

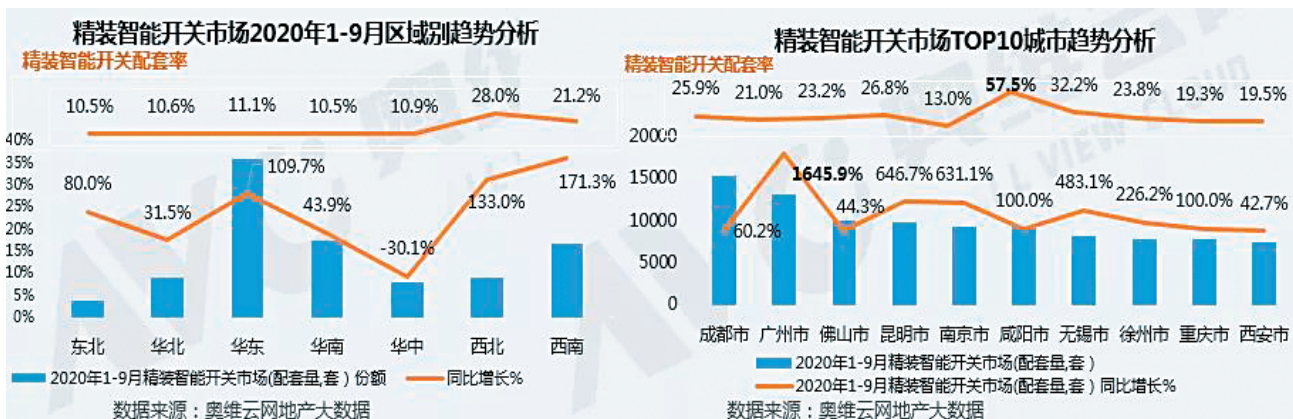
作为智能家居的入门产品——智能开关,多数人知道,少数人了解。冬天被封印在被窝里,不想爬出去,也不想起床关灯……有了智能开关,躺在床上,拿出手机,轻轻点下图标,灯就灭了。智能开关虽然不是新物种,但在今年房地产精装修B端住宅市场,则得到了迅猛的发展。据奥维云网(AVC)地产大数据监测显示:2020年1-9月精装住宅市场配套了23.9万套的智能开关产品,与去年同期相比,同比增长了67.7%。

■新快报记者 何璐诗



VCG 供图

智能开关在精装住宅市场配套率 同比增长近七成



1-9月精装房智能开关配套率同比增长67.7%

专门从被窝里爬出来去控制开关,匆忙出门忘记关灯也没关系,手机可以远程遥控关闭。控制灯光这一环节,往往使用非常频繁,同时也是智能家居的低门槛入门产品。云图数字创始人兼CEO童辉表示,智能家居的第一个阶段是开关,线路开关解决在智能家居中最重要的一个板块是智能照明。“其实智能照明用的最多的还是开和关的一个远程控制,然后才有调光的需求,就是所谓的氛围照明的需求。”

据《2019中国智能家居发展白皮书——从智能单品到全宅智能》调查显示,有46.4%的受访用户表示愿意在未来安装全宅智能系统,且智能面板控制是受访用户最愿意使用的智能化控制方式。有业内人士表示,智能开关对智能家居产业链有关键的影响,在整个全宅智能家居体系中,智能开关作为“入口”显得尤为重要,一方面需要接入不同智能家居单品,起到连通功能;另一方面则是与用户形成交互的界面,直接决定用户的使用体验。

据奥维云网(AVC)地产大数据监测显示:2020年1-9月精装住宅市场配套了23.9万套的智能开关产品,与去年同期相比,同比增长了67.7%。配套率提升明显,从去年同期配套率仅为5.9%涨至12.6%,市场得到了较好的培育,预计未来市场空间更是巨大。

随着智能开关在精装房的渗透速度越来越快,品质问题更受到关注。在童辉看来,“地产市场最在乎的是,你有没有一个好的稳定的产品,你能不能有交付,你能不能后面让我没有后顾之忧。”有业内人士表示,智能开关技术好坏主

要体现在能否真正实现智慧联动,例如解放双手,用简单的语音指令,控制房内照明;拿起手机就能随时随地掌控点灯的开关。其次,就是产品的寿命和返修率。智能开关产品在一个月甚至一年内,普遍返修机会不高,但一两年后产品出现故障的几率会明显增大。

智能开关在广州精装房市场销量增长明显

“家”正在成为科技要接管的下一个重镇,从精装房的智能配置可以看出一二。据奥维云网(AVC)地产大数据监测显示,2020年1-9月,从城市的同比增幅来看,TOP10城市中的广州精装房智能开关配套量有1645.9%的增幅,是增幅至为显著的城市。主要由于历年的精装房智能开关配套量的基数低,今年更是主打智能产品配套,智能开关市场得到了高增。昆明、南京、无锡、徐州的精装智能开关市场也是同理,增速很是迅猛。

市场份额方面,精装智能开关在华东区一枝独秀,市场份额超过35%,配套规模同比增长1.1倍。从区域增长幅度来看,西南区域领衔高增长,同比增长1.7倍。成都、昆明、重庆的配套规模均位列前TOP10。成都更是位居智能开关配套规模TOP1,与去年同期相比增长了60%。昆明的智能开关配套规模同比增长了647%,重庆也是翻倍高增。

内外资品牌份额竞争激烈

随着科技技术的进步,以及市场需求多元化发展,智能开关产品品牌也不断增加。根据奥维云网地产大数据显示,2020年1月-9月新进入精装工程的品牌商为27家。而从精装工程总体来看,进口智能开关产品具有一定的产品

溢价优势、技术优势,不少消费者更倾向于选择高端进口品牌,包括TCL-罗格朗、西蒙、松下、施耐德、西门子等品牌;当然,国内市场也涌现了一批具有一定竞争能力的品牌,例如良信电器、美的、UIOT超级智慧家、华为等品牌。根据奥维云网地产大数据显示,2020年1-9月的智能开关产品,外资品牌份额达59.6%,较去年同期的市场份额提升了2.8%,外资品牌市场份额同比增长了79.3%。

从房地产开发商的角度来看,非50强的开发商(51-100强、非100强)更青睐外资品牌,其品牌份额均超过75%。内资品牌在腰部企业31-50强开发商,得到了更多的市场关注,其品牌份额超过70%。有业内人士表示,无论是国内外品牌,普遍对智能开关的发展持积极乐观态度,随着全宅智能家居时代来临,稳定便捷的“互通互联”是品牌制胜关键。

链接

智能开关面板的控制技术方式

电力线载波类控制:采用电力线来传输信号的,开关需要设置编码器。

无线控制:采用无线方式来传输信号,频率稳定,有ZigBee、WiFi、蓝牙等多种传输方式。中点智能目前使用较多的为ZigBee协议传输。

总线控制:采用现场总线来传输信号,通过现场总线将总线面板连接起来实现通讯和控制信号传输。

单火线控制:是一种类似GSM技术的无线通信,内置发射及接收模块,单火线输入,布线方法与传统开关相同,安装方便。

资讯

土巴兔装修保升级至2.0

新快报讯 在土巴兔针对“装修”所进行的一项调研中,有近60%的业主最担心的环节是“工程质量”,其次是装修增项等问题。有41.07%的业主表示,装企无法提供厂家售卖的正品辅材,绝对不会选择。同时,还有超过75%的业主愿意自购保障服务。昨日,土巴兔公布“装修保”全面升级。从2012年保障措施诞生,到2020年装修保升级到2.0阶段。土巴兔主管装企运营业务副总裁刘荃表示,“此次装修保升级,最主要的变化就是从2项保障,全面升级为8项措施。”

据介绍,此次的新保障体系,涵盖了先装修后支付、第三方质检、建工意外险、正品辅材、售后延保、在线预算审核、陪同签约和新房验收等8大保障措施,是在之前“资金安全保障”和“工程质量保障”的基础上,又新增了各方面的考虑。其中,“先装修后支付”是指用户装修款由第三方全国性银行进行专项管理,保障用户资金安全,每个阶段施工完毕且用户确认后分阶段支付给装修公司。“第三方质检”则是在关键装修节点质量检测,提前发现问题避免完工反复整改,并为用户出具电子报告。“建工意外险”则是为工地上的生命财产安全投保的一项保障措施。“第三方质检”就是“让专业的人去做专业的事”,新增的在线预算审核、陪同签约和新房验收也都是在发挥专业性,从装修的前端和后端为业主有效避坑。相比之下,正品辅材则是从质量上对材料品质进行把控,售后延保是延长保修时间的周期。刘荃表示,“资金、质量、保险、检验,这次将方方面面的保障措施聚合在一起,就‘形成了系统性的保障措施’。”

(何璐诗)