

九个万达广场改旗易帜

万达结束对九个万达广场的管理,其中两座万达广场已更名为悦荟广场

今年4月1日,位于南京新街和济南泉城路的两座万达广场同时更名为悦荟广场。消息一出,便在网络内外引起了“围观”。看似业主与运营商的“和平”分手,但因为是万达便颇显得意味深长。众说纷纭中,人人都在询问,万达怎么了?



南京和济南的两座万达广场更名为悦荟广场。

图/CFP

多个万达广场改旗易帜

据大连万达集团股份有限公司官方网站3月30日披露消息称,万达集团陆续结束9个商业项目的管理,包括哈尔滨、沈阳、天津、济南、南京、武汉、长沙、南宁、大连等地。文中称,2005年万达集团将旗下上述城市中的9座购物广场持有部分产权转让,之后这些购物广场委托万达商业管理公司管理并使用“万达广场”品牌。为专注做好城市综合体的管理,在委托管理合同期满后,经双方协商同意,万达集团将陆续结束已转让产权的9个购物广场的管理,这些购物广场不再使用“万达广场”品牌。

记者了解到,目前万达集团的官网上已经没有上述9个万达广场的相关介绍;而这9个陆续完成更名后的“悦荟广场”所有者为全球性金融集团麦格理,有消息称已率先完成更名的南京新街口“悦荟广场”聘请了戴德梁行接管商场。

属于早期“历史遗留问题”

万达集团与麦格理的历史

渊源可以追溯到2005年。据万达集团内部相关负责人解释,2005年,万达冀望于REITs筹谋赴港上市,将9家万达广场转让,认购方正是麦格理。

据相关资料显示,当年麦格理通过银团贷款,以31亿的价格将9座万达广场收入囊中。而当时的万达集团正处于急速扩张阶段,已经运营和开工的商业广场达到21个,正是这9家万达广场不仅帮助万达集团成功套现,而且换来了快速发展的时机。之后,由于香港REITs未能成行,此后双方进一步达成合作意向,由万达集团代为管理已转让的商场,并继续沿用“万达广场”品牌直至今日双方解约。

对于此番麦格理与万达终止继续合作,有传言万达志向本不在于微利的商业管理,也有欲将商业赎回的计划,但麦格理提出了天价,双方未能达成共识。万达集团内部对此传言不置可否,只表示:“这只是早期的历史遗留问题。从前年提交上市开始,万达集团已将这9个广场剔除,每年的业绩统计也并未将其纳入。”

转让多年,不会影响万达

据了解,此次更名的万达广场多数位于二三线城市,是万达集团2005年之前打造的第一代、第二代产品,体量小、模式旧,且在多年前已完成转让,并不会给万达集团造成影响。“就如同几年前得过一场感冒能对现在的健康身体有什么影响?万达损失的只是当年潜在的未来升值机会,现如今看来总体利大于弊。”戴德梁行中国区董事、商业地产负责人张家鹏说。

业内多数人士认为,万达广场本轮更名风波对于万达集团本身并不会造成影响,但对于后来者也可以起到一定预警效果。

张家鹏指出,REITs作为一种基金,具有风险分散化和专业化管理的优势,但是在目前国内的环境中并不容易实施。“缺乏减税政策的支持及目前大体量的商业项目对于租金增长水平有抑制作用,加之商业管理团队的不成熟都不利于REITs模式的广泛应用。”张家鹏说,此前也不乏有通过REITs实现上市,由于收益较低不足以对抗通胀压力而退市的案例。

新京报记者 李捷

深圳东海岸 旅游地产板块崛起

众多品牌房企聚集,区域楼市迎来“史上最大规模”放量

中国经济高速发展促使旅游、度假需求逐年激增,在住宅市场调控下,房企近年来掀起了一股开发旅游度假产品的热潮,其中以主打“滨海资源”最为普遍。进入5月,被誉为“广东的三亚”的深圳东海岸区域楼市迎来“史上最大规模”集中放量,碧桂园、金融街、万科等品牌开发商都推出新房源,深圳东海岸正在形成中国新的旅游地产版图。



深圳东海岸区域楼市迎来“史上最大规模”集中放量。

资料图片

多盘推新品抢先机

“碧桂园·十里银滩预计6月中旬推出二期,约3000套新房源,总价仅30万-50万/套,”碧桂园项目相关负责人告诉记者,从深圳到项目驱车仅需40分钟,拥有优越海景资源、精装房的单价约为6500元/平米,房价仅为深圳普通楼盘的四分之一。

据介绍,位于珠三角东北部的深圳东海岸属亚热带季风气候。年平均气温21.7°C,拥有珠三角最优质的海洋度假资源,有“广东的三亚”之称,具备发展旅游地产的先天优势。

在相关政策指引下,2005年底引入金融街,随后又引入了碧桂园、万科等大批品牌开发商进行区域性地产大盘开发,意图合

力打造可与三亚抗衡的新兴旅游地产板块。

记者了解到,位于惠深沿海高速小径湾出口的碧桂园·十里银滩是当地最靠近深圳的楼盘,而自西向东,巽寮湾区域还分布着合正·东部湾、富茂·威尼斯湾、金融街·巽寮湾、万科·双月湾等在售楼盘,此外还有中航·中信·华侨城等项目;当地的总建设规模预计超4000万平方米。

距离深圳、广州车程均在2小时内的金融街·巽寮湾也在积极推盘。“今年准备推40亿-45亿元的货量,约5000套房源,”金融街控股总经理吕洪表示,房源为40-200平米的精装海景公寓,均价约1.4万元/平米,此前该项目年推盘量仅为数百套。

此外,富茂·威尼斯湾计划推出超2000套的65平米公寓,合正·东部湾也推售48-65平米精装公寓,万科·双月湾计划推2000套40-140平米和56-84平米公寓,巽寮湾区域楼市迎来“史上最大规模”集中放量。

新兴板块崛起

深圳东海岸热度不断攀升,竞争激烈,当地明星楼盘碧桂园二期的开盘,更吸引了区域乃至全国的目光。据上述业内人士介绍,碧桂园·十里银滩2011年7月开盘时曾创下“万人现场认购”的壮观场面,正是由于碧桂园推售“低总价精装公寓”获得极大成功,才引发巽寮湾各开发商在2012年推出类似产品。

“十里银滩一期认购客户达9000人,最终签约4000套房源,收金38亿元,”据碧桂园项目负责人介绍,由于一期的很多客户没有抢到主打海景观赏、正南面海的“观山海”1、2号楼房源,此次二期应客户需求推出了位置更优的观山海3、4号楼和主打优质景观园林的全新“水蓝天组团”。

据介绍,“水蓝天组团”主打刚需市场,一层采用约5米的架空层设计,打造了一个约5.3万平米的东南亚风格的空中园林。

“进行了几个月全国拓展后,蓄客情况良好,”上述碧桂园相关负责人表示,由于从深圳到项目驱车仅需40分钟,买家中深圳客户占了八成,此外最大的省外客户来自华北、东北。

记者了解到,买家对该区域最大的担忧是配套不足,事实上,金融街、万科等大盘都规划有配套设施,以确保业主入住时能充分体验到深圳东海岸海滨度假生活。

“6月1日碧桂园首家滨海五星级的凤凰酒店即将在碧桂园·十里银滩盛大开业,”上述碧桂园负责人表示,由于项目一期年底交房,目前各项如穿梭深圳的巴士站、菜市场、连锁超市等配套正在抓紧修建中,碧桂园·十里银滩的配套齐全,将建成集居住、旅游、休闲度假等多功能于一体的国际级滨海度假大城。

新京报记者 自曾晖