



第6期

居家风尚大奖年度热词

精装改造

24小时读者热线：80080080

现代快报网www.xdkb.net

主编：顾梅 王燕 责编：蔡玥 美编：袁浩 组版：谈雷

现代快报
2015.12.22 星期二

都13

精装修这个概念，在这两年似乎成为开发商普遍认可的开发理念，传统的“招保万金”四大品牌房企，几乎把建精装房作为主要的发展方向。既然精装房提出了“精装”这个说法，那么怎样才能称得上“精装”，而精装房对于家装市场以及装修业主，又带来怎样的影响。

精装房当道 家居行业变化微妙



CFP供图

精装房免去了不少装修的麻烦事，对于购房者似乎是一个不错的选择。然而，随着精装房的交付而来的，却是大量业主对于精装品质和施工的投诉……在市场上精装房越来越多的现实面前，作为房地产的下游行业，家装公司、建材商该如何面对？而对于购房者来说，又到底应该自己装修还是选择精装房？

现代快报记者 徐赟睿

质量惨遭吐槽

精装房暂无认定标准

记者在调查中发现，不少消费者对精装修房的价格存在着很大疑虑，他们对于精装修房的质量也存在着很大的担忧。还有很多消费者认为，精装修只是开发商用来涨价的幌子，一些业主认为开发商开出的精装修价格过高，自己找家装公司装修根本不用这么多钱。

“我刚拿钥匙的招商雍华府，当时开发商号称4000元/平方米的装修标准，结果验房的时候发现了好多问题，人还没住进去，卫生间的瓷砖居然出现裂缝。甚至玻璃上还有划痕、进户门都关不严。这么多问题怎么也说不过去。”居家曾经接到这样的投诉电话。

此外，记者也多次接到读者的报料，反映精装房遇上的问题，比如富力十号的30多户房屋，因为多处渗水，而被称为“水帘洞”（《现代快报》2015年7月15日都12版）。

业内人士表示，毛坯房交房标准是国家强制执行的，而精装修房的装修部分缺乏验收标准，这就给一些开发商留下了投机余地。江苏省消协装饰监督站站长龚庭喜指出：“开发商在装修时是相对封闭的，业主只能看到成品，看不到开发商使用哪些材料；同时，精装房在保修方面也存在问题，部分精装房在交付之初没有问题，时间一长就有问题暴露出来，这时消费者就不知道该找谁解决了。而毛坯房在装修时，业主能实时检查装修公司施工质量，装修完之后也有一定的质保年限，相对来说不容易出问题，就算出了问题也更容易解决。”

冲击商机并存

家装公司业务范围转变

面对来势汹汹的房地产精装房项目，作为下游产业的家装行业，则要面临被分走一杯羹的困境。

家装业人士表示，很少有精装房楼盘会找家装公司来装修，“一来涉及资质的问题，二来开发商为了降低成本，通常会选用自己的施工队伍，像万科等房企已经将产业链延伸到了装修这个领域。”

但家装公司在家庭装修方面毕竟更加专业，业主对精装房的更高要求也为家装公司带来了商机。锦华装饰张经理表示，锦华的客户中，就有一部分是精装房的业主，“通常他们会对自己不满意的地方进行改进、或者对一些空间利用不如意的地方重新规划，这些小范围的改造也慢慢形成了有潜力的客户人群。”

对于个性化要求非常高、工程量非常大的别墅或大户型来说，精装修房的接受度没那么高。一号家居网王经理告诉记者，“这部分人的需求完全是个个性化的，而且大户型的项目对我们来说利润相对高，所以也成为很多设计师争抢的目标。”

另外，一些规模较小的家装公司在没有吃到精装房这块蛋糕的形势下，只能不断地拓宽从前被忽视的市场，“像我们今年主攻了老房和二手房装修这一块，比如现在很多老房、二手房都要进行二次装修，对我们来说是很好的机会。”

市场需求前移 建材商房产商合作共赢

相对于家装企业的矛盾心态，建材行业倒是乐见精装房市场的发展。“首先建材产品的市场得到前移，而不是被动地放在装修环节。包括大自然、圣象、科勒等大品牌建材企业，都已经和房产商合作构建精装房了。”业内人士告诉记者。

而另一方面，由于各大房企都在与建材企业合作，对本地的经销商造成了难以避免的伤害。“相比去年来说，我们门店今年的销售要少很多，一些客户过来只是挑选个性化的小东西，一问才知道这些人都是买的精装房。”九牧卫浴的一位导购告诉记者。

面对这样的局面，建材经销商们都想尽一切办法主动与开发商合作。索菲亚衣柜负责人表示：“我们这几年承包过中海、恒大等开发商的精装房工程，虽然说产品单价有所下压，但是毕竟谈成一个项目就是一笔大单，也省去了很多经营成本，另外，针对市场上个性化需求加强的情况，我们也在走定制衣柜的道路，两方面一起发展，可以说未来的市场前景良好。”

业内人士认为，这对家居建材的品牌化有积极影响。因为房产商在推精装房的同时，家居建材产品品牌也会得到宣传，让家居品牌及早被消费者了解。当然，房企也会寻找信誉度、知名度更好的品牌合作。这样强强联手的情况，将推动建材企业品牌化进程。

后续市场火热 精装房带旺了软装市场

大量精装房业主等待后期装修，由此引发的“精装后”需求极有可能成为家装公司业务的下一站。

据宜家的店员介绍，最近订单不少，有精装修房业主也有普通换季家装的业主，有的只是购买诸如窗帘、壁纸之类的单品，也有购买整体软装的。另外，诸如红星美凯龙、金盛之类的大型家居建材卖场的窗帘、墙纸、摆设等软装区域，人流量也明显增加。而英伦美家软装馆更是在河西开了3000平米的超大软装体验店，一时间在业内造成轰动。

甚至，原本一些家装设计师都转行当起了软装设计师。“有的客户对设计和材料已经很了解，这就造成设计师提成不高，灰色收入减少，但是软装市场目前的提成相对较高，而专业性却并不高。”1891国际家居的设计师黄先生告诉记者。

从长远看，精装房可能会是发展的趋势，但房企统一的装修，并不能满足业主多变的需求。所以，家装公司目前的困难，必然是暂时的，而解决办法，就是转变以往粗放的经营模式，就像中国建筑装饰协会家装委张仁秘书长说的，“家装公司将越来越变成一项智力密集型的服务项目”，甚至是业内人士提出的未来装修公司所做的更多的是咨询、设计、管理、整合资源、监控工程质量和服务，而不是直接施工。

2015南京居家风尚大年度评选正在进行中，您可以扫描二维码参与评选。参加活动，还有机会获得惊喜礼品。



产品越小越要“走心”

选装修公司、买家具主材，消费者大多慎之又慎，可在面对一些小件产品时，可能就不会那么“走心”。其实，小产品的质量和外观都会影响整体装修，所以还是做好充分准备才好。

现代快报记者 童婷婷



这种钢琴面板的智能开关，设计上是不是很走心 资料图片

填缝剂： 质量好的大多需自购

宋小姐日前在红星美凯龙卡子门商场的选购瓷砖时，不少导购员都提到了一个她从未考虑过的东西——填缝剂。长谷瓷砖、新中源瓷砖等品牌的导购员均告诉她：“填缝剂是赠送的，但如果想要选择更好的填缝剂就需要自己购买了，我们的填缝剂只能算中等。”

弘阳装饰城仿古天地瓷砖门店的导购员则告诉宋小姐，好一点的填缝剂品牌有雷帝、德高、百得等，价格不算高，实体店买的话，一包2公斤装的填缝剂就在40元左右，而在网店购买的话就更便宜了。一般家庭装修的话，可能6~8公斤就足够了。

业内人士透露，赠送的填缝剂大都是白色的，时间长了就会发黑。好的填缝剂颜色丰富，还可根据瓷砖的花色搭配，比如深色的砖搭配黑色、巧克力色的填缝剂，而浅色的瓷砖搭配白色、香草色的。“质量好的填缝剂色彩的固着力强、耐压耐磨、不碱化、不缩短、不粉化，不但改变了瓷砖缝隙中黏着不牢的缺点，并且使缝隙的色彩和瓷砖显得统一和谐，相得益彰。”

踢脚线： 也可以去木门店订购

踢脚线可以更好地使墙体和地面之间结合牢固，减少墙体变形，避免外力碰撞造成破坏。而且，踢脚线还能起着视觉的平衡作用，起到较好的美化装饰效果。一般装修中踢脚线出墙厚度为5mm~12mm。

前段时间结束了装修的陈女士告诉记者，自己在某地板品牌选购了300多元/m²的多层实木地板，可地板品牌准备的踢脚线只是简单的根据自己选择的地板的颜



关于居家生活，您有任何疑问或者是想说的话，都可以和我们《居家》专刊联系，我们将竭诚为您服务。

联系电话：
**84783564
84783682**

互动微信：
住在南京

市场动态

家具也有“奥特莱斯”啦

首登南京，比国内家具成交价低50%

12月26日，南京首个“奥特莱斯”模式家具店将登陆卡子门家乐家商场，记者了解到，这家工厂店在价格上遵循“奥特莱斯”信条——便宜，比如一套原单美式家具，客餐厅配齐开价只有19800元。首尝“螃蟹”的家具店刘小军总经理表示，家具基本都来自欧美大师设计，且以实木家居居多。

刘总介绍说，目前店内的四大品牌家具，Hammary、Hooker、PULASKI、Klaussner。其中Hammary是美国高端家具市场的主导品牌，其设计被称为带着浓浓的“美国梦”色彩，以随意、时尚见长；Hooker同样出自美国，以中等价位提供中高档的品质家具；PULASKI属于美国市场顶级家具品牌，在居室家具设计上PULASKI

设计上被美国多家媒体称为几近“完美”；Klaussner家具在“美式田园”设计上堪称经典。

刘总告诉记者，因为是尾单，所以非常便宜，一套橡木的家具比同样材质国内品牌要便宜50%。而在质量和环保方面，都是参照欧美标准。在其中一款大牌家具说明标签上，记者看到，该款实木柜采用的是阿克苏诺贝尔油漆，这款来自荷兰的油漆除了环保外，其油漆相比传统家具油漆而言，硬度更高。

自1998年进入南京后，“奥特莱斯”家具类国际品牌还是首次出现，它在南京市场是否站得住脚？刘总表示很乐观，一是这些家具都来自国际大牌；二是家具同比国内家具价格还便宜；三是家具质量能经得起考验。

（杨坤）