

D06 WEI FANG LOU SHI《潍坊楼市》

今日潍坊

初读潍州路

产业投资正当时

潍坊汽车后服务市场蓝图初现

10月25日,潍坊市潍州路与八马路交汇处的华安海聚·潍坊国际汽博城举办“中华全国工商联汽摩配用品业商会捐资助学暨华安海聚潍坊国际汽博城项目启动”活动。这意味着总建筑面积230万平方米的潍坊汽车后服务市场产业园正式启动,也是潍坊在建设新能源汽车基地,汽车装备产业基地以及汽车服务产业园之后,增加汽车后服务市场,完善汽车整体产业结构的一个重要环节。

同时,位于潍州路的泰华·车港项目也正在筹备中。

潍坊产业规划

占领汽车技术与市场制高点

2010年,潍坊市抓住国家大力发展电动汽车的机遇,及早筛选论证对接项目,大力发展节能及新能源汽车,建设了福田新能源汽车、10万辆电动车辆零部件基地等重点高新技术项目实施,着力打造新能源汽车等新兴产业特色产业园区和基地,推动新兴产业链条式组合、园区化布局、集群化发展,培植形成新的

经济增长点。在配套零部件方面,依托北汽福田潍坊汽车厂零部件及新能源汽车中试基地、比德文电动车产业园、潍坊滨海同济同捷电动汽车产业园以及青州大金马摩托车、高密高锻、潍坊帅克、潍坊威度等企业,加快开发生产电池及其管理系统、电机及其控制系统、整车控制器三大关键零部件,提高新能源汽车零部件本地配套率,电机系统集成、电池控制及集成技术、传动、专用发动机技术等核心技术,占据未来电动汽车技术的制高点,加快发展电机、电池、控制器三大产品及配套零部件产品,形成以整车生产带动配套零部件快速发展的产业格局,建设配套体系完善的新能源汽车生产基地。

随着汽博城和泰华·车港汽车后服务市场的出现,说明潍坊汽车新技术新市场产业规划框架已经基本完善,蓝图初就,将迎来新一轮的产业落地和发展机遇。

“动力城”带动齐鲁

后汽车市场崛起

根据潍坊汽车产业规划,在

新能源汽车整车发展方面,依托北汽福田潍坊汽车厂、比德文、广生新能源、高密高锻等骨干企业以及潍坊滨海同济同捷电动汽车产业园,加大科技研发投入,重点开发纯电动、充电式混合动力和普通型混合动力等新能源汽车,主要生产轻型卡车、中重型卡车、SUV、大客车、轿车等整车产品;以广生新能源、寿光万龙等企业为主,重点开发生产场地车、改装车、游览观光车、巡逻车等产品,尽快形成生产规模。

潍坊的汽车产业已经初具规模,2010年潍坊汽车产业服务园1-10月份,销售各类车辆18万台(部),实现销售收入130亿元,全年销售收入突破150亿元。

潍坊汽车产业规划的落实,对汽车物流和汽车后服务产生了巨大的带动作用,一个山东规模最大的汽车后服务产业化市场正在潍州路崛起。

潍州路成潍坊后服务金街

产业投资潜力积聚

随着潍坊大规划的实施,潍

州路正在成为潍坊最重要的经济一条街。潍州路北段的双十架金融界已经逐渐崛起,并发挥着重要的资金制高点作用,位于潍州路南段的汽博城、泰华·车港、汽车服务产业园共同形成了潍州路南端汽车后服务市场。随着该区域的招商和政策出台,一个全新的完整的汽车产业链和汽车服务链将成熟。这条规模化、产业园化的产业链将会服务于整个山东乃至华北。

已经初见雏形的汽车后市场产业园目前正在成为潍坊当前零散的汽车后服务市场,以及全国汽车后服务市场共同关注的焦点区域。据潍坊一个汽车配件商介绍:“当前潍坊亟需汽车服务成规模化,过去时自发的市场,比较零散,业态也比较随意,没有规模,形成规模化市场以后,将会产生互相带动作用,能产生更大的经济效益,也会吸引更大的市场来消费。”

据了解,很多汽车服务业零售商都已经开始考虑投资后服务市场产业园,希望在规模化的产业园中得到更好的发展。

文/春暖



问:布艺床要怎样打理,有什么利弊?

答:布艺床的优点是造型丰富,如近年流行的圆床多为布艺,且床背柔软舒适,没有尖利边角,价格相对较低廉。但缺点是外框多见较大,对空间要求比较高,比如说宽1.8米、长2米的床,外框有可能达到2米×2.2米以上;填充物无法验证,有可能藏匿“黑心棉”;布艺床本身带有鲜艳、个性的颜色,不易与床品搭配。布艺床打理比实木床、板式床复杂一些,需要拆洗表面布料,但不经常换洗会滋生细菌,要多加注意。

问:客厅吊顶预留出30厘米,装了两条窗帘杆,加上布厚,二层布都挤在一起,拉不开,有什么办法吗?

答:窗帘杆可以改成双轨,轨道之间距离8厘米左右,也就是双轨的两边大约每边空出5厘米。此外,扣环的间距不能离得太远,大约每13厘米就上一个扣环,足够固定窗帘,也不会太占地方,就不会卡住了。

问:在没有电视柜的情况下,55寸的电视插座多高合适?

答:现在,一些电视自带机顶盒,所以可不要电视柜。建议插座最好带开关,高度在1~1.2米,正好位于电视机边缘,便于插拔,否则,被挡住了操作就不是那么方便。如果有电视柜,可以在墙体内安装U形管,隐藏电线。

问:灯带用LED贴片灯还是LED灯珠灯的好?

答:在采用相同的发光芯片情况下,两者差别不是很大。相对来说,贴片光衰小(用的时间长后不容易变暗)、发光面积大,从远看更清晰,看起来较高档,但是价格也偏贵一些,适合气氛照明。但是灯珠相对照得远一些,适合大面积照明。建议业主根据空间所需的功能、气氛来选择光源。

家装公司与业主上演“宫心计”

作为装修甲方,每个装修过的业主可能都历经“九九八十一难”才修成正果;而作为乙方,长期与装修打交道的业内人士们,也有一肚子“苦水”不吐不快。本着兼听则明的原则,本报采访了不少家装业内人士,细观业主和家装公司间剪不断理还乱的关系。

1怕 “认钱不认质”型业主

潍坊某品牌家装公司一客服人员表示,曾经有一位业主最初选择了他们公司,在设计师与业主沟通完后,业主交了定金,等设计图和报价都出来后,业主却反悔了。原来,这位业主装修面积180多平方米,该公司报价全包18万左右,而业主去了另一家公司咨询后,对方全包报价只要6万不到,业主表示非退单不可。这位客服无奈道:“不同的家

装公司设计、工艺、用材都会影响到装修的整体价格。而许多消费者在选装饰公司时,都是只看重价格,让家装公司凭空报价,然而其‘货比三家’之后,首先想到的也是将价格砍到最低。”

点评:对此,专家提醒广大装修的业主,做装修就和购买其他东西一样,一分钱一分货。在选择家装公司时切不可盲目只考虑其报价,“低价陷阱”在行业内到处都是,消费谨防因小钱失大钱。

2怕 “选择综合征”型业主

“甲方虐我千百遍,我待甲方如初恋”这句话用来形容装修设计师们的工作境况也不为过。作为家装灵魂工程师,设计师们在装修中贯穿始终,他们最怕的莫过于有“选择综合征”的业主。欧式还是中式,这是个问



题;低调还是奢华,这也是个问题;听设计师的还是听自己的,这还是个问题。一位久经装修战场的设计师吐槽道,他曾经服务过一位业主,非常纠结,大到风格选择小到软装配饰,在征求过各种亲友团的意见后都无法决定,设计师只能做出多种方案任

其选择,甚至在施工开始后,业主仍一度无法确定最终的装修风格。

点评:都说每一位设计师背后都有一位指点的业主。其实,业主买房不容易装修自然马虎不得,当自己拿不准主意时,还是听听设计师的专业意见吧。