

## Home 居家

主城一家具卖场屡被传言土地将被地主收回拍卖,另一家居巨头的奥体店因和合作方“分手”而关门……南京多家家卖场频频面临“主城无处容身”的困境。但上周,红星率先出招,欲破局这样的困境。2012年11月28日,红星美凯龙家居集团有限公司以底价30100万拿下G48浦口新城总部大道北侧01地块,将兴建一处“全球最高档、更现代化、规模更大的生活家居体验广场”。

至此,传闻中的南京家居巨无霸香江集团“南京湾全球家居CBD”以及南京家居业传统“大佬”弘阳广场、红星美凯龙均会聚江北,一场看不见硝烟的大战正在启幕,它将给南京家居业带来的变化备受期待。

## 红星率先打破南京家居业“缺地”困局 江北明年或将上演三强大战

### 家家都缺地,红星先出手

上周三,11月28日,南京No.2012G48地块被红星美凯龙以底价3.01亿元竞得,东至规划路,南至浦口大道,西至现状,北至镇南河路,出让面积为54124.0平方米,用地规划为商业金融业用地,出让年限为商业40年,容积率≤3.0,挂牌起始价为3.01亿元。算下来,该地块的楼面地价为1854元/平米。

该地块位于纬七路隧道过江口的黄金位置,此前因为同区域的雅居乐两幅邻居宅地因规划调整终止出让,一同出让的G49地块干脆流标,G48的底价出让被认为是对拿地企业“挺划算的生意”。但也许对居家卖场而言,该地块的价格达到370万元/亩,还是“贵了”。其同类卖场或CBD项目,桥北早年进入的拿地成本最低8万-9万元/亩,20万-30万元/亩;香江“全球家居CBD”因为地处安徽汉河,土地

仅7万-8万元/亩。

但是陷入“无地”困局的南京家居业可能别无选择。月星逸仙桥店土地为金城集团所有,屡屡传出土地要挂牌出让、集中开发的,月星另一门店卡子门又是和业主方合作经营,一旦逸仙桥店不保,月星集团将在南京没有一个完全自营的店面;红星美凯龙同样面临这样的情况,奥体店因房产不是红星所有,合作方和红星美凯龙意见不一,奥体店于今年“十一”前后关店;红星美凯龙中央路店同样传出房产业主要转让土地的消息。虽然消息并不完全准确,但“缺地”、缺合适的、便宜的、自己完全所有的土地,这已经成为南京多家家家居卖场的隐忧。

### 三强聚江北,各有各奇招

虽然红星美凯龙果断在南京落子布局,不过江北家居业明年可不是个容易待的地方。记者了解到,由国内家居业巨头香

江集团打造的“南京湾全球家居CBD”项目正在建设中,预计今年底、明年初就可开业;江北还有南京家居业传统强者弘阳集团CBD旗舰项目“弘阳广场”;虽然红星美凯龙位处浦口新城、纬七路隧道口,和前者区域上已经有所区别,但竞争显然仍不可避免。

据了解,香江集团的“南京湾全球家居CBD”项目以前店后厂、价格制胜而备受期待。该项目在推广中就提出了工厂价直销、新品先订货再生产等多种创新销售办法,以先订货再生产为例,这种模式可能比目前南京任何一种家居营销办法都价格更低、对消费者更具吸引力,不仅仓储、流通等环节费用全免,连生产环节的融资成本都免了。价格究竟会低到什么程度?曾参观香江成都项目的一位南京记者告诉记者:成都已开业的卖场里,一把全实木的椅子200多元就可买到,这让很多参观者都心

里长草,只恨南京项目开业太迟。

而江北传统家居大佬“弘阳广场”也并非弱者,其同一集团旗下的板桥弘阳原料城,几乎集中了江苏省内所有家居业的省级代理。“省代都在我们这儿,弘阳拥有先发优势,香江项目能否顺利开起来还有待观察。”弘阳集团家居部门有关人士如是说。

而红星美凯龙在江北显然是起步最晚的,但该项目定位会与现有项目不同,20%的酒店式公寓也在后期的规划中,可以消化部分成本;此外还可能融百货、餐饮于一体,不单纯仅仅是家居卖场。

### 卖场频出城,明年看江北

尽管红星美凯龙的江北项目出人意料地定位高端,但是家居卖场“出城”现象已经越来越明显,主城卖场减少已成必然。

据了解,目前南京“缺地”的

几大家居卖场都想拿地,不过“南京地价太贵,找不到合适的地”已经成为他们的共识,有不止一家卖场想在河西奥体布点,不过“多轮谈地”,目前仍是“难见成效”。再远,就出了南京城区了。

但是在南京外围低地价格地区早布点也成为一种不错的选择。“像弘阳板桥原料城,早年那地便宜,谁会料到会迅速发展得这么好?”甚至因为地价低,所售产品价格也有优惠,香江的成都项目甚至出现了当地主城卖场去香江门口发传单的情况。

“这也折射出家居业整体利润下降的趋势。”南京另一家老牌家居卖场的负责人告诉记者,早两年,家居业的日子还很好过,很多品牌的利润还可以达到200%,可现在绝对不要想。家居卖场“出城热”实际是该行业利润减薄的缩影,明后年的南京,消费者有望享受更大的折扣。

现代快报记者 孙洁

## “影响南京家居行业的创意TOP20”系列报道之二

### 这些改变,业主惊喜 创新营销给家装业注入正能量

在疲软甚至略显颓废的市场背景下,大多数企业的发展策略都相对保守。当然,也还是有一些“耐不住寂寞”的企业,它们要么创新了展会模式,要么改变了付款方式,要么提出了新的服务模式,并因此给发展力不足的2012南京家居行业注入了正能量。

#### 实景家装展 展会现场就能看样板房

对于大多数家装业主来说,逛家装展就是为了更全面地了解家装企业。但是,在传统的家装展上,一般只能看到家装公司经典设计作品的图片,想要看到实景样板房,往往需要业主另行预约参观。

今年开始,这样的传统被逐渐打破了。先是3月,美庭家居在南京市规划建设展览馆举办的展会上引入了“实景”概念,将样板房搬到了展会现场。“尽管当时搬到展会现场的样板房主要是硬装,无法让消费者看到最终的装修效果,但已经在一定程度上满足了消费者眼见为实的需求了。”

真正让实景家装展在南京家装行业中产生轰动的,是锦华装饰9月份的家装实景体验文化节。作为南京家装市场上首个

1:1实景样板间展会,锦华展出了三套全新设计的1:1实景样板间。由于是按照装修的最终效果来打造的,所以,逛展的家装业主不仅能看到施工

工艺,还能对风格有更直观的了解,同时也能了解最新上市的材料及其使用搭配技巧。据记者了解,在那场展会上,锦华装饰斩获了360多个订单,创下了新的展会签单纪录。

#### 家装零元购 花明年的钱装今年的家

针对消费者最为敏感的装修价格问题,家装公司也是不断创新。面对面装饰的“家装零元购”及“中国好方案”,美庭家居的“先装修后付款”都是为了减少消费者的消费顾虑,给消费者提供方便而产生的。

“装修贷款并不稀奇,但是,0首付、0利息、0手续费的装修贷款赢得了不少手头紧的家装业主,也深得懂投资的业主之心。”据记者了解,面对面装饰与“家装零元购”同时推出的“中国好方案”更是打消了消费者的装修顾虑。这个涵盖设计、工程、主材、售后的完整家居解决方案,让家装业主有了一个全方位的保障。

同样是今年下半年由美庭家居推出的“先装修后付款”,则改变了传统的家装付款方式,将工程款20%的费用作为装修尾款,由消费者根据装修工程的质量及家装公司的服务质量进行支配,消费者对装修不满意可以拒付。

#### 创新式精装 比整包省心比精装个性

继整体家装之后,龙瑞装饰也于近日提出了一种全新的精装修式的服务模式:比之传统的



家装模式,它更省心;比之开发商的精装房模式,它更讲求精致和个性。据了解,这种创新式的精装,是龙瑞装饰总结多年装修经验,参考业主装修的平均花费,计算出装修单价,并在严格控制费用的基础上,选择大金、威能、鑫屋、索菲亚等知名家居品牌打造的高标准的装修。为了确保装修品质,龙瑞装饰还提出了从设计到工艺、价格、服务的一整套的服务流程、规范,并以此俘获了不少追求品质的家装业主的心。

现代快报记者 王燕

#### 互动参与

#### 家居创意TOP20 我们听您说

“影响南京家居行业的创意TOP20”谁可当此荣誉?除了要征询南京家居行业诸位专家、大佬的意见,我们也十分在乎您的观点。不论您是家居行业的从业者,对自己的创意深感自豪,抑或您只是普通的消费者,对某个企业的创意印象深刻,都可通过以下方式,告诉我们。“影响南京家居行业的创意TOP20”,我们想听您说——

热线:  
84783564、84783663

## “温暖金陵计划”征集50市民尝鲜热丽体验屋 5分钟速热,让家从冬到春



碳晶原片通过正负电极通电安全可靠

“湿冷才是真的冷!北方的干冷是物理攻击,多穿衣服就可轻松防御;南方的湿冷是魔法攻击,穿再多的衣服都没用!”近日,网上热议的一条微博说出了不少南方人民的心声:南方的冬天真的很冷!为了让更多的南京人体验到温暖如春的感觉,为了让更多的老人儿童住上温暖的房子。即日起,大型体验活动“温暖金陵冬季采暖全民体验计划”将启动,第一站将开往位于江东中路的热丽碳晶热能地板体验馆,只要换块地板,5分钟就能享受到春天般的温暖。拨打热线13675161916,即可获得宝贵的体验名额(仅限50名)。

#### 5分钟 最短时间迅速升温

“什么样的供暖产品能迅速升温,安装方便?冬天的花费又不多。”进入冬季,很多读者打电话到快报《居家》编辑部咨询,他们的房子由于年代久远,保温不好,一到冬天屋子里就寒冷如冰,他们想安装供暖产品,但是又怕初期安装麻烦、后期维修困难,“有没有一种产品能让家里迅速四季如春,方便又快捷?”

“北方地区处于严寒带,因此北方的房子在建筑时墙面、窗户等都比南方城市要厚很多,另外北方一到冬天就烧暖气,保证了室内的供暖;而南方城市的居民生活则大不相同。尤其在春季和冬季,室内潮湿阴冷,没有加热设施。因此,南方市场更加需要地热地板。”热丽碳晶热能地板南京地区负责人介绍,热丽碳晶9月底登陆南京以来,受到了

南京业主的热捧,目前传统地暖升温速度通常为4~6个小时,热丽碳晶智能温控开关开启后,仅需5分钟就能使地面温度达到20℃以上,“热丽碳晶兼具地板和采暖功能,‘电热’转换效率达到98%以上。”

#### 24小时 当天安装即可使用

地板式简便铺装、通电即可迅速发热、随时分区域控制室温的优势,一天安装就可使用……在寒气逼人的冬天,南京业主也不用隔空羡慕北方温暖的居室,只要换块热丽碳晶热能地板,就可以享受春天般的温暖。

“想拥有温暖如春的房子?热丽简单方便,不要拆除原有的老地板,将热丽碳晶地板直接铺装在地面上,一天即可安装,当天就能使用,业主可以随时随地调控家里的温度。”该负责人表示,热丽碳晶热能地板使用成本相当划算,平均使用耗电量很低,使用寿命长达15年,比传统取暖设备更安全、环保。另外,在活动当天,将有多款优惠的热丽碳晶热能地板专供快报记者。

现代快报记者 袁阳

#### 特别提醒

报名热线:13675161916  
(仅限50名体验者)

活动时间:12月8日10:00  
活动地点:热丽地板江东中路146号拓源智能家居广场05-07号(地铁2号线兴隆大街1号出口向右200米马路西侧,公交车:7路、57路月安街站下)