

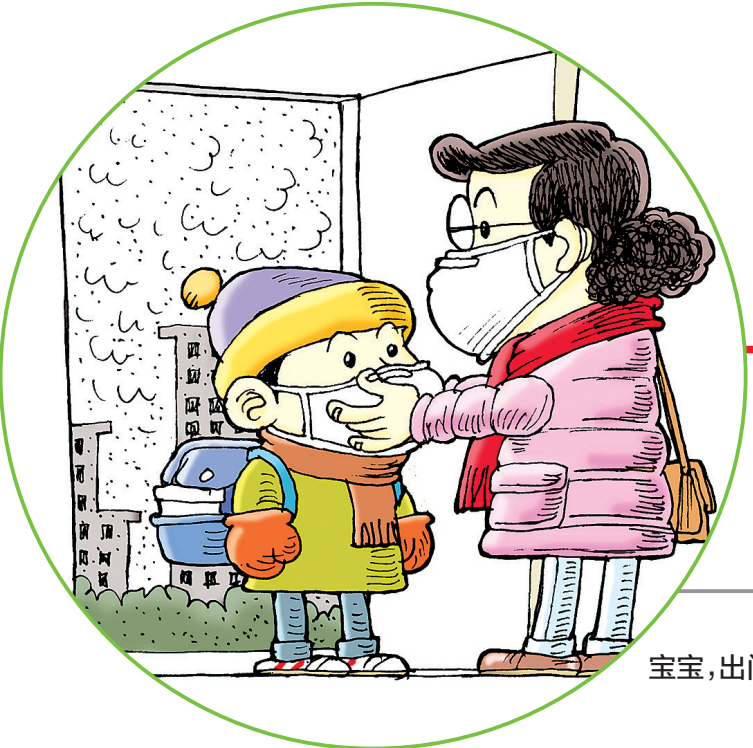
# 报价有天有地 功能天花乱坠 消费者蒙圈: 新风系统市场太乱了

调查

## 乱 凭一只霾表 一个出风口数据 销售就敢吆喝了

记者检索到,《民用建筑新风系统工程技术规程》在2016年10月1日起施行,但这个规程主要是规范民用建筑中新风系统的设计、施工、安装验收及维护管理,对新风系统产品本身没有进行规范。记者也通过到店、微信、网络随机咨询多家新风系统的功能状况,多数销售人员一般都拿着霾表让记者测试一下出风口的空气质量。当记者询问产品除霾的效果是否有行业标准时,比如日平均浓度应该达到多少,销售们都觉得诧异:“要什么标准啊,能解决问题就好。”一个销售解释了一下,“各家的密封情况不一样,你家窗户密封不好,净化效果就受影响。你想要更好的空气质量,把风量加大,买个高效的呗。”

苗元华告诉记者,他们的产品一般都会送到第三方检测机构进行检测。“这样,显得有公信力一些。但是行业规范上并没有这个要求。”现在这个产品上市不需要第三方检测,也没有强制标准,只要你别出格就行。“什么算出格其实也是一个特别基本的要求。比如,你说风量是350,只要你能达到90%,那就不违法。”



这一季雾霾,让很多人开始考虑在家里安装新风设备,但是,从2000元到2万元不等的新风产品市场,却让消费者有些无所适从。

宝宝,出门要先戴口罩 新华社发

## 晕 定价太随意,上万元的报价,一搞价直接减到7000元,还有多少水分?

荣荣妈妈是在小区群里第一次听说新风系统。“之前一直以为新风系统就是一个品牌的产品,看大家的讨论才知道,现在所有做空气净化都把自已的产品叫新风系统。”

得到知识普及后,荣荣妈妈也决心给家里更换新风系统。习惯网购的她在网上搜索相关产品信息,搜到的信息让荣荣妈妈无所适从:“100多个牌子,数以万计的产品。从2000多元到2万多元,价格是天上一脚地上一脚。我们学文科的,也看不懂工作原理,但是功能介绍看上去觉得也不太靠谱,什么5分钟清除家里雾霾,99.99%清除甲醛……我是彻底晕菜了。”

“我倒是学理科的,可是也看不懂怎么选新风系统。”齐齐爸爸在购买新风系统时也有类似的纠结,他的解决办法就是直接上网查新风系统的品牌认可度。但是按“新风系统十大品牌”、“新风系统品牌榜”等关键信息搜索出来的结果让齐齐爸爸也有些无语,排名五花八门,什么品牌都有,即便有多次上榜的品牌,也没有找到国内的销售点。

飞飞爸爸则笃信“贵总是有道理的”,就按“贵一点质量也许就好一点”的想法去挑选,却发现他这个“贵的好”的想法早被商家摸透了,几个品牌柜式新风系统的报价都是1万元

左右,介绍的功能也基本相同,但是回旋的余地都比较大。其中一个品牌销售在和他沟通之后,马上给了他七折的优惠,从不到1万直接减到了7000元;还有一个品牌表示可以安装免费,另外送雾霾检测仪和加装滤网,这让飞飞爸爸觉得很蒙圈。

还有一个品牌,报价1.2万元,但听飞飞爸爸说还有类似功能的产品报价只有7000元之后,立即表态可以送他6套滤芯。一番对比下来,飞飞爸爸不得不感慨:“配置上给你‘灵活机动’,价格也定得真是太随意了,不知道在哪儿就被骗一下,让人心里忐忑得很。”

## 惊 看好市场,产品一窝蜂冲进来,行业却没有国家强制标准

其实,忐忑的不仅是消费者,一直做空气净化系统研发的业内人士也觉得这个市场有些混乱。从上博士研究生开始,苗元华做了十几年的颗粒物研究,2014年,他进入空气净化行业,主要负责空气净化仪器研发,也经常到一线做销售。“其他白色家电的市场基本稳定了,买空调或者电视的顾客一般不会多关注产品本身的运行原理,直接就冲着名牌去了。但买净化系统的顾客却没有这么幸

运。这个行业目前没有国家强制标准,不需要强制检测,消费者确实得自己多了解相关知识。”

因为多数顾客都是“门外汉”,苗元华特意在科学网上自己的博客里写了一篇文章,解答了大家对新风系统的常见问题,他提醒记者,“买新风系统,必须要关注的几个基本点,每小时换气次数、滤材的质量很关键,还要注意是单送风还是有送有回。单独进风或者单独排风的新风机,都没有热交换器,在温度特别冷或者特别热的时候,都不太适用。如果没有热交换,在空气净化的时候,冬季家里的热量就会被损失掉,夏天又会把室

外的热浪带进来。另外,还要看看热交换是塑料的,还是金属的。”至于产品价格上的差异,苗元华说:“这个市场大家都看好了,都冲进来做,现在还是大浪淘沙的过程。”

“大家都冲进来”的现状从很多方面都能看出来。最近几天,各个品牌的新风系统都在热销,记者添加的很多品牌的微信上,都在晒各处安装新风系统的照片。而网上有很多关于新风的论坛里,除了消费者提出的问题之外,很多帖子都是各个厂家的解答,更多的帖子都是想要加盟的经销商发出的,寻求获利更多、销量更好的品牌加盟。

## 求 装了新风系统的家成了朋友取经的“样板间”

销售推荐的不敢轻信,又没有既定的行业标准可以参考,像荣荣妈妈、飞飞爸爸这样的消费者最后只好选择了向朋友求助的方式。“看看身边朋友安的怎么样,实在不行就挑人家安过的安吧。”这样想的人不在少数。记者加入了好几个购买新风系统的微信聊天群,已经安装了的人也都热心地在群里分享自家安装后的照片和家里空气检测值。

小金家里的新风系统是2015年秋天安装的,总计花了近3万元。“我老婆是医生,非要安这个,当时我觉得这也太能败家了,如今看来还是她有眼光啊。”

刚过去的元旦,小金家客流不断,成了朋友们参观的“样板间”。“我们俩简直成了销售代表,一遍遍地给大家演示怎么清洗,怎么更换滤材。”小金说,朋友们虽然都觉得这个费用比较高,但已经有两个朋友确定要使用他们家所用的品牌,只不过一个朋友决定原样照搬,而另外一个朋友不愿意在家里穿墙打洞,最后定了这个品牌柜式直吹的新风系统。

“熟人推荐也是我们重要的客户来源。”苗元华也向记者证实了这一点,他觉得这种无奈的现状从另一个角度看“对产品其实也是一种监督,你的质量或者后期服务没做好,就没有好的口碑,那很快就把自己做死了”。据《北京晚报》