

微装修 深挖家装消费潜力

□ 本报记者 陆俊文/摄

房地产市场的变化,也给家装市场带来了重大的变化。新房装修量下降,旧房翻新装修增加。而一种给旧房局部改造的“微装修”,受到了消费者的青睐。记者日前在北京西四环一家家居大卖场看到,这种“微装修”业务被放到了最显眼的展示区,吸引了不少顾客的关注,成为卖场最受欢迎的业务之一。

据记者了解,“微装修”最初兴起于上海家装市场,主要是指局部装修还小的微小装修,不改变房间格局,不进行大的翻新改造,只是对局部、微小的地方进行翻新、更换、改造。比如墙面刷新、橱柜换新、玄关改造、客厅翻新等。“微装修”不会对正常家居生活带来不便和干扰,不用大动干戈,轻轻松松就完成了对家居不适合部分和区域的改造,提升了家居生活的质量和家居环境的美观实用。

据卖场一位销售人员向记者介绍,

因为附近的居民小区都是老旧小区,没有新建的小区,所以她们卖场把装修业务的一大重心转向旧房翻新、改造上来,推出了针对老旧房屋装修的一些新业务和优惠政策。老旧房装修主要有两大块,一块是整体翻新装修,一种是局部改造。“微装修”就是针对老旧房局部改造的一项业务。主要是为了方便一些没时间、没精力,不想折腾的业主,他们的房屋装修已经很老了,有些地方出现问题或者不适合当前的生活要求,但是又不值得为此全屋翻新改造,所以就比较适合“微装修”。

她说,卖场“微装修”服务推出后,受到了附近业主的欢迎,主要是一些上了年纪的业主,家里房子比较老,儿女也不在一起住,想重新装修又没有精力,“微装修”就成了他们最好的选择。总的来看,选择“微装修”的业主,主要是进行卫生间和厨房的装修改造。一般老房子的卫生间最容易出现水管老化、下水堵塞、漏水等问题。而厨房主要是设施老化,

跟不上现代化生活的要求。

此外,儿童房也是“微装修”需求比较大的一块。儿童的成长是很快的,几年的时间,婴儿就成为儿童,儿童就成为少年。而在不同的成长阶段,对房间的审美和需求也是不一样的。但是这种变化又是渐进和细微的,不需要对儿童房做大的改装工程,只要稍微做一点改造和“微装修”,就能满足孩子当前的要求。



业内人士认为,像“微装修”这样的新型家装业务,对深挖未来家居消费有很好的促进作用。当前,房地产市场二手房日益增多,二胎政策的开放,消费者对于改善住房环境的需求提升,在不进行全面装修的情况下,很多人希望通过对家居环境的细微改造、调整,使得生活质量得到改善,因此,“微装修”可能成为未来市场受追捧的业务项目。

□ 双木文/摄

小李居住在北京怡海花园小区,是一套自如公寓,和几个年轻人合租。但是他从来不带公寓钥匙,因为公寓装配的是智能指纹锁,他每天回家一按指纹,门就开了,非常方便。和他同住的几个人也是一样,回家按指纹就能开门。如果有人要退租,搬家,把指纹消除或修改就可以,不用再麻烦地收回钥匙和换锁。小李告诉记者,他之前还在北京天通苑住过别的单身公寓,安装的也是智能指纹锁,入住和退租都非常方便,换个指纹就可以了。

当前,随着自如、蛋壳等青年公寓受到年轻人的追捧,市场份额越来越大,出租公寓逐渐成为新型智能门锁的消费大户。而未来随着智能门锁成为出租公寓的“标配”,出租公寓还将在智能门锁市场带来更大的消费增长。

此外,城市民宿近年来异军突起,为了方便房东远程管理和租客入住,几乎所有的城市民宿房间都安装了智能密码锁,这也成为智能门锁的一大新兴消费市场。

据记者了解,目前市场上的品牌单身公寓,在入市前都会进行相应的装修,风格和配置更适合年轻人的需求,其中智能门锁就是重要的一项。出租公寓安装智能门锁,不仅方便出租方管理和服务,也极大地方便了承租人。原来使用传统门锁,新租户为了安全,都会换新锁,而出租方每次换新租客,都要收回钥匙或是为租客更换门锁,又麻烦又增加费用。未来,出租公寓对智能门锁的需求还将增加。

业内人士介绍,当前,随着人工智能、智能家居、大数据的普及,物联网智能已经被人们广泛认知,品

出租公寓 智能门锁需求大户



牌出租公寓开始大量采用出租房智能管理系统。其中最重要的组成部分就是智能门锁。智能门锁除了方便出租方管理、租客不用带钥匙开门以外,租客退房不用换锁芯,而且可以通过智能系统发送开锁密码,还可以设定密码使用期限,比如租客交了3个月的房租,门锁密码期限就可以设置为3个月,房租到期租客的开门密码也随之到期,可以间接地提醒租客交房租,开锁记录也能为出租房安全管理起到关键的作用。

智能门锁,不但能够给租客和出租方带来更多便利,还提升了出租房的智能缴费,智能安防,智能生活的体验,减少了公寓管理者的管理时间成本。

产业观察

广州市监局: 抽查锁具20%不合格

5月9日,广东省市场监督管理局网站发布《关于2019年度广东省锁具产品质量监督抽查情况的通告》。据通告,本次抽检任务由广东省中山市质量计量监督检测所承担。共抽查91家企业生产的100款锁具,经检验,发现20家企业生产的20款产品不合格。不合格项目主要有:钥匙不同牙花数、互开率、保险锁舌保险功能、方舌侧向静载荷、锁扣盒静拉力、绝缘电阻、抗电强度、防破坏报警功能等。

海南实施全装修住宅 工程质量分户验收

本报讯 海南省于5月10日起实施《海南省全装修住宅工程质量分户验收管理办法》(以下简称《办法》)。《办法》要求建设单位组织设计、施工、监理等单位,住宅工程竣工验收前,依据国家和海南省有关工程质量验收标准、设计文件等,对每户住宅及相关公共部位的观感质量和使用功能等进行检查验收,并出具验收合格证明。

中国建材南京玻纤院: 以新材料降低感染风险

在抗击新冠肺炎疫情过程中,中国建材集团承担重任,为19个省区市、36座城市、72家医院送去急需的优质建材产品。

2月2日、2月6日,武汉抗击疫情一线分别传来捷报,经过连续10个昼夜的奋战,火神山医院、雷神山医院建成并交付使用,为大规模收治重症患者提供了最重要的基础设施条件。

中国建材集团旗下南京玻纤院依靠长期积淀形成的具有自主知识产权创新材料在此次疫情防控中大显身手。他们通过设备商、工程商成功配套应用于上述医院的空调系统和医疗仪器设备,履行了央企责任,体现了央企担当,为疫情防控作出了重要贡献。

疫情发生以来,防止交叉感染、提高空气洁净度成为事关人民健康的重大问题。南京玻纤院膜材料公司生产的高效玻纤纤维过滤纸可应用于空气过滤领域,而且产品性能完全达到甚至超过了相关标准要求。根据测算,该公司生产的超高效玻纤空气滤纸,对0.3微米颗粒过滤效率达99.97%,对1微米至5微米颗粒的过滤效率则更高,能够大大降低病毒传播风险。

疫情发生以来,南京玻纤院膜材料公司已为抗疫一线火速交付近10万平方米高效玻纤过滤纸,分别应用于火神山医院、雷神山医院无菌室及配套用风淋室和传递窗、空调机组及排风系统、救护车改装过滤器等工程。(经济日报)

浙江全面启动绿色建材产品认证

浙江省市场监管局等14个部门日前共同制定的《浙江省绿色建材产品认证实施方案》(以下简称《方案》)正式出台。这是浙江省积极践行“两山”理念,贯彻落实国家市场监管总局有关绿色建材产品认证的要求,加快推进绿色建材产品认证制度,健全绿色建材市场体系,增加绿色建材产品供给,提升绿色建材产品质量,促进建材工业和建筑业转型升级的最新举措。

《方案》明确,由浙江省市场监管局、浙江省住房和城乡建设厅、浙江省经济和信息化厅联合成立浙江省绿色建材产品认证推广工作组,办公室设在浙江省市场监管局,主要职责是协调推动全省绿色建材产品认证推广工作,指导符合条件的机构申请认证资质,为绿色建材产品认证提供检测服务;支持科研院所、行业协会和企业开展绿色建材产品标准研制,参与国家标准研制修订和科技

创新;对浙江省绿色建材产品认证活动进行监督,鼓励社会采信认证结果,促进绿色建材行业健康发展。

《方案》强调,要强化认证专业技术支撑,成立浙江省绿色建材产品认证推进技术委员会(设在浙江绿色认证联盟),加强国家绿色建材产品认证目录及其实施规则解读和宣传,鼓励生产企业申请认证;鼓励标准创新,研发和掌握国内一流、国际领先的绿色建材生产技术和标准,提升绿色产品设计、生产和管理能力;鼓励绿色建材产品检测能力提升,规范认证检测责任要求,推广湖州国家绿色产品认证改革试点经验,推进绿色建材认证实施。

《方案》指出,要统一认证标识“三叶草”标识并加大推广应用,推动采信互认。浙江省住建厅建立绿色建材采信应用数据库,对符合工程建设应用要求的绿色建材根据自愿原则采信并向社会发布推荐;浙江省经信厅负责根据各认证机构

申报的认证产品名单建立并公布全省绿色建材产品认证生产名录。各市对应部门根据实际,培育本地绿色建材示范企业和示范企业,促进绿色建材推广应用和绿色建材行业发展。三部门负责做好各项政策融合工作,研究建立采信互认机制。各市对应部门结合实际制定本市推广应用政策,鼓励工程建设使用绿色建材采信应用数据库中的产品,在政府投资工程、重点工程、市政公用工程、绿色建筑和生态城区、装配式建筑等项目中,率先采用绿色建材。

《方案》要求,各部门加强监管,依法处理认证中出现的违规行为,将涉企行政处罚信息及时上报国家企业信用信息公示系统及全国绿色建材评价标识管理信息平台予以公布。定期开展浙江省绿色建材产品生产、认证、使用情况评估,公开评价获证产品后向全社会发布评估报告。

(中国经济网)

三大上市家居卖场进入家装行业

凯龙还通过多种形式发展家装业务,其中一种就是以收购并购的方式获取更大的市场份额,比如2017年的战略4000万元投资VR家装平台打扮家。而无论是多品牌运作还是渠道扩张,红星美凯龙都在以“家”为核心不断进行业务的跨界外延,积极完善和打通其产业链的上下游资源,进而更好的布局整个家居产业链。

居然之家旗下拥有自营的家装品牌——北京居然之家装饰工程有限公司,主要负责居然之家家装设计和装修业务。居然装饰在居然之家品牌实力和良好信誉的保障下,依托居然之家强大的品牌材料优势,建立健全施工质量与环保管控体系,满足着客户居室个性化的需求。不仅如此,居然装饰还在行业内首推“预交底”服务,切实防止家装中不

合理增项与变相加价现象,坚决杜绝“钓鱼式”工程,让客户家庭装饰装修变得更轻松、更快乐。

值得一提的是,居然之家格外注重“后家装”服务市场。不仅于行业之中,率先提出“先行赔付”、“绿色环保装修”、“装修‘零增项’”等售后服务体系,更是此体系的推动者。

相比于红星美凯龙、居然之家、富森美布局家装业务稍迟一些。2019年1月27日,成都富森美发布公告,其董事会审议通过了《关于变更公司经营范围的议案》,经营范围增加了“房地产开发经营、室内外装饰装修工程设计与施工”两项内容。同年7月,富森美增资控股四川建南建筑装饰有限公司,升级为“成都富森美建南建筑装饰有限公司”,以此切入装修业务领域。

2019年7月18日,富森美发布“精装战略”,并与成都万华投资集团、朗基地产集团、优品道投资集团、成都百城投资有限公司、嘉合置业(成都)有限公司等地产公司缔结精装房装修战略合作协议。这也标志着富森美在家居流通主赛道的基础上,正式进入装修业务领域的新布局。

富森美顺应行业与市场的发展,通过整合上下游资源,扩展产业边界,不断升级设计、家居、装修、拎包入住等多元化的专业服务,从而推动其自身商业平台上各项业务的发展。

富森美通过整合下游行业资源,拓展产业边界,构建的建筑装修一体化业务体系,将有力驱动其商业平台上的建材家居交易,为合作伙伴带来更多的销售。

当下,家装市场这一块蛋糕还诱

人,不断吸引着外来者以各种形式进入,如红星美凯龙的多品牌布局,如居然之家的“后家装服务”,如富森美的“从清水房-成品房-精装房-拎包入住房的一站式家装”,他们都在用自己的方式去开拓这块地域。

根据权威第三方市场调研机构的数据显示,2019年家居装饰及家具行业零售总额高达人民币5.4万亿元,中国家居零售市场从2013年至2019年以10.0%的复合增长率快速增长。即使在2020年初受到了新冠疫情的影响,装修诉求也并没有减缓,在2月初新浪家居所发布《疫情下的家居消费心态调查》问卷中,其数据就显示“六成以上家庭不会因为疫情放弃装修”,可以预见,家装行业和家装市场还将迎来新的发展高峰期。



“五五购物节” 苏宁家装销售环比增长近4倍

上海“五五购物节”开幕,花式大促让不少市民只有一个想法“买它买它买它”。位于五角场商圈的苏宁易购广场就迎来不少消费者。随处可见打开手机计算器页面,火热探讨着优惠攻略的市民。

据上海苏宁大数据统计,截至目前,在上海地区,苏宁800家互联网店已经接待超过30万人次的消费者,门店客流环比增加286%。全业态领取消费券人数较上周环比增加297%,线上线下销售额较上日全天增长超过400%。

“五一”一向也是家装促销黄金周,在

“天天有5折”以及叠加20亿消费券的带动下,家装、家电等消费市场也迎来了新一轮销售高峰。苏宁大数据显示,在上海地区,“五一”期间,中央空调、中央采暖、新风系统、全屋净水等前装中央集成交电销售井喷,销售环比增长4倍。

3C方面,在“超级百亿补贴”政策的加持下,上海地区,苹果手机以旧换新占比19%,华为手机以旧换新占比26%。

上海地区的家乐福也迎来了消费热潮。中山公园店,一位阿姨的购物车里满满的堆了一堆的清风纸,原来清风原木经

典3层15包110抽的要卖到40多元,现在只要19.9元,2.38公斤的立白天然皂液以前都要50元出头,现在只卖27.8元。这位阿姨笑着说:“疫情期间,大家都待在家里,好久没有这么开心的采购过了,上海政府这个台搭得好,让老百姓提升生活激情!”

上海苏宁相关负责人表示,计划通过全场景、全业态、全品类,通过创造新场景、激发新需求、打造新供应的方式,激发上海市场更多消费活力。

(新民晚报)