

入驻齐鲁国际塑化城是“入流”

——齐鲁国际塑化城经营业户入城赞不绝口

这座大城顺应时代发展

淄博印田化工技术有限公司董事长苗华云,是一位从事塑化行业近20年的塑化人,也是2012年齐鲁国际塑化城一期交房迎来的第一批业主,他既见证了临淄老塑化市场的兴衰,也亲历着齐鲁国际塑化城这个商业新航母的繁荣成长——“临淄有无可比拟的塑化产业优势,但是原来的老化工城因为各种因素已经不能满足行业的发展,而齐鲁国际塑化城作为其升级模式顺应了市场的需要,加之其高标准的规划建设远远高出我们最初的预期,交通便捷,上下班也方便,所以,当房子建好后,我第一个领了钥匙!”说起当初入驻的急切心情,田总仍禁不住笑容满面。

齐鲁国际塑化城吸引业户纷至沓来的不单纯是其高端大气的硬件设置,更重要的是其涉及经营方方面面的一系列优惠扶持政策,长达六年的税收扶持,专门的服务窗口,工商、安监相关费用的减免,这一系列优惠政策给进城经营的业户带来了极大的实惠和便利。

淄博高凯化工有限公司总经理于田书,在入驻齐鲁国际塑化城之前也先后更换过几个经营场所,但是经过细致的比较观察,于总果断的选择了进驻齐鲁国际塑化城,在记者追问其原因时,他不失幽默的答道:“经营塑化行业的,不入驻塑化城就像矮了一截一样,我觉得经营塑化行业就应该在这里。”由此可见,短短三年时间,塑化城的行业聚集效应已经完全凸显,就像一块强力的磁铁一样,吸引这塑化经营业户踊跃进驻。于总看似随意平实的话语,却准确道出了广大塑化经营者的共同心声。

近日记者在中瑞大厦走访时,恰巧碰到刚刚搬入办公的山东龙勤化工有限公司的石总,提及自己的选择时,石总说:我一向注重实际,所以在选择办公场所时也慎之又慎,多方考察比较,但是最后的结果就是这里,就是中瑞大厦,一方面是中瑞大厦完全符合我们公司的形象和定位,另一方面,我们经营塑化行业,只有在齐鲁国际塑化城才是‘入流’。”

目前,专业公司进驻专业市场,经营塑化行业就到齐鲁国际塑化城,已经成为广大塑化经营业户的共同心声。

评判一个市场的运营发展情况,应该说其中的经营业户最有发言权,淄博的专业市场不少,但是综合运营、政策、服务等各个方面,能得到入驻的经营业户交口称赞的却不多,齐鲁国际塑化城就是其中的一个特例,从开始建设之初记者就跟踪关注这个项目,特别是其开城运营的这三年里,记者多次深入商城走访业户,促膝长谈,从大家口中听到最多的是认可和赞叹,以及对后续发展的诸多期许和信心。



这座大城能够产生聚合效应

“来到这里之后,除了原来的老朋友,在这里有认识了很多新朋友,拓展了自己的人脉,大家在资金、技术和客户资源上都实现了互利共赢,哪怕在聚餐的过程中都有可能达成很多新的合作意向,可以说,齐鲁国际塑化城已经成为

我们企业发展不可或缺的平台和助力,在这里我们就像铁轨上的列车只需要快速奔跑。”虽然是朴实的话语,但是苗华云的话语中却难掩入驻这里的兴奋。其实,很多业户已经在这个平台上感受到切切实实

的聚集效应和规模优势,在这里,不光是促进了行业内的沟通交流,信息共享,很多外来的客户也在商城开拓了新产品,新人脉,所以说,商城的平台是一个多赢的平台,大家在这个平台上实现着各方利益最大化。

这座大城能带领业户扬帆远航

开城运营三年来,齐鲁国际塑化城的发展不断得到业内外更多人的认可和称赞,但是齐鲁国际塑化城并没有停止前进的脚步,没有停止对后期软实力的打造。

随着市场的逐步的完善和成熟,商城的掌舵者吕总经过前瞻性的布局和三年的不懈努力,推出了“山东美旗石化交易平台”这一全新的供应链金融+物流+交易+信息模式,具体来说,就是到平台上来经营的客户只要交上20%的保证金,平台就可以提供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,这样就可以快速解决经营业户自有资金不足的问题。

山东美旗石化交易平台上线后,齐鲁国际塑化城所交给客户的不仅是一间间实体的商铺,还要给大家一个更加便捷的、不受地域和空间限制的网络商城。

不断强化的软件建设和服务,就如同给齐鲁国际塑化城插上了翱翔天际的翅膀,让其突破地域的限制,在经济大潮中自由飞翔;让我们共同期待齐鲁国际塑化城更加美好的明天!

置业提醒

学区房与学位房 家长该如何选择

针对业主对教育资源的旺盛需求,市场上出现了不少学区房、学位房等教育楼盘。但在实际购房中,很多朋友由于对学区房、学位房理解不到位,致使业主入住后子女的上学问题频出。

学区房,是指分布在学校周边的房产,根据“就近入学”相关规定,在义务教育阶段,凡片区内的适龄儿童皆可免试就读。作为房地产市场竞争的优质资源,学区房已成为现行教育体制下的一个独特的现象。

“学区”是政府根据生源情况来划分的,按最新政策规定,如若业主户口已迁入“学区房”,那么,其子女可以按规定入读在户口所在地分配的学校,即“免试就近注册登记入学”。一般来说,学区房有入学考试、微机派送等条件限制。

所谓“学位房”,往往是因业主在买房后能获得相关学校“学位”而得名。开发商的项目有“学位”名额,是因为其引进了学校,或与某些“名校”有联建、合作方面的关系。在楼盘宣传广告中,经常能看到楼盘与名校签约联建或合作,购买该楼盘的业主子女将来即可享受到签约学校的入学资格。学位房基本没有入学考试、微机派送等条件限制。

有一些家长急于购置学区房未雨绸缪,需要提醒大家的是,“学区划片”并不是一成不变的,买学区房不一定上名校。因学校或发生变化如扩建等,每年的划片区域也可能发生改变,且每年适龄儿童人数会出现相应变化,学校或会适当调整招生区域,这个势必就会影响到一部分有需求的购房者。一些家长提前打算是好事,但是政策多变,购置之前需多了解政策。

绿城,为了理想做加法

——淄博·百合花园·玫瑰园真石漆改全干挂石材

淄博·百合花园的玫瑰园要整体外立面改造了,真石漆更换为干挂石材,石材全部采用黄金麻石——表面光洁度高,含铁量高,无放射性,色彩高贵。黄金麻石的结构致密、质地坚硬、耐酸碱、耐气候性好,用于建筑的内、外墙壁、地面、台面等的装饰。装饰效果庄重富贵,金碧辉煌,素有“黄金屋”之称。



绿城,不断做加法的企业

绿城是一个惯于做加法的企业,其追求理想,精益求精的做派常让人叹为观止。杭州桂花城在项目全部售罄后,又追加2000万元,请美国贝尔高林景观公司作园区景观设计,进一步提升品质;

上海绿城一期基本售完,再投入3000万元改善小区环境,提升楼盘品质;

杭州绿园已经交付,游泳池却返工重建,只因为贴面用材和色彩还没有达到理想效果;北京百合公寓即将交付,园林景观大部完工,品质已达当

地较高标准,客户非常满意,但宋卫平董事长不满意,公司又投入800多万元进行整体返工;……

如此种种,绿城坚持永远比承诺的做得更好。其对产品品质的要求之高远超行业标准,甚至于每一个细节都追求完美,更不惜成本和代价。即使大部分普通消费者浑然不觉的细节,花费再巨大也要追求完美。而正是这种不懈的自我要求,绿城的房子从来都比效果图更精致漂亮,品质也比承诺的更坚实可靠。



品质,绿城的理想与情怀

“要坚持我们的理想,为城市创造美丽”——绿城的董事长宋卫平如是说。

正是宋卫平这种理想主义的情怀,造就了绿城人“取法极致,得乎其上的信念,造就了一个为了营造精品而不断做‘加法’的企业,一个追求极致品质而不追求利润的企业,一个为了理想而不断自我挑战的企业。

自从1995年杭州丹桂公寓开始,从绿城种下最初的关于幸福、家庭的理想开始,绿城始终把客户责任、行业责任和社会责任放在重要位置。只要是有益于客户的,只要是有益于提升服务品质的,绿城都愿意先走一步,这是一个理想主义者源于内心的社会责任感和使命感。

房企售卖的产品不仅仅是房子,更是一家人的幸福所系。绿城有这样的觉悟,并为之不懈努力;做一个营造更多幸福生活的服务商是绿城不懈的追求。

为了变得更完美,淄博·百合花园投入大量人力和物力,对玫瑰园组团外墙进行无调件更换。玫瑰园组团由交付标准的真石漆,改造成为干挂石材湖北黄金麻。并且,原购房客户不再补缴任何差价。外墙更换石材不仅提高了玫瑰园组团的整体美观度和品质感。而且,干挂石材不易变色的特点,可以使房屋外墙在很长一段时间以内保持美观,符合绿城终极置业的品质要求。让我们共同期待更加美好的绿城生活!