

# 木地板价格要涨3%到10%

近几天来,一些地板厂商纷纷表示“扛不住”原木材料价格和运费上调的压力,正在酝酿涨价,涨幅从3%到10%不等。相关行业人士指出,不管幅度多大,木地板涨价已是不争的事实,但涨价是把双刃剑,如果仅一味追求高价位而不注重品质的经营策略,攫取的利润也只是暂时的。



原木材料和运费成本的提高导致木地板价格上涨(资料图片)

## [市场调查] 涨价前表现较平静

日前,记者在红星美凯龙地板专区采访时,遇见正在选购地板的西堤国际小区郑女士,她说计划在10月份家装,听说木地板要涨价了,就赶紧来买。就按到每平方米上调20元算,她家近120平方米的用量,现在下单就可省2400元。在另一个地板专卖店,消费者杨先生心态较为平和,他表示,现在是建材销售淡季,地板企业提价无疑是自找撞墙。如果木地板价格真的上涨,超出他的预算就考虑铺地砖。上周六下午,记者前往金盛国际家居江东门店负一楼地板专区,没有发现如平常某某商品要涨价前那种紧张或兴奋的气氛,众多店面标签上的地板价格还是近几个月来的价码,更多的涨价只是留在营业员口头上。大自然地板一促销员告诉记者,涨价的风声已传出十来天了,但卖场里没有一家愿挑这个头先涨价。金盛国际家居相关负责人说,近期人流量和销售量较正常,没有以往建材涨价前那种火爆的场面。

## [商家声音] 不会马上调整售价

“最近南美原木材料价格有所上扬,直接造成地板成本提高。”鑫屋地板董事长张晓强称,因当前是市场销售低谷,他们不会马上调整地板零售价。企业此前已备足了大量的木材,可以从容应对这次价格上浮,依然为消费者提供实惠的地板。中保龙地板董事长闻爱平也认为,6月份汽油价格上涨,导致运输物流成本抬升,折算到地板成本,目前较1—5月份上涨了6%左右。但有实力的企业不会因风吹草动就拿价格来说话,一般会启动其他机制来消化涨价带来的冲击。记者了解到,中保龙地板采取网上开店、网上购物的办法,减少店铺和人员开支,使地板价格低于市场同类产品一到两成。李洋地板董事长李吉权指出,南京市民看好的圆盘豆和番龙眼两款地板,是这次上涨幅度最明显的,大约每平方米高出20元。但价格反映到市场会稍滞后,预计在3周后,这两款地板的零售价将会首先上调,目前李洋所有地板保持原价。

## [专家说法] 涨价是把双刃剑

江苏省木业协会秘书长吴边指出,木地板价格“冰封”近一年,近几天将开始松动上调,这是正常的市场规律。由于此前国际金融危机的影响,多数木材出口国的货物走不动,大量堆积在各地的港口,为了减少损失只能低价倾销。存量木材销售至今也所剩无几,加上以前一些林区急功近利,滥伐树林,使得木材青黄不接,影响到下游地板产业。面对市场上木地板涨价在即,中国林产工业协会顾问张森林表示,各地房地产市场有所回暖,给地板业带来了生机。但涨价是把双刃剑,如果仅一味追求高价位而不注重品质的经营策略,攫取的利润也只是暂时的。他提醒说,木地板不管定在什么价位,消费者要的永远是物有所值的产品。可以预见的是:木地板的消费群体将继续增长,价格也会越来越高,关键要出新品才能让消费者认可。

快报记者 陈勇民

# 打破传统淡季观念 橱柜企业特色营销

盛夏的高温让家装市场又进入了一年一度的淡季,今年的淡季刚开始,促销大战就频频上演,各橱柜企业纷纷推出征集老客户、老厨房改造等促销,吸引广大消费者的眼球,试图在淡季也掀起新一轮销售。

## 淡季促销频频上演

六七八月是传统的淡季,一是因为梅雨季节来了,装修容易受潮,影响日后的质量和居住;二是天气转热,很多业主由于气温原因也不喜欢在夏季装修。

虽然是传统意义上的淡季,但和往年相比,橱柜企业仍然显得很“活跃”,虽然没有节日为理由的促销主题,但是打折赠送、服务升级等促销活动却并未淡出市场,一些商家挖空心思,根据自身情况灵活制定了销售方案。

欧派橱柜为客户提供真正意义上的整体厨房,加大欧派电器的促销力度,从6月10日到6月30日期间,凡购买指定欧派电器畅销款,均可享受特价88折优惠;10月是彩虹天的十周年庆典,彩虹天目前正在征集新

老客户,叙述彩虹天与消费者之间的故事,所有彩虹天的新老用户都可以到门店报名参加,既有老客户特供价的形式,也会有老客户抽千元大奖的活动;我乐橱柜正在开展为期3个月的“老厨房改造工程”,为需要更换新橱柜的消费者开辟了绿色通道;东方邦太除了周末的门店促销外,还联合“阳光建材八大家”于6月20日在石林家家乐举办了一场“超级团购会”,也吸引了不少人气。

东方邦太营销负责人丁军说,6月后节假日就逐渐减少。商家在促销期间可以做一些针对性的主题特色营销,同时在淡季修炼内功,逐渐提升整体服务水平。

## 夏季促销成为常态

如何在夏季这样的装修淡季进行有效促销,这一直都是商家在思考的问题。不少业内人士认为,橱柜是提前定制商品,现在下单等到橱柜打出来还有一个多月时间,所以虽然是淡季,只要促销得当,还是会拉动橱柜的夏季销售。

我乐橱柜直营总监许军

表示,淡季促销并不难,虽然人流量减少了,但是真正的目标客户增多,只要推出合适的促销,还是有消费者愿意在淡季购物,“曾经,夏天是一个无法突破的传统淡季。但是从去年开始,夏季促销就成了常态,比如我乐的老厨房改造,每年只在夏天进行,春节就开始有消费者提前下订单了,今年已经是第三年了,不少消费者自己改造了老厨房还推荐亲朋好友来改造。”

许军认为,和旺季相反,淡季装修反而更有优势,有条件的消费者选择在这个时候装修,可以避免旺季时难还价的麻烦,送货和安装会及时;同时,夏季是装修中有害物质挥发较快的时期,在夏季进行装修,然后再通风一两个月入住,更有利于确保装修的环保性,“以往无论是装饰公司还是品牌建材商,大多因为天气原因对夏季装修并不看好,但是消费者的观念在一步步转变,各商家要打破传统,抢占‘夏装’先机,不断地进行尝试,引导消费者理性装修。”

快报记者 袁阳

**AOJIN 奥锦**

# 奥锦木门

**至臻品质**

門,是各類居室中不可或缺也至关重要的臨面工程,不僅能反映出居室裝修風格,而且直接關係到使用者的舒適、方便及室內隔音等效果。目前成套木門已成為裝修消費的一種新趨勢,由於成套木門市場一直存在著魚目混珠、產品良莠不齊的現象,因此消費者不要被過低或過高的價格所迷惑。成套門的高質、售後服務及性價比更重要。

奧錦成套木門由南京奧錦傢具(有限)公司設計生產,款式高雅時尚,風格獨特,品質優良,是中國高檔消費群體的理想選擇。由於奧錦木門企業採用了先進的生產設備,優質的木門材料,以及超前的設計理念與生產工藝,因而從根本上解決了傳統木門加工粗糙、易變形開裂、款式陳舊等問題,為廣大消費者提供了選擇更廣、產品質量更優質的傢具木門。

**不求最大,只做更精、更完美……**

◎地址:南京雨花台区凤台南路38号206室  
◎电话:025-52428527 52440038  
誠招各地經銷商(招商熱線:025-52440038) <http://www.aojin.net>

# 家装优惠风暴

**超低心动报价 挑战价格极限**

**06月30日-7月6日**

为庆祝威振装饰城东最大整体家居馆落户仙林暨“七一”来临之际,特惠推出:在超低价的基础上,凭证再给予6%的优惠,真正将优惠进行到底。

**业主报名电话: 85860403 / 85739161**

**前100名报名业主可享受以下优惠服务:**

- 1、客户交定金500元返1000元充抵装修工程款;
- 2、设计费五折优惠;
- 3、半包2.6万元以上送效果图一张;
- 4、装修满38800元,送老板灶具1个或东鹏马桶1个;
- 5、装修满48800元,送老板消毒柜1台或东鹏厨房墙砖1套;
- 6、装修满58800元,送老板油烟机1台或东鹏厨房墙砖马桶1套;
- 7、装修满68800元,送老板抽油烟机+灶具+东鹏马桶1个;
- 8、装修满78800元,送老板抽油烟机+消毒柜+灶具+东鹏马桶1个。

**针对以下热点楼盘预备方案,诚邀业主前来咨询!**

东方天都 栖园 尚东区 亚东城 汇杰文庭  
依云溪谷 紫金南苑 天鸿山庄 东墅山庄 聚宝山庄  
学仕风华 摄山星城 钟山晶典 华汇康城 玄武英郡  
银河湾花园 银河湾紫苑 宏图上逸园 雅居乐花园 工程兵学院  
中电颐和花园 新湖仙林翠谷……

**威振装饰** 百余套精品样板房邀请您的鉴赏  
鉴赏热线: 85739161  
公司地址:仙林大道118号尚东青年广场A-17#  
公交线路:310路,97路,70路,165路,50路,107路,108路至文苑路