

淡季不淡，红木市场再掀价格战

平价红木家具受宠，不少商家赔钱销售

□文/图 半岛全媒体记者 徐新东

如同这炎热的天气一般，岛城的红木市场也热度不减，硝烟弥漫。六七月份虽然是红木家具市场销售淡季，但今年的淡季并不淡，近日不少红木经销商陆续打出批发价、厂价直销等各种优惠活动，商家之间的“搏杀”日渐白热化。记者走访中也发现，红木家具因高保值、高艺术价值和传承性而越来越受宠，尤其是平价红木家具开始热销，原本“高大上”的红木家具开始更多地走入平常百姓家中。

厂家“坐镇”低价直销

6月28日上午8时许，位于云岭路12号上的青岛忆古轩红木楼店就已经开门营业，而这比往常整整早了一个小时。由于在7月2日店里要举办一次厂价直销的优惠活动，十几名店员正在紧张地准备着。

写着“反暴力 厂价直销三小时横扫一切潜规则”以及“广东红木家具直销价”等宣传海报悬挂在店里的每个角落里。据青岛忆古轩红木楼店的店主陈艳春介绍，由于越南、老挝等红木原产国禁止红木出口，这也导致中国市场的红木原材料价格上涨，可这种价格变化并没有传递到普通的家具卖场。红木家具近两年一直处于供大于求的饱和状态，光青岛就有三百余家红木店，卖家之间一直靠打“价格战”维持，因此整个市场形势并不乐观。

按照往年来看，六七月份原本是红木家具市场的淡季，在整个市场不很景气的状况之下，商家们不愿随随便便放弃任何一个时段。“我们也想着能在这个时期内冲冲量，降价就是一个途径。”陈艳春说，不仅经销商生意难做，其实厂家的生意也不好做，“就拿广东中山来说，各类红木厂多达几千家，竞争压力非常大。”陈艳春说，这一次活动中，厂家也派出了专人前来驻点帮着销售。

“老板给了我很高的权限，原则上是按照批发价来销售，其实只要价格合适就可以成交。”厂家代表陈女士说。

楼市影响，淡季不淡

虽然是传统的淡季，但记者走访中却发现，很多的红木家具店都在搞各种优惠活动。

7月中旬，镇江北路一家家具城要搞店庆。记者在其宣传海报中也看到，不



云岭路12号一家红木销售店打出厂家直销的口号。

红木家具近两年一直处于供大于求的饱和状态，光青岛就有300余家红木店，卖家之间一直靠打“价格战”维持，因此整个市场形势并不乐观。而且六七月份原本是红木家具市场的淡季，在整个市场不是很景气的状况之下，商家们不得不降价冲量。

少红木家具降价销售，而为了拉拢人气，海报中有一款红木中古凳的秒杀价只有160元。

除此之外，李村商圈、城阳以及西海岸的一些红木店也在开展各类优惠活动来吸引顾客。

东方宝鼎红木家具黄岛旗舰店的店主董先生也向记者透露，按照传统经验来看，六七月份往往是红木市场的销售淡季，但今年情况比较特殊，“可以说是淡季不很淡。”董先生分析说，从去年下半年至今，西海岸的楼市比较火爆，“尤其是近来的几个月里，每次有新楼盘开盘，往往都会抢购一空。”董先生说，房子买了就要装修，装修完后就要购买家具。“由此来看，淡季必然不太淡。”

再者，今年上半年，青岛市出台了楼市限购政策，一些原本要投资房产的市民因为不符合政策而被限购，“这部分人手里的资金不能买房了，有人就会把这

部分‘闲钱’投入到提高生活质量上，购买红木家具也是一些人的投资途径，这也是红木家具市场不淡的一个原因。”董先生分析。

平价红木家具受宠

董先生还透露，红木资源的数量毕竟是有限的，特别是东南亚一些国家禁止出口后，国内市场的存量会越来越来少。而从近年来的销售市场来看，红木家具因高保值、高艺术价值和传承性而越来越受宠，尤其是一些年轻人的观念也发生着变化，年轻人中购买红木家具的也越来越来多。

镇江北路一家红木店里推出了一款红木家具，它在传统款式的基础上进行了外形上的改造，增加了现代美感，吸引了不少年轻消费者关注。

采访中，青岛忆古轩红木楼店的店主陈艳春也介绍，原材料黑酸枝每吨的价格超过20万，原材料大红酸枝每吨的价格也在10万~30万之间，因此“高大上”的黑酸枝、大红酸枝（交趾黄檀）等材质的红木家具因为价格高成交量比较低，而相对来说，缅甸花梨、非洲花梨以及南美酸枝等平价原材料加工的红木家具近年来更走量。

陈艳春说，缅甸花梨原材料的市场价是每吨3万元左右，南美酸枝每吨1万元左右，而非洲花梨只有五六千元每吨。

就拿六件套的沙发来说，原材料费、加工费等成本是4.2万左右，而店里的厂价直销价不到5万元。“再除去10%的运费以及店里的水费、电费，员工工资等，所以说其实利润非常薄，甚至有时候会赔钱。不过为了完成厂家的返点任务，我们也不得不赔钱来销售。”事后，陈艳春说。

