

家居业今年有些怪

旺季不旺淡季反倒忙

本报记者 王金强

往年到了下半年，家居业往往都进入淡季，到了冬季就彻底归于沉寂。然而，今年的情况却与往年不同，今年五月份和“金九银十”的传统旺季却没有见到盆满钵满的繁荣局面，反而是到了年底各大楼盘扎堆交房的时候，各大家居业主、建材商和家装公司忙着向准业主抢单，家居业呈现出小高潮。



本报联合德百家居举办的家居建材摄影比赛。 本报记者 马志勇 摄

特别 点击

家居业有了自愈能力

家居行业是楼市的下游产业，房地产的风吹草动都会对家居行业产生一定影响，二者在某种程度上成正比关系。但是从这两年的市场情况来看，这一“正比例”似乎在悄然发生着变化。就拿2011年下半年来说，政策对房地产市场进行着压制，严格限制买房的数量和热度，反观家居市场似乎没有受到太大的影响。

目前家居业已经发展成一个日渐成熟的产业链条，毋庸置疑已经具备一定的行业自我调控能力和自愈能力，蛋糕细分潮的冲击，换来的是品牌、价格和服务的重新洗牌，八仙过海就看谁能各显神通了。

不少家居建材负责人都表示，虽然政策出台对楼市产生了影响，成交量下滑，但是打压的都是投机者和高端人群，对真正的刚需来说影响并不明显。刚需压力的释放，将对家居业今明两年的发展布局产生非常积极的影响。

本报记者 王金强 整理

市场倒逼努力想办法

今年三月份开始，德州不少家的装修公司也开始了不停地促销，试图借机赢得开门红。然而，尽管装修公司都卯足了劲儿，但市场的疲软状态未能让家居业赢得所期待的那种繁荣局面。

“尽管五六月份我们公司的接单量和市场占有率仍比较多，但相比去年有所变化。”德州城

市人家装饰工程有限公司董事长李波告诉记者，今年整体接单量有所回落，但刚需和高端消费群仍然存在，通过细挖市场，也维持了一定的市场占有率。今年公司的状况是说淡不淡，说旺也算不上。

业内经理人梁先生解释说，淡旺季对于知名的大型正规的装

饰公司来说，可以通过充分释放原有订单，拉动新订单，并联合实力雄厚的材料供应商，给予更多的价格优惠，从而维持总体接单量。而很多小公司靠接单后临时请人来装修，它们的运作方式有很大的不确定性，因而市场整体情况不理想的话，小公司最易受牵连。

冬季不淡布局抢单忙

往年的冬季装修市场往往比较平淡，甚至有不少装修公司已经开始着手御寒，可三八路几家装修公司，却连晚上都在开会，布置新盘的抢滩计划。而上海一家新入驻的家装公司，直接把家装方案送到一个个新楼盘楼下。

这一切，跟年底部分楼盘集中交房不无关系。据某装修公司负责

人粗略估计，目前市场上的高档新房装修需求至少在3000余套，这无疑会成为装修市场巨大的市场蛋糕。城市人家等几家家装公司客服表示，随着集中交房的日益临近，来装修公司咨询或是下单的消费者呈明显上升趋势，“冬装”小高潮已经来临。

德百家居广场相关负责人李

女士则认为，家居建材业没有绝对的淡旺季，可能需要根据季节有所调整，但市场需求才是第一位的。

“都认为家装年底是个淡季，其实今年年底不少楼盘交钥匙，‘冬装’更吃香。”城市人家家装公司相关负责人介绍，淡季没有绝对的标准，年底不少楼盘扎堆交房，反而让他们看到明年的接单量。

荣耀

D26

齐鲁晚报 2012年12月26日 星期二

齐鲁晚报

今日德州

展示 特刊

十年成熟商圈 全国诚信市场

热烈祝贺德州好宜居装饰材料市场 荣获“2012年度百姓最信赖的家居市场”

德州好宜居装饰材料市场自2003年筹建，营业面积达5.8万平方米，是目前鲁西北冀东南地区品牌最齐全，种类最多的专业门类、橱柜市场，是德州市起点最高、设施一流、最为规范的专业材料批发零售市场。

主要经营装饰板材、五金、油漆、地板、橱柜、不锈钢、电工电料、电动工具、家居饰品、玻璃制品、石膏制品、大理石、粘胶、木线、吊顶、防火板、铁艺、陶瓷卫浴、广告材料等。

先后荣获2003年度—2006年度德州市规范化文明市场、2004年度—2007年度山东省规范文明市场、2006年度山东省十大装饰材料交易市场、2008年度—2009年度德州消费者满意单位、2009年度全国诚信示范单位、2011年度全国诚信示范市场。

地址：德州市大学西路258号

电话：0534-2364777

