

2025年12月21日
星期日
责编 缪佳祎
版式 虞君明

暖泉润乡野，新业富农家

这个冬天，村民们想在家门口挣一份“热钱”

□记者 姚舜妤 文/摄



“一室一海”私汤房型

初冬时节，走进定海区双桥街道紫微村，微凉的空气里透着股热气。沿着村道前行，几栋挂着崭新招牌的农家小楼格外醒目，“山舍”“一室一海”……这些由村民自主经营的温泉民宿，正陆续开门迎客。

就在几年前，这个位于东海百里文廊上的村庄，还少为外人所知。直到2022年，村里勘探出温泉，一股源自地下2200多米的热流，不仅改变了村庄的地质认知，更悄然撬动了村民们的梦想。一批村民抓住机遇，将自家房屋改建或新建为民宿，引入温泉水，当起了“民宿老板”。这个小村庄也有了一个新的名字——“东海福泉村”。

短短两三年间，一个以“温泉”为特色的小型民宿群落在紫微村初具雏形。这背后，是村民们对“在家门口致富”的期盼，是乡村新业态的萌动，也是一幅“温泉经济”带动乡村振兴的生动画卷正在徐徐展开。



詹亚飞演示浴池控制系统



蒋剑敏演示温泉泡池出水系统

村民抱团“吃螃蟹” 自住房变“温泉屋”

“当初朋友建议我做民宿，我还觉得做不成，这地方偏，怎么会有人过来？”“山舍”私汤民宿老板蒋剑敏坦言最初的想法。他家的房子本是准备翻建自住的祖宅。转机出现在村里挖出温泉后，“政府一推，最终就决定多投入一些，做温泉民宿了。”因为要引入温泉系统、改造房间布局、提升整体品质，这一“投入”，远超预算。对于许多像蒋剑敏一样的普通村民而言，这是一次充满未知的创业冒险。

同样投入巨大的还有隔壁“一室一海”民宿的詹亚飞家。她家的民宿是从零开始新建的，从破土动工到开门迎客，经历了一千多个日夜。“我们心里急，但也想做得更好。”为此，詹亚飞一家和蒋剑敏一家，结伴前往金华武义、湖州安吉等温泉民宿业态成熟的地方考察。

蒋剑敏说，他们看到了不同模式的温泉民宿：有整栋一个泡池的，有每间一个私汤的。最终，结合自身条件和市场需求，他们大多选择了“客房即汤屋”的模式，确保私密性和体验感。

考察归来，想法落地成了具体的图纸和施工方案。每个房间都要预留出专门的泡池区域，管道铺设、水温控制、排水系统、智能控水设备……这些对村民来说完全陌生的领域，都需要摸索和学习。“因为在舟山做温泉民宿，很难找到参考，就是做第一个吃螃蟹的人。”詹亚飞感慨道。他们请来专业团队指导，自己一点点学。

通水的那一刻，是所有投入和等待的高光瞬间。“通水那晚，我们兴奋得都没睡着觉，实在是太开心了！”詹亚飞回忆起那一刻依然激动。蒋剑敏也记得打开水阀，看着温泉水汩汩注入自家池子的场景，“伸手碰一碰水，暖得很！”

“试水”市场 高性价比引客来

民宿建好了，温泉水接通了，接下来就要面对真正的市场检验。目前，这几家新开的民宿大多处于试营业阶段，有的已经通过抖音等平台进行推广，有的仍在做最后的准备，定价策略则都主打“高性价比”。

蒋剑敏的“山舍”私汤定价大部分房间连住4小时268元，较大房型4小时368元。过夜的价格根据不同房型，在368元到568元之间。他观察到，“很多客人会选体验温泉4小时，玩一下午，价格也比较实惠。”这种灵活的消费模式，吸引了本地及周边城市的首批客人。他也提到，已经有外地游客咨询，前阵子有一位云南客人，准备离开舟山时才得知这里有温泉民宿，专门打电话过来和他交流，表示十分可惜。

詹亚飞家的定价思路类似，也是4个

时260元左右，虽然她的民宿尚未正式全面上线平台，但咨询量居高不下，“每天有电话问的，还有现场来问的。”咨询者以本地和附近城市的客人为主，大家最关心的是水质和价格。

与新一批温泉民宿形成对照的，是开业更早、客群定位较高端的“知山”民宿。主理人王真洁介绍，“知山”目前均价在每晚900元，同样提供4小时体验套餐，针对舟山市民定价每4个小时400元，可接待4人。

作为设计更加现代化的民宿，“知山”的客源更广，“上海、杭州方向的客人很多，选择4小时体验温泉的客人则大部分来自宁波和舟山本地。”客户群体也更多元，包括情侣、亲子等，甚至因为“宠物友好”吸引了不少带宠物的客人。

对于村里新开的这些民宿，王真洁持乐观和欢迎的态度：“大家一起做很好，可以把流量做大，营造一个整体的氛围。只有我们一家的话就挺孤单的。”她认为不同定位的民宿可以满足不同客群的需求，形成互补而非单纯的竞争。

共富可期 未来做好“温泉+”文章

还未正式开业，村民们的民宿就已在努力打造自己的特色。蒋剑敏的12间客房，名字都是女儿取的，“冬藏”“秋浓”……充满诗意。房型多样，泡池设计也别出心裁：有的干湿分离，有的将木质浴缸置于室外小阳台，有一间则把泡池设计在床边，不做明显分割。“之前有一群年纪大一点的朋友过来看，说这间设计得不合理，水汽都到床上了。”蒋剑敏笑着说，“但是设计师说这间好看，会受年轻人喜欢，结果这间确实很受年轻人欢迎，订出去好多次了。”

詹亚飞家的12间客房也融入了年轻人的巧思。“家具挑选都是女儿一手操办的，比如这间儿童房，她挑了一个小狗造型的鞋柜，还有米老鼠造型的儿童床。她说‘这样小孩子才喜欢’。”

此外，提供烧烤炉、围炉煮茶设备，利用门口菜地规划未来采摘体验，都是他们丰富服务内容、提升吸引力的尝试。

采访中，无论是蒋剑敏、詹亚飞还是王真洁，都对未来抱有期待，但也清醒地认识到挑战所在。

蒋剑敏希望“未来生意好一点，温泉村的牌子能打响”；詹亚飞也希望未来街道、村里能在宣传推广、配套完善上给予更多帮助。

王真洁作为更早的探路者，思考则更偏向业态的深度和独特性。她计划在“温泉+”领域继续深耕，做出差异化，目前“知山”会定期举办芳香沙龙等活动，探索“温泉+疗愈”的深度体验。

对于紫微村的这些村民来说，开办温泉民宿，不仅仅是为了挣一份“热钱”。这背后，有对家乡资源的价值发现与自豪，也有对家庭事业的投入与憧憬——儿女参与设计、置办物品，共同谋划未来；更有对乡村发展的朴素愿望——希望客流多了，村子热闹了，大家都能受益。

这个冬天，紫微村的温泉民宿已经暖意初绽，而它能否真正成为带动一方百姓致富的“热泉”，还需要时间的进一步检验与各方的共同呵护。



王真洁正在布置“知山”一楼大厅的茶台