

“南京今年民用家庭供暖销售总额为2.6亿元,同比增长了6%。”现代快报记者从日前召开的南京装饰材料商贸协会供暖行业专题研讨会上获悉,安装一套供暖设备,打造一个温暖舒适的家居环境,已成为越来越多市民的时尚追求。据介绍,2012年,南京已有6000多台锅炉挂在市民家中。

□现代快报记者 陈勇民

i居家

以下内容详见“现代快报精品周刊”

ios&Android下载方法

在App store
或安卓市场下载

“现代快报精品周刊”,即可阅读!

平均每天有16户市民家中装上锅炉 “明管供暖”南京疯长



“明管供暖”风靡南京

本期
导读

定制衣柜淘宝
大会下周启动
B26版

温暖金陵采暖计划
相约明天
B27版

市场现状

供暖成年度家居“最牛”行业

中国辐射供暖供冷委员会江苏工作部主任吴志元介绍说,据粗略统计,扣除行业内一些跨年度工程项目,今年地暖、暗管等传统的家庭供暖的工程量下滑较为明显,销售额同比下降了15%左右。但从9月份开始,南京部分大品牌的供暖企业快速调整经营思路,针对已装修过的房子推出“明管供暖”工程,扭转了市场的颓势。据了解,南京有6家供暖企业“明管供暖”工程安装量同比增长了近五成,有的企业的工期已经安排到明年元月中旬。吴志元认为,正是“明管供暖”的突围,保证了南京民用家庭供暖2.6亿元的销售总额,与去年同比增长了6%的业绩。这一成绩单虽说与去年各家企业的预期还是有较大的差距,但在今年整个家装建材行业“熊滑坡”的大背景下能够“小牛”一把,也实属不容易了。

行业前景

两三百企业雨后春笋般蹦出

“目前南京能叫得上名字的供暖企业有300多家,加上没有任何资质的‘夫妻兄弟店’,少说也有近千家公司在从事供暖安装业务。”南京装饰材料商贸协会秘书长曲直指出,由于供暖行业的准入门槛较低,再加上没有统一的行业管理规范,一些问题就显现出来。一段时间来,协会接到消费者关于供暖产品、工程质量以及售后服务不到位的投诉呈上升趋势。记者注意到,在当天的供暖行业专题研讨会上,有8家供暖企业的负责人对部分公司在本年度经营中热衷“低价抛售”深表不满。南京志佳冷暖公司总经理张应志表示,低价位营销害人害己,三年前安装一套供暖平均还有25%左右的毛利,今年有个15%就偷着乐了。再具体到每一单,看到有几百元的净利润还有公司敢揽,真想不通接下来的三五年售后服务费用他们能从哪里挤出来?这样“诸侯混战”、“杀鸡取卵”的做法,不是在断行业的后路,就是在断行业的后路。

展望明年

水暖电暖将大战老房市场

记者了解到,不少消费者认为,安装一套家庭供暖能够暖和和过冬,确实令人心动?但动辄就是一两万元初装费,今后还有大块的燃气费等着理单,只能望而却步。就这一普遍问题,南京迪普冷暖设备有限公司总经理马万兵认为,排除不正当竞争因素,由于钢材、人力、物流等成本逐年攀升,在这种大环境下供暖工程的造价一旦低走,就是一种病态营销,亏本的生意没人做,到头来伤害的肯定是广大消费者。今年5、6、7、8月份因楼市前景暗淡,影响了各家供暖业绩。与此同时,安装更方便、成本相对低的电暖企业也在大举入侵,争抢剩余市场。本年度南京家庭锅炉总的安装量在6000台左右(不含工费项目),日平均安装了16.4台;明年由于宏观市场的利好,以及广大市民追求舒适家居意识的提高,预计供暖市场销售总额与今年同比,将有10%的增长。老房因为数量极其庞大,正成为供暖企业最大的市场增长点,也是竞争的主战场。

主编:顾梅 林治尧 责编:林治尧 美编:于飞 组版:谈雷

『衣柜革命史』历程展

抢购500元握权金

定制衣柜

低至1折
High翻全场

淘宝大会

定制衣柜淘宝大会 1折抢购/High翻全场

海量产品 十二大品牌 1折 立即抢购
限量超值礼包先定先得

现场产品 最高不超过 5折 立即抢购
限量超值礼包先定先得

金钻级定制设计师 免费设计
限量超值礼包先定先得

500元握权金 预约2013
限量超值礼包先定先得

索菲亚®衣柜
定制衣柜,就是索菲亚

HOLIKE®
好莱客衣柜
整体衣柜领跑者

pauchie®班尔奇
衣帽间·衣柜·鞋柜

维意
定制家具
DESIGN & MADE

SEDINO 圣迪诺
移门|衣柜|衣帽间|订制家具

DATERSON
百得胜整体衣柜

KD家居
推拉门·衣柜·衣帽间·定制家居产品集成

Bocam
博克曼衣柜

联邦·高登
联邦·高登衣柜

bonni 贝艾林
品牌定制衣柜 品牌定制衣柜

木好家
Wooden Home

顶固® 衣柜

以上排名不分先后

『定制衣柜淘宝大会』时间:2012年12月15日 地点:红星美凯龙卡子门商场