

# 楼市回暖,下游家居酝酿新生



与年初相比,下半年的长沙房地产市场逐渐呈现回暖之势。这股回暖风并没有快速地吹散家居行业头顶的乌云,但它带来的一线希望却不断指引着家居商家破解困境、突出重围。

“最起码我们现在感觉还可以,总算熬过来了,‘十一’以后的销售还可以,每周的活动都稳定在20单以上的成交。”一度徘徊在存亡线上的东典装饰总经理王惠斌说,“从今年年初开始,尤其是5月份到9月前,市场颓势很明显。”

■记者 白娜

## 1 困境破解

“五一”过后,家居建材行业一直未曾走出低迷的局势。美迪装饰集团总裁张晓帆表示,虽然房地产市场开始回暖,但家居建材行业的滞后效应在一年或两年后才体现,“现在装修的,都是原来2010年、2011年累积的客户。”而下半年楼市的回暖也只能是明年、后年在家居行业上显现出来。

东易日盛装饰总经理于强也持有相同观点。他表示,今年大客户量明显增加,而这些别墅、大宅的业主往往都不是第一居所,因此,从设计到施工间的周期也普遍比较长,“有的业主可能在设计后就先搁置了,一年后重新回来装修房子。”

另外一个重要的因素,源自近两年市场持续低迷后消费者对于装修预算的从紧原则,“物价飞涨、市场低迷后,大家都开始捂紧钱袋子,但家装公司都在不断挖掘潜在客户,现在的市场,差不多把原来的市场余粮都消化完了。”名匠装饰董事长何建林接受采访时表示,“真正艰难的应该是明年,市场已经到了竭泽而渔的地步。”

面对依旧低迷的行业形势,业内人士普遍认为家居行业的市场调整在明年还将继续下去。但值得欣慰的是,不少企业并没有选择静观其变,而是已经开始筹划主动出击,靠企业自身的主动调整来促进整个市场的回暖。

## 2 产能过剩

在湖南省室内装饰协会会长姚保林看来,家居建材行业还会继续稳健长足地发展,“不过这两年洗牌是必然的,每一次洗牌都将带动行业的发展。”目前,中国家居建材行业供大于求的特点已经暴露出来,据不完全统计,仅木门一项,全国就有8000-10000个品牌,产品的同质化相当严重。

来自中国家具协会的统计数据显示,按行业标准1万平方米年销售1亿元来计算,去年家具建材行业实现年销售额约2000亿元。也就是说有2000万平方米的卖场面积就能够满足市场需求,而目前国内家居卖场的总面积已超过4000万平方米,如果未来行业的走势不发生变化,有50%的卖场面积属于过剩。

而纵观我国的家电行业,卖场中的国美、苏宁年营业收入都在1000亿元以上,海尔、美的、格力等生产企业年销售额也超过1000亿元,按照一般的家庭消费结构,家电与家具消费的比率在1:3左右,比如,如果一个家庭在家电方面消费2万元,而相应在家居方面消费将达到6万~8万元,但家电产品取得的市场成果却远远高于家具,这种巨大的消费反差也值得家居行业深思。

**sacón 帅康**  
厨卫电器领导品牌  
邀您见证 20%大吸力  
详询: 0731-84686359

## 3 主动出击

同时,企业的销售成本也在逐渐增大。“现在看来,只有利润和销量降了,人员工资和租金、物流成本都在往上涨,卖场店面租金也不断在上涨。”负责普罗米吊顶全国市场的谢凯略显无奈。

另外,家居建材行业还面临渠道过多的困扰。直营、分销、工装、家装以及新增加的网销和展会,“这里面都需要成本投入,对每一条进行系统梳理,市场不好越得打好基础。”谢凯表示,“有准备的企业和主动出击的企业,他们的市场份额与销量,就不会萎缩得太厉害。坐在店里等客户,销量肯定是越来越少。”

王惠斌认为,在危机中如何保持市场的热度,让消费者看到一个有活力的市场,从而提振消费者的信心,这是目前家居企业的领导者最应该做的事情。

错综复杂的行业环境频频来袭,家居建材市场可谓风起云涌,正面临着前所未有的严峻挑战。企业要想实现可持续发展,还需要在很多环节上苦练内功,提升核心竞争力,增强自身抗风险能力。

### 如何选择进口PP-R水管?

1、德国洁水产品在国际上首创了热熔型PP-R管道系统,是唯一获得了国际绿色和平组织在管道行业的认证,全部为德国原装进口,每一批均有相应进口报关单。

2、现有很多PP-R管道打着100%欧洲进口的幌子,实际上是国内的厂家生产,或者是引进国外的一些不知名的小厂的品牌PP-R产品,产品质量令人堪忧,消费者在选择进口品牌时应谨慎选择。

**德国洁水**

原装进口  
厨卫电器  
400-1891-892

**Power Dekor 圣象地板**

**全国活动时间: 2012.10.12-11.11**

**砸金蛋 中 iPhone 5**

**惠动中国大手笔 圣象地板 Crazy Moment**

**11.11 星城引爆,百城联动**

地址: 万家丽二楼圣象地板专卖店 电话: 82661515; 82253348