

枣庄茂源国际采购中心奠基

11月18日上午,枣庄最大的商业配套项目“枣庄茂源国际采购中心”举行奠基典礼。全国各行业协会领导以及全国知名企业家和知名人士、建设单位、省市多家媒体等近千名领导和嘉宾出席了奠基仪式。

枣庄茂源国际商贸城有限公司董事长卢龙江先生就项目的开发理念、项目规划及市场定位做了发言,畅谈了对项目以及枣庄城市发展的美好愿景。

市政府领导在奠基仪式上讲话,高度评价和赞扬了枣庄茂源国际采购中心项目的规划设计及准确的市场定位,要求各相关部门积极配合枣庄茂源国际采购中心的工作,服务好项目建设,进一步优化

投资环境。

枣庄茂源国际采购中心由上海风瑞、上海卓源两大资本实体投资,枣庄茂源商贸城有限公司开发建设,总投资约15亿元,占地面积24万平方米,总建筑面积约40万平方米。项目区位优势独特,地处中兴大道与裴山大道交汇处,南临206国道,北接光明大道,强劲的区域竞争力以及优越的交通环境辐射枣庄“五区一市”以及临沂、徐州等周边城市。

枣庄茂源国际采购中心创新和提升传统业态,由传统单一的批零市场升级为商贸物流多功能产业综合体,项目集专业交易市场、星级酒店、精品百货、办公、SOHO公寓、休闲商业街等丰富的业态为

一体,全新打造枣庄首座新城市商贸综合体。项目的规划设计充分体现人性化、科学化的设计概念,突破了以往专业市场布局混乱不清的传统局面,形成枣庄商业地标性建筑,掀起枣庄房地产开发新的高潮,带动周边土地、房屋的升值,不仅承担着提升城市形象的重任,更蕴藏着巨大的商机,是枣庄城市化进程中十分重要的一部分。

据了解,枣庄茂源国际采购中心开发商枣庄茂源商贸城有限公司具有丰富的开发经验和雄厚的实力,带来了长三角发达地区先进的规划理念和成熟的经营理念。对于今后项目的运作,枣庄茂源国际采购中心相关领导透露,整个项目有将自营与招商

经营相结合,统一经营管理模式,改变传统市场的经营模式。同时,在管理中为商户提供经营、宣传、合作和沟通等多方面服务,搭建最好的经营、管理平台,真正实现同商共赢。

目前,地产行业产品同质化现象严重,枣庄茂源国际采购中心以其鲜明的开发主题,独特的商业地产概念,优势的产品组合,差异的业态构成,成为枣庄商业地产业的个中翘楚。项目建成后完善枣庄市综合类商贸市场体系,提升枣庄商贸的市场竞争力,促进枣庄商贸服务业又快又好发展,同时将进一步巩固枣庄经济和城市地位,优化和提升城市品味,助推枣庄经济全面发展! (本刊记者)

行业资讯

随着岁尾日近,关于明年楼市走向如何的话题也在升温。近日,多位地产界知名人士表示,明年楼市将面临更多挑战,但整体向好。同时有部分与会专家表示,明年楼市将在稳定中呈现一定程度的涨势。

北京住总集团董事长张贵林认为,总体看明年的经济发展还有很大不确定性。全球经济形势包括爱尔兰出现经济危机等,或多或少对中国经济带来影响,明年房地产业会有更多挑战和危机。但随着中国城市化的发展,整体经济不断提升,长期来看是向好的。张贵林表示,明年存在很多不确定因素,一方面,宏观调控对房地产业会带来影响,如房产税、物业税等还未确定。另一方面也有确定性,一是对民生工程,特别是保障性住房建设的比例,在整个房地产业当中占比是增加的,未来几

年是确定的。二是未来房地产重心从一线城市往二、三线城市转移是确定的。他表示,企业应在不确定性中寻找适合自己发展的模式,以应变。

今典集团董事长张宝全认为,明年房价会略上升,因为现在需求是刚性的,往下压多少,就会弹多少。

他表示,目前房地产市场受到不少因素的影响,但从长期看,决定房地产走向的仍是市场法则,即需求和供应。从政策层面看,目前出台的限购令、限贷令对市场影响不会太大,但房产税的出台将对市场带来很大影响。中国金融业比较落后,民众没有很多的金融投资产品,除了买股票外就是买不动产,而居民存款不停增长会带来流动性过剩的隐患,因此房产税适时推出,可以对投资或投机心理增加压力,从而对楼市供应和需求带来一些改变。

“伦达·鲁南水城”形象大使大赛落幕

11月18日上午,“伦达·鲁南水城”演员选拔赛和形象大使大赛举行颁奖仪式,同时,《水城之恋》爱情微电影开机。

由枣庄伦达实业发展有限公司、星工场传媒联合出品的枣庄首部爱情微电影《水城之恋》将在2012年11月下旬在枣庄开拍,本部爱情微电影以“江北水乡·运河古城”城市文化为背景,以剧中男女主角

浪漫、波折且发人深思的爱情故事为主线,展现枣庄人的“幸福新生活”,同时,通过电影反映出——“枣庄青年”真实的爱情价值观,折射物质爱情的弊端,倡导社会真善美,打动观众心灵,给观众以启迪。

《水城之恋》演员选拔赛暨“伦达·鲁南水城”形象大使选拔赛,自今年10月份启动以来,共有约500名来自枣庄各界、各个年

龄群体的市民参加评选,历经4场海选、一场决赛,共产生冠军一名、亚军二名、季军三名、明日之星十名。

鲁南水城商业广场是枣庄市市中区委、区政府落实市委、市政府打造“江北水乡·运河古城”城市名片的重大项目;是上海伦达集团继滕州国贸城、台儿庄两岸温泉酒店之后又一与政府共同打造

的商业标杆。项目位于市中区西昌路西侧,东湖公园全民健身中心南侧,占地200亩,建筑面积12万平方米。上海伦达集团秉承“创新共现价值”的核心理念,将伦达·鲁南水城经营成为集购物、餐饮、休闲、娱乐、文化、旅游六大核心为一体的“鲁南首席水文化休闲主题商业广场”。

(本刊记者 于鹏)

天冷用节能保温窗帘让空调多停一会儿

天气渐冷了,每天下班就想早早地回到家中,吃过晚餐也少了些外出散步的兴致,只愿倦在客厅的沙发里,与家人一起看着电视、聊聊天,窗外越冷,就越感觉家中这片温馨氛围的可贵。

外面的天色暗下来,屋里的窗帘也要关上了。把窗帘严密地合上,窗外的寒冷与纷杂顿时都淡化了,家中的环境犹如置于窗帘的环境与呵护下,温暖的感受更加溢满身心。

在寒冷的季节,家中需要有保温窗帘来保护。厚厚的棉绒窗帘雍容华贵,手抚上去有温暖的质感,而且能够抵挡较大的寒风,适合挂在需要经常打开门窗的地方。易可纺保温窗帘材质较轻,但保温效果丝毫不弱,而且美观大

方,使用方便,对于既要保温又需要美饰的家居或公共场所,挂上它都极为合适的。

保温的功能性窗帘还具有节能的功效,冬天大部分地区都会使用空调暖气,挂上保温窗帘能够减缓室内暖气的消散,从而减少空调暖气开放的时间,窗帘的保温效果越好,自然暖气保留的就越久。对于一个家庭来说是节约了一份支出,对于整个环境来说,就是节约了大量能源,也减少了大量温室气体排入空中。

在这个冬天里,就给大家装上自己喜欢的保温窗帘,让空调多停一会儿。与家人置身在健康又节能的环境中,共度其乐融融的时光,感受身心上的双重温暖,才是真正温馨的家庭氛围。

陶瓷卫浴业价格猫腻

明码标价路在何方

有过装修经验的人不难发现,陶瓷卫浴市场的价格可谓参差不齐,即使是同一品牌、同一型号的卫浴产品,由于所在的销售地点不同,零售价也会有很大差别。卫浴产品的“市场统一价”一直是卫浴市场的死结,面对卫浴产品的价格情况,消费者大多持否定的态度。

消费者呼吁“明码标价”

记者在建材市场走访发现,很多卫浴产品只是贴上手写价签,有的再配以一个打折的标签,但是具体折后多少钱则很难一目了然;另外一种情况是有所谓的全国统一零售价,但是各零售商打折的力度却有很大差别,这还要考验消费者砍价的功力。

有一位消费者刘先生就曾在网上留言,反映自己购买卫浴洁具的经历:前段时间刘先生在一家店里看中了一款卫浴,售货员表示原价之后还可以再打6.5折。刘先生觉得很奇怪,明明价格都已经标好了,而且还有物价局核价盖章,竟然还可以再打如此低的折扣。“低折扣反而让消费者越发不敢轻易出手了,还不如明码标价来得实惠”,刘先生的观点得到了不少网友的赞同。

在走访过程中记者还发现,几乎每个品牌的卫浴都可以打5-9折不等,这还不包括特价产品,如果有大额消费还可以在打



完折的基础上“再商量”。记者对此在卖场中进行了随机采访,很多消费者都表示这种形式让他们摸不着头脑,心里没有底,也越发不敢轻易购买。业内人士表示,由乱定价、低折扣引发的信任危机已经波及到了消费者的购买信心,这不利于卫浴行业的长期发展。

陶瓷卫浴产品的“增值之旅”

“洁具生产厂商决定产品的出厂价格,但最终的售价还要由市场决定”。某卫浴市场总监透露,卫浴产品从一出厂就开始了他的“增值之旅”。对此,业内人士表示,随着原材料、运输成本和人力成本的不断上升,卫浴产品的生产、流通成本也就随之水涨船高,因此消费者很难从经销商那里得到统一的市场售价。卫浴产品从出厂之后的每个环节都会以加价来结束旅

行,然后被转手到下一级,最终到达消费者手里的时候自然已经是很有“水分”的产品了。

卫浴产品本身也会有很多导致价格差的因素,特别是在产品质地、功能、花色、款式等方面的不同将直接导致最终售价的不同。某品牌卫浴市场总监刘经理表示,卫浴产品和其他消费产品一样,当下流行的款式价格自然偏高,而过时的产品就会通过特价的方式进行处理。很多经销商为了带动人气,推出他自身能够承受的折扣力度也是无可厚非的,但是呼吁经销商不要利用折扣方式蒙骗消费者。

产品价格透明化路在何方

“卫浴产品和其他非标准化产品一样,在销售过程中不可避免经销商的灰色成分,这些都是导致卫浴价格标准化难以实现的原因。”面对卫浴流通领域里不可避免的价格不透明现象,很多卫浴生产企业开始自己做起经销商。一位品牌卫浴营销总经理表示,通过直营店的经营方式有助于企业最大程度降低产品的中间流通环节,在价格竞争方面更具有市场竞争力。卫浴厂家采用代理商经营的方式有太多的不确定性,而设立的分公司是产生利润的,只要能够保住当前运营成本就能实现销售,从目前来看设立地方分公司的做法是非常可取的。

买房应关注三大“屋外细节”

“屋外”的一些相关公共配套设施,往往对居住的舒适度有决定性影响,绝不能忽视。

临时停车位

近年新建的小区,车位配比虽达到1:1甚至更高,但多数为“只售不租”的地下车位,地面临时车位较少。在地下车库和车位动辄售价10多万元/个的情况下,临时车位成为业主争抢的资源。

因此,消费者在买房之初,应该根据小区平面规划图,向开发商详细了解临时车位的配比与使用情况。

地下车库设计

由于排水系统的设计不够完善,地下车库变成“水库”的现象在不少楼盘中都存在。有些小区的地下车库未设门禁系统,从地下车库乘电梯或楼梯可直接上楼内各层,导致一层大门的

门禁形同虚设。还有一些小区把地下车库的出入口开在南面,由于目前户型设计中卧室多为朝南,夜晚进进出出的车子会影响住户休息。此外,有些小区的地下车库高度较低,装修货车开不进去,导致业主无法直接通过电梯把装修材料运到家门口,费时费力的活多了很多。

邻里间距

在国家建筑规范的相关条文中,对楼间距的合理范围有明确规定。当前绝大多数楼盘的规划设计也都遵循这些规定。但有时考虑欠周,导致业主抱怨邻里间距不够“文明”和“隐私”。何先生在市中心某楼盘买了一套房,住进去才发现,阳台隔壁就是另一户的卫生间,轻易就能爬进隔壁人家的浴室,万一两家出点事情,双方都说不清楚。