



十堰“7·26”9-11级雷雨大风,对于刚刚封顶的日盛·中央华府来说,是一次绝好的检验。事实证明,其“一座城市的高度和荣耀”确实名不虚传。

罕见暴风骤雨检阅日盛·中央华府

■ 未名

7月26日上午,湖北省“楚天杯”质检小组与市建管处工程质量验收组,联合对日盛·中央华府施工质量进行检查。检查所到之处,质量验收小组成员非常满意:“作为全市重点观摩工程项目,中央华府的工程质量确实无可挑剔,在全市屈指可数。”

9-11级大风 考验华府百年建筑

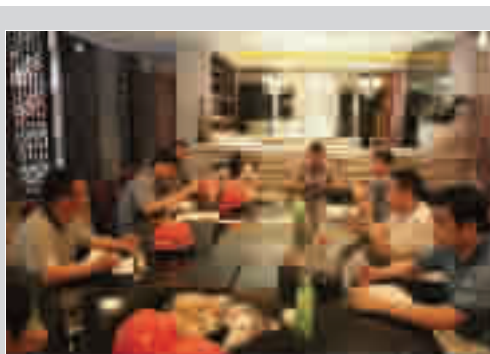
下午2:30,省“楚天杯”质检小组继续在日盛·中央华府工地检查,突然黑云压城,白昼成夜,狂风大作,电闪雷鸣,瞬间暴雨倾盆而至,天空中夹杂着散落的广告牌碎片、断落的树枝,甚至被吹落的玻璃制品……突如其来的雷雨暴风天气让质检组成员愣住了!

这是十堰10年来少有的雷雨大风天气,最大风速达30米/秒。被困在工地现场的质检组成员心里忐忑不安:如此恶劣的天气,困在工地的危险不言而喻……

暴风雨持续一个多小时,下午4:00,质检组成员离开日盛·中央华府时,终于松了一口气,这个城市中央最高的工地上竟然没有发现任何异常现象。而在回宾馆的路上,却看见城市中心区有着几十年树龄的树木被连根拔起,有的房屋顶棚被全部掀起,有些在建工程项目不是钢架被刮倒,就是工地安全网被全部撕裂……



暴风过后第二天,省质检一行又来到日盛·中央华府工地检查。



市建管处工程质量验收组在检查工地后,召开座谈会集中讨论。(图:郭筱虎)

作为“全省安全标准化建筑工地”、十堰唯一省“楚天杯”(湖北省建筑质量最高奖)观摩工程的日盛·中央华府真的没有受到任何影响吗?

第二天,省质检一行又来到了日盛·中央华府。眼前,井然有序的建筑工地上,海蓝色的建筑面纱——安全网完好无损,找不到一处破漏。负责工程管理的工程师王艳华介绍说,日盛工地管理非常严格,一切都是按照百年建筑的标准在执行,每一个构架每一道工序,不仅不折不扣地执行,而且精益求精,甚至不惜成倍增加投入,连安全网都是采用双网固定。主要原材料直接来自原厂采购,砼的强度等级比规定标准提高一级。工地所用的塔吊、

施工电梯、安全防护设施采用全新的且超标准的……作为全市人民关注的焦点项目,该项目施工一年间,已经迎接了6次省检,10次市检。

日盛标准 练就巍然至臻品质

“每一项至高标准的改变,共同见证一个榜样的诞生”,在日盛人心中,这不是一句口号,而是实际行动的指南针,渗透到项目的实施过程中:该项目主体建筑以“楚天杯”为起步建设标准,其每平方米用钢量比相同建筑高出30%以上,且钢材全部来自奥运会鸟巢供应商武钢集团。每天600名施工人员同时施工作业,施工一年多来无一人受伤。日

盛·中央华府汇集规划、园林、水电、暖通、室内设计等各个专业的设计师,他们必须从规划设计、建筑、环境、室内设计等综合一体的成品效果考虑整个社区、整栋建筑,甚至一个户型、一处景观的协调,“设计师交给我们一百张图,我们往往还要在这基础上,再深入反复调出一百张图,才能真正指导施工,做出我们想要的效果。”正是这种“成品思维”,六堰山,城市中心唯一的天然坡地上,才有了日盛·中央华府这份堪称“奢侈品”的百年传世家业。

细节往往最容易被忽视,却又最能折射出生活品质。中央华府选用万科别墅的专用定制门——“装甲门”,价格是普通防盗门的3-5

倍。

为保证房间的密封性,日盛·中央华府采用的是先进的断桥隔热型材铝合金门窗,在传统制作工艺的基础上,增加美国杜邦密封胶,使门窗更具保温隔热防风效果。

水管长时间使用会生锈而导致水质的二次污染,为此,日盛·中央华府的水管采用外镀锌、内加PVC的不锈钢材质水管,寿命可达到一般镀锌管的5倍以上,让业主不再担心水管老化漏水,或生锈导致水源变质。

电梯的质量和速度直接影响到了业主的生活速度。日盛·中央华府使用全球领先的芬兰品牌通力电梯。普通电梯的速率一般为2.5秒/层,而通力永磁同步蜗壳无齿轮,小机房乘客电梯,速率可以达到2秒/层。品质的保证,速度的提升,让家族大宅生活更加无忧。

在日盛·中央华府,出入奢华电梯厅,能让高贵的主人从早晨出门就保持舒畅快乐的心情,而晚上回家走过日盛·中央华府五星级酒店的入户大堂,自豪尊贵油然而生,这是日盛为购房者精心打造的生活品质,深入到每一个细节。

省质检组成员如此评价:“从行业发展的角度来看,日盛·中央华府无疑以品质提升带动了十堰房地产产品价值的飞跃。”不可否认,日盛·中央华府品质的影响力,正随着业内人士的关注而向高端人群逐渐扩散,并开始验证着华府魅力。

建材家居市场再掀“联盟风”

十大高端品牌将汇聚领袖家装联合促销

“恪守职业道德,不做恶性竞争,价格欺诈等损害消费者权益的事情……”作为十堰最早的家装品牌联盟,2011年8月,领袖联盟将携手旗下10大知名家装建材品牌——博天装饰、蒙娜丽莎瓷砖、升达地板、箭牌卫浴、玉鼎暖通、奥华集成吊顶、康宝橱柜、天豪灯饰、蝶秀锦壁纸窗帘、顶固五金展继续开深度合作,为消费者带来家装建材一体化解决方案,优惠力度备受期待,市民家居品质全面提升,核心竞争力掀起行业飓风!

品牌同携手 联盟再起航

目前,十堰家居建材市场品牌众多,普遍存在以次充好、漫天要价的乱象,有一些家居建材卖场的准入门槛较低,导致在经营品牌质量参差不齐,既打乱了正常的市场竞争秩序,又损害了消费者的直接利益。

团结就是力量——N多个建材品牌幡然领悟这句话的真谛,纷纷组团结盟,以应他人之争。也很显然,这招很管用。

2010年底,十堰博天装饰公司便借鉴国内联盟形式,携手十堰家居建材业多个品牌蒙娜丽莎瓷砖、升达地板、箭牌卫浴、玉鼎暖通、奥华集成吊顶、康宝橱柜、天豪灯饰、蝶秀锦壁纸窗帘、顶固五金成立了十堰首个泛家居建材行业联盟——领袖联盟,众商家纷纷摩拳擦掌,以为消费者和社会创造价值为己任,为消费者带来价值最大化,引起行业内巨大轰动!

领袖联盟,顾名思义是具有领袖品质的大品牌联盟,就是家装中各个行业的领袖品牌,无论是在销量、市场占有率、渠道、口碑、服务等都是市场第一的领军品牌。

2011年4月9日,领袖联盟举

行了十堰市第一届家装签售活动,市民蜂拥而至,出现“疯狂”的抢购效应,反响巨大,十堰市传统家装建材营销模式由此产生巨大变革。

“受益最大的当然是消费者,这一点是毋庸置疑的。”领袖家居联盟组织者十堰博天装饰公司总经理赵长龙告诉记者。各品牌联盟商家也作出郑重承诺,此后联盟将持续开盘系列活动,优惠力度绝对让消费者惊叹不已。

赵长龙认为,对于十堰家居建材行业来说,家装建材联盟的意义是深远的,在家居建材市场参差不齐的今天,或许只有优质品牌不断达成联盟,消费者才有机会明明白白消费,踏踏实实装修。家居建材联盟是一种大胆的尝试,也是必不可少的手段,只有这样才能取得消费者信任,在竞争中立于不败之地,这样的尝试效果也将不言而喻。

品牌汇联盟 领袖力量大

一个企业的发展不是个体劳动的结果,而是团队智慧的结晶。同样,想要取得更大的成功,单凭一个企业的力量是远远不够的。多年以来,十堰家居建材行业各自为政、单兵作战,为此市场需要一种新的方式因运而生。用联盟的形式,将优质

资源进行整合,提供出最具竞争力的产品和价位,成为时下建材消费的新趋势。

真正的联盟不只是一个名头。结盟之后,领袖联盟将诚信置于首位,在联盟公约、规章制度、操作规范、质量标准、售后服务甚至细节等方面制定统一标准,在这一过程中,联盟将共同分享品牌、渠道、市场方面的资源,共同努力,为消费者提供最好的产品,通过优质的服务,打造一艘巨大的商业航母。

十堰装饰装修管理办公室李斌解释,“领袖联盟”入选的企业,都是行业领军品牌,销量大、拥有强势的渠道资源和优良的客户口碑,联盟通过深度合作的方式,将各大企业的力量,联合在一起,制定一系列的优惠政策,以刺激消费、拉动市场,并以联盟的名义组织、参与公益环保事业,共同推动行业健康发展,势必为社会、消费者、企业带来巨大价值,达到多赢的局面。

与此同时,“领袖联盟”开启十堰家居建材行业一线品牌联合作战、共同让利的全新营销模式,届时将以大优惠、大让利、做口碑、铸品牌的促销方式感恩回报消费者,极大让利消费者。

此外,联盟企业也可以借助联盟品牌的影响力举办一些大型活

动,发挥了抱团宣传的优势,第一可以形成规模效应,第二可以打造出领先于同行品牌形象,第三可以把节省下来的宣传费用返利给消费者,让消费者得到更多实惠。

领袖奏强音 联盟恒久远

在经济仍然低迷的2011年,作为房地产行业的下游产业,家居建材行业略显沉寂,压力不小。领袖联盟的成立充分体现了10大品牌的

社会责任感和创新精神。记者调查发现,随着生活节奏的加快,消费者在购买家居建材产品的时候希望能够有一种一站式的购买方式和服务,家居建材一体化已经成为一种趋势。领袖联盟的成立既是应对经济低迷的一种措施,同时又代表了家居建材行业在面临行业现状和发展趋势、品牌发展和提升等各种问题时应运而生的全新模式。这种模式为消费者提供了一种全新的家居消费体验,通过领袖联盟,消费者可以体验一站式的家居购买,一站式的服务、一站式的优惠。

家居建材行业竞争激烈,传统渠道变革加剧,整个行业面临洗牌。在这样的市场环境下,博天装饰、蒙娜丽莎瓷砖、升达地板、箭牌卫浴、玉鼎暖通、奥华集成吊顶、康宝厨

柜、天豪灯饰、蝶秀锦壁纸窗帘、顶固五金10大品牌,主动出击、跨行业联盟,以优秀的产品品质、完善的产品服务于十堰人民,致力于为客户提供超值的产品与服务,全面提升服务价值,诠释建材消费新趋势,从而迈出具有历史性意义的一步。

领袖力量,引领建材消费新趋势。领袖联盟让品牌以联盟形式为消费者带来更为周全的服务,众品牌合力形成一股劲,握成一个拳,一起迈向同一个目标,通过强强联手的经营特色,加强联盟企业间的创新交流,集各家优势于一体,创建更优的促销策略,既保证了有序的市场竞争,又能将价格降到最低,最终让利消费者,从而多角度满足十堰市民家居需求,提高企业的市场地位和知名度。

李斌表示,十堰本土家居建材企业通过共赢合作、共同承担社会责任,是十堰建材行业成熟的标志,希望更多的企业共同合作,相互借力、整合各自资源的优势,强强联手,打造强势领袖联盟,最终实现业绩、品牌的整体提升。通过组建“领袖联盟”,10大品牌在经济低迷的市场环境下相互借力,整合各大品牌的优势资源,为整个家居行业注入新的活力,从而推动整个家居建材行业的发展。