



解读齐鲁国际塑化城 如何造“城”

从齐鲁国际塑化城看商业地产发展(上)

自2013年齐鲁国际塑化城·居然之家商铺开盘热销之后,2014年,齐鲁国际塑化城推出的五年巨献新品——中瑞大厦再次获得市场的关注,中瑞大厦作为齐鲁国际塑化城商业部分的收官之作,不仅品质毫不逊色,而且以均价5260元/m²带精装的优势,再次让关注项目的广大业主热血沸腾,咨询落定者络绎不绝。

其实,随着市场的顺利运营,越来越多地人开始关注这座已经成功发展的商城,在商业地产开发的大潮中,并非每一个商业地产项目都会迎来这样绚烂的发展,为此记者也不禁思索:齐鲁国际塑化城可以给其他的商业项目带来什么样的思考?

>>发展优势:天时地利人和 铸就塑化城发展新机遇

2002年,淄博市以早于山东省其他城市的步伐开始商业地产开发,通乾公司所开发的王府井项目的巨大成功吸引了众多开发商一拥而上,大型专业市场和各类商业模式更如雨春笋般涌现。

消费者却没有真正地看到商业地产所期许给他们的美好预盼,后期除了贝亿鲁中装饰博览城和义乌小商品城外,大部分商业地产项目的开发运营情况都是一波三折,有些项目不得已多次变换经营业态,经过诸多项目的洗礼和历练,消费者变得更加理性,商业地产的营销和发展也进入一个长期调整的时期。

但是,2011年齐鲁国际塑化城一期产品的初次面市就取得

了巨大的成功,销售火爆,后期顺序推出的产品也延续了良好的销售业绩,在竞争日益激烈的房地产市场,在淄博市民已经理性看待商业投资之后,齐鲁国际塑化城为何获得广大业主的一致认可?这其中又有什么秘诀?

记者在采访中发现,一是符合发展、政策扶持,二是切合需求、市民欢迎,三是定位准确、市场需要,这三点就是齐鲁国际塑化城获得热捧的基础。

□符合发展、政策扶持:2009年,省社科院联合相关高等院校及科研机构在充分调研论证的基础上,向省政府提出了《在淄博建设齐鲁国际塑化原材料物流中心的建议》,该建议得到了省市区主要领导的高度重视,并

作出重要指示,要求尽快启动实施。而临淄政府的各级领导,也在全区经济的持续发展,越来越感觉到大力发展三产的重要性,齐鲁国际塑化城作为临淄西部三产的龙头项目,得到了省市区三级政府领导的关注和支持,各项扶持政策相继出台,为这座汇集了政府和建设单位诸多心血的项目保驾护航。

□切合需求、市民欢迎:塑料化工产业是淄博传统的支柱产业之一。目前,临淄拥有约2000多家化工及塑料生产加工企业,其中各类塑料加工企业近500家,临淄周边的东营、潍坊、济南、临沂等城市受其辐射,也形成了相当规模的化工、塑料生产加工能力。但是,这些企业一直缺少一个平台,能够整合资源,

形成合力,而齐鲁国际塑化城的开发建设,满足了广大塑化经营业主的强烈需求,受到广大市民特别是经营业主的欢迎。

□定位准确、市场需要:早在1993年,临淄配套建设了“齐鲁化工城”,作为大量的产品中间体、化工原料的交易中心,这也是国内建设最早、影响最大的专业化工市场。但是,随着时间的推移,齐鲁化工城因为各种原因,已不能适应市场的发展,而临淄市场急需再创建一个塑化专业市场,重新掌握江北塑化行业的话语权,齐鲁国际塑化城的精准定位,恰恰满足了这种需要。

齐鲁国际塑化城在期待中产生,也在备受瞩目中开始前行。

>>定位前瞻:前瞻市场 科学布局 助推项目有序发展

为了做好专业的塑化市场,从2007年以来,淄博贝瑞建设有限公司董事长吕胜军带着他的团队几乎跑遍了全国十几个著名的塑化市场:江苏、浙江、广东、四川、上海、北京、天津……不仅考察成功项目的闪光点,也分析停滞项目的各种问题,经过汇集大量的调研数据,成败得失,了然于胸。

通过考察国内最著名的塑化市场,齐鲁国际塑化城的建设团队汲取了各个项目的精华,另一方面通过多次与经营业主沟通,齐鲁国际塑化城设计了最符合市场需要的商业形态,并为之打造了相应的

建筑形态。

实用紧凑的创业园,配比科学,户型实用,满足了处于发展阶段的中小公司的需要;功能齐全的精品塑化区,为入驻的塑化业主提供了全方位的办公需求;商务公馆的推出,引领了全新的商务办公需求,花木扶疏的院落、休闲的屋顶花园,使业主的办公环境更加高端舒适;28层的中齐大厦,更是吸引了中石化这类国企大户抢先入驻,可以说齐鲁国际塑化城的每一个产品都充分考虑了广大业主的需要,并对之合理划分配置,最大化的满足了客户的需求。

如今,齐鲁国际塑化城商业

部分的收官之作——位于项目西南黄金位置的中瑞大厦正式亮相,70-90平方的合理面积配比,高品质精装到位,山东美旗石化交易中心的建设入驻,危化品唯一指定经营地,超高性价比选择,所有这些中瑞大厦的标签集合在一起,致力于为广大业主打造舒适、舒心的办公投资写字楼首选。

对于中瑞此次以均价5260元/m²的优惠价格入市,齐鲁国际塑化城营销总监余勤表示:“这既是我们对于齐鲁国际塑化城开发建设5年以来支持和关注我们的新老业主的真诚的回馈,更重要的一点是为了进一步发展市场,扶持商户,因

为公司一贯的经营理念是运营发展第一,我们看重的是商城长期持续的发展,而不是眼前的利益”另外,她还告诉我们,公司大力推进促成的山东美旗石化交易中心入驻中瑞大厦,而这个专业平台的进驻,不光会为在齐鲁国际塑化城经营的业主带来强大的现金流和信息资源,更对于整个商城特别是中瑞的物业价值提升具有积极的意义,后期中瑞的物业有较大幅度升值是必然的。

相信,正是由于运营初期淄博贝瑞建设有限公司建设者的前瞻定位、科学布局,才使得项目在推进过程中如此顺利。

>>扎实服务:

运营有序

市场前景受关注

长久以来,我们最驾轻就熟的关注题材更多是政策,原因无非两点,一是政策导向决定了市场的活跃度;二是市场主体变革力量不够,只能惟政策是瞻。

前两年来在调控形式的压迫下,住宅开发商纷纷转型做商业地产,至少是直接要做商业地产。但是从商业本身的难度来讲,万达集团总裁王健林说:住宅是小学生,商业地产是中学生,商业地产是大学生。

这就说明:商业地产不是调控下的“避风港”,走完拿地、开发和建设的流程,商业项目的招商能力及后期运营能力,才是考验企业的真正“试金石”。

齐鲁国际塑化城之所以值得研究,不仅仅在于商业地产市场还处于一个不断探索的阶段,更多的是在当前的发展语境下,这个备受瞩目的项目在所有专业商业地产项目格局中既典型、又非典型的独特价值。

从携手卓创资讯建网上商城、打造电子交易平台到联合正本物流打通物流仓储环节再到吸引大户入驻,发挥“山、峰”群聚效应,并且为即将入驻商家申请到诸多优惠政策,赢得市场发展先机,还成立了临淄塑料化工企业商会为企业与政府之间、企业与企业之间当好纽带和桥梁,进一步保证了整个市场有序运营。

随着项目的不断推进,淄博贝瑞建设有限公司不断为大市场的更好运营进行着考量,据记者了解由中国美旗控股集团有限公司牵头成立的山东美旗石化交易中心入驻中瑞大厦,未来将为塑化城的业主提供强大的线下线上交易商务平台,首次在塑化行业实现“信息流+资金流+物流”的统一,助推中小企业的成长。

因此,齐鲁国际塑化城不单纯是一个房地产开发商做商业地产项目,而是经过深入研究分析,调查掌握市场话语权,在占据资源优势的条件下,以理念创新驱动产品创新,以认真执着的团队激情塑造出项目不可比拟的价值体系,赢得认同。

这一切,或许就是齐鲁国际塑化城的独特基因之所在。(董晴晴)