



第5期

居家风尚大奖年度热词  
整体装修

24小时读者热线：96060

现代快报网www.xdkb.net

主编：顾梅 王燕 责编：蔡玥 美编：袁浩 组版：宋玮

现代快报  
2015.12.18  
星期五

都15

有观点认为，随着行业的进一步发展，未来装修将会成为智力密集型行业，所做的更多的是咨询、设计、管理、整合资源、监控工程质量和售后服务，而不是直接施工。不论这个观点是否，或者是何时能够实现，但家装公司的运营模式正在改变已经是不争的事实，比如这一两年来市场表现火热的“整体装修”，就是其中一个方面。

2015南京居家风尚大奖年度评选正在进行中，您可以扫描右边的活动二维码，参与评选。参加活动，还有机会获得惊喜礼品。



# 整装市场火热背后，家装行业变革不止

整装，即“整体装修”，是贯穿设计、选材和施工等全部环节的整体家居解决方案。整体家装能为消费者提供家装一站式服务，不仅能统一整个家居材质风格，更能让消费者省时省心。

近年来，南京的整装公司如雨后春笋般出现，业界普遍把原因归结为大量的刚需购房者——他们强调装修在有限价格内的最高品质，而整装模式正是最符合要求的产品。 现代快报记者 徐媛媛



漫画 俞晓翔

## 省时省力，刚需业主偏爱整体装修

整装可以说是目前涵盖项目最齐全的装修模式，它免去了让业主重复跑装修市场的烦恼。由于能让业主省时省力，对于首套房刚需装修的业主来说，这样的模式吸引力颇大。而当下，整装模式已经开始呈现出主宰刚需装修市场的趋势。“越来越多的业主已经选择整装模式了，尤其是年轻的刚需族，平时要上班，没有时间买建材，整装无疑是最适合他们的，我们正是看中了这块市场。”实创装饰的孟经理告诉记者。最近，他们推出的699元/平方米的套餐在双十一取得了装饰

类销量冠军。

“整装的全面化服务优势凸显后，刚需业主通过整装服务可以获得省心省力的装修，充当刚需市场消费主力自然水到渠成。”真功夫装饰赵经理则表示，“刚需业主最缺的就是时间，所以整体化的服务自然能打动他们，基本上到我这边来装修的业主有八成都选择整装。”

相比往年，今年的整装价格也有所下降，原因是很多大公司在打价格战，“像一号、实创、东易日盛这些大公司都在推出低价全包套餐，让我们这些小公司压力很大，只能跟着降价。”真功夫赵经理抱怨道。

## 产品丰富，整装效果不再千篇一律

其实，作为从全包装修发展而来的整体装修，之前最大的短板就是产品大量同质化，缺乏特色。近一两年，整装产品经过不断完善和创新，不同公司整装各具风格和特色。

比如，外来的的生活家装饰主打

所谓的“德标工程”，号称将德标材料系统、德标工艺系统、德标质量系统、德标环境系统应用到家庭装修中，并对油漆、水电、防水、吊顶、木作、防潮抗霉、防开裂、隔音、放线、镶嵌、涂料和生态胶工艺全面升级，实现环保整装。

## 风光背后，泡沫也已产生

和楼市一样，在火热背后，资本的疯狂注入让整个整装市场看起来很美好，但是也由此产生了泡沫。

比如号称一站式整体家居领导者的北京紫名居装饰南京分公司，今年就曝出老板卷款跑路的丑

闻。紫名居装饰进入南京市场后，并未如一众大牌京派公司那样风生水起，负面消息时见报端。这次负责人卷款跑路的消息传出后，更被曝光其北京公司的背景也是子虚乌有。

生活家装饰也在经历了上半

年的红火之后，开始出现大批设计师跳槽的现象，导致大量工程被迫延期，市场信誉一落千丈。

新爱华装饰顾经理认为，“出现这样的现象是因为盲目跟风，没有正确定位造成的，整装市场虽然大，但是不是每家公司都适合做的。”

## 思考

## 装修将变成智力密集型行业

随着客户对装修服务要求的提高，满足客户注重品质、崇尚个性、追求时尚的需求，轻松家装，拎包入住的实体家装模式和服务，越来越受到客户的青睐。在未来几年内，中国居家装饰行业必将产生一次大的洗牌，传统公司要么转型，要么被淘汰，家装行业内部的格局正发生着巨大变化。金管家装饰张经理表示，“没有亮点的产品已不可能获得装修大众的青睐，这迫使家装公司加快整合，以推出适

合不同业主需求的服务模式，比如大批整装公司的出现，说明行业的转变已经开始。”

“在未来，家装行业将远离手工加泥水匠的原始业态，家装不仅囊括了施工、设计、建材、木门、橱柜、家具等多个领域，还成为了中央空调、智能家居、水处理等家居系统的整合商。越来越变成一项智力密集型的服务项目。”中国建筑装饰协会家装委张仁秘书长认为。

有业内人士认为，未来装修公

司所做的更多的是咨询、设计、管理、整合资源、监控工程质量和售后服务，而不是直接施工。家装公司的业务系统结构将发生改变：由业务人员负责客户营销，设计师只负责设计服务，施工项目由公司的项目经理管理，采用定额管理形式而非原来的发包形式，施工中的全部材料和家具等由公司统一提供，尽可能做到F2C（由工厂到消费者）。

整体装修，或许也只是一个过渡产品？

# 以打造诚信消费文化为己任

专访南京市品牌家居商会秘书长戚林华

## 服务商会会员，及时提供帮助

日前，记者专访了南京市品牌家居商会秘书长戚林华先生，对他商会工作做了较为细致的介绍。

商会成立于2013年10月，是在南京市工商联领导下，由南京地区从事设计、装饰、建材、家具、沙发、家电、软装、硬装、饰品、物业、检测及相关家居行业企业组成的非营利性会员组织。今年年初，商会还荣获了南京市工商联“五星级基层商会”

称号。

戚林华说：“商会的主要职能一是连接家居企业和政府间的桥梁，将政府的一些重要信息及时传达给会员。二是为会员提供全方位的服务，比如金融服务、法律服务、员工培训、销售合作服务等。”他希望加入到商会的会员都能够感受到这个大家庭的温暖，在遇到困难的时候可以向商会寻求帮助，比如商会已

经为接近50家企业解决了融资难的问题。

家居行业门类丰富、品牌混杂，所以商会在吸纳会员时有着严苛的准入制度，“肯定是要美誉度和知名度兼具的一二线品牌，有被媒体曝光的、投诉记录的是严禁加入的。”诸如冠军瓷砖、东方邦太橱柜、卡芬达家具、光明家具等消费者耳熟能详的品牌如今都是商会会员。

## 大奖成功落定 明年再续辉煌

2015年，商会作为艾特奖南京赛区活动的唯一授权承办方，将这一国际空间设计大奖引入南京。在11月25日的艾特奖南京赛区颁奖典礼上，还成立了南京市品牌家居商会设计师分会（简称：南京设计力量）。

戚林华说：“艾特奖是中国境内国际化程度最高的空间设计奖项，艾特奖落地南京，已经成为一项文化盛事，成为带动南京设计行业发展的重要力量。”2016年，商会将作为艾特奖江苏赛区承办方，继续推动此项赛事的进程。



艾特奖南京赛区颁奖典礼

## 认清发展大势，推动有序经营

在未来5到10年，中国家居行业将进入第二个高速发展期，现代技术进步、成本及价格的剧烈变化都将打破原有竞争格局，家居行业的竞争升级将成为必然。那么，如何去迎接这广阔的发展前景，挖掘出潜力巨大的消费市场，家居企业能做到心中有数吗？

戚林华说：“家居行业曾经是个

暴利行业和潜规则泛滥的行业，此前曾有的瓷砖品牌给设计师的返点达到40%，但随着暴利终结、价格透明，这样的生意模式肯定行不通了。而商会更是倡导诚信消费文化，希望诚信能够贯穿销售、产品、质量、售后这整个过程，也会利用我们的平台，把好的家居产品，新工艺、新材料推荐给消

费者。”

近年来，家居市场萌生出很多新产品和技术，戚林华分析，有一些只是过渡产品，功能和优势被夸大了，而有一些是真的代表了未来的发展趋势，比如智能家居。“家居是一个很广泛的领域，我们的会员之间很有可能通过这个平台，达到资源共享，找到新的盈利点。”

南京市品牌家居商会（以下简称“商会”）最近一次被媒体关注，是其作为艾特奖南京赛区活动的唯一授权承办方的身份亮相。其实，作为南京市工商联直属商会，其在打造诚信消费文化、推动家居行业健康发展、解决会员企业切实困难等方面均取得了卓越成绩。

现代快报记者 童婷婷

商会将联合快报受理家居投诉

不少消费者在挑选家装产品时都存在盲区，容易遭遇消费欺诈或买到以次充好的产品。南京市品牌家居商会将与现代快报《居家》栏目合作，接受家居消费者的维权投诉，我们将竭诚为您服务。

投诉热线：96060

咨询热线：

84783564

84783682

互动微信：

住在南京

