

齐鲁国际塑化城：再引投资新风向

商业地产一直都是投资的热点，“一铺养三代”的说法由来已久。虽然近几年来，大家投资各类住宅的热情非常高，但是商业地产，尤其是商铺的投资从来就没有淡出人们的视野，甚至有一种说法，真正的投资者只会在商铺中淘金。

今年8月，齐鲁国际塑化城推出了裙楼的“居然之家”商铺，一时间市场反应强烈，据记者了解，第一时间选择“居然之家”商铺的很多都是临淄的塑化经营业主以及象齐鲁石化公司等临淄当地知名企业的员工，他们这类人群都对投资方式和渠道有着敏锐准确的判断和丰富的经验，能在第一时间把他们的目光锁定在这里，“居然之家”商铺究竟具备怎样的魅力？

商业地产再掀热浪

齐鲁国际塑化城成绩斐然

应该说，2002年是淄博商业地产发展的重要一年，通乾集团开发的王府井项目的巨大成功吸引了众多开发商加入到商业地产开发的大军中来，但是这其中的成功和辉煌不多，除了鲁中装饰材料城和义乌小商品城等少数项目发展良好，带动周边区域经济的大发展外，多数商业地产项目由于各种原因，或反映平平，或问题缠身，这也使众多开发商开始反思和调整自己的布局 and 思路。毕竟商业地产开发相对于住宅开发，无论是从资金需求量，还是对于开发企业的整体实力和管理能力来说，都提出了更多更高的要求，商业市场这块蛋糕虽大，但并不是大家都有能力去吃。而经历了种种不尽人意的投资经历后，广大投资业主的比较和辨别能力也得到了极大的提升，他们在选择商业投资时，更趋于理性化，会对这个项目的整体情况、管理运营、发展前景进行详细的比较分析，所以，以往那种单一简单的商业地产经营理念已不能够吸引广大投资者的关注；相反，切合经济地方发展需求，建设规划合理，运营管理完善的商业项目反而会从众多楼盘中脱颖而出，吸引广大投资者纷至沓来。

近几年来，齐鲁国际塑化城可以说是这类优秀商业地产的代表之作。2010年，齐鲁国际塑化城开工奠基，受到广大业主的多方关注；2011年，首次开盘亮相，

现场爆满，并被持续追捧；2012年正式开城运营，商户云集；2013年成功签约北京居然之家，为丰富整个商城的业态添加了浓墨重彩的一笔……齐鲁国际塑化城以其稳健多元化的发展，被行业内誉为专业市场的范本之作。

齐鲁国际塑化城的顺利发展就很值得让我们思考，一个专业的商业地产市场究竟需要什么？

产业基础支撑塑料化工产业已经成为淄博传统的支柱产业之一。而临淄，更是大型央企齐鲁石化的所在地，经过多年的发展，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，是名副其实的塑化名城，这正是建设齐鲁国际塑化城坚实的产业支撑。

政府政策支持：一个商业项目的良性发展，和其是否切合当地经济发展方向息息相关。临淄作为一个经济强区，其GDP位居全省前列，但是，在整个经济体系中，其三产比例远远低于正常水平，所以，如何加强三产建设，是临淄区委区政府的工作重点。齐鲁国际塑化城作为临淄西部三产行业的扛鼎之作，得到了省市区三级政府的关注，被列为省市区三级重点项目，从工商、税务、安监等多个环节给予政策指导和扶持，并由分管区长牵头，成立“齐鲁国际塑化城市场管理委员会”，下设管理办公室和市场运营机构，为进城经营的业主户简化办事手续，提供便捷服务。正是这一系列政府优惠政策，吸引了临淄以及周边的经营业主争相进驻。

专业运营管理

市场品牌价值不断提升

另一方面，对商业领域完全陌生的意识导致大多数商业项目的建设存在太大的风险，大多数开发商只看重整个商业地产四大环节(规划定位、销售、招商、运营管理)中的第二、第三(特别是销售目的)而忽视最重要的后期运营管理内容。

所有商业地产在前期宣传的时候都会大肆宣传自己有专业的运营团队或者是管理优势，但是很少有企业脚踏实地的拿出让人信服的真凭实据，这也就导致很多商业地产市场并没有预期的美好发展，如果齐鲁国际塑化城也是如此，或者并不至于让我们对他未来的发展充满信心。

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，到为入驻商家申请到诸多优惠政策，再到成立专门的塑化运营团队以及政府助力服务、成立塑化行业商会，一条商业地产市场运营能力开发路径逐渐清晰。

齐鲁国际塑化城在占据资源优势的条件下，仍旧以理念创新驱动产品创新，以严格的执行力和专注力打造产品和服务，赢得了认可和尊重。

这也就可以理解，为什么齐鲁国际塑化城屡次推出新产品都会得到市场的追捧。

专业市场发展潜力大

“居然之家”商铺再掀投资热潮

如今，齐鲁国际塑化城的新产品，面向所有投资者推出了“居然之家”商铺，一时间塑化城的经营业主以及对齐鲁国际塑化城了解较多地人反应强烈，“居然之家”商铺是否会像齐鲁国际塑化城的专业商铺那样具备重重优势？

首先，专业市场商铺的发展前景，一直是有目共睹。

从国内外商业地产发展趋势来看，比起传统街铺来，专业市场无疑有更大的发展前景、更好的投资回报。但是从市场风险来看，专业市场比街铺的风险也更高。不过，这也符合“风险越大、收益越大”的投资基本准则。

先是二十年前，淄川开始兴建江北最大的服装专业批发市场。服装行业的巨大利润不但培育了淄博最大、最早的百万富翁群体，而且带动了淄川商铺整体销售价格的快速攀升。

另外一个例子是齐赛科技市场。作为鲁中IT产品市场龙头位置的齐赛科技市场，曾经地处本属张店城区偏远位置的西六路北段，但是其租金直逼张店最高的核心商圈美食街街铺价格。而且一举改变了该地段在人们心目中商业氛围较差的传统形象，提升了该地段的商业价值，推动了该区域旧城改造的步伐。

这可谓专业市场成功带动地块快速增值的另一明证。

其次，临淄虽然有着强大的经济基础和旺盛的购买力，但是在目前临淄还没有一家正规的专业家居市场，这里的家居建材经营者多是和其他市场或是零售商场混杂在一起，还经常面临被搬迁的困境，严重制约了经营业主的发展，而消费者们要想有更多选择只能到张店或是潍坊的家居卖场，所以，临淄的经营业主和消费者都盼望着能在家门口有一家专门的家居卖场，而居然之家的进驻恰恰满足了这一强烈的需求。

居然之家作为全国知名家居品牌，其品牌含金量以及先进的管理运营经验毋庸置疑，据了解目前行业内的很多标准都是由居然之家率先提出制定的，居然之家临淄店的未来发展值得期待。

再次，从全国其它城市经验来看，家具批发市场更适于建在相对偏远的城郊区域，张店的家具批发市场早已在外延之势。而齐鲁国际塑化城地处临淄西大门，交通便利，东临临淄商业中心及青州市，西距张店区仅十几分钟车程，北通广饶县等，具有广阔的辐射半径。

因此，居然之家不仅会方便临淄的消费者，对于张店以及其他区县的消费市场的家具消费也是大有裨益。

“装房子，买家居，我只来居然之家”这句广告语在广大消费者中耳熟能详，同样的，居然之家临淄店商铺，综合了诸多优势，对于广大投资者来说，将会实现您“购铺创富，坐享其成”的投资梦想。

鸿泰·花漾城一期新品11月2日盛大开盘

11月2日早晨，位于淄博新区联通路与原山大道交汇处的鸿泰·花漾城现场彩旗飘扬，人声鼎沸，少见的大雾天也没能阻挡购房者前来购房的热情，很多购房者早早就来到现场，希望能选到满意的房子。金色的大拱门、一字排开的礼炮、鲜艳的红毯大道更为这个初冬的早晨妆点出节日的氛围，鸿泰·花漾城一期新品128-197平宽境大宅盛大开盘！

9点18分，伴随着震耳欲聋的21声礼炮过后，主持人宣布鸿泰·花漾城开盘正式开始，在抽号选房现场，不时的穿插着节目供前来的购房者欣赏，轻快的小提琴演奏、小丑折叠气球送现场观众，还有川剧的变脸表演，都给有些寒冷的现场带来一丝热情的温暖。

同时售楼处内部也是在紧锣密鼓的进行着选房、签约等一系列的程序，折后5575元/㎡起抢住新区核心的优惠价格也在吸引人潮不断向前，反复演算，挑选自己中意的房子。

据了解，鸿泰花漾城本次开盘共推出三栋楼，分别



为7#、9#一单元、10#一单元，共计116套房源，户型面积在128-197平左右，阔绰三室，两梯两户，3米层高的设计，实现了南北通透、户型全明，让客户体验到舒适的生

活空间。开盘当天购房的客户，不但可以享受98折优惠，还可获得由鸿泰送出的“三星Galaxy S4”智能手机一部。

据悉，伴随着这次开盘

热卖，后续的11号楼及其他楼座单元近期也将推出新品房源，感兴趣的购房者敬请关注鸿泰花漾城项目。

项目地址：淄博新区联通路与原山大道交会处

城镇化将激发投资消费潜力

国家统计局新闻发言人近日表示，未来支撑中国经济运行的基本动力较强，其中城镇化还有很大空间，会激发投资和消费的潜力。据测算，2001年到2011年，城镇化每提高1个百分点，分别拉动投资、消费增长3.7、1.8个百分点。未来10年，新增城镇人口将达4亿人左右。

当前，新型城镇化正为数以亿计的中国人从农村走向城市，走向更高水平的生活创造新空间。进城农民收入的增长带来消费需求的增长，进一步释放了消费潜力。投资需求的持续增长，为经济持续发展提供了强大动力。与此同时，随着劳动力等生产要素在空间上的集中，劳动参与率将得到提高，潜在增长率也将因城镇化的推进而提高。

专家估算，我国城镇化率达到52.6%，但中等收入群体仅占约23%。随着中等收入群体比例的提升，到2016年我国消费规模将达30万亿元以上，2020年接近50万亿元。未来10年，新增城镇人口将达4亿人左右。按农民工市民化人均10万元的固定资产投资计算，能够增加40万亿元的投资需求。

(林琳)