

烟台住博会7月20日开幕,356家房地产企业、310家建材家居装饰企业将参展

628套住宅将以最低价销售



图为住博会团购标志,凡贴有此标志的参展企业,产品将以全年最低价格对外销售。(图标由组委会提供)

本报7月12日讯

12日上午,2012年中国烟台国际住宅产业博览会新闻发布会召开,今年烟台住博会已经是第十届了,本届住博会将于7月20日——23日在烟台国际博览中心举行。本届展会共设展位1200个,还特别吸引了加拿大木业集团、德国勒夫、力诺瑞特新能源等国内外知名企业和品牌参展。

本届住博会以“生态宜居·和谐共赢”为主题,较往届展会呈现出档次高、规模大、主题活动丰富、贴近民生等特点。据组委会介绍,本届展会设置标准展位1200个、展出面积2.4万平方米。其中,参展房地产企业356家,确定展位802个;建材家居装饰企业310家,确定展位456个,涵盖了门业、卫浴、太阳能、橱柜等10多个住宅产业化部品,国外品牌达到60余个,特别是吸引了加拿大木业集团、德国勒夫、年年红红木家具、欧派橱柜、力诺瑞特新能源等国内外知名企业和品牌参展。

本届住博会除了安排传统的房地产项目、建材部品展览外,还将举办全国第二届保障性住房建材

部品采购信息交流会、全省房地产市场形势分析座谈会、房地产建材惠民团购、家装设计大赛等活动。在展会二楼展厅设立咨询台,现场办公、解答问题,为观展群众提供房地产政策法规、房产交易、物业管理等一站式咨询服务。组委会将编印《2012中国烟台住博会》会刊、《烟台楼市图》,并免费发放,方便群众查询企业、项目等信息。

本次展会将更贴近民生,展会期间,烟市中心区保障性住房项目将进行集中展示,同时就烟台当前住房保障政策提供现场咨询服务。为最大限度让利于民,展会还推出了房地产建材团购活动,61个房地产项目的628套住宅以及120多家建材部品企业的320多种产品,将以全年最低价格对外销售。



在2011年的住博会上,一栋栋精致的楼盘吸引了很多市民的目光。(资料片) 本报记者 赵金阳 李泊静 摄

○展会看点

1 628套房子,320多种建材将以全年最低价销售

以“惠民生、促和谐”为宗旨的“2012中国烟台住博会惠民团购会”是住博会的重要主题活动之一,展会期间推出了房地产建材团购活动,61个房地产项目的628套住宅以及120多家建材部品企业的320多种产品,将以全年最低价格对外销售。

本届团购会主要团购产品有:房产、品牌建材、基础家装、家居产品四大类。截至目前,报名房产团购的企业有60多家,涉及60多个项目、628套住宅,以上项目包括特价房和开发企业推出的优惠政策房,房源涉及芝罘区、莱山区、福山区、牟平区、开发区、高新区六

个区,多种户型,报名品牌建材、家居产品的企业有1200多家、产品3200多种,报名参加基础家装的企业为全部参展的十余家装饰企业。

本届住博会将在会场专设便民服务处,帮助市民会中、会后购买到合适、满意的产品。组委会还统一制作团购企业标识提供给参加本届团购会的企业,由企业张贴在展位明显处,方便消费者识别。

2 建材装饰展区在A馆 1200多种产品等您选

本届展会建材装饰展区主要设在A馆,将有建筑装饰、家居用品等1200多种产品参展,届时市民可以购买到价格实惠的家装等材料。

据了解,本届展会建

筑装饰展区产品包括住宅部品、节能建材、新能源产品、建筑装饰、家居用品五大类,涵盖1200多种产品,如橱柜、门、地材等。参展企业300多家、国际标准展位450多个,其中装饰企业15家、展位数80多个。

此次参展的企业,有中惠地热、力诺瑞特太阳能、万华新材料等知名企业,产品节能环保。家具产品方面,本届住博会展出有福建明山堂、年年红、富典、谷木香、金孔雀、原森、楚风汉韵等十余家红木、名贵木种家具,展品价值达数千万。

3 E馆内容最多 “特价房超市”首次亮相

“E馆内容最丰富了,不仅有各个县市区的项

目楼盘展示,还有特价房超市。”在12日的新闻发布会上,一位负责人说,特价房超市首次亮相展会,真正让市民在展会上购买的合适的便宜房。

据了解,本次展会设置在A、B、C、E四个馆。A馆是建材装饰家居展区、工程信息发布区、装饰设计大赛获奖作品展示区;B馆为莱山区、牟平区、高新区房地产展区;C馆为芝罘区、福山区、开发区房地产展区;E馆内容最丰富,有龙口市、蓬莱市、招远市、莱州市、莱阳市、海阳市、栖霞市房地产展区;住建局职能部门现场办公区;特价房超市;媒体活动区。

本组稿件由通讯员
葛振鹏 于佳宏 记者
李园园 张璐 苗华茂共
同采写

从倒数第一到世界顶级医疗美容专家

——医疗美容大师何贤清的故事

眼前这位文质儒雅的男士就是中国医疗美容大师何贤清先生,以他为首的美神专家团队发明的五项医疗美容国家专利震惊整个中国医疗美容行业,甚至惊动了邻国日本和韩国的同行们。为此,笔者决定深入了解一下何贤清背后的故事。



活泼好动的农村子弟

让人意想不到的是,小时候的何贤清和今天的形象完全不同。上世纪60年代何贤清出身于皖南一个农村家庭。山清水秀的皖南农村培育了何贤清的机灵与聪慧。小时候的他十分调皮,掏鸟蛋、捉野兔、上房翻墙等这些农村孩子的“必修课”,他样样精通。据说他曾经用马尾巴编了一个套子,捉到一只野鹅。驯熟以后,整天驾着野鹅,牵着大黄狗去山里捉野兔,最多的一天曾经逮到过14只野兔,两只狐狸,一只貉子。一时成了整个大队的风云人物。何贤清至今还对这些往事十分自豪,因为这些猎物可以交给当时的生产队换取工分,给父母省去不少的负担。

爱读小说的倒数第一

上了学的何贤清更加调皮捣蛋,老师在上边念:“窗前明月光”何贤清就在下面高叫“感谢黄鼠狼”,引得学生们轰然大笑。在那个不重视知识的年代,何贤清的成绩是门门红灯,当时是五分制,何

贤清从来就没超过过1.5分,从来没得过倒数第二,全是一直被同学们称为“零环王”。但何贤清却对小说表现出了浓厚的兴趣,一有时间就翻箱倒柜的找小说,无论是《水浒传》还是《红楼梦》他都读得津津有味。当时他想不到爱好小说的习惯能为他日后良好的文学水平打下基础。

那奋力的一推 让倒数第一浪子回头

何贤清上初二时,学校组织学生到农村劳动,体验生活。劳动时,一头老乡的骡子受惊了,发疯般的朝何贤清冲去。在这危急时刻,一位女老师一把推开了何贤清,自己却被骡子撞在地上,脸上被石头划开了一条长长的口子。那时候中国的医疗美容还很“原始”,虽然老师的伤很快好了,可是却留下了难看的疤痕。老师从此郁郁寡欢,不久就离开学校,从此了无音讯。这件事给何贤清刺激很大,他多么希望自己能有一项神奇的技术,能够治好老师的脸。本来玩世不恭的何贤清希望自己将来能当

兵,扛枪打仗,但如今却希望自己成为世界顶级的医生,要想当医生就得好好学习。

为了报答老师的恩情,何贤清一把火把弹弓、鸟枪、连环画等全烧了。从此玩命地学习,虽然基础薄弱,但是他脑子很聪明,最后以中游的成绩考进了高中。这让他曾经的小学校长震惊得一天没吃饭。考大学时,何贤清以极为优异的成绩考进了上海第二军医大,轰动了他的家乡。

何贤清在大学学习的是皮肤科医疗美容。硕士研究生毕业后又进一步学习和了解到人类抵抗衰老在国内竟然如此的未知和空白。于是前往世界著名的瑞士皇家抗衰老中心学习深造。

通过自己的努力,30余年整形美容从业经历,3万多例成功临床整形手术,20多篇世界整形权威论著,他成为微创抗衰老的倡导者,掌握着国际整形最新抗衰老技术,成就了整形抗衰老神话。

一次整形修复手术 他产生发明新技术的愿望

何贤清有次在为一个在韩国鼻部整形失败的女士做整形修复手术的时候,忽然想到,如果能发明一项技术让求美者承担医疗美容事故零风险,并能够达成完美的效果,该是一件多么了不起的事情啊。

何贤清和多位同事依据大量临床经验,进过反复试验,刻苦攻关,终于发明了多项极具临床意义的医疗美容新技术,并于2012年5月2日获得五项国家专利。这5项专利可以使顾客接受激光能量更均匀更充分,使隆鼻假体定位更精确,隆鼻效果更完美,使面部美学测量更精细更直观,还使眼袋和隆胸术后定型更加容易……彻底杜绝视觉美学设计所带来的美学误差,迎来了真正完美的数字智能化立体多维精确测量时代。

后记:没有什么比执着更有魅力,何贤清一直执着追求自己的梦想,一直执着的为每一个求美者着想,这恐怕是他能取得如此成就的真正原因。