

助力城市发展 促进产业升级

——专访盛北国际商贸城总经理程彬



盛北国际商贸城总经理 程彬

十二五规划打响了枣庄市城市建设的攻坚战,百年工业化城市转型、加速城市化进程一项项议题放在了枣庄人民的面前。“繁荣第三产业”“加快推进城市化建设”推动着新枣庄的崛起。随后,一批批商业领军人将目光投向鲁南市场,首个现代大型商贸体——中国(枣庄)盛北国际商贸城等企业正逐步扛起“建设枣庄市商业的中心区”的大旗。俗话说:“栽下梧桐树,引来金凤凰。”哪些因素促成了行业领军人跨越千里,掘金鲁南市场?《今日枣庄》带您走近盛北国际商贸城总经理程彬(以下简称程总),解读枣庄市建材五金市场领军人的掘金之路。

《今日枣庄》:我们先来看一组数据:据统计,2012年1月到3月,市中区10个招商小分队分别到江苏、南京、上海、浙江等地与客商洽谈项目34个,合同金额20多亿元。60余家企业先后了解投资相关事宜,目前,全区共有20余个重点项目处于在建阶段,已完成投资10亿元以上。浙江帝凯集团就是这20余家企业的代表,程总给大家介绍一下不远千里,将目光锁定鲁南市场进行投资,市中区哪些因素吸引了您?

程总:浙江帝凯控股集团是去年通过政府招商引资进入市中区的,感谢区政府的邀请,今年又参加了招商会。去年谈判时,不只是浙江帝凯一家企业对本项目有兴趣,其他几家竞争对手也都是有实力、有经验的地产开发企业,这说明本项目还是具有很大吸引力的。我们共同看好的是枣庄商贸物流行业的发展,目前枣庄市处于经济结构转型之际,三产服务行业的大力发展是重中之重,商贸物流行业的更新升级势在必行,政府也会因此给予大力支持。

同时,市中区的建材五金经营市场主要由八十年代建设的两三家老市场维持,我们经过专业调研发现,枣庄现有的老市场脏、乱、差问题比较严重,大多数商户对目前的经营环境不是很满意,市场环境、停车难、物资储备都直接影响了消费者的购买力。不少市民选择直接去徐州、临沂等周边市场购买所需品,导致消费外流现象比较严重,所以说我们枣庄市的商贸物流业尤其是五金建材行业产业升级势在必行,盛北国

际商贸城也是顺势而出。

目前,枣庄城市化建设正在稳步推进,涌现出大量的建设工程项目,预计未来五年内枣庄市建材、装饰材料、五金、机电、家居等行业市场消费潜力将超过1000亿元,建材、五金行业将成为枣庄市未来新的经济增长点和消费热点。

《今日枣庄》:我们刚从数字也看到了全区共有20余个重点项目处于在建阶段,但盛北国际商贸城却是各界调研最多的企业,请问盛北国际商贸城怎样的闪光点,吸引了各界的目光与关注?

程总:近两年,枣庄市面临两件大事:一是棚户区改造;二是城市经济结构转型。市中区在区委、区政府的大力推进下,取得了显著的成果,涌现出一大批具有带动性的龙头项目,我们盛北国际商贸城就是其中之一。

盛北国际商贸城作为我区的“重点项目”,之所以受到区委、区政府的高度重视和市级相关部门的大力支持,是因为我们作为棚户区改造配套项目,承接了市中区棚户区改造后的安置任务;作为商贸服务业发展重点项目,革新了市中区商贸网点布局;作为北部物流园区龙头项目,和市中区城市规划发展方向一致;作为城市转型示范项目,是城市经济结构转型的载体。总之是因为盛北国际商贸城在城市经济发展方面和城市化建设方面具有强大的推动意义。

《今日枣庄》:盛北国际商贸城一推出,就让人眼前一亮,无论规划设计,建筑形态,运营模式都非常新

颖。请问程总,目前项目招商进度如何,政府部门在这方面有什么政策支持吗?

程总:关于政府对我项目的支持,不仅仅在招商环节有,在规划、审批、招商、运营各个方面,政府都给予了我们很大的支持,提供了很多优惠政策,例如税费优惠,划行规市,融资贷款,子女就学等等,并且这些优惠政策不仅仅是给予我们开发商,更多的是给予经营户的支持和优惠。

招商一直是商业项目的重头戏,招商的成功与否直接决定着市场的运营脉搏,现在很多商业项目都认为招商是一个最难啃的骨头,可是盛北国际商贸城在短短的几个月的时间就有近200家建材五金商户签约入驻,招商形势较好,这与政府的大力支持和广大客户的认同是分不开的。

从盛北国际商贸城作为棚户区改造配套项目和北部现代物流园区龙头项目承接了市中区棚户区改造后的安置任务,由于当前老市场的改造升级迫在眉睫,我们一直致力于解决枣庄市老市场整体搬迁入驻等商贸物流服务行业升级的大趋势问题。其次盛北国际商贸城在枣庄市建材五金行业内已经取得了良好的口碑,很多商户对我们市场表现出极大的兴趣,我们市场有超大的仓储物流,一流的配套服务,先进的经营管理理念,雄厚的开发运营实力,这些优势大家有目共睹。现在君山路沿街和各老市场有200家左右的优质商户已经与盛北达成共识,作为盛北的首批业主,盛北会在开业后将在各方面给予最大的扶持和优惠,以此来

回馈大家对盛北的支持与厚爱。”

《今日枣庄》:请问盛北国际商贸城目前的工程进度如何,什么时候可以投入使用?

程总:盛北国际商贸城规划占地面积600余亩,建筑面积超过40万平方米,总投资18亿元,市场规模较大,投资也较大,因此我项目采取分段开发的战略,建成一期,开业一期,成活一期,盛北国际商贸城规划分四期开发,一期建材装饰和五金机电交易区,二期仓储区和物流中心,三期酒店和家电、家居展示交易区,四期电子商务中心和综合商场。目前项目一期已经全面投入施工,部分建筑物已经封顶,一期工程将于今年年底竣工,于明年年初投入使用。二期仓储物流用地已经平整,三期和四期即将投入拆迁工作。

《今日枣庄》:最后请程总介绍一下盛北国际商贸城的优势,让我们共同期待“盛北时代”的到来。

程总:盛北国际商贸城的优势主要有四个方面:第一,有政府强大的支持,优惠的政策;第二,盛北国际商贸城超前的规划,合理的业态互补;第三,开发商雄厚的实力,和专业的招商、运营管理;第四,是我们办市场,办活市场,办好市场的信心和决心。

最后感谢社会各界对盛北国际商贸城的支持和关注,我们一定会尽最大努力办好市场,以大家的最终满意来回馈政府、广大经营户和广大消费者,感谢大家!

家居建材市场迎来“疯狂六月”

各大品牌促销活动缤纷呈现

6月24日,由中国名品团购网主办的2012枣庄大型家居建材团购会在马可波罗大酒店(原亚细亚宾馆)隆重举行!

本次团购会汇集了欧神诺陶瓷、索菲亚衣柜、双叶家居等十大家居建材一线品牌。下午13点30分,团购会正式在三楼多功能厅举行。现场来的消费者是非常的多,各大品牌的展台前都围满了人。团购会以

厂家代表接受砍价的方式进行,厂家代表上台前都准备了精美的礼品以回馈消费者,现场的气氛是异常的热闹。各大品牌进入砍价环节后,只见砍价师使出浑身解数,把各个品牌的价格砍得一低再低,现场的消费者也想以最优惠的价格买到心仪的产品,所以也是非常的主动,要求砍价师是“再砍,再砍”。

记者采访了其中的一位消费者杨先生,杨先生说,他在市区某楼盘买的一套房子月底就要交房了,正好想装修一下房子,所以知道2012枣庄大型家居建材团购会将要举行,就过来看了一下,因为平时都挺忙的,想买的东西比较多,所以他觉得这种团购的方式是比较好一些,省力、省心,一站式购物,这次他就选购了几个品

牌的产品,价格也挺实惠的,所以也挺满意的。

以前一到夏季,往往是家装建材市场的淡季,可是最近一个月以来,记者大概了解一下,各个品牌以团购、砍价的形式搞的活动不下七、八场,用“疯狂的六月”来形容一点也不为过。记者采访了欧神诺陶瓷的张俊华经理,张经理介绍说,由于最近交房的楼盘比

较多,所以各大品牌的促销活动都不约而同的选择了这段时间,枣庄整个的家居建材市场潜力是巨大的,但是竞争也很激烈,蛋糕就这么大,但是想分一杯羹的人却很多,所以各大品牌就各展神通、各施所长,纷纷以更优惠、更吸引消费者的方式来促销品牌。所以才有了枣庄家装建材市场上的“疯狂六月”。

购房攻略:为自己找一套保值房子的技巧

买房选房,常常碰上困惑,什么房子最能保值,什么房子涨的最快。毫无疑问,地段、品牌、学区、景观是影响房产价值的重要因素,但是还需要一些技巧:

一、看了房产证还要看房屋使用

除了要察看房产证产权人与卖方身份证相同以外,特别要小心处理房屋属于共有产权的情况,还要看看房屋用途,是否被人用来抵押?是否被依法查封?

二、看了交通还要看周边配套

地段如何?楼盘的交通是否方便,除此之外,还要看周边配套是否完善?包括商业超市布局如何?教育设施如何?文化健身娱乐设施如何?小区规模如何?

三、看了格局还要看细节

看房子格局,要把握房间各种功能区如何?私密性如何?但是不要错过细节,如墙角是否有裂缝?窗沿收边工序做得如何?天花板是否有水渍?漆色是否均匀?吊顶四角油漆有没有脱落等,有没有发霉和漏水或渗水?水电煤设施是否完好?水管周围有没有水垢,

是否有漏水?露台、走廊是否擅自占用?

四、看了房子还要会验房

确定购买,验房时注意购房合同,注意核对图纸,重要设施位置是否变动,有没有装修材料单,注意核对所用的材料如构成、型号和品牌,工程项目有没有遗漏?何时可以维修?

近期,房地产商推出了一轮又一轮力度较大的促销优惠。对于有自住需求的人而言,可以考虑在近期开始找房。一些有经验的购房人

士介绍,买房子和买股票一样,如何能买到最便宜的房子,讲究的是购房时机和所选择的物业。

五、找准开盘前的认购期

在经过一段时间的看楼比较后,圈定一个希望购买的楼盘,然后就要抓准价格便宜的时机。

经验买家介绍,一般一个新项目的首期产品推出之前的认购时期,项目逢年过节的促销,便是一个比较好的人市时间,这个时候最容易买到便宜的房子。

记者帮办

本刊记者 盛刚 见习记者 张磊



如果您在办理购房、交房手续时遇到困难和问题,请与本刊记者联系,我们将帮您协调解决遇到的难题。

咨询电话:8881019
8881027
QQ:2669368849
邮箱:qlwbsg@163.com