



9月1日,位于天元区长江宝饰路的万嘉装饰突然跑路了。

业主装修款、材料商货款、公司员工和包工头工资,一夜之间被转走一空。目前,受损的业主、材料商等组成百余人的维权群,以期通过法律途径,追回损失。

事实上,近年来关于装饰公司跑路的消息,并不少见。但今年以来房产市场的低迷表现,让家装公司是否进入“寒冬”的讨论,日前成为消费市场的热门话题。

有数据显示,今年,全国家装公司上半年注册量只有1万家,而倒闭企业的数量已接近2万家,远远超过新开公司的数量。有人据此断言:全国家装行业已然进入“寒冬”。

近日,记者走访株洲材料商、家装公司、独立设计师、软装设计公司发现,大家早已感受到行业的寒意,并积极想办法“御寒过冬”。

35家装饰公司关门

公开注册信息显示,万嘉装饰注册于2020年2月。项目经理朱先生说,原本公司每月5日发工资,8月5日因疫情延后,但复工复产后,公司一拖再拖,目前已有两月未发工资。只是他没想到,老板最终选择了跑路。

业主黄女士认为,老板跑路是“有预谋的”。她称,7月1日,该公司才做了大力度营销活动,交1万元定金可锁定优惠。也就是在这次活动上,她定下了这家公司,“之前对比了几家装饰公司,同品质万嘉装饰便宜2万元左右”。

到目前为止,黄女士已在该公司交纳96万元,核算下来,尚有4万余元工程未做。而在业主中,有人交纳16万元仅拆除了几面墙。

跑路或关门的,万嘉装饰不是第一家,也不会是最后一家。

企业信用信息公示系统显示,3月30日,株洲新格调装饰有限公司注销;7月20日,芦淞区湖南点卓装饰设计工程有限公司注销;8月25日,湖南爱屋吉屋装饰工程有限公司注销……7月以来,株洲家装公司更是加速了“关门”步伐。在各大写字楼,不少小型家装公司人去楼空。

记者从相关方面了解到,截至9月6日,今年全市共注销装饰公司35家,这一数字尚不包括以个体工商户身份登记注册的小型家装公司。

“下滑趋势已不可改变。”大唐装饰负责人表示,家装行业每年4次大型活动,是拓客做业绩的主要时段。3月份第一场活动,状况还比较正常。到6月份第二场活动,业绩就已下滑20%-30%,9月份更是无法预估。

在整体下滑形势下,上下游抢食现象日趋明显。

首先,作为家装公司的上游行业房

地产,市场的持续低迷造成压力倍增,利润空间受到压缩。拉长盈利战线已成为房企共识,不少实力雄厚的房企,纷纷将触角直接伸向家装行业。

今年,龙湖集团推出新品牌塘鹅,开启房产租售和家装两大新航道业务。此前,万科的“万链”、碧桂园的“橙家”、阳光城的“梦享家”等家装业态也都做得不错。

暂无家装布局的房企,也通过集采方式,掌握着精装大权。“家装公司充其量只能算个项目经理,盈利大头还是房企。”一行业人士表示。在市场空间有限的今天,面对家装这块嘴边的肥肉,房企很难不动心。

除了房产,家装行业信任危机下,经熟人转介为主的大量独立设计师,这几年杀出了一条血路。据不完全统计,这样的独立设计师,株洲有上千人。他们有些只做独立设计,以业主家装顾问身份存在,有些与游击队工人合作,成立装修工作室,分走了一大块蛋糕。

家装公司又去哪抢回市场份额?据了解,目前,大型家装公司已纷纷绕开材料经销商,直接与材料厂商合作。一来增加利润率,二来以集采方式降低报价,提高性价比吸引顾客。

这一策略造成的结果是,昔日的合作伙伴、大量的材料商雪上加霜。株洲一大型品牌瓷砖负责人坦言,去年开始,材料经销商以每年30%的速度走向衰落。

而下游的材料商,也未必任由抛弃。“联盟接单、控制末端劳动力,形成部分反扑之势也未可知。”一材料商表示。目前,伟星管业就通过成立劳务公司,成立水电工联盟抓牢市场。业内人士透露,主材材料商通过互相让利抱团接单介入家装,或与独立设计师形成联盟,试图抢回家装业务。

家装行业,「冬天已经到来」



株洲日报·掌上株洲记者·成姣兰 摄

谁能活下来?

房产吃家装,家装吃材料商,材料商联合反扑家装。此外,还有庞大的独立设计师和游击队通过私域流量不断渗透,资本市场虎视眈眈,复杂局势下,上下游的互相争食局面已然激烈展开。

那么,谁能活下来? “谁的成本低,谁就能活下来。”市装饰装修行业协会材料委主任胡光强表示。

过去,家装公司高成本运营广受诟病,嫁接到消费者身上的成本过高。同时,为降低成本,偷工减料行为在小装修公司中时有发生,造成消费者信任危机,转而选择游击队和独立设计师,分走了很大一部分家装市场。

如何降本增效,做大市场,装修公司纷纷出招。

筑鸿装饰与材料商合作共用展厅,用小而精的方式减少运营成本,轻资产模式带来效益提升。今年,该公司业绩逆势上扬,成为家装行业的一股暖流。这也是胡光强支持的主张之一,“减少展厅,将成本降低成效转送给消费者,报价至少降低10%-20%。”

刚刚启动的周年店庆上,大唐装饰正通过全链条集采压缩成本,大步迈向整装,成为家

装行业转型升级的典型。

“通过与材料厂家合作,调低基础装修价格;通过家具软装、家电等供应链体系拓展,零利润附加产品组合,让家装公司服务更具性价比。”大唐装饰负责人表示,蛋糕急剧缩小情况下,家装公司只有放低身段做深服务,尽可能压低成本,让利给消费者,才能获取客户资源。

同时,向散兵抢市场。不管是家装公司还是行业协会,都纷纷将目光转向昔日被游击队和独立设计师分走的市场。内部人士透露,接下来,他们将联合监管部门开展资质核查,清退“散兵游勇”。有人甚至建议将资质审查作为“家装开工令”的必备选项,从源头清查游击队。

“这样一来,一部分真正有实力的设计师和施工队伍通过联合成立公司走上正规化,绝大部分游击队被迫转入现有装修公司名下。”业内人士表示,随着全行业的产品创新升级,行业洗牌掀开大幕。未来,谁拥有强大的产品整合能力、品牌影响力和完善的内部管理体系,谁就能活下来。

“只做全包模式,必定过不了冬。”市装饰装修行业协会装修办主任于利辉表示。

家装消费新赛道

另一方面,30%的精装修房屋,带来了一个全新的软装市场。株洲精装概念的兴起,已经有近8年时间。那时,马超夫妇还在王府井楼上以卖画为生,“先是装修设计师前来为高端客户买画,到配摆件、地毯、椅子……从一个点,倒推到整个软装。”

2016年起,马超的软装设计事业开始往上走,2017年直线上升,之后保持平稳发展,在高端定制领域满负荷运行。马超夫妇毕业于广州美院,他们成立的戏马艺术软装品牌,是株洲软装领域少有的标志性品牌之一。目前,他也在谋划着招募团队扩大规模。

2017年是精装房政策颁布之年,也是软装行业的爆发之年。这一年,株洲大型家装公司也开始纷纷布局软装,甚至成立独立的软装分公司,开始抢占软装市场。大唐装饰于2018年底成立软装公司和美居,深耕软装领域,业务量不断攀升。

而在材料端,也掀起了一股软装风。在红星美凯龙及其周围

市场,软装设计品牌如雨后春笋般涌现。走在街上,随处可见的软装招牌,让你不得不承认,家装市场外延在不断扩大。

从做窗帘起家,蝶依斓布艺2005年就已布局软装设计,成立软装公司。目前,该公司已从沙发、床扩展到墙纸、墙布、家具等几乎所有大件家居用品,并通过资源整合,与灯饰、装饰摆件等小品类产品联合,形成全品类解决方案。

“以前的软装是奢侈品,高调、奢华、有内涵,是客户的需求。”蝶依斓品牌发展部总监周大松表示,未来,随着“90后、00后”对个性的追求,软装将逐渐走向快消费、成品定制化趋势。

为顺应平民化软装市场,目前,蝶依斓正在开发“一键换装”App。开发完成后,依托正在兴建的2000平方米的智能窗帘生产基地等标准化生产和电子建模,客户在掌上就可轻松定制软装,更能享受工厂团购的价格。



9月,各装饰公司纷纷开启活动收客模式。
株洲日报·掌上株洲记者·成姣兰 摄

新闻链接

“规范家装联盟”成立

株洲日报·掌上株洲讯(记者·成姣兰) 8月31日和9月1日,市装饰装修行业协会连发两次“规范装修联盟”招募令,精准打击装饰装修工程中的“游击队”及跑路现象。

招募令有三个要求。一是所有加入联盟的家装公司,必须缴纳行业自律保证金100万元,由市装饰办和市装饰装修行业联合监管,一旦参与的装饰企业装修施工或公司发生质量或侵权等纠纷导致业主无辜受损,将提取该保证金用于维护业主权益;二是家装企业需主动为装饰工人购买建筑工地一切保险,增强企业抗风险能力;三是实行按“工程进度付款”模式,所有入围企业必须把相关设计合同及施工合同标本提前在市装饰办备案。据了解,目前,已有多家家装公司响应并缴纳保证金。

建议引进第三方支付平台

株洲日报·掌上株洲讯(记者·成姣兰) 在跑路风险增高的当下,如何维护材料商、工人、消费者等全链条各方利益?民建株洲市委法律工作委员会主任龙文胜建议,株洲可参照上海、武汉、福州等城市做法,引进第三方支付平台,消费者可将钱先存在平台上,工程验收合格后再确认付款,确保双方履约到位。

市场监管人士称,银行作为家装支付的第三方平台,相当于给消费者的预付金上了一道保险,这种方式是解决当前预付消费资金风险的一种探索。

龙文胜提醒消费者,如不幸遇到装修公司“跑路”,要先固定和保留证据,并初步判断是属于合同诈骗还是合同纠纷案,如果认为属于前者,应当马上到公安机关报案,公安机关如果不予受理,应当阐明理由并出具不予立案通知书。接到该通知书,受害者可以到人民法院立案起诉,或向上级公安机关申诉、要求行政复议。



红星美凯龙市场一软装馆,店员正与客户商讨墙漆和窗帘搭配。
株洲日报·掌上株洲记者·成姣兰 摄

“蛋糕”急剧缩小

冰冻三尺,非一日之寒,家装行业各参与者纷纷表示,寒意来自多个方面。

最近的一股寒流,来自上游房产。神农商圈,原本预计今年10月交房的某楼盘,因资金断裂被按下暂停键。去年,大唐装饰就已收到该楼盘20余户的装修定金,要是项目进展顺利,目前正是家装公司大量收客的黄金时期。该楼盘共计2000余户,按道理,各装修公司都可分一杯羹,现在只能延后。

类似的房产风波,不止发生在一两个楼盘。全国性的房产低迷造成的资金紧张,导致恒大等在株的部分楼盘停工,正对株洲家装行业带来前所未有的冲击。

市住建局相关负责人分析,在土地市场低迷、开发企业信贷压力较大等多重因素下,下半年房地产开发投资增速将稳中趋缓,新建商品房成交量增速将有一定下降。下阶段,我市房地产行业销售规模增速可能持续收窄。

事实上,从2019年下半年起全国房企接连爆发的财务危机甚至破产倒闭风波,在2020年就已波及下游家装公司。当年,全国的装修公司生意极其难

做,有人缩小了办公室规模,有人直接关了公司,注册量同比2019年下降56%。也是从去年起,株洲家装公司迎来凛冽寒冬。

业界认为,就算没有房产风波,2021年的家装寒冬也必然来临。这股寒流,从2017年开始酝酿。这一年,国家颁布的《建筑业发展“十三五”规划》明确要求,到2020年,新开工的全装修成品住宅,也就是精装房,面积需达到30%。

行内人士透露,去年,株洲新交付商品房中,精装房就已达6000余套,占到毛坯房的25%。这一数据,虽尚未达到《规划》标准,但独立设计师们已有很直观的感受。设计师倩倩坦言,从去年开始,客户总量就已开始下滑,现有客户中,精装房改造和软装越来越多。

“后疫情时代,大众消费信心不足,不管是购房还是原有房产持有者,改善型消费趋缓;全国性、区域性房产风波叠加,交房推迟,装修房源告急;精装房大量上市,装修行业蛋糕瘦身。”市装饰装修行业协会装修办主任于利辉表示,这种情况下,任谁也难以逃少食的风险。

