

15万平方米经营面积铸造湖南规模最大、功能最全的专业建材批发市场 大汉建材城二期项目破土动工



大汉单店的经营面积均在100m²以上,某些还达到了400至800m²。

近日,大汉建材城装饰建材中心二期项目破土动工,凭借着与一期工程组合后的15万平方米的经营面积,一跃成为湖南规模最大、功能最全的建材专业批发市场。

■记者 白娜

建材品牌集中营

12月22日,记者在位于人民路与红旗路的交会处看到,大汉建材城二期项目已破土动工,目前正处于钢架结构建设阶段。这里将兴建六幢4万平方米的主体建筑,明年3月有望完工。

据了解,这一项目将采用摊位制的形式打造大汉建材城板材区,目前已有万象、万盛等100多家板材、地板类商户抢占了铺位。大汉建材城招商运营部相关负责人表示,一期开业后,不断有商家强烈要求入驻,陶瓷建材城不得不又新修两栋

楼并引入17家知名陶瓷品牌。而一期项目也由原来开业时210余家商户,新增至240家,其入驻率已达96%。

他还介绍,两个项目对引进建材品牌的选择都十分严格,主要面向市场上的中高档品牌,低档、杂牌的产品一律不予考虑。

与其他建材卖场最不同的是,大汉每个品牌的经营面积普遍在100平方米以上,某些还达到了400至800平方米。

据其董事长傅胜龙介绍,

家居建材用品体量较大,占地空间较大,要想让消费者选购时享受到品种类齐全、高中低档产品均有所涵盖的购物条件,宽敞的展示空间无疑是迎合消费者选购心理的。

这个号称中南地区规模最大、功能最全的大型批发市场,陶瓷建材等铺位共有360余间,为消费者提供了15万平方米的充足选购空间。“装修时需要的任何一种建材都能在这里一站购齐。”傅胜龙表示,建材还按品种分区域设置了五金、陶瓷、板材等专区,以方便消费者进行集中选购。

规模优势冲击传统卖场

据了解,大汉建材城开业后,部分原在王堆、高桥、瑞祥租铺的品牌商家均意识到专业卖场的必要性,如宾利、樵东、朗高等都纷纷向大汉的“抛绣球”,提前抢占最佳地段。此外,相对于其它城东地区每平方米70元左右的租金,大汉建材城每平方米30至40元的租金也显得颇有吸引力,长沙市区的部分地板、五

金商户近期也陆续签约进驻卖场。

业内人士指出,建材市场的“重心东移”,使得本来位于城市边缘的东部区域摇身一变,成为新的市场商圈,大汉建材城正处于联结地带的核心,身价自然见涨,众多建材商家为抢食市场“蛋糕”,纷纷抢先入驻大汉建材城也在预料之中。

瞄准中南地区建材市场

随着房地产项目的高歌猛进,城东的家居消费也一路看涨。

有数据显示,城东片区就有60多个楼盘项目,家装需求量也将于近两年内完全释放。

而长期以来,浏阳河东片区缺少大规模、功能齐全的专业建材市场,从而出现极为严重的建材饥

渴。在这种情况下,大汉建材城的兴起可谓顺势而生。同时,有业内人士表示,日渐成熟的大汉建材城,凭借其集团背景、资金和自有物业等优势,随着更大规模资金的注入和项目的启动,在对本地行业传统卖场带来冲击的同时,湖南家居建材行业也因此将面临新的发展拐点。

相关新闻

大汉建材城放送100万礼券

新年将至,大汉建材城将从2010年1月1日至2010年3月31日,启动为期一季的“新春送大礼”活动,将在各小区和大汉建材城发放价值各50万元金额的礼券。

在活动启动仪式当天,大汉建材城内入驻商家都将推出品牌产品低价购买活动,此外,大汉建材城还将启动“折后抽奖”活动,在活

动期间,消费者每购满1000元,即可获得抽奖券一张,以此类推。消费者凭此券可参与在2010年3月31日举行的开奖活动。届时,参与活动的消费者将有机会抽取奖金3000元的超值大奖;除此之外,二等奖奖金2000元,并设置了2个名额;三等奖奖金1000元,配备了3个名额;纪念奖名额有10个,如抽中也可获得奖金500元。

安信地板

元旦欢乐购

12mm仿实木 **79** 元/m²起 实木地板 **158** 元/m²起 仿古地板 **248** 元/m²起

买地板中汽车大奖

凭爱心卡成功购买安信产品每交款1000元可获汽车抽奖卷一张,依次类推。凭此卡可参与元月1日下午15:00“献爱心赢汽车”大抽奖!

奖 特等奖: 比亚迪F0汽车 一等奖: 液晶电视
品 二等奖: 品牌空调 三等奖: 电磁炉

全场特惠价 机会不容错过!

时间: 元月1日
地点: 万家丽建材广场1楼大厅

联系电话: 万家丽一店: 84684302 万家丽二店: 84138738 马王堆店: 84134868 东岸店: 82958535 旺德府店: 82829426
安居乐园店: 82848551 南湖店: 82295716 郁金香店: 88761266 红星一店: 88710779 诚邀空白地区经销商: 0731-82125897