

“绯闻公主” B7 地块终出阁

保利、万科联手32亿掀盖头

双方各自出资50%

近年来,到B7地块考察的实力开发商不在少数,包括九龙仓、和记黄埔、华润置地、凯德、嘉里建设等,开发商趋之若鹜让B7地块拥有了众多追求者。

“此次保利和万科联合摘牌对于大河西、对于滨江来说,无疑是好消息”,长沙先导投资控股有限公司营销策划部总经理刘训甫认为,“B7地块占据了大河西先导区桥头堡的位置,它必定成为大河西以及整个长沙市的地标。另一方面,将近3000元/㎡的楼面地价将对河西楼盘重新定价。”

无论是在今年的海南博鳌论坛上,还是在第三届湖湘财富峰会上,河西滨江B7地块就像长沙大河西先导区土地储备(交易)中心捧在手心的“宝贝公主”,为其找到一个实力雄厚的“驸马”是推介的重点工作。

记者致电长沙万科地产相关负责人,其表示:“保利和万科将各自出资50%,成立一家合资公司,此次强强联手拿地也说明一线开发商纷纷看好长沙市场;另外,万科也将赋予这个项目不一样的城市内涵,具体规划在稍后会公布。”

商住比例4:6是挑战

B7地块濒临湘江,北望规划中的滨江商业街,南望已改造完成的裕湘纱厂建筑群,与长沙市“两馆一厅”隔江相望,景观资源极为丰富。查阅长沙市国土局网挂系统,B7(北)占地面积约299亩,成交价为264045.0万元,B7(南)占地面积68亩,成交价61565.0万元。

让业内人士诧异的是,该地块自挂出至挂牌截止,仅保利一家买家出价,颠覆了想象中“数轮竞拍”的场景。

特别值得注意的是,B7地块的商业和住宅比例为4:6,对于保利而言,拿下这么大商业比例的地块还是第一次。

“保利此次摘牌是跟随长沙将打造‘东方莱茵河’的城市规划进行的。”安强表示:“商业这一块是最有挑战性的部分,需要好好规划。”

不同于保利,万科在2011年6月就高调进入商业地产,标志着万科已从原有的社区商业扩展至城市商业。记者询问是否早已考虑将B7地块项目作为万科大举开发长沙商业地产的标志?长沙万科地产相关负责人回复:“这纯属巧合,此前公司并没有大举开发长沙商业地产的考虑。”

至于该项目的定价问题,双方均表示,产品定价需要相匹配的产品品质。

■记者 石曼 实习生 卢靖尧



素有“皇帝的女儿不愁嫁”的说法。

10月10日上午10点整,备受关注的滨江新城B7地块([2012]网挂37号、38号地块)成功出让,没有争夺、没有硝烟,湖南保利房地产开发有限公司顺利竞得,至此,受绯闻缠身的B7地块终于“出阁”。

据业内人士透露,B7地块由保利、万科联合摘牌、统一规划,鉴于合资公司组建还需时日,先由湖南保利房地产开发有限公司摘得。“不同于独家摘牌,和万科的合作,将会是一次1+1>2的合作。”湖南保利房地产开发有限公司董事长、总经理安强指出。

房企 大佬



一周动态

一周楼盘销售排行榜

排名	楼盘名称	套数	区域
1	万科城	128	开福区
2	麓谷林语小区	97	岳麓区
3	奥克斯广场	75	岳麓区
4	阳光丽城	52	岳麓区
5	梅溪湖畔华苑	36	岳麓区



滨江地王B7“绯闻”落地

10月10日,挂牌起就被业界冠以“地王”之称的B7地块,最终以32.56亿元成交,不愁嫁的滨水姑娘由保利、万科两大豪门一同“迎娶”。在投得B7地块的当日下午,保利湖南公司就在微博上发出了招聘公告,看来“万科保利联合体”对B7的投入和期待值都相当高。

娥皇女英共侍一夫的故事见多了,一女侍二夫可不多见,看来坊间“绯闻”还不会因“出嫁”告一段落。

@李国政V:没有永恒的朋友,也没有永恒的敌人,只有永恒的利益?或,你又开始相信爱情?

——中国指数研究院(华中)研究副总监

@杨红旭:这是一个行业新动向,中国房地产开发行业正步入真正的“资本为王”的时代!

——上海易居房地产研究院副院长

@长沙杨柳:长沙绝版的好地,不到600万一亩,一江之隔的北辰不知作何感想。

——湖南嘉乐房地产开发有限公司副总经理

@独立观察思考:传闻的嘉里、华润没来,预期的“抢地大戏”也没出现,倒是传言不和的保利、万科,这次竟联合拿地,出乎了外界意料。

@正在找工作的蕾:结果是联合开发,好玩啊。

链接

全国上演土地风暴大片

9月29日,申电投资以总价20.5亿元夺得的黄浦江沿岸地块成为短暂地王;10月10日,上海保利建锦房地产有限公司、信保(天津)股权投资基金管理有限公司联合体以45亿元总价竞得徐汇区滨江地块,溢价率达42.86%。

“地王频出”预示着土地市场将一扫上半年的清冷,而这股土地风暴已冲出上海向全国蔓延。2012年第三季度,10个主要城市的土地市场成交规划建筑面积环比第二季度上涨70.1%,总土地出让金环比上涨123.8%,翻了一倍有余。

长沙土地市场也因滨江新城B7备受关注,保利、万科携手出击摘得胜利果实,终于让地王归属尘埃落定。

土地市场红火的背后除了卖方市场的“压力”,更多的还是买方市场开发商的拿地热情,特别是大型房企,调控后拿地量减少,当下市场信心增长的前提下,拿地补库存的意愿随之强烈。