



春节前后，“国八条”、“京八条”房产调控政策的密集出台，让不少地产界人士开始对市场前景心存疑虑，而楼市的严厉调控是否会让房地产下游的家居行业产生连锁反应？新的一年，家居市场又将出现什么样的走势？企业自身如何在恶劣的大环境下谋求新的增长点？这已经成为长沙家居界业内人士共同关注的焦点。

楼市调控“进逼”，家居迎“拐点”？

短期提速受益于去年楼市大卖

近日，记者走访美迪、名匠、品良几家装饰公司时发现，不少门店依然上门者众多。名匠装饰总经理何建林表示，“开春后，每天都有几十个主动上门咨询的客户。”与去年同期相比，市场有上升的劲头。

“今年的市场跟2009年春节之后的市场很类似，一开业，下单的客户很踊跃。”在品良装饰营业大厅内，现场一派热闹景象。品良装饰总经理周锡洪喜上眉梢，“去年积聚的客户在今年开春后一下子释放了，今年正好大干一场。”

“不管房产政策怎么变，装修需求都

是刚性的。”何建林肯定地说道，政策抑制的是那些市场投机行为，而家居消费的主流人群是年轻消费群体和改善性住房的需求者，不管政策如何，他们的装修需求始终存在。

何建林的态度，也正是市场上大多数家装建材老总和建材商们的一致观点。业内人士普遍认为，房产调控政策影响传导至建材家居市场，至少是在半年或一年以后。而现在正是消化去年乃至前年房产火爆成交量的“收获时节”。

“今年将在去年的基础上继续增长”，湖南省室内装饰协会会长姚保林表示，长沙家居市场的市场容量还非常庞大，现在正处于上升时期，近三年的市场

应该都是保持稳健中直线攀升的形势。

未来或将有隐忧

“虽然短期内市场不受影响，但这种良好形势应该不会持续太久。”美迪装饰总经理张晓帆不无担忧地表示，家居市场从长期来看应是谨慎乐观，“少则5-6个月，多则一年，房产波动的效应就会直接反映在家装市场上。”

最大的担忧是，在长沙调控细则出台后，必然限制和搁置部分人的购房计划，打压房屋成交量。来自长沙市房产研究中心的数据也显示，1月份，长沙房屋成交量环比下降了50%，隐忧不无道理。

“调控政策一出，买房的人自然会

少，那装修的人也必然会减少。”张晓帆表示，家居行业与房地产这种唇齿相依的关系，决定了它必须傍着房地产走，“只不过这种影响要稍稍滞后。”

“下半年乃至明年的市场可能都不会太好过。”大自然地板湖南总经销商黄少波表示，受原材料成本、运输成本、人工上涨的压力，地板正进行一轮又一轮的调价，再加上房产波动的刺激，未来的市场只会越艰难。因此，“把握住当下市场，抢抓春季装修旺季”正成为时下家装建材企业工作的重中之重，以为下半年乃至明年更严峻的市场形势积蓄实力。

■记者 白娜

业界观点



寻求差异化定位，错开竞争

姚保林 湖南省室内装饰协会会长

今年开春后，家装企业都不甘于平静，不管是提升门面、改造形象，还是向星沙、南城扩张，都表明企业的实力在不断增强。在日益激烈的竞争环境中，企业自身如何谋求新的增长点，就成为决战市场的重要武器。

今年，家居企业应做好心理准备，不应盲目地跟风，一股脑儿地涌上，而应从企业自身实力出身，寻求个性化差异和经营特色，错开单层面的密集竞争，谋求新的经济增长点。



市场向市州拓展

张晓帆 美迪装饰总经理

随着长株潭融城一体化进程的加快，长沙的市场半径将逐渐扩大，株洲、湘潭的市场很快将融入进来，向市州市场拓展将是未来企业新的发展趋势。

今年，地级市也会是各大家装企业竞相争夺的热点。同样，市州中优秀的家装企业也会向上突围，省会与市州之间交流会越来越频繁，湖湘家居水平也会进行整体提升。



好的产品自然会受欢迎

何建林 名匠装饰总经理

近年来，家装企业比较注重营销、宣传，而在工程品质方面较为薄弱。事实上，这样有点本末倒置，现在消费者都很精明，装修不说购比三家，至少也得权衡几周。只要家装公司能推出好的产品、实在的价格，消费者心里都清楚，也会选择。宣传造势往往不如货真价实的产品和服务赢得顾客更为踏实，企业也只有在产品配置、价格体系上继续夯实和努力。



今年将是“洗牌”年

周锡洪 品良装饰总经理

洗牌洗牌，一直喊了很多年，但从来都没有在市场上真正体现过。2008年那一场危机挺了过来，算是给家居企业“小试了牛刀”一把，但随着这两年竞争的白热化，今年市场应该又是一个大爆发年，也是“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米”的洗牌年，今年，肯定有一批实力不济的企业会倒掉，也是对企业自身心理承受力、抗击打能力、资本再生能力的多重考验。



恶战下，扎实练好内功

杨明 居然之家华中区域总经理

不管市场如何变，企业如何吸引更多消费者始终是核心问题。只有企业服务水平提高了，产品质量过硬了，售后服务满意了，消费者才会真正认可你。不然，其它一切都是空谈。

企业应该不断地加强品牌和产品的综合能力，用优质的产品和服务打动消费者，赢取口碑和市场，对内增实力，对外重品牌，内外兼修，在市场变化中不断突围，且永久性存活。



成本上涨，压力大，存活更艰难

黄少波 大自然地板湖南总代理

现在材料原料成本、人工、运输成本各方面都在涨，地板的涨价压力也越来越大。从去年下半年开始，涨价风就一直在盛行。去年11月、12月虽然都有上涨，但今年一开业也进行了提价。实木上涨了平均5-10元；强化地板也上涨了近5元左右。

在房产调控、成本上涨、涨价持续的多重压力下，今年市场将更加艰难，企业的存活压力更大。我们今年将在各方面加大力量，建设好渠道稳固市场。

现代帝王 地板

千万巨资打造样板市场

突破行规的招商政策，真正实现绝代双赢

现代帝王地板三大领袖技术

全国免费服务热线：800-8808030 400-101-8185

湖南区域总代理：13871596396 戴经理

www.cwfl.com