

北京灯饰市场新军搅局鏖战“围城”



■ 李飞 尹亚飞 李玲

高端灯饰市场“激战”正酣

“城外的想进去”。近日,记者走访北京十里河建材街时发现,居然之家收购的贺美丽家灯饰城在经过改造后,已挂上居然之家的LOGO,并已于9月21日开业。作为居然之家的首个灯饰城项目,其进军高端灯饰行业的“野心”不言而喻,也引起了业内人士对高端灯饰市场的关注。其实,不仅仅是居然之家,家居行业的另一个卖场红星美凯龙也对灯饰行业兴趣颇大,而一些老牌灯饰城,如十里河灯饰城、万家灯火灯饰广场和高力国际灯具港也一直对高端灯饰市场不放松。

对于普通消费者而言,灯饰虽然不可或缺,但主要是满足功能需求。但对于别墅等高端人群而言,灯饰除了基本照明外,还有装饰需求,需要与房间的整体装修风格搭配,灯饰消费甚至能占到整个装修费用的10%。北京清尚环艺建筑设计院有限公司陈设艺术研究所软装设计师孙琦认为,相对而言,灯具消费在工装、别墅等市场单笔额度更大;而家装单笔额度小,但需求很大。

柏丽廊家居有限公司唐謩瑜总经理也表示,过去高端的灯饰多用在一些公共场所,普通消费者买灯时往往是先看质量再看设计、美感等要素,但是近些年就消费比例来看,大众消费市场正在抬头,未来一定会比公共场所的市场更大。米兰印象北京公司总经理孔良彬也说,虽然该企业的灯饰产品定位高端,但家装消费者也占到了80%,是消费的主力人群。

营造良好的销售与服务环境 尤为重要

近年来,由于楼市调控等因素,灯饰市场

的需求并不旺盛,但是相对于家具建材等家居产品,因为单个产品消费额度小、更新快,灯饰受到的影响相对小一些。北京西玛集团公司总经理李永芬告诉记者,需求不旺也加速了行业的优胜劣汰,“消费者对于生活水平、家居审美的追求一直在提升,高端灯具市场依然非常值得期待。”

看好灯具市场有广阔发展空间的人并不在少数。居然之家靓屋灯饰城总经理苏红梅认为,灯具虽小,但是每一个家庭、每一个空间都需要灯,灯具的数量可能比家具还要多。唐謩瑜也认为,过去灯具市场是一个看似合理其实无序的市场,在泛建材市场基础上发展起来的专业卖场,也为生产厂家提供了一个更好的平台。

中国照明电器协会副理事长兼秘书长陈燕生认为,居然之家等家居行业领头企业涉足灯饰业,有利于企业内部服务体系共享。相对于节能灯、LED灯,高端灯饰的主要差别体现在市场定位上。有些水晶灯或欧式灯,垂下来至少得有1米,即使在卖场展示,也需要有3米以上的层高才能有很好的效果。这类灯饰也只有在别墅或者复式的中厅可能会用得上,普通家庭的房子,层高往往不足3米,挂起来与房间不搭配,也不实用的。

此外,还有一些公共空间,比如高档酒店或会所等地方在进行工程装修的时候可能会用到。如果一定要用在家庭里,还有少量高度在30-50厘米的吸顶灯,可以在一般家庭的客厅、卧室、餐厅等空间使用,但是因为产品本身比较小,所以展示效果也有限。

高端灯饰之所以高端,一个重要原因就是产品本身的材料与工艺。中国照明电器协会副理事长兼秘书长陈燕生表示,水晶灯所使用的玻璃珠也是分档次的,最好的比如施华洛世奇的水晶,其次就是埃及水晶,再次就是国产水晶或玻璃。北京煌家佐龙照明有限公司总经理沈芬珍认为,商家在售出灯饰产

品的同时,也会推出一些软装设计产品,并给消费者一些室内软装布置的解决方案。此外,高端灯饰在价格合理的基础上,还会有更周到贴心的售后服务。

市场混乱盲目打折 削弱品牌含金量

9月5日至6日,记者分别走访了位于北京北五环的某灯饰博览中心和位于十里河的某灯mall精品馆。作为定位中高端的卖场,二者均未在布局上对灯具品牌进行分类,古典灯、现代灯、水晶灯混杂在一起。记者发现,两家卖场都有不少灯饰品牌以较低折扣出售。

记者在一家名为欧雅特专卖店门口一个临时广告牌上看到手写“全场4.5折”的字样。据销售人员介绍,目前全场都是4.5折以下的折扣出售,部分老款更是4折优惠。比如一款欧式灯,标价1万元但折后只要4千多。在另一家标美灯饰的店里,一款标价7500元的水晶壁灯,询问时只要1500元。

在灯mall精品馆的雅明灯饰店内,一盏标价1千多的古典灯,询问价格时仅400多。销售人员介绍,该灯为纯实木手工雕花,目前4折出售。在一家名为金辉照明的店内,销售人员也介绍说,该店商品全场5折。当记者表示可能过两天带朋友过来买,对方表示,如果有必要可以在带朋友来时报价6折,差价归记者。

一说到灯饰品牌,多数消费者就会想起松下、飞利浦等,然而这些品牌多数原本是做电器产品的。而那些重设计、重工艺,在风格和造型上进行创新的水晶灯、古典灯等品牌,消费者就知之甚少。即使是施华洛世奇的灯具,消费者更容易想到的也还是一个水晶品牌,也非专业的灯饰品牌。所以消费者在选择灯饰产品时,也不是直接寻找品牌产品,而是先看哪款灯所展示的样式漂亮,再看价格

决定是否购买。

由于灯饰产品的造型各异,消费者要货比三家没那么容易,而高端消费群体对这类产品更多是出于设计、审美的需求,对产品的价格并不敏感。因此这类产品的价格并不透明,市场上常常有“跳楼价”、“甩卖价”等一折、二折的现象发生。居然之家靓屋灯饰城总经理苏红梅表示,灯具行业因为门槛低,目前市场上的经营仍然相对混乱。灯饰企业多数都是一个卖场交给一个经销商做,但也可能会出现一个卖场一个价的情况。

业界观点

“高端一定要名副其实”
——常毅,北京照明电器协会秘书长
当前,我建议企业更多的是要练好内功,提升人员业务素质和技术素质。灯具卖场定位高端,有企业自身发展的需求在里面,但是既然声称高端,就一定要做到名副其实。比如水晶灯,所使用的水晶必须是真的,经得起检测的,所有的产品都应该是质量过关、环保达标、满足绿色照明条件的。在这个基础上,再力求做到明码实价、周全服务,有作为高端企业的信誉和诚信,要让消费者实在感受到“高端”。

“卖场对价格要进行控制”
——苏红梅,居然之家靓屋灯饰城总经理
之所以称为高端灯具卖场,最重要的就

是北京照明电器协会秘书长常毅认为,根据北京消费者的情况,高端灯饰也只是面向小众的市场。普通家庭使用的灯饰,仍然是样式较为简单的吸顶灯等,此外再配合一些台灯、落地灯共同使用。虽然高端灯饰中,也包括样式别致的落地灯、台灯,但这些灯具在一个空间里,往往不是主灯。而一个空间在某种风格的单个灯饰之后,没有相应的软装或者其他类似风格的家具产品相搭配,也难以体现该款产品原本要表达的效果。

是品牌。居然之家靓屋灯饰城所引进的都是国内外顶级的一线品牌,比如金达·维沙华、宝辉·奥莱尼斯、伊莎贝尔等国内顶级品牌,以及意大利品牌摩拉、基丁尼、AK水晶、ITALMO,奥地利的施华洛世奇等,这些品牌并不是在北京所有的卖场里面都能找得到的。

此外,本着为品牌负责,也为消费者负责的态度,平台的服务一定要到位,卖场开业之初即实行统一收银。即使暂不实行明码实价,也一定会对价格进行控制,不允许出现两折、三折都可以卖的情况,并朝明码实价方向努力。而且与以往定位高端的卖场最大的区别,是将灯具按楼层进行分类,水晶灯、欧式灯等一目了然,更方便消费者选择。



镇江亚太装饰城将盛大开张

■ 房国

日前,江苏镇江装饰城商户入驻亚太广场。据悉,亚太装饰城将盛大开业,目前尚有少量黄金商铺特惠招商中。

亚太广场是一个集专业家居装饰、建材、五金、机电直营的综合性商业广场,位居丁卯核心区域,近年来,依托丰富的资源和独特的交通优势,镇江丁卯已经成为投资者兴业的一方沃土,正逐步成为“高新技术”的密集区、工业经济的承载区、清新靓丽的居住区、市场繁荣的商贸区。无论是在商业、教育配套、工业园区的发展,都已如日中天之势在这片土地上发展着。同时,亚太国际二期亚太公寓现已全面开展现房交付,作为丁卯片区第一

长乐五金建材批发市场 明年投用

■ 祝健 黄燕云 郑曙闻

9月19日,记者来到位于福州鹤上镇的长乐五金建材批发市场施工现场看到,一幅幢高楼拔地而起,巨型吊车来回吊运着材料,挖掘机挥动着巨臂,整个工地井然有序。

据项目总工程师许楚坤介绍,长乐五金建材批发市场项目总投资4.3亿元,目前已完成投资2.3亿元。工程进度方面,4幢高楼最高已经完成到8层,19幢多层建筑物部分已封顶,完成工程量也过半,项目将于今年10月底全部封顶,有望于明年的五六月份全部完工并投用。

据悉,五金建材批发市场是长乐鹤上物流园区项目的一部分,该物流园区规划用地约5000亩,以新福北线为中轴线,东至沙京公路、西至北山旧矿点、北至峡漳线、南至桃坑村。物流园区内规划建设四星级商务酒店、商务大楼、员工生活区、商业服务区、现货交易场(物流中心)、市场区、国际汽车综合广场和国际家居采购中心等项目。

科技高楼,总高108米,是片区档次感最强、品质感最高的科技建筑,整栋大楼以城市之光理念打造采用楼宇发光系统。按星级酒店大堂装修并分设两个精装大堂,7部高速电梯给您带来快速便捷的生活体验,每户都是落地景观窗设计,无限延展视野,且所有的玻璃都采用目前最为高档的6+16+6的LOW-E双层中空玻璃,其防辐射、隔音隔热性能非常好。

据亚太国际置业顾问反馈,现在项目在紧锣密鼓地交房之中,亚太集团开展了一项创新和极具特色的服务,“缤纷生活季·菜单式精装”服务。客户可根据自己个性化的喜好选择装修风格,亚太集团专门聘请浙江亚厦装饰股份有限公司承办。

金海五金机电城庆中秋暨二期内部认购选号活动举办

■ 易辛

2013年9月20日,西北地区第一五金机电综合体——内蒙古金海国际五金机电城“同庆中秋”大型晚宴暨二期内部认购选号活动在呼和浩特市隆重举行。当天高朋满座、济济一堂。内蒙古五金机电行业协会会长、金海置业有限公司董事长张国忠先生携商会全体副会长共同出席宴会,并发表了热情洋溢的讲话。

金海国际五金机电城二期客户俱乐部自2012年10月10日成立以来,得到了广大会员的倾力支持,为了回报广大会员金海国际五金机电城多次组织会员活动,丰富会员生活,彰显会员身份,同时也在二期项目本身下了功夫,工程按照计划逐步推进。

宴会当天,金海国际五金机电城二期会员俱乐部200名会员及主流新闻媒体等社会各界宾客齐聚一堂,同庆中秋。金海国际五金机电城二期内部认购选号活动同时进行,

沧州国际五金城认筹活动圆满结束

■ 房间

2013年9月12日,河北沧州国际五金城认筹活动在项目售楼处(新华区长芦南大道与百川路交会处)隆重举行。本次活动由沧州华泰国际五金城市场管理有限公司举办。现场包括受邀业主、嘉宾、赞助商、现场媒体等在内数百人齐聚一堂,参加了本次活动。

活动定在当日上午9点正式开始,时针刚过上午8点半,就陆续有嘉宾来到沧州国际五金城接待展示中心。还不到9点,现场气氛就已经非常火爆。面对嘉宾们的提问,置业顾问热情并详细地回答了每一个问题。上午9点钟,在现场工作人员的指引下,到场的嘉宾有序的办理会员卡。众位到场嘉宾纷纷为

选号过节 一举两得



●金海国际五金机电城张总发表演讲。

2013年9月21日选房活动将正式拉开帷幕。此次活动不仅充分的展现了金海国际五金机电城品牌形象,更让社会各界了解到,金海国际五金机电城正以西北地区第一五金机电城市综合体的名义全程领航价值,为呼和浩特市缔造财富新领地,成就商业典范。

金海国际五金机电城二期,位于呼和浩特市回民区海西街与西二环交会处,是对一



得到会员卡而高兴,同时项目方也为到场嘉宾准备了精美的礼品。

沧州国际五金城是由沧州华泰房地产开发有限公司倾力打造的大型五金机电专业市场。作为沧州市重点项目,得到了沧州市、新华区等各级政府及中国五金机电各大行业协会的大力支持与帮助。项目位于长芦南大道与百川路交汇处,地处沧州东部新城及省

级物流产业集聚区——沧东物流园区的核心区域,区位优势极其明显。项目占地227亩,总建筑面积30余万平方米,总投资15亿元人民币。项目规划先进、配套齐全、功能完善,是以五金机电产品交易为主,融博览展示、仓储物流、商务办公、信息交流、生活配套为一体的“一站式”五金机电交易平台。



●会员认真阅读金海国际五金机电城资料了解项目二期详情。

期的资源优化、产业更新与容量补充。二期总用地面积80亩,规划建筑面积约15万平方米,总投资约5亿元人民币,二期由C、D、E座三栋大厦及裙房组成,C栋17层,D、E栋14层。C栋计划引进星级连锁酒店,除1-2层底商外,其余产品不单套出售;D、E栋作为中间核心地段,业态多样,可充分满足商务及周边配套需求,1-2层底商单层面积为38-

80平米,因为是框架式结构,所以可根据经营需要自由组合;3-4层为大开间办公写字楼,在办公同时,还可享用二层屋顶平台休闲区提供的例如小超市、咖啡吧、茶吧、美容、足疗保健等各类休闲配套服务。D栋对外单间单套出售,E栋针对大型企业办公需求,整层对外出售。预计于2014年底竣工,2015年4月28日开业。