

# 湖南装修按揭叫好不叫座

我省多个家居品牌推分期付款,市场意愿较强真正参与者少

“买了130多平方米的新房,装修拖拖拉拉搞了一年,不是没有时间,是没有钱。”家住河西的唐女士每进行一道装修工序基本都要积攒一段时间的工资,弄得身心疲惫。

与唐女士遭遇相同的消费者不在少数。

在购置房产支付首期之后,所剩的资金已经所剩无几,再加上近年来持续上涨的家装成本,对于一些年轻的置业者来说,装修少则几万元、多则几十万元的花费,意味着不小的经济压力。

针对这些“压力山大”的消费者,目前长沙不少家装公司、建材商和家具品牌商看中这个群体的消费需求,纷纷和有家装专项分期付款业务的银行进行合作,进一步打开资金不足又急于装修的消费者市场。

“免利息”、“免手续费”甚至“免首付”……这些家装分期付款条件吸引了不少长沙的准装修业主。在实际操作过程中,家装分期付款是否给资金紧张的业主们解决了燃眉之急?市民是否看好这种消费模式呢?

## 【现状】 家居按揭贷款已成“新常态”

目前在湖南家装市场,已有十多家装饰公司联合金融机构推出了装修分期付款,点石家装、名匠装饰、美迪装饰等龙头家装公司均开展了此项业务。

据了解,目前家装按揭贷款的额度在5万元至数十万元不等,分期期限可分为6期、12期、18期、24期和36期。一般来说,12期以内利息和手续费全免,消费者只需在一年内分月还清装修款项,无需支付另外费用。

而在家居流通行业,红星美凯龙、居然之家等卖场也已开通此项业务。早在2010年,长沙红星美凯龙就与中国建设银行联名推出购买建材家具免息分期付款的服务,消费者可以享受“三零”政策,即0首付、0利息、0手续费,长沙居然之家也曾推出12期家具建材0利率0手续费,为消费者购买建材家具“减压”。

壹品装饰董事长朱利认为,分期付款可以让消费者用以后的钱来办当下的事情,使他们在享受品质装修的同时,又能轻松理财。另外,分期付款模式从一定程度上也鼓励和刺激了家装消费,形成了多方共赢的局面,对于行业的发展有深远意义。

## 【数据】 超九成购房者愿参与家装按揭

湖南著名经济学家、中国社科院金融研究所研究员易宪容在本报举办的中国中部金融高峰论坛上曾表示,金融的重要性就在于,能把过去、现在、未来的财富整合起来,具体表现形式之一,就是按揭贷款。

按揭贷款在购房环节很普遍,在家装行业,到底有多少家装消费者会选择贷款装修呢?

根据全国工商联发布的数据,93%的购房人愿意为家装分期付款,六成以上消费者愿意采取信用卡分期付款形式,八成以上消费者希望贷款能够实现免息。

不难看出,在新的消费模式驱动下,购房人通过金融工具来解决装修问题,已经成为颇为流行的方式。

## 【调查】 按揭有市场, 操作有难度

在记者的采访过程中,多家装饰公司表示,真正使用贷款装修的消费者并不太多。实创装饰董事长孙威就介绍,在实创大约有20%的消费者会选择贷款装修。不少本土家装公司也表示,选用按揭贷款装修的消费者不到十分之一。

贷款审批手续麻烦,是造成这一现象的原因之一。

“现在装修贷款放贷比较难,可能跟银行的信贷政策紧缩有关,手续很难办下来。现在我们也找别的信贷公司看有没有合作的可能,但不是利息太高就是金额太小”,名匠装饰一名营销负责人透露。

贷款周期短,超出免息期后利率偏高也是重要掣肘。

消费者朱女士告诉记者,装修按揭虽然可解燃眉之急,但是因为放贷周期短,月供很高,压力也比较大。按照她与装修公司签订的合同,需支付20万元的装修款。

“虽然第一年免息,但若想在免息期还完这笔钱,每月需要支付将近2万元,几乎不可能完成。如果分三年还清,利率就偏高了”,朱女士表示。

## 提醒

### 申请家装贷款 应综合考虑还贷规定

“对消费者而言,采用家装专项贷款项目,有的一年内免手续费,超过一年后的利率比较高,可能会造成后续还款压力偏大。因此,消费者在选择家装消费贷款时,可以综合考虑自己偿还贷款的期限长短,以及是否有抵押物等条件,选择更为合算的贷款方式。”中国建设银行长沙分行一名客服人员表示。

另外,该客服人员表示,消费者一定要对银行家装分期的各项规定做到心中有数,比如信用额度和消费额度、还款问题、违约金等问题。一旦申请了信用卡家装分期,还要注意产品质量和售后服务,虽然是分期付款,实际上银行已提前将钱付给装饰公司,装修过程中若出现质量问题需及时协商解决。

■记者 张丹



近年来,湖南家居行业携手金融机构推出装修分期付款业务,缓解消费者资金压力。

## 资讯

# 安信地板工厂直销节登陆长沙

9月21日,安信地板第十届工厂直销节将强势登陆长沙圣爵菲斯大酒店,实木地板189元/平方米起,有装修需求的业主将迎来买地板的大好时机。

除了实木地板、橡木仿古地板、实木复合地板、踢脚线等常规系列外,安信地板非洲工厂此次将直供刺猬紫檀(通俗称谓:非洲花梨)红木地板,现场价格378元/平方米起。100%纯实木地热地板398元/平

方米起,适用于家中有地暖的市民。另外,人气爆款产品橡木实木仿古地板也将出现在此次活动现场,以228元/平方米的价格起售。

此次活动正值品牌成立20周年,优惠力度可谓前所未有。安信地板特别推出5大优惠,预售期内缴纳100元订金,即可领取包含纪念版红木筷子礼盒、魔力拖、地垫、佛珠手链的感恩庆典大礼包;买非洲花梨(刺猬紫檀)地板满40平方米送红木衣帽架一

个,满50平方米送红木摇摇椅一张,礼品数量有限,送完即止。另外,购买纯实木地热地板的消费者,还可免费获赠配套专业安装。

活动现场,消费者还能选购到超值的各类硬木、红木家具,安信旗下出品的全新8大风格系列家私,办公桌、餐桌、三件套、摇摇椅等家具活动当日全场半价特供。详情可咨询全省各大安信地板专卖店。

■记者 张丹

# 感恩老客户 安居乐十周年送尊享礼包

今年国庆假期,恰逢河西安居乐家居建材广场十周年店庆。为了回馈十年来的老客户,安居乐家居建材广场将主打感恩牌,诚挚邀请老客户“回家”。

据了解,一个月前,安

居乐家居建材广场开通老顾客专线,按照十年来收费单据,逐个拨通老客户电话,发放近十万份“尊享礼包”,凭借礼包可于国庆期间前往安居乐家居建材广场参与十周年店庆活动,享用传统小吃、玩互动游戏,还可参与9999

纯金免费抽奖。

活动期间,安居乐家居建材广场还将推出疯狂让利系列活动,卖场营销负责人提示,如有老客户未接到电话,可凭有效凭证于国庆期间直接前往,参与店庆活动。

■记者 张丹

# 圣象战苏宁 九月上演钜惠终极PK

9月20日-21日,圣象地板与苏宁电器将在长沙上演钜惠终极PK,一个是地板行业领军品牌,一个是中国3C家电连锁零售龙头,两强对战将碰撞出怎样的火花?

圣象集团对于此次对战准备充分,集结地板、木门、衣柜、整体厨房、壁纸五大品类,总让利金额超过千万,最高直降70%,其

中强化地板56元/平方米起,仿实木地板79元/平方米起,美式新实木地板168元/平方米起。消费者预交100元还可享受超值大礼包一份,含地板新品品鉴券、圣象旗下衣柜、整体厨房、瑞宝壁纸、木门等品类现金券以及千元苏宁特惠家电套券,总面值达2400元。

另外,签单成功的客户,现场交纳3000元以上可参与

砸金蛋环节,砸取名品电器和精美礼品。

针对此次活动,圣象集团表示,这次对战不是一次简单意义的联合促销,更是一场强势品牌之间深度合作、共同造势的品牌营销模式。一直以来,圣象都在寻找强有力的合作伙伴,苏宁作为电器连锁业的巨头,能最大程度地与圣象实现资源整合,共赢市场。 ■记者 张丹

## 识别上海天力管小妙招

1. 购买时请认准上海天力实业(集团)有限公司生产的系列产品。  
2. “天力管,健康源”以产品为中心,为客户饮用水管道提出健康保障的口号。  
3. 上海天力实业(集团)有限公司生产的产品均有16位防伪码(刮开涂层)变动。电话咨询:拨打400-087-1993;根据提示输入16位防伪码查询。短信查询:手机编辑“16位防伪码”发送到106695882108查询。网站查询:登录上海天力网站(http://www.tlcl.com)后输入16位防伪码查询。

