

“黄河门窗”家装课堂⑤

黄河门窗倡导环保家装,让健康走进家园

在近几年的发展中,山东黄河门窗有限公司不断加大科研投入,开发研制新型健康环保门窗产品。为适应现代化建筑及家装需求,打破传统门窗格式,推出世界领先、国内首创的万窗门窗系统——全新旋开推拉窗,提升了建筑价值,在不占用空间的情况下达到平开窗的密封性,且美观耐用、使用方便、安全可靠、多锁点窗扇开启关闭同步,平行旋入静音轻松、五金件更高档、使用性价比比高、内倒通风排水防盗综合性强,为顶级高档窗型。同时推

出智能窗、平开推拉旋转窗、电动百叶窗、艺术仿古窗、绿色环保铝木复合系列等技术含量较高的新型门窗系列,在门窗行业尖端市场中拓展更加广阔的空间。

家装产品的健康环保是当今家装市场的首选产品,我公司针对不同客户需求开发研制各种档次推拉门、衣柜门。引进上海、广东安全、环保专用型材,在光泽、壁厚、硬度等各方面的优势上确保了产品质量,在保证产品质量的同时,独特大方的设计大大提升了产品的档次和品

味,顺应了环保时尚的潮流。推拉门根据风格分为中国风、欧美风两大类,分别推出世家、守候、情浓、伯爵、时光等。衣柜门根据材质分为玻璃、板制、软包三大类,分别推出富丽、温润、盎然、妩媚等,共有五大类近百款。优秀的表面五金附件,板材纹路清晰,色彩逼真,质地耐磨,确保高品质的绿色产品提供给顾客。同时本公司制作的阳光房,设计合理,材料考究。肯德基门大方高档,一致得到业主好评。



山东黄河门窗有限公司是由国家质量监督检验检疫总局、山东省建设厅、山东省建管局核准成立的以中高档塑钢、铝合金门窗、加工、安装、研发为主的专业性生产企业,家装产品齐全,是滨州市唯一一家金属门窗一级、建筑幕墙二级企业。先后荣获“全国优秀水利企业”、“山东省工人先锋号”、“建筑门窗五十强企业”、“建机行业骨干企业”、“建机行业名牌产品”等多项荣誉称号。拥有国内先进的塑钢门窗、中空玻璃和高档铝合金门窗全自动数控生产线等大中型设备61台套,汇聚大批门窗行业专业工程研发的技术精湛员工,年产门窗能力30万平方米,现已成为国内品种最多、规模最大、创新能力最强的大型门窗企业之一。

地址:山东滨州黄河十路585号
电话:13336281011 13475086568



岁末置业潮 团个房子好过年

渐进岁末,楼市经历了十个月的潮起潮落,已经逐渐走进了2012年的尾声。虽然已过“金九银十”传统营销的旺季,但随着大批岁末置业群体浮出水面,相信没有一个楼盘会放弃这年末的最后一搏。各大楼盘卯足了劲,纷纷抢滩岁末市场,进行最后的冲关大决战。

岁末冲关 楼盘促销给力

进入十一月份,滨州楼市并没有因为天气的变化而降温。虽然鲜有新楼盘面世,但老楼盘适时调整营销策略,以实实在在的优惠,抄底清盘,吸引岁末置业群体。近期,以国企莱钢为代表的高端楼盘,为喜迎十八大,为广大购房客户倾情奉献七重购房惊喜,不但付款灵活,最高还可尽享93折;老带新更尊享万元豪礼,颇具诱惑。位于万亩秦皇河湿地公园里的高端别墅——香溪翠庭,大手笔赠送100余平庭院,100余平地下空间,30余平露台,并携着样板间强势来袭,备受瞩目。此外,位于黄八渤五的华中滨天嘉园,携8套电梯洋房,岁末冲关,每套钜惠3万元。

年底置业 购房需求上升

“辛辛苦苦忙活了一年,年底了,打算在滨州买

套房子,最好是现房。”上周,来自无棣的杨先生打来热线电话,咨询西区中海附近的楼盘情况。像杨先生这种打算岁末置业的潜在购房群体不在少数。相比周边的县区,滨州市区的楼房均价甚至低于邹平、博兴等地,随着西区发展越来越完善,中海附近楼盘的升值空间也越来越大。来自东营的周女士就专门来滨州中海城·渤海城邦预定了一套137平的花园洋房。周女士告诉记者,她是在东营做生意的滨州人,相比两地的房价,最后还是决定来滨州买房。选中中海城·渤海城邦,一方面是看中了楼盘的价格和风格,另一方面,她更看中中海附近楼盘的升值潜力。

与其“单打独斗” 不如“抱团作战”

随着“岁末置业群体”浮出水面,开发商也把目标锁定了这部分潜在客户群。据了解,位于渤海十九路以西、黄河十三路以北的中海城·渤海城邦项目,近期就通过团购的方式,实现了销售数量的突破。自本报上周开通“我的邻居我的团”以来,也接到了不少购房热线电话和QQ咨询。有些是上期“我的学区我的团”的老成员,也有新加入的“团员”。大家纷纷表示,想买房子的念头不是一两天了,自己也转了不少楼盘,年底了,希望能够搭上本报团购的顺风车,既能买到实惠的房子,又能寻个好邻居,欢欢喜喜过个年。

(楼市记者 孙蕊)

我的邻居 我的团

A: 拨打本报团购热线 0543-3210012 18654399012

B: 加入“我的邻居我的团”QQ讨论群: 229157439

适合自己的房子才最好

文/高立树

之前,一直在外地打拼,在县城买房子的事一拖再拖。因为工作调动,我要回县城工作,买房子被重新提上议事日程。父母在乡下,我在县城生活要实现“住有所居”的梦想,买房子是必须的选择。之前,听诸多同事讲过买房的艰辛历程。对于他们的“现身说法”,我不以为然,总觉得他们说的有些夸大其辞——不就是买个房子吗,怎么听着像是红军二万五千里长征呢!等买房子这件事摊在我身上时,我才亲身体会到买房过程中的艰辛和不易。

第一家楼盘,据售楼小姐说是县城第一家小高层电梯洋房,所以价格也搭上了顺风车,要价比其他楼盘明显要高出一截。或许因为我的穿着有些过于朴素,对于我提的一些问题,售楼小姐有些爱搭不理,颇有“皇帝女儿不愁嫁”的傲慢。我心里虽然不

高兴,却并没有说出口——我是来看房的,不是来置气的。

第二家楼盘地理位置不错,处于县新老城区交界处,小区规划挺好,缺点是小区房屋的户型结构不合理,不是我想要的南北通透结构。考虑再三,我还是放弃了。接下来的几个楼盘,大都存在这样或那样的瑕疵,对我没有丝毫的吸引力。几个楼盘转下来,满身疲惫,也体会到想买套自己心仪的房屋真是不容易,这样或那样的问题,让我心里疙疙瘩瘩。

再说二手房。起初,听取同学的建议,我们挨个小区转,寻找贴在小区里的售房广告,几个小区转下来,累得上气不接下气。后来,我们通过网络寻找二手房源,把合适的房源信息用同学单位的设备打印出来。然后,我逐条打电话,了解房屋的楼层、价格和相关证件是否齐全等基

本情况,合适的做上标记,再具体约时间看房。

电话打了N多个,也看了许多房子,结果与看新房一样,还是存在这样那样的问题,要么没有车库,要么户型结构不佳,要么房龄太长……总之,一大堆问题让我不胜烦恼。

一段日子下来,身心俱疲,也深刻体会到买房的不易。静下心来梳理,才发现自己之前买房的想法有些过于理想化,实际的楼盘情况不可能尽遂人愿,总会存在这样或那样的问题,是你意想不到的。

只选对的,不买贵的,适合自己的房子才是最好的。意识到这一点后,再次看房时便多了许多理性,也正是基于这点认知,不久,我便在县城选中了一套心仪的小户型住房。拿到钥匙的那一刻,之前买房过程中的所有疲惫全部化作乌有,因为在中国人的传统观念里,有了房子,才算有了家啊!

齐鲁晚报·今日滨州

2013年 全年定价: **180元**

邮局征订热线:

市中:3319543
中心:3365328
市东:3222736
市西:2296196
邹平:4321399
博兴:2385310
沾化:7322060
阳信:8214337
惠民:5335366
无棣:6320129

全市邮局各网点均可订阅

全球日报发行百强榜;
齐鲁晚报位列全球第22位;
全国晚报都市类综合排行榜稳居前三;
连续七年上榜中国最具价值品牌500强;
已经成为山东省发行量最大、影响力最强、覆盖面最广的报纸;
领跑山东报业,在全国报业中也名列前茅。

家有好报 我家爱“齐鲁”

订阅热线: 3210010 ◆ 新闻热线: 3211123 ◆ 广告热线: 3262626 ◆ 地址: 滨州市黄河十路渤海九路锦城大厦8层