

天气冷了 地暖“热”了

最近五年杭州装地暖的家庭年增长20%以上

首席记者 涂玥

看看本周气温再度跌至0℃,二胎妈妈小林终于忍不住打开了家里的地暖:“今年冬天气温一直比较高,都没怎么真正冷过,之前为了省点钱我硬忍住没开地暖。这波冷空气来正好开起来,马上元旦放假就可以暖和地窝在家里不出门了。”

凭借着舒适、卫生、热稳定性好等诸多优势,尽管价格不菲,但最近几年还是有越来越多的杭州消费者像小林一样在新居装修时装上了地暖。而自从去年10月杭州开始实施天然气阶梯价格以来,此前在市场接受度并不算高的“墙暖”也开始凭借更低的安装费、使用费而逐渐得宠。

更舒适的供暖体验是地热最大的卖点

三年前在做新房的装修设计时,小林就盘算着要装地暖。“在这之前我们也上网查了很多资料,问了很多朋友,多方比较后还是在水地暖、电地暖、墙暖和空调当中选了水地暖,主要是看中它热得比较舒服、稳定性比较好,而且更加安全、卫生,尤其适合像我们这种家里有小孩、老人的。因为热空气都是往上跑的,所以像地暖这种从脚底暖上来的方式就比装在头上的空调要舒服很多,而且也不容易造成室内空气污浊。”小林比较道。

虽然在最初安装时设备、铺管的费用都相对比较高,但此前在日常使用时小林倒也觉得费用还在可以承受的范围之内:“我们平时会把地暖的温度设定在25℃左右,基本上冬天3个

月的采暖季,平均下来我们家每个月的燃气费在1000元左右,而且日常的生活热水也都解决了,还是很方便的。”

小林所住的单元一共9户,有一半以上都装了地暖,偶尔碰上聊起来小林也发现其实每家地暖的使用费用根据习惯的不同差别还挺大。“楼上有一户是北方人,特别受不了杭州阴冷的冬天,家里要暖得跟在北方室内一样才舒服,100多平方米的采暖面积3个月的燃气费要7000多元。但我们隔壁的就很省,白天出门上班都会把地暖的温度调低,140平方米的面积平均每个月才用300立方的燃气,按照之前2.4元/立方的价格,还不到1000块钱。”小林举例说道。

最近五年杭州安装地暖的家庭每年多了20%-30%

从2012年就开始在杭州一个家居市场里做地暖销售的张小姐去年年末刚刚换了一家公司,从专门卖进口品牌供暖系统的公司换到了一个小有名气的国产品牌。

“从我进入这一行到现在,基本上每年的销售增长都在20%-30%,水地暖还是最主流的,不过跟几年前比大家的消费习惯还是有所不同。早几年大部分装地暖的人还是没有太多概念,挑的时候反正就是选贵的,现在慢慢了解得多了,开始更关注性价比。所以我觉得性价比更高的国产品牌接下来在杭州应该会有不错的市场。”张小姐告诉记者,地暖的选择最主要的就是选一个主设备,也就是常说的“锅炉”,目前杭州市场上比较主流的锅炉品牌

还是进口的,包括德国威能、菲斯曼、博世以及意大利的阿里斯顿等,一只进口锅炉根据型号的不同价格会在几千元至两万元不等,而国产品牌的锅炉价格相对会更低一些,部分进口品牌现在也推出了一些国产系列的锅炉产品。

除去锅炉,地暖的初期费用还有很大一部分来自于分水器、水管等辅材以及安装、施工等费用,而这一部分往往也是“水”最深的部分。张小姐粗略给记者匡算了一下,这部分的费用平摊下来基本上在每平方米100-150元。

“其实锅炉的核心就是电路主板,都是有专利的,其他配件基本都是拼装的,所以装地暖主要拼的还是售后服务,这才是关键。”张小姐坦言。

睡觉能露出腿了



用起来更经济、随开随热的墙暖近来更受欢迎

按照主设备加辅材、安装施工的费用,一户建筑面积在90平方米左右的家庭地暖的初装费用就在20000元左右,而更大的负担其实还在于后期的能耗费,尤其是在去年10月杭州开始实施天然气的阶梯收费以来。

“用地暖的家庭一年的用量肯定是会超过新标准‘480立方米’的最高阶梯,所以肯定是有相当多的数量要按照最高价4.65元/立方米收费,这样跟原来2.4元的价格相比,几乎涨了一倍。”小林比较道。

也正是这部分费用的高企令不少想要享受舒适地暖的人开始望而却步,转向了相对更经济的散热片,也就是我们常说的“墙暖”。与铺在地板、地砖下面的地暖不同,墙暖是把散热片直接装在墙上,更类似北方集中供暖所呈现的模样。

张小姐告诉记者,几年前她刚刚开始做销售的时候,墙暖在杭州的市场还很小,因为会在装修时选择安装供暖系统的大部分都是改善型家庭,对价格敏感度相对较小,而且都会嫌墙暖占用墙面空间,不够美观。不过最近一两年情况却不大一样了。“现在来装的有不少是刚需房,是年轻的上班族以及一些老房改造的,虽然整体的舒适性还是地暖好,但墙暖无论是初装费是还是后期能耕费都会便宜一些,总体费用会比地暖节省大约1/3。另外,它可以随开随热,安装相对也更方便一些,还不会像地暖那样占用8-10cm的层高,所以慢慢地选择墙暖的客户也多了不少。”张小姐表示。

(请图片作者与本报联系)

华润万家万余商品5折开抢

本报讯(记者 孟煜前)新年脚步已越来越近,为迎新年,华润万家大促也将在12月31日启动,万余商品低至5折。

据悉,此次元旦大促从12月31日至1月3日,活动期间顾客在华润万家江浙赣大卖场购买商品优惠力度空前。内衣袜子、成人沐浴露、洗发水低至5折,卷纸抽纸、散装食品、牙膏全场6折等,本次大促更是首次推出进口商品7折。

华润万家相关负责人表示,除了满足价格敏感型顾客的需求外,华润万家也推出国际化礼品和品质化生鲜组合。例如,水果、蛋品礼盒全场7折,元旦期间还将有生鲜肉品节等活动。1月1日至7日,带皮前腿肉8.88元/斤,市场价则需要9.98元/斤,另外还有精选五花肉、条肉、肉排、后腿肉等数十个品种的肉类。近几年市场走俏的阿根廷红虾,也推出了35.8元/500g的专享价。

线下门店促销,线上互联化营销也很火热。今日起至31日,凡“华润万家超市”微信公众号的会员粉丝,均可线上领取跨年“红包”参与活动。每天10:00,“爆款+立减”商品为城市低头族带来了全新购物体验。

一风堂在杭开出首家门店

本报讯(记者 柯静)近日,日本拉面品牌“一风堂”在杭州嘉里中心开出首家门店,这也是 G20峰会后,杭州餐饮市场引入的最新国际知名连锁品牌。杭州,正成为国际餐饮品牌布局中国市场不可或缺的一站。

一风堂,1985年起源于日本福冈,从只有10个座位的小店,靠着匠人般对传统的坚守,在日本拉面界,让顾客们享受到了高品质的拉面。目前,在日本开出了60家分店,在美国、中国、新加坡、泰国等12个国家,拥有超过160家分店。店内主打拉面,白丸元味和赤丸新味两款拉面,最受国内食客追捧。其中,赤丸新味的特别之处则在于,其中加入了秘制的味噌、黑蒜油,汤底浓郁、有层次感,比较适合喜欢味道浓郁、喜欢吃辣的食客。

召集令

我诞生在梦想小镇这个梦想启航的地方,
我是一个**全自动口袋服药管理机器人**,
我可以自动**给药**,自动**接网**,自动**定位**,

我的成长还需要更多小伙伴们支持,
我会在梦想的起跑线上**期待着你的到来**。

oIMI
智能服药管理体系

“药不能停”会喊
“我”会动



TEL:0571-28121217

杭州三亿米网络科技有限公司
梦想小镇互联网村10号楼一楼

