

齐鲁楼市·爱家

我爱我家

下半年,济南家居市场有望好转

□本刊记者 朱俊义

7月23日,记者采访了济南家居行业从业多年的王经理,他告诉记者:“今年上半年感觉特别累,不停地进行促销但收获较少,济南家居建材市场上半年较为疲沓,不知道这种市场状态还会持续多久。”

房产销量略升促进家居消费

家居行业作为房地产业的下游产业,一直受房地产业的影响较大,今年五月份开始全国房地产市场出现了销售量的较快增长。济南市上半年共成交商品房26439套,并且刚性需求占绝大多数,并且现房占比比较高,这必然在下半年形成实际的购买力,因此济南家居建材市场有望迎来销售高峰。据记者统计,下半年济南市

还将有20多个新的房产项目进入实际营销阶段,因此家居建材行业的淡季有提前结束的可能,这也是家居建材行业受益于房地产行业的积极表现。

家居卖场和品牌轮番促销

今年上半年无论是家居卖场还是家居建材品牌促销力度都非常大,促销活动也十分频繁。3.15和五一不用说,平常的周末几乎都有品牌进行促销活动,抽

奖、返现、积分送礼等属于较为常见的促销方式。值得一提的是,法恩莎卫浴等八个品牌发起的“零元置家”活动;大自然地板等八個品牌举办,中信银行济南分行参与的“建材不花钱,交多少返多少”的活动,在济南家居建材行业引起不小的震动,甚至全国不少品牌也想一探活动究竟。上半年的这些轮番促销活动带动了家居建材的消费,但在市场整体消费潜力开发殆尽的情况下,市场对任何促销活动都会反应迟钝。

七月消费者开始主动下单

7月13日,记者在银座家居中心店采访时,看到一种较为奇怪的现象。前来参加促销活动的多数消费者,在每个品牌摊位前都交100元的定金,以确保可以享受到品牌的优惠价格,但是是否实

际购买没法确定。这种现象和品牌的频繁促销不无关系,品牌为了抢占市场而放松对消费者的要挟,只要交100元定金就可以享受当时的促销价格,更为吸引消费者的是交定金就可以参加抽奖活动,促销活动结束后看好产品再交余款,如果没有看好产品则消费者可以选择退还未定金。一位前来参加活动的张先生在接受记者的采访时说:“交了定金还可以退,又能参加抽奖活动,这种只赚不赔的好事,我参加了多次!”对于消费者“主动”观望的行为,一位职业经理人无奈地表示:“消费者能来参加活动就不错了,要求太多容易把消费者吓跑,虽然有不少退定金的,但比起没有下定金的要强!”

家居市场有望走强

对于今年下半年的济南家居

市场,许多品牌经理表现出较为积极的心态。上半年,济南家居市场呈现许多积极的变化,周边较为偏僻的家居建材市场基本处于半停业状态,济南舜馨路一线的家居建材卖场表现得特别明显。

北园路一线的个别家居卖场也被迫转行,这就给其他家居卖场留出了一定的发展空间。大自然地板山东分公司的丁经理表示:“市场的刚性需求还是较强的,特别是济南这种泡沫较小的城市,有实实在在的消费需求,在传统淡季的七月我们大自然地板就是要做出榜样,活动时间就在这个月的28号,我相信一定会成功!”百强家具济南公司的王经理在银座家居燕山店扩建店面时说:“市场不可能一直疲软下去,有刚性需求的支撑,销售一定会好起来!”



 居然之家 Easyhome | 中国驰名商标

装房子 买家具 我只来 居然之家

居然之家重装开业 全城最低价



活动时间:7月28日-8月5日

购家具、建材 成交价基础上 直降8%

买家具,以旧换新再享5%补贴

活动详见店内公示