

■装修无底洞·恶性竞争

省城万家装修公司未注册的居多,人工费十年增十倍 毛利润仅两成,等着五个环节瓜分

连日来,齐鲁晚报记者探访了济南装修市场。目前省城共有装修公司近万家,注册的还不如不注册的多。消费者对装修有一肚子苦水要吐,装修公司也有把辛酸泪,良莠不齐的装修公司进行价格竞争,致使装修行业营业额降三成。毛利润仅两成,有市场人员、设计师、设计部经理(工程监理)、开发票、打点物业等五个环节瓜分。



在济南一工地,装修工人在休息。 本报记者 左庆 摄

本报记者 刘飞跃

以前活找人 现在人找活

对于从2001年就进入济南装修行业的顾大森来说,现在每天都能接到不少装修公司的推销电话,可见当前竞争激烈,他告诉记者,“跟之前活找人不一样了,现在都是人找活了。”

在天桥区东泺河东侧一处不太起眼的大院内,顾大森所在的山东阿达森装饰有限公司就位于这个大院的三层,“我成立公司到现在一直在这里,没有换过地方。”

济南装修行业兴起于上世纪九十年代末。顾大森回忆,省城第一家装修公司诞生于1998年。2009年,在一家装修公司工作8年以后,顾大森成立了自己的装修公司,可以说经历了省城装修行业从盛极一时到竞争空前激烈的当下。

顾大森介绍,济南刚开始的时候并没有正规的装修公司,而是以装修队的形式揽活,经过三五年的发展,装修公司如雨后春笋般出现,逐渐取代了装修队伍,成为市民装修的首选。

“装修刚开始的都是活找人,随便拉个装修队伍就能接活。而且,那时候经济形势还行,市民口袋里有钱,现在买套房子付个首付,手里就剩不下多少了。”顾大森称。

装修行业是房地产行业的下线行业之一,房地产行业的发展确实带动了装修装饰行业的狂飙突进,不过,装修行业越来越火爆的同时,竞争也是空前激烈,其中很重要的一个标志就是一些大装修公司设计师纷纷创业成立自己的装修公司,这也导致省城装修公司遍地开花。

上万家装修公司 争饭碗

据记者了解,从性质来看,装修分为公装和家装,前者主要针对公共场所,比如大型商

场、写字楼、办公室、超市等等,而家装主要针对的是家庭。而且,按照国家规定,公装需要建设部门审批的行业资质,而家装则不需要,仅需要去工商局注册就行。

济南锐峰装饰空间设计负责人邵先生称,从整个济南的情况来看,去年到现在,新交房的小区达到了100多个。“因为新开的小区非常多,干装修的也越来越普及,满小区都是装修队。”

这些装修队伍其实从不会去工商局注册信息,主要是因为一些大装修公司会把工程外包给“工长”,工长带工人去小区装修。这些工长一般不干活,他们在小区里面来回串门、拉业务,流动性非常大,肯定不会去注册。

“粗略估计,目前济南装修公司能达到上万家,没注册的比注册的还要多。不过,虽然现在新开的装修公司多如牛毛,但是死得也是很快。”省城一装修公司负责人透露,装修公司门槛低导致了省城装修行业的良莠不齐。

早上6点,邵先生便匆匆起床,简单吃完早餐后开始去自己的施工现场进行巡查。

“现在基本上在外边一晃就是一天,一般晚上8点后我才吃饭。今天去了西客站,那边乳胶漆已经刷完了。下午又去了东边凤凰路附近,两个工地一个东头一个西头,基本上就是大半个济南。”邵先生之前在一大型装修公司干过设计师,他说,因为现在装修公司遍地都是,导致竞争激烈,利润变薄,工作强度跟以前生意好的时候相比差得很远。

“我上班干设计的时候,基本上一天只吃一顿饭。我记得2014年的时候,早上起来就上班,最晚的时候忙到第二天一两点,一天能谈四五个客户。”

“2014年前后是个分水岭,2014年一直到现在装修行业利润越来越低。我生意好的时候一年营业额能达到1000多万元,现在每个月营业额达到30万元已经算是很理想了,

营业额降低了大约三成。”顾大森说。

想挣钱 得提前一年准备

虽然房地产市场带动了装修行业的发展,但是随着人工、材料费用的增加,加上装修公司暴增,恶性竞争不断,装修公司报价基本上跟十年前没有任何变化,这直接导致装修公司利润的下降。

据介绍,济南装修行业毛利润率能达到20%,低于20%不赚钱。顾大森为记者算了一笔账,这些利润是如何被不同的环节瓜分的。

“市场人员要提1.5—3个点,设计师三个点,设计部经理、工程监理提两个点,然后再开张发票,又五六个点下去了。现在很少有人去小区蹲点拉客户,多是通过物业介绍,你得打点一下。光这些就到了十一二个点了,一百万元的订单就要十一二万元。”

顾大森称,上面的支出弄完后就剩下八万元,公司的房租、水电等开支都在里面,这就是为何二十个点还不赚钱。

利润下降的同时,人工费和材料费却在噌噌上涨。顾大森为记者举了个例子,刮腻子刷乳胶漆一般都是三十元每平方米,这十多年来根本没有任何变化。“别的公司26元,你的报价28元,怎么可能呢?有些东西是不赚钱的,甚至是赔钱的,只能通过压缩利润来挣钱。”

据记者了解,装修费用中人工费占了六成,材料费仅占两成。十多年之前工人工资一天三四十元,现在人工费升到了三四百元,但是装修公司报价跟之前并未有太大变化。

“怎么去找活?比如知道某个楼盘要交钥匙了,公司得提早一年开始准备,通过物业、售楼部搞到客户电话,然后跟潜在的客户进行沟通,让设计师和客户进行接触,量房子,这是主要的方法。”顾大森说。

记者体验装修工人: 同时干三个工地 一天工作15小时

装修工处在装修行业的第一线,他们目前的工作状态怎样?连日来,齐鲁晚报记者对省城一处工地的装修工人进行了体验式采访。他们一年仅有十多天休息时间,经济收入堪比都市白领,但是几乎没有任何社会保障。

一天刷了 大半个“篮球场”

5点半起床,6点多从济南大学对面的后龙赶到工地,下午五六点下班,剩余的时间就是在工地干活,这是油漆工刘华一天的生活。

初见刘华,面容清瘦,说话不多,一直在那里刷乳胶漆。刘华是江西九江人士,今年38岁,外出打工20年。这些年全国各地到处跑,但一直干油漆工。

相对于室外作业,装修工作绝大部分还是相当舒服的。但是刘华却不同意这样的观点,他说,油工(油漆工简称)是装修行业最脏、最累的,而且要呼吸甲醛,对身体很不好。

“粗略来算,我一天抹乳胶漆将近200平米。”刘华说。而据记者了解,目前国内标准篮球场的面积为420平米,也就是说,刘华一天刷漆大致为半个篮球场。

我是孩子的父亲 不能停下来

装修工不同于工地的建筑工人,30—40岁是他们工作的黄金年龄。来自菏泽牡丹区的杜先生是这群装修工中唯一一名“80后”,从2004年就租住在在了济南大学对面

的后龙庄。

杜先生是一名木工,工资每天三四百元,在所有装修工种中算是中上等,仅次于瓦匠。杜先生的父亲就是做木雕刻的,子承父业,在老家干了几年橱柜后,16岁他就外出闯荡了。

“装修里面的活八成以上是木工的,如果木工没做完,其他的也做不成。干装修20多岁的小伙子很少,木工活还是有些技术含量的,需要一到两年的时间去学习,现在很少有年轻人去学了。”杜先生说。

生于1984年的杜先生看上去很年轻,但他已经是两个孩子的父亲了。说起自己的家庭,他一边用锯条割石膏板一边说,老大马上就要上三年级了,老二今年也已经六岁,可谓上有老下有小。

为了多挣些钱,也为了自由调配时间,杜先生现在都把装修项目承包下来,而不是像以前那样做点工(按天拿钱)。因为在业内口碑比较好,他现在同时干着三个工地,一天工作能达到十五六个小时。

“我今天晚上加班,明天上午在家里睡觉,下午再来工地,晚上干到八九点吧,啥时候看不见了就不干了。”晚上6点半,记者离开时他仍旧在工地忙碌着。

本报记者 刘飞跃

别把家装做成一锤子买卖

bianjikuai ping
编辑快评

在家装界,有个形容词叫“一锤子买卖”。不少业主在装修结束之后,就和家装公司、建材品牌“老死不相往来”。原因就在于家装的时候受气太多、经常有种被忽悠的感觉。而由于行业的特殊性,一些公司也把家装业务看成了“一锤子买卖”,致使合同霸王条款、原材料良莠不齐、价格不透明等乱象丛生,让消费者苦不堪言。

目前,装饰行业门槛较低,业内公司鱼龙混杂,在行业竞争大的背景下,为了追求利益最大化,一些公司全然不顾形象与信誉,欺骗、坑蒙消费者,“一锤子买卖”思想在家装行业由来已久,且根深蒂固。对前来咨询的客户,热情似火,对装修中出现问题或装修后报修的客户则冷若冰霜;催着客户签约、付

款,紧锣密鼓地开工后,装修工却不见人影了,原来是被公司抽调去应付下一个工程了;在装潢展览会上拼命吆喝,甚至不惜为抢客源而大打出手,展会结束后,各项优惠让利却鲜有兑现;如果劣迹被媒体曝光,企业也不怕,关掉A公司,成立B公司,钱照赚不误……

短期内,看似取得了一些蝇头小利,但以如此短浅的目光去经营企业,可怕的是行业信任缺失问题越来越严重,低质量、低信任、低服务成了眼下国内家装市场的普遍评价,一旦危机来临,倒闭则是必然的。

站在了互联网风口,传统家装不争气,齐家网、土巴兔、家装E站、爱空间等十几家崛起的家装O2O企业将触角伸向了市场,这足以让线下公司惊醒,再不把消费者摆在第一位,最后的阵地也将失去。(田宇)