

2011年,国内家居市场形势严峻,地板行业也难逃厄运。一时间,坊间传言四起,有人称地板行业业绩整体萎缩了30%;也有人称南浔大批地板厂家倒闭。本周二,快报记者奔赴“中国地板之都”南浔,对话世友、久盛、格爾森等多家地板企业的负责人,力求还原地板市场的面貌,同时了解地板市场的未来走势。

南浔地板企业销量较去年同期下降20%

地板行业面临最大危机



本期导读

万人砍价大会
周末等你来

B36版

设计品质如何
《居家》带你赏

B37版

红太阳批交会
11月18日开幕

B47版

销量较去年下滑20%

2011年的家居市场一直很“冷”,从五一开始,南京几家较大的地板企业业绩就直线下滑。地板企业林立的南浔状况如何?浙江南浔地板协会会长、浙江格爾森木业有限公司董事长蒋雪林见证了南浔地板从无到有不断发展的过程。他告诉记者,即使是在2008年金融危机时期,南浔的地板企业仍然可以盈利,但是今年以来,不少品牌出现了经营困难的局面,销售业绩普遍下滑。“今年的家居市场举步维艰,地板企业更是首当其冲,原因就在于地板企业的同质化非常严重,各家地板的花色、规格和价格都相差无几,没有个性和创新。”

据记者了解,仅在南浔,地板生产企业就已达到了300余家。蒋雪林表示,国内的地板品牌已经饱和,企业要想在竞争中突围,就必须有过硬的真功夫。“从目前我们观察下来的情况看,总体销售确实在下滑,每家企业的销售比去年同期下降了20%。”他透露,虽然销量在减少,但南浔并没有一家企业倒闭,而国内市场已有10~20%的地板经销商转投其他行业。据他上个月在西安考察的结果,西安一家居卖场年前有46个地板品牌,9月份已经缩减为30多个,很多商家甚至没等到黄金旺季到来就关门了。

地板品牌集体转型

2008年,曾被称为是地板行业的“死亡年”,这种说法在国内不少中小地板企业身上得到了印证。2011年,地板行业面临历史上最大的危机,蒋雪林表示,目前南浔的企业正在集体战略转型:久盛、世友、永吉等品牌在全国各地拓展经销商,有的甚至对经销商进行“换血”来面对危机;而一些中小品牌则将重心转为贴牌加工,专为其他

企业做贴牌产品;另一种转型方式则为精细化发展,只做个性化的某一种地板,比如有的企业专做拼花地板,有的企业专做地热地板等。

南浔最大的两家地板企业世友和久盛还“跨界”其他家居产业。据悉,世友木业早在两年前就开拓了木门和楼梯产业,木门行业走个性时尚路线;久盛则另辟蹊径,其有关负责人表示,久盛研发的墙纸将于年底投产,墙纸并非定制化产品,生产周期和定制周期都较短,目前的使用率越来越高,未来将是朝阳产业。

南京将是重中之重

接受采访,很多商家流露出对江苏市场的重视,原因在于南浔当地多为实木地板企业,而江苏人有着割舍不掉的“实木情结”。世友和久盛早已经进驻江苏三四线城市,目前经销商已经多达近百家。好运地板、永吉地板、格爾森地板在江苏的经销商也达到三四十家。

作为省会的南京自然是江苏省的“重中之重”。久盛地板和世友地板有关负责人透露,他们曾经在南京做过调研,相比较北京、上海等一线城市,南京地板市场的竞争有过之而不及,这两个企业近期正在更换经销商,准备重新拓展南京市场。久盛地板有关负责人透露,他们重新启动南京市场的第一步将会以更优惠的价格直供地板,随后可能会考虑重新调整店面地址和更换店面形象。

浙江好运木业有限公司董事长丁奇龙表示,明年计划在南京乃至江苏启动南浔地板团购之旅活动。他说:“南浔地板早已名声在外,国内外不少企业都前来参观和学习,但是很少有业主来。组织这个活动,可以让业主用出厂价购买地板,还能参观南浔的古镇风光,相信参与度会相当高。”

快报记者 袁阳



整体厨房 优选我乐

“E0”级顶配王即将完美收官!

满3000送1500 年底前最后的疯狂橱柜行动! 再不下手,全部免费的“E0”级顶配王就要卖完啦~

即日起至 10月30日
活动地点我乐橱柜南京五大卖场店

我乐橱柜十月提前完成年度销售任务
满3000送1500感恩回馈年底前的最后疯狂!

我乐橱柜南京五大卖场店

·江宁·金盛店(负一楼) 电话:86518900 ·卡子街红豆城(负一楼) 电话:82266147 ·卡子街红豆城(负一楼) 电话:66306865
·迈皋桥红太阳店(二楼) 电话:85538675 ·光华东门石材店(广场一楼) 电话:85016767 ·我乐橱柜全国服务热线:400 828 9089