

专访淄博贝瑞建设有限公司董事长吕胜军:

开城三周年 塑化城再出发



“我们未来的发展目标非常清晰,历经三年紧张建设、三年全力运营,齐鲁国际塑化城已经践行了其‘立足鲁中,辐射山东,影响全国’打造江北第一塑化商城的发展目标,商城影响力与日俱增,未来我们将继续努力,力求使其早日跻身于全国一流塑化专业市场行列,为此,我们在完善硬件的基础上,着力于打造五星级运营服务,着力于依托实体商城打造美旗平台这一石化金融电商免费新模式为代表的系统软件建设,并取得了较大成效,所以,对于齐鲁国际塑化城下一步的更快升级发展,我们一直充满信心。”作为齐鲁国际塑化城的缔造者,吕胜军董事长一直如同一个运筹帷幄的战略家,对于商城的每一步发展都胸有成竹、信心满满!

金秋九月,天高云阔,齐鲁国际塑化城人流如织,车来车往,一派繁荣发展中迎来了她开城三周年,笔者每次来到这里都被商城日新月异、车水马龙的发展景象感染,这次有幸再一次近距离采访吕总,进一步聆听这位淄博商业地产领域的传奇人物,齐鲁国际塑化城的掌舵人侃侃而谈,为笔者梳理出商城发展的美好画卷。

◆淄博贝瑞建设有限公司董事
长吕胜军。



回顾:六年运营建设 规模优势凸显

在淄博商业地产领域,齐鲁国际塑化城是一个必须提到的标杆性项目,无论是充满齐文化气息,布局合理、高端大气的规划设计,还是准确的定位,各种业态有机组合,业户的认可和追捧,销售招商的火爆都牢牢吸引着各方关注;2012年的满城开城运营,更是创造了淄博商业地产的运营奇迹,开城后税收、安监等扶持政策的快速全面落实,极大促进了商城业户的经营发展,为商城后期的建设运营奠定了坚实的基础。今天的齐鲁国际塑化城,近千户商户进城经营,年交易额近千亿,而且这个数据还再逐年稳步递增,商城的影响力日益凸显。

回望过去,吕总就像一位战场上运筹帷幄的将军,齐鲁国际塑化城发展的每一步都在他的精准筹谋之中。

“2010年7月齐鲁国际塑化城开工建设至2012年9月齐鲁国际塑化城一期正式开城运营,这期间是整个商城的规划建设阶段;从2012年到2014年,我们的工作重点就进入市场全面运营管理阶段;从2014年下半年到至今,我们持续走在塑化城全面形象升级的重要阶段。”谈到塑化城发展的过往,吕总为我们进行了这样的梳理。

作为专业的商业市场,良好发展和运营离不开坚实的产业基础,谈到这点,吕总说:“我用两个数据就足以证明,在临淄建设齐鲁国际塑化城是具备极强的产业优势的。首

先,整个山东的地方炼油企业占全国的68%,这就说明我们山东地区有产业集群优势;其次,山东的石油化工占全国石油化工的21%,占全国的五分之一还有多,临淄作为闻名的塑化名城,其优势更是不言而喻,因此我们在这个地方打造齐鲁国际塑化城是有深厚根基的。”

有了产业基础,项目精准的规划定位也至关重要,吕总介绍,在齐鲁国际塑化城建设之初,公司领导班子及邀请的塑化经营大客户多次深入全国各地的专业市场调研考察,听取多方建议;多次召开专业论坛,邀请各级行业及协会专家等集中讨论论证;多次邀请临淄乃至全国塑化经营大客户进行座谈,听取业内意见和建议;并邀请多家国内一流设计团队进行规划设计,多次比较修改,推翻重立,经过这一系列付出和努力,形成了最后堪称完美的整体规划。如今,齐鲁国际塑化城已经神采奕奕地展现在大家面前,其高标准的规划设计,各具特色的建筑形态,多层次的产品定位,以及其中对临淄齐文化元素的生动诠释应用,无不彰显着商业大盘的华彩篇章。

淄博贝瑞建设有限公司也以一个项目改变一个板块的价值取向,全面带动了临淄西部经济板块的飞速发展;为临淄石化产业的升级发展,为临淄整体产业结构的调整升级提供了坚实助力。

分析:“孕”市场更“育”市场 人气带动商气

项目开发运营至此,其成绩不可谓不突出,其成功不可谓不夺目,即便按部就班进展也不会有任何问题,但是,以吕总为核心的贝瑞公司团队其志远不止于此,其实,在项目确定规划之初,吕总已经开始从各个方面着手后期的升级发展布局。

一是整合布局,共谋发展。首先是注重“山峰”效应,吸引以中石化为代表的诸多经营大客户率先进驻,为整个商城树立了行业标杆;同时,注重金融配套的重要性,先后促成农行、工行、农商行等多家金融单位入驻经营,为商城业户提供便捷的金融配套服务;成功招商居然之家这一家居领军品牌,实现了塑化、家居两大行业的完美结合和相互促进,极大提升了商城的知名度和人气;硬件建设上为餐饮酒店预留了充分的空间,辅以合理引导,商城各种档次的餐饮配套水到渠成;而临淄塑料化工企业商会的成立发展更为城内企业搭建了“对内交流,对外交往,互通信

息,维护权益,提升效益”的平台,更好的促进了商城和入驻企业的发展。

二是服务升级,品牌升级。2012年开城之初,为了更好的进行运营服务,淄博齐鲁国际塑化城物业管理有限公司应运而生,吕总说:“我们的管理公司不是简单地进行物业管理,更重要的是对客户进行有效服务,各种证件的办理以及各种困难的协调和帮助,财政扶持政策的落实兑现,某种意义上来说,他是商户和政府之间的桥梁和纽带,开展的是一般物业管理基础上更深层次的服务。”这不仅为打造国内一流塑化名城夯实服务基础,更为促进齐鲁国际塑化城市场的繁荣与发展提供了不竭动力。物业公司的服务不光赢得了商城业户的好评和认可,也获得了应有的殊荣,截至记者发稿时,齐鲁国际塑化城已获得了“全国文明诚信市场”等多个荣誉,并且顺利通过了“省级创业园区”的评审,此成绩来之不易。

展望:

“O2O”为商城业户 插上腾飞的翅膀

在软件建设上,除了常规的配套和服务外,美旗平台的搭建才是吕总在软件建设布局的关键点,这也得益于吕总过人的眼光和前瞻性的规划。

“实体商城极限交易量是1000亿元,但是我们作为一个‘国际化’的商城是远远不够的,未来我们的商城要紧跟李克强总理提出的“互联网+”的概念,通过打造网上交易平台实现10000亿的交易量。”

吕总介绍,他们打造的“美旗石化交易平台”将于10月份正式上线,作为全球“互联网+石化产业”领跑者,将通过与齐鲁国际塑化城实体商城的结合实现线上和线下完美搭配、共同促进,在未来全球供应链金融竞争中立于不败之地。”

据记者了解,美旗交易提出的“平台+供应链”石化金融电商免费服务模式,是商贸流通领域中的全新独创,齐鲁国际塑化城打造这样的一个平台它的意义在哪里呢?

“随着市场逐步的完善和成熟,我们在跟业户交流的过程中,感受到流动资金的不足是制约市场经营业户发展的瓶颈,于是我们对全国十几个石化交易所和平台都进行了考察后,提出来说供应链金融+物流平台的模式来打造我们的美旗平台,具体来说,到我们平台上经营的客户只要存上交易额20%的保证金,平台就可以提供百分之百的资金支持进行交易,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,这样就能快速解决经营客户自有本金不足的问题。”说到这个平台,吕总脸上写满了自信。

据记者了解,山东美旗石化交易中心着力于为入住齐鲁国际塑化城的商户打造了“交易”、“融资”、“物流”、“信息”四个服务中心:

“交易中心”主要针对油品、化工、塑料、天然气等交易品种,采用专场、集中采购、贸易中介、代购代销等10种交易模式,为客户提供现货交易服务。

“融资中心”,主要利用互联网、移动互联网、物联网、云计算、大数据等技术,能够在对货物进行有效管控的基础上,以交易额度积累授信额度的无抵押、免担保、纯信用贷款服务。

“物流中心”通过自建与整合相结合的方式,基于云计算系统架构,构建实现信息共享、协同工作、资源整合公路、铁路、海上三种物流形势、流程再造、商业智能和决策分析为一体的综合性的物流服务平台。

“信息中心”通过构建产品库、企业库、用户库,定期开发价格指数,以网站、微信、APP等多种新媒体提供资讯服务、企业服务、专业服务。

吕总把美旗交易平台定义为一个服务型的机构,不收取业户的中间费用。“我们的首要目的是做市场,而不单纯是做开发,做市场首先要培育市场。所以我们给客户特别是经营业户提供全方位的政策支持,并始终把让利于客户作为我们的经营宗旨,尽量降低业户的后顾之忧,让他们在这个商城能够轻装上阵,快速发展,这就是我们最大的目标。”

在记者看来,齐鲁国际塑化城最看重的是要和业户共同成长,共同促进市场繁荣,因此他们的侧重点是运营和服务,所以齐鲁国际塑化城的产品线一直坚持最优的配置和最高的性价比。这就可以理解,为什么已经具备山东美旗石化交易平台进驻的独有优势,中瑞大厦还是坚持让利于客户,以极具震撼力的优惠价格推出,这正是一个有责任的优秀企业的最终选择。

把握时代大潮流,铸造核心竞争力,引领行业新发展——齐鲁国际塑化城正稳步以大视野崛起于全球塑化行业的大格局之中。

董晴晴

“金九银十”到来,把握买房好时机

买房只有合不合适,房价涨跌都不吃亏

房地产市场“金九银十”即将到来,各楼盘纷纷打出优惠吸引购房者。不少市民持观望态度,买前怕涨,买后怕跌是因为没有做好买房准备。那么,买房必须做好哪些准备呢?一个理性的购房者,买房前至少要做好时间、心理、资金三方面的准备。

做好时间准备,分清轻重缓急

常常听到购房者抱怨,今天想看这个楼盘,明天又想看另外一个楼盘,但一年到头,不仅没买房,还累得够呛。

买房拖拖拉拉,磨磨蹭蹭,这多半是因为没有做好买房时间观念,分不清轻重缓急,分不清主次,不知从什么

做好心理准备,把握入市时机

很多置业者有点无所适从,持币观望吧,万一价格再来一次大涨,就错过最佳的入市时机了;买吧,又怕到时候价格下跌,那么就算不是投资客,心理上也会有被“套住”的懊恼感。



做好资金预算,留足装修资金

买房除了以上两个准备外,买房前的资金准备也非常重要。买房是件大事,关系到个人及家庭数年甚至数十年的生活。如果买房前没有做好资金准备,往往会造成购房预算超支,甚至陷入买得起而住不起的尴尬境地。

一般而言,买房资金包含三大部分,第一,首付款;其次,契税,一般为总房价的4%以下;第三,装修资金准备,一般而言,在楼盘交房之前,一定要预留好装修资金。