



家居活动

听家装课堂 搞定装修难

香港香江装饰牛年下半年行业首次媒介家装课堂开始

天气渐热,您还在为新居装修奔走吗?您还在装饰公司间比较价格吗?您还在慢慢了解装饰黑幕吗?家装施工、家装知识您又了解多少呢?如果您还在被这些烦恼左右,那么您只用抽出周末的3个小时,所有的烦恼都可以帮您解决。为了帮助业主更好地了解家装施工的注意要点,也为业主对家装有更深入的了解,香港香江装饰将于7月18日下午2点在郑州中青大厦8楼会议室举行大型家装知识讲座。

“我想把房子装得简单一些,但是不知道该怎么下手,也说不清楚到底要装成什么样子。”读者王女士向记者讲述自己的困惑。在记者接通的第一家家居热线电话中,许多装修者与王女士一样,不知道究竟装修成什么样才是自己想要的,同时也是能够实现的。

许多消费者从非专业的角度出发,对居室装修没有合理的认识,看到别人的户型和装修,认为自己也能装出这样的效果。而实际上,不同的房子和户型对装修施工都有一定的限制和要求。这些专业问题需要业主多与专业人员进行深入沟通。

活动亮点:成装修专家还能赢大奖

经历过家装的人多多少少都会遇到一些装修纠纷和问题,比如测量房屋、居室设计、材料选购等。出现这些问题的原因,主要是消费者对装修和建材市场不熟悉;另一方面,也反映出这个行业存在某些“陷阱”。面对各类家装陷阱,即便对装修稍有所了解的人也难免身陷其中。到底怎样才能合理绕过这些装修陷阱,避免装修纠纷的发生,享受到实实在在的消费价格呢?

本次大型家装知识讲座将有2009年港派家装流行风格展、港派最新工艺介绍、港派家装作品展、装修前的设计知识、装修施工知识、装修选材知识现场免费咨询、户型解析等活动。同时,为牛年下半年第一次活动的展开,现场准备了大量的礼品相送,及交订金返订金等优惠活动。凡报名参加本期活动的新老客户,均可领取精美礼品一份,另外现场还将举办抽奖活动,数名业主有机会获得神秘大奖。专业的知识加上丰富的现场活动,即使在炎热的夏天,也将给各位朋友带来家装的惬意。欢迎广大业主朋友踊跃参与。消费者可以通过拨打香港香江装饰电话报名参加,也可以通过香江装饰公司网站报名参加。

晚报记者 熊维维



活动时间:2009年7月18日下午2:00

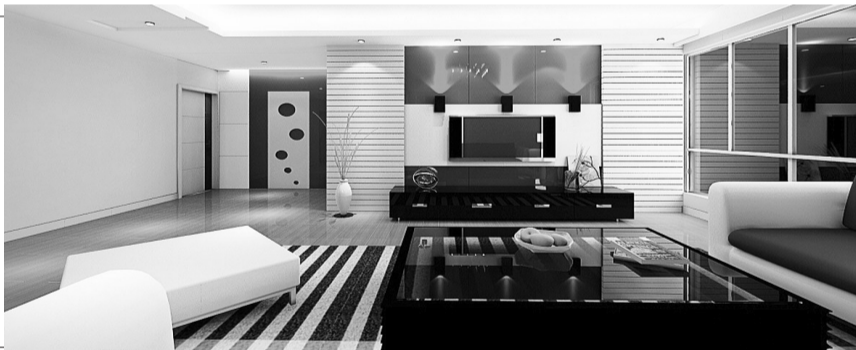
活动地点:中青大厦8楼(花园路与金水路交叉路口西200米)会议室

家装模式

看套餐装修如何省钱

瑞博文装饰再掀“2009套餐新主义”

自2007年下半年,北京瑞博文装饰进驻郑州以来,其首创的套餐装修模式给消费者带来了耳目一新的感觉。装修套餐这种新模式随即成为郑州的一种装修时尚。自2008年以后,郑州市场做套餐公司的数量大大增加。然而面对价格和内容种类繁多的装修套餐,究竟该如何选择?



批量定制 个性家装整体解决

“和传统装修相比,套餐装修从前期的选材搭配,到中期的补货,再到后期售后,可以得到全面的服务保障,避免了装修公司与主材商在售后维修过程中互相推诿。另外,由于大部分主材相同,工人的施工工艺也就相

对纯熟。传统装修中主材和轻工辅料分开计算,消费者不得不花费大量的时间跑市场、选材料、讲价钱,而装修套餐却有效地避免了这些麻烦,消费者可以在装修公司的材料展厅直接选购。”瑞博文负责人坦言。

单项升级 让经济套餐更经济

生活,瑞博文装饰不断地完善套餐装修,使之更人性化,更符合郑州业主的装修消费观念。

今年,北京瑞博文装饰郑州分公司又推出了“2009年套餐新主义”的装修新主题。除了增加了一些以往套餐不曾包含的项目之外,更是针对单项套餐做了很大程度的升级。瑞博文负责人介绍:“比如189套餐,木地板全面升

级至1.2cm厚,塑钢扣板升级为铝扣板,让经济套餐更经济;品牌瓷砖全面升级,可选性更多;卫浴四件套由之前的柱盆、坐便器、镜子、毛巾架升级为花洒、水龙头、坐便器、柱盆或浴室柜。瑞博文装饰为了感谢广大业主们的支持,在下轮装修旺季到来之前已在着手准备新的装修套餐活动。”

见习记者 万佳

家居观点



姚良松:泛地产业迎来小阳春

变成资源整合者,目前发展趋势对家居业而言,他强调要调整好心态才能积极面对。

在了解房地产发展趋势之后,姚良松表示,“冠军联盟”正式筹划了与地产业探索“共赢之道”的主题论坛,旨在对家居业与地产业的对话,对合作模式进行新的探索,进行多方面的整合。

当被问及“冠军联盟”下一步与地产业进行怎样的战略合作时,姚良松认为,经济回暖还需待时日,与地产行业的战略合作在博鳌论坛才刚刚开始,“冠军联盟”巨大的影响力已经为“泛地产业价值提升”开了一个好头。

当谈到“冠军联盟”及欧派有何应对之道

话题时,姚良松强调,精装房是新一轮地产发展的大趋势,房地产发展商是各项资源的整合者,“冠军联盟”是家居一体化解决方案的提供者,将以专业精神承接房地产价值链,以联盟合作精神承担配套的一体化服务,是以各自品牌影响力汇聚成地产企业产品最终的价值,提升泛地产业的产品影响力。

姚良松还表示,欧派核心竞争优势体现为其全球化的整体厨房设计能力与规模化的定制化制造能力,欧派可以从发展商项目立项开始,介入消费者需求研究,实现规模化、个性化、低成本高价值的泛地产业合作。

晚报记者 熊维维 张真

maydes 美涂士漆

健康家园

美涂士巅峰团队 抢占行业“制高点”

日前,美涂士荣获中国驰名商标,蝉联“广东省涂料旗舰企业”称号,同时,2009年第一季度均实现了高速增长,且速度惊人。在国际环境大萧条的背景下,被誉为“行业黑马”的美涂士,再一次彰显了其不同寻常的潜力。

值得关注的并不仅仅是业绩,而是其背后强大的团队和良好的企业文化。“提升品牌,抢占终端,步步为营,全力以赴”,这就是美涂士事业部的口号,也是他们一直坚持用行动来证明的理念。

企业文化代表着一个企业的素质,是一个企业发展的内在动力和精神支柱,是企业实现发展战略目标、进行科学管理、广泛吸纳人才、不断创新进步的重要保证。企业文化更是体现了一个公司的核心领导人物的个人魅力。美涂士集团董事长周炜健先生说:“我是一个平凡的人,希望带着一群平凡的人去创造一个不平凡的故事。”美涂士人务实、脚踏实地地做好每一份工作,这样的团体,从来不好高骛远,他们埋头进行技术创新、渠道开拓、服务保障……他们用汗水创造了今天的辉煌和荣誉。一个企业的凝聚力强大与否,是由其员工对企业的归属感和企业价值的认同感来体现的。美涂士一直努力做到让每一位加入这个大家庭的员工能感受到这个集体的温暖,感受到这个大舞台中强大的向心力。“工作是生活的一部分,快乐工作、开心生活”,这是每一位美涂士人努力和倡导的方向。

招商热线 0371-66528200

富田太阳城 举办冰爽夏季购房节

从即日起至8月31日期间,“相约大连,与海为伴”富田太阳城冰爽夏季购房节活动举行。河南振兴房地产(集团)有限公司副总经理孙军展在接受记者采访时表示,富田太阳城冰爽夏季购房节活动已于7月1日正式启动,凡在活动期间购房的新业主和介绍朋友购房的老业主均可参加“相约大连,与海为伴”活动。据悉,本次活动有四重大礼回馈客户:一重礼,来就送,购一房送1666元,购二房送2999元;二重礼,定就减,当天定房每平方米立减99元;三重礼,购一房客户可免费参加“两人世界浪漫之旅”大连双卧五日,购二房客户可免费参加“三口之家欢乐之旅”大连双卧五日;四重礼,老业主介绍朋友成功购房,老业主本人可免费参加“相约浪漫之都”大连双卧五日。

孙军展还介绍说,为了积极响应与配合郑州市房管局新政实施,凡在12月31日前持经济适用房《购房资格证》和《货币补贴资格证明》的家庭购买富田太阳城三期两房,公司将在政府补贴的基础上再额外每平方米补贴199元,房源有限售完即止。

据记者了解,作为郑州东南首屈一指的品质大盘,富田太阳城已是现房实景,一期、二期和三期业主都已幸福入住,近3万名业主开启了幸福生活。现在热销的保留房源主要是51~58平方米一房,78~85平方米二房和136~168平方米的珍藏大宅。同时,振兴集团巨资打造的郑州东南首席生活购物商圈,郑州东南27万平方米全业态中心MALL——东方国际休闲购物广场已经盛世启动,正在全面招商。建成后,不仅可以满足周边居民生活、购物、休闲和娱乐等消费需求;还将助推郑州东南商业崛起,繁荣郑州商业发展。

晚报记者 王亚平