

中小装饰公司面临新一轮洗牌

房市走软波及装修业转型与倒闭风险并存

□信息时报记者 刘潇

尽管眼下已经进入了传统的装修旺季，但今年的广州家装市场“旺季不旺”。记者采访中了解到，因为业务量少、成本高，一些中小型装饰企业难以为继，纷纷关门，甚至部分大型企业同样面临经营困难，摇摇欲坠。

持续走低的市场形势，令整个广州的家装建材行业呈现一派焦灼动荡之态。在这样严峻的市场环境下，业内有关人士认为，不少中小家装公司将面临转型与倒闭压力；家装行业或将迎来新一轮洗牌。



精装修房的推广，也在一定程度上影响了家装市场的格局。

相关链接

精装修房冲击装修市场

据了解，在各地政府部门的倡导和推动下，目前在北京、深圳、广州等城市，精装修房已逐步占据房地产开发项目的主导位置。有数据显示，如今广州的精装修房比例已达到销售住宅比例的70%，北京高档楼盘的精装修房比例也已占到一半以上。事实证明，取消毛坯房、推广精装修房已经是大势所趋，精装修时代已经到来。

现象 个人装修业务缩水

目前广州市场上，精装修楼盘供应量大增，将会分流家装公司的个人业务市场。家装行业受此影响主要源于其抗击能力还不强，而前几年发展速度之快主要得益于快速增长的房地产市场，随着精装修房的推出，作为服务业的家装公司将面临着巨大的外来挑战，精装修必将在一定程度上影响家装市场的格局：即由现实的老百姓个人装修，过渡到由开发商精装修好了再以成品的形式卖给购房消费者。

再从市场总量上看，总盘的萎缩将直接影响到公司的生存空间，特别是小公司抗击能力更小，原因是开发商选择成品房精装修企业，当以实力雄厚和经验丰富者为先。届时，家装企业集中度会大幅提高，可能会有大量小家装公司倒闭。业内人士认为，不排除部分家装公司成为开发商旗下业务的一部分。

对策 个性风格成竞争利器

虽说精装修很大程度上节省了业主的装修时间与精力，并且兼顾了实惠与环保，但在市场上，精装修还处于“一个样板大批量生产”阶段，风格大众化且太过单一是精装修面临的一个难题，因此不排除会有业主选择二次装修或后期配饰装修等现象。对此，广州市三星装饰设计中心设计总监周红宁告诉记者：“精装修主要以简约的装修风格为主，更多的如家具和配饰等后续工作还是需要业主自行完成或找家装公司的专业力量去完成。举个简单的例子，若业主喜欢简约风格的居室，可以保留基础装修环节，但可以在玄关打造、墙纸包装、饰物摆放、家具选购等方面包装来打造理想中的新居。”

精装修大多针对的是年轻的消费群体，这些群体有自己的创新思路，对个性化要求非常高，而统一的风格无法完全满足业主的审美取向，因此后期的风格换脸工作量会比较大。对此，家装公司将开始寻求新的利润增长点，例如开拓配饰设计师的市场，另外，实力雄厚的企业还可打造个性化、多元化、时尚化的配饰家居体验馆，最大化地满足客户需求，以应对精装修楼盘对家装市场所带来的冲击。

家装卖场遭遇冷场

金九银十，但今年市场好像并没去年火爆，大型建材卖场的收银台再也看不到排长队的顾客，家居门市也看不到扎堆的销售。中秋刚过，随着广州美林家居世博园的撤场，建材家居门市转让和合作的加紧，不禁让家具业内人士惊呼“这个十月太冷了！”

上周末在位于黄埔大道的某装饰城，时报记者采访时发现里面顾客非常少，显得很冷清。在一家地板专卖店里，一个多小时的时间里，竟然连一个前来咨询的人也没有。“生意确实不好做了。”这家地板专

卖店的工作人员告诉记者，他做地板生意几年来，从没有像现在这么冷清过。相对于去年同月份的生意，业务量至少减少了三分之一。而该装饰城内设立的多个小型装饰公司门店更是反映业务量普遍比去年同期萎缩50%以上，其中不少员工甚至8、9两个月没有接到一单。

购房人的意愿下降，对下游的以家具为代表的行业来说，意味着国内需求的抑制。面对家具、建材价格不断上扬的趋势，部分大型的家具卖场利用量大的优势，从上游供应商入

手，由上游供应商直接供货，减少销售成本，从而为市民购买建材提供一定的优惠。而中小公司就得不到这样的实惠，散装客户减少直接导致他们没有生意，只能选择退出。中国房地产及住宅研究会副会长、中山大学房地产EMBA班授课专家顾云昌教授认为，尽管引发家具业这种大幅回调的原因包括人民币升值、原材料涨价、劳动成本增加以及美国经济滑坡等诸多因素的制约，但国家宏观经济政策的调控压力，房地产市场的低迷等因素，仍是主要原因。

装修工跳槽改行

九、十月份是装修市场的传统旺季，但随着今年房市、股市的回落，老百姓手中可自由支配的资金也在减少，今年的旺季很难成为真正意义上的旺季。而08年广州房地产的交房量的下跌，其滞后性也将严重影响到明年三四月份的家装行业的又一个旺季。“旺季不旺”已成为令家装、建材行业头痛的重要问题。业界专家预估，从现在开始广州市场上的中小型家装公司将出现大的洗牌，部分装饰公司将结束经营。

由于购买新商品房的百姓明显减少，很多中小装修公司的熟练装修工没有活干，纷纷跳槽改行。记者在杨基村、中山一立交桥低等地看到，成群结队的装饰工、维修工带着电钻、抽水器等简单的工具设备在马路边兜揽生意。“我以前给一些比较小的装饰公司打工，但他们倒闭后我就自己干起来了。”在杨基村带队等“接工程”的王师傅对记者说，现在小的装饰公司倒闭不少，而比较大的装饰公司又不要他们，他们只能在路边等接一些钻孔、通下水道、修补地板墙面的零工。“平均下来，一个人一天能挣30~50元，比去年差多了！”王师傅无奈地告诉记者，“我们20多个人都是一个村的，出来5、6年了，但目前广州冷清清的装修生意，使部分人准备回家。”

此外，记者还了解到，另一方面，进入传统装修黄金季节的秋季，也有部分重新接到单的装修公司因为工人跳槽急得像热锅上的蚂蚁。对此，广州市建筑装饰协会会长许和铁表示，装修工人改行，不仅预示着市场的萎缩，同时也对广州装修企业的发展提出了更高的要求，以达到资源整合的目标。

部分家装公司退市

受宏观调控影响，武汉的房地产行业持续呈下滑现象，装饰公司作为与房地产同属一条产业链的下游行业，在愈加严峻的市场形势下，受到了巨大的影响。据相关资料显示，自今年下半年起，装饰公司上门咨询的客户较去年同期减少了50%，产值也渐显下降趋势，与去年同期相比下降了15%—20%。

对此，广州市建筑装饰行业协会秘书长罗乐宁介绍说，“国庆期间的大型装修展，并没有接到什么生意，一些知名的大装修公司今年的家装业务量至少下降30%。”他说，广州市大约有4000多家营业执照批准有装修业务的企业，但真正有实力的装饰企业不过是几十家。一些规模较小的装饰公司甚至是装修游击队，“走人关门的现象肯定大面积存在，只是没办法统计罢了”。但是罗乐宁也

认为，这一轮金融风暴过后，一些不符合资质的小公司或许被淘汰，而大公司有可能保留下来，为整合规范整个市场行为提供了机会。

对此，嘉禾装饰集团总裁钱俊雄表示：“如今整个家居市场十分焦躁，情况并不乐观，家装企业如何进行战略调整，并对未来形势做出正确预估，关系着整个家居业的健康持续发展。”而现在主要影响家装行业产值的因素集中在两点，一是客户数量的减少，二是客户消费质量的降低。尤其是业主的消费能力，平均每张定单的总价下降了1万多，这说明了消费者消费质量的降低。钱俊雄认为，在目前的市场环境下，装饰公司要想取得好的发展，必须打好价

格和服务这两张牌，让消费者轻轻松松装修、明明白白消费，得到最实惠的服务。



不少装饰公司“十一”生意均未如预期。