

建材领袖联盟开启夏季直购专场

# 抛开各种噱头直购就是给力



近日,由建材领袖联盟主办的夏季直购专场大型活动枣庄、薛城站圆满结束。

建材领袖联盟汇集了圣象地板、欧派橱柜、衣柜等五大品牌六种产品,从创立之初就致力于打造高端典范家装第一组合,引领品质生活为目的。枣庄站的活动6月30日下午14点30分在枣庄大酒店举办,而薛城站的活动则选择了7月1日晚上19点在美笛龙国际家居广场举行。

记者6月30日来到了枣庄站的活动现场枣庄大酒店三楼,看到进场的消费者都得到了主办方准备的精美礼品一份,与以往的砍价会、团购会所不同的是,本次的活动由于是直购专场,所以就省去了一些繁琐的环节,给消费者提供了一个和各大品牌面对面直接购买的机会。来到活动现场的消费者由于购买的目的性都很强,所以现场各大品牌的工作人员都非常的忙碌。本次活动联盟成员各品牌总部还特别支持了3-5款畅销的产品,每个产品的展台前都围满了需要购买的消费者。现场还准备了洗衣机、晾衣架、吸尘器等奖励

礼品。

记者在活动现场采访了一位购买地板的关先生,得知关先生前不久在市区的远航未来城购买了一套房子,由于房子不久就要交房了,所以这次到活动现场就选购了圣象地板的一款产品。关先生说,之所以选择圣象地板,是因为圣象地板的品牌已经深入人心,他的许多朋友就是购买的圣象地板,反映都不错,他又在网上了解了一下,得知圣象地板连续13年全国同类产品销量第一,连续6年位列家居建材行业的榜首,所以他才选择了圣象地板。活动最后还抽出了一份3999元的现金大奖,直到晚上18点,枣庄站的直购专场活动才结束。

薛城站的活动则在美笛龙国际家居广场举行,各大品牌的传单效果也都不错。

据消费者反映,相比较而言直购的模式价格更加的便宜,能够买到厂家的最新产品,最新的款式,为消费者带来了更多的利益,由此提高了很多消费者对这种方式的信心和关注,越来越受到消费者的追捧。

## 燃气热水器选购小窍门

热水器一直都是消费者关注的焦点,由于热效率高、出水快、持续恒温、容易调节、体积小、水量不受限制等诸多优点,很多的消费者开始倾向燃气热水器,7月1日起又在节能惠民工程中获得国家补贴,最近咨询燃气热水器的消费者多了起来。那么我们在选购燃气热水器的时候需要注意什么事项呢?为此,本刊记者专门走访了部分经销商。

据兴安街万家乐专卖店股经理介绍:选购燃气热水器要注意以下事项:

1、首先应确定自己家中所使用的燃气种类。燃气主要分为液化石油气、天然气和人工煤气三类,液化石油气俗称煤气罐,天然气和人工煤气是通过管道供应给用户的。燃气热水器是根据不同燃气种类设计的,必须对号入座,否则绝对不能使用。

2、根据实际需要选择合适的热水产率。一般燃气热水器有8升、10升、12升等,是指在一分钟内将进水温度升高25℃时所产生的热水水量,如果自来水的温度为15℃,则每分钟可产40℃的热水8升、10升、12升。如果须使用浴缸或用热水量较大的,建议选购12升或以上的产品,一般选用8升

或10升即可。

3、根据经济情况选择相应能效级别。燃气热水器分三级能效,由于燃气热水器在使用时要排出废气,二、三级能效的热水器排出废气的温度高达200℃,一级能效由于多了换热装置,使废气温度降为50℃左右,热效率高达96%以上。为此,国家针对一级能效燃气热水器给予节能补贴200—400元。

4、认准排气方式。燃气热水器分直排式和强排式,直排式是将产生的一氧化碳、二氧化碳等废气直接排放室内,具有安全隐患,也是国家明令禁止生产和销售的产品。但因监管不到位,个别厂家还在生产销售该产品;强排式是在热水器中加装了风机、烟管及相应保护措施,它将废气强制排出室外,避免了一氧化碳中毒的安全隐患。

5、要有完善的售后服务。一般大品牌实行全国联保,对安装维修人员的培训、考核也较为严格,即便当地无经销商也可异地派工。对于小品牌就经常出现有了问题找不到人维修的尴尬,还有部分配件与生产厂家不匹配无法维修,导致一出问题整机报废。

### 燃气使用小常识

要经常检查气源至燃气具的整个管路系统,用肥皂水泡沫在管路及各接头处涂抹,以检查燃气管道及外接胶管是否有裂纹、老

化、松脱等情况,确保无漏气现象。一旦发生漏气,应首先关闭供气总阀,打开门窗通风,切勿扳动照明和电器开关或热水器的电源开

关,以防电火花引起火灾。燃气塑料胶管一般两三年要更换一次,很多消费者总感觉没坏不用更换,实际是不正确的。



### 记者帮办

如果您在办理购房、交房手续时遇到困难和问题,请与本刊记者联系,我们将帮您协调解决遇到的难题。

咨询电话:8881019 8881027

QQ:2669368849

邮箱:qlwbsg@163.com

本刊记者 盛刚

最近读者孙先生向本报咨询,他前年买了一套抵账房,是开发商抵给建筑商的,但当时是在开发商的销售中心交的房款,收据也是开发商给开具的,上面有开发商的公章,但现在已经过去快3年了,开发商一直不给办产权,也不给开发票,理由是如果开发票需要建筑商交营业税,孙先生想问这种情况合理吗?

记者了解到,无论是抵账房还是商品房,既然是在开发商的销售中心交的房款,在协议和收据上也

都盖了公章,就应视为这个交易得到了开发商的认同,事实上卖房的是开发商。

如果项目手续齐全,购房者与开发商之间的协议应该是有效的。则开发商应该无条件给购房者开具购房发票,并为之签订正式合同。开发商所说的交营业税的问题与购房者无关。如果项目手续不全,则购房者权益很难维护,虽然可以要求退款,但因为房屋一直在升值,按原价退款并不划算。