湖北日報
2025.8.15 星期五
主编:张国安 版式:万璇

泡冷泉 吃烧烤 看星空

咸宁温泉“反季”经营打开新天地

湖北日报全媒记者 夏中华 通讯员 魏张昕

说起温泉,很多人的第一印象是泡热汤、驱寒意,时间往往局限在冬天。

正因如此,有着“中国温泉之乡”美誉的咸宁,其温泉产业常年面临“冰火两重天”的季节性难题。不少温泉景区,常常冬天人满为患,夏天则是门可罗雀。

可今年这个夏天,情况正在发生改变。

近期,湖北日报全媒记者探访发现,咸宁城区碧桂园凤凰温泉、龙佑赤壁温泉、崇阳浪口温泉等景区,非但没有关闭温泉泡汤服务,还打开“反季”思路,不断推出新玩法,创新经营方式,吸引大量游客前往,把昔日夏季的“冷资源”变成了“热经济”。

赤壁龙佑温泉景区今夏人气足。

首推冷雾冷泉,温泉区成亲水狂欢地

咸宁碧桂园凤凰温泉酒店温泉中心紧邻潜山国家森林公园,拥有50余处露天风情温泉汤池,依据地势高低起伏而设,设计风格源自印度尼西亚的巴厘岛。从7月1日起,该中心打造一新的水上乐园开园,受到市民游客欢迎。

“一个多月来,我们温泉中心平日的接待量约500人次,周末1000人次左右。预计整个暑假的游客量将有20%以上的增长。”碧桂园凤凰温泉酒店营销总监吴单华说,与往年不同,今年的水上乐园除了推出“冷泉+造浪+泡泡趴”玩水三重奏外,还首推冷雾冷泉,冷雾配森林,泡汤氛围独特。冷泉8℃水温,营造清凉体感。此外,他们还在周末针对亲子游,打造了“哪吒闹海”主题情景剧,孩子们穿着哪吒衣服,手持火箭水枪,在DJ音乐伴奏下“打妖怪”,获得沉浸式体验。

作为咸宁为数不多的五星级酒店,碧桂园凤凰温泉酒店有300多间客房。吴单华说,上周五、周六两天,客房全部住满。今年,酒店新增了亲子乐园,开设了手工、非遗小火车等多项亲子活动,能留住客人。这些客人到了傍晚,基本上会前往温泉区水上乐园。这样,既提升了酒店客人的体验感,给温泉区引了流,也让更多的人知道,“泡温泉不止是冬天的事”。

温凉切换、自助烧烤,客流增逾五成

龙佑赤壁温泉旅游度假区是国家4A级旅游景区。酒店依托八陇湖与五洪山自然景观,建有48个室内外温泉泡池,包含花草泉、温泉鱼疗等特色类型,具有“华中地区唯美山水湖景温泉”的美誉。今年,酒店坚持旺季做好温泉消费服务,淡季推出冬病夏治的个性化产品,弥补淡旺季过于明显的短板。

“上周五客房满房,来温泉区泡温泉的也有900人次。此前高峰时,单日客流还超过了1000人次。”龙佑赤壁温泉酒店温泉和康养负责人任雪涛介绍,今年暑期温泉景区游客接待量同比大增50%以上,虽然温泉票打折促销,但流量大增后,整体收益仍有增长。

在任雪涛看来,不俗的表现主要还是因为温泉景区根据自身的定位和特色,做出了诸多“反季”改变。例如,在去年开辟的水乐园基础上,泡池边又新辟了专门的自助烧烤区。这样,泡了温泉,还可以吃烧烤,喝啤酒。

温泉配上水上乐园,比其他单纯的水上乐园体验感更好。“以水上乐园为主打,温泉成为辅助,这种冷热随意切换、清凉与温暖交织的模式,给游客带来不一样的泡汤体验,颇受年轻人的欢迎。”任雪涛说。

任雪涛还表示,针对游客温泉康养需求特别是老年人的需求,该酒店几月前与医院合作启动康养项目,配备无创检测设备,提供温泉泡浴、养生膳食、中医理疗服务,迈向“全季”运营。目前,已接待武汉等地数个团队前往体验。

举办星空大会,打造夜游爆款

“相较于去年同期,我们的游客接待量增长了100%。相较于今年一季度,日均接待量也增长了近五成。”崇阳三特浪口温泉度假区总经理王崇说,今年该景区温泉区除了探索打造系列特色亲水项目外,还与夜经济结合起来,设置了夜游夜泡、桨板漂流等立体化参与式消费场景,让“冬季产品”转化为“夏季爆款”,效果已大大超出预期。

三特浪口温泉景区有室内室外泡池77个,地热出口水温超50℃,已运营10年。去年,景区投入400多万元对设施设备进行改造升级,并投资建设七彩燕子垭索道景区、隽水河十里画廊风情漂流观光区,提升游客体验。整体打造后,崇阳浪口森林温泉巧妙地把森林、梯田、河流等自然生态环境融合进去,“田野牧歌”主题特色明显。

“为了适应夏天戏水,我们温泉早上放水自然摊凉,推出‘热泉冷泡’,原有矿物质不会流失,而且与周边自然生态融合,充满野趣。”王崇介绍,今年暑假,他们特意增加了海洋球池、小黄鸭池、泡泡浴池、水枪大战池、中药浴泡汤池等5个新的戏水池,满足大人小孩不同年龄段多样化的亲子游需求。中药浴泡汤池有艾叶、陈皮等中药草,“三伏贴+三伏浴”是专门请当地中医院医生开的方子。

在王崇看来,他们的温泉区今年之所以火爆,除了吸引亲子游外,还在于利用夜经济,设置烧烤区、推出小型音乐会等,迎合了不少年轻人的需求。

8月1日至3日,首届华中星空大会在三特浪口温泉度假区举行,吸引了来自湖北、湖南、江苏、内蒙古、山东等地的1200余名天文爱好者共赴星空之约。大会设置天文讲座、沉浸式天文游园会、专业星空观测等核心板块,还有太阳系实景模型、十二星座趣味挑战赛、“牛郎织女”主题索道等互动项目。“景区正积极植入星空IP,已在山顶燕子垭平台设立观星点、茶室举办摄影展,后续将落实星空观测设施,并结合项目优势打造夜经济新生态。”王崇说,活动中,星空音乐会、焰火表演和星河皮划艇漂流等特色项目,使得科普与夜游相映成趣。

这场星空之约,每天新增客流量1000人次以上。

游客泡完澡就能吃自助烧烤。

崇阳浪口温泉景区吸引了大量亲子游客。

(本栏图片均由受访单位供图)

温泉康养开发提速

两项目按下施工“快进键”

湖北日报全媒记者 夏中华
通讯员 李婷婷 钱煜

咸宁温泉产业起源于20世纪八九十年代的温泉疗养院、干休所、温泉酒店等。2006年,咸宁被原国土资源部命名为“中国温泉之乡”后,资本开始涌入,大型温泉景区陆续开业。到2014年前后,咸宁温泉产业迎来巅峰,游客如潮。

然而,历经20年发展,受经济大环境影响,不少温泉景区投入不足,温泉设施缺乏更新,客源流失,经营下滑,加之黄冈、孝感等周边温泉度假村兴起,行业竞争加剧。开业经营的温泉酒店和景区从高峰时的14家,减少到目前的7家。

5年一个小周期,10年一个大周期。在温泉行业,这是一个共识。意思就是,5年之后,温泉设施若不改造升级,游客的新鲜感就会消失。2019年,碧桂园凤凰温泉酒店投资数千万元进行整体品质升级。2024年,崇阳三特浪口森林温泉酒店投入2000万元对设施提档升级。改造之后,经营业绩均有好转。

新形势下,咸宁温泉产业急需升级,特别是加快温泉康养。去年底,咸宁重启中断数年的温泉文化旅游节,并支持温泉旅游产业转型,引导企业开展服务标准化创建,开发温泉康养产品。

8月8日,咸宁城区淦河边,太乙大道与孟养浩东路交会处,温泉养心谷项目(一期)首开区项目现场,工人们正在抓紧进行内部施工,全力推进温泉中心、接待主楼、温泉水疗馆、公园式商业、鄂南特色旅游文化街及配套工程等各项建设。这标志着占地161.5亩、投资约4亿元的“高端温泉+酒店”温泉新项目,按下施工“快进键”。

新项目加快施工,老项目也加大了改造力度。同一天,总投资3亿元、占地约400亩的太乙温泉康养度假区(一期)项目,各项建设也在紧锣密鼓进行中。

太乙温泉康养度假区项目今年7月7日动工。项目对原有温泉酒店、太乙洞核心景区及周边配套区域进行系统改造提升,打造“华中地区标杆性亲子温泉乐园”。截至目前,整体项目进度已完成20%。

根据计划,今年“十一”国庆节前后,核心景区将全新开放。届时,太乙洞洞内声光电改造一新后启用,全国首个奇趣寻宝光影艺术溶洞影院将展现在游客面前。明年元旦前后,温泉区域重新开业。明年“五一”黄金周全面完工,并对外开放太乙汤舍、奇趣酒店、金沙湖岸等业态。

咸宁市文旅局有关负责人说,温泉养心谷和太乙温泉康养度假区两大项目建设,是推动区域旅游产业升级、丰富华中地区高品质文旅康养产品供给的重要举措。

记者手记

用新供给激活新消费

□ 夏中华

坐拥“中国温泉之城”美誉,咸宁有着丰富的温泉资源,一城十二泉,几乎县县都有温泉水,且开发历史悠久,可追溯到1400多年前的唐代。目前,咸宁有地热井约60口,地热水年总储量达700万吨,日出水量1.5万吨。在湖北16家开业运营的温泉项目中,咸宁占据7家。

受经济大环境和季节性变化影响,咸宁7家温泉景区中,不少景区夏季生意惨淡,有的迫不得已暂停了夏季业务,专做冬天的生意。

温泉产业破局,淡旺季“冰火两重天”的困境必须破解。业内人士普遍认识到,历经数十年发展,我国温泉行业已从最初的“泡澡”时代,逐渐融入疗养、娱乐、休闲旅游等元素,而“温泉+”或将成为破解淡旺季困境的一大方向。

夏日经济如同一面镜子,照见消费市场的韧性与活力。我们欣喜地看到,碧桂园凤凰温泉、龙佑赤壁温泉、崇阳浪口温泉等咸宁部分温泉景区正在迎合消费新势力,发力新业态,重塑经营和发展模式,让传统意义上的淡季不再淡。

去年出台的《湖北省域战略规划》赋予咸宁打造全国知名温泉康养旅游目的地战略目标。去年底,该市提出加快推动温泉文化、旅游、康养等产业深度融合发展。

以新需求倒逼新供给、以新供给创造新需求。我们期待,更多温泉景区能丰富经营业态,创新消费供给,迈向“全季”运营,擦亮“香城泉都·康养咸宁”金字招牌,助力咸宁打造独具特色的全国知名文旅康养目的地。

咸安双胞胎兄弟生态养虾年入百万

鲁氏兄弟在小龙虾基地。
(湖北日报通讯员 李婷婷 摄)

湖北日报全媒记者 夏中华 通讯员 庞尤优 李婷婷

凌晨3时,微风吹过湖面,带来一丝清凉。咸宁市咸安区向阳湖镇斩关村,650亩虾池上点点星光闪烁。

双胞胎兄弟鲁小明、鲁元明身穿连体胶裤,头戴照明灯下到池中,随着地笼一节一节捞起,一只只生猛肥壮的小龙虾被倒入小船。不一会儿,便已满载。

清晨6时,天已大亮。鲁氏兄弟载着刚捞起的小龙虾来到向阳湖镇甘棠市场。这里,人声鼎沸,400多户渔民摆好各种水产品种。一会儿工夫,兄弟俩的300多斤生态小龙虾便销售一空。

“这种青壳白底、鳃净腹肥的高品质小龙虾,很受市场青睐。”商户孙才明是鲁氏兄弟的“铁杆”合作伙伴,他购入小龙虾后再周转发往咸安城区。

鲁小明和鲁元明出生于1978年。最初,哥哥鲁小明在武汉汉正街做批发生意,弟弟鲁元明在深圳开挖机。2010年,兄弟俩一起回乡做起了土地整理工程。后来,帮人挖虾池时,逐渐发现小龙虾有钱赚,自己也想尝试一下。

“向阳湖镇河湖塘堰等水域资源充沛,水质优良,是发展水产养殖产业的好地方。”2017年,兄弟俩流转了80亩水域,“试水”养殖小龙虾。第二年又盘下650亩沼泽地,投入60万元购置挖泥船,历时3年加高加固堤坝3公里,将3个水域分割为7个养殖区域。2021年建成水电路畅通、水位可灵活调控的生态养殖基地。

初养小龙虾时,兄弟二人多次前往潜江学习取经。回来后发现,向阳湖镇土壤以黏性土质为主,保水性强且结构稳定,相比沙质土,更利于小龙虾打洞栖息,减少洞穴塌方风险,成活率更高。而且,向阳湖水域内水生植物茂盛,既可调节水质,又为小龙虾提供天然饵料和隐蔽场所。

有这么适宜的养殖环境,如何才能养出高效益的成品虾呢?

合适的养殖密度十分重要。鲁氏兄弟在7个水域开展试点,分别采取每亩60斤虾苗至每亩120斤虾苗的不同养殖模式进行比较,最终选定每亩100斤虾苗,虾苗规格控制在每斤80至120尾。按这样的模式来养,45天即可达到出售标准,产量高、品质好。

“从门外汉到行家里手,一边学一边摸索。”鲁元明坦言,他们坚持生态养殖,“像植物学家般培育水草,像生物学家般观察水质”。

“养虾首先要养草,草好水才好,水好虾才好。每年春天,虾池水浅,是种草的好时节。”研究了8年小龙虾,鲁元明总结出这样的经验。

“伊落草是冷水草,可以改善水质,虾喜欢吃,还能提供脱壳庇护场所。”鲁小明同样侃侃而谈。他说,除了冷水草,虾池还需要灯绒草、扁担草等适应热水的草。草的数量和虾的数量保持平衡,才能为虾提供完美的生长环境。夏天太热,部分水草腐败了。为了调剂水质,他们还要忙着抽进大量新鲜水。

鲁氏兄弟还发现,一季虾一季稻的种养模式,能有效降低土里的细菌,也能降低虾的发病率。

通过不断地试验,兄弟俩积累了丰富的养虾经验。去年,他们在嘉鱼县潘家湾镇又流转了300亩地,进一步拓展虾稻基地。如今,基地小龙虾不仅供应咸宁本地,还销往武汉白沙洲市场。每年四五月是小龙虾上市高峰期,日均产虾超1000斤,最高一天产虾近3000斤。一年下来,毛收入超160万元,纯利最高能达100万元。

对于未来,兄弟俩有着清晰的规划。他们想进一步完善水电路设施,提高养殖效率,同时开设自己的饲料厂和肥料厂,降低成本,实现从饲料供应到销售体系的一条龙服务。

高校英才赤壁行

湖北日报讯 (通讯员任志、赵舟)近日,赤壁市举办以“才创未来 赤诚以待”为主题的“高校英才赤壁行”活动,来自中央民族大学、西安交通大学、武汉大学、华中科技大学等高校的120名师生参加活动。

据悉,赤壁市已连续3年举办“高校英才赤壁行”主题活动,先后邀请10余所高校1000余名专家、博士、硕士等人才到赤壁考察交流。

近年来,赤壁市深入推进教育、科技、人才一体化改革,始终把支持青年人才创新创业作为推进高质量发展的“关键一招”。在平台搭建上,建成全省首个县级综合性科技研发服务机构——赤壁市高质量发展研究院,与武汉大学合作共建智能无人系统测试基地和低空经济创新研究院。在机制创新上,推行重大技术攻关“揭榜挂帅”制度,选派57名硕博专业人才担任“科技副总”,帮助企业推广新技术91项、成果转化120项;实行科创项目资金“技术总长”负责制,共列支科研创新经费1.5亿元,整合资金7.4亿元,推出“青创贷”等金融产品20余个。在服务保障上,建立“人才公寓+购房补贴+租房补贴”安居体系,按“拎包入住”标准建成山水田园式专家庭院50套、人才公寓540套,每年兑现发放人才生活和购房补贴近500万元。