



# 卫浴装修拒绝“死角”

很多消费者都认为,亲自设计自己的家,使其具有个性,是件非常有成就感的事。但是几乎每个装修完的家庭都会留有一些遗憾,尤其是卫浴间,别小看这个不起眼儿的地方,如果没有一个完整的设计,这里的装修同样会搞得一团糟。只要稍不注意就会留下“死角”,为今后的使用增添烦恼。

## ◆购前没考虑安装

由于各种卫浴产品花样繁多,价格从几百元到十几万元差异巨大,消费者在家装市场选购时,常常会挑花了眼,买回家后才发现自己的卫浴间根本不协调。例如,在市场上

千挑万选的洗手盆非常漂亮,但买回家才发现其个头太大了些,侵占了坐便器的部分空间,使得纸巾盒和垃圾桶均无法“各就各位”,结果是每次“方便”时都不太方便。

《爱家》提示:消费者最好在设计阶段就考虑好到底购买何种产品,在施工时就可按

照所选购产品的具体安装要求和技术参数预留空间、改造管路、创造安装条件,保证装修过程能够顺利完成,卫浴产品能正常安装使用。

## ◆开工前考虑不周

一般情况下,装饰公司都会为业主画出装修设计图,其中包括整体效果图、施工图及水电路改造图等。但由于一些业主事先与设计师沟通不充分,考虑不周到,随着施工的进行,对原有设计提出修改意见,这样边施工边修改,水电路改造等隐蔽工程完工后却发现

无图可寻,为后续施工留下隐患。

《爱家》提示:卫浴间内有水电路需要改造时,消费者要事先向设计师索要一张电路改造图,如果施工过程中有所改动,消费者还要与设计师沟通再画一张改造图,然后开始施工,最好不要边施工边修改,以免今后在对墙体施工时,弄伤电线引起灾祸。

## ◆设计不具弹性

这种情况在卫浴间较为普遍。如墙面上的插座固定后,才发现吊顶的高度与其正好冲

突,但此时已贴好瓷砖,难以更改。又如洗手盆安装到位后,才发现管线无法正常通过,只得再拐几个弯儿从浴室柜里穿出等。

《爱家》提示:消费者在购买卫浴产品前必须考虑现有的设计方案与未来施工是否可行及是否具有弹性。如龙头需要预埋合适的上水管路,浴室柜要求预留足够的安装空间,坐厕需要考虑墙距,淋浴房需要考考虑承重墙、地漏位置要合适等,这些条件必须在家装施工中做好才行,否则卫浴产品无法安装使用。

# 红星美凯龙18万m<sup>2</sup>超级大店国庆期间开门纳客

近期,中国家居巨头红星美凯龙斥巨资打造的,总建筑面积达18万平方米的济南红星美凯龙世博家居生活广场即将开门纳客了。据悉,该项目为08年济南市政府的重点项目,目前,已经进入内部装修收尾阶段,计划将于国庆假期期间正式开业。建成后,将以著名的国际品牌家具和建材销售为中心,功能,配备宜人的购物环境,完

善区域的商业布局,提升城市环境艺术,繁荣地区商业氛围。

经过二十四年的高速发展与磨练,红星美凯龙现已成为国内家居行业首屈一指的领导品牌。2009年度销售总额突破313亿元。截至2010年9月,红星美凯龙已经在全国建成75家商场,国庆期间,红星美凯龙全国将有济南旗舰店18万平米,北京四店(北

五环路)、沈阳二店25万平米,鞍山店8万平米,常州四店18万平米等8家大型商场同步开幕。

红星美凯龙山东区域总经理任小波介绍说,济南旗舰店属于红星美凯龙集团的第七代Shopping-Mall,面积达18万平方米,是迄今为止山东面积最大,档次最高,规模最大,品类最齐全,配套设施最齐备的首座超五星级家居商场。

在今年济南红星美凯龙世博家居生活广场签约仪式上,红星美凯龙集团董事长兼CEO车建新曾表示:“山东是红星美凯龙重点布局及发展

的区域,我们将以济南为龙头,大力拓展济南周边市场,除已经签约的济南红星美凯龙世博家居生活广场外,还将陆续在济南东西两边各自打造一个10万平方米以上的最新一代红星美凯龙家居生活广场,届时红星将在济南拥有超过40万平方米的门店及40万平方米的济南都市圈内的门店,全方位掌控济南及周边市场,完成山东市场的核心布局;此外,从2009年开始,从青岛登陆渗透胶东半岛,花五年时间每年发展1~2家,五年内完成胶东半岛的市场布局。到2015年,红星美凯龙在山东的门店总数将达

到15家,总营业面积超过120万平方米”。

据了解,红星美凯龙大手笔布局山东战略背后,有巨额外资资金的强大支撑。红星美凯龙目前与全球首屈一指的私募投资基金—美国华平基金正式成立合资公司,并获得了首笔2亿美元的资金注入。该人士分析,与华平基金的合资,只是进一步夯实红星美凯龙资金实力的第一步,下一步即将开始的国内A股上市的运作才是华平基金真正看中并投资红星美凯龙的真正原因。此前该基金在国内投资的蒙牛、阳光100、浙江绿城等项目已成

功在资本市场上市,红星美凯龙在国内家居连锁行业遥遥领先的第一位置正是吸引该资本大鳄青睐的真实理由所在。

未来几年,省城济南将是家具产业将来发展的重点区域。旺盛的经济活力所带动的消费力,使济南成为零售巨头们纷纷争抢的制高点。红星美凯龙重金打造济南店的意图也正在于此。届时,红星美凯龙,居然之家,欧亚达家居等国内家居销售巨头齐聚北园大街,东西相距不足4公里,最激烈的家居销售比拼将在济南首先上演,消费者大可尽享其便了。