

产业蓝海 | ChanyeLanhai

与当代置业、达美集团分别签署全国性战略合作协议,地板行业龙头企业加速精装修领域布局——

房地产现僵局 生活家借力共生模式

□ 何适 文 / 图

近日,生活家地板与当代置业、达美集团等两房地产企业分别签署全国性战略合作协议,这是继去年与万科集团签署 AB 级标准化装修房集中采购协议后,生活家地板又一次在地板厂商争夺房地产商的渠道战中,获得的阶段性胜利。

据了解,由于受国家调控政策的影响,房地产市场观望情绪浓重,许多房地产商通过将已完工项目改造成精装修房的办法,降低因销售滞后可能造成的风险。生活家、圣象、大自然等地板行业龙头敏锐地捕捉到这一变化,开始加速在精装修领域的布局。

据生活家工程项目负责人透露,生活家地板目前在精装修市场中占有比较高的市场份额,已经得到房地产商的普遍认可,前不久又获得了由中国房地产业协会等单位颁发的“中国开发商首选地板品牌”证书。

绿色共生模式

根据相关部门透露,目前海外市场精装修楼盘已占到 70% 的市场份额;而我国新建商品房全装修率不到 20%,个别城市甚至不足 10%。根据权威机构测算,如果目前我国出售的毛坯房全部改为精装修房,则每年会少



产生 1000 万吨建筑垃圾。

由房地产商整合相关建材商共同生产精装修房,形成房地产商和建材商之间的绿色共生模式,不仅可以

让业主享受“拎包入住”的便利服务,而且会大量减少业主单独装修所产生的噪声、粉尘等多种污染,同时会节约大量的建材,并大量减少建筑垃圾。

生活家地板就是这种绿色共生模式的强力推行者和受益者。目前,生活家已经和万科集团、恒大地产、广物集团、雅居乐等多家国内知名地产商结成全国性战略伙伴关系,并由此在精

装修市场上占有了较多的份额,成为全国最大的工程项目地板供应商之一。

据介绍,生活家从多年前就开始试水全装修,并且取得了不凡的业绩。在 2008 年就卖到 10 多万元 1 平方米的“全国最贵楼盘”——上海·汤臣一品就是选用了生活家·巴洛克地板。其他如泛海国际、外交公寓、华润·幸福里、招商·兰溪谷等众多知名项目也都选用了生活家地板。

生活家公司董事长刘硕真认为,房地产企业和建材企业结盟,不仅是

一种单纯利益上的结合,更是共同营造一种绿色共生模式,推动房地产领域的节能减排。刘硕真表示,在这个共生模式中具有一种“相互加分的机制”——房地产商因为采购了优质的建材而得到市场的认可;优势建材品牌也会因为能够进入这个体系而使品牌形象得到提升。

“强势”的乙方

一般来说,在建材商与房地产商的合作中,房地产商通常会拥有更大的话语权。但是,许多和生活家地板打过交道的房地产商,都认为生活家是一个强势的乙方,在产品价格、对房地产商的要求方面很少会妥协让步。但也正是因为这种“强势”,让生活家在地产圈里有了越来越多的“铁杆”合作伙伴。

生活家工程项目负责人证实了关于“强势”的说法,但他表示,凡是和生活家有过实质合作的房地产商都知道,和生活家做生意“前期很较真,后期很省心”。

2008 年底,生活家和另外一家知名地板企业共同竞标华润的一个项目,因为生活家报出的总价高出对方 110 万元左右,华润选择了和对方签订合同,但在对方做出 10 套样板间后,华润方面因不满意对方的产品质量和

服务而取消合约,然后主动找到生活家,并以原来的报价与生活家签订协议。

响应能力大考

精装修工程项目不仅对地板企业的产品质量和服务质量有较高的要求,更是对地板企业快速响应能力的考验:一旦合作协议确定,地板企业必须在相当短的时间内完成生产、供货、设计、安装等一系列工作。

而这些看起来难度很大的要求,都恰好是生活家的强项,这也是地产企业乐于和生活家合作的重要原因。据了解,生活家目前已经建成投产了南通、中山、成都、天津等四大生产基地,除强大的生产供货能力外,在产品配送、物流成本、快速反应等地产商所看重的指标上都有相当大的优势。

由于在实木复合地板及巴洛克仿古地板上的产品优势,及其在引导木地板消费潮流方面的先发优势,生活家地板在高端房地产市场占据了优势位置,和国内许多重量级的房地产商建立了战略合作关系,尤其是在北京、青岛等重点城市,生活家工程项目的销量能够占到其当地总销量的 30% 到 40%。

标准普尔 下调中国房地产行业评级

背景链接 | BeijingLianjie

评级机构标准普尔 6 月 15 日宣布,由于中国房地产开发业所处的信贷环境“越来越具有挑战性”,将该行业的评级前景由“稳定”下调至“负面”。

“由于信贷环境收紧以及更加严格的限制性政策加剧了房地产市场的下滑,未来 6-12 个月内,多数房地产企业可能面临评级被调降的风险。”标普分析师符蓓表示,由于杠杆率较高且行业竞争激烈,如果销量出现

延伸阅读 | YanshenYuedu

华业地产拟巨资进疆加入“炒矿”上市房企开辟“第二战场”成“新风景”

□ 徐锐

在再融资“闸门”关闭、宏观调控日趋紧的背景下,上市房企通过开辟“第二战场”以寻找新盈利支撑点的做法,似已成为今年 A 股市场的“新风景”。

停牌两天后,华业地产所筹划的矿业投资事项于 6 月 16 日“撩开面纱”:公司拟出资在新疆塔城地区托里县设立全资子公司托里矿业,该公司注册资本 2000 万元,主要从事矿业投资、矿产资源开发经营、矿产品加工销售以及基础设施建设。

据华业地产介绍,以本次所设立的子公司为平台,公司目前正积极与相关资源方进

行接洽,商谈包括但不限于金矿等矿产资源的采矿权、探矿权收购及矿业公司股权收购等事宜,总投资额不超过 35 亿元。

华业地产针对本次矿产投资计划的目的极为明确。公司表示,随着国家对房地产宏观调控的日益紧缩,以房地产开发为主业的上市公司受调控政策的影响较大。为改变当前以房地产为单一业务存在风险的局面,此次在新疆设立矿业公司,旨在以此为平台进行矿业资产或股权收购,实现新业务的拓展,在增加新的利润增长点的同时提高抗风险能力。

事实上,出于上述类似目的而选择将矿业作为主业“突破口”的上市房企并非华

业地产一家。就在本月上旬,新湖中宝宣布斥资 64283 万元协议收购内蒙古四子王旗德日存呼都格区煤矿的探矿权,以此拓展业务领域。在此之前,中珠控股和万泽股份也先后宣布增加公司经营范围,以进行矿产资源的投资、开采等业务。而受“涉矿”消息刺激,上述公司此后股价均曾出现大幅上涨。

不过,面对市场上的新一轮“炒矿热”,投资者在瞄准投资机会的同时,还应警惕其背后的风险。华业地产即强调,本次收购事项正在积极稳妥进行中,但最终矿权转让结果还需以有关主管部门的批准为准,故尚存在不确定性。

专利拍卖招商公告

卷及其他杂物,使学生各科目试卷分类悬挂,便于查找试卷,同时会使学生桌面和教室整体形象变得更加简洁。

4、可调多重喷雾冷凝器(ZL201020536684.4)

该冷凝器的冷凝过程在器体内和蒸汽管内同时进行,蒸汽在从蒸汽管到出水管被多次冷凝,因此冷凝效果更好,形成的真空度更高。而且,喷雾嘴的控制装置能根据流量的变化调节使水压保持稳定,既能保证高真空度,又能节水。

5、环保节能型全自动塑料炼油机(ZL201020212744.7)

一种能够连续工作,可将废塑料直接转变成燃油的环保节能型一体化全自动废塑料炼油机。投料后启动机器可直接生产出汽、柴油,除二氧化碳外无废物排放。电器控制箱内安装的微处理器根据从各传感器反馈的即时数据,控制执行电路的动作,自动调整机器的温度、压力和速度以及进行故障处理,保证机器始终在最佳状况下安全运行。技术含量高,市场面广。直观易懂,操作简便,解决了目前炼油机能耗较高或非一体化的问题。

6、压触式浸湿夹层纸巾(ZL201020263425.9)

本实用新型结构合理,使用更加方

便,无需装在密闭袋里来保湿,用途广泛,适用性好,可解决以往湿巾使用起来不方便,不能有效或重复利用,用途单一的缺点。

7、限位自动节水阀(ZL201020144530.0)

本实用新型结构简单,使用方便,配合限位杆和小浮子,在水桶或水盆接近溢出时自动关闭阀门,阻断水源,从而达到节水省时的效果。

8、悬浮式太阳能发电装置(ZL20102051112.8)

本实用新型具有多个气室,且对各个气室内的压力都进行监测,安全性极高,还具有透光功能,不会影响发电装置下方区域的采光,且当气室内的压力发生变化时,易于准确及时补充新的气体,还充分利用了高空中的各种资源,提高了设备的使用效率。

9、一种带有手柄的肥皂(ZL201020580325.9)

本实用新型公开了一种带有手柄的肥皂,包括皂体,在皂体的一侧面上设置有手柄,本实用新型设计合理,结构简单,可防止肥皂打滑,脱落,使用方便,可用在多种皂体上,具有很好的市场,是人们日常生活中不可缺少的日常用品。

以案说法 | Yianshuofa

协办单位:成都市青羊区人民法院

收货人身份难证明 供货商货款打水漂

近日,四川省成都市中级人民法院审结一起买卖合同纠纷案,认定供货商没有证据证明收货人系订货单位的员工,判决驳回其索要货款的诉讼请求。

案例:

2006 年 3 月,某建设公司承建一项住宅工程,康某被任命为项目经理。10 月 11 日,建设公司同何某、周某、康某签订《工程项目内部承包合同》,约定何某系第一承包人,周某、康某系第二承包人,由承包人按工程总造价的 30% 上缴管理费;如发生材料款纠纷,责任由承包人承担。

2006 年 12 月 12 日,康某、宋某以建设公司名义同某电气公司签订《工矿产品购销合同》,约定由电气公司送货至施工现场,建设公司验收货物后付款。康某、宋某在该合同上签名,但未加盖建设公司公章。

此后,电气公司将货物送到工地,由宋某、孙某、唐某验收货物,宋某、孙某分别出具收条,唐某在入库单上签名。2008 年 2 月 1 日,康某向电气公司出具“承诺”,载明“所欠款定于 2008 年 4 月份内付给(结算款所有余额)”。电气公司索款未果,诉至法院,请求判令建设公司给付货款 35 万元及利息 4200 元。

法律解释:

一审法院认为,康某系建设公司职工,且是工程项目经理,因此康某、宋某购买材料的行为属于职务行为,其民事责任应由建设公司承担。尽管康某、何某、周某作为承包人同建设公司约定发生材料款纠纷由承包人承担责任,但该承包合同属于建设公司的内部管理制度,不能作为其对外免责的抗辩,判决支持电气公司的诉讼请求。宣判后,建设公司提起上诉。

二审法院认为,电气公司提交康某的“承诺”没有双方结算金额,仅能证明康某签订了购买材料的合同,不能证明建设公司收货和欠款金额情况。对电气公司提交的入库单、收条,建设公司不认可收货人宋某、孙某、唐某是其员工,电气公司也没有证据证明该 3 人系建设公司的员工。电气公司没有证据证明其送货数量、货款金额,应承担不利后果,其诉讼请求依据不足,改判予以驳回。

点评:

在经济往来中,供货商送货时,往往由订货单位仓库保管之类的员工签收。发生纠纷后如订货单位否认签收人系其员工,供货商很难提供有效证据进行反证,从而导致维权无门。为避免这种尴尬局面出现,供货商可选择以下措施:

在合同中约定具体的收货人;订货单位对收货人出具授权委托书;订货单位在收货文件上加盖公章;订货单位法定代表人亲自签收货物。

(成青法 张俊 陈莘 朱新朝)

协办单位:
海南亚洲
制药有限公司
董事长 **楼金**
总经理:

地址:
海口市国际商业大厦12层
电话: 0898-66775933
传真: 0898-66700763

高效节能 CWJ 超微粉碎机

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司拥有自主知识产权并已形成产业化生产的新一代单元设备,获得科技部创新基金支持;评为国家重点新产品、列入国家级火炬计划和国家高技术产业化项目。

这是一种集粉碎与分级于一体的新颖高效组合式超微粉碎设备,设计先进,其创新性、先进性在于将高精度涡轮式分级和高速冲击微粉碎机有机结合,整个过程能实现机电一体化控制,成功地解决了粉碎过程中的温升问题,达到最大的节能效果,且有非常好的使用可靠性。并配有高压吸风系统,使产品结构紧凑、效率高、运行可靠、粉碎粒度达 10 微米以下,最细对中草药材可达 3-5 微米以下。在不停机的情况下,可任意

调节粒度,粒度分布面窄;机内带有分体机构,能把分级和粉碎部分轻松分开,便于检修和清洗。特别适宜于中草药材纤维类、矿物类、骨质类常温下的超微粉碎,且粉碎细度能达到与气流粉碎机同样的要求,便于工业化生产。

该机是化工、农药、塑料、食品、饲料及非金属矿等行业超微粉碎加工的理想设备;能最大限度地利用资源,提高粉体产品的档次和附加值;各项性能达到国外同类产品水平,价格只有进口价的 1/10,产品已出口到泰国、马来西亚等东南亚国家,并替代进口设备在国内各行业企业中使用。

咨询热线:(0575) 83105888 83100888 83185888 83183618 网址:www.zjfngli.net 邮箱:fengli@zjfengli.cn