

# 软装馆靠什么硬起来?

## 急需解决准入门槛低、行业规范缺失等问题

近日,业主石先生向记者咨询,南京市场上有没有专门做软装的公司。原来石先生刚刚买了一套二手房,原房主已经将硬装部分全部做好,只需要添置家具、饰品等软装即可入住。但是由于硬装的基本风格已定,石先生希望找个专业软装设计师结合自家硬装风格做套设计方案。

记者了解到,像石先生这样有软装需求的业主数量相当之多,尤其是伴随着大批量的精装楼盘的交付使用,以及消费者对装修要求的提高,软装市场愈渐升温。业内人士分析,未来2-3年内,软装市场将出现井喷现象。

现代快报记者 徐睿睿



软装并不是简单的搭配那么容易  
资料图片

### 分羹市场,软装馆已遍地开花

上半年,当“硬装”领域的装修、建材销售受楼市调控影响而略显疲态时,饰品、家纺等“软装”市场却形势大好。放眼南京软装市场,除宜家、红星美凯龙、金盛等综合型家居卖场外,不少家装公司也开始着力进军软装市场,如南京老牌家装公司新爱华装饰,上半年推出的曼可尼家居馆,主打项目就是软装整体设计。而一些软装设计工作室也纷纷成立,或线上或线下承接各类软装设计业务。此外,不少知名的软装品牌也纷纷入驻南京,如无界家居馆软装、英伦美家等,其中英伦美家斥巨资在河西打造3000平米的软装馆于本月开业。这些软装馆,从窗帘、墙纸、床

品、灯具、地毯等产品的零售,到软装咨询、设计、安装一条龙服务,可谓齐全。

总体看来,“轻装修、重装饰”的风潮,已经从“方法论”演变成实实在在的消费行为。

### 缺少专才,设计原创性无法保证

虽然整个软装市场一片火热,但是记者陪同石先生逛了几圈后发现,软装专业服务人员严重不足,大多数消费者只能“随心所欲”买软装。

卖场里的软装区,虽然产品琳琅满目,但是所谓的“软装顾问”更像是产品销售员,对于某件软装单品很熟悉,却没有整体的搭配知识,对业主来说,还是要买回去凭借自己的想象去搭配。而所谓的软

装设计工作室,既没有样板间也没有产品资源库,靠着设计师及业务员对南京各大卖场的熟悉度,凭借三寸不烂之舌带顾客淘货,而一般去的地方都是他们达成合作的店面,销售回扣也是“潜规则”。

相对而言,软装家居馆已经是目前比较“专业”的选择。然而,记者和几个软装馆的设计师交谈后了解到,他们之前大多是硬装设计师,做软装也多为“半路出家”,因此设计的原创性无法保证,抄袭现象随处可见。此外,英伦美家南京地区营销总监史册告诉记者,目前国内软装市场缺少原创设计氛围和市场环境,投入大成本做设计却敌不过仿冒品价格优势,诸多进口一线品牌饰品在国内市场可以看到很多仿冒品,但后者在价格上仅为正品的几分之一,这成为制约国内软装原创设计进步的阻碍。

### 缺失规范,市场发展亟待引导

软装行业被大众关注,也是近3年的事。有人说现在的软装市场就像十几年前装修公司刚涌现出来一样,准入门槛和前期投入都极低,导致市场的一片混乱,主要表现在价格不透明、服务没有统一衡量标准、产品选材用料没保障、艺术价值参差不齐等等。由于软装产品广泛,同时又属于感官性极强的服务行业,无论行业还是各企业内部都没形成相应的标准、规范,一旦出现问题,消费者维权不易。

业内专家认为,虽然家纺、灯具、家具等软装有其对口的标准把控质量关,但是对于材料多样的摆设类产品,目前可参考的标准还不多,消费者最好能货比三家。

### 英伦美家3000平米软装设计中心登陆南京

9月26日,英伦美家软装设计中心,在南京河西拉开神秘面纱。3000平米的软装设计中心成为南京软装展示的翘楚体量,将为南京消费者带来高品质的软装设计、家居生活体验,以及尊享的管家服务,同时也将加热南京家居时尚的温度,让更多消费者热爱生活、享受生活。

作为整体软装的开创者,英伦美家率先将美学精神融入家居设计,专注于精英阶层提供高品位的整体软装解决方案,致力于欧式家居文化和优雅生活方式的传播。秉着一颗初心,将整体软装这个幸福产业做到极致。

英伦美家南京软装设计中心开业,意味着品牌从零售模式走向“零售+设计”的双轮驱动战略。英伦美家凝聚着一支对设计充满激情、对生活充满热爱的设计团队,他们坚持美的信仰,倾听客户心声,在不断思考和反复推敲中,呼应每处空间,做好每个细节,演绎出原创设计的魅力,打造可以历经时间考验的专属家居空间。

从生活方式的解读,到家具、布艺、配饰、墙纸的搭配,从整体的考量到细节的把握,英伦美家将优雅生活方式,通过整体软装的解决方案,分享给更多家庭。更有从心灵出发的美学沙龙,帮助女性绽放自我、丰盛内心世界,收获精彩人生。英伦美家将企业梦想,延伸为无数中国家庭对于家的美丽梦想,持续传递幸福能量,以优雅,影响一亿家庭的软装品位。9.26-10.7开业活动期间,三大惊喜礼遇等你来拿,更有“零利润代言房征集”活动邀你参与,带上您对家的美丽梦想,来体验别样的软装世界吧。(徐睿睿)

# 十一 大放价

多重惊喜 国庆大放送

## 亲临现场 家装少花2万元

到活动现场送电水壶一个(价值68元)

仅限9月29日-10月10日

更有多项主材免费送,定装修再送全屋电器近万元,快来看看吧! 报名热线: 52219833、85474833

### 黄金秋装时,真底价给您真实惠

- 全城“免费”量房,出预算、平面图
- 新房“免费”室内套装门
- 现场“双倍”订金返还
- 老房“免费”全屋拆除
- 老房“免费”全屋地板
- 装饰“再送”电器套装组合  
(液晶电视、油烟机、热水器、灶具)

### 定装修真的有免费、真的好实惠

选装修公司真的有免费项目吗?一直有业主表示疑问,会不会是“羊毛出在羊身上”会不会是陷阱呢?试问有几家敢把免费项目写进合同,说到能做到的呢?凯菲德装饰做到了……全屋拆除无论多少一律“0”元,墙、地砖铺贴“0”元人工费,全屋乳胶漆“0”元,全屋室内、套装门或地板“0”元,活动下定还能领取液晶电视、油烟机、热水器、灶具等。

<b>全屋地板</b> “0”元	<b>室内套装门</b> “0”元	<b>不锈钢双槽含龙头</b> 88元/套(限10套)	<b>五件套浴室柜</b> 480元/套 含龙头等(限5套)	<b>四门大衣柜</b> 特价1880元(1套)
---------------------	----------------------	--------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------

### 全程无忧,买贵无条件包退! 价格比一比

<b>■木工工程:</b> 1.免漆门(特惠价) 380元/扇 2.免漆门套(特惠价) 80元/m 3.烤漆门(特惠价) 580元/扇 4.烤漆门套(特惠价) 100元/m 5.地柜(生态E1级) 补贴价380/m 6.吊柜(生态E1级) 补贴价180/m 7.烤漆门板 200元/m 8.石英石台面 380元/m 9.不锈钢台面 380元/m 10.石膏板吊顶(特惠价) 48元/m <sup>2</sup> 11.高级吊顶(特惠价) 48元/m <sup>2</sup> 12.品牌集成吊顶 118元/m <sup>2</sup> 起 13.普通石膏线条(半买半送) 2元/m 14.豪华石膏线条(半买半送) 4元/m 15.无门衣柜 480元/m <sup>2</sup> 16.有门衣柜 580元/m <sup>2</sup>	<b>■漆饰工程:</b> 1.上海立邦(美得丽) 0元/m <sup>2</sup> 1.墙砖铺设 0元/m <sup>2</sup> 2.地砖铺设 0元/m <sup>2</sup> 3.铺面地砖铺设 0元/m <sup>2</sup> 4.包管 80元/根 5.砌120墙 80元/m <sup>2</sup> 6.砌240墙 110元/m <sup>2</sup>	<b>■水电工程:</b> 1.防水(包十年) 10-48元/m <sup>2</sup> 2.ppr四分给水管 38元/m 3.ppr六分给水管 42元/m 2.多乐士(美得丽) 0元/m <sup>2</sup> 3.香港aka(国际品牌) 0元/m <sup>2</sup> 4.高档防水涂料(立邦) 0元/m <sup>2</sup> 5.高档乳胶漆(立邦) 0元/m <sup>2</sup> 4.强电1.5v 8元/m 5.弱电2.5v 11元/m 6.电话线 4元/m 7.有线电视 6元/m 8.网络线 8元/m 9.开关面板 1元/个 10.插座面板 2元/个 11.弱电面板 3元/个 详细报价请致电公司
---	---	--

短信报名: 姓名+装修地址+面积至 13776500339 (已装修遇到问题也可咨询本机) 活动地点: 水西门大街2号4楼A-10号(五星电器楼上)  
 公交线路: 134、13、21、28、75路到虎踞南路水西门站; 306、317、80、48、83、41路到莫愁路水西门站; 4、7、23、37、7(区间)、204路到升州路水西门站; 19、21、80、75路到凤台路水西门站