

兴隆温泉能否趁势再『兴』？

曾是海南旅游顶流——

■海南日报全媒体记者 林博新

“

近日，沉寂十余年的万宁兴隆温泉水管重新通水，时隔多年拿到了一张“重启券”。同一天，8个总投资6.55亿元的项目集中签约——从高端度假酒店到世界巧克力王国，再到自行车主题公园，兴隆温泉还想捞一副发展新牌。

“不到兴隆泡温泉，等于没来海南”，这句话曾刻在一代游客的记忆里。兴隆温泉的起伏，在海南不是孤例。儋州兰洋温泉的“沸水煮蛋”、澄迈九乐宫的“洁身龙水”……这批曾经的海南“顶流”景区，大多没能跟上发展节奏，逐步陷入落寞困境。有的关停闲置、破败荒废，有的业态老化、客流锐减。

老牌温泉如何焕新再度“翻红”？曾经困扰海南温泉景区的客群老龄化、年轻客群市场流失、产品同质化等发展难题能否在今天寻到新解法？

A等了十余年的“红本本” 一纸权证让标志性IP回归有了底气

“这个‘红本本’，我们等了太久。”万宁市水业投资有限公司技术部部长吴少华拿着这本采矿权不动产权证书，感慨万千。

5月15日，万宁市不动产登记机构向该公司颁发了全市首本采矿权不动产权证书。这本不起眼的“红本本”，登记的不是金矿、石英砂，而是兴隆地下汨汨涌动着的地热温泉。

对于老万宁人来说，兴隆温泉过去有多风光，现在的落差就有多大，想要恢复荣光的动力就有多强。

“1988年海南建省办经济特区前后，康乐园酒店落地，兴隆旅游开始腾飞。上世纪90年代最鼎盛时，知名度甚至超过同期尚未充分开发的三亚。”如今77岁的黄观新，依然记得当时的火热场景，“那时候，兴隆就是海南旅游的代名词。”

归侨文化、南洋风情，加上独特的“氟硅型医疗热矿水”，让兴隆成为当时海南旅游的“金字招牌”。黄观新1980年入职兴隆温泉宾馆，直到2009年退休，近30年间，他亲历了这里“最滚烫的时光”。

在此次重启通水之前的十余年间，兴隆温泉一直深陷“有温泉之名、无温泉之实”的尴尬困境。

对于温泉产业而言，天然地热资源是不可复制、不可替代的核心竞争力，是发展业态、服务、品牌的前提。然而，受历史遗留问题影响，区域地热采矿权证到期未能及时续批，合法开采资质长期缺失，加上地热管网年久失修、破损渗漏严重，导致全域天然温泉供水全面暂停。

曾经滋养整片区域的热矿泉，彻

底从大众视野中消失，也让兴隆温泉的核心优势彻底流失。

数据的起伏，清晰地记录了这种变化。

2005年的394.47万人次，是兴隆旅游景区接待人数的历史最高点。此后，这个数字像坐上了滑梯——据镇志记录：2006年直接腰斩至190.4万人次，2010年跌至174.1万人次，2013年更是只有149.2万人次。

兴隆旅游的衰落，是多重因素叠加的结果。兴隆华侨旅游经济区管委会副书记陈埧分析，既有市场乱象的冲击，也有周边新兴目的地分流了客源；既受制于自身业态老化、管理体制僵化，也源于早期依赖的归侨文化特色未能持续升级。

“更关键的是，温泉资源长期粗放利用，真假难辨，失去了核心竞争力。”陈埧直言。

为了让温泉恢复往日风采，当地也曾尝试破局。2021年前后，万宁将原兴隆水电公司旗下供水与地热温泉业务整体划转至万宁水业，但因原有采矿许可证到期，按照新规，政府收回采矿权后统一走公开招拍挂流程。

直至今年，吴少华才终于拿到等了许久的“红本本”，“今年，我们通过竞拍摘牌拿下3口历史老井的采矿权。”

这一纸权证，解决的不仅是合规问题。陈埧将其视为“恢复区域核心IP的关键一步”。

“长期以来，采矿权证缺失、管网老旧，品牌价值持续弱化。这次规范化开发，核心目的是恢复兴隆温泉这个标志性IP，补齐高端康养产业配套。”陈埧说。

B年轻人的消费观变了 产品不能停在“泡一泡”，体验不能困在“老一套”

兴隆温泉的兴衰，在海南不是个例。海南日报全媒体记者走访发现，曾以“高氨理疗泉”闻名、能直接沸水烹煮食材的儋州兰洋温泉，因后续缺乏升级改造等原因，老牌大众露天温泉早已闭园，仅剩少数新建酒店零星经营。澄迈九乐宫温泉更是完全停业，园区水池淤塞、建筑破败。

这些老牌景区的落寞，虽然各有难处，但深层原因存在高度共性。

“传统温泉就是单纯的泡，千篇一律，年轻人会觉得这是‘老年人’的活动。”石梅湾威斯汀度假酒店市场销售总监秦成龙一语中的。

现在的年轻消费群体，更愿意为“情绪价值”买单。秦成龙举例说，一份两百多元的下午茶，年轻顾客点单后往往不是先品尝，而是拍照分享，“你看刚才那两个人，拍了好一会儿才开始吃。”

这种消费习惯的转变，恰恰是老景区最难以适应的。

放眼大部分老牌温泉景区，设施老旧、场景单调，既无法提供沉浸式的康养体验，也缺乏可供社交分享的

“网红”元素，自然被擅长制造“氛围感”的新

兴旅游目的地抢走了风头。

再者是经营模式的“僵化”。许多老景区长期依赖“候鸟老人”包吃包住的模式，或过度依赖旅行社团队游客，利润微薄且产品难以迭代更新。陈埧说：“多数老牌酒店只能承接低价老年康养团，难以吸引年轻游客和高端消费群体。”

即便如今仍稳居第一梯队的一些温泉，也面临客群结构单一、年轻客群市场难突破的焦虑：当传统观光和“泡汤”模式对年轻人失去吸引力，未来的路在何方？

在普遍的低迷中，仍有佼佼者凭借精细化运营稳住了阵脚，其经验值得借鉴。

保亭七仙岭君澜度假酒店依托政府统一管控温泉资源、严禁私采乱挖等政策，守住了“真野溪天然热泉+原始雨林”的稀缺组合。更重要的是，其将温泉从“大众泡池”升级为“自然疗愈”的高端产品，并与三亚市中医院合作引入黎族特色理疗，做出差异化。

琼海官塘假日酒店，则依靠完善的“高尔夫+亲子乐园+温泉”综合业态，用丰富的配套留住了家庭和康养客群。该酒店温泉业务主管曾洪芳总结的经验是：“守住水质核心壁垒，打造精细化康养产品，深耕人性化熟客服务，是留住老客的根本。”

这些来自第一梯队的“实战手册”，对于正在摸索中的兴隆，无疑提供了宝贵的“避坑”指南。

兴隆温泉时隔多年再次通水。



兴隆旅游度假区最早的宾馆——兴隆温泉迎宾馆。 兴隆管委会供图



2025年第十六届环海南岛国际公路自行车赛的选手途经兴隆。 通讯员 陈先哲 摄

深读



扫码看更多内容

执行策划：罗清锐
执行总监：刘乐蒙 许世立
客户端主编：苏杰德 傅婕

本版AI绘图/张昕

C

最考验耐心的一关 打造“温泉+”复合业态

从“功能满足”到“情绪共鸣”，兴隆温泉需要重构年轻人的消费场景。

从“卖一次门票”到“卖一整年服务”，从“单一泡汤”到“温泉+”复合业态，这是最考验耐心的一关。

“一定要给他们拍出大片来，要让他朋友圈里比别人更有社交价值。”在秦成龙看来，从产品设计之初，就要把“出片率”作为核心考量，构建一个能让游客愿意主动拍照、主动分享的沉浸式场景。

对于社交价值这一说法，海南中大体育发展有限公司总经理Levi对此深有体会。他在神州半岛打造的“湿地板”海边运动健身项目，正是精准捕捉了年轻人对“自律、阳光、社群”生活方式的向往。

他告诉记者，从去年初试运营至今，该项目全网曝光量已高达17.4亿次，“万宁体校”从无到有，成为一个现象级IP。

有了吸引人的场景，更要思考如何让流量“留”下来、让消费“活”起来。兴隆眼下正在谋划区域联动，与势头迅猛的日月湾冲浪产业携手发展。“通过主动联动日月湾，打造动静结合、冷热互补的全域文旅环线。”陈埧说，日月湾主打年轻态的滨海冲浪、潮流夜生活，兴隆主打温泉疗愈、南洋文化、文体休闲，“白天冲浪、晚上泡温泉”的闭环体验，不仅能盘活温泉淡季流量，还能承接日月湾外溢客流。

“冲浪为什么能火？除了综艺带动，核心是它给了一种逃离内卷、解压疗愈的生活方式。”isurf冲浪学校店长蔡传松说，冲浪需要放下所有电子设备，沉浸式融入自然，在海中获得极致的自由感。而温泉同样具备这种“疗愈”属性，关键在于如何讲好故事、做好场景。

他建议，要将温泉从“老年养生项目”重新定义为户外运动后的“年轻疗愈”生活方式，推出运动后温泉修复套餐，并打造高颜值的网红打卡场景，让游客愿意主动拍照分享。

从“单次消费”走向“长效运营”，也是老景区必须跨越的一道坎。

“无专业医疗支撑、服务单一的中端业态将逐步被淘汰。”正在兴隆打造高端康养项目的青岛瑞源控股负责人王强庆说，他们与时珍堂联合打造的高端会员制医养项目，总投资超2亿元，聚焦“温泉+医疗康养”的深度结合，将提供全年高端体检、干细胞养护、定制康养疗程等一站式服务。

陈埧表示，兴隆的未来，并非简单复刻传统泡汤业态，而是围绕“温泉疗愈+文体休闲+南洋特色”，构建一个复合型、全龄段的产业体系。从建设温泉网球中心、联动龙翔医院开发专业疗愈项目，到推进温泉入小区，兴隆正试图将“温泉”融入生活的每一个维度。

从曾经的高光到眼下的奋起，以兴隆温泉为代表的一批海南老牌景区，正站在转型的十字路口，经历从资源依赖走向内容创新、从功能满足走向情绪共鸣的一场深刻变革。

重新通水的兴隆温泉，能否蹚出一条让老景区“王者归来”的新路？答案还在路上。

（本报万城7月16日电）

2005年



兴隆宾馆酒店接待人数达186.97万人次

旅游总收入5.236亿元

旅游景区接待人数高达394.47万人次

达到历史巅峰

据《兴隆镇志》
兴隆温泉
是海南开发使用最早的温泉之一
有泉眼十几处
水温四季保持在
60℃左右

水中氟含量平均8.17mg/L

偏硅酸含量平均117.3mg/L



1988年海南建省前后
兴隆旅游开始腾飞
90年代最鼎盛时
知名度超过同期尚未充分开发的三亚