

回望来时路,淄博贝瑞建设有限公司董事长吕胜军,就像一个运筹帷幄的战略家,齐鲁国际塑化城发展的每一步都精准的在他的掌控之中,从最初的定位到之后的开工建设,顺利招商,再到后期实现满城开城运营,齐鲁国际塑化城这艘商业航母始终快速高效地行驶在正确的航线上;齐鲁国际塑化城的成功让大家看到了吕总作为领航人的商业智慧,但是笔者通过这几年对于此项目的跟踪了解以及数次聆听吕总的经营理念,越发深切的感受到他的眼界和魄力已经突破了一个企业家的范畴,并且成功的把自己的商业运作立足于积极推动发展一方经济,造福于家乡百姓,而其前瞻性的理念和举措更为其运作的项目带来无穷的活力和更为广阔的发展空间。

从贝鲁中装饰材料城的成功运作到齐鲁国际塑化城顺利的建设、招商、运营、完善,吕胜军的实力源于他在淄博商业地产领域多年的积累,也因为他能从更高的视角审视商业地产,才能在尚处于发展阶段的淄博商业地产领域书写出一个又一个成功的典范。

近日,记者有幸又一次与吕总进行了面对面的访谈,这次交流让我们近距离的感受了他的胆识和魄力,也让我们更深入的了解了他能够成功缔造齐鲁国际塑化城这艘商业航母的原因,尤其是他对于保障商城能够持续发展而采取的诸多举措,更让我们耳目一新,从而对于齐鲁国际塑化城后续不断扩大的影响力和发展速度充满了信心和遐想。

江北第一塑化城是怎样炼成的

——专访淄博贝瑞建设有限公司董事长 吕胜军



▲淄博贝瑞建设有限公司董事长 吕胜军

为什么不以“逐利”为目的?

低价让利+责任、担当=成功大市场

2011年7月,齐鲁国际塑化城进行了一期项目首次对外发售,场面火爆,让我们这些从业多年的记者大开眼界,之后齐鲁国际塑化城二期多个业态陆续推出,每次都是市场的热点并取得了良好的销售业绩,截止目前,一期的产品和二期的商铺全部售罄,去年推出的写字楼中齐大厦销售率达到了80%以上,同时结合这些项目推出的还有对自营业户的大力扶持和诸多优惠政策,而近期面市的中瑞大厦更是把给自营业户和老业户最实惠的价格放在了首要环节。

其实不管是业内人士还是塑化城的广大业户都明白一点,齐鲁国际塑化城是目前淄博商业市场销售最好,进展最顺利的商业项目,开发商很容易实现利润最大化,但是为什么他们却一直关注客户的利益,始终坚持扶持经营业户,让利于客户呢?

“我们的首要目的是做市场,而不单纯是做开发,做市场首先要培育市场。所以我们给客户特别是经营业户提供全方位的政策支持,并始终把让利于客户作为我们的经营宗旨,尽量降低业户的后顾之忧,让他们在这个商城能够轻装上阵,快速发展,这就是我们最大的目标。”吕总坚定地告诉记者。

在记者看来,齐鲁国际塑化城最看重的是要和业户共同成长,尽快实现市场繁荣,因此他们的侧重点是运营和服务,所以塑化城的产品线一直坚持最优的配置和最高的性价比。这就好比理解,为什么已经具备山东美旗石化交易平台的独有优势,近期中瑞大厦还是坚持让利于客户,以极具震撼力的优惠价格推出,这正是有一个有责任的优秀企业的坚定选择。

其实不仅是在产品销售方面,在后期运营服务方面,淄博贝瑞建设有限公司也做出了很大的努力。

吕总说:“我们的市场2012年9月份正式开始运营,但是我们的齐鲁塑化城物业管理有限公司是从今年的三月份才开始收取物业管理费,之前全部都是免费的,我们的目的就是为了让业户提供最大的方便,让他们真正享受到在塑化城经营无忧。”

齐鲁塑化城物业管理有限公司的努力也得到了外界的认可,不仅前往参观市场的人都看到了市场管理的井然有序,整洁有序,已经实现运营的一年半时间以来,除了正常的物业管理,在协助客户办理工商、税务、安监手续方面,同样做了大量工作,也得到了业主的充分认可。

对于这一切的实现,在吕总看来顺理成章:“一开始我们的市场就是这么定位的,我们也是按照我们的定位来推进,按照做市场的管理模式来做,必然能够实现市场的繁荣。”

对于越来越多的塑化城业户来说,齐鲁国际塑化城不仅为大家提供了高端大气充满人性化的商务办公空间,还为经营者不断提供着全方位的各项服务,更为广大业户描绘着美好的明天!

(董晴晴)

为什么敢称“江北第一”?

塑化名城+前瞻思维=国内一流

从2010年开工建设到如今,已经五年的时间,齐鲁国际塑化城完全按照预先设定的轨迹一步步走向繁荣,这在很多商业地产项目看来是遇而不可求的事,为什么齐鲁国际塑化城能够顺利实现?

“商业地产项目非常关键的就是项目的定位,这个定位必须有产业基础的支撑”谈到项目的有序发展,吕总说:“临淄是全国闻名的石化名城,经济实力在全省名列前茅,所以在塑化产业基础上形成的市场,有强有力的产业依托,所以我们更多把重点放在商城的具体规划设计如何能更好的满足这些经营者的需要,以及这个商城如何尽快带动临淄三产发展从而成为江北最大,全国一流的塑化专业市场,使临淄塑化市场重新在全国范围内享有更多的话语权。”

“这其中,经营的业态是否适合经营者的需求是这个市场前期

定位的关键。”吕总紧接着说。

据记者了解,为了准确地把握市场的脉搏,也为了让有影响力的相关业户更好的了解体验专业市场的作用,2009年5月,齐鲁国际塑化城先期组织了30多个有代表性的大业户去南方各个塑化专业市场参观。一路考察,一路交流,不但让业户大开了眼界,同时也进一步明确和了解了业户们对市场的需要和期待,很多先进的建设理念就在考察中诞生。在这之后,贝瑞公司又多次组织了这类考察活动,在掌握了大量翔实资料的基础上,确定了齐鲁国际塑化城的最优规划方案,并得到了广大业户的一致认可。

与此同时,建设一个30年都不落伍的大市场也是吕总一直重点考虑的问题,“这个市场必须要有前瞻性,齐鲁国际塑化城能够吸引全国的客商来,并持续发展,这一点至关重要,因此我们在硬

件和软件方面做出了多重努力。”

所以,我们现在看到齐鲁国际塑化城整体布局高端、大气,建筑形态完全不同于其他市场那样单调刻板,其中随处可见的齐文化元素,休闲的院落,宽敞的屋顶花园,高端的花岗岩外立面,所有这些集合在一起,展现给大家的是一个充满人文气息、现代化的高端专业市场,这些远远走在市场前列的硬件设置保障了其长久旺盛的生命力。同时,在软件方面,吕总也有其过人的眼光和举措。

吕总说,“为了我们齐鲁国际塑化城的业主能够在这个平台上,突破地域的限制,发展更广的经营范围,我们为他们打造了齐鲁国际塑化网,为我们的实体商城插上了网络的翅膀;另外,根据我们长期对全国市场的调研和分析,经过近一年的准备酝酿,我们又审时度势再度推出了‘山东美旗石化交易平台’。”

据记者了解,山东美旗石化交易平台不管是在全国的塑化市场还是全国其他专业市场都是个新名词,但是为什么齐鲁国际塑化城想到要打造这样的一个平台?它的最大意义在哪里呢?

“随着市场逐步的完善和成熟,我们在跟业户交流的过程中,感觉到客户最大的困难是资金,流动资金的不足是制约市场经营业户的瓶颈,于是我们对全国十几个石化交易所和平台都进行了考察后,提出供应链金融+物流平台的模式来打造我们这个平台,具体来说,到我们平台上来经营的客户只要交上20%的保证金,平台就可以配上百分之百的资金进行交易,这个平台就好比一个充满魔力的杠杆,借助20%的力量,就可以撬动100%的资金,这样就能快速解决经营客户自有本金不足的问题。”说到这里,吕总脸上写满了自信。

为什么能做“千亿市场”?

供应链金融+物流平台+信息流=千亿市场

几年前,吕总指着沙盘说,他要打造千亿楼宇大市场,其实从整个临淄市场以及淄博市场来说,齐鲁国际塑化城可以说是占据了天时、地利、人和的优势。

根据2013年淄博市市场交易额来说,淄博作为全国最大的化工产业基地,GDP38%是塑化产业,如果涵盖上下游的产业链将能达到50%,这就是齐鲁国际塑化城坚实的经济基础;而作为临淄区大力发展三产的龙头项目,省市区三级政府对齐鲁国际塑化城给予多方关注和有效的政策扶持,这些政策涵盖工商、税务、安监等各个环节,作为塑化经营中重要的安

监环节,更是积极响应省政府关于对危化品企业“集中经营、统一管理”的文件精神,将塑化城作为临淄区唯一危化品指定经营地。

经过5年的建设运营,塑化城已经基本实现了千亿楼宇经济的目标,那么淄博贝瑞建设有限公司为何还要花费这么多的精力和物力来打造仓储物流以及金融平台呢?

“我们做齐鲁国际塑化城这个大市场以及山东美旗石化交易平台并不是为临淄市场服务,临淄市场只不过是一种先机,我们在对市场客户群进行分析的时候,都是以山东乃至全国的范畴进行分析。例如,我

们做这个平台,有成品油交易,我们对成品油交易进行分析的时候那就是对全国市场进行分析,山东地方炼油企业占全国的百分之七十,周边150公里为半径都在这个服务圈内,我们这个平台只要是服务了山东省的地炼就服务了全国的百分之七十。”

为了更详实的说明,吕总还向记者列举了几个案例:

按照山东省地炼年产量在11000吨,成品油按照市价8000元/吨计算,全山东省成品油的年交易量就在90000亿,而齐鲁国际塑化城只要服务山东省地炼百分之六十,就可以完成60000亿,这还不包括塑化行业。

如今,山东美旗的人驻将为齐鲁国际塑化城带来更大的现金流。

“山东美旗的进驻将带来他的战略联盟单位——中国平安银行,这是继济南和青岛之后山东第三家平安银行,而平安银行也将为齐鲁国际塑化城注入300个亿的资金来支撑齐鲁国际塑化城业主大额的贸易量。”

据记者了解,齐鲁国际塑化城的合作仓储物流单位——正本物流为项目进行的二期配套也已基本完成,与齐鲁国际塑化城物流配套,依厂物流已经在建设大物流基地并大量扩充车辆,如此看来,千亿楼宇经济在不久的将来便可实现。