

# 2008年家装建材市场回顾之卫浴篇

## 高档卫浴扎堆南京

2008年,南京卫浴市场竞争十分激烈,除了产品功能和附加值提高外,高档品牌也开始在南京市场扎堆。业内人士普遍认为,随着租金、环境等因素给商家带来的压力不断加大,卫浴行业将面临一次整体洗牌,行业回暖和复苏要等到一年以后。



参加家居总评榜评选的科勒卫浴

**功能、附加值更高**

时尚创新的设计、经济实惠的价格,经历了数年的发展之后,2008年卫浴行业的竞争变得更加激烈。科勒、TOTO、美标、乐家、和成、箭牌、恒洁……这些消费者耳熟能详的卫浴品牌,不但给消费者带来了美观、实用的产品,同时在设计上也不断推陈出新,增加了很多附加值和新卖点。

边看电视边按摩的浴缸、带mp3的智能马桶、恒温感应便盖……越来越多的智能化产品出现在市场中,一些高档卫浴品牌更是将高科技运用得淋漓尽致。“以前龙头只是一种洗澡工具,现在的龙头不但能感应,还可以带侧喷和按摩。普通老百姓的卫生间也可以带SPA、蒸气甚至桑拿。”科勒卫浴指定经销商南京金屋厨卫有限公司市场部经理谢兴松,向记者介绍了多款带附加功能的卫浴产品。

“卫浴带附加功能早已不是新鲜事,过去价格居高不下,但是今年同样的价格可以多带好几个功能。”成霖高宝有关人士告诉记者,高科技、智能化、多功能的卫浴产品是品牌企业开拓市场的法宝,也是未来卫浴市场发展的大趋势。

**高档品牌扎堆南京**

一直以来,提到高档卫浴产品,南京人最先想到的就是汉斯格雅和高仪。如果想再挑选其他高档品牌,只能驱车前往上海了。今后,这种情况将逐渐得到改变,因为越来越多

**的高档品牌将进驻南京。**

摩恩卫浴一直以中档的价格吸引很多消费者,这个月它即将在卡子门商圈开一个高端精品馆。代理摩恩卫浴的南京恒昌行建筑材料有限公司经理陈耀文介绍,高档精品馆里的龙头起步价就要5000元到6000元,一个面盆价格过万很正常。据记者了解,除了摩恩卫浴外,当代和V&B也即将在年底进驻南京。这些纯进口卫浴和普通国产卫浴相比,价格要翻了好几番,如果国内没有现货,订一件产品漂洋过海至少要三个月。