# 万柳地块冲击楼面地王

## 竞价首日报价达18.66亿元，业界估计楼面价最终或超3万元/平米

**新京报讯 （记者袁晓澜 张旭）**近期备受瞩目的海淀区万柳居住用地昨日开始网上竞价，并收到18.66亿元的第一次报价。该地块起始楼面价高达2.4万元/平米，业界认为其成交楼面价有可能超过3万元/平米，总价或超过25亿元，成为北京新的楼面地王。

### 7月4日或现新地王

5月30日，海淀区万柳地区居住用地挂牌，即引起广泛关注。根据招标文件，该地块位于地铁10号线巴沟站南侧，周边紧邻万城华府、北京华联万柳购物中心。总建筑面积7.7739万平米，折合楼面价2.4万元/平米。

昨日首家竞拍房企报价18.66亿元，与起始价相同。据知情开发商透露，昨日报价企业为融创中国。但记者未能从融创证实这一消息。据悉，7月4日网上竞价将截止，并进行现场竞价。

据悉，在北京宅地市场上，成交单价超过2.4万元/平米的宅地仅有3宗，包括2010年的中国兵装蓟门桥地块、远洋大望京地块，以及今年4月成交的东直门香河园地块。

### 多家房企瞄准该地块

北京中原地产分析师认为，万柳区域是成熟的高档社区集中区域，新增住宅供地已经多年匮乏。该地块的容积率为2.0，容积率不高，建成的楼盘品质将比较高。而区域内目前二手房均价已经接近6万，碧水云天、万泉新新家园等小区都已经超过5万元，万城华府等项目售价已经超过8万。

分析师认为，该地块的最后成交楼面价可能突破3万元/平米，最后成交楼面价可能在3万元-3.5万元/平米之间，创造历史新高。

据媒体报道，链家地产分析师称，由于万柳地块的稀缺性，受到市场高度关注。目前已经有多家开发商专门为竞拍万柳地块筹措资金，数量“大概在十几个亿”。

龙头房企万科北京公司总经理毛大庆也表示，万科会积极参与万柳地块竞拍，但不会拿地王。

新京报制图/林军明

■ 观察

## 溢价率走高 土地市场升温

据记者统计，今年一季度，北京共成交5宗宅地，且全部“零溢价”成交，进入4月，热门地块东直门香河园地块入市溢价43%，楼面价超过25749元/平米，创调控两年来新高。6月18日门头沟区龙泉镇项目以溢价50%成交。

一位央企地产人士告诉记者，目前经过两年的调控，楼市政策已见底，加上降息等宏观政策利好，开发商对未来市场预期看好，因此手里有钱的开发商开始纷纷买地。

**新京报记者 袁晓澜 实习生 李雪莹**

# 钢市连跌两月 钢厂纷纷降价

## 鞍钢、武钢、首钢下调7月出厂价

**新京报讯 （记者黄锐）**继宝钢上周下调7月出厂价格之后，本周国内各大钢厂纷纷跟降。昨日记者了解到，周一鞍钢、武钢、首钢悉数下调了7月钢材出厂价格，其他如重钢、太钢、湘钢等也纷纷出台价格政策，中板出厂价格普遍大幅下调，幅度在100-200元/吨之间。

业内认为，目前钢价已连跌两月，市场需求依然不见好转，降价在预期之中，钢材市场或借此“透一口气”，迎来反弹需等到下半年。

根据调价文件，7月份鞍钢热轧卷板下调130元/吨，中厚板下调200元/吨，冷轧下调幅度最大，达到300元/吨；武钢同样7月份的热卷、冷卷、中厚板、热镀锌等主要品种皆降价，降价幅度从150-200元/吨不等。

从4月中旬以来，钢价一路下滑。据兰格钢铁网监测的全国十大城市均价数据显示：与年内高点相比，冷轧卷板已累计下跌210元；中厚板已累计下跌270元。

“由于目前汽车、家电、机械制造等下游市场需求低迷，钢材市场已经疲软近2个月，5月份更是跌得厉害，因此降价在市场的预期之中。”联合钢铁网分析师胡艳萍称。

6月11日，宝钢在连续三个月大部分产品开出平盘政策后，首次大幅下调产品出厂价，各主要产品价格下调100元/吨-400元/吨不等。

武钢、鞍钢、河北钢铁、沙钢等大型钢厂随后下调了板材出厂价格，分析师认为，这一轮下调在一定程度上缓解了市场倒挂的压力。

不过，钢价下调也在一定程度上打压了下游信心。“这也说明钢厂认为市场短期内不会好转”，胡艳萍称。她预计“三季度后期将会有明显好转”。

也有不少乐观人士预计钢价会更早上涨。兰格钢铁网专家团资深专家韩卫东认为，如果国家政策放宽，国内外经济环境继续转好，在多重利好因素的推动下，7月份钢价会有上涨的机会。

责编 徐超 图编 李冬 美编 叶绿 责校 杨许丽


# 沉重不再，联想超极本开启“轻”凉夏日

夏日来临，人们已经能够明显感觉到扑面的炎热气息。而对于出行在外的上班族来说，任何多余的重量都会是一种负担，让身体倍感辛苦。随着笔记本电脑的推陈出新，轻薄而又性能强劲的笔记本越来越受到年轻白领的欢迎，就如现在流行的超极本，便捷、超性能的特质，大大减轻了消费者的工作负担，领引消费者告别沉重，迎接便捷，更加高效的生活。

在超极本时代到来的今天，各大厂商也使出浑身解数，推广自己的超极本。在联想来说，针对今年5-6月推出的两款U310/U410笔记本电脑，联想在6月16日-17日，6月23日-24日，6月30日-7月1日，7月7日-8日期间，开展了“笔记本减负”活动，消费者只需携任意品牌的笔记本电脑前往指定店面对笔记本进行重量检测，超过1.85kg即可获赠“U本色权益卡”，享受U系列直降700元的优惠。与此同时还可参与6月30日举办的“笔记本称重挑战赛”活动，现场摘取0元换购U310笔记本的机会，丰富的促销优惠无疑为消费者带来了更多的超极惊喜，同时也带来了一个火爆异常“超极夏天”。

**超轻薄设计 减轻上班族夏日负重**

由于工作每天面对电脑且经常要携带它们往返于公司和家之间，在某创业型公司就职的刘女士跟笔者谈到自己的工作，笔记本重量已经成为其关注的第一要素。“用上一台笔记本的时候，我买了两个适配器，家里一个，公司一个，就是为了不用背在身上，这大夏天的，能少带东西就少带点。”刘女士对电脑重量的要求，非常具有代表性。在一家权威咨询公司对1365人进行的关于笔记本&超极本的调查中，关心首选项选择重量的人已经超过了性能，达到37%。

联想U310在重量方面减低了1KG，配置方面不但没有降低，而且与现在主流的笔记本产品不相上下。它使用了英特尔酷睿第二代i3处理器，具备1秒极速唤醒功能，刘女士工作中使用最频繁的腾讯QQ、IE浏览器、office软件、photoshop等软件的使用速度都有不小的提升，同时开启多个任务的时候也不会再出现卡顿现象。极速唤醒功能让刘女士在变更联想U310使用地点的时候，可以快速的进入使用状态，不用再苦苦等待进入操作系统。

**时尚设计 夏日社交赚足面子**

社交是人们表现自我，扩展人脉的重要社会活动，而社交早已经不是所谓主流社会才会涉及到的领域，不论是高端商务人士还是普通的学生、白领，都会参与各种社交活动。而在夏日的社交活动中，轻盈的背包会让人们更轻松的应对各种情景。

一身潮牌时装的丹尼斯，会把他的联想U310带到各种社交场所，“它很轻，这是关键，携带它不会有太大的负担。我看到有些朋友还在使用传统的笔记本，他们会向我抱怨电脑太沉，让他们的衬衫都湿透了，在面对客户的时候非常狼狈。”丹尼斯说到这里的时候忍不住笑了一下，而炎热的气温确实对我们每个人大的形象都构成了挑战。

“U310的设计体现了现代科技的美感，我很乐于向我的客户或者朋友展现这一点”，丹尼斯说起联想U310的外观设计也是头头是道：“它采用了BOOK ID的经典设计，厚度只有18mm，全铝合金外观一体成型，没有一颗螺钉，配合纳米级喷砂图层，再经过20多道工艺打磨，才是我们现在看到的样子。U310还有三种颜色可以选择，如果你的幸运色和我一样是蓝色，我会感到更加高兴，因为那看起来会感觉非常凉爽。”

事实上，比大多数超极本更便宜的U310，最大的优势并不是价格，作为一款消费级的产品，如何满足用户的心理期望和实际使用需求才是最重要的，这也是品牌的价值所在。超极本作为从概念到实现始终都是为了给用户提供与传统笔记本所不同的用户体验，除了轻薄之外，作为一款便携的移动设备，对外观的要求也比传统笔记本强了许多。显然联想在U系列超极本的设计上下了许多的功夫。在这个夏天，为什么不让自己从沉重的背包压迫下解脱出来呢？

**写在最后**：从长远来看，随着英特尔处理器性能功耗比的不断提升，轻薄便携的超极本将成为消费级市场的主力，用户们对于过剩性能的渴望值不断降低，而对重量的减低越来越感兴趣。扛起超极本亲民风潮的联想为用户交出了漂亮的答卷——U310，“极纤、极强、极快”是它的三大标签，超极本作为新形态、新平台产品，所经历的是从无到有的过程。消费者认识它、接受它也经历了非常曲折的过程。但是超极本最终以“轻”字诀，打动了不同职业、需求、年龄的用户群体，把脉市场，挖掘需求，正是超极本强势崛起的法门所在。