

登陆A股成为上海主板定制家居第一股

好莱客上市搅热定制市场

本就是硝烟四起的定制家居领域,随着广州好莱客创意家居股份有限公司(以下简称“好莱客”)的敲钟上市,气氛更加紧张。春节前两日的2月17日,继华日家居控股KD整体家居尘埃落定之后,好莱客又成功登陆上海证券交易所,成为A股上海主板第一家定制家居上市企业,也是继索菲亚上市后的第二家衣柜企业。业内人士认为,未来三年,中国定制家居的发展空间十分巨大,好莱客的上市,将定制这一领域瞬间搅热。

好莱客上市飙涨

2月17日,除夕将近,全国人民都沉浸在迎接新年的喜悦中,此时家居业传来一个重磅消息:好莱客在上海证券交易所敲钟上市,成为定制家居行业首家A股上海主板上市企业,证券简称“好莱客”、股票代码“603898”、发行价格为每股19.57元。

好莱客上市在时间选择上,与兔年除夕京东宣布赴美上市颇有异曲同工之妙,一时间消息迅速传播形成轰炸之势,将人们放假的神经快速拉了回来,在惊叹之余疯抢股票,股价直线攀升。据当日上交所实时行情大屏幕显示:9:30开盘好莱客价格为23.48元,较公开发售价19.57元呈现20%的涨幅,9:31股价已经涨至28.18元,涨幅为44%,涨停!醒目的红色数字有力地刺激着行业的心脏。

上市并不容易。在过去的2014年,家居行业出现众多企业扎堆冲刺IPO的现象,红星美凯龙、曲美家具、顾家家居、帝王洁具、亚振家具、欧普照明等十几家泛家居企业积极加入IPO大军,但惟有好莱客一家的首发申请获证监会发审委审核通过,成为2014年惟一家冲刺IPO成功的家居企业。

好莱客为何能成功上市并取得首发涨停的惊人业绩?也许是盈利数据给了投资者信心。据好莱客上市公告书显示,2014年,公司实现营业收入90107.79万元,较上年同期增长38.7%;净利润14264.74

品牌关注



好莱客在A股上海主板上市,董事长沈汉标及其夫人王妙玉携手敲响上市钟。

万元,较上年同期增长41.86%。在好莱客这儿,没有丝毫的冬意,只有大好春光。

“花钱”规划宏大

好莱客尤为引人关注,是因为它并非定制领域的老大,头顶“A股上海主板定制家居第一股”光环成功上市之后,会把募集来的钱做什么,是否会刺激现有定制领域格局改变,这让同行们十分紧张。

据称,好莱客的宏观上市目标是:进一步增强在整体衣柜行业的领导地位,积极提升设计创新能力,将其打造成为国内一流的整体衣柜产品服务商。在此基础上,逐步将产品由以整体衣柜及配套家具为主,拓展为包括卧室、客厅、餐厅、书房在内的整体家居产品,成为整体家居领域的领导品牌之一。为达此目标,好莱客拟募集资金4.29亿元,此资金按轻重缓急将投向整体衣柜技术升级扩建、信息系统升级技术改造、补充流动资金三个项目。其中,整体衣柜技术升级扩建项目总投资约3.2亿元,补充流动资金项目计划占用6000万元,还有4122万元用于信息系统升级技术改造项目。根据计划,募投项目完工投产后将新增250万平方米产能,可以有效满足快速增长的市场需要。中银国际的一份研报指出,目前好莱客的产能紧张,2013、2014年的利用率均为90%,未来募投项目产能释放将带来收入的大幅增长。

如此看来,好莱客上市成功敛

金之后,或将破除产能瓶颈,在继续发挥技术研发、品牌管理、销售渠道、综合服务等方面的竞争优势基础上,“通过原创设计、产品创新,开发设计中高端原创产品,掌握市场定价权”并非不可能。

抢夺定制话语权

如果说在家居行业从大幸福迈向微幸福的当下,还有令人垂涎的蛋糕存在,那或许就是令各行各业虎视眈眈的定制家居。

来自京城主流家居卖场的统计数据显示,2014年家具、建材呈整体下滑态势,惟有定制家居一枝独秀,增长迅猛,有的品牌增幅达50%以上。国泰君安研究报告也指出,国内整体衣柜市场仍处于朝阳成长期,2015年市场容量约为200亿元,在家具整体行业占比仅为20%。受益于家居消费群体年轻化和住宅二次装修趋势,国内整体衣柜渗透率提升空间大,市场容量有望加速提升,年均增速或超30%。

好莱客在A股上海主板上市,成功将券商的眼光吸引过来,将已经硝烟四起的定制家居领域搅得更加火热。值得注意的是,除了资本的涌入,还有企业间的强强联合也在定制领域出现,华日家居控股KD整体家居,注入的就不仅仅是资金,还有木作生产能力和渠道,下一步双方将加强渠道整合、产品研发、品牌推广。2015年伊始,定制家居被好莱客上市搅热,话语权将属于谁,值得期待。北京商报记者 谢佳婷

· 行业动态 ·

集美家居为“双节”大促预热

北京商报讯(记者 赵中昊)眼下正值春节期间,一些家居卖场还没有正式开业迎客,但京城著名家居卖场集美家居已经在为即将到来的元宵节和消费者日做好了营销准备。近日,集美家居在其官网上不仅通过扫描二维码的形式为消费者庆祝节日,而且还为马上到来的“双节”预热。

北京商报记者在集美官网上看到,在一个名为“金羊迎新,拜年啦”的板块上,一个硕大的二维码十分吸引眼球。据悉,即日起到3月3日的羊年春节期間,消费者扫描二维码,便有机会获得节日好礼。为了迎接元宵佳节的到来,集美家居还将在3月4日推出“增值促销”,消费者购物可实现现金升值20倍的优惠,为消费者省足了钱;据了解,为了庆祝消费者自己的节日,集美家居还将在3月14日、15日两天为人们带来更大的优惠惊喜,但目前这份惊喜还未出炉,在给这个消费者的节日留下惊喜悬念的同时,也为羊年春节京城消费者家居购物增加了更多喜庆。

圣象地板独家冠名《中华好故事》

北京商报讯(记者 赵中昊)近年来以娱乐节目打响品牌的浙江卫视在春节期间再推强档好节目——《中华好故事》,2月4日-3月25日,《中华好故事》以励志版“中国好声音”的形象传向全国,与它合作的便是享誉全国的地板品牌——圣象。

据悉,《中华好故事》是一档励志类讲故事比拼大赛,提倡用现代意识生动讲述古代故事,反映中华传统美德和民族精神。这档节目的主题鲜明,节目内容健康向上,弘扬中华民族悠远文化的同时给青少年及全社会带来正能量的传递。复旦大学教授、百家讲坛主讲人钱文忠、北京大学中文系教授龚鹏程、《新周刊》主编才女蒋方舟的坐镇点评,更让节目看点十足。作为在国内首屈一指的地板品牌,圣象地板在生产和管理方面倡导健康和文化,以近期为例,其新推出的竹木地板及取材源自瑞典的“NO.5918系列”,均突出健康环保;中国风系列又将中国文化精髓展现。圣象负责人表示,《中华好故事》的整体定位与圣象的品牌形象吻合,这次强强联手可让品牌传播更有力度。

添雅办公家具甲醇释放量超标

北京商报讯(记者 赵中昊)近日,上海市工商行政管理局发布的《2014年第3季度流通领域办公家具质量抽检不合格情况》显示,著名办公家具品牌添雅被检测为甲醛释放量超标。

标称商标为“添雅”、型号规格为“不可调节,560×600×10”、标称生产企业为“深圳市智丰家具有限公司”的一款转椅因使用说明-要求1、使用说明-要求2、使用说明-要求3、使用说明-要求4、使用说明-要求5、甲醛释放量,mg/m2h不合格登上了质量黑榜。与添雅同登质量黑榜的办公家具品牌还有联丰、派格、国优等,分别存在力学性能-推拉构件强度、力学性能-底座静载荷不合格等问题。业内人士表示,办公家具与消费者的日常生活十分密切,春节过后,一些办公场所又开始置购新一轮办公家具,如果购买了甲醛释放量不合格的办公家具产品,有可能会为办公环境带来潜在危害,办公家具企业应该在这些基本的指标上严格检查。

嘉宝莉微波技术提效水性漆

北京商报讯(记者 赵中昊)水性漆因不含甲醛、无刺激气味、柔韧性好等特点成为近年来家居企业的热门选择,但也因干燥慢、易发霉等问题阻碍了水性漆的推广。近日,国内著名涂料品牌嘉宝莉花巨资研制一种名为微波红外的干燥技术,可通过热传导让水性漆实现快速干燥,助力水性漆驶入发展的快车道。

据悉,微波红外干燥技术是指通过微波和红外线辐射的方式,让水性漆中的水分彻底蒸发。由于该技术的传热效率非常高,能够从里到外瞬间将温度提升,而且加热均衡,从而有效避免了家具上水性涂装易产生的泛白、发霉、开裂等现象。据了解,为推广水性漆新技术,嘉宝莉还新建了家具水性涂装生产线,全力备战水性漆升级。中国水性漆技术联盟主席杨献表示,水性漆在推广过程中仍面临不少挑战,但涂料企业的创新技术能让水性漆更加成熟,为尽快提升水性漆的普及和发展做出贡献。

羊年春节京城家居卖场中最早开门

红星美凯龙首轮营销凸显年味儿

北京商报讯(记者 赵中昊)羊年春节期間,京城家居卖场放假时长创历史之最——普遍放假10天,但有一个家居卖场却不走寻常路,在大年初五就开门迎客,以独具特色的年货购物节迎接消费者,这个家居卖场就是红星美凯龙。

今年春节,在众多家居建材卖场放假10天甚至半个月之时,红星美凯龙的卖场放假通知栏里却写着“大年三十至正月初四”,只放5天假。在初五开业时,红星美凯龙用年货购物节的喜庆形式率先打响开年家居卖场营销战头一枪。2月23日,北京商报记者来到红星美凯龙东四

环店看到,“家居年货购物节”的条幅已经拉开,这里聚集着大量慕名前来的消费者。

这场名为“HELLO2015 家居年货购物节”的开年活动涉及的优惠项目既符合年味,又充满实惠。如抽红包是指消费者单笔实付金额满5000元即可抽取红包,赢取无门槛家居购物卡;除了凸显浓浓的年味,红星美凯龙还针对年初需要装修的消费者推出了实惠的装修家居购物卡预存服务,在2014年1月1日之后交房的业主凭身份证和与其信息一致的2014年1月1日之后交房小区的购房合同到东四环

店,即可花4500元办理价值5000元的家居购物卡,每户最多可办理1万元;此外,红星美凯龙还在春节期间,提前为“3·15”预热,联合众品牌的全品类家居,上千款商品推出开年最低价,让消费者在节日期间享受更高性价比的家居产品。

业内人士表示,由于2014年家居建材市场冷淡,很多商家选择放较长时间假,红星美凯龙选择初五开业,在所有家居卖场中是最早的,但通过足具年味的促销增加了人气,这也是一种值得借鉴的创新营销方式,为新一年的家居行业注入了信心。