省政府亮出前三季度“成绩单”

新增542个项目等待央企“拥抱”

星报讯（记者 祝亮） 非公企业增加了3.2万户、个体户增加了6.1万户；与央企合作项目开工146个，投资达4323.6亿元……2010年已经过去大半，我省今年几项重要工作任务完成的咋样？日前，省政府亮出了今年1~9月份的“成绩单”。

蚌埠高新区有望升为“国字号”

今年1~9月份，全省实现高新技术产业总产值4187.64亿元，完成年度目标任务的93.06%。1~9月份，17个市实现高新技术产业总产值均超过了年度任务的80%以上。其中，滁州、铜陵、池州市等已完成全年任务。 根据省政府提出的工作要求，我省将推进芜湖国家高新技术产业开发区建设，继续抓好蚌埠高新技术产业开发区升级为国家级高新区工作。

非公有制企业又增加3万多户

据初步统计，1~9月份，全省非公有制经济实现增加值4866亿元。截至9月末，全省非公有制企业共有22.4万户，较上年末增加3.2万户；个体工商户131.2万户，较上年末增加6.1万户。

在第四季度，我省将全力办好安徽省与全国知名民营企业合作发展会议，确保完成签约项目总投资额3000亿元的目标任务。

谋划近万亿投资项目“拥抱”央企

截至今年9月底，全省已开工央企合作项目146个，投资规模4323.61亿元，完成计划开工项目年度目标任务的96.08%。全省新增洽谈央企合作项目101个，投资规模1978.48亿元。同时，谋划了542个新项目，投资规模9209.8亿元，并在国务院国资委“投资安徽”专栏进行了发布。

省政府要求各市要高度重视542个新推介项目的对接洽谈工作，采取一对一对接洽谈、互访和邀请央企来皖实地考察等多种方式，切实增强项目对接洽谈工作的有效性、针对性，确保我省今年3000亿元新签约目标任务如期完成。

安全事故死亡人数明显下降

今年前9个月，全省发生各类事故9469起，死亡2171人，同比分别下降7.7%、10.9%，死亡人数占全年下达控制指标的63.04%。

第四季度，我省将开展“打非治违”专项行动，并严格执行高危行业安全生产行政许可制度，结合矿产资源开发秩序整顿和矿产资源整合，再关闭一批安全隐患严重的小型金属与非金属矿山。推动化工生产企业“进园入区”，以及烟花爆竹生产企业有序退出和转型转产工作。

合肥昨日361.97亩土地揽金20.7亿

高新区“黄金地”遭200多轮“疯抢”

星报讯（记者 任金如） “970万元/亩第一次，970万元/亩第二次，970万元/亩第三次……成交！”随着合肥土地交易中心拍卖师的一锤定音，二次调控后省城最大规模的土地拍卖会昨日圆满落幕。其中，高新区101.27亩飞歌地块经现场200多轮竞拍之后，终于花落蓝鼎集团。

开仓放地，361.97亩揽金20.7亿

继11月10日成功出让5宗地后，合肥于昨日上午9时再次“开仓放地”，来自高新区、蜀山区和瑶海区总面积高达361.97亩的4宗地块经过现场激烈争夺，均成功拍卖，共计揽金20.7亿元。

进入11月份以来，为追赶2010年度供地计划，合肥掀起了卖地热潮，房地产开发企业也积极拿地。截至记者发稿时，合肥11月份已成交土地11宗，总面积606亩，揽金29.2亿元。

200多轮争夺，蓝鼎拿下“明星地块”

此次被业内普遍看好的N-5（飞歌）地块，竞拍企业有9家。N-5地块开拍后，90号竞买人首先应价，现场一片火热，竞拍不到半小时，就被应价到730万，快速上涨的势头却丝毫不减，激烈的拉锯在62、66、158号三家竞拍人之间展开。经过200多轮的激烈竞价，最终，62号蓝鼎集团以970万元/亩的价格竞得此地块，成交总价9.8亿元，地面价14549.93元/㎡，楼面价4850元/㎡。

业内人士分析，N-5地块是高新区很久来推出的唯一地块，自然很稀缺；其次，从地块面积上来看，101.27亩的面积在面积上具有开发高端住宅的潜力。



蓝鼎集团拍下N-5（飞歌）地块

新政下，合肥二手楼市很“冷”

合肥二手房中介或现“关门潮”

央行加息、严控房贷、契税新政面市……今年对于不少房产中介来说，是波澜起伏的一年。对照今年上半年的热火朝天，如今门可罗雀的情景，让省城的二手房小中介们颇感受到了“严冬”的寒意。一位不愿透露姓名某二手房中介公司负责人断言，年底合肥将有65%的小中介将“关门大吉”。 记者 任金如

现状：20万都买不到房，小中介提前“过冬”

“前几天还是中介公司，过几天就变成了小饭店。”家住临泉路长城小区的市民林先生说。

“从上个月开始，市场已经不行了，进入11月以来，市场就更冷了。”房产经纪人小孙告诉记者，9月，一个门店还能成交五六套，10月只有两三套，成交下降了50%。

记者了解到，随着新政效应显现，小孙所在的中介遭遇的情况在二手房市场上很普遍。在一些小中介比较集中的区域，如青阳路、临泉路等，不少中介公司都是人去楼空、关门上锁。一家已经关门的房产公司经纪人透露：“9月29日颁布了‘新五条’，外地人不能在合肥买房了，贷款首付提高到3成了。我有个朋友原来在深圳打工，积攒了20万打算到合肥来买房，但是现在异地买房受到限制，20万在合肥根本买不到房。”

据了解，“新五条”以来，几乎所有小中介公司的成交量都在下滑，连续几个月不开单很正常，即使开一、两单，除去房租、水电、员工工资等也不足以维持。

变化：开60万单都是亏本，中介开始“上门吆喝”

“年底将有65%的小中介面临倒闭。”某二手房中介公司负责人断言。房产经纪人小孙也给记者算了一笔账，以一个直营店来看，一个60万的单子，按照2%的提成算能拿到1.2万，但是现在竞争激烈的情况下，一般只能拿到1万元。这1万元还包括了业务员30%的提成即3000元，报房源人20%的分单即2000元，再加上房租、水电费、税收、业务员和文员的工资，还有给总部的业务分单……“如果一个月开一个60万单子是亏本。”

“以前我们主要是有客户上门，直接来找我们代理，现在我们主动联系客户，有时候还要联系很多客户才能成单，变被动为主动了。”安徽二手房、民间借贷中介服务企业阳光恒大公司五河路店地产部主管王海宝表示。记者走访其他中介公司了解到，绝大多数二手房买卖双方还在采取观望态度。

结论：现状持续下去，小中介面临重新洗牌

“今年的6、7、8三个月许多中介公司的成交量都在下降，从各区房产局的统计数据显示，那三个月的成交量同比下降了40%，‘新五条’之后情况更加严重，进入到10月下旬，成交量同比下降了50%，刚刚在9月份有点回暖迹象的二手房成交量再次下滑。”安徽明大房产总经理徐齐富表示。

记者电话采访了几家连锁中介，相关负责人无一例外地表示，按照现状走下去，二手房中介也即将形成关门大潮，新一轮的行业洗牌正在来临。

“现在是中介洗牌阶段，哪个中介都一样。”某公司房产经纪人表示中介洗牌大潮已经来临。

