

老总谈家居

张起昌：套餐省去装修烦恼

当生活水平不断提高,人们对生活品质的追求也越加重视,于是对装饰装修也格外注重。“不断创新设计、不懈努力探索”已是现代家装公司的生存命脉,北京新洲装饰郑州公司总经理张起昌在接受采访时表示,“没有好的设计作品,我们拿什么给我们的客户看,家装公司需要不断丰富自己,开拓自己的视野,努力将更美好的作品融入到生活中展现给我们的顾客。”

家庭装修是一个很繁琐的工程,涉及到的项目非常多,包括水电改造、木做基层、墙地砖铺贴、墙面乳胶漆处理、后期产品配套安装等方便。在谈到北京新洲装饰套餐装修为何省钱时,张起昌分析说,“由于北京新洲装饰和材料商、产品供应商长期合作,因为用量大,所以材料商和产品供应商提供了一个很低的价格,这个价格远远低于客户在市场上所能买到的价格,真正为您做到花更少的钱办更多的事。”另外,北京新洲装饰自身拥有5000多平方米工厂化一体生产基地,主要生产木门、橱柜、墙衬、白乳胶等以低廉的价格直接供应给客户。

据悉,随着北京新洲装饰的不断发展壮大,为了让更多中原客户足不出户,就能任意选购自己喜爱的品牌材料,郑州公司从展厅面积和材料种类都做了很大提高,为客户省去大量逛建材市场、挑选产品及讨价还价的时间。

晚报记者 熊维维



星牌优时吉 新产品推介会在郑举行

10月27日,北京星牌优时吉建筑材料有限公司新产品推介会在郑举行,星牌优时吉推出了具有优异防火、吸声、隔热、保温、环保装饰性能的矿棉天花系列产品,来自河南省内各主要设计院、各装饰公司的负责人约100多人出席了当天的推介会。

推介会上,星牌优时吉技术服务部负责人赵树华从产品系统、产品性能、系统设计方法等方面,全面而系统地介绍了星牌优时吉矿棉天花板系列产品。据了解,星牌优时吉矿棉天花系列产品具有绿色环保、高吸声性、防火性、防潮性、高反光度、保温隔热、高耐用度等优异性能,是天花系统设计的首选。

星牌优时吉国内销售副总罗海雄向与会者介绍了星牌优时吉的基本情况和发展规划。据介绍,星牌优时吉公司是由中国新型建材的领袖企业北京金隅集团与世界建材巨头美国USG(优时吉)集团在金隅集团旗下的北京星牌建材有限公司基础上共同组建的大型合资企业。星牌建材从事矿棉板的生产与研究已有30多年的历史,星牌建材已发展成为国内最专业、品牌知名度最高的矿棉板制造商。而美国USG已经有近百年的历史,是美国知名的建筑材料企业。中美两大矿棉板巨头的强强联合,使新组建的星牌优时吉从诞生之日起,就具有显著的品牌优势、质量优势、规模优势、成本优势和系统配套优势。

李晶

活动播报

居然之家“送百万豪礼”还有最后四天

日前,居然之家集团十周年庆典在全国各地以多种形式展开,而郑州店自10月24日开始推出了为期9天的“庆居然十年,送百万豪礼”大型促销活动。

上周六,活动第一天,记者来到居然之家后发现,无论是负一层经营橱柜、门窗、五金涂料超市,还是一层地板、洁具、瓷砖专区,二楼沙发、床垫、软装、地毯、家居饰品专区,三楼家具专区,四楼高档家具、壁纸、窗帘布艺、家装设计专区,随处可见前来参加优惠促销活动的消费者。

居然之家郑州店副总经理董杰在接受记



者采访时表示,活动期间,店内汇集了中原各地的消费者,大家的购买热情很高,对各项促

销活动都充满兴趣。同时,他还表示,让更多的消费者收益,居然之家还会更注重服务和品牌的提升,推出更多有意义的活动。

据了解,还剩最后四天的大型促销活动内容,包括买建材、家具直降30%;五金涂料超市全场满1000元返200元现金券;购物累计交款金额满3000元可抽奖一次,有机会将50000元精美家具搬回家;购物累计缴款金额满10000元可砸金蛋一次,最低中奖100元现金券,最高奖项可达5000元现金券;抽大奖、砸金蛋、大奖乐翻天。

晚报记者 熊维维

郑州楼市上演十月“独角戏”

高速·奥兰花园征服购房者的N个理由

理由三：精细化的产品定位,切中主流人群需求

无论地段如何的稀缺,升值潜力怎样的不可限量,开发企业实力如何的强大,好的产品始终是楼盘的最佳代言。

当天参与奥兰会的许多客户对高速·奥兰花园都有共同认知:户型人性化、精细化,设计专注、品位高端,无论是从哪个角度、哪个细节都不为购房者考虑到位。购房者认为,能打造出这样的高端产品,才是开发商对土地、对广大消费者展示出的最大化尊重。

据介绍,奥兰花园一期住宅从居住者的实用角度出发,打造出优越的户型空间,不仅最大限度地提高了高层的得房率,而且充分营造居住的舒适感,做到“大面宽、短进深,户户通透,全明户型”。结合低窗和凸窗,使户内尽量多的房间和厅房能观赏到花园的景观;宽敞的入户花园将自然移植入室,270°全景落地凸窗令阳光满溢;花园式空中露台,让人与自然共生;创新性打造全城罕有的生态地下车库,1:1的停车位,营造便利与舒适的品质生活。

种种成功的因子,无数个理由汇聚在一起,成就了高速·奥兰花园荣耀的开始。激情的客户、火爆的认购,疯狂的场面、完美的结果,高速·奥兰花园不仅为郑东呈现了一座高尚生活社区,更是为中原人民带来了一种全新的品质生活。据悉,截至目前,奥兰会招募活动仍在有序进行。

10月24日,高速·奥兰花园公开认筹。据悉,当天有1600多个到场客户,历经34个小时,成功招募1182个VIP会员。

在刚刚复苏的楼市大背景下,郑州高端住宅可谓群雄并起,竞争激烈,业内人士表示,奥兰花园在购房者日趋理性的市场环境下火爆认筹,有力印证了价值决定市场的经济规律。是什么理由使高速·奥兰花园将2009年的深秋搅动得如此如火如荼?个中原因颇值得探讨。

晚报记者 梁冰



理由一：健康·和谐·人性,奠定奥兰花园价值基础

“是谁导演这场戏,在这孤单角色里,对白总是自言自语,对手都是回忆,看不出什么结局,自始至终全是你……”用这一段歌曲来形容当下的高速·奥兰花园,似乎再合适不过。

从8月28日整体封顶,到10月19日产品发布暨合作商家签约会,再到10月24日公开认筹,在这短短的58天里,奥兰花园给了郑州

乃至全省一个意想不到的震撼。

10月24日起才开始公开认筹,然而23日下午5点却已有近千人提前排队,这是怎样一种壮观的景象?恐怕只有亲临现场才可以体会到。而演绎这一奇迹的,正是地处郑东南区的高速·奥兰花园。

据介绍,高速·奥兰花园坚持以“健康·和谐·人性”人生三大密码为开发理念,致力于打

造中原高尚的住宅典范。

健康是该社区最高的追求,和谐是该社区的首要准则,人性是该社区注入的情感因素。该项目在健康配套方面,做出了其他项目前所未有的规划;在规划建设,始终将和谐融入到业主生活所需的每一个细节中;健康的居住空间,和谐的社区生活与邻里关系,造就了具有人性化的宜居社区。

理由二：先封顶,再销售,实力给予客户信心与保障

据了解,河南高速房地产开发有限公司是由河南高速公路发展有限责任公司、中原高速公路股份有限公司、河南交通实业公司三家国有大型企业共同组建的大型国有房地产开发公司。该公司成立于2005年4月,注册资金人民币10亿元。自成立以来,以“大胆设想、小心求证、精益求精、克己奉公、快乐工作”为企业理念,依托高速公路网络发

展,迅速壮大,在郑州、洛阳、商丘、信阳、周口等地完成土地储备近130万平方米,开工项目3个,开工建筑面积近55万平方米,总投资额近18亿元。

奥兰花园作为高速地产旗下品质最高的住宅项目,是首个完全市场化运作的大型房地产开发项目。46万平方米的建筑体量,18栋建筑同时封顶,前期巨额的资金投入,不是哪一

个开发商都敢冒险如此行事的,然高速地产敢为楼市先锋。“先封顶,再销售”的营销理念,就是要让客户看到产品后再买,买得放心。这是高速地产对客户郑重承诺,这样的决策体现的是高速地产领导面对未来楼市发展趋势做出的前瞻性判断;是向人们展示国有大型企业的雄厚实力与保证;更是体现了高速地产对客户、对社会负责任的态度。

