

结婚旺季家居市场再掀“争夺战”

每年九、十月份都是结婚旺季,再赶上“金九银十”的传统装修旺季。笔者走访时发现,随着八天的“双节”假期来临,不少新人决定在国庆前后着手自己的装修计划,各大家居卖场由此纷纷迎来了销售黄金期。

与此同时,装修市场和家装品牌商们也陷入“婚装争夺战”。如今虽不需要“十里红妆”,但婚庆家纺用品却是必不可少的。而涌动的结婚潮着实让本市的家装市场“热”了一把。

本版撰文 庄静怡

家居市场因结婚旺季升温

近日,笔者走访本市各大家居卖场看到,逛家居卖场的人群,很多是一大家子齐上阵,随机采访了几位,发现他们都是在装修婚房。

消费者张小姐一边挑选床一边与笔者聊天,打算下半年结婚,“新房都装修好了,现在入手家具性价比最高,所以前来选购一些家具。”

而刚新婚不久的马先生告诉笔者,上个月看中一套沙发但嫌太贵所以没买,今天过来看看是不是有打折优惠,毕竟现在家具打折旺季嘛。

卖场工作人员向笔者介绍,结婚潮拉动了家居卖场的生意,“这段时间到来选购大都是年轻

人,80后的眼光都很独特,喜欢时尚个性的家居卖品。”此外,一般选中档价位的家具的人较多,卖场适时地促销优惠也是吸引顾客的关键。

业内人士分析,此次家居建材市场的销售高潮将在“双节”前几天显现,目前本市的各大家居建材卖场也开始发力,准备在销售热潮中分得一杯羹。单单以促销活动中提供的奖品来说,笔者就发现,红星、月星等促销活动中,以前很多奖品是一些家居用品,而现在越来越多的奖品更以吸引年轻消费者为目标,比如IPAD、IPHONE4S、笔记本电脑等,这些基本都是当下年轻人所喜爱的数码产品。

80后婚房业主成装修主力

近年来楼市调控,刚需成为购房主体,结婚刚需族也成了装修行业的主要消费群体。

“从8月份我们接到的订单来看,下半年自住装修的消费者占了绝大多数,而大部分为明年开春需要结婚的刚需业主。”某装潢设计公司的工作人员如此说道。

笔者从本市几家装修公司了解到,婚装已是刚需中最大的群体,目前正呈现上升趋势,一般都要占到装修总量的30%,多的还要达到总业务量的一般。此外,有的装修公司已经为婚房装修设置单独的业务模块。有的虽然没有单独设立婚装模块,但都有主打婚房设计的设计师。

那么,80后的准新人们又喜欢怎样的装修风格呢?设计师李先生表示,“现在婚装的年轻人更愿

意花钱请设计师设计家居风格。也有不少80后的时尚潮人自己参与设计。”

一般来说,“早婚族”或者是在未来5年内都不打算要孩子的人群,在婚房装修上更追求时尚个性的风格。欧式、乡村田园、等家居风格都是他们喜爱的,或者在现代简约风格中融入更多个性化的设计和装饰。

而28岁之后结婚的“晚婚族”,更多地考虑到婚后不久就要从“二人世界”变身“多人世界”的问题,所以这些人群装修婚房时,更看重实用功能。刚刚结婚的30岁白领潘先生就表示,“会在装修同时规划好儿童房和老年房,尽量避免装修中大量使用玻璃、镜面等设计,以免将来给孩子带来一些不安全因素,毕竟到我实用最重要。”

开设婚庆床品专区

结婚潮让平淡了大半年的家具市场火了一把,那么在与婚庆有密切关联的家纺市场又怎么样呢?笔者走访了本市各大商场的家纺区,以及罗莱、梦洁、多喜爱等多家品牌的家纺专卖店发现,秋季家纺的新品已经上市。同时各个家纺品牌都针对“金九银十”的结婚旺季推出了婚庆床品专区,促销力度也不小。

在大部分家纺专卖店里,笔者看到婚庆床品主打传统、鲜艳的大

红色,面料一般采用提花、缎面和真丝等较高级的材质,花色多样、颇为喜庆。某家纺品牌的销售人员告诉笔者,“通常中老年人比较传统,如果小夫妻与爸妈、老人同住,基本都会选择中国红等主色调;若新人单独住,大多会考虑温馨浪漫的粉红色。”此外,该销售还建议新婚床上用品,最好买4-8套。“其中一套为结婚当天用,平时日常换洗中档和中低档各一到两套。布料和色泽可根据自己的喜好确定。”



企业快讯

尚品宅配 明星见面惠”

2012年9月23日,中国国内首家将“定制”这种独特的经营理念引入家居行业的品牌尚品宅配邀请其品牌代言人周迅亲临上海,于汶水红星美凯龙与广大顾客面对面,推出前所未有的“购”痛快活动。

由于是双休日,商场内聚集了众多客流,周迅的出现无疑在现场掀起了阵阵高潮,不少影迷纷纷用手机和相机记录偶像的风采。周迅与诸多影迷和消费者一起体验家具新乐趣,并且还透露了自己的居家风格:“我的家是一个特别简单但很舒服的地方,我不喜欢做过多的装饰,这样等于我只要有时间就可以随时改变家的风格,我喜欢随心改变,让家里保持春意盎然的新鲜感,而尚品宅配的时尚、个性、定制、环保的产品理念符合我对家具产品的要求。”

红木质量月主题活动 拉开帷幕

9月22日,由上海市家具行业协会主办、上海市消保委家具专业办公室和国家家具质量监督检验中心协办的为期9天的“品质红木——践红木新标,品红木文化”质量月主题活动由红星美凯龙真北全球家居建材1号店承办,在6楼紫光阁红木至尊馆拉开帷幕。活动以“质”为基调,突出“品”的体验,为消费者解读红木家具新国标,引领爱好红木家具的市民迈入红木家具知识的学堂。

日前,上海市家具行业协会红木家具专业委员会发出了《规范诚信经营倡议书》。红星美凯龙作为商场代表,重申了对消费者的九项服务承诺,全力保障顾客权益,包括确保向消费者提供真实可靠的商品信息,并对质量投诉负责。

红木家具国家标准的出台是促进行业健康发展,有力保障消费者合法权益的“利好”消息。本次活动在介绍红木家具新国标的同时,还在22日和30日两天邀请家具协会、消保委家具专业办、国家家具质量监督检验中心以及木材检测等方面的专家莅临红星美凯龙真北全球家居建材1号店为消费者进行红木家具的现场鉴定和消费咨询。

床品普遍花销过万元

笔者注意到,大多消费者在选购婚庆床品时,相比花费和折扣,考虑更多的是花色和面料。“过去结婚,娘家一般会准备‘八铺八盖’,现在不讲究了,但新婚床品还是应该买了好点,其实价格在万元以内的我都能接受。”正在为自己女儿挑选新婚床品的王女士说道。

在罗莱家纺官方商城,笔者看到了名为“爱有灵犀”的提花十件套,体验价为4399元。并且该产品还参加“购婚庆新品满4999元,即赠价值699十全十美大礼包或加499还可换购价值1280元的炽爱花开拉舍尔双

层盖毯一条”的活动。

某品牌的销售人员坦言道,“来店里买婚庆床品的,花费从五六千元到一万多元不等,婚庆床品的销售额基本占到了店面总销售额的1/4左右,甚至接近1/3。到了九、十月的结婚旺季,婚庆床品最高可占到总销售额的50%左右。”

业内人士提醒,目前已进入传统的销售旺季,大部分商场和专卖店都会有各种各样的打折促销活动。床品相对来说潮流度较低,新人们可以留意相关活动,挑选性价比高的购入,可以节约一笔不少的费用。

后记

80后结婚潮 或将带旺家居市场

在采访中笔者了解到,虽然过年到现在的家居市场一直不景气,但仍然有不少家居行业的经营者保持着乐观的态度,他们认为,80后结婚潮的到来会使购房的刚需消费不可避免地爆发,从而带热家居市场。

“80后的一批孩子特别是85后的结婚大概都在这今后的几年了,前两天我一个84的侄子就刚刚摆酒。”某衣柜店老板马先生跟笔者聊到,“结婚总得买房吧,即使是不买房的家庭,至少也会为了孩子结婚而重新装修一次,只要这部分刚性需求还在家居市场就会慢慢好转起来。”

消费者姚先生认为,“新婚房总

得装修,现在的大多都是独生子女,做家长的总想给自己的小孩买最好的,就是家具再贵也得买啊,但是可能就会挑选一些性价比比较高的家具品牌。”

但也有业内人士对此抱着并不乐观的看法,“随着人们观念的转变,所谓的‘刚需消费’作为推动房价上涨的动力已大不如从前。”一位专门经销布艺沙发的店主如此表示。

也就是说,开发商或许过高地估计了“刚需消费”的能量,而且对家居市场来说,“刚需消费”也并不能完全弥补之前家居市场长时间冷清所带来的损失。