仅方便居民日常“遛花逗鸟”,也能提供就业机会,增强社区活力。从人文角度看,花鸟市场承载着独特的城市记忆和传统生活方式。赏花弄草、斗蟋遛鸟等习俗是传统市井文化的一部分,经过引导可转化为积极的社区文化资产。因此,在未来城区中,可通过规划预留空间或政策扶持,将花鸟市场的文化基因植入城市肌理。比如通过打造社区花园和自然教育基地,让花鸟市场兼具科普功能,举办园艺讲座、非遗展示,培养市民的生态意识和园艺爱好。技术方面,未来的花鸟市集还可与数字平台联动,通过线上社区分享养花心得、直播奇趣宠物,让年轻一代以新的方式参与其中。未来,花鸟市场的生态价值和人文价值将在“公园城市”“花园城市”的建设中获得新定位。

物养护,间接影响家庭消费决策。此外,市场通过“事件营销”增加曝光,强化“好玩”标签。每年春季的“格兰维尔岛花卉节”持续3天,设置荧光花市、独立乐队演出等环节,吸引本地居民和游客参与。创新场景与生活强关联花鸟鱼虫市场的转型,表面是空间与服务的升级,内核是对“人”的需求的重新捕捉。人们不再满足于“买一束

花”,他们渴望有温度的互动、有故事的消费,以及能表达自我的场景。当市场从“交易场所”进化为“生活方式社区”,传统便不再是负担,而成为连接过去与未来的文化纽带。丹麦哥本哈根的诺雷布罗花市是每周六开放的露天市场,这里没有宏大的建筑改造,而是通过创新场景,将花市变成特别的“城市客厅”,深度嵌入生活。市场选址在诺雷布罗区——哥本哈根最具波希米亚气质的街区,周边遍布涂鸦墙、独立设计店与精酿酒吧。摊主以年轻花艺师、植物爱好者为主,他们拒绝标准化花束,主打“个性表达”:

有人用干花制作复古陶针,有人将多肉植物嵌入旧书做装饰。市场还与本地街头艺术家合作,不定期更换主题涂鸦墙,成为城中居民的拍照圣地。市场十分注重将“社交属性”最大化。摊位间设置木质长凳与露天茶座,鼓励顾客坐下聊天;每周六下午有“植物交换市集”,参与者可带自家多余的植物或种子来交换;市场运营方还建立了社交媒体社群,提前发布“今日限定摊位”“隐藏款花礼”信息,吸引更多打卡传播。自1974年创立以来,美国俄勒冈州波特兰市的“周日市场”始终以“本地制造+社区连接”为核心。这个占地4个

街区的大型市集,早期以手工艺品、有机食品和街头表演为主,花卉与植物摊位仅占5%,且多为传统花店。2018年,市场运营方启动改造计划,明确将花卉与植物摊位定位为“吸引年轻人的磁石”。例如,市场每周日设置“花卉主题工作坊”:上午有“迷你盆栽DIY”,参与者用本地野生植物(如太平洋西北地区的越橘、蕨类)搭配旧木盒制作专属盆栽;下午开设“园艺调香课”,花艺师指导顾客用迷迭香、薰衣草等花材调配专属香氛。2023年的统计数据显示,“周日市场”花卉区日均客流量从2015年的800人次增至2500人次。

越洋漫笔

■沈尚军

一年前的12月,西班牙马拉加把地中海的阳光筛得格外柔和,风裹着柑橘的清香迎面扑来。我攥着手机按图索骥,寻找的,是那个1881年深秋出生的小男孩,巴勃罗·毕加索最初的脚步。毕加索的童年始于梅尔赛德广场。穿过马拉加老城区迷宫般的窄巷,广场在眼前豁然铺开,法国梧桐的叶子还留着半黄的残影,成群的鸽子在地上啄食。巴勃罗·鲁伊斯·毕加索就诞生在广场旁的一栋小屋里。如今,这里是“毕加索故居”(Casa Natal de Picasso),米黄色的外墙爬满常春藤,门楣上挂着青铜浮雕,是他9岁时画的母亲肖像。推开厚重的木门,庭院里的橘子树正结着青果,石砌的天井保留着19世纪安达卢西亚民宅的模样:拱形回廊、陶制花盆、墙角的老式壁炉。博物馆导览手册里写着:1881年10月25日,毕加索在这里出生。父亲何塞·鲁伊斯·布拉斯科是市立美术学校的素描教师,兼管省立博物馆;母亲玛丽亚·毕加索出身

走进毕加索的童年

手工艺家庭,擅长刺绣。他们住在顶楼带阁楼的公寓,楼下是父亲的画室。“这孩子开口说的第一个词不是爸爸妈妈,是‘毕斯,毕斯’——就是铅笔的意思。”门廊前偶遇的当地老人提到的逸闻令人莞尔。是不是无论古今中外,大画家的幼年总伴随着画笔的传说?传言真假早已无从考据,但墙上的一幅幅童年习作的复制件,却真真切切展示着他的起点。7岁时的《斗牛士》线条生硬却充满力量,8岁的《马背上的斗牛士》已能捕捉动态,10岁的《科学与慈善》,后来成为他第一幅获奖作品。从故居二楼的窗口望出去,视野正好越过广场,能看见远处吉布拉法罗城堡的轮廓。听讲解员说,毕加索小时候最爱爬城堡周围的岩石高地,站在上面可以望见整片葡萄园平原弯向地中海,天气好的时候,还能看到对岸阿特拉斯山的积雪。我沿着他当年的路线往城堡走,石板路被岁月磨得光滑,沿途的墙壁上画着毕加索风格的涂鸦,有鸽子,有斗牛士,还有立体主义的人脸。毕加索的童年几乎没离开过马拉加。每天放学,他会钻进父亲

的画室,看何塞修改学生的素描,或是为省立博物馆修复古画。“父亲的颜料管永远摊开在木桌上,松节油的气味混着亚麻布的潮味,成了关于‘艺术’最早的记忆。”博物馆的资料视频里,毕加索曾这样回忆。离故居不远的圣奥古斯丁街,曾是毕加索上学必经之路。他先在圣拉斐尔教会学校读小学,后来转到马拉加大教堂的附属中学。这两所学校如今还在,红瓦屋顶上立着石砌钟楼。我站在圣拉斐尔的庭院里,想象着10岁的巴勃罗背着书包跑过,口袋里装着速写本。而整个马拉加的老城区,本身就是毕加索的灵感来源。阿尔卡萨瓦城堡的摩尔式拱门、特里亚纳区的彩色阳台、鱼市里银光闪闪的马鲛鱼……

这些都藏在他后来的作品里。1891年,毕加索的父亲接到巴塞罗那美术学院的教职邀请,全家搬离马拉加。他在故乡只住了9年零3个月,却在此打下了终身受用的根基。离开这座小城前,我又去故居的庭院站一会儿。午后的阳光穿过橘子

叶,斜斜照在墙上,光影把涂鸦切割成奇妙的形状,忽然想起毕加索说过,“没有体会过马拉加阳光的人,就创造不出立体主义”,或许正是这里每年300个大晴天,孕育了他对光与影的敏感,也映照出他笔下最初的世界。



马拉加街头即景。 本版图片均为视觉中国供图

搜城记

伦敦核心区拥堵费 电动车每日13.5镑

伦敦交通局近日宣布,明年1月起,规定区域内电动车也要缴纳拥堵费。其中,电动汽车司机可享25%折扣,每日13.5英镑;电动货车及重型货车为9英镑,为全额费用的50%。为缓解拥堵路段的交通压力,伦敦此前出台规定对进城车辆收取拥堵费,其适用区域为伦敦市中心,收费时段为工作日上午7点至下午6点,周末及公共假日中午12点至下午6点。2019年,针对电动车的拥堵费全额折扣政策推出。如今,登记获准在该区域行驶的电动车数量已达近12万辆,是2019年的6倍。该全额折扣政策将于今年年底到期。对于新规,汽车行业团体批评此举是一种倒退。伦敦市政府有关负责人表示,若不进行改革,这里在工作日平均每天将多驶入2200辆车。据悉,伦敦将继续为选择更环保车型的市民提供激励措施。自2027年3月起,该区域所有居民享有的90%拥堵费折扣将仅适用于电动车车主,汽车共享俱乐部的电动车可全额免征拥堵费。(摘编自:欧洲时报网)