

许家印赴吉林考察深化矿泉水合作

吉林省委省政府全力支持恒大冰泉,保障“一处水源供全国”

1月15日,全国政协常委、恒大集团董事局主席许家印赴吉林考察,中共吉林省委书记王儒林,省委副书记、省长巴音朝鲁,省委常委、省委秘书长房俐,省委常委、延边州书记张安顺,省委常委、副省长陈伟根等省五常委的领导班子成员高规格会见许家印一行。双方就进一步深化矿泉水领域合作,扩大在吉林投资等事项进行广泛探讨和深入交流。

吉林省委省政府全力支持

吉林省委书记王儒林指出,吉林要与恒大深入开展矿泉水产业合作,全力共同把恒大冰泉做大做强。省委省政府主要从三个方面保障支持:一是1500万吨的产业布局,周边县市的相关工作部门全力支持;二是物流,想方设法保障恒大冰泉的产品运输;三是做好水源地的环境保护工作。

省委副书记、省长巴音朝鲁补充说,相信恒大冰泉能够占据我国矿泉水市场的制高点,政府与企业共同努力,集中精力打造中国矿泉水的高端品牌,政府会全力做好各项保障工作。

许家印对吉林省委、省政府一直以来对恒大的关心和支持表示感谢。他表示,恒大作为在香港上市,以民生住宅产业为主、集多产业为一体的特大型企业集团,总资产已超3000亿元,



吉林省委书记王儒林(右)在长春与到访的全国政协常委、恒大集团董事局主席许家印(左)亲切交谈。

员工48000多人。近年来,恒大多元化产业拓展取得重大突破,特别是以长白山为水源地的恒大冰泉更创下行业发展奇迹。恒大冰泉坚持“一处水源供全国”,每一滴水都来自长白山。

建直达铁路专线

按吉林省政府与恒大集团订立的项目投资规划,恒大未来在吉林省投资高端矿泉水项目的年产量将达到1500万吨。目前恒大冰泉的一期生产线已满载达产,二期生产线已处于筹备建设阶段。

吉林省委省政府表态将全力做好各级市县的协调沟通工

作,确保恒大冰泉在长白山的水源开采工作顺利进行。

随着恒大冰泉项目的投资建设以及即将扩充产能,吉林省委省政府计划进一步加快相关建设计划,改造线路增加运能,增设专线直达恒大冰泉厂区。恒大冰泉有望在短期内增加约300万吨/年的可使用铁路运输能力。

次日,吉林省委常委、副省长陈伟根将与恒大一行就深化矿泉水领域合作等事宜进行进一步深入会谈。

恒大冰泉受市场追捧

1月12日,恒大冰泉全国

合作伙伴大会暨订货会成功举行,三千余经销商参会,创下30天获57亿巨额订单的销售奇迹,全国热销的局面已经形成。

恒大集团董事局主席许家印在恒大冰泉全国合作伙伴大会公开表示,恒大对恒大冰泉的发展坚持两点:一是“投入不惜代价”,二是“世界级的标准”。

2014年,恒大冰泉目标销售额为100亿元,并将在未来3年实现300亿元的销售目标。吉林省委省政府的全力支持,推进包括水源供给、铁路系统升级等一系列的有效措施,将极大地促进恒大冰泉项目的发展,成为恒大冰泉实现目标的重要保证。

■记者 邹颂平

专业机构预测:2014年长沙楼市价量齐升

“预计长沙写字楼、商铺市场将会进入一个快速发展的阶段,而住宅市场会保持相对温和的增长。”1月15日,戴德梁行长沙分公司就“长沙2013下半年房地产市场”举行了新闻发布会,其副总经理文学表示,经济快速发展给市场发展带来了良好的动力,未来一至两年内,长沙楼市将呈现“价量齐升”的趋势。

据戴德梁行研究部数据显示,随着开福万达广场约18万平方米的办公物业投入市场,全市优质写字楼总存量达28.5万平方米,而未来一年,市场将新增16.8万平方米的新增优质写字楼供应。同时,随着滨江新城、五一商圈等新兴优质商铺入市,截至2013年底,长沙全市优质商铺的首层租金达到每月每平方米350元。而住宅市场在过去一年价格增长平稳,呈现“供需两旺”的局面。

“值得注意的是,目前长沙写字楼市场处于快速发展阶段,但物业的集中入市会直接造成空置率的攀升,预期市场需要一段较长的时间消化大体量的供应。”戴德梁行武汉及长沙分公司的总经理杨良军认为,随着传统淡季的到来,下一季度写字楼和住宅的成交量增长速度均有所减缓。他还提出,2014年地铁及地铁物业将成为长沙楼市发展亮点和重头戏。

■记者 刘焯

家电产品迎来岁末销售高峰

三星电子多款产品降价幅度超40%

春节临近,家电产品也迎来了新一轮销售高峰。记者日前走访各大卖场发现,有关家电年货的销售非常火爆,电视、冰箱、空气净化器都是消费者抢购的重点。在万家丽家居建材广场,三星电子综合旗舰店的“将底价进行到底”岁末促销活动也在火热进行,价值4万多元的彩电、冰箱、洗衣机三大件活动套餐价只需19999元。多款产品如双开门冰箱,三开门冰箱,7公斤、6公斤滚筒洗衣机等降价幅度甚至超过40%。

据三星综合旗舰店负责人

介绍,此次岁末促销将持续至1月19日,所有优惠政策均由厂家直接给予支持,没有中介商与二级代理商等中间环节,让利范围涵盖了三星“彩冰洗”三大系列,可以覆盖不同层次人群,对于年前要换电器或是搬新家的消费者来说,是一次不可多得的机会。

有别于传统经销店将彩电、冰箱与洗衣机分开销售的模式,三星万家丽旗舰店集彩电、冰箱、洗衣机三大产品系列于一体,共有三十多种产品系列,并且,旗舰店采用“套餐”销

售模式,将热销单品组成特惠套餐,并制定系列优惠政策,最高让利幅度超过50%。消费者无需与商家就单个产品逐一进行砍价,真正实现了省时、省力、省钱、省心。

除特惠套餐外,三星还推出数十款特价产品,单项商品优惠最高可达40%以上。同时三星万家丽旗舰店负责人还表示,活动期间在店内购买三星产品的消费者,还可享受到万家丽的全场优惠,比如参加万家丽最高30万购物款现金返还活动。

■记者 张丹

“蜕变 成长 共赢”

2014湖南家居建材发展趋势高峰论坛举办

1月13日,以“蜕变 成长 共赢”为主题的2014家居建材发展趋势高峰论坛在湘潭市故里居国际大饭店举办,中国产业经济学博士宋健、湖南省工商联不动产会长喻春光、秘书长李咏等出席此次高峰论坛,并就家居建材市场近年来的变化、未来经营模式及发展趋势等命题,同与会人士进行了深入探讨。

此次论坛由湖南美林家美集团旗下家家美建材家居广场主办。作为湘潭首个室内建材家居市场,家家美建材家居广场2012年10月开业,一年多来以超前的

一站式购物体验、五星级购物环境填补了湘潭建材市场的空白。2014年,二期辅材馆、仓储物流中心也将逐步投入运营,独有的“主材+辅材+家具+仓储”的一站式体验模式也将形成。

湖南美林家美集团总裁喻磊介绍,一站式购物将逐渐成为消费主流模式,也是建材商业业态的未来趋势,未来家家美将坚持自主开发,2015年至2018年每年完成至少五个县级店开业和一个市级店开业,“主材+辅材+家具+仓储”这种主流一体化模式也将陆续在其他城市开展。

■记者 张丹

峰上大宅装饰举办跨年特权签售会

1月11日,峰上大宅装饰、峰创国际设计事务所在运达喜来登国际酒店举办跨年整装特权签售会,首次聚集12座城市40多名国内业界顶尖整装精英,联动美克美家、科勒、联邦高登、书香门第等国内外200多家家居知名品牌供应商,吸引了上百名来自长沙各个高档小区的业主接踵而至,18席样板间被抢订一空,掀起了年底品质整装热潮。

签售会首发《2014整体家装价值手册》,作为2014年整体家装指南的装修白皮书,峰上大宅对装修知识与品质生活方式作了重要解读。峰上大宅装饰有限公司长沙分公司总经理陈艳介绍,

整体家装并不是简单的堆砌叠加,而是产业链间的互补联动,是“1+1>2”的集成效应。峰上大宅的整体家装,包含整体设计、整体产品、整体施工、整体服务4大解决方案,同时结合产品供应体系和10级品质保障体系,为客户在合理预算范围内实现真正的整体家装。

金巢奖金奖得主、峰上大宅装饰首席设计师宋圆平在签售会上为到场来宾进行了整体家装全案解析,湖南疾病预防控制中心室内空气监测科科长周纯良则针对室内空气环保指标及检测标准进行了分析介绍,并同期发布了《2014年室内空气环保标准》。

■记者 张丹

世界·绿森林采暖地板进驻湖南

暖芯地板掀起健康采暖风

1月13日,世界·绿森林自发热地板湖南首家门店在五一大道湘域中央2栋1507室开业纳客,它开创了一种新型供暖方式,即以地板为载体,通过“碳晶体”与木板的结合产生有保健作用的远红外线高效采暖,为室内空间提供热量,为湖南采暖市场带来一股健康风潮。

据悉,世界·绿森林自发热地板采用先进纳米碳晶墨作为芯材,发热均匀,同时热能由下而上均匀恒流,温足而顶凉,完全符合中医“脚暖身舒”的养生

理论。另外,该地板成功地运用了远红外技术,可以使微血管扩张,促进血液循环和新陈代谢,尤其适合有老人和小孩的家庭,真正做到了地板、采暖、保健三合一。

在安装使用方面,世界·绿森林自发热地板即铺即用,一次性安装成型,无需更换维修,使用寿命长达50年。同时,该地板可随时设定温度,并灵活控制采暖区域,每平方米每小时的耗电量只有0.0325度。

对于自发热地板的安全

性,世界·绿森林自发热地板湖南总代理谭志飞表示,世界·绿森林自发热地板有3道漏电防护墙,可防止虫鼠噬咬,不自燃、不自爆、不漏电。另外,世界·绿森林真正做到了低碳环保:0污染、0有害化学物质、0电磁辐射、0噪音,使用放心,并且安全可靠。

谭志飞同时介绍,除了功能卓越,世界·绿森林的地板款式丰富、设计感强,有数十种风格可供广大客户选择,以搭配不同的家居风格,做到功能、美观两不误。

■记者 张丹