



不到一年时间,加盟店已突破36家

# 齐鲁楼市不动产运营稳步提升

近日,齐鲁楼市不动产加盟店突破36家,改变了省城房产中介行业的格局。齐鲁楼市不动产自去年年底进驻济南市场以来,各店盈利能力稳步提升。其中,3家加盟商在前期运作成熟的基础上成功开出分店;位于七里堡的睿置居加盟店运作仅3个月就收回全部成本,在业内传为美谈。

## 无从业经验, 3个月收回全部成本

睿置居店2010年7月底加盟齐鲁楼市不动产,截止到10月中旬,买卖成交13笔,租赁成交10笔,佣金合计206405元,收回前期全部成本,并略有盈余。睿置居店投资人唐涛前期并没有房产中介行业的从业经验,运营三个月收回全部成本,可以说是创造了房地产经纪行业的一个奇迹。

唐涛表示,自己前期做手机批发生意,对二手房经纪行业,只是个人接触过程中的一些感性认识。“2006年,我开始投资二手房,前前后后大约投了十几套,都是通过中介购买。这个过程中,发现房产中介很有发展前景。2009年起,我开始有意识地考察房产中介市场,并有针对性地和一些品牌中介沟通加盟的事情。”

齐鲁楼市不动产毕竟是一个初创的、全新的品牌,能不能做起来,能做到什么程度,这是任何一个投资人必须考虑的问题。“一开始我还是有些

犹豫的,毕竟每一个人做出投资选择都需慎重。随着接触的增多,我了解到齐鲁楼市不动产是由齐鲁晚报打造的,尤其齐鲁晚报的媒体属性及品牌影响力让我比较放心。经过双向沟通后,我感觉加盟政策很有吸引力,初步决定合作。时值7月份酷暑,齐鲁楼市工作人员几乎天天陪我考察商铺,这种实干精神,我觉得很可贵。”

## 晚上10点一个电话,运营经理就到店里

对于单店运营,齐鲁楼市不动产有着完善的带店支持系统,通过运营经理不间断的下店支持,对各加盟店进行业务指导,并通过与加盟店的沟通及时发现并解决问题,能现场解决的在店当场解决;暂不能解决的,各运营经理将问题带回总部,通过周会、专题运营会等方式,集思广益,找出最适合的解决办法,及时反馈,运营经理对单店的支持做到无微不至。今年8月份,睿置居店签第2个买卖合同时,因对具体



齐鲁楼市不动产举办的省城二手房淘宝会,吸引了大量有二手房交易需求的市民。

业务不是很熟悉,担心涉及税费缴纳、过户环节等问题,投资人唐涛试探性地给负责店面的运营经理打电话,20分钟后,运营经理及时赶到,当时已是深夜10点。

由于对专业知识几乎是一无所知,加盟之后,唐涛对接下来的业务开展还是比较担忧。前三个月,除针对店东、店长的专项培训外,总部的所有基础性培训,他都是和其他经纪人一起参加,是唯一一个听完齐鲁楼市全部培训课程的投资者。正是这些专业的培训

让他对房产交易流程、专业知识、单店运营、员工管理等有了最基础的把握,为今后的良性发展奠定了基础。

此外,齐鲁楼市不动产总部还定期举办省城二手房淘宝会、二手房交易公益咨询等活动,对于单店收集房源、意向客户,以及树立良好的公益形象等有着积极的作用。

## 行业前景广阔 单店逐步做大做强

目前,在齐鲁楼市体系内,已有多家加盟商开出了分店,而且都在盈利。初战告捷的睿置居店经营业绩一直是稳中有升。对此,投资人唐涛表示,房产中介行业的前景乐观,城市化进程不断加快,人们对房屋的需求始终存在并呈上升趋势,同时目前行业规范程度不高,随着市场的进一步发育,必将迎来行业洗牌。“这段时间,我一直在考察济南周边及异地市场,进一步做大的想法很快就会出现”,唐涛这样说到。 文/赵艳

## 楼市一周

# 华强广场革新地产之道

进入2010年,政府先后出台一系列调控政策以期稳固房地产市场,自“国十一条”到“国四”,再到“新国十条”,政策调控频度之密、力度之大,涉及面之广堪称前所未有。政策重压之下,房地产业发展前景变得愈发不可预期,嫁接其他优势产业或资源的新型地产开发模式逐渐走上历史舞台。华强集团敏锐地洞察到这一发展契机,利用自身在电子信息、文化科技等产业的领军优势,并整合其他优势资源,通过与房地产业嫁接的不断探索和总结,逐渐走出了一条新型房地产开发与产业发展之道。

## “产业嫁接+理念嫁接”,华强集团走在地产开发最前沿

文化科技产业和电子信息高端服务业是华强集团两大支柱产业,通过文化科技产业与地产的结合,华强集团已经成功锻造出“华强城市广场”、“华强城”两大知名地产品牌;通过电子信息高端服务业与地产的结合,华强集团成功锻造出“华强数码广场”这一成熟品牌。

与此同时,30多年的高科



效果图

技电子制造经验赋予华强集团“品质第一、精益求精”的企业理念。时至今日,华强集团已将这种理念嫁接至房地产开发与运营,一以贯之,从规划设计、施工建设、工程监理、建筑选材到后期管理,无不做到精益求精,并成功塑造出一系列的精品项目。

“产业嫁接+理念嫁接”的双重保障下,华强集团地产业务迅速扩展至沈阳、青岛、天津、郑州、芜湖、株洲、深圳等各

大经济腹地,不仅成功完成珠三角、长三角及环渤海的房地产业务与电子产业、文化产业布局,更发展成为新型房地产开发模式的引领者。

## “产业支点+核心区位”,华强集团领航济南综合体发展

纵观世界各地,成功的城市综合体大都只是占据着城市最为核心的地理区位来影响

城市的发展,而华强广场则在占据城市核心区位的基础上,通过将电子信息产业与地产相结合的方式,不仅构筑起环渤海电子信息产业升级的支点,更为济南综合体开创一种全新的发展方向。

据悉,济南华强广场是一座集电子专业卖场、高端商务公寓、顶级写字楼为一体的高端城市综合体,总建筑面积达23万平方米。其中高端商务公寓部分涵括商务公寓与国际公馆,均为29层,建筑高度100米,户型在30-60平方米,可为周边创业人士提供小型办公场所,同时为综合体项目内经商人士提供完善的生活配套。顶级写字楼为高度达160米的33层超高层写字楼,建成后将成为济南的标志性建筑以及电子信息、电子商务等高端企业的聚集地。华强广场电子专业卖场面积近6万平方米,将整合原有产业,打造一座包含电子元器件、安防、电脑、数码、通讯、动漫、办公耗材、售后维修等在内的超大规模、超高档次、专业服务的电子产业展示和交易中心。

截至目前,济南华强广场营销中心外立面业已华美呈现,内部装修正在紧张进行中,预计12月份即能开放。

# 诚基·泉城新时代 价值解构

10月份国内CPI同比增长4.4个百分点,而存款利率上调至2.5%(一年期),与此同时,济南市住宅均价达到9387元/平米,同比增长32.1%,10月份,济南招拍挂占总成交50%的3宗商业用地经过15次轮拍竞得,总价8亿元,溢价近2.5亿元,合每亩价格850万,商业用地的热情明显高于住宅用地。而在济南的商业格局中,位于和平路47号的诚基泉城新时代商业步行街值得关注。

诚基·泉城新时代引进国际shoppingmall全新购物理念,集餐饮、购物、娱乐、休闲于一体,摆传统商超购物环境压抑,开创济南第四次商业新革命。随着济南城市化进程的加深,距泉城广场2000米,紧邻泺源大街的此街所处板块城市CBD区位优势凸现,山师东路商圈、泉城路商圈、文化

路商圈、朝山街商圈、山东科技市场商圈和省体育中心商圈的复合使得此街CBD财富地标加速。

仅以诚基中心·泉城新时代商业步行街49.5万周边居民计算:诚基中心·泉城新时代步行街1.5公里商圈的居民年消费总额为35.5亿元,实际利润至少9亿元以上,作为领军业态的商街,预估利润不言自明;其中4.5万在校师生消费支出及周边高档酒店、商超、办公场所分流客户尚未计算在内……

此外,山师东路商圈目前租金最高可达25元/平米,远远高于济南商铺平均出租价格,更高于济南同类商铺出租价格,占据城市CBD,囊舍山师东路在内6大商圈、9万平米的济南商业升级版诚基中心·泉城新时代商业步行街的投资价值不言而喻……



效果图

# 《住在泉城·购房指南》举办媒体经营研讨会

11月20日下午,由《住在泉城·购房指南》杂志主办的房地产专业媒体经营研讨会于山东新闻大厦东岳厅盛大举行。省市有关领导、开发企业代表、媒体单位和金融机构代表出席会议并参与讨论。《住在泉城·购房指南》杂志运营半年来,迅速成长为济南房地产市场知名媒体品牌,离不开各参会单位、企业和购房者的大力支持,《住在泉城·购房指南》杂志将本着一如既往的办刊理念和服务宗旨,为济南房地产市场提供更多更优质的信息导航。

省市有关领导和各开发企业代表也纷纷针对《住在泉城·购房指南》杂志发表看法。大家一致表示,这本杂志的诞生,弥补了济南媒体市场缺乏专业房地产杂志的空白,为购房者选房指导和各大楼盘的宣传推广提供了良好的平台。代表们对杂志的下一步发展寄予厚望,希望继续发扬“一切只为购房者”的办刊精神,搭建开发企业和购房者和谐交流的桥梁。在与会嘉宾的踊跃参与和大力支持下,《住在泉城·购房指南》杂志房地产专业媒体经营研讨会圆满结束。

对杂志的下一步发展寄予厚望,希望继续发扬“一切只为购房者”的办刊精神,搭建开发企业和购房者和谐交流的桥梁。在与会嘉宾的踊跃参与和大力支持下,《住在泉城·购房指南》杂志房地产专业媒体经营研讨会圆满结束。