

2008 居家影响生活 2009 居家改变生活

2009年1月5日,二十四节气中的小寒,很多人觉得这个冬季格外寒冷,早就期盼着新一年的春天快快到来。的确,2008年的南京家居业很不平静,有人躲避责任,逃走了;有人畏惧苦难,倒下了;有人奋起直追,昂扬着;有人勇挑重担,屹立着。其实,黑与白、冰与火、倒下与奋起、懈怠与拼搏,从来都是同时存在的,不经一番寒彻骨,哪得梅花扑鼻香。现在,请您跟我一起回顾,在刚刚挥别的2008年,南京家居行业有哪些应该铭记的大事,又有哪些值得欣慰的数字?以此为鉴,从今日启程,愿2009年的南京家居业,更加健康蓬勃。

2008,居家大事记

新的装饰条例实施

2008年1月1日,《南京市装饰装修管理条例》正式实施。《条例》对提供装修的施工方的装修资质提出了更加严格的要求,规定“从事装饰装修施工、施工、监理、检测的单位应当具备相应资质等级,并在其资质等级证书许可的范围内开展业务;设计、施工、监理、检测等专业技术人员应当依法取得相应的执业资格证书,并在其资格等级证书许可的范围内从事装饰装修工程施工不得发包给不具备相应资质等级的单位或者个人;分包装饰装修工程劳务作业的,应当分包给具有相应资质的劳务单位实施;承包方不得将工程转包。”

新版家装合同启用

经过近一年的起草,南京市装饰行业协会于2008年7月4日开始面向市民公示2008版《家庭居室装饰装修工程施工合同》,并在秋季家博会上正式启用新合同。针对几年来行业中最为常见的装修纠纷,南京市装饰行业协会总结了其产生的根结,并做出了格式化的约定,如装修付款问题、质量保修问题、缺项漏项问题、质量标准问题等,并细化了原合同的相关条款。消费者与家装公司签订新版合同,就可以依据合同格式,在合同中明确一些容易产生争议的问题,从而更有效维护正当权益。

家装套餐方兴未艾

继2007年美庭家居最早在南京家装市场上提出装修套餐的概念并赢得消费者青睐之后,2008年,套餐在南京更加红火了。北京瑞博文、翼超、悠园,越来越多的企业提出了套餐的概念,甚至连一些家装卖场,也推出了建材套餐。套餐这种以平米报价、包工包料的装修模式自然能给消费者提供不少方便,可随着做套餐的企业越来越多,一些不规范的企业的不诚信举措让套餐模式背后的弊端也不断暴露出来,如打包不全、增项陷阱、售后推诿等。想要吃到真正实惠美味的“套餐”,而不是“套”餐,既需要行业的规范,也需要消费者更加理性的选择。

品牌公司大建体验馆

随着东易日盛整体家装体验馆、美庭家居的装修套餐材料展示馆、龙发装饰家居设计馆等先后落成开业,南京家装市场上的体验馆又上了一个新台阶,体验馆经济

也因被注入了更多的新鲜血液而变得举足轻重。越来越多的消费者开始习惯通过家装公司的材料展厅购买材料,而这些新的体验馆的落成,不只是给消费者提供了更大的参观购物场所,更重要的,还给消费者带来了更加全方位的服务和更加新颖的设计理念、更时尚前沿的家居消费理念。

联盛磊阳“人间蒸发”

受到世界金融危机的影响,2008年下半年以来,南京家装市场行情一度低迷,行业洗牌的加剧导致经营不良企业开始退出市场。作为其中的极端代表,联盛装饰、磊阳装饰等不诚信企业的“蒸发”事件,给行业造成了严重的负面影响,家装市场一度陷入诚信危机,行业发展也开始面临新的困境。如何“求生存,再发展”,如何净化行业风气、提升行业信誉、重建消费信心,已成为每位家装从业者不得不思考的问题。

新家具时代论坛召开

2008年9月23日,“新家具时代高峰论坛”在宁召开,来自全国近300位资深专家、家具厂商和经销商齐聚一堂,分析了家具行业的严峻形势,也尝试为家具行业的未来发展寻找方向。正如一位家具厂商在论坛上所说,做家具不要有投机心理,如果把做家具行业当作炒股的话注定是要失败的,但如果把它作为一份事业努力去做,坚持下去明天一定会更美好。

知名卖场火拼卡子门

2008年,宜家、月星、红星三家知名连锁家居卖场先后落户卡子门,加上该板块原有的家乐家、永隆、百安居等卖场,卡子门家居商圈初具规模。新商圈的形成令整个南京的家居格局更加完整,告别了河西一家独大的时代。同时,新商圈也给几个老商圈带来了前所未有的压力,河西商圈是否能抵挡得住卡子门的强势竞争,江北商圈是否能保住原有市场再吸引隔江客流,城北商圈是

否能告别目前的尴尬定位,这些疑问,等待2009年揭晓。

南林大成立家具系

2008年9月,南京林业大学成立家具与工业设计学院,在江苏省尚属首家。成立家具与工业设计学院既是南京林业大学战略性的决策,同时也是基于行业对于设计人才的需求。通过快速完善新学院各项配套设施,包括人、财、物等,新学院在短时期内便实现了正常运作。南林大目前正在加紧完善学校的学科专业建设,整合资源,将分散在不同地方的老学院整合利用起来,同时学校还将制定中长期的发展规划,明确未来的发展方向。

南京地产家具进步大

11月,南京市质监局发布地产家具“红黑榜”,为了全面掌握家具产品质量状况,质监局对不同规模生产企业开展了一次“拉网式”监督检查,检查覆盖全市建邺、江宁、六合、浦口、秦淮、高淳、栖霞、玄武、雨花台、溧水等10个区县。调查结果显示,经过一年努力,地产家具的总体合格率从32.5%上升到70.91%,打了一场漂亮的翻身仗。

“300服务”风靡南京

2008年国庆长假前,在整个建材市场低迷的状况下,柏林地板超市在业内首推“3年质保、0风险购货、0铺装损耗”的“300服务”营销模式。三个多月过去了,“300服务新模式”运行得相当成功,柏林地板超市南京12家门市部销售量同比增长12%,环比增长高达30%。同时,该模式实施以来客户售后安装的满意率更是高达100%。 快报记者 陈勇民

2008,数字话居家

1 名优精品材料展凭票入场

2008年11月7日至9日,由《居家》主办的“南京首届名优精品建材博览会”盛大开幕,本次博览会精挑细选了志邦厨柜、东鹏陶瓷等10多家国内一线建材品牌,并汇集了卫浴、地板、瓷砖、橱柜、冷暖等多种类别,让很多消费者省心省力地一站式购物。值得一提的是,为了给消费者提供井然有序的购物环境,本届博览会实行凭票入场,开创了南京家装建材博览会的先河。

2 京派高品质家装品鉴会轰动业内

2008年7月26日和11月30日,《居家》周刊在金陵饭店主办的两届京派高品质家装品鉴会都取得了巨大成功,两次创造了淡季不淡的奇迹。特别是第二届京派高品质家装品鉴会的举办,在愁云密布的家装市场仍然吸引了150多位业主到场,并且有22位业主当场签约。随着快报《居家》周刊举办的两届京派高品质家装品鉴会的落幕,南京的家装消费者和家装从业者,对京派这两个字有了更加深刻的认识。

3 《居家》在苏锡常三地出刊

作为南京最权威的家居杂志,2008年,《居家》又迎来了一个新的里程碑,成功在常州、无锡、苏州开辟了《居家》周刊。《居家》结合苏锡常当地的乡土人情,通过名牌栏目、深度报道、特别策划等不断服务消费者、引导市场,并策划组织了一系列活动,从而形成了《居家》贴近消费者与市场的特色。如今,在苏锡常三地,《居家》已经成为当地消费者装修的必备参考手册。

6 新劲品牌博览会人气高涨

市场上的家装公司鱼目混珠,为了给消费者更多参考,《居家》周刊分别于2008年7月6日和9月29日举办了两场六大新劲品牌博览会,从诸多的家装公司中分别挑选了六家有资质、有实力的家装品牌向消费者进行推荐,并将这些家装公司的优秀设计师聚集一堂,为消费者提供面对面的服务。两场活动均吸引了两百位左右业主到场,两场活动共吸引了近百户家庭在现场与家装公司签约。

10 采暖系列报道吸引全国关注

2008年11月上旬,《居家》编辑部推出了10篇“关注居家采暖”的系列报道,这其中对市场的分析,有关于采暖系统安装使用的常识,也有关于读者对相关不良企业的投

诉。这组稿件在业内外产生了巨大的反响,编辑部的热线电话一度也成为“采暖专线”。这组报道的影响甚至扩大到了全国,黑龙江省的一家供暖企业在网上看到了报道,在年前就力邀相关记者远赴哈尔滨,商讨年后进军江苏市场与快报合作事宜。

15 建材团购让消费者买得放心实惠

从2008年7月底到10月初,《居家》主办的建材团购活动一直没停歇,从“装修建材团购夏令营”到“金秋万家惠建材团购”,共举办了15场团购。马可波罗瓷砖、科勒卫浴、东方邦太橱柜、大自然地板、安信地板、美步楼梯等知名品牌均参加了团购活动,他们不但拿出比平时折扣更低的团购专供价,还推出了特价、抽奖、折上折等多重实惠。不少消费者从头到尾跟着《居家》的团购活动买材料,从瓷砖买到橱柜,从卫浴买到地板,不但买到了实惠,还买到了放心。

37 《居家》市场占有率领先同城媒体

专业的报道、喜闻乐见的互动活动、贴心细致的服务……快报《居家》的努力,不仅赢得了业界的认同,也深受消费者信赖。根据央视新生代调查机构的调查结果显示,截至2008年12月30日,《居家》周刊在南京家装市场的市场占有率已达37%,在同城主流媒体中雄踞榜首。

1000 首届厨卫博览会三天签了上千单

2008年6月13日~15日,由现代快报和南京市装饰行业协会共同主办的南京首届品牌厨卫博览会在南京市城市规划建设展览馆举行,数十个参展品牌推出了2008款厨卫新品。虽然举办博览会的那两天阴雨,可依然没有减弱市民们到博览会选购厨卫产品的热情,展会现场始终人头攒动,很多参展品牌的签单量都达到了高峰值,创造了淡季中的销售奇迹。本次展会也是南京首次举办专场家装建材展。

2000 快报家装俱乐部发展迅猛

2008年6月,快报《居家》成立了家装俱乐部,到9月5日两期共招募会员2000多名。此外,家装俱乐部的会员企业已经有30多家,涵盖了家装公司和建材行业及部分家居卖场。参加家装俱乐部没有任何门槛,会员能享受到从装修设计构想到后期的软装饰配置,从预算报价到团购装饰材料、家具,以及从技术交底到竣工验收、空气质量检测等一系列相关服务和价格优惠。

快报记者 王燕 袁阳

