

居然之家为何未开先火

—专访“居然之家”临淄店总经理郭宝华

“家”有梧桐树,引来金凤凰

2013年淄博市家居行业最振奋的消息莫过于“居然之家”即将进驻淄博市场。

作为中国家居建材流通业第一服务品牌和国际知名商业零售品牌,“居然之家”对选址有着严格的要求,对合作商家有着严格的考核标准,同样能够进驻“居然之家”的家居品牌即意味着其质量过硬,也预示着在新一轮的家居市场销售中已经占得先机。

今年5月,居然之家与齐鲁国际塑化城正式签约,居然之家成功入驻齐鲁国际塑化城中齐大厦的裙楼部分,整个商场的经营面积5万余平米,以经营中高端家居建材产品为主。消息一经确认,众多商家更是纷至沓来,据记者了解,居然之家临淄店181个席位,申请报名进驻的品牌商家已达700多家,报名情况异常火爆,最终居然之家经过层层筛选,于10月上旬顺利完成了品牌商家正式签约入驻工作。

淄博地区作为“居然之家”山东战略拓展的重要一站,为什么会首选临淄?首选齐鲁国际塑化城?“居然之家”为什么能够引来淄博家居市场这么大的关注?近日记者带着这诸多的问题有幸采访到齐鲁国际塑化城“居然之家”临淄店总经理郭宝华先生。

作为省市区三级重点工程,齐鲁国际塑化城自建设以来广大塑化经营者纷至沓来,项目开始初期就出现了一房难求的盛况;齐鲁国际塑化城以高端的设计、完善的配套、诸多的政策扶持更是吸引了以齐鲁石化为首的众多实力企业的争相进驻;现在全国家居龙头企业居然之家的入驻无疑又为齐鲁国际塑化城增添了浓墨重彩的一笔。

“装房子,买家具,我只来居然之家”,著名演员陈宝国的

这句话在广大消费者中可谓耳熟能详,“居然之家”也以其优雅舒适的卖场环境、品种齐全的品牌高档的家居产品和周到体贴的服务,让众多消费者体验和感受着这句话,享受着居然之家一站式服务的便利和愉悦。

“居然之家”承载着广大家居合作品牌的期望,担负着广大家居消费者的信赖,自然对任何一家门店的经营选址以及周边环境等有着近乎苛刻的要求。

“齐鲁国际塑化城地处临淄西大门,交通便利,东临临淄商业中心及青州市,西距张店区仅十几分钟车程,北通广饶县,具有广阔的辐射半径,居然之家临淄店所在的裙楼又是齐鲁国际塑化城的黄金位置,所以说无论是建筑规格、物业配套、停车场,还是公共空间等方面,这里都完全符合我们居然之家的定位要求,因此我们毫不犹豫的选择这里。”采访中,总经理郭宝华以专业的表述娓娓道来,对此次选址成竹在胸。

抢滩中高端家居市场版图,淄博家居商户反应热烈

其实,“居然之家”的到来也是临淄消费者的福音。

近几年来,随着临淄经济的快速发展,其房地产发展建设势头强劲,同时也带动了大量的装修家居市场需求,但是临淄的家居建材一直没有一个专业规范的市场,众多商家只能在几个有限的区域内进行经营,还经常面临调整搬迁,无处可去的经营困境,所以对一个专业平台和家居商场的期盼日益强烈。

可以说,临淄经济的迅速发展与家居市场发展不平衡的现状预示着其中巨大的市场空间,这也是居然之家团队首选临淄的重要因素。

郭总说:“临淄作为淄博地区经济发展的领头羊,塑化产业及房地产业发展迅速,居民消费水平较高,但针对中高端

消费群体的“一站式”家居商场却处于空缺的状态,我们的人驻是顺势而为,填补了这一市场需求。”

郭总继续介绍:“居然之家一直着力打造中高端家居商场;截止2012年底我们已在全国大中城市开办了70家分店,营业面积达300万平方米,年销售额超过300亿元;名副其实的“一站式”、博采众长的全业态、清晰明确的中高档定位和诚信为本的服务意识是我们的经营特色,并本着“绿色环保”、“让顾客满意”、“向消费者倾斜”的经营服务理念在同行业率先提出了“先行赔付”、“一个月内无理由退换货”、“送货安装零延迟”、“质保期延长至三年”等服务措施。我认为“诚信、服务”和“树立良好口碑”是我们企业的核心价值。”

签约进驻“居然之家”商铺、某高端品牌经营者孙女士告诉记者:“居然之家具有良好的品牌效应,管理规范,定位中高端,对进驻品牌筛选有严格要求,而且为了保证我们尽快达到良性运营,居然之家制定了优惠的租赁价格,这也彰显了居然之家的经营理念和公司实力,因此,我对后期经营很有信心。”

这也就可以理解,为什么“居然之家”入驻齐鲁国际塑化城的消息一经释放,181家铺位,700余商家报名抢铺,招商异常火爆,一铺难求。据业内人士说,这种情况在全国家居市场都是比较少见的。现在,居然之家经过层层筛选,已经和众多品牌商家顺利签约,商家已经全面进场装修,预计于2014年元旦期间开门迎客。

第一家居卖场牵手
江北塑化第一城
相得益彰 共放异彩

其实,选择“居然之家”为战略合作伙伴,齐鲁国际塑化城的开发商——淄博贝瑞建设有限公司也是进行了仔细的斟酌,对于他们来说并不是简单地希望选择一个合作伙伴,而更看重的是合作方的品牌价值和商业价值,以及其进驻后对整个商城业态的丰富和提升。

因此,他们从众多备选目标中选择了“居然之家”进行合作,他们相信“居然之家”的经营实力以及强大品牌影响力符合他们的要求和商城的整体定位。

据郭总介绍,“居然之家”进驻临淄以后将延续她们“诚信为本、服务为本”的经营理念和“让顾客满意、向消费者倾斜”的服务意识,让广大消费者享受时尚便捷的一站式家居购物体验。现在居然之家临淄店的装修施工正在紧锣密鼓的进行中,相信不久她就会揭开神秘的面纱,带给淄博人民全新的购物体验和惊喜。

中国家居建材流通业第一品牌居然之家落户齐鲁国际塑化城,势必会大大提升临淄家居行业的商品档次和经营水平,成为商贸服务业的新亮点,另一方面,有了“居然之家”等品牌企业的纷纷入驻,齐鲁国际塑化城的品牌效应更加显著,一个集合塑料化工业交易、电子商务发展、家居建材经营为一体的综合性商城已经初具规模。

结婚季到来专家支招巧购婚房

适当考虑婚房所属学区地段

对于每个准备成家的青年人来说,家就是一个最为温暖的地方,就算不大但一定要是自己的。“我的地盘,我做主。”正是由于青年人有这样的需要,自去年楼市调控以来,刚需购房人群仍是楼市消费主力。这部分人群大多属于首次购房,大多数人并没有购房经验。而购房需要注意哪些问题呢?

完美生活缺一不可

购房需要量力而行。买房看房之前,可先预算一下自己的经济状况,从而分析一下什么区域、面积多大、什么价位的房子适合自己。据此来决定购房时可接受的付款方式、首付款和婚房总额。一般房贷月供应不超过在两人月收入的50%,以30%左右为宜。

当下准新人购房预算一般都会控制在60-120万元之间,大部分选择贷款购房。建议新人们根据自身情况尽量选择贷款类型,既缓解自身的还贷压力,又能保证生活质量。另外个人的信用资质决定了贷款额的多少,贷款购房前也应该提前充分了解自己在银行的信用评价。

其次,未来短期或长期内



可能会遇到的一些事,将直接影响你的购房决策和生活状态,所以,在购房前不妨做一下未来预测,了解自己在这段时间里,可能会有什么样的事发生,比如,生子、事业发展、照顾老人等,这些因素都应考虑在内,做到运筹帷幄,才能在选房过程中决胜千里之外。

周边配套完善

在快节奏的城市中,新居交通环境、周围配套是否方便就显得格外重要。最好能够兼顾双方的上班时间成本,同时要与双方父母住房距离适宜,三方交通便捷处应该是首选。

小区周边最好有超市、饭店、银行、医院、娱乐场所等商业配套设施,满足日常消费和休闲。此外,子女的教育问题亦很重要,需适当考虑婚房所属的学区地段,周边是否有学校、幼儿园、培训机构等。孩子教育问题关系到其未来,不容小觑。

性价比高 才是王道

年轻人对于户型的要求非常多,既要时尚新颖,又要有足够的私密空间,所以新型复式结构和两居室结构都是不错的选择。不论是从经济还是从使用方面来说,不勉强、不浪费是最好的选择。很多新人考虑到以后子女的需求,首次购房往往喜欢买面积大、房间多的户型,虽然看似目光长远,但是入住后往往会造成空间的浪费,同时存在贷款压力过大等负面影响。新人首次购房还是不应追求一步到位,一味地求大求全只能给未来的生活带来压力。一般而言,两居室相对比较实用,而且不会浪费空间。即使未来有了小宝宝,也能满足使用需求。

新婚夫妻正处于事业上升期,随着经济条件改善、子女的出生,日后可能考虑转向改善型置房。因此购置婚房也应考虑其投资价值,选择具有升值潜力的地段,便于日后转手或出租。

(新京)

