



■ 本报记者 张中宝

位于海口市椰海大道、总开发体量达60万平方米的喜盈门建材家具生活广场正在如火如荼地建设,目前已初现雏形,并喊出了打造海南“最生活、最家居”综合商业体的口号。作为继居然之家、美克美家之后的又一家外地大型建材家居品牌,喜盈门的进驻表明我省建材家居市场在重新洗牌的同时,越来越向品牌化、高端化和国际化方向发展。同时,面对外地家居大鳄的抢滩,本土家居市场品牌意识也被唤醒,从容迎战,力争壮大自己。未来海南建材家居市场谁主沉浮?

海南建材家居市场谁主沉浮

外地大鳄竞相抢滩

本土卖场从容应对

本地卖场亟待升级

元旦期间,在海口市东沙路,百联家具广场悄悄开业,而新西源家私广场就在其对面,两家广场相视而望却仿佛“默默无语”。2月4日上午,记者走进百联家具广场发现,尽管形形色色的各类家具摆放整齐,但多是国内中低端家具品牌。卖场有点冷清。同样,新西源家私广场内也不热闹,而且一楼的一些家具也随意摆放着,看上去像个“农贸市场”。目前,海口的建材家居广场除了这两家,还有万佳、宜家、华深国际、永安、润园、城西、国度、金盛达、亚豪、东阳等,除了万佳、国度和金盛达之外,其他经营面积较小,配套设施不够完善且品类不全,难以实现“一站式”购齐的市场需求。究其原因,主要在于缺乏有效规划和引导,造成卖场布局不合理、建设规模小、专业化不强、服务水平不高、高端品牌缺乏等问题。随着海南房地产业的日渐兴旺,海南建材家居业的确亟待从“一条街”式的发展模式向专业化、国际化的大家居市场模式升级。

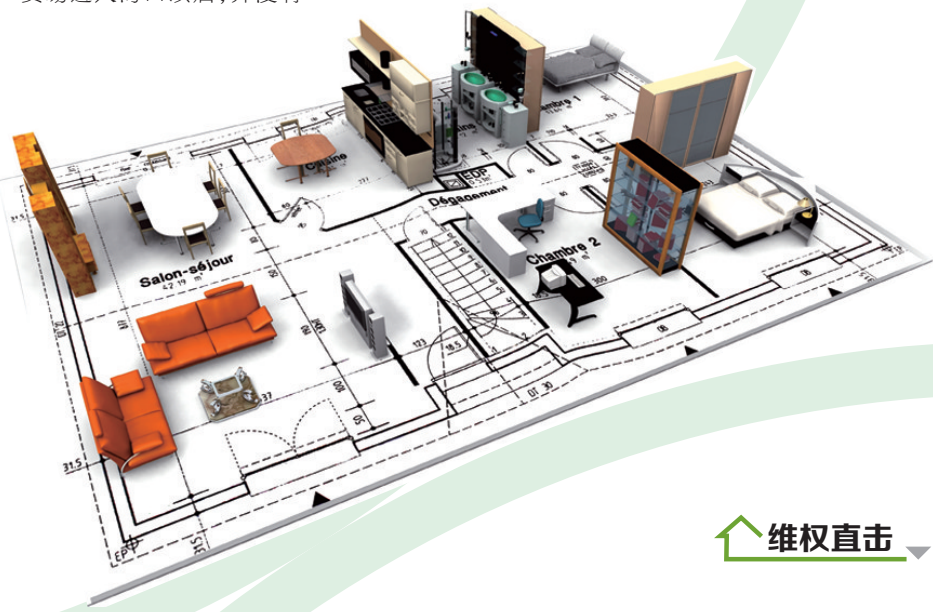
外来品牌做大蛋糕

“近年来,海口乃至海南建材家具市场发展速度很快,但市场的业态并不丰富,高端品牌还是目前本地行业的空白点。”海南现代美居投资有限公司副总经理郑福清说。记者陆续采访了一些业内人士,他们普遍认为,外来一线品牌进驻海口,不仅丰富了业态,还为海口建材家居市场注入了新鲜血液。像居然之家、美克美家等品牌家具卖场进入海口以后,并没有

低价切入,而是面对高端消费人群,力图把市场的蛋糕做大,使家居市场越发活跃起来。然而,在这里也只能购买到品牌家居产品,尚不能实现建材、家具、装饰材料等“一站式”购物。喜盈门的出现,有望改变这一格局,其落成后将成为海南建材、家具、灯饰、软装等品类的总代理基地和品牌总代理的孵化基地。

重新洗牌激活市场

自去年以来,喜盈门建材家具生活广场进驻海南的消息一直饱受业界关注,并引发了业内一波又一波的热议。在海南建材家居行业零星松散的现状下,主营国外进口品牌的喜盈门的到来,或将引发海南建材家居行业的全新洗牌。对于海南消费者而言,越来越激烈的行业竞争将带给他们更佳的购物环境、更透明的价格和更优质的服务。“对于喜盈门、居然之家这些大型品牌的进驻,我们并不担心,反而觉得可以实现错位经营,各自定位不一样。这样的市场业态才能更加丰富,才能满足消费者不同层次的需求,也促使我们意识到要不断提高服务水平,注重品牌意识,优化购物环境,促使整个市场向健康有序的方向发展。”海口万佳家居装饰广场有关负责人对记者说。



维权直击

精装修房不精装修公司在“装”修?北京购房者文昌遭遇烦心事

了。”李女士说,心里落差很大,无法接受这样的精装修房。

装修公司一夜消失

李女士随后来到售楼部,找到之前接待她买楼及签合同的工作人员,要求按照样板房标准,把装修粗糙部分改造好。“刚开始,装修公司一位谢姓负责人说,会向领导反映问题,他没有改造权限。”李女士说,拖了多天都不见有人来改造,拨打那位谢姓负责人的电话,他却说辞职了,不管这事了。李女士又赶紧找售楼部直接接待她买房、签合同的两名工作人员,但两名工作人员都说,她们与同创金圣装饰公司没有关系,也联系不上同创金圣装饰公司的人。同创金圣装饰公司一夜蒸发。李女士懵了:难道被骗?

李女士立即拨打12315投诉热线,文昌市清游澜工商所执法人员来到售楼部调查,但现场的工作人员都说,他们不是海南同创金圣装饰公司的人,也不知道这个公司在哪里。经过调查,工商所执法人员查明海南同创金圣装饰公司注册地在海口,根据程序,李女士投诉被转到海口。海口工商局查实,该公司登记注册地是龙昆南路42号钻石大厦A座

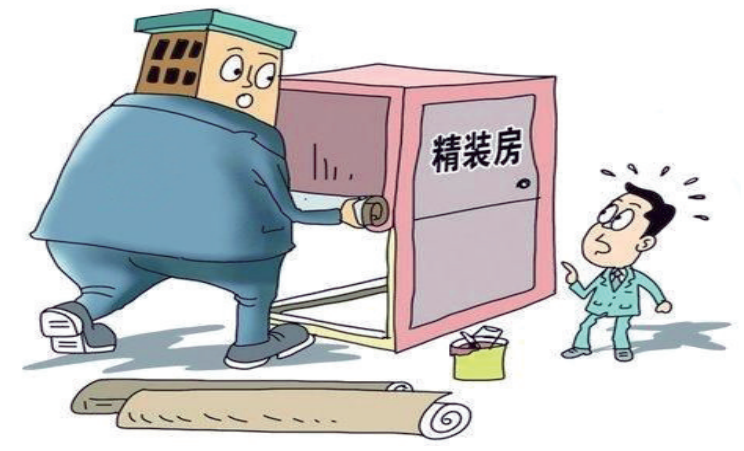
703房。海口金盘工商所执法人员徐明赶到现场,发现该房没有挂公司之类的招牌,外面看着像民居。隔壁的人告诉徐明:没有见过有人在这里办公。

李女士买的精装修房,为何装修粗糙?负责房屋装修的许先生透露,他是从海南同创金圣装饰公司承接的工程,按照合同约定每平方米装修标准是850元,总的装修款也就7万多元。对于李女士付24万多元装修款的事,他不知道是怎么回事。李女士的装修合同上确实写着装修款只7万多元。但李女士也向记者出示了海南同创金圣装饰公司开的其他款项的收据,上面写着“房屋装修及手续费”的字样。

避免更多人上当

“付了24万多元装修款,结果却只有7万多元用在装修上,这事不能就这么结束。”李女士表示,希望相关执法部门积极作为,帮她减少损失,更为重要的是,要防止更多的消费者像她一样受骗。

徐明表示,将继续查找海南同创金圣装饰公司,并向上级部门反映,在一定期限内如果还找不到,将把该公司列入异常经营名录,向全社会公示,避免更多人上当。



名盘速递

恒大外滩,新春一惠到底



春节的脚步越来越近,海口·恒大外滩奉行恒大地产“民生地产”宗旨,在新春佳节推出5重豪礼的优惠惊喜,真正惠利于民、一惠到底。

新春特享5重豪礼

海口·恒大外滩,新春特别推出“2015新春嘉年华感恩大回馈”活动,从2月2日至2月28日期间,乐享5重豪华大礼:到场既有礼、新春特惠88折、一次性付款享95折、“老带新”活动享98折、幸运大抽奖;这个2015新春,恒大外滩与您一起喜迎新年,开启一整年幸运时光!

55万m²奢适上城

海口·恒大外滩,是冠军房企恒大在海南的最新力作。项目雄踞国贸商圈、金贸商圈、友谊商圈三大核心商圈的交汇处,北瞰海口新港,簇拥三大主题公园,天赋独一无二的自然之美,雅致生活,每一眼,都收纳至上美景。项目规划总面积55万平方米,社区专设约20000m²商业街,1200m²国际标准游泳池、约300m²运动健身天地、约700m²儿童游乐园、约350m²网球场、约300m²羽毛球场、约300m²森

林广场等休闲生活配套,孕育精致的生活格调。

十大卖点高性价比

1、逾300米高城市综合体,都市繁华一览无遗;2、交融国贸、金贸、友谊3大商圈,毗邻区政府;3、片区是2014年市政规划的重点区域,发展潜力巨大;4、超一流高尔夫练习设施、私人游艇俱乐部、五星级威斯汀酒店等缤纷国际配套环侍;5、2600亩三大公园环伺,涵养无限绿意;6、2万平方米滨海商街,满足一站式生活需求;7、湾区门户,北瞰浩淼碧海;8、携手国家一级物业,“一对一”配套式服务;9、9A精品家私,拎包入住;10、恒大地产,中国房地产企业十强之一,恢弘构建全国版图。

一线瞰海豪宅火爆加推

恒大外滩,96-127m²一线瞰海豪宅,新春特惠火爆加推,首付3万元起,且送1600元/m²豪装,在配套、装修、产品全面升级的基础上,将给您带来前所未有的高品质感。
品鉴热线:0898-3633 8333
项目地址:海口市龙华区渡海路2号恒大外滩

精装修房不“精”

李女士来自北京,去年4月份,在文昌市清游澜开发区的同创碧海城——美兰海岸小区看中一套91平方米的房子,看完精装修的样板房,她非常满意。

付款的时候,在售楼处,开发商让她签两份合同,一份是购房合同,一份是装修合同,分别与海南新鸿置业有限公司和海南同创金圣装饰工程有限公司签订。按样板房标准装修,装修款总计24万多元,但装修公司只开7万多元发票,说是避税。李女士开始不同意,但装修公司说,其他的开收据,收据上写明是装修款及手续费。李女士最后同意合同只写装修款7万多元。

近日,李女士一家来到海南,准备在自己精装修的新房里过春节。然而,赶到同创碧海城——美兰海岸小区验收新房,发现装修标准与当初看的样板房不一样。

“水龙头及小五金之类的,一看就是低档货,根本不是装修合同里约定的高级门锁及五金,更让人受不了的是,还没交房,门把手都松动得快掉下来

地产在线

2015与您一起分享收获

海航地产迎新回馈系列活动全国启动



如果说2013年是海航地产筑梦之年、梦开始的一年,2014年的快速发展与非凡成就,则可以称为圆梦之年——海航地产,在2014年成绩斐然。海航地产的快速成长,离不开每一位客户的支持与陪伴。在这个收获的时刻,海航地产不忘感恩与回馈客户,值此2015年迎新之际,与海航地产客户一起分享这喜悦的成果。

斩获荣誉 共同成长

在全国每一位客户与广大朋友的关注与支持下,2014年是海航地产飞速发展的一年,取得了不凡的销售业绩与行业荣誉,包括再度进入中国地产100强、跻身前54名;蝉联“中国房企销售50强”;蝉联“中国蓝筹地产”奖,并一举摘得“中国最具综合影响力地产企业”;荣获2014年度“最佳口碑企业奖”;跻身2014年中国房地产销售额百亿企业,排名第44位;凭借在品牌及产品建设等方面的不懈努力,海航地产在全国范围内的品牌影响力不断攀升,海航地产荣获“2014中国最具成长力品牌地产奖”。

15城20盘联动 50场感恩盛会

在这个收获的时刻,海航地产不忘感恩与回馈客户,全国15城20盘盛大联动,举办以“2015,与你一起分享收获”为主题的2015年迎新客户回馈系列活动,50场感恩盛会隆重启幕,与全国朋友们一起分享这喜悦的成果!

海航地产,以“合作”之心、“和谐”之志、“大爱”之情为筑梦的基石,建筑天地间之大美,真情回馈,为您创造幸福生活!

名人侃房

今年别买黄金买房子

——著名经济学家 郎咸平

日前,郎咸平对媒体表示:“2015年,黄金将继续疲软,中国的房地产会恢复常态化的发展。买房的话,一定要尽量选择常态化的住宅,这要尽量满足四个条件:第一,住宅是否具有本地的特色?比如上海内环、北京三环、四环以内或者邻湖面海。第二,是不是学区房?第三,是不是地铁房?第四,是不是刚需房?如果这些条件满足的越多就越常态化,这样房子即便不会暴涨,也可以获得比通货膨胀多一个百分点的收益。”

2015楼市集中去库存

——朗诗集团董事长 田明

朗诗集团董事长田明在接受中新网房产频道采访时称,2015年,房地产市场会比2014年的表现好一些,楼市主要任务就是去库存。前些年房价和成交量的双增长行情不会再出现。“中国很大,每个地区形势不一样,每个地方不一样的表现。比如北京某些地方、某些楼盘可能会供不应求,可能会卖得很好,但是从全国整体而言,大趋势是‘量价齐飞’的时代已过去。”

成交量会升但房价不会涨

——华远集团前董事长 任志强

虽已交接“华远”的指挥棒,但一向被冠以“大炮”之名的任志强,其影响力却丝毫未减。最近,任志强再次“预测”:“2015年,根据各种情况测算,销售额会迅速回升,从去年9月份销售的最低潮开始,此后销售基本上是处于持续上升的状态。但是价格不一定随着销售量的上升而上扬,因为还有5.9万亿库存没有消化完,还有巨大的消化数字,消化得差不多了才可能改善库存状态和市场供求关系。”

楼市面临三大挑战五大机遇

——绿地集团董事长 张玉良

日前,绿地集团董事长张玉良在接受《经济日报》采访时表示:“2015年我国房地产市场仍然会稳健发展。当前和今后一段时期,房地产业面临外部环境的三大挑战,分别来自高增长红利缩减、房地产行业转型调整和外部商业模式剧变。当然,外部环境也带来五大机遇,包括我国经济中高速发展、消费需求不断升级、新型城镇化持续推进、经济社会全面深化改革和经济全球化不断扩展。”