**重庆长寿桃花溪生态隔离带乡村旅游项目**

**概念性策划方案**

（第四稿）

**目 录**

**前 言**

**一、景区概况**

**二、现状研判**

（一）优势分析

（二）劣势分析

（三）机遇分析

（四）挑战分析

**三、总体思路**

（一）战略目标

（二）主题定位

（三）旅游形象

（四）景区命名

**四、业态设计**

**五、空间布局**

**六、投资分析**

（一）市场环境

（二）客源预测

（三）建设规模与用地面积

（四）投资概算

（五）收入测算

投资分析小结

**七、支撑体系**

**八、扶持建议**

**前 言**

长寿桃花溪生态隔离带（简称一带）乡村旅游项目，将致力于打造农林结合、文旅互动、城乡统筹的乡村旅游综合体。

本策划方案，将围绕长寿桃花溪生态隔离带乡村旅游项目的景区概况、现状研判、总体思路、业态设计、空间布局、投资分析、支撑体系、政策支持等问题，进行总体策划与顶层设计，形成项目运作的框架性思路。

**一、景区概况**

**1、一带简介**

长寿“两山一带”生态隔离带，始建于2008年，是沿着菩提山、牛心山“两山”和桃花溪两岸“一带”，在长寿工业园区与城市居民生活区之间筑起的森林屏障，是目前重庆市规模最大的城市森林公园。

一带，是长寿桃花溪生态隔离带的简称，是长寿“两山一带”生态隔离带的重要组成部分。

长寿桃花溪生态隔离带，南北长度9公里，东西宽200-1200米，面积8.04平方公里，折合12060亩，俨然一幅绿色的长卷，沿着桃花溪弯曲的河道，带着田园牧歌的诗情画意，由北向南，徐徐展开。

**2、地理位置**

长寿桃花溪生态隔离带，沿着桃花溪两岸布局，南端起于渡舟街道渡舟村的下水碾，北端止于葛兰镇盐井村的朱家桥，东与城市新区之渡舟组团相接，西与城市新区之八颗组团相连，是三面城市环抱、一面田野襟带、溪水蜿蜒穿行、四季花木飘香的都市乡村。

**3、地形地貌**

属于浅丘宽谷地貌。其中，新市镇红土地5组以南，多浅丘、山坡、洼地等地形，浅丘以泥岩为主，山坡多为旱地，洼地多为稻田，地表覆盖少量亚粘土；新市镇红土地5组以北，分别是下河坝、上河坝、内江坝、夏坝、祝家坝、冉家坝、韶家坝等组成的河滩、平坝地形。海拔高程在319m—407m之间，多呈斜坡地形，坡度一般小于15°，局部最大坡度70°。相对高差一般在5—50米之间。最高点鸡冠寺，海拔高度407m，为周边地区的制高点。最低点为桃花溪河道之下水碾，海拔高度为319m。

**4、气候条件**

辖区区属亚热带气候，温暖湿润，雨量充沛，具有春早夏长，秋雨连绵，冬季多雾之特点。多年平均气温17.5°C—18.5°C，极端最低气温零下3.7°C，极端最高气温42.2°C。多年平均降雨量1094.6毫米，最大平均降雨量达1378.3毫米，最小平均降雨量783.0毫米，降雨一般集中在5—9月，占全年降雨量的2∕3。

**5、水利资源**

桃花溪干流穿行于区域北部和中部，长度约10公里，且有渡舟街道保丰村的磨滩河、新市镇惠民村的任家桥河2条支流流入桃花溪主河道，长度约5公里，形成溪流纵横之美。地域内有水库1座，山坪塘11口，灌溉渠道共4条，总长4km。整个水域面积约为86亩，占地域总面积的0.83 %。

**6、土地利用**

辖区内土地规划性质多为一般农田，少数为林地，不属于基本农田保护区。共有绿化带10288亩，分为永久隔离带和循环隔离带。永久隔离带4963亩（消防公路占用了300亩），一共2条，各居绿化带桃花溪的两侧。循环隔离带5319亩，位于2条永久隔离带的两侧。

**7、人口总数**

项目地域横跨渡舟、八颗、新市、葛兰四个街镇，桃花溪以东，包括渡舟街道渡舟村、新道路村、三好村、保丰村的20个组，新市镇红土地村、惠民村的10个组，葛兰镇盐井村的3个组；桃花溪以西，包括八颗镇美满村的4个组、鹿坪村的7个组、干滩村的1个组。辖区共涉及4个街镇、10个村、45个村民组、3135户、9405人、6270个劳动力。

**8、居民住房**

土地虽然流转，但农民仍然就地居住。辖区内农村居民点整体分散，相对集中。现有居民点，有少许上百年的清代穿斗篱笆房，绝大部分为青砖瓦房和条石房，也有现代砖混楼房。

**9、交通环境**

外部交通十分发达。离长寿主城新区近在咫尺，桃花组团、菩提组团、渡舟组团、八颗组团，均有公路快速直达。离渝长高速桃花立交出口3公里、古佛出口4公里、晏家出口7公里，到重庆只需40分钟。离渝利高铁和渝万城际长寿站500米，到重庆只需15分钟。离规划中的重庆三环高速和渝长高速复线长寿出口，不过5公里。

内部交通畅达便捷。辖区内有施工防火通道兼主干公路一条，沥青混凝土面，长度11.058公里，宽度5米，沿途连接村级公路5条，长度约25公里，村组都有村级公路相通。

**10、电力通讯**

辖区内有防火通道自建变压器两台，均为200KW。民用变压器10台，50—60KW。电信光纤入村，加密电视入户率达100%，中国移动、中国联通移动通讯信号覆盖整个辖区。

**二、现状研判**（SWOT）

**（一）优势分析**（Strengths）

**1、旅游区位**

距重庆主城约60公里，距长寿城区1公里，距长寿经济技术开发区7公里，距长寿菩提山暨长寿古镇旅游区1.5公里，距长寿湖旅游度假区高速公路里程18公里、城际列车时间5分钟，位于长江三峡国际黄金旅游带内，且距通往长江三峡的渝万城际列车长寿站仅500米。随着长寿城区规划格局的调整，长寿新城将沿着桃花溪东西两侧北移，项目辖区将进一步成为都市包裹的乡村。

**2、空气质量**

地处明月山东麓与黄草山西麓之长垫梁两山一槽平坝区域而形成的空气流通大通道中，风向呈东北西南走向，空气中的负氧离子含量远较其它地区为高，多年平均相对湿度80%，沿桃花溪两岸多野生竹林，夏季气温比同一海拔低3—5度。空气新鲜造就了优良的人居环境，辖区内年届八九十岁的寿星人数众多。

**3、多样地貌**

项目辖区地形地貌呈多样化特征。有山有水，有沟有壑，有山峰有洼地，有坡地有平坝，有溪流有塘库，有林地有稻田，一条主干公路和多条支路，一条桃花溪和两条支流，将这些各具形貌、各显魅力的地块串缀起来，宛如一幅青绿山水长卷。不管是车游还是船行，都会有一步一景，步移景换的新鲜感觉。

4、**紫薇花海**

项目辖区种植紫薇50多个品种，5500多万株，形成万亩紫薇花海，这是目前已知全球最大的紫薇花木基地，可以进行多主题深度开发，打造成长寿乃至重庆的一张旅游名片。

**5、桃花溪流**

桃花溪干流从项目辖区最北端的葛兰镇盐井村朱家桥进入，穿行于生态隔离带的北部和中部腹地，在渡舟街道保丰村之磨滩电站流出，长度约10公里，且有磨滩河、任家桥河2条支流分别从渡舟街道保丰村老踏堡和新市镇惠民村冉家坝流入桃花溪主河道，长度约5公里。桃花溪及其2条支流，弯弯曲曲，斗走蛇行，形成众多的沱和坝。两岸土地平旷，屋舍俨然，有紫薇花海掩映其间，时有鸡犬之声相闻，既有桃花源的意境，又有江南水乡“小桥流水人家”的韵味。

**6、原始森林**

项目辖区富集大量原始森林。山坡和丘陵，多为松树，间杂它树。房前屋后，多为竹林、松林。溪河两岸，多为竹林、麻柳、松树。从旅游角度讲，由这些原始森林形成的绿化带和林盘，不仅让青山绿水更加朗润，而且本身就是天然景观，也是整个乡村旅游的生态基底，还是旅游设施建设的重要景观依托。

**7、农家果园**

公路旁，溪流边，山坡上，洼地里，特别是村民住宅四周，时常可见成片的柚子、柑橘、樱桃、枇杷、桃子、李子、梨子等果树，或枝叶纷披，或花香四溢，或蜂飞蝶舞，或硕果累累，给静谧的乡村增添了无限生机。这些难得的林果资源，不能美化的乡村环境，而且是极好的旅游商品，成为发展乡村旅游的重要支撑条件。

**8、文化遗存**

项目辖区有不少文化遗迹，如鸡冠寺、东震寺、天星寨、陶家桥、杨新桥、祝家桥等，记录着历史的沧桑，成为这里历史悠久的象征。

在这些遗存中，以鸡冠寺最为有名。鸡冠寺，位于渡舟街道西北15里的新道路村鸡冠寨内，海拔高度407m，是整个桃花溪生态隔离带的制高点。寺庙已经不再，但有大量寺庙用过的建筑石材保存至今。寨墙周边，有多株高大挺拔的黄桷树，虬干龙枝，树盖亭亭，遮天蔽日，颇有风水之胜。

**（二）劣势分析**（Weaknesses）

**1、旅游设施**

按照吃、住、行、游、购、娱六大旅游要素，除游的功能初具条件外，其它五大要素几乎都是空白。

**2、花海造型**

缺乏统一的景观设计，致使紫薇景观的精细精致程度不够，在一定程度上影响了紫薇花海的艺术性、观赏性和审美性。

**3、溪流污染**

桃花溪由原本清澈见底的水流，现已变得黑暗浑浊，整段河流时常飘散着恶臭的味道，给旅游开发留下隐患。

**4、村落格局**

村民原地居住，散落于乡间的村落，布局比较凌乱，对旅游的统一规划造成诸多不便。

**5、管线布局**

天上有穿越南北的高压输电线。地下有长度为8.5公里的天然气管线，大致沿着永久隔离带分布，对旅游设施建设形成一定负面影响。

**（三）机遇分析**（Opportunities）

**1、市场需求**

中国旅游产业快速增长，已经成为世界第三大入境游目的地，2013年实现旅游总收入29475亿元，比上年增长14%。重庆旅游总收入快速向2000亿元大关挺进，长江三峡旅游持续兴旺，接待游客每年数十万人次，绝大多数游客从重庆坐车经到万州上船，长寿是其必经之地。

**2、产业趋势**

随着全民休闲时代的到来，整个国家正处在旅游产业大发展的集中建设期，从中央到地方，都把旅游产业提高到前所未有的高度和从未有过的地位，旅游产业呈现蓬勃发展势头。近年重庆市旅游产业超常规跨越式发展，以长江三峡旅游区为龙头的渝东北旅游经济带，是重庆旅游的重要板块，长寿恰好在这个旅游经济带之内。

**3、长寿战略**

长寿的战略目标，是建设“三地一中心”。其中一项重要任务，是建设都市休闲旅游胜地。当前，长寿湖—菩提山长寿古镇旅游度假区，已经列为重庆市级旅游度假区。乡村旅游是长寿旅游度假的短板，已经引起政府有关部门的高度重视。

**4、政策支撑**

旅游发展已经纳入市委、市政府对区县工作考核的重要内容，且考核分数权重日益加大，成为重庆政策支持旅游大发展的风向标。长寿湖—菩提山长寿古镇列为重庆市级旅游度假区后，市政府还会出台系列配套政策，将对长寿旅游包括乡村旅游发展，提供强有力的政策支持。

**（四）挑战分析**（Threats）

**1、功能调整**

桃花溪生态隔离带，原定功能为城市生态屏障，而现在要打造乡村旅游度假区，必然涉及到城市建设、公共设施、土地利用等规划的调整，还有大量的工作要做。

**2、市场竞争**

从全国旅游市场看，各个地方都在绞尽脑汁推出各种主题、各种特色的乡村旅游项目，且旅游供给量快速增长，客观上加大了市场竞争的激烈程度，这给景区的发展定位和项目策划，提出了严峻挑战。

**3、运营管理**

旅游是综合性很强的服务产业，涉及到吃、住、行、游、购、娱六大要素，涉及到众多环节，远较一般农业项目复杂，特别是盈利模式的策划设计，显得十分重要而紧迫，这无疑给团队提出了全新要求。

**4、协调难度**

桃花溪生态隔离带乡村旅游项目，既涉及到林业、旅游、规划、国土等部门，又涉及到高压输电线、天然气管线、农业就业与拆迁等复杂问题，因而协调工作难度不小。

**三、总体思路**

**（一）战略目标**

**重庆一流，西部驰名，国内有美誉度，国际有影响力的乡村旅游综合体。**

重庆一流，西部驰名，是本项目的基本目标。

国内有美誉度，国际有影响力，是本项目的长远目标。

本项目最大的特色资源万亩紫薇花海，是全球最大紫薇花卉基地，为树立全国和全球影响力奠定了无与伦比的坚实基础。

乡村旅游综合体，不同于一般意义上的乡村旅游景区，而是基于一定旅游资源与土地资源，以乡村旅游度假为主要功能，以综合旅游项目、休闲度假酒店、特色度假农庄、旅游服务小镇等为核心构架，整体服务品质较高的旅游度假聚集区。

**（二）主题定位**

**紫薇花海为特色的乡村旅游度假目的地。**

湿地公园、紫薇花海、乡村风情、旅游度假，目的地，是这个定位的关键词。

溪流纵横，森林密布，湿地公园的自然幽雅，独具意境。

万亩紫薇，万紫千红，紫薇花海的壮丽景观，是令人向往的核心旅游吸引物。

旅游度假目的地，表明是旅游度假的核心活动区域，意味着具有满足游客旅游度假的主要功能。

**（三）旅游形象**

**中国最大紫薇博览园；**

**全球最大紫薇花海。**

国内号称紫薇博览园的不止一处，但没有谁自称是中国最大紫薇博览园。紫薇花在世界一些国家都有种植，但没有谁号称全球最大紫薇花海。本项目辖区用紫薇的“两个最大”作为旅游定位，资源独占，形象独有，便于传播，便于记忆，经过一段时间的精心打造和宣传推广，有望成为著名的花海旅游区。

**（四）景区命名**

**紫薇花海**

景区名称，包含着特有的景观意象和人文内涵，往往是景区旅游形象和独特魅力的集中展示。

 “紫薇花海”四个字，看似寻常，实则不同寻常。固然，“紫薇花海”作为一个习惯性提法，已经广泛使用，但是，从全国乃至全球看，目前还没有一个以花海闻名的景区名称叫“紫薇花海”。原因很简单，没有任何地方的紫薇种植面积，有资格使用“紫薇花海”作为景区名称。这对本项目而言，可谓天赐良机。

用“紫薇花海”作为乡村旅游综合体的名称，填补了全球花海景区的空白，有利于本景区强化独占性，提升知名度，进而跻身全国乃至全球花海旅游度假目的地行列，让国内外旅游界都知道“紫薇花海”是一个景区，这个景区在中国重庆长寿。

值得提到的是，紫耘花海、溪岸花田等名称，固然有其合理因素，但就树立形象和传播效果而言，均不及“紫薇花海”形象直观、意境壮美、语意准确，且极易引起游客的视觉冲击和心灵震撼。

**四、业态设计**

作为乡村旅游综合体，紫薇花海在业态设计上必须突出多元产业、多种渠道的复合型特征。其业态构成与利润来源应该是：

**以农林产业发展为基础盈利支撑，以旅游地产销售为快速盈利核心，以日常旅游经营为持续盈利保障，以战略合作为多元盈利延伸。**

根据建立乡村旅游综合体的战略目标，本项目应当构建复合型的业务形态和盈利模式，主要特征为“农林搭台，旅游唱戏，一个平台，多业联动”。这种业态模式，主要内容为“一个平台、多业经营”：

**旅游综合体平台=花卉苗木+旅游观光+农庄地产+养生养老 +文化体验+旅游商业+合作项目。**

紫薇花木作为农林主导产业，已经建立起从育苗、种植到栅栏加工销售的农业产业化商业模式，并构建起较强的盈利能力。

依托紫薇花海的景观功能，植入发展乡村旅游，建立起乡村旅游综合体平台。依托这个平台，可以考虑多个业务方向。

**1、花海观光**

以全球最大紫薇花卉基地为核心吸引物，打造紫薇主题的中国著名花海景区。重点打造三大紫薇观光产品：一是紫薇花海大地景观。对整个紫薇花海的种植园地，做艺术化之造型处理，形成溪、岸、花、田集成的大地艺术。二是紫薇博览园。将紫薇的标本园、园艺园、科普园、观赏园等融于一园之中，作为紫薇花海的精品景区。三是紫薇迷宫。打造全球最大紫薇迷宫，作为参与性的旅游项目。

  **2、公园休闲**

依托穿行于紫薇花海、长达5公里的桃花溪弯曲河道和两岸原始森林，打造重庆一流的都市湿地公园。依托湿地公园特有的生态景观，既可开展诸如观光、戏水、划船、垂钓、品茗、棋牌、聊天、散步、健身等亲水型休闲活动，也可观赏溪流两岸的竹林、花海、彩林、田园、村落等自然景点。湿地公园的溪河岸边，可建成旅游休闲长廊，修建游览步道、临河坐椅、垂钓台、棋牌室、小酒馆、老式茶馆、亲水咖啡屋、特色商摊等旅游设施。

**3、特色餐饮**

吃为旅游六大要素之首，特色餐饮是极为重要的旅游吸引物，能够带来持久性的人气。推出正宗的农家风味餐饮，是特色餐饮的首选。如甑子饭、杂粮饭、土鸡（肉、蛋）、老鸭子（肉、蛋）、腊味系列（老腊肉、腊心舌、腊排骨）、香肠、盐水鸭蛋、血豆腐、茶豆菜汤、绿豆汤、活水豆花、菜豆花、火烧青椒调盒、糍粑、麦粑、包谷粑、野菜粑、柚叶蒸菜包、米粉、汤圆（甜、咸、肉、醪糟）、手工面、红薯、土豆、有机菜、野生菜、野生鱼、土鳝鱼、土泥鳅、老咸菜、农家泡菜等，如果确保加工材料的绿色环保、菜品特色的乡村风味、餐饮器具的乡村风情，对于渴望回归乡村的城市居民，无疑是强大的磁场。如果还能围绕肉禽、野味、腊味、鱼类、鳅鳝等系列，推出几道其它地方没有的特色菜品，作为地方的餐饮招牌，那无疑是锦上添花之举。

4、**农耕体验**

可以考虑建立农耕文化博览园，其性质定位为两大功能：一是为成人服务的农趣园。展示各种农村生产与生活用具，布局稻田、菜地、果园、鱼塘、猪场等乡村生产场景，既可让游客参与简易农活，获得农事体验，也可推出观赏与摘食合一的农家餐馆，让游客参与农家饭的制作过程，还可举办家庭农场，让游客亲自采摘新鲜蔬果、挑选禽蛋等农副产品带回家。二是为儿童服务的童趣园。按照农村儿童乐园的特点，让儿童参与摘菜、采果、采野花、钓鱼、捉泥鳅、搬螃蟹、寻蝉蜕、喂养小家禽、旋螺柁、跳绳、坐滑滑车、梭梭梭板、猜谜语、捉迷藏、做游戏、画农村风情画等，从中体验农村儿童的快乐。以竹林、紫薇为材料的竹编、藤编工艺品，可作为重点推出的农耕文化体验特色项目。

**5、婚庆寿庆**

婚庆寿庆，是个永恒而巨大的市场。以紫薇花海与曲岸溪流为特征的乡村旅游综合体，为推出浪漫主题旅游项目奠定了天然基底。建议创办浪漫爱情主题乐园，建立乡村婚庆酒店，露天婚礼广场，基督教堂，婚庆服务中心，爱情梦想园林，婚纱、VCR与微电影拍摄景区等配套设施，打造长寿规模最大、最为近便的爱情婚庆主题公园。同时，利用紫薇花作为“长寿花”的特点，依托景区的餐馆、酒店，拓展寿宴市场。

**6、农庄度假**

万亩花海、十里溪流、原始森林、空气清新、食品安全、交通便捷等因素，为休闲农庄提供了良好条件。基于此，应当把休闲农庄作为一个重要业态，且极有可能成为继长寿湖之后的又一个旅游地产热销地。应当根据地形地貌特点和旅游产业布局，建成若干个大分散、小集中的旅游度假组团，让众多休闲农庄星罗棋布于花海、溪流、森林、田园之中。在农庄档次上，既有高档乡村度假酒店，又有大众化的乡村客栈和度假小屋，既有用于公共接待的酒店、客栈，又有用于私家居住的农家小院和公寓。

**7、养生养老**

结合行业经验和市场趋势，倾向于开展医养一体化的养生养老项目，建立医养一体化养生养老基地。从长寿现状看，目前还没有一个环境好、离城近、医养一体的养生养老项目。在运作方式上，可以引进一家养生养老管理机构或数名养生养老管理人员，邀请长寿区中医院提供全面医疗支持，建立规范的管理模式，突出医养一体特色，形成品牌影响和竞争优势。

**8、会务培训**

会务培训是个很大的市场。优越的自然环境，完善的服务设施，便捷的交通区位，必然给紫薇花海的会务培训业务带来竞争优势。除去惯常的会务培训外，还可以借助各种文化资源，推出诸如禅修、清修等集休闲度假、养生养老、文化教育为一体的旅游度假方式。很多企业，都希望在一个幽美的环境中，一边休闲度假，放松身心，一边接受培训，活跃思维，足见会务培训，对于紫薇花海而言，确实大有可为。

**9、旅游商业**

作为乡村旅游综合体，紫薇花海应该建立一个具有综合服务功能的旅游商业街区。这既是一个旅游服务功能区，又是一个风情小镇，也是一个商业地产项目。这条旅游商街，可以起一个优雅的名字：紫薇雅郡。

根据紫薇花海的自然资源特点和旅游项目布局，紫薇雅郡的选址，应该在各个旅游项目和休闲农庄组团大致等距的点位，且必须是在桃花溪岸边，最好是横跨桃花溪两岸，中有石桥相通，形成江南水乡的特色，完善吃、住、行、游、购、娱等服务功能，建成的亲水型生态旅游风情小镇。

**10、主题活动**

一是举办紫薇花海浪漫季活动。配套举办紫薇花海征文与摄影大赛、婚纱摄影与爱情VCR大赛、七夕浪漫之夜、紫薇花海露营、夏季浪漫狂欢节、紫薇花海自驾游、婚庆用品展览等子项活动。二是举办农家美食季活动。活动时间选择在元旦春节期间，重点推出原汁原味的农家美食，与一年一度的餐饮消费高峰期结合，与刨猪汤消费旺季和农家年货采购配套。三是举办农耕文化体验季活动。活动时间选择在春季和夏初，依托农趣园和童趣园，开展以赏农家景、住农家屋、吃农家饭、做农家事、购农家物为主题的综合体验活动。四是举办中国传统节庆系列活动。除春节、元宵、清明、端午、七夕、中秋、重阳中国传统七大节日外，春耕节（龙抬头）、上巳节（踏青节）、[寒食节](http://baike.baidu.com/view/318.htm)、孔子诞辰（农历八月二十七）、冬至等，也是重要的节日。可以根据这些节日的特点，与紫薇花海、特色餐饮、农耕文化结合，开展各种具有吸引力的活动。

**五、空间布局**

紫薇花海乡村旅游综合体，根据资源特点和发展定位，可以划分为两大板块：核心景区和辅助景区。

核心景区板块，位于桃花溪生态隔离带中部，大致范围为渡舟街道保丰村之磨滩河、老踏堡一线以北到新市镇惠民村之祝家桥与付新公路以南的桃花溪两岸，南北长约3.7公里，东西宽约450—1200米，面积约3平方公里。核心景区板块，以桃花溪河道为中轴线，可划分为四大功能区：

**1、紫薇花海观光区**

主要布局于陶家桥至祝家桥之间的桃花溪两岸，涉及新市镇红土地村、惠民村和八颗镇鹿坪村、美满村的部分地块，主要观光点有下河坝、上河坝、内江坝、祝家坝、夏坝、冉家湾等紫薇集中种植地带。婚纱、爱情VCR、浪漫微电影拍摄等浪漫主题项目，可布局于下河坝、连二沱、上河坝一线的桃花溪两岸，与紫薇花海观光区重叠。

**2、湿地公园游览区**

主要布局于磨滩电站、老踏堡至陶家桥之间约2公里的桃花溪河道及其保丰村之桃花溪支流磨滩河两岸。桃花溪主河道及支流磨滩河两岸，有以竹林、麻柳为主的原始森林绿化带，单边宽度约50米。湿地公园的范围，即桃花溪主河道与支流磨滩河及其两岸的绿化带。

**3、休闲农庄度假区**

重点布局作坊湾组团（管理中心南侧的两河四岸交汇地带）、老鹞山组团（原四季园范围之缓坡地带）、松树林组团（含周家湾到下河坝南侧丘陵地带）、东震寺组团（景区主干公路东边，有古寺遗址和寺坎下塘为景观依托）、高石坎组团（有桃花溪支流磨滩河及其绿化带作景观支撑）。现有的管理中心，可视为作坊湾组团之一部分，并可适当就近扩大规模。农耕体验、婚庆寿庆等项目，建议依托休闲农庄，主要布局在作坊湾组团范围内。

**4、紫薇雅郡商旅区**

按照前面四大功能区的分布，特别是休闲农庄的组团布局，根据旅游商街的功能定位，经过综合考虑，紫薇雅郡的最佳选址，应该在规划中的湿地公园最北端陶家桥的桃花溪两岸。这个区域，有桃花溪流、原始森林、紫薇花海为依托，与湿地公园连成一体，又与其它功能区和休闲农庄组团基本等距，符合旅游商街的选址要求，便于发挥旅游小镇居中辐射的功能。

辅助景区板块，由两部分组成。一部分从一带南端到磨滩电站、老踏板一线与核心景区相连；一部分从一带北端到祝家桥付新公路一线与核心景区相连。这两部分地块，是核心景区的辅助景区，也是未来发展的预留空间。辅助景区主要发挥陪衬角色，对核心景区起景观烘托作用，除鸡冠寺外，暂时都不纳入旅游开发范围。

作为整个紫薇花海景区的最高点，鸡冠寺地势险要，顶部平坦，不仅视野开阔，有登高望远之胜概，而且既有古寺、古寨等历史遗迹，又有黄桷树和优质葡萄园，可以作为一个特色旅游景点，开展葡萄采摘、农家乐、烧烤、夜啤酒等旅游项目。

**六、投资分析**

**（一）市场环境**

世界旅游组织研究表明，人均GDP达到3000美元，休闲旅游需求将会全面扩张。目前，重庆人均GDP已经突破6000美元，长寿人均GDP达到7459.64美元，充分说明乡村旅游即将迎来休闲度假的黄金时期。

从全国和重庆乡村旅游的发展形势看，紫薇花海乡村旅游综合体项目，应当有可以预期的发展前景。

以2012年为例，全国乡村旅游人数突破8亿人次，同比增长11%，占国内旅游人数的27.05%；营业收入2400亿元，同比增长11.11%，占国内旅游收入的10.57%；从业人员2800万人，同比增长7.69%，占全国农村劳动力的6.9%。

近年来，重庆乡村旅游快速增长，成为日渐兴旺的旅游品种。全市乡村旅游景区景点3000余个，130个A级景区，三分之一与乡村旅游有关。农家乐2万家，星级593家。全国农业旅游示范点6个。全国休闲农业与乡村旅游示范点14个。2013年，乡村旅游游客突破1亿人次，占接待游客总量3.08亿人次的33%；收入170亿，约占全市旅游收入的10%。

虽然，乡村旅游是长寿旅游的短板，但是，发展滞后的长寿乡村旅游，市场前景却已经清晰地显示出来。2013年，长寿乡村旅游游客71.25万人次，占全区旅游人数的15%；乡村旅游收入4.35亿元，占全区旅游收入的15%。

从长寿旅游市场的客源情况看，紫薇花海应当有充裕的客源保障。

2013年，全区接待游客475万人次，占重庆的1.54%，同比增长18.75%，其中长寿湖160万人次，同比增长6.67%；长寿古镇201万人次，同比增长25.62。旅游收入29亿元，约占重庆的1.64%，同比增长7.40%。

长寿湖景区成功创立国家4A景区后，游客量呈直线式上升。2008年，接待游客仅43万人次，2009年59万人次，2010年70万人次，2011年92万人次，2012年由于全景区重新开放，当年游客猛增至150万人次，2013年160万人次。

值得一提的是，长寿古镇由于受品牌提升、交通便利、免票游览等因素的刺激，游客增长势头迅猛。今年1—4月，长寿古镇散客达160万人次，旅游团游客7.8万人次。仅今年“五一”期间，人数突破10万，旅游团人数达3700人。与去年同期相比，游客增幅十分明显。

**（二）客源预测**

长寿旅游的游客结构，为测算紫薇花海的客源市场提供了有益启示。长寿湖的游客结构，重庆主城占50%，万州为核心的渝东北占30%，长寿本地占20%。长寿古镇的游客结构，重庆主城及周边区县占70%，三峡过境游客约占20%，四川的成都、广安、达州、叙宁和湖北的恩施等地，约占10%。

考虑到紫薇花海乡村旅游综合体作为全球最大紫薇花海的独家优势和品牌效应，参考长寿现有的旅游客源结构，对紫薇花海景区的旅游客源结构，可以做出轮廓式描述：

（1）一级客源市场：重庆主城与毗邻区县；

（2）二级客源市场：长寿本地居民；

（3）三级客源市场：四川、贵州、湖北、湖南毗邻区域；

（4）四级客源市场：国内其它省市、港澳台和国外游客。

根据全国、重庆和长寿的旅游发展态势，特别是乡村旅游的发展趋势，结合紫薇花海乡村旅游综合体的区位交通、资源优势、功能定位和业态设计，特对3—5年后景区接待量作如下预测：

**1、观光游客。**根据长寿古镇的游客情况，紫薇花海景区日均接待散客、旅游社游客、自驾游游客等观光游客，可达3000人次，全年约110万人次。

**2、餐饮接待。**基于紫薇花海景区的特色餐饮，日均接待普通纯餐客600人，全年接待约22万人次。

**3、婚庆寿庆。**婚庆寿庆，年均举办300场，场均500人，全年为15万人次。

**4、乡村寓居。**购买、租赁休闲农庄长期居住者，常年规模均1500人。入住医养一体化养生养老公寓的老年人，常年规模约500人。两项小计，外来常住人口规模约2000人。

**5、短期度假。**入住乡村酒店、农家小院、特色度假小屋的过夜游客和短期度假游客，日均300人次，全年为10.95万人次。

**6、会务培训。**按照日均60人次计算，全年为2.2万人次。

**7、休闲娱乐。**凭借紫薇雅郡的森林、花海、溪流环境和吃、住、行、游、购、娱等服务功能，日均吸引纯短期消费客100人次，全年为3.65万人次。这个数据十分保守，因为仅是喝茶、棋牌、麻将等娱乐活动，人数就远不止此。

**8、主题活动。**一年大小活动按照12个考虑，平均每个活动约吸引游客3万人次，全年共计36万人次。

综合上述测算，紫薇花海乡村旅游综合体建成运营后，客源大致如下：

**（1）接待量（**观光游客、特色餐饮、婚庆寿庆、短期度假、会务培训、休闲娱乐、主题活动等**）每年可望突破200万人次。**这个数字相对于长寿古镇的游客现状而言，是非常保守的。

**（2）外来常住人数年均可达2000人。**随着“城市工作、乡村居住”观念的普及和医养一体化模式的推广，这个人数还会呈增长趋势。

**（三）建设规模与用地面积**

按照全年接待总量及其消费结构的预测，对紫薇花海景区旅游设施的建设规模和用地规模预测如下：

1、**紫薇花海观光区建设**

核心景区约1000亩，包括农耕体验园、婚纱基地、露天婚礼广场等，不需征地，流转地即可。

**2、湿地公园建设**

核心景区约500亩，包括公园内简易旅游设施，利用河道及其两岸林地，不需征地，流转地即可。

**3、旅游农庄地产建设**

**（1）**常年1500人居住，按照人均20平方米计算，房屋建筑面积约为3万平方米。考虑到周末人口成倍增长和因城内空气影响而常住人口增加的因素，则建筑规模可设定为6万平方米。

**（2）**短期度假日均300人次，按照房间和公用设施每人次平均15平方米计算，房屋面积约为4500平方米。

**（3）**医养一体化项目年均500人，按照房间和公用设施每人平均15平方米计算，房屋面积约为7500平方米。

**（4）**会务培训日均60人次，按照房间和公用设施人均20平方米计算，房屋面积约为1200平方米。

以上四项，最大建筑规模约为7.32万平方米。按照容积率1计算，建筑占地面积约为**110**亩。

**4、旅游商贸设施建设**

**（1）**日均接待普通餐客，两餐600人次，则一餐300人次，按照用餐面积和配套设施人均面积5平方米计算，房屋面积约为1500平方米。

**（2）**婚宴寿宴，年均举办300场，场均500人，按照用餐面积和配套设施人均面积5平方米计算，房屋面积约为2500平方米。

**（3）**休闲娱乐服务设施，包括茶楼、棋牌、麻将等娱乐活动，日均消费客100人次，按照人均10平方米计算，面积约为1000平方米。

**（4）**旅游小镇打造旅游商贸街，配套农贸市场、旅游商店等，房屋面积可按1万平方米考虑。

以上四小项，建筑面积大约1.5万平方米。按照容积率1计算，建筑占地面积约为22.5亩。考虑到旅游小镇的道路、绿化、公厕、水电气等公用设施占地，用地面积约为50亩。

**5、景区公用设施建设**

包括景区大门、主干公路、游览步道、桥梁、码头、游客接待中心、停车场、主题游园、亭台楼榭、回廊、厕所、小卖部等景区公共设施，需视情况灵活考虑用地方式。

游客中心，建筑面积大约3000平方米，加上环境设施用地，整个征地面积大约10亩。

停车场，按照日均5000人计算，每日大小车流量大约600辆，按照300个固定车位考虑，一个车位大约15平方米，则至少需要4500平方米，放宽考虑，以占地10亩为宜，通过流转地解决。

根据以上测算，整个紫薇花海景区的建设规模和用地规模可以得出初步结论：

（1）旅游地产与旅游服务用房，面积约为9.12万平方米，考虑到没有算尽的相关设施用房，**建筑面积控制在10万平方米左右为宜。**

（2）按照容积率1计算，征用土地规模，当在150亩左右。加上旅游小镇公用设施占地，**整个用地指标控制在180亩左右为宜。**

（3）紫薇花海之核心观光区、湿地公园和旅游停车场，涉及土地约1510亩，宜通过流转土地解决，不必考虑用地指标。

**（四）投资概算**

1、**紫薇花海观光区 2000万元**

农耕体验园、婚纱基地、露天婚礼广场等，只需少量投入。土地流转费用，与苗木项目挂钩，此处不重复计算。

**2、桃花溪湿地公园 2000万元**

河道及其两岸林地整治，配备简易旅游设施。

**3、旅游农庄住宅地产 24200.25万元**

**（1）**乡居休闲农庄6万平方米。参照长寿区建委最新测算的长寿湖房地产项目扣除地价外的总成本（建安、环境、营销、管理、利息等全部费用）3227元/平方米计算，投资金额为1.9362亿元。按照容积率1计算，需要土地90亩。如按照国土部门配套旅游建设用地指标的做法，地价为35万元/亩，则土地总价为3150万元。（如按照地票+征地费+协调费计算，地价约为60万元/亩）。建筑与土地成本相加，总造价为22512万元。

**（2）**短期度假房屋4500平方米。按照前款之原理，建筑成本为1452万元。用地6.75亩，地价为236.25万元。建筑与土地成本相加，总造价为1688.25万元。

以上两小项，合计总造价为24200.25万元

**4、旅游商贸建设 10617.24万元**

**（1）**医养一体化项目房屋面积约为7500平方米。建筑成本为2420.25万元。用地11.25亩，地价为393.75万元。建筑与土地成本相加，总造价为2814万元。

**（2）**会务培训房屋面积约为1200平方米。建筑成本为387.24万元。用地1.8亩，地价为63万元。建筑与土地成本相加，总造价为450.24万元。

**（3）**普通餐饮房屋面积1500平方米。建筑成本为484.05万元。用地2.25亩，地价为78.75万元。建筑与土地成本相加，总造价为562.8万元。

**（4）**婚宴寿宴房屋面积2500平方米。建筑成本为806.75万元。用地3.75亩，地价为131.25万元。建筑与土地成本相加，总造价为938万元。

**（5）**休闲娱乐服务设施面积1000平方米。建筑成本为322.70万元。用地1.5亩，地价为52.50万元。建筑与土地成本相加，总造价为375.2万元。

**（6）**旅游小镇商贸街1万平方米。考虑到商业用房，成本在3227元/平方米基础上增加500元，按3727元/平方米计算，则建筑成本为

3727万元。用地按50亩计算，地价为1750万元。建筑与土地成本相加，总造价为5477万元。

以上六小项，合计总造价为10617.24万元。

**5、景区公用设施建设 2718.1万元**

（1）游客中心3000平方米。按照成本3727/平方米计算，建筑成本为1118.10万元。用地10亩，地价350万元。建筑与土地成本相加，总造价为1468.1万元。

（2）停车场10亩。建筑成本和土地流转费用约100万元。

 （3）其它公用设施。建筑成本预估1500万元。

 以上三小项，合计总造价为2718.1万元。

根据以上五个大项的初步测算，紫薇花海乡村旅游综合体的投资总额大约为**41535.59万元。**

**（五）收入测算**

紫薇花海乡村旅游综合体的投资，主要分为旅游住宅地产、旅游商业地产和旅游项目三大部分，现就投资回收分析测算如下。

**1、旅游住宅地产**

**（1）**乡居休闲农庄。建筑面积6万平方米，总造价为22512万元，成本单价3752元/平方米。如销售价格按照4500元/平方米计算，收入为27000万元，利润为4488万元。**如果开发一定乡村别墅，则销售收入会大幅增长。**

**（2）**短期度假农庄。建筑面积4500平方米，总造价为1688.25万元，成本单价3752元/平方米。按照4500元/平方米计价，收入为2025万元，利润为202.48万元。

以上两小项，收入29025万元，盈利初测4690.48万元。

**2、旅游商用地产**

**（1）**经营型医养一体化用房。7500平方米，总造价为2814万元，成本单价3752元/平方米。如按5000元/平方米计价，收入为3750万元，利润为936万元。

**（2）**会务培训用房。1200平方米，总造价450.24万元，成本单价3752元/平方米。按照5000元/平方米出售，收入为600万元，利润为149.76万元。

**（3）**餐饮经营用房。面积1500平方米，总造价为562.8万元，成本单价为3752元/平方米。按照8000元/平方米出售，收入为1200万元，利润为637.2万元。

**（4）**婚宴寿宴用房。面积2500平方米，总造价为938万元，成本单价3752元/平方米。按照8000元/平方米出售，收入为2000万元，利润为1062万元。

**（5）**旅游小镇休闲娱乐设施。面积1000平方米，总造价为375.2万元，成本单价3752元/平方米。按照8000元/平方米出售，收入为800万元，利润为424.8万元。

**（6）**旅游小镇商贸街。面积1万平方米，总造价为5477万元，成本单价5477元/平方米。按照8000元/平方米出售（长寿古镇售价为12000元/平方米），收入为8000万元，利润为2523万元。

以上六个小项，收入16350万元，盈利初测为5732.76万元。

**3、旅游项目经营**

**（1）旅游观光。**全年约110万人次。参考长寿古镇的算法，按人均消费50元计算（包括门票、停车、收费旅游项目、购物等综合收入），全年旅游观光收入为5500万元。

**（2）餐饮接待。**全年约22万人次，按照人均消费50元计算，全年收入约1100万元。

**（3）婚庆寿庆。**全年约16万人次，按照人均消费50元计算，

全年收入约800万元。

**（4）会务培训。**全年为2.2万人次，按照人均消费250元计算，全年收入为550万元。

**（5）休闲娱乐。**全年3.65万人次，按照人均消费50元计算，全年收入约200万元。

**（6）主题活动。**全年36万人次，按照人均消费50计算，全年收入约1800万元。

以上六小项收入，按照紫薇花海景区建立旅游运营平台的理念，归平台公司的经营收入主要是旅游观光和主题活动两项，年收入大约7300万元。扣除旅游设施前期投入、管理人员工资、日常运营费用、市场营销费用等，利润率只按10%计算，一年应当有700多万元的利润空间。

其它旅游项目，尽量由购买旅游商业地产的业主负责经营并获得收入。作为平台公司，一个重要职责是加强宣传，提升影响，炒热景区，激活人气。

**投资分析小结**

经过市场调研和初步测算，紫薇花海乡村旅游综合体项目的建设投资总额为**41535.59万元。**

如果长寿房地产市场大致维持现有水平，按照比较保守的测算，旅游农庄住宅地产和旅游商业地产可以实现利润约为10423.24万元，利润率达25.1%，应该是一个相当不错的回报。**如果推出别墅式农庄地产，则回报会大幅提升。**

需要特别强调的是，建设用地的取得，需要得到国土部门的指标支持。否则，每个平方米的成本价会上涨约375元。不过，即使土地完全通过市场化手段获取，按照目前的测算，也还有可观的利润空间。

房地产市场的行情变化和建设用地指标的获得方式，是决定紫薇花海乡村旅游综合体这个项目上不上、如何上、什么时候上的关键。从未来趋势看，长寿房地产大降的可能性不是太大，应该是一个基本稳定的态势，且随着“穷进城、富下乡”观念的普及，乡村旅游地产很可是个受人青睐的新机会。从土地指标获得方式看，该项目一旦进入重庆市级旅游度假区的总盘子，就完全可能获得国土部门的土地利用指标，何况，该项目的用地指标数量并不大。

**七、支撑体系**

紫薇花海乡村旅游综合体，与一般乡村旅游景区相比，具有复合型旅游度假聚集区的特点，要求会更高，工作量更大，有必要从多方面建立支撑体系，确保项目的顺利推进。

1、**平台搭建**

作为项目业主单位，将致力于把紫薇花海打造成一个旅游度假之运营管理平台，意味着工作的重点是总体运营项目而非过多直接参与经营业务。既然是旅游度假运营管理平台，就应该有平台的管理架构，参照其它景区的模式，这个管理架构应该是一个旅业管理公司。基于此，建议成立重庆紫薇花海旅业有限公司，作为平台的运营管理主体。其主要工作职责是总体策划、景区规划、架构搭建、业态设计、景观营造、基础建设、农庄开发、商街打造、项目包装、招商引资、政策争取、品牌宣传、公共关系等。

**2、公共设施**

由于乡村旅游综合体比普通农家乐功能更全，体量更大，辐射半径更宽，接待人口更多，因而交通、通信、供电、供气、供水、排水、环卫、医疗等方面的公共基础设施配套要求更高。特别是交通问题迫在眉睫，从新城进入景区的公路还没有完善，错车困难，景区内的主干公路狭窄而弯多，只能保证基本通行。景区没有一个停车场，也需要作出规划。基于此，建议在景区规划中，充分考虑公共设施建设问题，作为规划设计重点，并按照轻重缓急，安排出公共设施的建设时序。

**3、环境治理**

一是要考虑现有水体的污染治理。现有桃花溪主河道和支流磨滩河，水质不够清亮，废弃物飘浮，远远达不到湿地公园的要求，应该花大力气治理。二是河道的清淤疏浚与岸线整治。桃花溪河道淤泥增多，河床变浅，每遇山洪爆发，则洪水淹没两岸。现有河道岸边，既缺乏美感，又缺乏安全感。三是景区污水排放的治理。旅游小镇和休闲农庄，要尽可能依托水景建造，这就涉及生活污水如何有序排放的问题，必须高度重视。四是景区旅游垃圾处理。建议引入景区和城市垃圾处理办法，建立现代化的垃圾处理场，确保旅游和生活垃圾的及时有效处理。

**4、宣传推广**

宣传推广，必然围绕营销目标展开。一是提高景区的品牌知名度、游客认可度和市场美誉度。二是树立起全球最大紫薇花海的独占性旅游形象，让紫薇花海屹立于世界花海景观之列。三是拓宽观光客源的宣传半径和影响辐射面，形成持续的观光旅游高潮。四是突出景区特色，空气质量，环境的舒适性和生活的便利性，让更多的人成为休闲农庄的主人。五是全面提升紫薇花海景区的品牌效应，带动景区复合型业态的大发展，实现经济效益和社会效益的全面提升。

宣传推广，不能重复花钱做广告的简单老路，而应探索费省效宏的传播策略。一是创意策划与景区亮点结合。二是品牌塑造与新闻制造结合。三是公关活动与大众传播结合。四是硬广投入与软文宣传结合。五是传统媒体与数字媒体结合。六是媒体传播与营销渠道宣传相结合。

宣传推广，尤其要发挥不同媒体的优势，注意做好媒体组合应用。电视媒体，主要用于形象品牌的宣传推广和大幅提升。广告媒体，主要用于集中宣传期间的广告投放。平面媒体，重点是重庆日报集团旗下媒体、全国党报联盟之主流媒体、中央驻渝媒体协会之主流成员。

网络媒体，要重点用好各级门户网站、重要客源地门户网站、专业旅游网站、旅游渠道网站等，特别要注意微博、微信、微电影、手机报等新兴媒体。

**5、管理团队**

借鉴其它成功项目的经验，紫薇花海项目应当建立“一总四分”的管理团队架构。一是建立综合体高层管理团队。主要职责是负责综合体的战略制定、规划设计、多业统筹、整体运营、公共关系等，相当于集团管理层。二是建立林业运营管理团队。主要负责紫薇花卉的种植、技术、管理、产品研发、栅栏加工、市场销售等，按照农业产业化的模式，做大做强紫薇苗木产业。三是建立旅游设施管理团队。主要负责景区景观设计、紫薇花海景观美化、小区园林绿化彩化、旅游设施建设、休闲农庄设计施工、重要物资采购等基本建设类工作，为综合体发展提供物质保障。四是建立旅游运营管理团队。主要负责景区景点管理、客源市场管理、导游团队管理、景区交通管理、游客服务管理、乡村酒店管理、农庄返租管理、公共设施管理等。五是建立旅游地产管理团队。主要负责景区休闲农庄的定位策划、规划设计、施工监管、品牌宣传、市场销售、物业管理等，相当于旅游地产公司的团队模式。

**八、扶持建议**

紫薇花海乡村旅游综合体，由于具有复合型乡村旅游聚集区的特点，开发建设的复杂程度远较一般景区为大，因此必须尽可能多地争取政策支持。

**1、纳入市级旅游度假区规划**

长寿湖—长寿古镇旅游度假区，已经成为重庆市十个市级旅游度假区之一，政府将出台有关优惠政策给予特殊支持。建议将桃花溪生态隔离带的原控建区规划，调整为乡村旅游区规划，并将紫薇花海乡村旅游综合体项目，纳入长寿湖—长寿古镇旅游度假区范围，进行统一规划，并享受有关优惠政策。

提出这个建议，基于多方面考虑。

一是紫薇花海乡村旅游综合体独拥全球最大紫薇花海，是十分难得的稀有资源。凭借这个资源，极有可能打造成闻名全国、影响世界的花海旅游品牌，成为长寿乡村旅游发展的标志性工程，成为长寿乃至重庆旅游的一张亮丽名片。

二是紫薇花海乡村旅游综合体，可以创造性地弥补长寿旅游的短板。从长寿旅游的主要景区看，长寿湖是大型山水旅游景区，长寿古镇是仿古旅游商业街区，菩提山是禅宗文化特色旅游区，但却没有一个有影响的乡村旅游景区，与全国、全市乡村旅游蓬勃发展的形势极不相称，将紫薇花海这一乡村旅游综合体纳入市级旅游度假区统一规划，必将加快完善长寿旅游的总体结构，完善长寿湖—长寿古镇旅游度假区的整体功能。

三是紫薇花海乡村旅游综合体，是惠泽长寿老百姓的民生工程。作为重化工基地和冶金基地，长寿主城污染相对较重，城区居民迫切渴望有一个生态完好、空气新鲜的旅游度假场所。长寿古镇、菩提山偏重于旅游观光功能，且离污染较重的经开区近在咫尺。长寿湖生态空气俱佳，离城区毕竟较远。而紫薇花海景区，离城区仅数公里距离，且在东北方向，处于上风位置，是城区附近难得的空气清新之地。

四是紫薇花海乡村旅游综合体，有利于促进桃花溪生态隔离带的的功能拓展和服务延伸。桃花溪生态隔离带是工业区与城市生活区的生态屏障，政府投入很大，如果与旅游度假结合，且纳入市级旅游度假范围，将极大提升生态隔离带的综合效能。

五是紫薇花海乡村旅游综合体，有利于带动长寿乡村旅游大发展。紫薇花海景观，将丰富长寿旅游线路的内容，向外地游客展示长寿独特的乡村神韵，展示复合型乡村旅游聚集区的无穷魅力，从而带动长寿乡村旅游更快更好发展。

六是将紫薇花海乡村旅游综合体，便于全区旅游的统一管理。除长寿古镇之外，长寿区的旅游业都由长寿湖生态旅业公司这一平台统一管理，“一个平台、多个景区”的旅业管理模式，便于集中资源，统一步调，形成合力，已经成为长寿旅游管理的常态。

**2、加大旅游建设用地支持力度**

根据桃花溪生态隔离带的规划调整和紫薇花海乡村旅游综合体纳入市级旅游度假区规划的要求，对辖区内非基本农田保护耕地的土地利用规划进行调整，将土地性质调整为乡村旅游用地。按照《重庆市乡村旅游规划》“重大乡村旅游度假项目，可以适当配置房地产用地”的政策建议和重庆市人民政府对市级旅游度假区的土地支持政策，强烈建议给予紫薇花海乡村旅游综合体项目一定的国家用地指标，用于景区旅游的道路、景点、车站、购物、休闲等旅游商业设施建设和新型旅游度假农庄建设，满足乡村旅游综合体的功能要求。

**3、增加基础设施和公用设施投入**

按照市区财政增加旅游基础设施投入和扶持公共服务设施建设的要求，恳请政府有关部分加强紫薇花海乡村旅游综合体的基础设施和公共设施建设。一是桃花溪湿地公园建设。桃花溪湿地公园，是生态隔离带的重要组成部分，是典型的公共服务设施，建议由政府纳入财政预算。二是加强景区公路网络建设。包括主干公路的取直加宽、景点公路的加宽硬化、度假组团公路的新建等，建议由政府承担主要投入。三是景区桥梁、码头建设。包括桃花溪主河道及支流的人行石桥、车行公路桥、渡船码头等。四是旅游景区停车场。包括游客接待中心大型停车场，各个重要景点的停车场等。五是桃花溪污染治理。

桃花溪是长寿城区的生命线，建议政府牵头桃花溪的全流域治理，从根本上解决桃花溪的污染问题，让一溪清水成为景区的重要支撑景观。

**4、加强旅游行业管理与扶持**

建议把紫薇花海乡村旅游综合体作为长寿乡村旅游的龙头项目，作为全区旅游发展的重点项目，纳入全区旅游系统进行行业管理，从规划、政策、信息、智力、宣传等方面，加大扶持力度，并帮助协调解决项目开发建设中遇到的各种问题，确保整个项目的顺利推进。

 2014年6月18日星期三