

起 航 造 福 南 京



不知道从什么时候开始，南京装饰建材家具市场越来越高端化。10多万元一张的床已经不稀奇了，数千元一块的瓷砖让人望而生畏，最高3.2万元/平米的地板则比新街口豪宅还贵……开发商高喊：豪宅才是硬道理！经销商回应：世界名牌至高享受！然而，那些奢华夺目的展厅里，一件件光彩四射的商品却离我们越来越远。

眼下，这种极端高端化趋势遇到了一个改变的契机！11月21日，位于雨花经济开发区总面积达120万平方米的装饰建材航母，即将全新亮相的红太阳装饰城发出了不同的声音：“批发建材最低价”！“零售工厂直销价”！13年前，江北老红太阳装饰城以超低“批发价”一举成名。13年后，雨花新红太阳装饰城跨上新台阶，推出震

撼“直销价”。毫无疑问，相比极端的高端化路线，红太阳这种平民化的路线会受到更多人的欢迎。

一个卖场足以改变整个市场形势吗？面对这样的疑问，新红太阳装饰城（雨花基地）明显是有备而来。120万平方米的超大经营规模，预计年交易额将突破100亿元，其影响难以估量；70万平方米的仓储加工直营空间，是工厂直销价的强力支持；仅占市内租金十分之一的超低租金，是商家让利空间的保障；以千吨级码头为核心的现代化物流体系，是低成本运作的基础；10万平方米的南京最大中普家具卖场，是弘阳集团贴近普通市民的决心……这些将构成其引发南京乃至整个华东建材家具价格变局的原动力。

价格实惠还要品质可靠。红太阳装饰

城运营十多年以来，以消费者利益为先，对每一个进驻卖场的经销商都严格把关，红太阳本身的品牌已经成为品质的保障。售后服务方面，红太阳装饰城成立之初设立的“3·15投诉服务站”早已业内闻名。2003年，弘阳集团又开业内之先河，推出2000万先行理赔基金，让广大消费者买到既实惠又放心的产品。“99.9%的投诉我们都能完好地内部解决。”红太阳装饰城总经理李品璐说，这一切都源于弘阳多年来坚持“造福南京”的经营宗旨。

南京装饰建材家具市场高端化趋势能否改变？快报《居家》本期特别关注红太阳装饰城“工厂直销价”及产品质量控制体系，展现支持红太阳多年专业化成功运营的经营理念。（详见B56~B57）

快报记者 文涛

