



家居产业周刊

Home Weekly



家居周刊订阅号

C1-C4

2017.12.21

总第531期 今日4版 周四出版
新闻热线 64101916
主编 吴厚斌 执行主编 谢佳婷



·年终盘点·

2017中国家居十大事件

事件1 居然之家举办首届北京国际家居展

2017年6月15日-18日，居然之家担纲主办首届北京国际家居展，开展首日便迎来31357人次观众，4天观展人数达87627人次，一展成名。

商报视点：首届北京国际家居展在各种质疑的眼光中交出漂亮的答卷，体现出居然之家强大的运作手法，广东3月、北京6月、上海9月的三足鼎立格局由此基本奠定，同时也展现出居然之家掌门人汪林朋敢想敢做、要做必成的雄心与能力。

事件2 红星美凯龙回归A股

2017年12月5日晚间，红星美凯龙公告宣布，中国证监会于当天对公司A股发行的申请进行了审核。根据审核结果，公司A股发行的申请已获通过，红星美凯龙董事长车建新等待了十年的A股上市梦即将成真。

商报视点：回归A股，红星美凯龙将成为中国家居行业第一个同时在A股和港股上市的企业。可以想象，在“A+H”平台资本双轮驱动下，红星美凯龙将进入下一个发展快车道。

事件3 敏华控股遭浑水做空获家居行业力挺

2017年6月10日，敏华控股遭浑水做空，股价直线跳水10%。在资本市场遭遇危机之时，竞争对手、同行等对敏华的信任和对敏华控股董事局主席黄敏利的支持，形成家居全行业力挺态势。

商报视点：敏华控股并非第一个被浑水空空的香港上市公司，但它遭遇危机时同行并没有落井下石，而是拔刀相助，人们还因此认识了敏华的总成本领先战略，成功地化危机为商机，堪称行业典范。

事件4 新中源旗舰店关闭败走京城

2017年6月下旬“0元购砖”事件的失控，直接导致了位于十里河1.2万平方米的超大旗舰店闭门谢客，新中源陶瓷彻底退出了京城主流渠道，败走京城。

商报视点：从在京年销售额超亿元、店面超过20家

即将过去的2017年，家居行业处于转型升级阶段，市场跌宕起伏，各种事件层出不穷。北京商报《家居产业周刊》根据事件的新闻性、影响力甄选出十大典型事件，作为对过去一年的总结，也通过它们折射这一年来家居行业的发展轨迹。

的陶瓷巨头，到如今日薄西山、掌门人“倾家荡产”，四年间新中源陶瓷上演败走京城的悲喜剧，到底是谁的错？

事件5 国美2.16亿入股爱空间

2017年6月28日，伴随着爱空间创始人陈炜与国美电器首席财务官方巍在签约本上签字，爱空间完成了2.16亿元的C轮融资，国美也正式介入了家装行业。

商报视点：国美入局，给爱空间带来的不仅仅是资本，还有全国1600多家线下卖场。随着一个个爱空间标准化家装体验店在国美落地，爱空间以新零售的新模式向三年百亿的目标奔去，未必是空想。

事件6 TATA木门“双11”公布成交单数

“6.19亿，TATA木门‘双11’圆满收官，感谢39408户家庭对TATA木门的信赖和选择。”2017年11月12日，TATA木门在宣布销售额的同时，同步公布订单数，成为“双11”家居40多个“亿元户”中最特别的一个。

商报视点：各个企业争相发布的“双11”销售数据多为销售额，订单量却秘而不宣，大概是害怕超出想象的客单价引来刷单的嫌疑。像TATA木门这样公布销售额同时连成交单数一起发布的，那才是真正的“双11”数据。

事件7 久盛“凯元年”业绩增40%

2017年4月19日，久盛地板举行盛大“传位”仪式，创始人张恩玖将象征“传承与未来”的景天科水晶交到儿子张凯手中，开启了少帅掌门的“凯元年”。截至2017年10月的数据显示，久盛实木地板销售额同比增长40%，其中实木地暖地板的销售额更是增长了200%。

商报视点：在行业不太景气的大背景下，久盛地板却逆势增长，这种业绩的背后是张凯实施聚焦战略的聚合效应。“凯元年”带给人们的不仅是业绩增长的惊喜，还有二代掌门人也能将企业带向新高度的畅想。

事件8 实创装饰遭遇“倒闭”危机

2017年12月8日，一篇《实创，请你还我们的血汗钱》的文章在微信朋友圈疯传，将实创卷入信任危机。由于经营不善，全国多家分公司关闭，供应商、顾客都将实创当做“讨债”对象，一时间实创资金吃紧，公司高管纷纷离职，站到了倒闭边缘。

商报视点：实创装饰董事长孙威人缘颇好，在危机之中，不少行业大鳄纷纷伸出援手，实创未必不能熬过冬天迎来春天。不过，有了融资就扩张，不讲效益，盲目求大，却是实创在这场危机中留给家居同行的教训。

事件9 家装e站“双11”前陷刷单门

2016年“双11”以2分25秒突破亿元大关的家装e站，在2017年“双11”来临前夕陷入“刷单门”。2017年11月3日，前天猫家装e站济南站投资人周栋东向媒体爆料家装e站刷单造假。

商报视点：面对刷单造假指责，家装e站很快通过官微喊冤，称这纯属故意造谣，意在抹黑家装e站品牌。为了求得好名次，刷单过去只是行业内心照不宣的秘密，如今被曝光，让刷单变得不那么容易，谁能说家装e站不是为净化行业恶习做了一次贡献呢？

事件10 欧派在京单月销售过亿元

2009年破亿元，2015年破5亿元，到2017年仅用10个月即破10亿元，2007年成立的欧派北京分公司在十年间业绩增长了80倍，创造了一城单月销售过亿元的神话。

商报视点：当很多品牌还在努力挤进“亿元户”行列之时，欧派仅在北京一年就销售12亿元，在家居行业绝无仅有。这不仅展现出欧派的品牌魅力，而且体现着高进这个“中国家居第一经销商”的营销能力。平台很重要，谁来运作这个平台同样重要，搭好平台用对人，当是企业做大做强的不二法宝。

北京商报记者 谢佳婷



地址:东南四环吕营村社区1-8号、十八里店南桥往北200米红绿灯(吕营餐饮街南口)见红木第一城牌楼左转直行即到。电话:87696335、87699007 网址:www.jhjmhm.com