

北城万和广场盛大开盘

5月1日上午,北城万和广场举行了隆重的开盘庆典,仪式在位于沂蒙路与三合五街交会处的北城万和广场营销中心前举行,北城万和广场是临沂市的重点项目,市政协原主席、北城新区开发建设指挥部指挥李桂祥,市人大常委会副主任、北城新区开发建设指挥部副指挥长杜甲普等出席了开盘庆典并剪彩,临沂北城置业有限公司董事长李照先生敲响开盘锣,宣布万和

广场正式开盘。上午9点18分,营销中心正式开启,餐桌摆放了精致糕点和高档红酒供客人品鉴,营销中心洋溢着派高雅尊贵的气氛。选房现场人头攒动,经过一个上午紧张而又有序的选房,北城万和广场首期推出的国际商业步行街2、3号楼,以高出临沂市场同类商业项目至少30%的单价,数百上千万元的单铺总价,创造了当日销售率突破70%的奇观,显示出市

场对于定位于“再造一个市中心”的北城万和广场项目巨大升值潜力的一致看好。北城万和广场占地面积238亩,总建筑面积超过80万㎡,由临沂北城置业有限公司开发建设,温州格林地产顾问全程代理。以国际一流的Hopsca综合体模式进行规划,定位为仅次于人民广场商圈的临沂副商业中心,集国际时尚品牌中心、全球水准的商业步行街、超大型的

Shopping-mall、五星级酒店、都市酒店群、百货大楼、娱乐休闲中心、餐饮美食中心、商务办公中心、家具电器城、金融服务中心、高级公寓等为一体,包罗万象,休闲娱乐、衣食住行面面俱到,一站式国际一流生活配套,应有尽有。将为北城新区及临沂市民提供前所未有的生活体验。北城万和广场以其无限包容性和兼收并蓄的姿态,融合国际商业规划理

念,通过合理的规划布局、便利的交通、经营形式的多样化,成为目前临沂乃至国际最优化的商业业态之一,也是未来商业模式的发展方向,并作为一种全新的商业模式将为北城核心商圈注入新的商业活力,与北城共荣发展,是一项重大的民生工程。不仅服务北城新区超过50万的人口,更辐射整个临沂乃至鲁南。北城万和广场,融合十大都市功能于一体,无

论从规模、设计、功能上来说,是临沂、山东乃至国际上均称得上领先的都市综合体,北城万和广场,致力于再造一个市中心,以起步就与世界同步的气势,助推临沂向国际化发展迈出更大的跨越。由于该项目得天独厚的区位优势,国际超五星级巨头和排名世界首位的国际连锁超市巨头已达成合作意向,即将入驻。(田慧)

投资商业地产的“三条军规”

尽管当前整体市场看好,但并不代表把钱随便扔到哪个地方都可以赚钱。尤其是商业地产,因为牵扯到后期商业的运营,对投资者的眼光有着更高的要求,单凭感觉是绝对不行的。

选择好的开发商,可能大多数投资者都能准确判断。但该如何选铺?对大多数普通投资者来说,面对当前投资者现状,专家们给投资者开出“良方”。

看规划,就是看未来

看规划也可以叫做看未来。所选择的商铺,或者投资产品,在未来的城市规划中所处的区位,这对投资前景很重要。比如北城新区、涑河片区、西部商圈等都是现在临沂着力打造的重点发展区域,这个地方的价值也相对比较较好。

看回报,用租金反推房价

不看地段,看回报。很多人喜欢往市中心凑,

花高价买个商铺,利润空间和升值空间都受到了挤压。也有的投资者认为,买了黄金地段的商铺,他们可以承受高租金的。专家表示这样的好事不见得都有。恰恰相反,高端品牌,特别是奢侈品商家是非常精明的,他们会拿品牌为砝码寻求更低的租价。

看结构,明确商铺租给谁

投资者还有必要研究商铺的建筑结构、物业结构,层高有多少,进深、开

间、柱距,在购买之前就要想清楚,你所招租的对象会做什么样的经营项目。

比如做餐饮,如果烟道、下水、卫生间都没有,就没有办法做好;对

于很多投资者来说,自己是不做运营的,所以必须考虑清楚这个问题。不同商家对铺面要求不一样,很多人可能觉得小开间、大进深的商铺不好,不利

于经营,但是如果招来的商家是做建材的,反而正合适。长条的建材就需要这样的房间。而做超市的话,就对柱距有不小的要求。(综合)

高·上海街
——临沂新城区·民、乐、乐——
开业在即,抢占北城新区
首席大型商业中心
招商热线: 0530-5630668/5630664 地址: 北城新区沂蒙路与三和街交汇处

金典·世家 业之峰装饰·金典世家杯 第四届年度经济人物
业之峰装饰: 沂蒙路189-3号天基大厦 金典·世家: 通达路与金坛路交汇处 电话: 8111077 8129880 8129881

惊涛拍岸尽显商场风流 大浪淘沙成就浙商典范

记临沂市温州商会会长 郑国才



怀着对创业的激情和热忱,他在临沂这块福地上实现了事业的腾飞。凭借温州商人独到的眼光和敏锐的市场触觉,他打造出临沂新鼎泰机电材料现代化专业批发市场。以自己的慎思和果断,他实现了温州商人在临沂从销商品到销商铺的华丽转身。他团结联合温州同乡,创立了温州商人“跨国网络”新的一环——临沂市温州商会。他就是临沂新鼎泰机电市场的带头人和核心人物,现任临沂市温州商会会长——郑国才。

出生在温州的郑国才从小就受到浙商的耳濡目染,在哥哥的牵线下也走上了经商的道路。没到临沂之前,年轻的郑国才曾在青岛等地专做电器生意,尽管干得很卖力,可生意始

终没有多大起色。1996年,经过实地考察和慎重的思考,他决定把自己事业新起点放在具备天时、地利、人和的临沂。“社会主义市场经济的舞台给了我们创业的空间,政府方面给予了我们非常大的支持,上到市委、市政府,下到各级职能部门都给了我们帮助和指导;而另一方面,临沂城这些年经历了长足的发展,成为当今中国著名的物流发达、交通便利的城市;还有让我感受最深的是临沂人实在、诚信、好交往,在临沂创业的浙江老乡和亲朋又非常多。天时、地利、人和都具备的临沂城让我的事业进展的非常顺利。这证明当时的选择是对的,临沂是我的福地。”谈到临沂的经

历,郑国才兴奋地说。来到临沂后,郑国才凭借临沂得天独厚的市场、大物流的兴旺氛围和自己的扎实肯干、讲究诚信,回头客越来越多,生意一天比一天兴旺。随着产品销售量和销售额的直线上升,获得了正泰电器和上海胜华电缆总部的充分认可,成立了两家大集团的临沂分公司,并发展成为山东分公司。两年后,随着生意规模的逐渐扩大,郑国才果断出手,将专卖店迁到通达路沿街的黄金地段,店铺位置、经济面积和经营环境有了一个质的飞跃。事实证明,郑国才的果断抓住了商机,专卖店的销售额逐年上升,最高达到了1亿元。

生意越做越顺,郑国才产生了向外扩张的想法,并很快付诸于行动。先后到山东的其他几个城市扩展生意,但受到各种环境的制约,向外扩张的生意都不是很顺,最终又回到了临沂。谈起自己的创业,郑国才说,自己吃的苦和遇到的难处一言难尽,但都走过来了。最重要的是在这个过程中,要果断和坚持,抢抓商机要迅速,承认错误要果断,及时吸取经验,分解压力。“每个生意人,都不把自己当老板。”郑国才告诉记者,“就是要在不断的进取和总结中,去实现更大的目标。”随着临沂市场知名度的与

日俱增,各地客商纷纷来临沂淘金,从而催生了临沂各类专业批发市场的逐步建设和在原有市场上的升级改造。来专业批发市场搞经营的客户越来越多,而商铺却越来越少。何谓商机?发现一种没有被满足的需求。长期从事电器和电缆销售的郑国才萌生了打造一个专业化、现代化的机电材料批发市场的念头。经过多方考察,郑国才再次果断出手,联合两个朋友搞起了商铺开发。

2009年,从商谈、租地到报批、规划、建设,经过紧张的施工建设,占地60多亩,总投资4000多万元,建筑面积4万多平方米,可容纳400多客户入住经营的临沂新鼎泰机电材料批发市场正式运营,销售情况非常火爆,业绩节节攀升。临沂新鼎泰机电材料批发市场是个现代化的专业批发市场,主营机电、五金和电器,市场内各项配套设施非常先进,停车区、物流区一应俱全,互联网入户,方便快捷,客商可在店铺内进行网上销售和订购,然后直接到物流区发货和取货。

机会都是留给有准备的人,凭着浙商敏锐的嗅觉和对市场深入、认真的分析,郑国才实现了事业发展的成功转型。从销售商品到销售商铺的华丽蜕变,临沂新鼎泰机电材料批发市场在沂蒙大地上焕发勃勃生机。

有专家指出,浙商发展经历了三个阶段,第一阶段是以温州和义乌为代表的小货郎。第二阶段是遍布全国的“蚂蚁军团”。二十世纪80年代初,百万浙江大军成了走南闯北的购销员。第三阶段就是纵横全球的“跨国网络”,百万浙江商人散居在世界各地,把浙江人的市场网络伸向全球每个角落。随着生意的扩大,以及来临沂经商的温州老多的增多,为了联合集体力量,为广大温商搭建桥梁,提供便利信息,2010年,郑国才联合了万博泓服装市场创始人之一的黄圣权,召集了十多位温州籍商人,各行各业的精英,发起筹建今天的临沂市温州商会。在筹备期间,商会向临沂市招商局提出申请,在获得民政局民间社团管理局登记后批准成立。

2010年10月20日,临沂市温州商会会员代表大会在蓝海国际大饭店蓝海厅隆重举行,民主选举出以郑国才任会长,黄圣权任执行会长,临沂市温州商会正式成立。商会全体会员以“同一种乡音,同一个目标,与时俱进,振兴商会”为题材,秉承温州商会章程“团结合作,共谋发展”为宗旨,坚持四项基本原则,倡导文明诚信经营,促进内部优势互补,发扬温州人精神“商行天下,智行天下,善行天下。”大力推动临沂、

温州两地市经贸往来与合作,努力搭建好与临沂市委市政府各职能部门桥梁纽带作用。建立沟通桥梁,构建联系平台,开展交流渠道,协调各方关系,树立了临沂市温州籍商人的新形象和影响力。上联会长单位,下联会员单位,横联市政府各职能部门,外联全国各地191家兄弟温州商会的办会理念。把商会办成一个学习型、服务型、与时俱进的商会。

“在临沂市政府的大力支持下,通过温州商会这个有力平台,越来越多的浙商通过相互担保实现资金的有效整合利用,促进了更多合作项目的产生和运作。目前,政府支持下的商会第一个自己意义上的项目——“温州村”正在筹备和建设,届时临沂将会诞生一个温州风格十足的城市综合体。”谈到商会下一步的计划,郑国才认真地说。“作为会长,如何为众多温商服务,为商会发展壮大是一个重要的课题。商会将会进一步为浙商提供更多的机会,通过不断的改进和运作,规范市场,有效维权,最终为温商提供一个最佳的合作平台。”

百尺竿头,更进一步。在前进的道路上,郑国才不曾停歇。怀着温商的创业梦想,联合温州商会的强大力量,郑国才将携广大温商群策群力,在临沂这片热土上续写新的辉煌!(专刊记者 高龙)