

首届“老房·平价”家装节明天开幕

光是拆除费 就可省上近万元

由于工程量少、利润低，老房装修常常不被大品牌公司重视。为此，不少老房业主在装修时，不得不找“游击队”。为了满足老房业主的装修需求，终结者装饰将在明天、后天举办南京首届“老房·平价”家装节。届时，作为平价品牌公司的代表，终结者装饰将给出老房工程免38项拆除费、高端设计工作室免费设计、免费专业验房、送320元/5L豪华乳胶漆等多重优惠。

省钱 免38项老房拆除费

事实上，老房装修的第一步是拆除，陈旧的墙面、挂脏的墙地砖、款式陈旧的吊顶、门窗等，在老房重新装修时，这些都需要拆除，而这也是十分重要的一步。

据业内人士介绍，老房装修的拆除改造费相当可观。“一般来说，老墙铲除至红砖18元/m²、拆墙体(120mm墙)29元/m²、墙面表层铲除4元/m²、复合地板拆除5元/m²、拆除木制家具10元/m²、拆除木制吊柜30元/米、洁具拆除20元/个、水电路拆除200元/项、拆除塑钢窗60元/樘、拆除木门窗50元/项、拆门10元/樘、拆卫生间吊顶50元/间……”

如此算来，一套80平方米的老房，光是拆除费加起来就要上万元。而在南京首届“老房·平价”家装节上，终结者装饰将给出老房装修免38项拆除费的优惠。

由于老房装修的拆除费用并不低，终结者装饰顾问赵金刚表示，这样的优惠仅限60户。“除了免拆除

费，这60户幸运家庭还可享受免收30元/m²设计费、免费验房等增值服务。此外，还可享受VOC未检出、竹炭抗醛、耐擦洗次数达1万次以上的豪华乳胶漆用多少送多少。”

省钱 平价装修便宜近30%

赵金刚指出，想要在装修上省钱，不仅要看法装公司推出的优惠活动，还要看家装公司的正常报价，只有单价便宜，总价才能真的低。

赵金刚介绍说，为了给装修业主更多的实惠，在“老房·平价”家装节上，终结者装饰将在国标验收基础上执行“装修平价”。“比如上海立邦美得丽市场价格25元/m²，终结者价12元/m²；有缝砖铺设市场价格40元/m²，终结者23~25元/m²；无缝砖铺设市场价格45元/m²，终结者28元/m²；现场打制无门衣柜市场价格330元/m²，终结者270元/m²(立面)等。”终结者会将价格体系全盘托出，消费者可以以此为标准，跟一线家装公司做个比较。“不夸张地说，我们的报价会比一线公司的报价便宜约30%。”

■相关链接

3.4万“大包揽”还剩16个名额

前段时间，终结者装饰推出的“100平方米大包揽装修直接费只要3.4万元”的套餐吸引了不少业主的关注。截至目前，该套餐只剩下16个名额了。

“3.4万大包揽装修”不仅包含乳胶漆涂刷、墙地砖铺设、厨卫吊顶等基础工程，还提供墙地砖、门窗套、地板、橱柜、洁具、灯具等主材，此外，衣柜、鞋柜、电视柜、书桌及书柜、双人床等家具，油烟机、灶具、热水器等家电也都在内。

赵金刚指出，一般家装

公司不包的水电工程和防水工程，也在包揽范围。材料也很不错，比如乳胶漆是590元/桶，瓷砖均为完全不渗水无缝砖、地板均为环保E1级、1.2mm厚的地板，且款式均有几十款可选。“很多小套餐公司故意遗漏的家装项目，比如墙面固化、阴阳角修直、阳角对角、填缝剂勾缝、挡水板、卫浴挂件、水工配件、大小五金、面板开关，上下楼费、运输费、垃圾清理费、安装费、成品保护费等杂费也都在包揽范围之内。”

(王燕)

■活动提醒

时间：8月25日、26日(周六、周日)

地点：终结者装饰2千平米美式奢华体验馆，安德门地铁站向北200米，雨花西路与雨花南路交会处，摩卡庄园酒店4楼(雨花西路258号)

交通路线：至龙福山庄、能仁里、安德门站下均可(有停车场可免费停车、打车30元内可报销)

样板房直通车

8月25日、26日(9:00及14:00各一班)

上车地点：三处上车点齐发，鼓楼公园正门口、大桥饭店正门口、安德门地铁站北出口金陵花卉交易市场门口(100路公交车底站)

咨询热线：84783564

红星·美凯龙 MACALLINE 卡子门商场

品质建材家居装饰软装灯饰

奖品以实物为准

升达地板红星店
8月26日盛大开业

500平米 限量抢购

生态地板	58
高清地板	89
钛晶面实木地板	178 元/平米

3000元
凡活动期间所有升达地板已订购顾客可获赠300至3000元现金让利!

结识新朋友 不忘老朋友
凡活动期间升达老用户至店，可获赠50-200苏果券！

详情请见店内公告或来电咨询！
活动时间：2012年8月26日上午9:30-12:00 活动热线：025-58073117
活动地点：南京卡子门红星美凯龙负一楼F8162、8176

中国驰名商标 抗菌专利产品 中国环境标志产品 升达检测中心

九牧厨卫 南京再创佳绩

近日，九牧厨卫在南京召开了声势浩大的蓝海行动大会，九牧厨卫董事长兼总裁林孝发携九牧厨卫管理团队亲临南京，部署蓝海行动发展战略。据了解，蓝海战略是九牧厨卫为2016年实现“百亿九牧”提出的战略行动。

华东地区是九牧厨卫的核心战略要地，而九牧厨卫已在南京拥有绝对的市场竞争力和不可撼动的品牌地位。林孝发表示，每一次的蓝海行动都是区域局部突击与全国全面攻击相结合。蓝海行动南京站的启动，势必会掀起九牧在华东区市场营销的新高潮。

据介绍，8月18日，九牧华东工厂直营店开业的火爆盛况是蓝海行动的又一战绩。简约大气、产品齐全的九牧整体卫浴形象店加上100万现金全城让利，即买即送，劲爆单品，专供贴现等超大惊喜活动，吸引了大批新老顾客的抢购，创下了九牧厨卫在南京市场开业的新高。2012年是九牧厨卫“二次创业”的起航之年，为了实现“百亿九牧”的目标，九牧厨卫仅仅围绕“创销售、创质量、创成本、创利润”的“四创”精神，只做第一，不做第二，同时倡导“产品第一、品质第一、成本第一、服务第一、渠道第一、品牌第一”。在经济环境与市场环境严峻的形势下，九牧厨卫逆势而上，在产能扩张、市场份额及品牌升级等方面均取得了卓越的成绩，上半年实现销售同比增长28.1%，并且在《中国500最具品牌价值》排行榜中，九牧厨卫品牌价值高达61.85亿元，行业排名第一。

(陈勇民)