运河调查
爆料热线:2110110

4月份是装修季,本应是家居销售业的一个黄金月,但是作为房地产业的下游产业,受到房地产市场低迷的波及,整个家具业面临着较大的压力。17日,记者走访了解到,许多家具专营店的销量均出现不同程度的下滑,尤其是一些高端实木家具品牌店,销量下降幅度最高达到七成。

房子卖得不好,家具也卖得蔫

今春家具市场如陷“寒冬”

本报记者 马辉

一些家具卖场内格外冷清。本报记者 张晓科 摄

市民挺惜金 家具销量大降

4月份,外边的天气已有些燥热,而在城区的一些家居卖场内,却透着一丝阴凉,而与此相称的是稀少的消费者。

17日,在金宇家居大市场,刚装修完婚房的市民张先生准备入手家具。近半个月,他的新房里只添置了床和沙发两个大件,其他的家具还在考虑之中。“买房子贷了20万元,装修花了7万多,手头的钱也不是很多了,沙发和床花了一万多,剩下的家具不打算买很好的了,实用就行。”张先生说。正在选购家居的市民李先生也表示,买家具能省一些是一些,他正准备选购一些板材家具。

“闲了一上午了,一个客人都没有,最近的生意太淡了。”17日,在天马家具城二楼,某品牌家具专卖店的杨经理告诉记者,跟前两年相比,保守估计,整体销售量下滑了近三成。“往年的4月份,来选购家具的市民应该多起来了,但这个月都过了一半多了,还依然没有啥起色。”杨女士说,家具行业经营大不如前,一方面是外来家居广场的冲击,另一方面也受到近期房地产市场低迷的影响,标价近万元甚至万余元的中高端家具销量下滑尤其明显。

经营某品牌中式家具的田女士告诉记者,最近一个月,他们店里的销售额才能刚刚达到10万元,而去年4月份,能够卖到三四十万元。“现在,人力成本、房租等运营成本都很高,面对萧条的市场,我们也只能硬撑着。”田女士说。

记者走访了解到,更有甚者,一些店面过了春节后还没有开张。

为了引顾客 促销很给力

“五一”未至,为了拉升销量,一些家具品牌已经开始将“五一”促销活动前移,金宇家居大市场内某床品专卖店负责人称,一些促销款的降价幅度达到五成,“堪称这一品牌的史上最大优惠了。”

17日,在红星美凯龙家居广场,每到一家店面门前,服务人员总会迎到门前,作热情的介绍。很多专卖店内的展示品上,都摆上了醒目的5折促销牌。“5折,基本上就没什么利润了,都是以价换量。”

而在天马家居市场内,一家具品牌的销售人员董女士坦言,大家对价格都很敏感,最近一个月销售的家具,促销款还是占了大部分,让利后的价格基本上逼近了底线,而这些利润则都是商家让出来的,碰到一些苛刻的客户,还要送上一些小型家具产品,利润被挤压的很有限了,有时甚至还要赔钱。

“现在正在跟厂家申请促销政策,希望厂家能多发一些特价产品,来缓解一下我们代理商的压力。”董女士说,现在也是硬着头皮搞促销。

济宁红星美凯龙家居广场董事长车建林告诉记者,五一期间,他们将拿出700万元进行让利。“受低迷的房地产业波及,从全国的家居行业来看,都面临巨大的压力。能够正常维持经营成本就是盈利,通过大力度的促销让利消费者,努力挺过家具行业的冬天。”

行业声音>>

降价不可取 品牌质量更重要

“低迷的房地产市场,对其下游的家具业市场确实造成了影响,反映在零售市场上,各家品牌都在进行大力度促销,而这只是被动的应对,并不利于市场的良性发展。”济宁市家具业协会副秘书长马红者说。

马红者认为,为了不在日趋激烈的市场竞争中被淘汰,家具销售厂商都采取了应对措施,而这种应对多为“以价换量”,但这样的结果是,整个市场价格体系在朝向恶性竞争的方向发展。而在竞争中,家具零售企业要生存,必须要以品牌为依托,注重产品自身的质量和款式,更加突出服务,迎合消费者的需求,而非一味的去走高端路线或打“低价牌”,这两种方式都不可取。当下,严峻的市场形势对这些家具零售企业也是一种考验,谁能经受住这种考验,谁就能赢得市场。

天安家电 TIANAN HOME APPLIANCE
一年疯一回 错过没机会
买家电再等一等...
天安家电 红四月 感恩节
万人空巷抢家电
4月21日-22日,仅此2天 2012年唯一家电钜惠
全年最低价,全线产品放量降价
全场小家电、空调、冰箱、洗衣机、电视、电脑、厨具、热水器,即刻购买,特惠进行中...
活动主会场:天安家电旗舰店 地址:太白西路原五交化商场 电话:2378988
活动分会场:
总 店地址:建设中路人防大厦南 邻 电话:2378957
古槐店地址:古槐中路北门小学对 过 电话:2892355
精品店地址:建设中路中区劳动局一楼 电话:2334388
太中店地址:太白中路任城区政府对过 电话:2378776
海尔专卖店地址:建设中路大象集团南 邻 电话:2378996
天安家电 六店联动 郑重承诺
谁价比我低 差价3倍返