

蓬莱渗油事件 康菲石油担责

始于6月4日的渤海湾蓬莱19—3油田的渗油事件一度引起广泛关注,有关方面终于在7月7日召开新闻发布会向媒体作了说明。当我国海监部门公布了对事件责任人康菲石油的罚款数额后,再度引发公众争议。

[详见 A2 版《主题策划》]



太阳能企业处于城市、农村都受局限的境地,眼前无法充分发挥“余热”,该领域企业的发展前景“堪忧”!如何打破僵局,苦煞了诸多该领域的企业老板们!

皇明借道“蔚来城” 欲让“节能太阳” 率先“普照”高端房产

财经评论 | Caijing Pinglun

蔚来城： 打的仍是“节能牌”

蔚来

蔚来城作为“皇明节能建筑示范小区”项目,建筑设计大量采用太阳能、光伏光电、温屏玻璃等较高的节能材料和设备进行全面系统的节能优化。小区除采用环保节能材料外,主要是利用可再生能源、太阳能解决日常生活热用水、部分建筑供暖、照明等。可以说,蔚来城是人类低碳地产征途上一次前所未有的突破与探索,是节能地产的先驱者和引领者。

“凡节能的建筑都是美的,凡不节能的建筑都是丑的。”黄鸣朴实的一句话,表达了皇明人对节能近乎偏执的执着和重视。

一个项目可以带动一个区域,一个区域可以提升一座城市——节能地产的开发不仅要站在城市运营的高度,还应该站在人类生态文明建设的立场,才能推出精品与国际接轨。蔚来城正是基于这样一种初衷,无论从投资策划、规划设计,还是营销服务各个方面,都引入了创新机制,与国际低碳、节能科技前沿接轨,它的开发建设对整个新城区有着深远的意义,不仅能带动新城区的发展,而且还将对整个德州市乃至国内外其他节能住宅建设起到良好的示范作用。

“‘蔚来城’是高端项目,绝对不会降价,而且在二线城市有上升空间。”黄鸣认为,即便在限制房价的时候,房价的增值部分都用于可再生能源、用于节能减排,国家会宽容和允许。

孙维晨

“蔚来城”的未来会怎样?不知道!但皇明太阳能董事长黄鸣对此却很有信心。

“蔚来城”坐落在山东德州经济开发区太阳谷大道皇明日月潭大厦北区附近,由中国皇明太阳能股份有限公司(下称“皇明”)旗下的皇明太阳能房地产有限公司开发。其背后的控制人当然是母公司董事长黄鸣。

无处安放的太阳能

如果不是来自新能源市场的逼迫,黄鸣可能不会让他的皇明去碰房地产业务,更别提加入房地产高端项目的豪赌。

2000年以前,包括上海、北京等一线城市在内,城市建筑大多是6-7层,楼顶均可安装太阳能设备。可是随着房地产发展,高层建筑大量发展,太阳能无处安装,即使安装也不美观。加之家电下乡对于太阳能的影响,“现在的太阳能企业处于城市、农村

都受局限的境地,前途堪忧。”黄鸣说。

1999年,皇明试图与万科实现一个太阳能建筑一体化小区的合作。超前的思想并未获得万科的肯定。“万科提出很多苛刻条件,令谈判不欢而散,对方主要意思是对太阳能设备不放心,当时太阳能行业还没有达到令人信服的程度。”万科董事长王石当时认为,搞太阳能的企业都能搞房地产,这是房地产人的悲哀。

不甘失去地盘的黄鸣,为了让房地产开发商信任太阳能行业,制造了“蔚来城”概念——将太阳能技术与房地产项目相结合,即所谓的“太阳能一体化建筑小区”。其建筑设计大量采用太阳能、光电、温屏等较高的节能材料和设备进行全面系统的节能优化。此外,“蔚来城”主要是利用可再生能源、太阳能解决日常生活用热水、部分建筑供暖、照明等。常见豪宅中的名贵大理石和花木草本被太阳能设备取代。

一开始,“蔚来城”只不过是太阳谷的几十栋太阳能样板房。然而,没有做成饺子

的面是缺乏市场的。黄鸣决定在此基础上启动“蔚来城”项目。2010年4月份“蔚来城”第一期开盘。

豪宅推高了房价

如黄鸣所言,“蔚来城”一期于2010年开盘。其所坐落的地块曾在2006年多次流拍。而皇明正是于当时出手,以最高竞价摘得。

有未经核实消息称,据说当年该区每亩地价只需大约800元。

随后经过皇明太阳谷的一番“折腾”,德州城市形象逐步兴起,而房价也开始出现上升。由原本每平米3500元的均价上升至超过4000元。

(下转 A2 版)



中信 蹊跷中标地块引哗然 出价与底价完全一致被疑暗箱操作

卢元强 李慧 徐曼曼

7月6日上午,北京对CBD第二批共计9幅地块进行招标出让,底价总额达16993亿元,如果以最高投标价计算总价246.55亿元,溢价45%。

据统计,约有联合体以及单独企业20家参加投标。其中Z11地块,由于只有中国中信集团、中信银行股份有限公司联合体一家竞标,并且出价与底价蹊跷一致,引起一阵哗然。

就此,记者分别致电询问北京市土地整理储备中心和中信集团、中信银行,得到的答案均为“不清楚”、“不知情”。

资料显示,此次出让的9幅土地均为商业金融性质用地,总规划建筑面积达109万平方米。其中,Z11地块占地面积7484平方米,规划建筑面积14万平方米,容积率



高达18.7,楼面地价达到18800元。该地块将鼓励金融机构进驻。

根据招标方现场公布的竞标情况,该地块惟一投标方中国中信集团、中信银行股份有限公司联合体出价26.32亿元,与地块竞标底价神奇一致。

消息一出,现场立刻哗然。一位不愿透露身份的人士随口惊叹:连亿元后的小数点都一样,实在是小概率事件。



本期导读 | 大财经

经 营企业 | ENTERPRISE

A3

235亿美元 海螺水泥拟印尼建厂

A4

稀土出口配额

将向大型生产企业倾斜

理 通商道 | COMMERCIAL

B1

企业家:

多多益善好,还是名副其实更好

B2

激情欧兰琴:

让别人幸福是我的快乐

财 智人生 | LIFE

B3

八仙过海

“煤老板”各显神通忙“转型”

B4

包头亿万富翁自焚真相揭秘

富 在市场 | MARKET

C1

国内葡萄酒产区传出“品牌战”枪声

C3

东风乘用车

醉翁之意在于做大自主品牌

万科高调迈进 商业地产 市场人士担忧

6月28日,万科企业股份有限公司正式对外公布了其在深圳区域的商业地产策略。“未来两年内,万科在深圳将完成3个总计30万平方米的地标性购物中心,还有约34万平方米的社区商业,以及40万平方米的写字楼开发,计划两年内要达到100万平方米的商业物业开发体量。”深圳万科营销总监罗雪说。

这意味着,作为试行商业地产的先头兵,深圳万科首次向外界详细阐释了万科进军商业地产的路线图,这标志着万科已从原有的社区商业扩展至城市商业。

不仅是深圳万科,上海万科、北京万科等分公司也在商业地产领域动作频频。但市场人士担忧的是:商业地产是否会影响万科的资金周转率,以及被称为商业地产“小学生”的万科如何提升商业地产品牌和专业的运营能力。

(刘晓云)

