跨年度家博会年度最大让利来袭

买房去房交会，买车去车博会，搞装修自然可去家博会。

第四届跨年度高品质家装博览会（以下简称跨年度家博会）以“精心打磨，高品质装修，实在让利”为主题，由长沙市建筑装饰装修行业协会和长沙市室内设计专业委员会联合主办，将于11月4日在长沙红星会展中心盛大开幕，是本年度最后一次大规模的家博会。届时组委会还将在现场开辟“复式楼、别墅装修指导讲座”。

跨年度家博会，将是本年度让利最大的一次家博会，20家高品质家装企业将汇聚一堂，携材料名品高调亮相，除了平时的打折、优惠套餐外，在展示企业实力和形象的同时，各品牌将汇聚精英设计师，提供一站式现场咨询和服务，将为到场的业主提供最大幅度的优惠。

本届跨年度家博会，建材、家居、家具、电器企业更是多达一百余家，品种达200种以上。建材企业为了完成自己的年度计划指标，还向厂家申请特殊的优惠政策以吸引消费者关注，各参展商也会在展会现场以最实惠、最直接的让利方式来吸引顾客。

据不完全统计，到跨年度家博会选材进行跨年度装修，一套100多平方米的房子装修下来，在建材上的花费至少可以比旺季省五六千元钱，业主去跨年度家博会上可享受到真正的实惠。 ■记者 白娜

生活家地板斥巨资打造群星演唱会

11月13日18点，一场由王杰、孟庭苇、姜育恒等一线明星联袂出场的万人演唱会将在湖南国际会展中心火爆上演，出人意料的是，这场演唱会从前期策划、宣传到结束，均由生活家地板全程组织，仅预算耗资就达1000万元，如此大手笔在行业内实属罕见。

即日起至11月12日预售期间，凡交纳200元订金的客户均可享受本次活动工厂团购价，凡交纳600元的客户即可享受工厂团购价，并可获赠群星演唱会门票，且一户两张。

在演唱会当天，生活家还将举办生活家·CASA地板中国首发式。届时，除了近万名消费者观众外，还将有上千名设计师齐聚现场感受CASA的魅力。生活家集团总裁也将携数百款工厂特供优惠产品莅临长沙，为湖南消费者带来最大的惊喜和优惠。

据悉，CASA是生活家地板针对青年消费群体推出的一个全新子品牌，也是继生活家·巴洛克仿古地板之后又一个能够改变行业格局的重量级产品。演唱会当晚，数不胜数令人耳目一新的CASA地板新品将一一亮相，为长沙的地板行业带来一股神奇而活跃的彩色旋风。

“此次生活家群星演唱会就是要为CASA贴上一个标签，让消费者在CASA和生活家企业之间产生第一联想。”生活家公司CEO刘硕真称，消费者不单纯是喜欢产品的形式，更是喜欢这些产品所代表的崇尚自然和自由的精神，而我们现在要做的就是用更多文化的方式，让产品的能量释放出来。

据悉，生活家是地板行业内公认的“创新状元”，早在2003年，就曾获得了仿古木地板的国家专利，从2008年初生活家在北京开设第一个2000平方米的生活家·巴洛克体验馆，到目前，生活家已经拥有各类终端体验店超过1300多家。 ■记者 白娜

颠覆传统家装 正道装饰帮您买“家”

从最初的游击队工程、半包模式，到现在的全包、集成模式，十几年间，家装经历了四代变革。

近日，正道装饰以“颠覆传统家装”为旗号首现长沙，并推出了一种罕见的家装新模式——第五代买“家”模式。

正道装饰执行总裁黄昊渊表示，简而言之，买“家”模式就是指消费者到装修公司，像吃火锅点单一样选择全套家装，将基材、主材、家具、配饰、家电等按匹配风格逐一选定，家装便可作为一个完整的产品买回家。

从产品的研发设计到家装行业的建材家居产品，以及完整的施工安装服务，实行一站式产品模式，为消费者提供一个完整的“家”的产品。

黄昊渊称，买“家”模式最核心的技术在于家居供应链，无论是平价主材工厂直供，还是家具软装产品工厂直供，其强大的供应链都带来了超高的性价比。

据了解，在买“家”模式下，同等装修效果将比传统装修节省近三成。并且，标准化、模块化，势必会带来价格的更透明化，装修成本如何构成，业主心里的账本将更明细。

■记者 白娜

地源热泵中央空调集成商

对于空调系统，初期投资只是冰山海面水面的一角，随之而来的运行和维护费用恰似那水下的部分，常常被忽视。三特暖通公司关注空调运行、维护费用和使用寿命。地源热泵中央空调集中解决空调、地暖、中央热水、帮助节约运行使用费用，提高空调使用效率。

绿色科技 时尚生活
咨询电话 13874821635
长沙三特暖通技术有限公司