建材“小阳春”还能暖多久?

在刚刚过去的2月,阴雨连绵天气寒冷,丝毫没有冬天就要过去的迹象,但是对于南京的家装建材市场来说,却迎来了一个实实在在的“小阳春”,商家各种形式的活动你方唱罢我就登场,并大都取得比较好的效果。不过,一些业内人士面对热闹的场景并不乐观,他们认为在这个“小阳春”结束后,整个建材市场未来形势并不明朗。

市场迎来一个“小阳春”

牛年春节刚过,2009南京首场家装博览会首先取得了“开门红”,三天人流量上万,签单量也让众商家笑得合不拢嘴;上个周末,在快报家装俱乐部举办的“家装建材春季团购会”上,我乐橱柜签了75个单子,华耐立家到了近百组客户。种种迹象显示,随着3·15促销高潮的越来越近,建材市场正一步步回暖。

“3·15、五一、十一等重要节点,历年来是商家必争的黄金季。从去年十一之后,建材市场就逐渐冷淡了,一直到过年之前,成交量都比较少。”在安华卫浴南京营销中心经理欧阳中生看来,目前市场的回暖,实际上是去年下半年刚性需求积压的一个合理释放。“在过去的几个月由于成交少,形成了不少消费积压,这些积压在开春之后集体释放,导致整个3月份将上演一个小高潮。”

南京鑫屋贸易实业有限公司副总经理黄玉德认为,春节之后,不管是家装企业还是建材企业都可以感受到刚性需求的真实存在。在年初的展会上,鑫屋地板共签了40多单,我们现在正在期待3·15迎来一个新高潮。欧阳中生用数字证实目前市场的暖意:“去年一般团购我们只有十几单,但是今年开春之后的团购有50多单。”

商家扎堆新楼盘推团购

由于竞争的白热化,除了市场零售外,大部分建材企业都通过与家装公司合作来增加单量。近年来,很多建材企业把目光转向了一个新的渠道——小区团购。随着江北、江宁部分新楼盘的交付,不少企业扎堆在小区里设点,组织专人进行团购。

安华卫浴去年就成立了小区团购部,今年该部门由于人手紧缺又招了不少人,目前已经达12人。近期在江北一个刚交付楼盘的小区团购中,安华卫浴半个月就创下了40多万的销售额,“小区团购短时间爆发量大,可以在平时门店的销售外增加一些单量。”南京志邦厨房设备有限公司副总经理刘燕表示,志邦厨柜在小区团购上一直做得比较好,除了能给消费者更多的实惠外,还可以实现终端销售。“我们可以和消费者面对面交流,了解他们的需求,并可以让设计师即时上门测量,提供一些额外的增值服务。”

除此之外,一些建材企业在小区团购中也“抱团出击”,组成品牌联盟,让客户实现“一站式购物”。刘燕说,在一个团购中,不一定是一个单一的建材,也可能有地板、瓷砖、橱柜、卫浴等,甚至有的时候连吊顶、开关、墙纸等建材都会加入进来。

下半年市场成为未知数

在记者的采访中,多位企业负责人都表示,对下半年的市场很难预测。我乐橱柜总经理汪春俊表示,我乐橱柜现在的营销计划以月为单位在做,之所以这样就是因为下半年的市场很难预测,“从现在一直到月底都有活动,3月份的计划已经做完了,接下来的计划还是要看市场的情况来制定。但是五一之后的市场应该会比较淡,到了八九月份会好起来。”

“现在就像盖大楼一样,3月份正是打地基的时候,所以市场行情比较好,年前没有装修的现在释放了,但是这个促销高潮结束了,市场可能就会转淡了。今年的市场形势主要看四五月份市场的表现,现在还看不出来。”华耐·立家建材连锁南京公司总经理助理朱洪亮认为,虽然开春到现在市场比较乐观,但是好日子到底能过多久?这还是个未知数。

黄玉德表示,由于有太多因素在影响,所以下半年的市场很难预测,“最近南京的房地产市场虽然成交量在提升,但是对于家居行业的影响有一个滞后性。五一前后客户应该都是去年存量房的客户,而今年的七八月份到10月份,就会比较难说。总体来说,今年上半年都没问题,大家会活得比较好,但是七八月份又会迎来一轮洗牌。”

快报记者 袁阳

快报免费家装直通车带您参观精品样板房

许多家装业主通过快报免费家装样板房直通车选到了心仪的家装公司。为了服务更多业主,本周家装直通车将继续带您参观精品样板房。届时,还将邀请资深设计师、工程监理陪同讲解,并将于中午举办家装课堂,介绍家装窍门。

报名热线:85881977

(本活动由金牛管业独家冠名支持)

发车时间及地点:

1.华侨路申银万国证券大门口 8:40

2. 山西路青春剧场前16路公交车站(布料城对面) 8:55

3.长乐路好又多超市对面(箍桶巷巷口) 8:40

4.南京报业大厦门口(龙蟠中路223号金润发西对面) 8:50

5.张府园3号地铁出口右走苏果超市旁(80、82路公交站) 9:00

6.龙江小区金润发正门入口处 8:50

7.水西门原建邺区政府门口 9:10

小虎装饰推出120平米家装成本价1.38万元案例

公布“装修每平米110元左右”全部信息

本次小虎装饰推出的“120平米装修1.38万元”的装修案例,每平方米110元左右,也仅仅相当于市面普通复合地板价格。在此次的120平米的装修套餐案例中所选用的材料均为南京乃至市场知名度极高的品牌,我们材料也均为国家免检产品,并且还承诺全部主材双重质保。如木工板用的是平安树和绿盛优等品,价格为140元/张,饰面板为广东天成品牌且为天然饰面板,价格比市面上常用的人造面板贵双倍以上,环保等级也均为欧洲E1级标准。油漆用的是国内知度极高的品牌,均为国家免检产品,并附有权威环保标志,电线是青岛远东,电话线和网络线均为普天国标八芯线,石膏板为芜湖可耐福,水管是武汉金牛,还有宁扬(302)白乳胶、宁兰滑石粉、本案共涉及装修项目主要为:墙地砖铺贴56.48平米、墙砖倒角9.2米、高级防水工程12平米、厨卫扣板吊顶11平方、阴角线20米、高级乳胶漆工程206平米、阳角处理131米、门套31米、工艺造型门4樘、卫生间门玻璃1块,木制品油漆30平米、报价中还含设计服务费用、门吸、合叶、门锁等五金项目及灯具、洁具、水龙头、五金挂件、门、开关面板的安装费等。另外为真正意义,让装修消费者放心,让“暴利与忽悠”无处存在,自拟(家装行业)内容,以低于市场40%的价格,引发了南京家装行业震撼。我们的施工工人都有二十几年的工作经验,完全没有必要担心工程质量。

报低价者 吃小利是为赚全年

“我们不是亏本经营,首先,在业务拓展方面无完全取消了业务员环节,另外公司的管理人员、设计师、监理、项目经理等一方面增加他们的接单量一方面降低业绩提点,公司员工的实际收益量大了收入也就自然高于同行;广告少而精,也不参加任何展会活动,业务更多靠口碑靠老客户带新客户。”,小虎装饰总经理讲:“我们做过详细计算,若我们年产值达到一定量,就不会亏本,另一方面通过量的规模效益,会进一步降低采购成本、节省人工费、将管理成本开支效益最大化,因而公司整体不仅不会亏本还有微利。

公司位置指示图

三元营业站● 天京大酒店 加油站

中山南路 南←→北 新街口

●赤府园地铁站 ★小虎装饰

南京小虎装饰首次春季促销会,推出“家装成本价”

120平米1.38万元、90平米1.16万元、60平米1万元、35平米8080元

活动时间:3月6日/7日/8日(只有三天) 活动热线:68678496请带户型图上门

促销会场:中山南路219号先辉商务大厦705室(天京大酒店正对面,南京银行楼上)