洋湖低密地块“定主”，别墅5.0作品来了

楼面价12000元/平方米，或刷长沙新年度地价，产品形态基本锁定叠墅、联排



该地块位于岳麓区洋湖片区，瓦官口路以南、长郡双语洋湖实验中学以西、洋湖湿地公园以北。图为洋湖湿地公园景色。 湖南日报全媒体记者 田超 摄

扫码看视频

10月20日，浙江义承控股集团有限公司以约10.36亿元成功竞得长沙市【2026】047号地块。该地块本身条件优越，容积率低至1.01，成交楼面价达12000元/平方米，也是区域内难得的压轴低密纯住宅用地。

■三湘都市报全媒体记者 卜岚 通讯员 杨依依

产品形态基本锁定叠墅、联排等产品

据长沙市国土资源网上交易系统显示，该地块位于岳麓区洋湖片区，瓦官口路以南、长郡双语洋湖实验中学以西、洋湖湿地公园以北，宗地总出让面积85500.62平方米，约合128亩，规划用途为二类居住用地，建筑密度≤43%，建筑限高24米，整体规划以低层住宅为主，居住舒适度极高。

在长沙主城可供开发的涉宅用地持续收紧的背景下，洋湖F03地块的指标自带稀缺属性。地块容积率仅1.01，对比近年土地出让数据，此类低密、主城、大规模的优质宅地，在长沙已是十年罕见。而该地块低密限高，这也意味着地块内最高只能建6层以内的建筑——产品形态基本锁定叠墅、联排、低层洋房。

配套层面，该地块坐拥洋湖板块全维资源，宜居属性与生活便利性拉满。教育配套上，地块紧邻长郡双语洋湖实验中学，周边汇聚雅礼洋湖实验中学、湖南师大附中博才学士中学等多所优质中小学。交通配套十分便捷，地块临近地铁3号线洋湖湿地站、山塘站，步行可达轨道交通站点，同时毗邻城市主干道，路网四通八达。

商业、医疗与生态配套同样成熟完善。商业方面，周边集聚宜家荟聚、龙湖洋湖天街、京东MALL、洋湖水街等多元商业综合体。医疗上，距离湖南省妇女儿童医院、长好医院等优质医疗机构较近。生态上，地块直面约7000亩洋湖湿地公园，坐拥一线生态景观。

或将刷新今年长沙涉宅用地的楼面价

摘得这宗长沙超低密纯住宅地块的浙江义承控股集团，此番也是首次落子长沙。这家起家于义乌的企业，在浙江本土深耕20余年，房地产业务已经拓展至浙、皖、苏、滇、湘等省份。据公开信息，集团全国累计投资规模超550亿元，总开发面积突破320万平方米。本次出让的洋湖地块项目，将作为义承别墅5.0作品的全国首秀，对标国内新一代别墅营造标准，打造长沙高品质别墅区。

“地价冲击力足，或锁定年度‘地王’。”湖南中原地产研究院指出，作为洋湖开发近20年的收官压轴之作，该地块自挂牌起便备受市场瞩目。本次底价平稳成交，但12000元/平方米的楼面价仍比今年3月拍出的金茂S10地块高近1000元/平方米。在当前市场环境下，该价格大概率将刷新今年长沙涉宅用地的楼面价天花板。

时隔一年ST绝味“摘帽”，中期分红1.49亿元

三湘都市报10月20日讯 戴帽一年有余，绝味食品迎来“摘帽”节点，今日股票复牌，正式撤销其他风险警示，简称由“ST绝味”改回“绝味食品”。撤销其他风险警示后，公司股票转出风险警示板交易，公司股票交易的日涨跌幅限制为10%。

历史财务问题完成整改，股票撤销风险警示

绝味食品被实施风险警示，起因是历史年报收入披露问题。2025年9月30日，湖南证监局出具的《行政处罚决定书》显示，经查明 2017年至2021年期间，绝味食品未确认加盟门店装修业务收入，导致相关年度报告少计营业收入，占对应年度公开披露的营业收入的比例分别为5.48%、3.79%、2.20%、2.39%、1.64%。相关年度报告未如实披露营业收入。

截至目前，公司收到《行政处罚决定书》已满12个月。此外，公司已就行政处罚决定所涉事项对相应年度财务会计报告进行追溯重述。至此，股票得以撤销警示风险。

业绩承压仍派现，中期分红1.49亿元

虽然绝味食品的风险警示已撤销，但公司目前尚未摆脱经营压力。8月20日晚间，公司披露2026年半年报，上半年公司实现营业收入25.15亿元，同比下降10.82%。扣非净利润为7986.69万元，同比下降40.08%。

半年报显示，报告期内，公司仍处于转型调整的关键阶段，持续推进门店调改、渠道融合与供应链优化三大核心任务。

值得注意的是，尽管营收和净利润同步下滑，公司仍实施大额分红，回报股东。10月19日，公司披露的2026年半年度权益分派实施公告显示，本次利润分配拟向公司全体股东每股派发现金红利0.25元，合计派发现金红利1.49亿元。

截至今日收盘，绝味食品报10.78元/股，最新市值为65.33亿元。

对于这家卤味龙头而言，卸下风险警示的包袱只是第一步，后续转型成效、盈利修复能力，才是市场持续关注的核心。

■全媒体记者 仝若楠

把AI关进可信“笼子”，软件湘企跑出新赛道

湖南新“智造”

“如果把软件开发比作建大楼，传统开发工具就像手工绘图，我们的AI辅助工具就是智能设计软件，能自动查错、提优化建议，甚至生成部分代码，让整个开发过程又快又稳。”近日，湖南泛联新安信息科技有限公司市场中心运营总监胡春山在接受三湘都市报记者采访时，这样解释自家产品的定位。

锚定蓝海赛道，给AI代码装上“可信约束层”

在国产基础软件的赛道版图里，多数细分领域已经跑出成熟上市企业，唯独对高可信产业安全影响最深远的开发支撑类赛道，至今还没有形成行业巨头。泛联新安从高可信软件测试赛道起步，锚定这片空白领域持续深耕，2023年启动AI转型后，更是把战略直接升级为“AI For Trusted Code”——AI赋能，代码可信。

“我们是做高可信软件测试出身的，对测试数据的理解比普通AI团队深得多。”胡春山说，团队没有跟风做通用大模型，而是把多年积累的高可信领域测试经验、工业场景数据，全部注入嵌入式垂域AI模型，把AI能力和传统开发支撑工具彻底拧成了一股绳。

作为本土成长起来的团队，泛联新安对国内开发者的生态需求理解得更透彻。胡春山以国产飞机除冰系统为例，当时他们为了攻克膨胀率上的技术卡点，第一时间就上门为本土企业完成了定制化适配。要是换做海外标准化工具厂商，按部就班走完服务流程，响应效率根本跟不上本土企业的紧急研发节奏。

“大模型擅长生成，但有幻觉；程序分析擅长验证，能守住确定性。”胡春山道出了团队的核心技术逻辑，他们把静态动态分析、形式化验证这些传统程序分析能力做成AI的“可信约束层”，把功能安全标准植入代码生成的全流程，用自动化测试替代人工评审，从根源上对抗AI生成内容的不可靠性，彻底解决高可信领域AI落地的核心痛点。

产学协同引才，厚筑本土软件“护城河”

依托数百个制造业用户的场景沉淀，这套融合技术已经在汇川技术等智能制造头部企业落地，服务上千名嵌入式开发人员，AI生成代码占比达到30%，带动整体开发效率提升15%、测试效率提升50%以上。

近一年，泛联新安客户增长率、业绩增长率双双突破50%。“比如去年的客户总量是200家，今年的目标是突破300家。”

在人才稀缺的基础软件赛道，泛联新安靠产学用协同破局。“和国防科大、清华、复旦等高校深度绑定，推出精英人才计划，在本科、研一、研二阶段就提前锁定优秀后备人才。”胡春山称，再依托长沙的城市文化吸引力，和北上广深形成错位竞争，把核心技术人才留在湖南。

“基础软件是长坡厚雪的赛道，不可能靠一两个客户就爆发式增长。”胡春山说，团队已经找准了高可信行业AI驱动开发支撑软件这条主赛道，数百亿级的市场空间里，技术和数据积累形成的护城河足够深厚，本土团队完全有机会实现从跟跑到领跑的跨越。

■三湘都市报全媒体记者 胡锐