

咨询量占五成 “下单”客户不足一成
风险大利润低 一些装修公司不爱干

冰城家装企业为何撬不动“局装”市场

□本报记者 李佳琪 文/摄

卫生间里总是拥挤不堪、厨房涵盖的功能太少、孩子大了儿童房应该改造一下……家居品质的好坏、功能的强弱极大影响着人们的生活品质。近年来，人们对于装修“后市场”的需求越来越大。所谓装修“后市场”，包括局部装修、安装、家居维修、家居美容等。据介绍，哈尔滨人对局部装修的需求量正呈现整体上升的态势，但其业务量在哈市规模化的家装企业总业务量中占比不足一成，冰城家装企业为何没有撬动“局装”市场？



业务员带客户挑选橱柜。

瓷砖开裂水槽太小

局部装修咨询量猛增

A

“我家房子装修十多年了，现在厨房的很多块瓷砖和地砖开裂了，台面窄、水槽小，橱柜柜门老化，都该翻新一下了。”市民李女士越来越忍受不了自家厨房的现状，最近想找个装修公司给厨房“美美容”。

随着房屋老化，像李女士一样想对家中“不理想”的空间进行局部装修、局部改装的市民有很多。互联网装修行业平台土巴兔数据分析显示，近年来，通过土巴兔平台咨询了解“局装”的哈尔滨用户呈直线上涨趋势，每年同比增长幅度保持在15%左右，尤其是2020年及2021年，更是呈现高增长态势。今年“双11”期间，哈尔滨用户在土巴兔平台上寻找、咨询“局装”业务的用户同比增长近10%。业主对厨卫、功能区及阳台改造方面的需求尤为突出，特别是在功能区的改造方面，需求量的上涨更明显，而衣帽间、开放式厨房、餐边柜等成为平台用户的高频热搜。

“平时到公司或者打电话来咨询局部装修的客户很多，他们大都有卫生间、厨房的改造需求，有些则是购买精装房后对房屋部分装修不满意想进行局部改造的。”哈尔滨市东唐建筑装饰有限公司店面经理唐慧莹介绍，公司接到用户关于局部装修业务的咨询量占总咨询量的五成。但实际上真正来公司“下单”的客户却并不多，10单里面差不多能有1单。

局部装修占总业务量能有多少？黑龙江龙坤装饰工程有限公司负责人李维龙告诉记者，局部改造主要集中在二手房和精装房中，业务量确实占公司的占比很小，不足10%。

“室内环境逐渐老旧、疫情让宅家的时间多了起来，这让人们对家的空间及装饰、功能有了更多的思考。”黑龙江省室内装饰协会会长曹宪博告诉记者，有局部装修需求的业主主要有两类，一类是装修后因长时间使用，客厅、厨房、卫生间等地方出现破损；另一类是现有的装修风格已经过时或者功能不够，无法满足目前的居住需要。曹宪博称，目前我省能够做局部装修业务的家装企业不足15%，而专业做家装“后市场”业务的企业更是少之又少。

风险大 企业不爱干 报价高「吓退」消费者

B

“局部装修的流程其实并不简单。”龙坤装饰哈尔滨分公司吴经理告诉记者，与新房装修相比，“局装”首先要将原有的装修进行拆除，还需要对地板、家具等做相应保护，再将被拆除的建筑材料拉走才能正式进行装修。

记者了解到，对于“局装”不少人认为无非就是刷刷墙、抹抹地，施工简单，但这项业务会给家装企业带来不小的风险。“老房局部装修，水电隐患很大。”曹宪博告诉记者，老房子无论是电线还是水管都存在老化现象，它们埋于地下，藏在墙里，施工过程中很容易就会造成这些线路、管道的损坏。而家具、地板等方面的保护，成为“局装”面临的又一大“难题”，一旦出现磕碰问题，有时也会因为难辨责任而产生纠纷。

哈市就曾有过做“局装”而造成双方损失的案例。记者了解到，此前松北区一业主找到装修公司进行局部装修、翻新，在施工过程中，家装公司的工人不慎将价值300万元的紫檀木沙发撞坏，不但80万元的装修费一分钱没收，在双方协商下，家装公司还赔了业主30万元。

一旦做不好容易产生纠纷坏了公司名声，工程复杂、风险高，成为哈市很多中小型家装公司不愿意接“局装”业务的重要原因。与此同时，利润低也造成了“局装”不受待见。“人工费已经由过去的每天200元上涨至目前的300元左右。”曹宪博告诉记者，对于装修公司来说，局部装修费心、费力，工时还长。

“新房装修，卫生间做完防水需要晾几天才能进行下一步工程，这期间工人可以在房中做其他工程项目。对于局部装修来说，因为没有其他工程可做，这时间只能浪费。”东唐装饰的唐经理告诉记者，无论是拆除旧装修还是运送装修垃圾，都需要工时。此外，相比新房装修，老房装修为了不影响其他业

主休息，对施工时间也有所限制，因此局部装修并没有想象得那么快。工人不管是干半天还是干一天，人工费都要算一天的钱。无论是时间成本还是人工成本，都是造成“局装”利润低的重要原因。龙坤装饰哈尔滨分公司吴经理表示，在家装市场“局装”的利润点只有5%。东唐装饰的唐经理称，从以往“局装”业务来看，其利润点只有整装的一半。

麻烦多让一些装修公司否决了“局装”业务，而利润点低也让一些可以做“局装”业务的家装公司降低了做业务的积极性。另一方面，消费者因为报价对装修公司推出的“局装”业务望而却步。

“很多时候，业主听到家装公司的报价就再没有‘然后’了。”黑龙江龙坤装饰工程有限公司负责人李维龙称，多数去家装公司咨询的业主会对报价表示不认可，事实也确实如此，老房的翻新、改造，其实比新房装修还要贵。“就拿家具、地板保护来说，有时候保护材料就需要千元左右。”拆除费、搬运费、室内保护费用……这些费用都要算进“局装”费用中，但选择局部改造的多数业主恰恰是想省钱或者不想投入太多。

“听到家装公司报价后，很多业主选择出去找人干私活。”龙坤装饰哈尔滨分公司吴经理说，局部装修并不像全屋装修，大多数家公司会提供套餐或一站式家装服务，消费者心中有一个相对明确的报价。局部装修在装修需求上千差万别，报价相对模糊、不明确，这也造成消费者心里没底。

C

新房装修市场份额缩小 如何分得「局装」一杯羹？

“私下找散工进行局部装修确实存在装修质量参差不齐、售后跟不上的问题，而且还有前期报价低后期乱加价的隐患。”东唐装饰唐经理告诉记者，公司就曾接待过一个客户，当时客户觉得公司报价不符合自己的心理价位，便去市场找散工对卫生间进行局部改装。但在装修过程中，散工的施工质量出现了问题，该客户又不得不回来寻求公司的帮助，白白花了“冤枉钱”。

局部装修在哈尔滨“遇冷”，但在一些城市却成了“香饽饽”。有数据显示，目前局部装修在一线城市成长得非常迅猛，尤其在北上广深，局部翻新的业务量增长了20%。在一些一线城市，不少家装公司都涉及“局装”业务，有些甚至为局部装修研发了专门的套餐。曾被视为“鸡肋”的局部装修，成为这些装修公司新的业务增长点。当下，部分互联网家装平台也开始发掘局部装修业务，甚至还有专业从事“局装”的装企。

“局部装修对工艺要求非常高，需要一个有责任心、细心、专业的家装队伍。”曹宪博告诉记者，目前，哈尔滨这样的专业团队太少，施工技术等方面上不来，成本就降不下去，利润点就小，而相对较高的报价也会将客户“关在门外”。

当新房、二手房等整装市场被瓜分完毕，家装企业不得不在“局装”市场发力，这便会倒逼企业进行改变，增实力、降成本、降门槛，从而在较好利润的推动下拿到更多“局装”订单。曹宪博认为，进行“局装”团购、有关部门在“二手房装修补贴政策”上寻求突破口，或可提高订单量，达到企业、消费者“双赢”的效果。



设计师介绍“局装”方案。