楼市瞭望

长沙：
“经济适用房货币化”公开亮相

作为国内首批宣布实行经济适用房货币补贴政策的大城市之一，长沙市9月20日在开福区一个经贸活动周及房地产交易会的开幕式上，向一批低收入无房户、拆迁户等住房保障对象公开发放了5万元或8万元的补贴凭证。与“补贴户”一道公开亮相的，还有一批最近在开福区买了商品房的人士，他们获得了区政府给予的5000元“购房安家补贴”。

深圳：
8月新建商品房销售均价环比上涨3%

有关数据显示，今年8月，深圳市新建商品房销售均价为12803元／平方米，环比7月上涨3%。

据报告分析，今年以来，深圳市新建商品房销售价格持续下调，但6月、7月和8月份房价有所回升，6月为11159元／平方米，7月为12387元／平方米，8月为12803元／平方米。

山东：
“弱市”中提升房屋品质赢得叫好

今年以来，国内楼市持续低迷。记者在此间举行的2008齐鲁秋季房展会上采访发现，在“弱市”中，山东房地产企业注重着力提升房屋品质，以期赢得更多的购房者。

与以往房展会上概念层出不穷、形式花样翻新不同，本届齐鲁秋季房展会更趋理性、务实，参展开发商更注重通过实实在在的方式展示产品的特色和优势，“超越概念、凸显产品”成为本届房展会的主流。

浙江：
上半年商品房销售降幅有所扩大

据浙江省房地产业协会、浙江大学房地产研究中心联合调查发现，受宏观调控影响，今年上半年，浙江商品房销售降幅有所扩大。

调查数据显示，上半年，浙江省商品房销售面积1400多万平方米，同比下降约20%，降幅比一季度和1~5月进一步拉大了8.5和3.6个百分点。其中，住宅销售面积为1200多万平方米，同比约下降21%。 **黄晓娟** 整理

解读王月

本报记者 **马晓鹏 周文玲**

简历

49岁。

1985年毕业于南开大学，获经济学硕士学位。

在中国建材行业号称“中国建材市场第一CEO”。

曾任天津家居、东方家园、百安居、家福特等企业总裁级职务，前年任宝龙集团副总裁。

上周，王月突降郑州。

印象

他在厦门就看过我在本报的专栏。“深抵前线督师”的第三天，突然说要找我谈谈，“关于地产市场以及金融形势”。

圆脸、微胖，语态从容甚至带有东北人的豪爽质朴，一个下午我们两个人一人抽了一包软中华，从地产到金融漫无边际的唠嗑。“我在与大师对话。”采访回去以后我对同事说。

青花瓷，一瞬间我突然想到了青花瓷。同事问我如何评价王月，大象无形，大音希声，雄浑质朴，历经江湖岁月沉浮，回归自然悄然已如化境。

多年来作为一个房地产记者，我却向来对这个行业“藐视”甚至“敌视”，因为见到了太多的虚伪与做作、暴戾和乖张，这个行业太缺少这样的“元青花”。

江湖

想起了南开大学“国宝级”的大师杨敬年对王月的评价。杨敬年现在100岁，在30年前的一天，告诫王月“远离庙堂，从善其身”。

杨敬年曾经评价王月说：“你天生就是南开教育的叛逆，经商才是你挥洒才情的广阔天地。”在那个老师们都穿着中山装讲课的年代，王月是南开校园里第一个穿着牛仔裤、红背心走上讲台的老师。

当时，王月是南开大学研究生院的学生会主席，前途光明，但王月的人生轨迹却突然逆转，从此告别近在咫尺的庙堂之高，跳进江湖而感知其远。

毁誉听之于人，是非审之于己。成败由之于天的岁月来临，从此江湖路远30年。

路远坑深，纵横驰奔，西北望，射天狼。

试水

1978年，以辽宁丹东文科第一名的成绩，王月穿着砖瓦厂的工作服踏进了天津南开大学经济系。读研究生一年级时，他在学校食堂中偶然结识了现在的《福布斯》中国富豪天津家世界集团董事长杜厦。当时，杜在南开大学任教。尽管现在离开杜厦已10年有余，但这个商业伙伴依然是王月心中的偶像。“他是对我最重要的人之一。”他说。

上世纪90年代初，杜和王月在天津买下一块地准备建厂房招商引资。为了筹建中国第一家建材超市，王月曾到家得宝实习了好几个月，并于1996年底在天津开办家居超市，自己任总裁，杜厦任董事长。从那时起，他彻底变成了一个商人。“作为第一个冒险吃螃蟹的人，我吃得满嘴流血。”王月回忆道。

征程

他决定换个环境。在沉寂半年之后，1998年11月，他接受了东方集团股份有限公司董事长张宏伟的邀请筹建东方家园并担任总裁。1999年8月，东方家园北京丽泽店正式开业。作为中国第一家拥有两层楼面的仓储式家居装饰连锁店，丽泽店在两年后创下了单店年销售额4.7亿元人民币的纪录，并且此纪录保持至今。

1985年毕业于南开大学的王月，随后在南开大学任教4年的王月却根据自己的性格开始从商生涯。王月幽默地自称为：“南开学院派的一个叛逆。”

2001年11月，接受了百安居的邀请，出任百安居的中国区执行副总裁兼南方区总裁，随后的一年多时间内，为百安居在深圳和广州的市场开拓立下了赫赫战功。

“2003年时，中国最大的家居连锁企业——香江集团欲进军建材超市业，于是我们经过多次沟通了解后，在该年6月，我和香江集团合作在深圳组建家福特建材超市有限公司，我出任总裁兼首席执行官。”

香江集团董事长翟美卿很清楚，王月是最佳人选。

2005年，宝龙集团董事局主席许健康用“资本之眼”搜寻和“捕捉”到了王月，再一次把王送上了风头浪尖，而这次王被突降中原坐镇郑州，正是宝龙图谋规划中原战略的开始。

人生

出身在中国北方一个知识分子家庭，父亲是儿童文学作家。他说，父亲是他人生的第一个老师，“我在事业上努力奋斗，一直想让父亲满意”。

王月告诉记者，除了父亲，第二个影响他最大的人就是杨敬年先生。杨老的家庭几经波折，他却乐观敬业，从不向生活低头。

南开大学是王月事业起步的地方，但却没能留住他。1978年至1982年，他就读于南开大学经济系世界经济专业，获经济学学士学位；1982年至1985年攻读南开大学世界专业研究生，获经济学硕士学位。此后，他在南开任教4年，并曾有在香港等地学习与进修的经历。

王月称自己的性格并不合乎南开人才的发展方向。他解释说，南开出三种人，一是基础科学的，二是教师，三是管理干部。说到自己，他幽默地一笑：“但我却成了商人。”

三十年功名，八千里云月，王月在路上。

家装资讯

更炫更亮 家居照明优惠升级

9月以来直至10月，飞利浦照明在全国15个中心城市上演“至炫至亮，简约风尚”时尚路演，展示了飞利浦节能照明产品的迷人魅力。

展示区上，亮相的不仅有标准型、紧凑型、螺旋型电子节能灯等飞利浦经典的照明产品，还有人性化的飞利浦Ambiance柔光系列节能灯，可以提供多变光氛围的飞利浦螺旋型可调光节能灯，展示着飞利浦节能灯在节能方面精益求精、推进功能高端化、多样化的历程，这是飞利浦照明产品基于“精于心，简于形”品牌承诺上不断升级的体现。飞利浦灵系列照明灯具拥有简洁高雅的外表，更有节能环保的内涵，令人享受简约和节能之美。这期间，在家乐福、百安居、乐购、易初莲花等商场购买飞利浦台灯、节能灯等照明产品，就有缤纷好礼等着你，有机会刮大奖，还有机会刮出价值2000元飞利浦高智能立式空气净化器。据悉，在一些中心城市特立屋等商场购买飞利浦Living Colors，不仅能将丰富多姿的“梦幻光彩”带回家，还能领回飞利浦LED蜡烛、高档红酒礼盒等超值好礼。

李娜

北京实创国庆送大礼

“‘十一’实创送十五项大礼。”在这七天长假里，北京实创装饰特别准备了十五项优惠大礼，让新居尚未装修的市民朋友欢度国庆的同时，享受一场家装盛宴。

作为中国十大著名装饰企业、北京十大诚信装饰企业，北京实创装饰提供的品质套餐装修以省钱、省时、省力、省心、环保著称于业界。国庆节期间，公司在套餐价格保持不变的基础上，对多项套餐装修项目进行免费升级。其中，288套餐免费升级的内容包括北欧顶级品牌Flugger（福乐阁）5系列涂料墙漆、金科客厅地砖、莱茵阳光厚时代系列地板、欧陆经典仿古系列地板等多项，588套餐则将涂料墙漆免费升级至Flugger（福乐阁）7系列。

在此基础上，国庆节期间，公司288和588套餐标配主材的品牌，较之以往也进行了大幅提升。比如288套餐，以前每平方米需加10元的莱茵阳光厚时代系列地板、欧陆经典仿古系列地板，现在均进行了免费升级，让客户在费用不变的情况下，家装品质得到免费提升；“选金牌亚洲或金科厨卫瓷砖，腰线买一送一”等等这些对业主来说都是不小的优惠。

除此之外，公司还准备了多项大礼，包括交付活动定金即免费赠送美的精美水壶一个、美的电磁炉三件套、骏捷卫浴五金挂件四件套一套等，而交纳定金的588套餐客户，公司同时额外赠送价值1800元的嘉宝莉艺术墙漆6平方米。北京实创材料部负责人还介绍，公司品牌主材还有其他多项优惠，国庆期间将在公司2200平方米综合主材展厅中以标签的形式标出，届时业主也可以到展厅去参观。

另外记者还从北京实创了解到，9月20日至10月31日期间，凡持招商银行信用卡成功办理实创“家装易”分期业务的客户，即可享受12期零手续费优惠，还可获赠I-mu音箱1个和探路者帐篷1顶。

刘洪生

“建材家居采购节”底价盛宴即将开席

本报记者 **刘文旭** 通讯员 **夏雪**

资料图片

1元/个精美羊皮灯、9.9元/个的品牌餐吊灯、99元/套的防雾镜、299元/套的名牌座便、9元/平方米的名牌木地板、498元/套的豪华大床、不到全国统一售价1/3的涂料、板材、五金、电器等，讲好价还可再省5%的提货单……一道道“价不惊人誓不休”的底价大餐，摆满了“中原建材家居第二届采购节”的宴席。是什么原因，让“采购节”上的商品如此优惠？9月29日至10月5日，在凤凰城究竟将上演一场什么样的行业盛会呢？

底价盛宴 真实让利

由行业主管部门郑州市工商局建材分局、中原龙头企业凤凰城名优建材家居市场承办的“中原第二届建材家居采购节”，自2007年举办第一届以来，就秉承着“底价惠民、抑制物价、稳价于市；构建起建材家居厂商与消费者之间沟通、采购与销售互通的桥梁；规范和引导建材家居行业健康有序发展”的活动宗旨。在今年的“采购节”上，参加的数千个商家，再次集体表示：“我们将一如既往地坚持真实降价、真实让利，不弄虚作假，不玩价格游戏，不采取复杂的促销形式，不设置让利门槛，以实际行动，让中原消费者得到最大的实惠。”

凤凰城作为中原建材家居市场的龙头企业，再次承办中原百姓殷切期盼的行业盛会——“建材家居采购节”，可谓众望所归。而第二届采购节的举办，作为中原建材家居界的顶级大作，作为凤凰城国庆献礼的“扛鼎之作”，不但将保持其一贯的高规格、多业种、价格超低的风格，甚至在商品价格优惠幅度方面，比第一届有过之而无不及。据凤凰城内部人士透露，目前采购节上惊爆专供商品已突破上万款，价格平均比去年再拉低20个百分点，平均直降60%。

坐拥渠道 价格叫阵

作为华中地区建材家居行业的“掌门”，凤凰城已逐渐成为全国各建材厂商进入华北、华中区域的桥头堡和战略要地，吸纳了几乎进入中原的所有建材品牌厂商或总代理商，从生产到销售的零距离，让这里的价格比其他市场至少便宜15%~20%。而且凤凰城拥有自己的物流配送、仓储服务等配套资源，通过现代物流的规模化、集约化经营和大规模的仓储式经营，整合了从源头到终端的有效资源，实现了成本超低化，最终直接拉低了产品价格。

即将展露拳脚的各建材品牌，也已迫不及待地展开了阵势。陶瓷洁具行业、木地板行业的品牌巨头已经率先“宣战”，“价格叫阵”提前引爆了整个行业的促销血拼。有些原本不想参与的品牌骑虎难下，被迫应战，有些蓄势待发的品牌更想通过此次采购节的契机，一鼓作气，坐稳建材江湖同品类霸主的位子。参展的各个建材家居厂商个个不甘示弱，纷纷亮出价格利剑，诸多国内外知名建材品牌更是推出低于省级代理40%~60%的劲爆商品，以低于常人难以想象的降价幅度出击“第二届采购节”，紧跟品牌大佬发起的底价冲击波。

厂家支持 市场补贴

“金九银十”，每年的国庆都成为了国际、国内建材家居厂商抢占市场、促进销量的绝好时机，而“采购节”作为行业年度盛会，每个建材家居厂商都会“心照不宣”的给予额外特别的优惠政策。你降60%，我1元起售；你底价销售，我赔本赚吆喝；你送三级大礼，我不计成本拿5款专供品……4000家建材厂商、6000个建材品牌，纷纷炮制重磅炸弹，准备在即将到来的建材家居采购节上震撼出击。

记者获悉，9月29日前登陆河南建材中心网（www.hnjiancai.com），还可提前获金50元。同时，汇聚橱柜、灯具、布艺家纺、陶瓷卫浴、门业、木地板、楼梯、家具、暖通等十二大建材业种的一线品牌的“建材家居精品联展”，在活动期间，劲爆底价龙虎争霸，上演一出群雄PK赛。

“阔达·第5代”主体家装 让你不再“雾里看花”

阔达装饰在2005年推出“阔达标准工程”后，众多消费者感受到了家装施工过程与传统施工过程的巨大变化，也让消费者以此为标准去衡量其他装饰公司的工程水平。经过3年的不懈努力，不甘于只在工程上领先的阔达董事长刘云，又推出了“阔达第5代”主体家装。它将家装全过程分为六个控制点，“阔达第5代”主体家装除了在这六个节点上提出了明确的标准外，更把消费者从一个家装的参与者变成了评价者。

设计节点

高品质家装的第一个关键点是设计水平，包括设计的指导理论与设计对家装的理解、设计的能力。“阔达第5代”主体家装遵循的设计原则是高品位成就消费者最个性的生活方式，以客户私属生活观念为导向，以家居产品样式和品位元素把握家装主体风格。高品质家装的设计价值，主要体现在风格、档次和个性化的融合与渗透中，这是高品质家装设计的关键。

主材产品节点

主材及部品的组合能力、服务能力与价格优势是体现产品高品质的重要原则。在集成家装模式中，体现在主材的保真与代购服务中，满足了客户的要求。“阔达·第五代主体家装”采用了与一线品牌合作买断主流产品的模式，实现了价格的绝对优势。同时它是一个集天下产品之精华，汇集社会品牌之大成的主材、部品的平台，充分满足设计师的自由发挥和客户个性化的要求。

施工节点

高品质家装的第三大关键点是施工的组织管理能力、施工队伍的素质、施工能力、工程质量。良好的施工是保证家装顺利完成的关键环节。“阔达标准工程”已铸就了阔达公司的核心竞争力，阔达公司的施工管理他人难以企及。并且在不断地改进、提高，研发更新施工工艺、施工组织及施工管理办法，更努力的在施工的各个环节解决客户的需求，提高客户的满意度。

质量保障节点

检验和验收制度是工程品质的生命线。阔达公司一整套完备的检验和验收体系可以简单称之为：两检、三验、四评、五访。两检是公司巡检对每一个工地施工全过程的定点、定时、定内容的常规巡检和公司主管以及最高到总裁和董事长对全部在施工程10%的抽检；三验是水电验收，中期验收和基础工程完工验收；四评是完工工程质量的验收评定、复检评定、客户评定、综合评定。五访是在施工及竣工过程中专门机构对各个环节的进行、各类人员工作的质量的客户意见回访，以客户的满意度保证工程与服务的质量。

全程服务的关键点

高品质家装的第五大关键点是家装全过程的服务能力和水平。2008年，阔达推出了有形化、具体化、标准化的“阔达星级服务”。“阔达星级标准服务”在应对复杂的家装流程、客户高度参与性中，坚决树立客户是第一位，解决客户的问题是第一位，客户的满意度是评价工作业绩的重要指标的理念，充分体现了阔达品牌的价值。

售后服务的关键点

科学、主动的售后服务是高品质家装的最后一环。“阔达第五代”主体家装售后服务的方针是：科学、主动、及时、文明地上门服务。

刘云认为，全面提高家装品质是需要能力的，但更需要勇气的。“阔达·第5代”主体家装，是阔达人经过十余年的探索、积累、不断地超越自我的体现。他说：“阔达公司就是要成为一个担负社会责任，拥有良好公众口碑的高品质的家装专业公司，我们提出了标准，我们将为最终的结果全力以赴。在这个竞争的时代，我们创立标准，它考验的是所有人，也包括我们自己。为消费者提供全程高品质的家装，阔达人已经准备好了。” **文旭**

装修知识

房子装修后应如何保养

给水：给水管道初次使用放水，可能流出有颜色的水，一段时间后，水会逐渐变清。

清洁龙头时不能用酸性或碱性液体，也不能用粗糙的抹布或钢丝球，否则会将龙头表面拉毛。

如果装修后暂时不入住，入住后遇到出差需要外出较长时间，或遇到公共水管检修等情况时，最好将进水总阀门关闭。

电器：在初次用电前，最好要检查电器是否受潮，插头、电线是否完整、安全。尤其是电水壶、电热水器、电饭煲、消毒柜等电器。新添的家电设备一定要先看说明书再使用。

燃气灶：使用时一定要注意开关的方向，根据指向标志开关煤气。最好每天晚上入睡前关闭煤气总开关。

瓷砖：瓷砖要经常清洁才能保持花纹图案的清晰，但清洁时一定要用柔软的布料，不能使用酸碱液体和硬质刷子洗擦，否则会破坏瓷砖的铀面。

实木地板：在实木地板上行走，不要用鞋底在其上拖拉。鞋跟有铁钉的，不宜在上面行走。要避免日光直接照射地面。清洁地板要注意拖把的干湿度，切忌在拖把的水分饱和时拖地。

木制品：木制品包括橱、柜、玄关、书架、门窗等。开关门窗时要注意用力适度，并要注意左右边的门窗先后开启和关闭的顺序。 **刘文**