



居家

Home 最权威的家居杂志

24小时读者热线：025-85555555
现代快报网www.xdkb.net

主编：顾梅 王燕 责编：李薇薇 美编：袁浩 组版：滕爱花

现代快报
2015.8.14
星期五

都15

江北新区引发装饰业“跨江之争”

南京材料商欲借江北新区重夺辐射力

一过长江大桥，金盛家居巨大的广告牌映入眼帘。江北新区获批后，随着楼市的启动，众多购房者涌入江北，南京家装行业“跨江之争”已成水火之势。记者了解到，7月份南京新房成交量突破10500套，销量排名前十楼盘7个在江北。

现代快报记者 杨坤

江北新区获批，家装生意火了

围绕金盛家居和弘阳家居开了大大小小的装饰公司不下60家。张之隼，安徽人，来南京做装饰已经6年了，他告诉记者，2012年一些装饰公司从江北撤走，如今基本上都回来了，即使没有店面，他们也会周末派人来搞活动发传单，江北现在成开发区了，房子卖得呼呼的，装修需求自然不少。记者问：你是不是生意接不过来？张之隼说：“我是瓦工，其实每天基本上都有两三单活在手上。这几天江北又接了不少活，自己实在是忙不过来，正准备找其他人来帮忙，可问来问去，行里的熟手都是这个状况。”

“上半年江北的营业额就达到了400万，今年全年应该表现会更好，希望突破千万。”新爱华的总经理顾爱华告诉记者，今年江北的表现真正比往年都好，生意不是没得做，是做不过来，为了保证质量，他们其实也舍弃了一部分。顾爱华介绍说，今年的江北装饰变化集中在单笔装修费都很高，这样营业额自

然就上来了，一般一笔单子金额七八万元，而在2年前，一笔单子的金额维持在两三万元。应该说，今年江北装饰市场消费结构产生变化，装修档次开始向主城区看齐，未来几年内，他们准备在江北投入更多的人力和物力。

针对眼下南京江北红红火火的地产行情，南京宝贵装饰总经理陈后洪表示，家装作为房产的下游产业，一般在半年至一年左右的时间就有反响。也就是说，今年下半年江北的装修市场的旺势就会显现，公司也已作好了准备。据了解，由于江北地产热起来，也带动了该地区二手房的市场。陈后洪说，有些装修公司是不愿意承接二手房、老房装修业务，因二手房装修非常复杂，仅以拆除一项为例，二手房的装修费用总体上会比一手房高出15%~17%来。其中拆改费用也是一笔不小的支出，拆除后的粉刷、修补和垃圾清运也是一笔不小的开支。



漫画 俞晓翔

商家信心满满，建材需求达3000亿

江北价格卖不高，地板都是走低价，利润少得可怜。这是某地板商对江北市场的评价，不过随着新区的确定，该品牌对江北的态度变了，显得信心满满。“如果以10分计算，如今南京的房地产开发大概在7~8分之间，建材的前景还是比较好的。”有当地经销商如此评价当下的南京建材市场。

业内人士告诉记者，今年7月，江北新区获批成为全国第13个、江

苏省首个国家级新区，给当地的建材经销商极大的信心。当然对于家装市场需求可以估计出来，按照现在楼盘销售速度，江北未来一年家装市场需求应该在1个亿，但是基础设施和基础建设的建材需求可能会达到3000亿。这才是建材商最在意的，目前公装市场竞争已经开始。前一段时间，河西某公装企业正在准备江北火车站设计投标，当然上门的材料商自然不会少。

专家分析

顺势调整渠道
辐射苏北安徽

目前江北两个主要建材市场靠在一起，一个是金盛，一个是弘阳。金盛已经启动新一轮大力度的活动，拉动了整个江北材料市场进入预热期。而启动预期在于抢先争夺江北材料消费的眼球，当然随着轨道交通的完善，近期的目的就是重夺辐射对于建材而言，江苏有4个主要城市——徐州、苏州、南京和无锡，现在又新增了一个南通，都是厂家布局江苏省的重点，辐射力却在近几年减弱了不少。生活家地板陈翠萍认为，由于厂家的渠道下沉，近几年南京材料市场对苏北和安徽辐射力减弱了不少，这次江北新区设立后，南京材料商将重夺对苏北和安徽的市场控制力，下一轮渠道调整将是各家材料品牌必须要面对的。

本刊互动方式

联系电话：
84783564
84783682



官方微博：
扫描二维码，添加“第一家装”公众号，实时把握家装热点。



国家高新技术企业

电子商务百强门户

十大诚信家居电商

百城家装盛宴

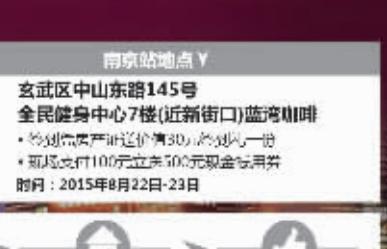
525j送惊喜

2015.8.20-8.26

套餐低至666元/m² 送喜临门床垫 送60寸电视
最高3000元补贴 14件全套家具只需9888元



扫一扫
666元/m²
现在抢订更有现金红包



· 图片仅供参考，在法律允许的情况下，我爱我家持有最终解释权。