

打造紧密型产业链

地产巨头进军家居装修行业

□ 本报记者 陆俊 文/摄

北京南四环春风和院住宅小区项目日前开盘,所有的房都是全装修。记者在样板间看到,从地板到墙面、从橱柜到卫浴,从灯饰到窗帘,所有的硬装部分不留一点死角,配上家具、家饰,整个房间显得豪华舒适,真的是拎包就可以入住。据销售人员介绍,和其他的全装修房不同,这个项目的装修工程是由和开发商相关联的合作公司完成的,可控,质量有保障。

房产巨头跨界家居装修,已经在家装行业产生影响,有专家认为,这将带来房产和装修行业的大变局,产生从房产开发到装修再到家居的紧密型产业链,甚至这样的紧密型产业链集中到一个行业巨头手中。

地产跨界装修 行业寡头时代来临

跨界家居、装修的房地产巨头,2020年明显加速。日前,知名房地产企业碧桂园创投宣布将联合其他房企企业设立“房地产产业链赋能”基金,基金主要用于房地产产业链上下游,包括地产供应链的建筑、装饰、建材、家居消费、人工智能物联网(AIoT)及建筑信息一体化系统等。据悉,皮阿诺、东方雨虹、欧普照明等装修、家居公司已经成为投资人。而在此之前,碧桂园就集合了装修资源,设立了旗下家装品牌——橙家,加速进入装修领域,



并将重点转向家居相关领域的投建。

今年4月份,知名房企世茂集团宣布与红星美凯龙达成战略合作伙伴关系,双方将联手合作,聚焦新家装修、定制装修、二手房翻新等各领域装修服务,打造紧密型产业链,形成融合地产+家装+社区服务的新布局。

可以看出,地产巨头跨界家居装修,一出手就是大手笔,更重要的是,由于房地产是家居、装修的上游行业,房地产企业进入家居、装修行业,形成了地产+建材+装修+家居的紧密型产业链,并且这样的产业链集中到了一个行业巨头手中,这将带来行业格局

的重置。

跨界的优势和劣势

地产巨头跨界家居、装修有什么优势和劣势?中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示,房企的这种战略投资,可以加强产业协同,以强化供应链和产业链,使得市场竞争力得以提升。地产企业进入家居、装修行业,这种转变一方面体现地产企业希望强化自身的供应链和产业链,以提升行业竞争力,另一方面也体现了地产企业在行业竞争加剧的情况下,试图以产

业链多元化来培育新的业务增长点。”

也有专家认为,虽然房地产巨头拥有规模、资金、资源等众多优势,但装修行业经过多年的发展,形成了自己专业化的服务和供应链,有一定的行业壁垒,房企进入装修行业,将会面临诸多的行业难题,因此,很多地产巨头跨界家居、装修,都会选择和行业内的实力企业合作,建立联合体。

缺少资源优势的企业日子不好过

今年,由于疫情的影响,各地小区封闭,装修行业受到严重的影响,直到下半年,行业业务才有所恢复,但是企业的日子并不好过。而房地产巨头跨界家居、装修,对于家居、装修企业来说,更是几家欢乐几家愁。和房地产巨头联合,打造紧密型产业链的家居、装修企业,可以说搭上了产业火车头,企业进入了一个快速发展阶段。但对于更多的中小企业来说,房地产巨头的进入,分食了本已争抢激烈的市场份额,改变了竞争方式,企业的日子更不好过了。

行业专家表示,地产巨头的跨界,将加剧家居、装修行业的集中度和行业的整合,推动行业寡头化时代的到来。头部企业能否利用这一波产业链整合,扩大与竞争者之间的差距,将是一场激烈的肉搏战。而对于中小规模,缺少资源优势的企业来说,一场淘汰赛在所难免。

尚品宅配发布“家居5G模式”打破行业天花板

2020年的疫情,催生了家装行业新的增长模式,其中线上量尺、线上设计、线上看方案等服务方式,直逼消费痛点,并且体现出对未来消费市场的强大挖掘力。实际上,这些在线服务方式只是当下家装产业变革的一个缩影,家居的5G模式已经开始被头部企业探索和落地。

近日,“颖”领家居5G时代——2020尚品宅配品牌战略发布会,在广州保利洲际酒店举行,CCTV《大国品牌》总出品人吴纲、尚品宅配品牌代言人赵颖颖及尚品宅配董事长李连柱、尚品宅配品牌顾问王郁斌、尚品宅配总经理李嘉聪等一众嘉宾出席活动。当天,尚品宅配重磅发布了“家居5G模式”,用科技和创新开启“家居5G时代”。

跟以施工队和木工为主的家居2G时代、以装修公司 and 成品家具为主的家居3G时代、以整装公司和全屋定制为主的家居4G时代相比,“家居5G新世代,就是依托智能设计、智能制造、智能交付,实现全屋整装、全屋定制、全屋配套”,尚品宅配总经理李嘉聪如此定义“家居5G时代”。

回顾整个家居行业发展简史,不难发现,互联网对家居行业的渗透越来越深。而现在,随着“新基建”、“5G”成为互联网

行业的标签之后,家居企业又该如何实现模式升级?

尚品宅配给出的答案是:家居界也要有自己的5G模式。“为了给消费者提供满意的设计方案,尚品宅配学习2600万套方案,学会了AI设计,打造出家居设计界的AlphaGo,一分钟输出3套专业级别的效果图,并且可以规避很多设计师的不足。”李嘉聪介绍道。

李嘉聪还表示,“全屋整装×全屋定制×全屋配套”的第二代全屋定制模式,在“5G模式”的助力下,正让消费者家居梦想一步一步成为现实。尚品宅配用新的服务模式,引领新的行业风口,打破了市场的天花板。”

进入2020年,尚品宅配签约全新代言人赵颖颖,并与家居业顶级流量“设计师阿爽”合作。现在的尚品宅配,全网拥有1.5亿粉丝矩阵,能实现从线上引流到门店。

更加值得一提的是,尚品宅配作为家居行业唯一连续两年牵手CCTV《大国品牌》的定制品牌,已经实现了品牌自身的“内循环”和“自发光”。

CCTV《大国品牌》总出品人吴纲在《大国品牌 引领未来》的主题演讲中认为,尚品宅配是一个用科技推动美好生

天津:6.5万张优惠券陆续发放 家装家电家居消费可享补贴

近日,天津市商务局联合市家装行业协会举办“购天津·约惠美居家家装家电购物节”一站式优惠券补贴大放送活动启动仪式,自当天起面向家居、家电和家装服务领域发放电子优惠券6.5万张。

据了解,参与此次活动的包括红星美凯龙、居然之家、市家居装饰材料协

会、苏宁易购、国美等单位,涉及150余个品牌,63个线下门店及21家装修设计企业。优惠券将通过“GOTIANJIN购天津”微信公众号发放,以返点、直降、满减等形式推出优惠,总金额预计达2亿元。活动将分三期进行,首期自8月8日至8月30日。(金台资讯)

标准化家装服务平台旷远e家发布

近日,旷远集团在互联网家装领域孵化的新项目——旷远e家标准化家装服务平台发布会在旷远锦江国际酒店落幕。来自全国的业界精英、建材供应商代表等200多人参加了本次项目发布会。

本次项目发布会由福建旷远集团主办,旷远(福建)科技承办。发布会上,旷远e家民生大平台正式启动,这一标准化家装服务平台开始为业主提供服务。作为旷远集团全资子公司的旷远科技,其旷远e家平台项目的顺利推进及发展前景对于集团来说具有突破性的战略意义。

旷远集团董事长王子林在致辞中表示,旷远e家平台项目是一项便民工程,将依托旷远集团优势资源以家装行业为切入点,把项目打造成一个集家装、家政、生鲜配送等高标准服务的民生大平台。

发布会上,旷远e家项目负责人黄宣斌对平台服务及优势进行了详细的介绍。随着互联网时代的发展和消费者对家装品质的要求日益提高,一个囊括全

供应链,标准化的家装行业服务平台可满足消费者最现实的需求。据悉,旷远e家依托旷远集团资源优势,通过资源整合,以前置户型设计、标准化施工工艺、优质便捷的金融服务渠道等核心优势,通过F2C的主材供应模式,帮业主控制主材采购成本,直击消费者痛点。旷远e家在第一阶段将诚信装企联盟、建材集采联盟、市场推广联盟三大核心商业模式入手,打造一个标准化的家装行业服务大平台,为业主提供五星级的家装服务。“旷远e家通过前瞻性的多渠道推广和整合优质资源,在不久的将来,将给客户提供优质增值服务上做得更好。”黄宣斌表示。

本次发布会还设置了“大咖沙龙”交流环节,邀请家装领域的大咖现场分享自己的行业经验,交流探讨旷远e家的发展方向与前景。

当天,旷远科技还与各大家装品牌商进行了签约,将通过强强联合,为家装消费者提供便捷、安心、省心的服务。(林 欢)

江西试点『保银装』存管模式

为家装资金『上保险』

近年来,家装行业乱象频出。为推动家装行业稳定健康发展,从根本上解决家装行业预付式消费损害消费者合法权益这一顽疾,切实维护消费者合法权益,8月10日,江西省消费者权益保护委员会联合省室内装饰协会在南昌正式启动“江西省家庭装饰装修资金存管平台”(简称“保银装”)试点工作。

“预付式”变“验收确认再付款”

长期以来,家装行业采取预付式消费方式,然而,家装公司倒闭、卷款跑路……家装行业乱象频出令消费者合法权益受损,影响了家装行业消费潜力的释放。仅2019年1月1日至12月31日,江西省12315平台共受理涉及房屋装修服务的咨询、投诉、举报922件,涉案争议金额达2085992.4元。

“江西省家庭装饰装修资金存管平台”是消费者组织、行业协会在银行、家装企业、消费者三方之间搭建的平台。据江西省消保委有关负责人介绍,今后,消费者在准备装修时,可以先通过“保银装”选择指定银行,作为第三方资金存管平台,并与银行、家装企业共同签订《家庭装饰装修资金存管协议》。支付方式由客户和装修公司进行协定,可以采取多次分期付款的方式,银行也可根据情况为装修公司提供一定的授信和贷款支持,缓解装修公司因为垫款而产生的流动资金的压力。家装企业阶段工程完工后,在银行资金存管平台发出支付指令,消费者按《施工合同》约定进行验收合格后,再通过平台确认支付。如验收不合格,家装企业再按消费者要求进行整改,然后重新进行验收。消费者和家装企业双方确认后,银行才会根据指令对存管的预付资金进行划

转操作。所有支付指令均可从移动互联网端进行操作,双方也可在网上银行平台查到资金实时流动状况。

“银行将根据消费者和家装企业双方确认后的指令,对存管的预付资金进行划转操作,为消费者预付的家装资金上了一把“保险锁”。也就是说,就像在网上购物时确认收货才从支付宝等平台实际付款给商户一样,今后将可以实现消费者验收确认之后家装企业才能从平台收到装修款项”,江西省消保委有关负责人表示。值得注意的是,消费者存管的装修资金,在存管期内产生的利息,归消费者自身所有。

择机向其他预付式消费领域推广

据悉,本次家装资金存管平台试点,共有鸿基装饰集团、新传奇装饰、润泰装饰、创美乐居装饰等4家家装企业和工商银行北京西路支行参与。4家试点家装企业、4位消费者和银行签订了江西首批《家庭装饰装修资金存管协议》。

江西省消保委有关负责人介绍,本次参与家装资金存管平台工作的家装企业,在行业内具有一定的代表性,愿意为规范行业做贡献,且具有一定实力、信誉较好。“保银装”的推出,将为消费者建立家装消费事前保障机制,保证消费者家装预付消费安全。既可以倒逼装修公司提高服务质量,又可为加入“保银装”的企业信誉背书,增加消费者对企业的信任度和支持度。“今后,我们还将以本次家装资金存管平台试点为契机,逐步向全省家装行业推广。同时,择机向其他预付式消费重点领域推广,努力营造良好的信用消费环境,促进我省预付式消费模式健康有序发展。”

此外,江西省消费者权益保护委员会室内装饰行业专家委员会也于当日成立。据了解,此次成立的江西省消费者权益保护委员会室内装饰行业专家委员会是由消保委管理的第三方组织,首批成员为22名来自院校、企业、检测鉴定机构等方面的专家,将为家装领域消费纠纷调解、消费热点分析等提供专业技术支持。在验收过程中,如若消费者与家装公司难以达成一致,将由新成立的室内装饰行业专家委员会进行介入鉴定和责任划分,资金存管和纠纷责任鉴定均不收取任何手续费。

(大江网)

从概念开始走向千家万户

智能家居行业将面临全新局面?

的自营体系或者代理销售渠道购买,就是厂商交付;通过第三方智能家居服务平台购买,就是平台交付。平台交付有可能进一步细分为方案交付、设计报价交付、产品销售交付、安装维保交付等环节。

方案交付、产品提供、安装维保分离是专业化交付的前提

向忠宏认为,智能家居的产业链也很长,如果只是由单一力量(品牌厂商)提供由需求分析、方案设计、报价、销售、物流配送、安装、维保这样长链条的复杂服务,必将顾此失彼。智能家居厂商的强项在于产品研发设计和销售,而非基于场景应用需要的销售以及落地的项目安装和售后维保。在互联网+和AI+的时代,每个环节,都应该有强大的SaaS工具来提升效率、降低成本、减少信息不对称,让SaaS工具为智能家居产业赋能,前提是,产业链各种力量进行分工,每个环节都进行产业升级甚至产业再造。

好的交付一定是云交付

向忠宏认为,未来智慧全场景的方案交付一定是云交付,在智慧场景SaaS平台的支持下,系统可以实现任何时间、任何地点给任何人、任何需求的智慧场景的交付能力,要实现这个目标,一系列

互衔接的智慧场景SaaS工具软件是必不可少,应覆盖需求分析与获客、方案设计、报价、销售与物流、安装与维保、运营、数据分析及数据销售等智慧场景全产业链。千家智客已经在方案设计、报价、安装与维保三个链条进行了SaaS软件的研发与市场培育,其中方快3让用户可以方便快捷地购买智能化设计方案和对接方案供应商,报价优选可以让用户工程师根据场景空间快速获得一份包含了产品清单的智能方案报价清单,并且可以直接下单购买,安排供应商发货。而安装优选就是为了解决分散化的智能家居安装维保需求而生,目前有To C的安装优选小程序和To B的安装优选项目接单平台。千家智客正在为智慧全场景方案的需求满足与完整交付建设闭环系统,并且一直延伸覆盖售后与维保环节。

安装维保需要提前两年布局

第三方的智能家居安装维保是一个苦活累活,也是一个微利项目,运营不当极有可能是一个亏损项目,但如果没有人站出来为整个行业建立一支值得托付的全国性的安装维保团队,标准化交付就无从谈起。智能家居的合同签单额也就难以实现为销售收入,所以,如果说

2020年智能家居的项目市场和零售市场将迎来突破式发展机会的话,在此前至少两年,就应当有专业的第三方智能家居安装维保团队进行落地准备工作,从SaaS软件开发、测试,到安装管理体系建设,再到安装人员的培训,千家智客旗下的智客帮安装优选正是在2018年就启动了智能家居安装维保服务,目前已经与16个主流智能家居品牌厂商合作,为其实施项目落地服务,在10个城市建立城市合伙人并培训智能家居安装师600多名,已经实施智能家居安装项目11个。

第三方服务交付力量仍严重不足制约行业发展

尽管千家智客、平云小匠等平台已经开始在第三方智能家居服务交付方面发力,但相对智能家居行业巨大的本地化需求来说,仍显不足。如何快速对接相关产业资本,实现智能家居交付服务的快速、跨越式增长是当前智能家居交付服务平台需要解决的问题。千家智客正计划将“智客帮”智能家居交付服务平台业务进行独立运作,期望在项目融资和资源方战略合作上更具灵活性,而这一切,预示着智能家居行业将面临全新的局面。(千家)