

13.35 亩小地块昨日很抢手

合肥21日“夺地”大战,高新区小地块 1207万/亩成交

星报讯(记者 任金如) 6块土地连续拍了5个小时,引来300多人“观战”,且每场土地竞价举牌不少于60次。昨日,合肥土地市场开年以来最大一次土地拍卖“盛况空前”,共成交6宗861.3亩地块,成交金额约45.13亿元。其中,保利地产连下“两城”,成为全场最大买主,英泰地产以1207万/亩的单价,竞得高新区13.35亩商住用地,创下年度单价新高。

土地市场:受新政波及?

13.35亩的小地块,也有“钱”途。昨日,高新区JH-2小地块,成为大“热门”,共有12位竞买人参与。最终,被合肥英泰房地产开发公司竞得,成交单价1207万元/亩,溢价率达141.4%。

这块土地的价格高了。昨日,合肥万途营销总经理孙宜庆点评,在这个区域,每亩单价八九百万元就差不多了,开发商可能赌的是未来两年的涨价预期。

而安徽建工学院李国昌教授点评,土地成交价格高,是土地供不应求的结果。开发商普遍看好未来市场,在2012年底合肥房地产销售并不卓越的情况下,房企需要“囤地”才能不断推出新产品以适应市场。

保利地产:一日连下“两城”

保利地产,成为昨日的“大赢家”。保利地产先以613万元/亩竞得滨湖区BH2013-01地块,总价为17.98亿元。随后,瑶海区E1301地块开始拍卖,保利地产又现身其中。这宗178.99亩商住用地,引来12家房企抢筹。

“750万元第二次!”保利地产最后的报价,让现场一片静默。祥源地产、伟星地产、万科地产等10位竞买人早已退出竞争,最后只剩文一地产和保利地产两家竞争。最终,保利地产顺利“杀出”,首次进驻合肥的东城。

去年内地电子商务成交 7.85 万亿

天猫和京东居前两位

3月21日,中国电子商务研究中心称,2012年,中国电子商务市场交易规模达7.85万亿,同比增长30.83%。从网络零售市场份额来看,天猫商城和京东商城分列第一、第二名。

报告数据显示,2012年B2B交易额达6.25万亿,同比增长27%;B2B商务服务企业达11350家,同比增长8%;B2B电子商务服务商的营收规模约为160亿元,同比增长23%。

此外,到2012年12月底网络零售交易规模达13205亿元,同比增长64.7%,

占社会消费品零售总额的6.3%。

截至2012年12月,中国网络购物市场上,排名第一的依旧是天猫商城,占52.1%;京东商城名列第二,占据22.3%;位于第三位的是苏宁易购达到3.6%。

中国电子商务研究中心据其他第三方机构监测数据显示,2012年,实际运营的个人网店数量达1365万家,同比减少15.7%,自2008年以来首次出现下滑。另有机构报告数据显示:淘宝网现有职业卖家600多万,每天停运或倒闭网店数量近万家。 财新

10亿2013年合肥工投债遭疯抢

记者获悉,3月20日,总额10亿元的2013年合肥市工业投资控股有限公司公司债券开始发行,发行期限为3个工作日,本期债券由民生证券和国开证券担任主承销商。

据民生证券方面介绍,本期债券为7年期固定利率债券,债券票面利率为

6.30%。经中诚信国际信用评级有限责任公司综合评定,本期债券的信用等级为AA级,发行人的长期主体信用等级为AA级,无担保。仅仅过去一天,记者从民生证券了解到,机构户和个人户已经售罄,现在只剩下少量数额,但起售价必须是1000万元起。 记者 张华玮

安徽传统炒货业搭“时尚快车”

宁国核桃要“触网”



制图:孙好

炒货界流传了这样一句话,“中国炒货看安徽,安徽炒货看合肥。”因为,在中国“十大炒货品牌”中,合肥独占其三:洽洽、真心、小刘。成长中的炒货品牌如何走出“新路子”,成为2013年安徽炒货业的“关键词”。

想当炒货“正规军”,过质量关!

虫眼、发霉、滑石粉、明矾……这些看起来没什么联系的字眼,却和老百姓茶余饭后爱吃的瓜子产生了联系,媒体曾曝光“炒货黑幕”,将包括合肥在内的炒货行业卷入舆论漩涡。

对此,合肥市质量技术监督局日前对洽洽、小刘在内的炒货市场进行专项检查发现,该市94家获证的炒货企业未发现“问题炒货”,产品合格率达到98%以上。

虽然虚惊一场,但这给安徽炒货业警了个醒,因为我们身边,没有质量保证的小作坊炒货店仍大量存在着。

“农贸市场、学校周边及小作坊出来的散成炒货随处可见,很多甚至都是‘三无’产品。”省徽派坚果炒货商会秘书长曹颖3月21日告诉记者,他们曾做过调查,合肥有四成炒货是小作坊制作的。

“呼吁了很多年,但小作坊仍有生存空间,且价格便宜,方便购买。”曹颖特别强调说,小作坊炒货食品安全没保障,分拣、煮制、烘炒没有标准,如果添加了汞、砷,对消费者身体危害非常大。“这些小作坊如果想长足发展,必须要成为‘正规军’,首先守住‘质量关’。”

传统炒货店走“新路”,触网!

同时,也有越来越多的小作坊正在往“大腕”看齐,成长中的安徽炒货品牌尝试走出“新路子”。詹氏核桃就是一个例子。

“实体专卖店面临租金上涨、管理成本上升等诸多‘头痛’难题。”说到核桃的销售渠道,安徽詹氏食品有限公司市场总监潘道伟称,“一定要外延销售渠道”。

潘道伟介绍,自2011年开始,詹氏核桃便开始“触网”,而2012年公司网络销售额也已达3000万元。2012年“双十一”对潘道伟的触动很大,“今年我们将加大网络销售渠道的投入,不管在人力、网络宣传方面都要加强,全年网络销售争取要比去年翻一番,达到6000万元”。

潘道伟说,公司现在主要在宁国办公,“与北、上、广等一线城市相比,电商人才差距可不是一点点”。

“电子商务未来很有可能颠覆传统的买卖方式”,潘道伟分析,未来,公司不排除向合肥等电子商务条件更好的地方聚集。

记者 董艳芬 丁林

安徽设肉储库平抑肉价

“一旦市场上肉价出现大幅上涨,就会从肉储企业调出储备猪肉投放市场,来平抑肉价。”昨天,省商务厅工作人员告诉记者,此次我省共有72家企业获得首批肉类储备资质。

记者在该厅提供的文件上看到,我省首批入围的企业共有72家,其中中央

级15家,省级57家。宫寒告诉记者,要入围肉类储备资质企业,并不是一件容易的事,需要符合非常严格的标准。“比如中央级的肉储企业要求母猪在500头以上,每年出栏量在1万头以上。”他说。

记者 曾梅

方圆支承、古井贡酒“豪买”理财产品

3月20日晚,上市皖企方圆支承发布公告称,公司拟使用不超过4000万购买银行理财产品。记者昨日统计发现,不仅方圆支承,顺荣股份也抛出了8000万购买理财产品计划,古井贡酒则将“豪掷”12个亿投资理财产品。

“上市公司将自有的短期资金通过购买银行理财产品获得相对稳定的收益,并不少见。”东方证券合肥望江西路证券营业部副总经理孙智磊昨日在接受记者采访时分析,两个原因导致购买

理财产品比较活跃,“首先是上市公司的投资范围和品种的限制政策有所放松”;其次,目前的经济环境,在保证资金安全、流动的前提下,投资金融性的理财产品是上市公司最好选择。

对于上市公司的大额资金“奔向”银行理财,孙智磊也表示,这从侧面反映出整体经济形势和行业投资不景气,上市公司缺乏更好的投资项目来保证投资收益。

记者 丁林

我省券商降低门槛唤醒“休眠”客户

近日,证监会向各券商下发通知,可以降低放宽融资融券的账户资金门槛,但强调必须在开户满6个月的情况下。记者昨日走访省城多家券商了解到,在收到通知后,我省大多券商结合自身的客户情况、风控要求,已将旗下客户开设信用账户的资产规模下限降低至20万元。

“也有部分券商下限是30万元,我还听说,有的券商拥有资金1万的投资者可开户。目前融资融券手续费下降到万分之五左右,投资者参与融资融券

券需支付的相应利息也普遍下调。”东方证券望江西路证券营业部副总经理孙智磊告诉记者。

据长江证券分析师周一介绍,去年在长江证券做两融投资的也就几个人,但这个月,来长江证券做两融投资的客户就有二十几个。招商证券的代雷也表示,“门槛低了,两融投资者明显增加,虽然还没有确切的数字统计,但据我估算,起码比还是50万门槛的上个月,增加了30%以上。” 记者 张华玮