

# 有卖点更有看点

## 展会预热旺季家居市场

### 看流行,抢优惠

#### 逛品质家居展成潮流

每年如期举办的郑州住交会暨品质家居展,不仅是中原家居行业发展的风向标,也是消费者挑选合适装修公司的好时机。“装修公司那么多,没时间一一了解。媒体举办的展会,一是好公司多,选择余地大;二是媒体具有权威性,值得信赖。身边很多朋友都是通过郑州住交会这个平台找到满意的装修公司的。”一位消费者这样说。

展会云集了众多品牌家装企业,既有外来的强势品牌,也有扎根本土深富地域特色的企业,各企业都针对展会推出了特别优惠,如河南超凡装饰推出了征集千万豪宅的活动;上海美巢装饰还将工程大比武的工艺和材料搬到了现场进行展示,并送出了春季装修的多重优惠;装点未来装饰更是推出净面积套餐,重新为逛展消费者定制了套餐标准。

不少消费者表示,郑州住交会是他们了解和选择装修公司的一个窗口。“能看到一些经典的设计案例,能享受到平时没有的优惠,还能同时与不同的设计师交流,优中选优,可以说,来住交会找装修公司正成为一种新的潮流。”

### 识别材料,咨询常识

#### 聆听家装课堂收益多

“我家装修的时候用的都是环保材料,为什么装修完以后环保检测还超标了呢?”在上海美巢装饰的展台前,李先生向一名设计师咨询

道。这名设计师告诉李先生,单项材料的环保并不能保证整体的环保性,“因为这有一个叠加效应,每个材料都会产生一些污染气体,叠加到一起就超标了。”

在本次展会上,众多消费者都特意赶来咨询相关装修问题。而几乎所有参展的企业都针对家庭装修中的相关问题,推出了人性化的家装课堂,由资深设计师或工程人员坐镇现场,为消费者答疑解惑。

这种形式也赢得了消费者的好评。“以前的展会基本都是企业在唱独角戏,要是不急着装修也没多少人愿意来,但这次不一样,我就是冲着这个家装课堂来的,虽然我要到年底才装修,但过来多了解一些装修知识也是很有必要的。”一名逛展者对记者说。

记者在展会现场看到,针对消费者的疑问,各企业的设计师都给予了热情解答,有些还为带着户型图的消费者提出了不少装修建议,为其进行了简单的设计。

### 重环保,讲低碳

#### 装修更重绿色理念

展会上,北京龙发、上海美巢、河南大地等公司的绿色生态装修引起了消费者的关注。一些商家表示,市民现在非常关注装修的环保细节,要求设计环保、工艺环保、施工环保,加上后期的家居、配饰等环保共同构成

上周日,第十八届郑州住交会暨品质家居展在省人民会堂落幕,在本次的展会中,河南超凡、河南大地、北京龙发、上海美巢、博洛尼、北京新洲、装点未来等郑州一线家装企业同时亮相,所有在清明小长假逛展的准装修业主不仅享受到了大幅度的装修优惠,同时还接受了家装专家全面的装修指导。

晚报记者 熊维维/文 赵楠/图



绿色家装概念。

在展会现场,记者巧遇两对准备装修婚房的准新人,他们表示会找专业装修公司为自己量身设计个性的婚房家装格局。据北京龙发装饰郑州公司总经理邹剑锋介绍,伴随着材料的更新,家装水平也在不断提升,环保节能备受人们关注,家居流行也在演绎“低碳”,将会有更多的装饰品牌将时尚与环保完美融合,利用低碳工艺打造环保家居,向人们传递低碳生活理念。

### 高端访谈

# 有追求更有梦想

## 参展品牌负责人畅谈工作与生活

在第十八届郑州住交会暨品质家居展开幕式现场,前来出席开幕式并参加剪彩的河南超凡装饰董事长王健、河南大地装饰董事长张帆接受了记者的采访,畅谈了他们目前的工作,以及对目前家居市场行情的看法。

### 一流品质 进军高端家居市场

**王健:**超凡装饰今年提出的家装科技化,就是顺应潮流,以高科技提高人居环境,达到消费者环保低碳的要求。比如,中原地带风沙比较大,现在家里保洁得再干净,每天家里还是会进灰尘。通过超凡科技化设计装饰,三年不打扫也能保持无灰尘。房屋长时间不开窗通风就会有异味,经过超凡自动换风科学设计,可以消除房间的异味,保持空气清新。另外,基本上所有客户住宅,都设计有专业安防系统以及家居智能化系统等配备。

**记者:**超凡今年在管理上会有什么改善?

**王健:**今年超凡在管理上的一大举措就是要实施半军事化管理,以更加严格的标准来为消费者服务。公司会在管理模式上有一个统一的标准,统一着装,统一工作流程,避免不规范施工。在这种模式化当中,还要保持每个设计师的个性化发展,要让客户感受到超凡的严谨及创新。

**记者:**今年超凡装饰已经进入了第15个年头,15年来超凡在自我发展的同时还见证了中原家装的发展历程。您认为中原消费者过去这十几年中在装修观念上有什么变化?

**王健:**随着经济的发展,以及消费者消费能力的不断提升,现在河南人也开始向南方城市看齐,更加注重居住环境的品质。但是与前几年消费者只重奢华相比,如今人们在家居装饰上更加理性,在要求美观的同时,更注重实用性,可以说现在消费者的要求比以前高了,这对我们装饰公司来讲也是一种责任感的提升。

晚报记者 万佳/文 赵楠/图

### 高端设计 最能体现设计才华

**记者:**如何看待目前的行业形势?

**张帆:**家装行业是一个朝阳行业,随着城市化进程的加快,家装行业的发展也会如火如荼。经历了前两年的行业洗礼,行业更加规模化、制度化、品牌化。在这样的行业背景下,大地装饰也在不断锐意进取,无论在战略发展还是品牌认可度上都取得了较大发展。同时,今年还是大地装饰对外发展的元年,要在整个河南区域进行扩张,做厚郑州,做透中原。

**记者:**近年来,展会经济带来的经济效益不言而喻。这场展会又将给行业经济带来怎样的影响?

**张帆:**郑州晚报的住交会,大地装饰每届都参加,作为旺季4月里的第一展我们更加重视。整个市场,经过一冬的酝酿,现在处于蓄势待发的状态,这个展会就像一个引擎,一定会引爆家装行业的黄金经济高潮。

**记者:**擅长设计的你,主要的创作理念是什么?又是什么启发你的创作灵感?

**张帆:**我不确定我是否有一个特别的设计“哲学”,不过我总是尝试去完成实用空间。好的设计作品应该站在客户的视角,根据客户提出的要求,想象如果我是他们,那么想象中的房屋应该是怎样,如何让他们身处其中感到快乐和舒适。

我非常喜欢旅行及独处,这样都能



激发我的灵感。我认为设计师很重要的一点,是具有观察不同区域空间文化的眼光,把你看到的,领悟到的,融进设计中,让个人空间具备一种带领人们“重新”游历不同人文的能力,设计中的异域元素,甚至可能让人们遇见梦中的未来。

**记者:**你希望给客户提供一个什么样的居住空间或生活方式?

**张帆:**我要了解客户希望这个居住环境能带给他们什么样的生活方式,我通常采用古典或现代结合的设计元素来布置房间,这让空间显得闲适。许多房屋的布置,在没有去家具店之前是不算完成的,家具的布置带给空间演进式的变化——它让空间更有层次和纵深,也有更多隔断。

**记者:**作为大地装饰的设计总监,能否谈谈在工作中的快乐及不快?

**张帆:**做家装是因为自己真的很喜欢这个行业,做高端客户,设计师更容易发挥自己的才华,个人的设计元素更容易得到体现。在工作中,我只有快乐,没有不快。

晚报记者 熊维维/文 赵楠/图



**记者:**作为河南装饰行业的第一品牌,超凡今年又将有什么大手笔?

**王健:**上月底超凡刚刚在裕达国贸举行了“别墅·大宅艺术设计精英论剑中原暨超凡装饰启动千万豪宅工程信息发布会”。今年,超凡将要全面发力高端家居市场。对于以后别墅市场的发展趋势,改善性需求逐渐旺盛,别墅的客户群有扩大趋势,越来越多的别墅项目开始成为第一居所,因此市场蕴藏巨大潜力和机遇,并且,我们要打造科技化、艺术化、国际化的千万豪宅,让房子变成一种收藏、一件值得欣赏的艺术品。

**记者:**近年来,展会经济带来的经济效益不言而喻。这场展会又将给行业经济带来怎样的影响?

**王健:**这次住交会已经是第十八届了,作为郑州最具影响力的房展会之一,郑州晚报的住交会给消费者和企业建立了一个良好的平台。郑州晚报住交会的“新消费·新人居”主题,不论在形式上还是内容上都具有针对性和实用性,对于消费者来讲,展会能给他们带来一种消费方向的引领;而对于企业来讲,参加展会也是对自身发展的一种鞭策。

**记者:**今年低碳环保家装的呼声很高,超凡在这一领域有什么创新?