

是鸡肋还是排骨? 二次装修市场巨大待开发

如今家装行业已经进入到第四代家装时期,无论是新兴的“家装套餐”,还是传统的“清包工”模式,似乎体验式消费都应该成为家装主流。然而,实际情况或许不尽如此,随着楼市成交量的萎缩,新房交房量的减少,今年省会家装公司的日子似乎并不好过,与此相对的是,二次装修市场正暗潮涌动,形成了巨大的市场空间,这块新蛋糕正亟待开发。

晚报记者 袁瑞清



相关链接

二次装修典范:上海新天地

对于二次装修成功的范例,上海的新天地无疑最具代表性,在改造之前,它是典型的中式石库门建筑,年久失修,一度成为城市的瑕疵。在进行二次装修之时,开发商遵循“修旧如旧”的原则,保留了石库门建筑的砖墙、屋瓦、石库门,找出了当年法国建筑师签名的图纸,并从国外进口了防潮药水注射进旧砖瓦……

装修之后的上海新天地与之前有着天壤之别,其已成为上海的新地标,这片石库门建筑群的外表保留了当年的砖墙、屋瓦、石库门,仿佛是时光倒流,置身于20世纪20年代。但是,每座建筑内部,则按照21世纪现代都市人生活方式、生活节奏、情感世界量身定做,成为国际画廊、时装店、主题餐馆、咖啡酒吧……门外是风情万种的石库门弄堂,门里是完全的现代化生活方式,一步之遥,恍若隔世,真有穿梭时空之感。

在第一家居的热线中,有读者表示希望翻新自己居住多年的老房子,也有读者表示自己对不满意刚刚购置的二手房装修风格。

家居互动栏目近期征集二次装修的各种话题,如果您在二次装修过程中遇到难题,可以致电第一家居。

家居热线:0371-67655028

被遗忘的家装市场 家装公司不愿承接二次装修

退休后的张大爷准备把自己的老房子重新装修一下,“在这儿住习惯了,也不想换了,要是买新房,周边环境都会发生变化,生活会很不适应的。”然而张大爷却遇到了另一个难题,找遍了整个省会家装市场,他居然没有发现一家专门从事二手房家装业务的公司,绝大多数家装公司都嫌二次装修利润低、难度大、麻烦多而不愿意承接,“愿意承接的也都是面积在100平方米以上的二手房。”

与张大爷遭遇同样难题的市民不在少数,不少市民在准备对旧房进行二次装修的时候,往往找不到对口的家装公司,无奈选择了“游击队”。记者在一次对需要进行二次装修的家庭的采访中发现,几乎所有的业主都会找游击队装修。一名姓李的业主告诉记者,他找过好

几家家装公司,但对方都不愿意承接二次装修业务,“没办法,只好找游击队来改造自己家的厨房和卫生间。”

多年来一直关注二次装修市场的家居行业专家金世雄认为,目前的二次装修市场存在两个方面的问题:一是现在的市场氛围不够浓厚,很多业主都觉得家装公司高高在上,不愿意去做二次装修,大多会选择街头游击队;二是家装公司对二次装修市场的认识不到位,缺乏相应的服务与宣传,使得二次装修成为了被遗忘的市场。

河南易居装饰总经理王俊永向记者提供了一份数据,去年该公司承接的二次装修业务仅占公司总量的8%,签单单值仅占总额的5%，“这还是比较多的了,要是在往年,这个数

值还会更低。”这也表明,省会的二次装修市场远未被成功开发,甚至只是被触及了冰山一角。

假如郑州有100万户家庭,平均每12年就需要装修一次,那么每年就有8000多户需要装修,装修费用算一家5万元,那么每年将带来近40多亿的产值,这能养活多少家装公司?

尽管这是个理想化的估算,但是由此可见二次装修市场的巨大潜力将是现在家装公司局限的新房装修市场所无法比拟的。特别是在今年楼市萎缩的状况下,二次装修无疑将成为很多处于夹缝中的中小家装公司的救命稻草。但是令人遗憾的是,在面对这个巨大的市场空间时,很多人并没有投以更多的关注,而是仍旧在苦想突围的办法与策略。

麻烦多,难度大,利润低 市场需要吃螃蟹第一人

为何二次装修市场巨大,但家装公司都不愿意触及呢?河南星星装饰公司董事长孔令伟深谙其中原委。2007年,星星装饰就率先在省会开展了二次装修业务,专门成立了“二手房装修工作室”,印制了《二手房装修需求》手册。

“其间也承接了一些二次装修业务”,孔令伟说,二次装修对家装公司提出了更高的要求,麻烦多,难度大,利润低,对工人的技术要求更高,特别是水、电、暖的改造很困难。比如装修一个厨房或者卫生间,一般业主要求重新铺砖,改一下水电布置,万一改不好,碰坏哪,修起来就很麻烦,赔钱进去也不是不可能,所以很多家装公司听到只装修局部,都不

愿意做。

很多家装公司的负责人都表示,如果一套老房子是需要从里到外,如果全部重装修,他们大多数还是愿意做的,因为毕竟地板、瓷砖等主材全换新的,这对传统模式的家装公司来说,利润方面也能得到保证。但实际的情况是,二次装修所花费的费用往往要高于新房装修费用,很多业主也不愿意接受,特别是首次置业购二手房的消费者。

一般情况下,一个家庭装修后5~8年就需要进行二次装修,长点的可以延续到10年左右。照这样计算,2003年是郑州家装的一个高潮阶段,如今这些2003年以前装修的房子几乎都面临着重新装修的问题,这样的房子

几乎占到了市区房子的80%,由此可见其所蕴藏的市场潜力有多大。

金世雄认为,随着家装市场的细化,新房的减少,旧房改造和二次装修将成为装修的主流,“这个时间不会太长,也就三五年左右。”他认为,家装公司应该敢于打破二次装修市场的沉默,勇于吃螃蟹的第一人,“不仅要去做,而且还要大手笔地做,这样才能取得消费者的信任,因为迟早都要走到这一步,谁先走,谁就是将来的获益者。”

据悉,包括大地、易居、星星、泰运等主流家装公司在内的省会家装企业,都已经认识到了这一市场趋势,并表达了将拓展二次装修业务的意愿。

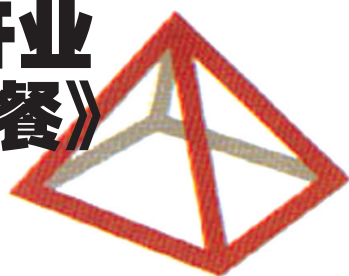
深圳雅庭装饰新田店盛大开业 采用顶级材料打造《315套餐》

深圳雅庭装饰是中国南派家装开山鼻祖,全国家装饰工程AAA级信誉企业。进入郑州市场以后,凭借南派家装独特的设计理念和精细的施工工艺赢得了广大业主的青睐。短短2个多月时间,在中凯铂宫、天下城、建业森林半岛、银基王朝、正红旗、绿地老街等郑州具有代表性的楼盘打造了数十套具有鲜明南派风格的样板房。

8月1日,雅庭在郑州第二家直营旗舰店新田店盛大开业,营业面积1000平方米,设计师40多名。为让更多的郑州业主能享受到原汁原味的南派装饰,雅庭装饰精心打造了一款《315套餐》,每平方米含主材价315元。主要针对人群

是对房屋结构不想做过大改动,注重工程质量,想享受一站式服务图省心的业主。本款套餐全部采用郑州市市场的顶级材料品牌,通过集团采购的方式大大降低了材料成本,切实让利给业主。近期到雅庭公司咨询的业主均送雅庭中国家装宝典一套,交定金的业主除享受公司近期优惠活动外,另赠送雅庭公司编著,美术出版社公开出版发行的雅庭理想家居丛书一套。

2008奥运年,雅庭公司喜事连连,雅庭装饰集团董事长吴莉女士高票当选为北京奥运火炬手。另外,雅庭装饰与国际资本对接工作已进入尾声,雅庭年内将联合投资10亿欧元开发国内装饰建材市场。



雅庭装饰
ARTING DECOR

雅庭装饰郑州公司地址:花园路红专路交叉口东30米路南1~2层 电话:65350888

雅庭装饰新田公司地址:黄河路文化路交叉口新田大厦4层 电话:63227777



美涂士漆将健康进行到底

日前,广东美涂士化工有限公司率先在建筑涂料中引进银离子抗菌技术,研制出了全新的环保型涂料——美涂士活性氧抗菌乳胶漆,将家居健康装修向前推进了一大步。

据了解,美涂士一直秉承“卓越品质,顾客满意,绿色经营,持续改进”的质量环境方针,在产品研发上坚持高投入、高标准、技术引入与自主创新相结合的原则,自成立以来就一直走在环保产品研发的前列,并把倡导环保生活,推进绿色涂装作为自己的责任,努力为消费者创造健康环保的涂装产品。

银离子抗菌技术可以说是目前最安全、除菌率最高、抗有害菌种类最多的环保技术,其原理是利用银离子超强的还原能力,强烈地吸引细菌体中蛋白酶上的-SH,防止细胞代谢,干扰细菌微生物体DNA的合成,使之丧失分裂繁殖能力而死亡。大量的实验证实,银离子杀菌高效、安全,其杀菌效果是一般杀菌剂的100倍以上,且杀菌更广泛,可有效杀死超过600种病原菌,而且不会产生其他有害物质,更不会形成二次污染。这一技术目前在家电、医药、化妆品行业较多见,美涂士集团将其引入建材领域确是一个创举,引领了涂料界的环保革命。

大量环保成果和荣誉都证明,美涂士一直都走在环保产品的行业前列。美涂士在行业内是较早建立专门科研大楼的企业;美涂士乳胶漆在行业内首批获中国环境标志产品证书;木器漆首批通过国家安全标准检测并获油性漆三型环境标志证书。美涂士产品是国家免检产品;2004年跻身中国涂料十强,2005年更被评为中国石油和化工百强企业……

此次,银离子抗菌技术的新突破,也是美涂士坚持环保路线,凭借多年技术积淀,以及一大批专业科研人才不懈努力的结果。除纳米银离子抗菌技术外,美涂士的聚酯漆三无苯技术、活性氧抗菌技术等环保领域也处于领先地位。

据悉,银离子抗菌技术目前已应用于美涂士公司旗下的健康星乳胶漆和健康星木器漆等产品中,其产品也已通过广东省微生物分析检测中心的检测,抗菌率最高可达99.99%,为消费者环保型家居装修提供了新的选择。

0371—66528200