

# 迟到的家装热潮来了？

□ 本报记者 陆俊 文/摄

北京怡海家园小区物业管理处最近收到了多起小区居民投诉，让物业管理人员疲于应付。居民们投诉的，是小区的装修业主，要么是在休息日装修噪音太大，要么是装修废料影响了其他业主，污染了小区环境。物业管理处的负责人在小区业主群里无奈地说：“最近小区装修的人家突然多起来了，有的楼里，竟然有三、四家一起开工装修，问题都短时间集中爆发了，物管处的人到处协调，真的是忙得不可开交。”

天猫家装商品一天卖出超过8万件

今年以来，由于疫情影响，小区封闭管理，对家装行业造成了很大损失。很多业内人士预测，疫情过后，家装行业将迎来爆发式增长。随着当前全国疫情逐步得到控制，业内期盼的家装消费热潮，和预测的一样只是迟到，没有缺席？而最近几天北京出现的疫情反反复复，会不会对已经迟到的家装消费带来拖累？

如何确认家装消费的回暖？首先



从电商大数据可以看出比较明显的变化。“6·18”是最近一段时间最受关注的网上消费热点，“6·18”的数据，直接可以反映出家装消费的变化。据记者了解，天猫“6·18”正式开售以后，一个小时的时间，许多家装建材品牌的销售

344%、智能浴室镜同比超300%，而天猫精灵IoT智能家装商品卖出超过8万件。

可以看出，受疫情影响，很多家装企业和建材商家进军线上，借助线上购物大平台的促销活动，合力推动家装消费。

京东装修服务成交额同比增长164%

京东的数据也显示家装消费迎来了较大增长。“6·18”首日，京东家装建材类产品前1小时同比增长超150%。其中，“6·18”第一天，京东线上装修销售火爆，装修服务全天成交额同比增长164%。京东装修联盟品牌承诺“环保不达标全额退款”，吸引了广大装修客户，一天的成交额同比增长了100%，而全屋定制一天的成交金额同比增长300%。

分品类来看，智能马桶一体机当天成交额同比增长180%，智能浴室镜成交额同比增长190%。智能防盗门成交额同比增长10倍，智能开关插座成交额同比增长超200%，智能窗帘电机成交额同比增长超300%。

此外，五月份上海举办了首个大规模消费活动“五五购物节”，家装行业作为“五五购物节”的重大消费领域之一，齐家网等互联网家装平台，大力配合推动家装消费，获得大量线上订单，业绩和用户迎来大幅度增长。

进入旺季还是暂时爆发？

业内人士认为，最近一段时间，全国的居民小区陆续解封，家装公司可以进入小区施工，压抑许久的装修需求迎来一波爆发。

但是，这波装修热是借助“6·18”大促销带来的，一波短暂的消费热潮，还是持续性、长时间的消费增长？对于家装行业来说具有重要的意义。

业内专家表示，今年由于受疫情影响，很多家装公司业务都陷入了停滞，特别是一些中小企业，如果再等不到旺季的来临，就要面临倒闭的境地。如果家装行业就此迎来复苏，进入持续性的消费旺季，家装企业数量和行业格局不会出现大的变动，如果只是昙花一现的消费热潮，那家装行业可能要重新洗牌了。

近日，笔者走进河南许昌市魏都区庞庄社区棚户区改造的拆迁现场，只见一台挖掘机正趴在渣土堆上，长臂挥舞，把大块建筑垃圾，一铲一铲倒入不远处的再生设备内。大块建筑垃圾经过破碎、去除杂质、筛分、输送等工序，就直接变成了再生骨料。再按比例添加水泥、水、添加剂等辅助材料，进行快速充分搅拌，最终得到再生产品——水稳成品料，可直接用于铺设路基。

在许昌市，建筑垃圾资源化利用早已实现。在生产车间，建筑垃圾经粉碎、加工，“变身”为规格不同的再生砖。而今，许昌建筑垃圾资源化又取得新突破，河南首套就地“吃”渣土设备问世，建筑垃圾在拆迁现场即可“重生”。

这套“吃”渣土的“大胃王”长度横跨数十米，由黑、白、橘黄三种颜色的设备组成，可随时拆卸转移使用。

“我们研发的这套设备称为建筑固废就地再生设备，能把建筑垃圾吃干榨净。”河南德通固废再生装备技术有限公司执行董事孟超说，用建筑垃圾还可以做成再生混凝土、再生环保砖、再生干粉砂浆等再生产品。

孟超介绍，以往建筑垃圾转化利用，需要把建筑垃圾运输到生产车间，在装卸车，路上运输过程中其实也会带来污染。用了这套可随时拆卸安装的设备，就地取材，就地消化，实现变废为宝，有效避免了在运输过程中，产生道路扬尘、尾气排放等二次污染，真正实现了无废化处置。

“大胃王”上的振动搅拌设备，背后还隐藏着一项先进技术：在搅拌时，进行每分钟1500次高频振动，使物料进入颤振状态，提高物料匀质性、耐久性。使用这一增效节能技术，可节省水泥5%以上，缩短搅拌时间30%以上。

“振动搅拌是我们的技术核心，也是保证再生产品质量的关键所在。”孟超说，我们原本以为这项技术只适用于高标号混凝土，后来发现也适用于再生料。建筑垃圾“重生”过程中，如果搅拌不均匀就会造成大量浪费。

“建筑垃圾资源化的最大收益，还是生态效益。”孟超指着一大片拆迁工地说。

目前，许昌每年能“重生”600多万吨建筑垃圾，可节约土地上千亩，也间接减少了矿山开采。为支撑“无废城市”试点建设，探索用好建筑垃圾循环利用这个“金矿”，今年4月1日，许昌市发布实施《建筑垃圾再生集料道路基层应用技术规范》，填补了河南省内地方标准空白，为该市建筑垃圾再生集料推广应用提供实施依据，也进一步完善了建筑垃圾资源化利用的标准体系。

(大河网)



据了解，该研究团队还将在龙虾壳生物沥青(bio-asphalt)对于提升传统路面材料性能、减少生物废料对环境的污染等方面持续深入研究，让龙虾壳这种常见的“废料”的功能更好地发挥出来，真正做到变废为宝。

(红网)

## 龙虾壳制成耐高温建材

长理工研发团队：灵感来自夜宵摊

干处理。

第二步：将处理后的虾壳进行研磨，得到粒径≤0.15mm的粉末。

第三步：将龙虾壳粉末掺入加热融化后的基质沥青，经充分搅拌后得到龙虾壳改性沥青。大量反复的试验检测证明，掺入龙虾壳粉可以有效改善沥青的高温性能。

回忆这次吃出来的“意外收获”，夏诚东不无感慨：“基于在道路路面材料方面的长期研究工作基础，这个项目在技术攻关方面是比较顺利的，但是收集龙虾壳废料、清洗龙虾壳的过程非常‘痛苦’，经常一蹲就是大半天，常常都是汗流浃背。”眼下又到了吃小龙虾的旺季，团队成员都很开心：“今后我们吃小龙虾时可以说是在为科研做贡献了。”

就这样，团队成员夏诚东博士带着郭燕鹏、胡隆两名硕士开始了将龙虾壳“变废为宝”的旅程：首先将经过

清洗、去油、烘干处理的龙虾壳进行研磨，得到粒径≤0.15mm的粉末，然后将其加入加热融化后的基质沥青，并经充分搅拌后得到龙虾壳改性沥青。

大量反复的试验检测证明，掺入龙虾壳粉可以有效改善沥青的高温性能。

回忆这次吃出来的“意外收获”，夏诚东不无感慨：“基于在道路路面材料方面的长期研究工作基础，这个项目在技术攻关方面是比较顺利的，但是收集龙虾壳废料、清洗龙虾壳的过程非常‘痛苦’，经常一蹲就是大半天，常常都是汗流浃背。”眼下又到了吃小龙虾的旺季，团队成员都很开心：“今后我们吃小龙虾时可以说是在为科研做贡献了。”

目前，团队的这一成果已在国际知名期刊《Journal of Cleaner Production》上发表，并申请了国家发明专利，所开发的

道路新材料龙虾壳生物沥青(bio-asphalt)对于提升传统路面材料性能、减少生物废料对环境的污染等方面持续深入研究，让龙虾壳这种常见的“废料”的功能更好地发挥出来，真正做到变废为宝。

据了解，该研究团队还将在龙虾壳生物沥青混合料低温性能、疲劳性能、试验路铺设等方面持续深入研究，让龙虾壳这种常见的“废料”的功能更好地发挥出来，真正做到变废为宝。

(红网)

## 四川积极推进绿色建材产品认证

量管理、提高市场效率的基础性制度。

《认证方案》的出炉旨推进实施绿色建材产品认证制度，对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，引导绿色消费，促进建材工业和建筑业转型升级具有重要作用。质量认证是市场经济条件下加强质

量管理、提高市场效率的基础性制度。

四川省绿色建材标识评价机构申请认证机构资质及绿色建材产品认证资质，鼓励我省认证机构申请绿色建材产品认证资质，鼓励已获得绿色建材评价标识的建材生产企业申请绿色建材产品认证，鼓励绿色建材产品标准创新。

同时，四川经济和信息化厅负责根据各认证机构上报的绿色建材产品名单，建

立并公布全省绿色建材产品名录，培育绿色建材示范产品和示范企业，并联合省住房和城乡建设厅，根据市场需求加强与下游用户衔接，在政府投资项目、市政公用工程、绿色建筑和生态城区、装配式建筑等项目中优先使用绿色建材，推动当地绿色建材产业加快发展。

在监管上，四川将对涉事企业、认证机构、检验检测机构在绿色建材产品认证活动中出现的违法违规行为依法进行处罚，处罚结果还将纳入诚信系统，及时对外公布。

行业引发的“鲶鱼效应”，也在加快行业的洗牌速度，一些长期依赖恶性竞争来获得生存空间的中小企业将逐步被淘汰出去。

值得注意的是，今年全国两会，政府工作报告明确提出要推动智能家居、全面推进“互联网+”，打造数字经济新优势。在业内人士看来，这实际也为建材家居行业未来的发展指明了方向。

有分析称，中国家居行业的全装修时代已经来临。今后，对市场起主导作用的家居企业，很可能开始转向开发商或提供全套定制服务的互联网家装公司，从而绕开传统家居卖场。而面对家居消费结构不断分化、个性化以及销售模式的增速放缓，家居行业的产能过剩将日益突显。在零售端，宜家等龙头企业已连续几年出现增速下滑的现象。

2020年，一场突如其来的疫情，正在对国民的居住价值理念产生颠覆性的影响。在安全、健康、智能等新价值理念的引领下，健康住宅、智能家居、绿色家居即将成为家居行业未来的主要发展方向。与此同时，房地产企业“闯入”家居

## 全装修时代行业洗牌加剧

大行业小企业的整体格局未变

事实上，一季度是房地产传统的销售淡季。作为高度依赖房地产行业新房装修来拉动销售的家居行业，在历年前三个月业绩都说不上亮丽。加上今年受疫情影响，许多卖场和零售企业为了限制人流都关闭了线下实体店，一些家制定制企业因为社区封闭管理的影响而无法进入楼盘开展业务，从而导致销售大幅下滑。

因而，部分受访企业告诉笔者，随着房地产等相关企业积极推进复工复产，

家装和家居消费也已逐步恢复正常。尤其是随着楼市的回暖，一季度受到疫情抑制的需求正在重新释放，相信二季度整个家居行业的业绩必将大幅好转。

在过去20多年里，中国的家居行业一直处在稳步发展的轨道上。根据中装协统计，中国的家装、建材、家居市场(简称“泛家居”)规模合计达4.43万亿元。尽管近几年建材家居卖场受到线上阻击而呈现流量下滑的趋势，但是家居行业的整体规模仍在稳步增长。

不过，高速发展的同时，国内的泛家居行业也存在小散乱和低价竞争激烈的问题。近年来，随着网络电商和整装定制的崛起，以及VR等新技术的应用，一些龙头企业开始不断尝试用新的商业模式来整合零散的家居市场，然而，“大行业小企业”的整体格局依然未变。

企业转型升级迫在眉睫

有观点认为，技术含量不高、准入门槛太低是造成当前国内家居行业企业良莠不齐、鱼龙混杂的局面。一旦外部经济形势和环境出现变化，中小企业将首当其冲。

据有关机构统计，中国家居行业成规模的生产企业里边，员工在300人以下的占据了八成。近年来，随着房地产的增速放缓，家居行业的产能过剩将日益突显。在零售端，宜家等龙头企业已连续几年出现增速下滑的现象。

2020年，一场突如其来的疫情，正在对国民的居住价值理念产生颠覆性的影响。在安全、健康、智能等新价值理念的引领下，健康住宅、智能家居、绿色家居即将成为家居行业未来的主要发展方向。与此同时，房地产企业“闯入”家居

括家装建材、家居定制、家用纺织、智能家居等。据企查查数据显示，截至2020年4月末，我国家居行业关联企业总量已突破345万家，而目前在业存续就超过100万家。

不过，受疫情等外围因素冲击，今年一季度家居企业可谓压力重重。从南方产业智库监测的欧派、索菲亚、尚品宅配等多家龙头企业公开发布的业绩数据来看，除我乐家居等个别企业营收和净利润同比增长为正外，其他绝大部分企业均出现营收和利润大幅下滑的情况。其中龙头企业欧派家居一季度营收14.30亿元，同比下滑35.09%，净利亏损1.02亿元，同比下滑210.3%；索菲亚营收7.63亿元，同比下滑35.58%，净利亏损0.17亿元，同比下滑115.48%；尚品宅配营收6.69亿元，同比下滑47.46%，净利亏损1.56亿元，同比

一季度家居行业营收普遍下滑

家居是公认的大行业，整个上下游产业链连结的细分市场多如牛毛，大众最广为熟知、数量占比最大的就是各类家居卖场和零售企业。除此以外，还包