

## 济宁年轻人该如何置业

# 德华佳苑 献给200万济宁年轻人

一座城市的精致畅想  
一些细节  
一种气势  
一方唯美  
成就一表非凡  
一个菁英部落  
这就是一座城的荣耀

### 年轻人需要的房子

“两头春”就是农历年初一个立春、年尾一个立春的情况。民间俗称“两头春”。民间有种说法，“两头春，好结婚”。很多年轻人选择在这个好年头结婚，在济宁也不例外。但是婚房的选择让很多年轻夫妇颇为头疼，经济条件稍微好点的还好说，但是对于大多数工薪层年轻人来说，选择尤为重要。买位置好点的，六七千，月供三千，还得养孩子，孝敬父母，还希望有辆小车，压力太大。买便宜的，不是位置太偏，就是环境不好。

那么年轻人该如何选择自己的第一套房子呢？年轻人买房子首先要弄清自己的置业要求是什么。知道了自己的要求也就会选择自己的幸福。房子没有十全十美，关键是你要选择对这个平衡点。一味的追求市中心而不计成本是不明智的。一味的省钱去偏远地区也不行。

而一个发展前景明朗，区域配套成熟的社区未尝不是一个好的选择。给自己减轻点压力，给生活留一点憧憬。

### 生活之美，济宁城北

城市向北，人才向北，文化向北，体育向北，生活是不是也应该向北？

任城区的崛起仿佛就在一夜之间。该区域的发展已经成为济宁市民的热点话题。随着区域配套的完善，该区域已成为各开发商与置业者的青睐之地。

城市北拓，价值飙升指日可待。新城市热点在此，新城市发展在此，新城市未来在此。爱生活，从爱这座城市开始。

### 德华佳苑，打造济宁最高性价比社区

生活越现代化，烦躁情绪就越重，不耐烦已经是社会心态。面对家庭、工作的压力，我们有太多的焦虑、迷茫。“近一点，静一点”，其实幸福的生活也很简单，离家更近、离工作更近、离梦想也更近。首付不多，压力不大，出则繁华，入则宁静。热闹且不烦躁，清静且不寂寞。这就是您的第一套房子。

德华佳苑70万平米后花园式社区，以城的规模



兑现品质生活。繁华的商业，知名国际幼儿园，高档会所，天然绿色氧吧，回家即享惬意生活。新城就在家门口，阳台之上，见证新城荣耀。50米去三甲医院看病，500米到学校接送孩子，800米陪老人到森林公园，1500米到中央商务区工作，3分钟到佳世客购物，5分钟到车站出差。商务、教育、医疗、文化、体育各种配

套齐全。火炬路、任兴路两大城市主干道畅快交通直抵繁华。最低价格，最高品质。德华佳苑为您的进取、积蓄奋斗前行的力量。

### 德华佳苑，首推降价补差价

为打消客户疑虑，让业主买房不后悔。德华佳苑一期成本价预定中，首推降价补差价。让老百姓得到的是实惠与舒心。



# 九创 崛起的勇者之军

## ——走近山东九创集团全能少帅胡卫涛

它，孔孟之乡、运河之都。它，千年文明、历史悠久。它便是山东省鲁南城市带中心城市——济宁。

它，始于泉城、迅速崛起。它，独具一格、与众不同。它便是山东省首家做套餐的装饰公司——九创。

他，目标清晰、志向久远。他，性格开朗、善于言谈。他便是山东九创集团全能少帅——胡卫涛。

看似不相关联的三个名词，而今天确变得密不可分，因为今天，山东九创集团正式落户济宁。借着济宁店的开业，让我们再次深入了解九创。

### 西方的 中国的

2012年初，胡总率先提出一个口号：“西方的中国的”！在业内影响不凡，那么什么是“西方的中国的”？

所谓“西方的中国的”，其实还要从九创的经营说起，面对日益上升的消费者需求，09年首次推出“质量不满意，您砸我付钱”的工程质量监督锤以后，今年九创又率先在行业中隆重推出了“基础终身质保特权卡”，真正让消费者用得安心、装的放心。

对于一直以性价比取胜的九创来说，材料的选购一直走在国内的最前沿，我们以批量定制，整体采购，库对库运输降低运输成本，从而以低于市面的价格，来享受优质材

料。而今年我们将趁着欧洲经济不景气，直接与欧洲顶级品牌工厂合作，洽谈代理一批顶级主材产品。

“2012年，是九创走出去，也是引进来的一年，这一年我们注定将硕果双收。2月初，我们山东九创集团与全球知名乳胶漆品牌——德国可耐美达成战略合作，将涂料类主材品牌达到欧洲E0级标准。4月初，我们又与全球知名地板品牌——瑞士卢森地板达成战略合作伙伴关系，将符合欧洲E0级标准，并达到E-1级标准的环保地板主材收纳进套餐之中。紧接着，德国进口爱格板材也已登陆九创，解决厨房污染源问题。一系列欧洲品牌的进驻，使288套餐中的产品高档程度会超过客户想象。地板、

墙漆、油漆。这些污染性大的基装材料环保标准真正做到了与欧洲同步。”胡总介绍说。

九创提倡的“西方的中国的”，其实就是要将西方的环保标准与环保理念融入到九创的运营中来，所谓“取之精华”，这样才能更好的适应消费者日益上升的需求。

### 勇者相逢快者胜

和胡总的交谈中，他经常会用一些武侠理论来论证一些想法，今天他就提到了一句：“狭路相逢勇者胜，勇者相逢快者胜！”

他说，前几年，家装公司在管理上的压力并不大，而这两年开始纷纷练内功。胡总介绍，这就对一个公司的产品线整合，内部管理提出了严峻考验。只有两者充



分具备，并极致发挥，才能立于不败。

2012年也是九创提高速度的一年，所谓的提高速度，并不是一味的加产品、搞扩张，济宁店的开业也是集团公司深思熟虑的结晶。在这里的提高速度，指的是节省整体装修时间，降低消费者成本。

“正如我前提到的今年依旧打造着全产业链模式。实现原料、生产、运输、流通、监管等环节无缝衔接，确保产品质量可追溯，包修包换可追溯。套餐装修包含墙面、地面、五金件、木门、铝扣板、洁具、厨房、木地板、瓷砖等，装

修项目较多，装修工序比较复杂，所以对工期，必须要有严格的把控。早在2009年，我们提出65天套餐装修工期，2010年，我们提出了60天套餐装修工期，2011年我们可以将工期控制在55天、2012年，我们再次向这一数字发起挑战：50天！50天，整体套餐装修！这就更加考验了我们九创集团对产品的整合能力和内部管理能力。”

胡总告诉笔者，50天，是建立在完整供应体系链条基础之上的，完整的供应链才是家装企业做大、做强、做好的解决之道。今年九创装饰全产业链战略也已经初现端倪：九创装饰在济南打造了

近万平米的自营木作生产系统，实现木门、橱柜、家具、吊顶等定制产品的设计、生产，从而节省整体装修工期，降低了成本。用最快捷的方式将产品直接送到客户手里。减少代理环节，优化层层加价的环节，这样产品从工厂直达现场，真正为老百姓做到“省事、省力、省心、省钱”，做老百姓用得起的家装品牌。”

五一假期将至，济宁分公司开业、潍坊分公司店庆，九创集团也可谓喜事不断，九创也将在这个五一，来更好的回馈广大消费者：加质！加速！不加价！