

# 家和家美：依托新公园谋建红木小镇

2019年“五一”前夕，一个3万多平方米的新公园，在北京朝阳区吕家营村正式对外开放。这个看似与家居毫无关联的朝阳区便民工程，让家和家美集团总裁田耘喜悦溢于言表：“远处看不到，近处进不去，周围脏乱差的环境终于成为过去，家和家美红木第一城的春天到了”。

这个新公园，名叫“林秀”，田耘创立的家和家美红木第一城，就在它边上。“林”源于“木”；“木”与家居密不可分；“秀”则是一种美好的状态。无论是巧合还是必然，依托着林秀公园，田耘找到了家和家美红木第一城的发展新方向：构建一个以红木为文化主体的红木小镇。

在京城构建红木小镇，这是田耘的一个梦想。将这个梦想逐渐推向现实，田耘一等就是五年。

## 林秀公园带来新机遇

2019年4月底，当北京商报记者开车来到家和家美红木第一城正门时，不由低头看了看导航，心生疑虑：这还是以前那个乱得一踏糊涂的地方吗？

家和家美红木第一城大门正对面，就是还带着新鲜泥土味儿的林秀公园。大片刚刚栽种的树木花草，在春风的吹拂下，争绿斗艳，栾树、海棠、玉兰、白蜡、松柏、木槿、桃树、丁香、樱花……在花匠的帮助下，记者仍然不能将十余种绿植全部辨认出来，只觉得眼前全是春意，处处充满生机。

在林秀公园中间用一块块小方砖铺就的步行道上，一位父亲带着两个孩子在长椅上晒太阳，一对夫妻手挽手在悠闲散步。抬眼一望，家和家美红木第一城在公园的绿树鲜花尽头巍然挺立，5根40多米高的发财柱直插蓝天。公园与家和家美之间那条路旁常年设立的施工隔离带已被清除，往日车辆拥堵，行人、电瓶车乱走乱窜的情景消失无踪，取而代之的是人车分流，机动车与非机动车各行其道，家具城落客的车辆在专设的车位有序停放，一副安闲、祥和的景象。

“以前家和家美常年处于脏乱差环境的包围之中，远处看不见，近处进不来。得益于北京疏解非首都功能的大政策，朝阳区政府将林秀公园作为重点便民工程着力开发，家和家美终于迎来了拨云见日的这一天。”说这话时，田耘露出一脸天真的笑。

这一天，田耘已经等了整整五年。五年中，他心中怀着一个梦想，逐渐酝酿成熟，到了可以推进实施的时候了。



颇具文化韵味的家和家美红木第一城牌楼

## 谋划构建红木小镇

田耘的这个梦想，是在北京建立一个红木小镇。从五年前家和家美红木第一城开业之时，他就怀揣着这个梦想。林秀公园开放呈现的外部优良环境，让田耘坚定了圆梦的步伐。

作为北京最早的家居卖场品牌之一家和家美的创立者，田耘十几年前发起的飞机营销，让家和家美一夜成名，案例写进了大学的教科书。在他看来，中国家具最精髓者，当数红木，红木家具不仅承载着中国传统工艺，而且浸透着中国传统文化，开一个红木城，以此为基地研究、传承、倡导红木文化，这种执念促成了家和家美红木第一城的诞生。然而，周边违建扎堆、道路拥挤不堪、环境恶劣脏乱，让家和家美红木第一城只能在夹缝中生存。

林秀公园的建成开放，除改变了外围环境以外，还直接打通了家和家美红木第一城周边的三条主通道，形成北通方庄、南连亦庄、东接京沪高速的立体交通格局。林秀公园位于家和家美门口，与附近的海棠公园、嘉园绿地互成犄角，休闲通道和消费基础都已具备。现在，可以甩开膀子大干了。”田耘透露，红木属于文化产业范畴，有政策支持，吕家营又有传统文化基础，以红木第一城为中心、古盛发为伙伴、林秀公园为依托，整合方圆数公里的文化资源，红木小镇的雏形已然形成。

为推进红木小镇建设，家和家美红木第一城正在紧锣密鼓地“整容”：高耸的5根发财柱已经整修一新，红木城楼顶准备装上彩灯，不仅白天从公园可以看到家和家美的LOGO，晚上也可以发出绚烂的灯光；广场上的古

旧家具展位外墙已经开始刷漆，准备装上古香古色的门头，形成古典风格场景，展现红木独有的产品特色，晚上以夜市的形式亮起来；红木第一城的外立面也将进一步优化，广告牌重新更换，变得大气、高端、有档次。

## 建立产品直供基地

敢于将建立红木小镇的梦想付诸实施，另一个原因是田耘和他的家和家美红木第一城经历了五年严峻的市场考验，成为北京乃至北京名副其实的红木展示、销售集散地。

家和家美红木第一城五年前开业之时，红木产业正如日中天，5万平方米面积被各大红木品牌瓜分一空，一铺难求。五年里，高端消费被抑制、送礼需求骤降、环保风暴加剧，许多当初的大牌子难以支撑，逐渐撤走，起起落落、进进出出中，如今沉淀下来的100多个商户生意不错，经营稳定。

北京商报记者了解到，目前家和家美第一城的商户大多来自东阳和仙游两大红木主要生产基地，牌子不是很大，但是做工很精细，品类很丰富，大红酸枝、紫檀、缅甸花梨等各个档次的材质都有，价格还不贵。经过五年时间的磨砺，这里成为远近闻名的红木奥特莱斯，质优价廉的口碑不胫而走，很多红木爱好者前来淘货，红木经营者前来批发，就连外国商人也慕名而来，大宗采购销往非洲等地。

“下一步我要做的最重要的事情，就是进一步优化品牌和产品，打通上下游产业链，保持家和家美红木第一城的高品质、低价格优势。”田耘透露，现在多数经营者主要来源于东阳、仙游等地红木厂家在北京的代理，接下来家和家美要主动与东阳、仙游等主要红木生产基地的厂家直接对接，让厂家在家和家美开设产品直供基地。

2019年3月，田耘作为嘉宾在东阳花园红木市场组织的高峰论坛上发表演讲时指出，红木家具行业真正存在的问题不是消费疲软，而是对产品和品牌重视不够，只要做好产品，市场永远都会存在，因为红木代表着中国传统文化，真正的国粹不会过时。

带着这样的信念去践行梦想，田耘构建红木小镇的蓝图上，确立了家和家美红木第一城的近期目标：不仅要成为北方吞吐量最大的红木专业市场，为老百姓提供买得起、品质好的红木家具，还要成为中国红木文化的传承中心，让更多人认识红木、爱上红木、消费红木。

北京商报记者 谢佳婷

居然之家  
Easyhome

成为  
居然之家会员

如何成为居然之家会员

第一步

打开手机APP  
搜索“居然之家”  
或扫描二维码

提交

第二步

填写个人资料  
申请成为品牌会员

申请

第三步

成为居然之家VIP会员  
领取入会礼品

加入

会员专享

98折优惠

积分商城兑换精美礼品

居然之家各业态享受专属特权

(居然福康养老用品、怡星儿童、怡生体育、丽屋超市、居然家政、居然文娱、居然数码、海品猫等)