

建材亟待“回暖”，家电也没等到“旺季”

家居市场“春节旺季效应”逐渐淡化，家电零售较往年或下降15%-20%

“

春节刚过，星城长沙的人气又开始旺盛起来，那么家居市场是否随着人气的旺盛而迎来“开门红”呢？记者对市区各大建材、家电市场进行了走访，发现建材市场依然呈现冷清的景象，处于春节“休眠”状态，亟待回暖。

值得注意的是，春节作为家电的销售旺季，今年就呈现出不一样的景象。据家电卖场销售人员透露，春节旺季效应已渐渐淡化，门店零售销量不如以往。与此同时，提高生活品质类的小家电销售较为火爆，且成为大家春节馈赠礼品的新选择。

■记者 和婷婷 实习生 邓涛

建材市场仍处“休息”状态

“现在生意难做，是一年不如一年了，初八开业到现在，都还没接到一份订单。”高桥建材市场帮工经营某品牌板材的廖师傅说。

2月9日下午，记者在高桥建材大市场看到，市场内的建材店面基本都开业了，但十分冷清，市场内的过道几乎没有什么行人。恰逢久违的阳光露面，倒是不少店铺门前都有员工搬着板凳在外面晒着太阳玩手机，门店内则是鲜有顾客。而有些门口

聚集了五六个人，在空荡的街道很是夺目，走近一看，才发现是打扑克消遣时光的。

“大年初八是传统的开工日，长沙这边经营建材的商家基本都在这天开的业，老板也都亲自会过来放放鞭炮图个吉利。但其实很多店面的销售人员和工人还没到齐。而且到目前，我们这个市场也还有一些门店没开张，毕竟市场跟商场还是有区别，强制性不会那么强。”廖师傅说。

记者在市场内溜达了二十分钟发现，正如廖师傅所说，确有一些门店仍大门紧锁，聚众打牌的倒是有些两两群，偶有一些门店有工人在搬板材。

“春节过后是建材市场的传统淡季，目前人流量较少也在意料之内，预计过完元宵节或进入3月份，市场将迎来销售热潮。”廖师傅对记者说。“并且现在百姓消费年轻人人居多，相对高档、环境舒适的家居卖场往往更讨他们欢心，对我们也造成不小的冲击。”



2月9日，高桥建材大市场内一小女孩在空荡的道路上踢球。配图/和婷婷

观察

人气靠周末或者活动促销

随后，记者来到居然之家高桥店卖场，发现这边的人气并没有廖师傅想的那么热闹，也是一样冷清，上下楼的扶手电梯上鲜有人影，门店内的销售人员也大多在玩手机消遣。

“我们是初九开的业，当天刚好遇到商场有一品牌做活动，热闹一些，之后就一般般了。平常上午市场较为冷清，下午会相对好一点点，有一些零星的顾客到店面选购产品。”一位在居然之家高桥店二楼经营某品牌床具的导购表示，“平常时候，卖场

的人气也就这样了，跟过不过年关联并不是特别大。像平常时候消费者都要上班，并不会过来逛，只有周末消费者有时间或者有些品牌商家做促销、活动的时候卖场会热闹一些。”

正如该导购所言，记者在居然之家逗留了近半小时，终于遇到在此购物的一家三口。“我们是个体户，今天没事就过来转转，看看有没有什么合适的家居产品。”

除此之外，记者了解到，长沙市区各大装饰公司基本上初八都已开业，早的甚至初六就已经开

业，设计师及其他工作人员都开始上班，但也基本都没开始动工。

“一般是要过了正月十五装修师傅才会陆续返城务工，年前未完工的装修项目也才能考虑动工。此外，因为装修行业工人流动性比较大，过完十五也是我们招兵买马的关键时期。”一位装饰公司相关负责人介绍说。

虽然市场行情如此，但也有商家利用春节过后销售淡季的这段时间，着重开始推新品，或者对销售人员进行系统的培训，以便在新一年取得更好的销售业绩。

观察

送礼新选择，小家电受欢迎

虽然线下家电零售不及往年火热，但值得注意的是，今年小家电的表现十分抢眼。

“春节期间小家电很受欢迎，尤其是厨房系列产品，比如电火锅、电烤箱、电磁炉等柜台人气很旺，我们有时候都还要过去帮忙。”吴老板介绍说。

记者了解到，今年春节假期，电火锅、豆浆机、电烤箱、料理机等提高生活品质类的小家电销售较为火爆。据国美电器步行街店店长罗诚对记者介绍，春节期间许多返乡的务工人员下了火车就直接过来门店挑选家电，大家电我们直接给送货上门，像互联网电视机、带烘干功能的洗衣机等就卖得很好。

与此同时，随着消费升级，生活类的小家电产品也深受消费者喜爱，包括空气净化器、吸尘器、挂烫机、智能扫地机和净水器等以及个人生活小家电产品，包括电吹风、电动剃须刀、电动牙刷、电子美容仪等产品的销售也很不错。“小家电中，电火锅、电磁炉的销售就比较抢眼。”“过年家人一起吃团年

饭，火锅往往不可或缺，又暖和，又热闹。我们门店春节期间的销量中，电火锅的销售占比有20%多，电磁炉占比在10%左右。”罗诚介绍说。

“现在生活水平上升，各种功能性的小家电也越来越多。过年期间人多，但热闹之后需要收拾的更多，比如洗个碗基本都要耗时半个多小时，身体往往很疲惫。”吴女士表示，今年过年就添置了很多小家电，像洗碗机、扫地机、鼓风机等，把自己从繁忙的家务中解放出来，好好过年。

除此之外，受健康、雾霾等因素的影响，今年春节不少年轻消费者选择购买空气净化器、料理机等生活家电产品作为送礼首选，深受喜爱。“以前我们过年走亲访友基本都选择食品、烟酒等，但往往别人都送这些，既没新意，实用性也有待商榷。今年过年去朋友家我就送咖啡机、养生壶，去长辈家就选择按摩器或者空气净化器，获得一片好评。”吴女士表示。

家电“春节旺季效应”不再

比起家具建材，家居板块中，家电历来是春节的销售王牌，那么今年情况又是如何呢？

2月9日下午5点，记者走访长沙各大家电市场，发现春节刚过，家电零售门店也是一幅冷场的景象，销售人员依旧较少，甚至有的销售人员要兼顾几个柜台。一名导购告诉记者，他们当中有些同事是外地人，休假一直延续到元宵节。

“春节生意销量还可以，但相较往年来说还是差了许多，我们的产品销量就比去年下降了15%-20%。”在国美电器黄兴路步行街店经营某品牌燃气灶的吴老板介绍说，因为年前“双十一”、“双十二”等各种促销扎堆，并且折扣力度十分可观，许多家电消费需求有一定程度上的饱和。加之线上销售的冲击，春节前后顾客都会比较少，元宵节过后才会慢慢恢

复正常工作，门店零售也多少受到了一些影响。

据商务部监测，除夕至正月初六（1月27日至2月2日），全国零售和餐饮企业实现销售额约8400亿元，比去年春节黄金周增长11.4%。一些电商平台纷纷推出线上年货节、春节期间不打烊等活动，线上购买、年货送到家成为新趋势。

“现在网购十分方便，线上挑选心仪产品，一键付款，线下发货也很及时。大年初一电饭煲突然坏了，中午就直接在京东自营上挑选了一款电饭煲，第二天上午就送到了，十分方便快捷。”问及今年的家电购物渠道，市民吴女士如是说。“平常上班没空逛街，一般都在网上囤货，趁着促销折扣全部完成任务。而且现在网购的保障也比较齐全，出了问题直接退货，实在不行就找客服介入，一般都可以得到比较理想的解决

方案，不像以前还得去门店扯皮，省事得多。”

据了解，在过去很长一段时间，春节期间被视为家电市场传统的旺季时段。时至今日，随着电商的迅速发展，门店零售的春节旺季已不在。据了解，春节期间，天猫、京东等大型电商平台都推出了众多促销活动吸引消费者。由于消费者收入增加、年终奖发放，而线上购买可以免拖行李，使得消费者比平时更加愿意选择线上购买渠道，提前为家人购买礼物。如京东年货节，“春节不打烊”的运营政策，仓储、配送、客服等众多员工将坚守一线。初一至初三京东都能保证物流系统当日达/次日达，实力可见一斑，这些均为消费者选择线上购买提供了有力保障。

中怡康相关人士表示，预计今年2月份前后，由于消费者返乡、春节时间提早、几大节日距离较近，国内家电市场的销量会同比下降10%-20%。