

# 家居行业如何“过冬”

面对低迷的市场,不少商家开始修炼“内功”

□记者 齐金钊  
qlwbqjz@vip.163.com

“金九银十”这个传统的销售旺季并没有给烟台的家居行业带来太多的惊喜。经济大环境加上家居卖场近几年的快速扩张,烟台家居行业迎来一个“寒冬”。面对冷清的现状,烟台家居业内人士认为,此次寒冬将加速烟台家居行业的分层“洗牌”,利用这个寒冬苦练“内功”才是正道。

## 不少业户 一月没开一次张

10月下旬的一个上午,当记者走进海港装饰材料城,老王正在自家店铺门口无聊地抽烟。“再这样下去,我明年就回家种地。”看着卖场外冷清的场面,老王苦笑着告诉记者,他是浙江人,经营装饰板材生意有六七年的时间了,今年惨淡的行情让他有了转行的打算。

“今年的营业额比去年少了一半都不止,连房租钱可能都赚不回来。”老王在装饰材料城里经营着一家不到200平米的店,现在店里的绝大部分空间都堆满了板材,只剩下门后一小块地方用来休息算账。

老王介绍,今年从年初开始就明显感觉生意不好做了,尽管在传统的金九银十时期,也没有出现往年的忙碌。老王感慨地说,国庆假期做过几单生意后,现在已经20多天没开张了,今年不但赚钱无望,很可能连一年的房租也赚不出来了。

在港城多家家居卖场,记者都看到了冷清的场面,不少业户一个月都没开次张。由于生意冷清,不少店里只留下几个工作人员,而店老板往往都不在店里坐阵了。“这两个月都是我在看店,主要是没什么生意,老板去忙别的事情去了。”在嘉禾乐天家居卖场内,一家实木家具店的工作人员吴女士告诉记者,由于订单太少,老板一个星期都不来店里一次。

## 一些卖场 大搞活动“取暖”

11月1日,记者来到位于只楚路上的烟台富尔玛国际家居生活广场,在卖场的门口外竖立着大幅的“家具秋季联购惠”促销海报,显示着该卖场将举行8个品牌家具的优惠促销活动。

“‘十一’期间人多一点,假期结束后就很少有顾客光临了,即使周末,人也是稀稀拉拉。”富尔玛一楼一家品牌卫浴店的工作人员告诉记者,随着天气变冷,家居卖场的人气也变冷了,不但没有订单,连上门咨询的顾客一天都见不着几个。

“从今年看,整个家居市场都比较萧条。”烟台富尔玛家居卖场一位负责人告诉记者,“家居业跟房地产行业息息相关,这两年持续的调控给行业带来的影响正在逐渐显现。今年整个卖场的销售状况还行,但比起往年冷清了不少。如果2013,2014年房地产还没有回暖的话,那形势就会更严峻了。”

该负责人介绍,今年家居行业普遍冷清,而11月份又正赶上家居的传统淡季,因此卖场的人气确实不高。在未来一段时间,卖场将开展一系列诸如“产品进小区”等活动,加大宣传力度,帮助卖场的商户促销,同时让市民感受到实惠,提升消费兴趣。



市区海港家饰城显得很冷清,少有顾客光临。 记者 齐金钊 摄

## 受楼市“捆绑”,卖场增多生意被“稀释”

烟台一家家装公司的周经理说,今年楼市低迷,买新房的人少,很多人都在持币观望,上游产业的不景气直接造成了现在家居卖场的冷清。据国家统计局烟台调查队统计数据显

示:1-9月份,烟台市居住类价格指数累计上涨0.4%,涨幅比上年同月回落4.3个百分点。

数据显示,截至10月中旬,烟台新房库存量已达到6.25万套,而且开发商并没有因此放缓推盘的速度。新浪乐居统计,10月份烟台共有21个新盘入市,推盘量迎来年内小高峰。

据一位业内人士介绍,2009-2011年三年之间,烟台楼市非常红火,吸引不少地产商在此投资建房,作为下游行业的家居卖场也迎来了一个旺

季,不少商家看准市场,进军家居行业,原有的家居卖场也趁势扩大规模。

2010年9月,嘉禾乐天家居总店在黄务立交桥南面开业,成为当时烟台最大的综合性家居卖场。2011年4月,位于只楚路上的富尔玛国际家居广场落成营业。而今年,红星美凯龙家居广场也将在本月正

式开业。

“放在五年前,烟台的家居卖场就那么几家,现在已经是遍地开花了。”谈到家居行业的寒冬,除了房地产等上游产业的低迷外,烟台一位资深家居行业从业者认为,烟台家居卖场数量规模的不断扩大也在很大程度上稀释了各自的市场份额。

## 市场寒冬,正是修炼“内功”好时机

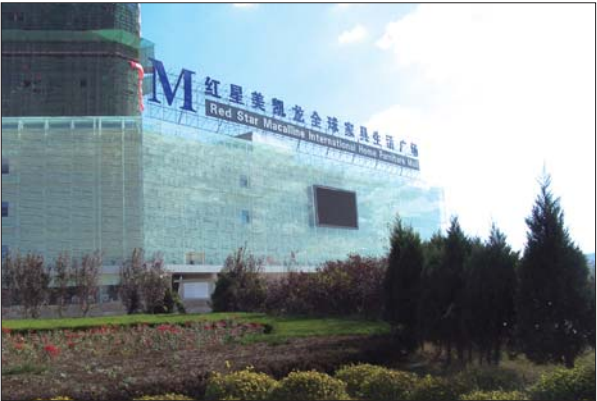
“要价四五万的沙发,最后居然两万块就买下来了,这里面的水太深了。”在记者调查中,有不少市民认为,以往的家居行业存在很多价格虚高、售后保障难的问题。而业内人士认为,此次家居行业面临的寒冬既是挑战,也是一次提高行业规范的机遇,有利于行业的长期健康发展。

业内人士分析,以往繁荣的房地产行业曾一度造就了家具行业的繁荣,也使整个家居行业鱼龙混杂的局面长期存在,遭遇寒冬正是考验企业的理念、管理、耐力的时候,有利于行业的健康茁壮成长。

记者了解到,随着家居行业的遇冷,最先感受到寒冬的北京

等城市的家居行业已经开始推进了“家具以旧换新”、“明码标价”等一系列的措施来刺激消费。烟台多家家居卖场的负责人在承认市场低迷的同时,也认为这是一次挑战和机遇,“市场的低迷也恰好给了行业重新洗牌的机会。对企业来说,现在既是一个挑战,更是一个转型升级的机会。”

“现在市场成长开始变慢,正是我们修炼自己内功的好时机。”烟台富尔玛国际家居广场负责人称,“内功就是我们经营管理的层次提升。通过重新审视现在的市场及未来,提高卖场的服务质量,让消费者更加认可我们的品牌。”



红星美凯龙全球家具生活广场落成,将在本月开业。 记者 齐金钊 摄

### 业内观点

## 升温还得等一等

“未来如果房产调控出现松动,烟台新房库存量得到充分消化的话,家居市场将迎来新的生机,但这不会太快,是个缓慢升温的过程。”烟台建源集团营销中心总经理王豪杰介绍,目前烟台的新房库存量已经突破了6万套,而且随着新楼

盘的不断推出,在未来一段时间内库存量还会保持继续增加的状态,目前去库存成了当下房产商首要任务,家居行业作为房产的下游产业,也要跟着房地产的市场变化节奏来逐步调整自己的战略布局。

“根据目前的市场来看,

烟台完全消化掉目前的库存量可能要花费2年时间,因此家居市场在短期内出现大的改观不太现实。”王豪杰认为,目前开发商推出了一系列的促销活动,但短期内出现销量井喷的可能性较小,因此家居行业的回暖将是个逐步缓慢

推进的过程。

王豪杰认为,烟台房地产行业未来依然看好,因此家居行业的发展空间依然很大,烟台的楼市在很长一段时间内仍将以刚需为主,未来一旦房产调控政策出现松动,家居行业便会随之回暖。