

# 家居业参与精装房 快乐并痛着

精装市场竞争激烈,家居企业专为房企定制产品,避免“赔本赚吆喝”

日前,安信地板事件将人们的目光聚焦在了房地产精装房项目之上,与“毛坯”房相比,精装房经过开发商进行的细致设计和装修,免去了消费者在饰家过程中的麻烦,理论上也为下游家居企业提供了与房企合作共赢的商机。然而经过多年的市场实践,家居企业在切入精装房项目的过程中却遇到了种种尴尬,想要成功分得这杯羹并不容易。

►在国家明确将逐步淘汰毛坯房后,万科等知名房企纷纷推出精装修楼盘。由于精装修免去了消费者在饰家过程中的麻烦,也受到了消费者们的追捧。

图/CFP

D03-04版采写

本报记者 李麒麟

D03-04版图片(除署名外)

均为本报资料图片



## 家居与房企的合作越来越多

当面对消费者的传统装修零售市场份额增长乏力时,越来越多的家居企业瞄准了精装房市场,依靠承接工程项目形成与房地产商共生的模式,使得精装房正在成为家居市场争夺的一块新蛋糕。早在安信地板与万科集团合作事宜公开之前,众多建材企业、家装公司便已经开始了与房地产精装项目的积极参与。

2011年,生活家地板与当代置业、达美集团分别签署全国性战略合作协议,世友地板也与恒大地产签订供货合同。此外,圣象、大自然等地板行业知名品牌,森德暖通、金牌橱柜、伯艺木门等建材商,以及科宝博洛尼等家装公司都已涉足精装修市场。

凭借着家装市场无可比拟的规模化生产和大批量采购优势,精装房工程项目在各企业销售业绩中的占比也在逐年扩大。据悉,欧派橱柜工程销售占整体业绩的10%,圣象地板销往精装房项目的比例则已达到了15%至20%,且这一数字还在逐年扩大。

## 共同营造共生模式

通过与房企的联动合作,诸多企业已经从精装房市场尝到了甜头,并对这一领域看好。“从国家住宅产业化建设的方针可以看出,毛坯房改为精装房,是未来不可阻挡的趋势”,圣象集团市场总监王晓宇看来,精装房品质由房地产商和参与建设的家居企业共同把控,总体而言比消费者自己装修要强得多。

生活家地板集团董事长刘硕真也认为,房地产企业和建材企业结盟,不仅是一种单纯利益上的结合,更是共同营造一种绿色共生模式。刘硕真说,在这个共生模式中具有一种“相互加分的机制”,即房地产商因为采购了优质的建材而得到市场的认可;优势建材品牌也

会因为能够进入这个体系而使品牌形象得到提升。

精装房市场对于家居企业实现销售、提升品牌固然利好,然而也同时对产品质量、采购价格、生产研发能力、供货速度、贴近性售后服务、工程队伍等诸多方面都提出了极为苛刻的要求,这需要企业在综合制造能力、资金实力、专业团队建设等诸多方面高人一筹。因此,在努力切入精装房阵营的过程中,不少家居企业也频频遭遇尴尬。

## 精装房市场“想说爱你不容易”

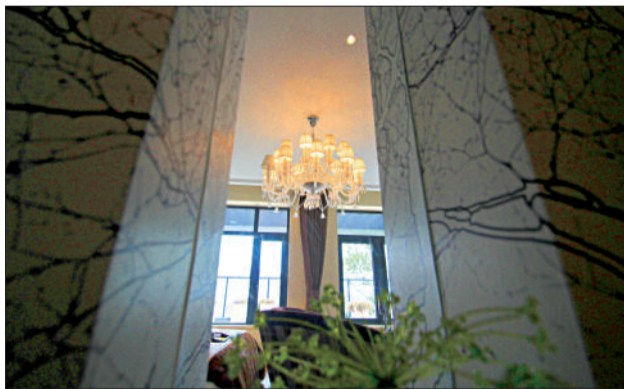
能否凭借低价成功中标,是参与精装房项目的企业首先面临的难题,而这也是此次安信地板事件中遭人诟病的环节。在房地产商选择材料供应商时,往往会对造价进行严格控制,这让众多坚持“物美价不廉”的企业在竞争中丧失了价格优势,从而与精装房项目失之交臂。

爱格地板总经理鲁杰认为,一方面,房地产开发商在采购精装修建材产品的过程中采取最低价中标的方式,给出的底价也往往远低于中高端尤其是进口品牌的成本价。欧派橱柜北京公司副总经理姚刚也表示,精装房市场潜力巨大,但在付款方式、利润、风险可控性方面还有待提高,“如果企业不能盈利或利润微乎其微的话,就很难提供完善的配套服务,最终对终端业主也难以负责。”

另一方面,据中国家居建材装饰协会秘书长胡中信介绍,开发商对家居企业的付款方式通常为前期预付30%,货到现场后再支付30%,安装验收合格后再支付35%,一年之后再支付5%的质保金。由此可见,受房产调控后楼盘滞销的影响,开发商手中现金流的充裕与否,也决定了建材商垫资后能否及时收款。手中现金流有限的家居企业或家装公司,一旦无法及时回款,便有可能面临着资金链断裂的风险。



许多楼盘的样板间往往装修精美,吸引消费者的注意。



有些消费者在收房时才发现,精装修不像当初“看到”的那么美。



“购房送精装修”是许多楼盘喊出的诱人口号,但一些装修成本却暗地转嫁到建材供应商身上。

## 压缩成本 牺牲质量

在国家及各地消协所接到的投诉案例中,消费者曾反映所购买的精装房存在墙面、地面、电器等方面的问题,而材料供应商往往对其负有直接责任。据悉,多数房产企业的采购部门,在招投标时会根据制造成本严格核算出报价,并给企业预留出合理利润空间。但不排除存在房企肆意压低价格,导致供应商为顺利中标而不断压缩成本,最终丧失了产品质量。

## 检测证书 “花钱可买”?

凡在市面上出售或用于精装房装修的产品,都不会缺少一张质量检验证书,有的甚至会有多种证件令人眼花缭乱。从市场监管的角度出发,质量检验证书是市场准入的通行证,应该具有相当的公信力,而此前曾有媒体报道,“产品质量检验证书用钱都能够买到”。虽然围绕此种说法的各方争论仍在进行,但无疑让正处于风口浪尖的精装房再次笼罩一层疑云。

## 应对突击 偷梁换柱

即使产品质量检测证书真实可信,也未必证明所售卖产品的安全可靠。业内人士透露,目前国内对家居产品的检测通常分为送检和抽检两种方式,其中送检合格也只能代表被检查的产品合格,不妨碍企业私下售卖伪劣产品;而面对质检及工商部门的抽检,或是房地产企业自己组织的“飞行检查”等,企业也有可能因提前听到风声而偷梁换柱、蒙混过关。

(下转D04版)