买窗帘,配件暗藏暴利

记者调查发现,布料钱只占窗帘总价一小半,全靠配件赚钱

本报记者 刘云菲

春季是家装的“黄金时期”,窗帘这一家装必需品,人们往往在乎它的样式,却对它的造价构成似乎不太关心。记者调查窗帘市场发现,窗帘配件暗藏暴利,配件价格占了售价一大半,最高与批发价相差二十倍。

在香江光彩大市场一家窗帘店,市民正在购买窗帘。 本报记者 李军 摄

市民>>

以为窗帘就靠布料赚钱

市民黄女士说,去年她家装修窗帘就花了两千多元,具体贵在哪里,她认为应该是布料的价格高。“一开始说100多元/米,后来我还讲到90元/米,便宜了10元,觉得挺划算的。”黄女士说,她并不了解窗帘的造价构成,买的时候商家给开的单据也没怎么仔细看,“上面好像也没写清楚,也算不明白,反正就是卖窗帘的说是加个什么价就什么价。”当问到是否注意了窗帘配件的价格时,黄女士一愣,说:“那个小东西还能有多少钱啊,这卖窗帘的应该都靠布料赚钱,配件应该赚不了多少吧,反正我买窗帘讲价就只讲布料的钱,其他的没讲过价。”

记者随机走访了几位市民,其中多数都和黄女士一样,认为窗帘造价主要在布料上,在买窗帘时主要考虑的是布料的价格,对其配件,基本没有太多过问。

市场>>

配件售价与批发价最高差二十倍

市民赵女士这几天正忙着装修,她逛了几家窗帘配件批发店才知道,窗帘销售店与批发店里的同种配件价格相差竟有几十倍。“就说那个圈,要串到窗帘杆上的,店里卖2元/个,可是我去批发店里买,一包100个才20元,合2毛/个,这就差了10倍呀,一般一个窗帘就得用30多个,光这一个东西商家就赚了54元。”

4日,记者来到香江光彩大市场,这里是聊城出售窗帘最多的地方,一条街上有几十家卖窗帘的店,还有一些专门批发窗帘配件的店铺。

赵女士所说的圈是窗帘必备品。记者走访多家批发店里了解,质量一般的塑料圈20元/包,质量好的35元/包,贵的七八十元一包,一包里一般有100个左右,够做三个窗帘的。但是这小小的塑料圈放到窗帘店里,商家一般以一个2元出售,好的卖到四五元。罗马杆在安装窗帘时用得比较多,在批发店里最便宜的卖到6元/米,但到了窗帘店里转身变成15元/米,质量高的差价就更大。韩带是窗帘最上面扣圈用的带子,这是配件中差价最高的,在批发店里,韩带成捆销售,质量一般的25元/捆,一捆大约60米,相当于0.4元/米,但窗帘店却卖到8元/米。

一家批发商说,他们每天批发出大量的窗帘配件,这些配件到了窗帘店里卖价很高,“一般是两到三倍。”

商家>>

窗帘布料赔钱全靠配件赚钱

记者以顾客身份来到一家窗帘店,称要做一个宽3米的窗帘,选中了一款26元/米的窗帘,问商家总共要花多少钱。商家拿起计算器,开始算账:“楼房高是固定的,窗帘的高也是固定的,一般是2.8米,布料要算上褶皱的布料,一般是宽的1.8倍,就得算5.4米,26元/米,就是140.4元;普通的杆15/米,三米就是45元;圈2元/个,一般得用32个,就是64元;打孔带8元/米,就是43.2元;要是带上花边的就是8元/米,带上花边外层要加上布26元,总共69.2元,一共361.8元,最低给你340元,你看怎么样?”

记者细算下,按照这位商家的算法,配件的价格占了窗帘售价的一大半,而按照批发价算,这些配件总共只有67.14元,单配件商家就获利132.46元,配件的毛利占总价近四成。

一家销售窗帘的商家说,一般顾客来买窗帘就奔着布料讲价,其实布料在整个售价中比例并不大,布料根本就不赚钱。“窗帘的布料不赚钱,全都靠配件,你去打听打听,卖窗帘的,布料几乎都是赔钱。”

一位市民的体验

自己做窗帘能省一多半

临清市民李先生最近忙着装修,看到市场上的窗帘价格高,他准备自己做,还特意从临清到聊城来买窗帘的配件。他手里拎着一个包,里面装了一卷窗帘布,另一只手里拿着两盒东西。“我买了两盒圈,才花了50元,我们临清店里一个就卖2元,做一个窗帘至少要用32个,你算算省下多少。自己做比在店里买能省下一大半钱。”李先生笑着说,他去窗帘店里买布,回去再自己加工。“只要你到批发店里买配件,他们都给你安装。就是买布费点功夫,一般窗帘店里一听你只买布,他们都不卖,因为这样挣不了多少钱,不过有的店也会卖,一般的布料能买到,好点的店里一般不出售。”

一家窗帘销售店的老板说,自己做窗帘的顾客不是很多,大部分都是买成品,一般他们不销售窗帘布,“来买也卖,有些顾客还来买窗帘上的圈,我们也成包卖。”记者在窗帘配件批发店里了解到,销售罗马杆的批发店,一般负责安装,只需交纳一定的安装费用即可。

本报记者 刘云菲