

高位推动、高端策划、高度共鸣,促使总投资120亿元的生态旅游项目合作框架协议签订 “大白云山”蓝图绘就的背后

聚焦白云山 发展大旅游

□记者 常书香

总投资120亿元,包括白云山景区及车村镇、白河镇,3年初步出形象,5年改造提升完善;3年建设期满后,年接待游客不少于200万人次,年旅游综合收益不低于30亿元,直接或间接拉动5万余人就业……19日,这样一项“高端大气”的洛阳白云山国家旅游度假区开发项目合作框架协议签订,引发社会各界高度关注。

绘就这张蓝图的背后,有着怎样的招商故事?

科学把脉 高位推动

对白云山实施深度开发,市委、市政府一直寄予厚望。

今年8月、10月,市委书记陈雪枫两次邀请对旅游产业发展有着深入研究和丰富实践经验的省人大常委会副主任、党组书记秦玉海到嵩县实地调研,为白云山深度开发项目指点方向、“把脉问诊”。

在项目谋划过程中,陈雪枫还到白河镇、车村镇实地考察,他强调,嵩县一定要胸怀更广阔、看得更远些、胆子更大些,做到高端策划、高端运作,突出重

点、以纲带目,集中全力打造在国内外有知名度和影响力的旅游景区品牌。

洛阳白云山国家旅游度假区开发项目签约前,陈雪枫多次邀请许昌花都温泉文化旅游发展有限公司、河南瑞贝卡控股有限责任公司负责人到嵩县进行考察,从而更加坚定了客商的投资信心。

“以嵩县目前的经济实力,白云山深度开发仅凭一己之力肯定搞不成。”嵩县县委书记李大伟说,投资120亿元的旅游综合开发项目,在嵩县史无前例。该项目成功签约与市委、市政府的大力支持和方方面面的关心分不开,尤其得益于市委主要领导实实在在的推动。

精准定位 高端策划

自开发至今,白云山景区已走过20年,其山、水、林、石、空气等资源禀赋堪称一流,但综合效益一直徘徊不前,人员多、债务重,屡次被后起之秀赶超。

究其原因,除受体制、交通等因素制约外,“就山说山”的开发思路和门票经济的盈利模式,也在很大程度上制约了发展。要把白云山这个天生丽质的“大家闺秀”嫁个“好人家”,必须找准定

位,高端策划,精心推介。

在论证过程中,大家一致认为,白云山景区及车村镇、白河镇自然资源得天独厚,旅游业态丰富,完全可以捆绑式开发休闲度假、避暑养生、观光农业等多种旅游业态,满足不同层次、不同人群的旅游消费需求。

今年10月12日,秦玉海带部分专家来洛,对包括白云山在内的我市重点景区规划及提升建设等情况进行综合评审,对白云山开发提出了意见和建议。

“‘大白云山’的招商过程,是不懈解放思想的过程。我们‘跳出白云山说白云山,跳出旅游说旅游’,通过对白云山核心景区的开发,带动龙池曼、木札岭、车村镇及白河镇的发展,让到嵩县的游客既能看到青山绿水,又能休闲度假。”李大伟说。

近年,嵩县邀请多家高规格的设计院做包装策划,对全县域进行重新规划,策划30项旅游重点工程,并对白云山景区的服务体系进行了旅游行业标准化建设。

在不断论证策划中,嵩县对白云山开发建设的定位越来越清晰,越来越多的投资商把目光投向这里。

在招商和选商过程中,嵩县通过与河南瑞贝卡控股有限责任公司、许昌花都温泉文化旅游发展有限公司的对接、谈判,最终促成了“以白云山景区为龙头,以龙池曼景区为龙身,以木札岭景区为龙尾,北边有河南版图第一镇车村镇,南边有中国银杏之乡白河镇”的洛

白云山国家旅游度假区开发项目签约。

慎重选商 高度共鸣

120亿元,数额不菲。两家客商为何愿意把巨资投到嵩县?李大伟说,这是选商和投资双方深度沟通、高度共鸣的结果。

嵩县在选商时非常慎重。此前登门的客商提出的想法与白云山景区整体开发定位不符,与带动一方群众致富的意愿不符。

“开发白云山的投资商必须是有实力的,必须是和我们的意愿相契合的。我们要的是长期发展,不是短期受益。”李大伟说。

项目策划人、导演王魏冬至曾在嵩县拍电影,走遍了嵩县的山山水水,他对嵩山的自然景观赞叹不已。在他的邀请下,好朋友、许昌花都温泉文化旅游发展有限公司董事长王永臣去年秋季来到了嵩县。

嵩县的生态资源马上吸引了王永臣。他带领团队先后到嵩县考察近30次,邀请多名旅游专家和规划专家进行论证。嵩县相关负责人也往许昌跑了十几趟。经反复对接、沟通,双方越走越近,最后“喜结良缘”。

因白云山项目开发建设体量大,为确保开发建设质量和资金保障,许昌花都温泉文化旅游发展有限公司邀请河南瑞贝卡控股有限责任公司共同投资,这才有了总投资120亿元的生态旅游项目合作框架协议的成功签订。



MERRY CHRISTMAS HAPPY NEW YEAR
2013年12月20日 - 2014年1月12日

爱在圣诞 爱来凯旋
活动详情请见店内公告

缤纷圣诞送好礼
2013年12月20日-12月24日 兑奖地点: B1楼室内中庭
当日单张小票满168元(不可累积), +1元即送史努比饭盒套餐之餐具。每天200名,数量有限送完为止。

凯旋满月好礼送
2013年12月25日-12月29日 兑奖地点: B1楼室内中庭
当日单张小票消费满368元(不可累积), +1元即送史努比饭盒套餐之餐盒。每天200名,数量有限送完为止。

平安夜 诵平安
2013年12月24日 活动地点: 1楼室内中庭
晶莹剔透的水晶球、挂满祝福的圣诞树、外籍歌手天籁般的声音……带上家人一起来建业凯旋广场感受温馨、浪漫的平安夜吧。

巴拉巴拉 童装时光嘉年华
2013年12月24日-2014年1月3日
活动地点: 3楼室内中庭
新款冬装限时抢购全场**七八折**
活动现场部分商品**一折起秒杀**

莎拉桑巴公开课party
2013年12月25日 活动地点: 1楼室内中庭
精彩节目、暖情互动的圣诞party给您带来无与伦比的激情。

圣诞猛男飞梯秀
2013年12月25日 活动地点: 1楼室内中庭
您可以错过一场旅行、错过美食诱惑,但身穿圣诞服的肌肉猛男飞梯秀您一定不能错过!

建业集团 CENTRAL CHINA | **triumph plaza 建业·凯旋广场**

同水坊 5楼 | **谷香谷** 5楼 | **辣真格** B1楼

La Chapelle 建业凯旋广场1楼/2楼
全场冬装新品满**99元立减50元**
活动时间: 2013年12月20日-12月27日

PEACE 太平鸟 男装会员专场
会员持卡进店可享**六八折**
非会员一件**七五折**,两件**六八折**
活动时间: 2013年12月24日-2014年1月3日

以上图片仅供参考,实物以店内提供为准。活动品牌与细则以店内公告为准。

triumph plaza
建业·凯旋广场
悦享缤纷生活

0379 · 63627788

关注 新浪微博 @洛阳建业凯旋广场

大商新玛特洛阳总店 | | | | | | | 首次进驻洛阳

洛阳建业凯旋广场——建业集团改变洛阳商业格局之巨作。总规划20万平方米,汇聚国内外知名高端百货、大型超市、五星级影城、精品服饰、特色餐饮等,是集购物、餐饮、休闲娱乐、情景式体验、商务办公等多功能于一体的大型商业综合体。

乘坐4/5/9/18/21/34/41/48/56/59/61/81/101路公交车于王城广场东下车东行200米

乘坐8/17/26/33/49/52/66路公交车于凯旋东路玻璃厂路口下车即到

乘坐2/16/21/23/33/36/62路公交车于王城广场南下车东行500米

手机扫描下方二维码进入微信平台

