



专访广东省定制家居协会秘书长曾勇——

高颜值定制家居 助力实现美好生活

文/羊城晚报记者 梁栋贤



广东省定制家居协会秘书长曾勇 受访者供图

定制家居是指可以根据个人喜好、空间细节，定做个性化的家具配置，每件定制产品都可以独一无二。与手工打制家具、成品家具相比，机械化、规模化生产的定制家居具有量身定做、个性化设计等特点，具备空间利用率高、安装简便等优势。

正如此，近几年消费者对定制家居的接受程度越来越高，使得定制家居成为很多家庭在装修时的标配，甚至在很多楼盘的交楼标准当中，已经配备了不少定制家居产品。

几乎是定制家居行业诞生伊始，广东省定制家居协会秘书长曾勇就已经开始涉足这个行业，对这个行业十年来的变化，他一直亲历与见证。

从单品到整屋 定制家居比例已近半壁江山

说起定制家居，若是放在十年前，大多数人想到的可能只有橱柜和衣柜，而如今，各大定制家居企业纷纷推出整家定制、全屋定制等概念的产品，其产品已经涵盖客厅、餐厅、厨房、卧室、卫生间、阳台等空间，可以说，定制家居已经走进了大众家居生活的每一个角落。

“现在与十年前相比，定制家居的产品更加丰富了，其设计生产过程中应用的元素也更加多元化。在类似广州这样的大城市里，如今在很多新装修家庭当中，定制家居产品的配套比例比十年前要高很多。”曾勇说，“定制家居产品不断在挤占成品家具的市场份额，如今定制家居产品占比接近一半。”

在曾勇看来，企业推出的整家定制也好，全屋定制也罢，都是在全方位满足消费需求，“因为年轻一代的消费群体逐渐成为市场的主流，在生活快节奏的当下，消费者只会越来越‘懒’，而且和父辈不同，他们关注颜值，选购家居产品时也越来越多追求美，所以企业要根据消费者的变化而变化，帮他们更便利、更好地配齐家居产品。”



定制家居产品可实现空间的最大化利用 图/索菲亚

全屋定制，让家居有了更佳的整体性 图/欧派

从产品到服务 定制家居助力更美更环保的生活

定制家居这个行业，第一方面是‘求全’，就是提供全面的服务，从定制产品到家居、装修的全面过渡；第二方面是‘求美’，要以更好更美的产品满足消费者。”曾勇说。

定制家居的变化，给消费者带来了充分的便利性，也让消费者在整个装修过程中的消费习惯发生了改变。“以前消费者进行装修，很可能更多是从装修公司这个入口来进入，定制家居只是家装公司的供应商；现在定制家居企业整

合了包括家装公司和其他家居企业的产品和服务，很多消费者以定制厂家作为一个大入口来开启自家的装修。与规模较小的家装企业相比，现在很多定制家居企业都是上市的大企业，有大品牌的背书，所以对消费者来说，已经开始全面接受更有保障的企业为他们提供的家居服务”。

如今定制家居产品整体性价比也更高了。“和十年前相比，同等价位的产品品质肯定会做得更好，同等品质的产品也比十年前更便宜，产品的应用体系和环保性能都在全面提升”。

曾勇举例说，定制家居行业一直都注重环保，从我国定制家居行业的板材不断升级以来，国内企业用的是全世界最高的环保等级标准，如今板材还在不断升级，所以对消费者来说，花差不多的钱就能买到环保等级越来越高的产品，在使用的过程中也越来越安全放心。

消费逐步恢复 下半年有望走出新行情

回顾2022年定制家居行业总体市场情况时，曾勇表示，因为受整个经济大环境，包括上下游行业的影响，定制家居行业所面临的不确定性很多，所以整个行业在2022年并不容易，业绩基本上能持平算很不错了。“当然有个别企业做得比较好，但大部分企业在2022年就算能保证销量，利润率也在下滑”。

对于2023年的市场，曾勇预判，上半年企业经营状况不会特别好，因为房地产的暖政策刚刚启动，要带动家居行业还需要时间，消费者的信心恢复同样需要时间。他预计定制家居行业在2023年下半年会迎来复苏，2024年的市场行情将会更好。

消费者说

安坐家中 享用定制家居带来的安逸美好

文/羊城晚报记者 梁栋贤

看着焕然一新的家，住在广州市天河区的何女士一家感觉非常满意。“没有重新装修，只是将原来的旧家具换成了新的，家里就完全变样了”。这几年，定制家居产品的购买门槛在降低，购买和使用的便利性在增强，借助定制家居产品，越来越多人像何女士一样，享受了更安逸美好的家居生活。

无须大动干戈 实现空间再造

何女士的房子才住了三年，装修看着还挺新，家具也不算旧，家里本没有换装的需求。但一年前出生的二宝，让何女士的家里有了重新规划空间的潜在需要。

“家里只有两间房，姐姐读书需要独立的房间，家里长辈要帮忙带二宝，总不能让她睡客厅。”曾经有人建议何女士把房子重新装修以腾出新的空间，但装修前要先搬到临时住所，装修后还要重新搬回来，一想起无比复杂的过程，何女士一家犯了愁，迟迟没有行动。

直到去年“双十一”，何女士在电商平台发现定制家居能实现改造空间的功能，价格也在自己可以接受的范围内。“当时我选择的是知名品牌的高颜值全屋套餐，总价不到3万元，包20平方米的定制家具和11件成品家具”。为了更好地利用空间，何女士又增加了预算，用不到5万元就完成了家居改造。

定制产品几乎把全屋的边角空间都利用起来了，让居室多了许多收纳空间，变得井井有条。“改造的重点在阳台和大房，已封闭的阳台挨着小房，并增添了可升降桌子的榻榻米，相当于家里增加了一间房，这里除了休息功能外，还能成为一个小小的学习、游戏空间。大房被布置成儿童房，有高低床和两套书桌椅的位置，将来两个孩子可以同住。”何女士说道。

局部空间改造 省钱省力

对于很多家庭而言，未必像何女士一样需要改造全屋空间，只是希望局部空间的拆旧换新。以往，装修公司不愿意接这样的小订单，定制家居企业也没有拆旧服务，让消费者的类似需求无法得到满足，如今情况却大不一样。

张先生是某个定制品牌的老用户，最近在客服的例行回访中，他了解到该品牌有橱柜拆旧换新的服务，于是萌生了更换家里老旧橱柜的想法。最终张先生相中了其中价格较高的一个套餐，加上拆旧的费用，以不到2万元的总价改造出更漂亮实用的厨房。

“设计师按照约定的时间上门量尺寸，在线上提供设计方案，我只需要在就近的门店选定了板材，便可坐在家中等待安装，整个拆旧和安装只花了一天时间。如果想偷懒的话，板材和花色都可以在线上选好，足不出户便能完成家居改造。”张先生说。

不光是厨房改造，如今不少知名定制家居企业均推出了类似儿童房改造、阳台改造、卫生间改造等局部空间换新套餐，让消费者能以较低的预算，实现局部家居空间的焕新。

2023年广州楼市供应：新增逾八十新盘 刚需改善新品并驾齐驱

广州元旦楼市热度回暖 网签量同比上涨近四成

文/羊城晚报记者 徐炜伦

2023年广州楼市有了一个好的开头。随着防疫措施优化以及房地产行业利好信号的持续释放，今年元旦假期，广州各大楼盘的售楼部热闹了起来。据阳光家缘数据显示，元旦三天假期（2022年12月31日至2023年1月2日），广州新建商品房共签约517套，同比去年上涨约39.73%，网签面积同比上涨约46.10%，除天河区、从化区、越秀区以外，各区域的网签量都有不同程度的上涨。

作为新年的第一个营销节点，各开发商铆足了劲力争在传统淡季春节前再度实现销售业绩的上升，推出了一系列优惠活动吸引购房者，其中还有不少楼盘的优惠活动在元旦假期过后仍然持续。

增城区网签量最多 海珠区同比涨幅最大

分区域看，2023年元旦假期增城区新建商品房共签约151套，在各区排名第一，同比去年上涨约29%，海珠区新建商品房共签约27套，同比1250%的涨幅领跑全市各区（海珠区去年元旦假期仅签约2套），南沙区、白云区、番禺区、荔湾区的网签量都有同比50%以上的上涨。

售楼部现场的情况在一定程度上反映了今年元旦假期楼市回暖的现象。南沙区横沥岛某楼盘的销售人员表示，2022年的最后一天至2023年元旦的凌晨，该楼盘就达成了数宗交易；黄埔区科学城板块一楼盘销售人员则表示迎来了新年的“开门红”，前往咨询的购房者众多……据羊城晚报记者观察，元旦假期前一段时间，就有不少楼盘发布一口价单位、赠送家电、物业管理费减免、总价立省数万元等优惠活动吸引购房者，部分楼盘更是打出了类似“元旦后即涨价”的营销噱头，为今年元旦假期的楼市制造声势。

不过，如果把近几年的网签

数据一并作对比，今年元旦假期广州楼市的表现并不算突出，例如2021年元旦假期广州共网签762套新建商品房，2019年更是网签了2139套之多。因此，也有销售人员坦言，今年元旦广州楼市较以往表现仍相对淡静，他表示：“楼市整体还处于恢复阶段，同时仍有许多人受疫情的影响不愿前来售楼部。”

春节前或仍是置业良机

虽然2022年已过去，但若是以农历新年计算，现在仍然处于年底的销售节点，不少楼盘的优惠活动在元旦过后仍然持续。

目前，我国最新一期的贷款市场报价利率（LPR）为5年期以上4.3%，首套房贷利率最低可至4.1%，已在历史低位，各楼盘也在执行首付灵活分期等举措增加议价空间，广州一手住宅库存压力大等因素的存在都在证明现在在楼市已进入“买方市场”，购房者选择的空间较多。

值得一提的是，近期多家研究机构发布的全国百强房企业绩榜单显示，多家房企2022年销售业绩普遍下降，规模有所收窄。不过，随着2022年第四季度“房地产是国民经济的支柱产业”定调，信贷支持、债券融资、股权融资政策“三箭齐发”等一系列利好政策的释放，房企销售业绩迎来小幅“翘尾”行情。房企资金压力仍然存在，因此促进成交的营销措施不会停歇，春节前或许仍是购房者置业的良机。



今年元旦假期广州楼市有所回暖 徐炜伦 摄

新增逾八十新盘 刚需改善新品并驾齐驱



中心区今年刚需产品众多，高端项目也不少 陈玉霞 摄

12493套，约占全市总成交套数的17%。而在今年，增城依然是刚需产品供应主力，预计该区域项目有10多个，仍主要集中在上述四个板块中，同时在售项目非常充足，因此2023年的增城，照样会是刚需产品竞争非常激烈的地方。

花都区从化区也将加入2023年广州刚需新品的供应范围。近两年来，花都和从化两区的新楼盘并不多，2022年，花都和从化两区成交套数分别是5821套和3894套，同比分别下降43%和23%。但随着2022年两区多个地块的出让，这两区将会新增不少供应量，例如花都的区府板块、镜湖大道板块、花都湖板块，从化的街口板块、太平板块等，今年预计会有8个新项目可上市。

中心区高端项目多看点

2023年，包括天河、荔湾、海珠、越秀和白云等所在的中心片区，仍会有刚需产品供应，它们主要集中在荔湾区的芳村板块、天河区的五山和奥体板块、海珠区的西部板块以及白云区的北部板块。除此之外，上述中心片区在2023年还会有众多高端改善型项目供应，成为和刚需产品



刚开年一些新楼盘就开放了样板房 陈玉霞 摄

并驾齐驱的主要产品供应类型。和2022年相比，高端项目的布局也更广，寸土寸金的越秀区也会有新增供应；同时，2023年的高端项目数量相对更多，或具有江景优势，如荔湾区的白鹅潭悦府和金桥二期地块项目、海珠区的方圆滨江壹号等项目；或有白云山景观优势，如白云区的中海麓府等项目；天河区则有多个主打地段优势的项目，例如珠江新城的保利天御、五山板块的天河源著、越秀南板块的广州城投越秀壹号、万科棠华里公馆等。

众多高端项目也有各自的看点，例如备受关注的天河区洗村旧改而成的保利天御，具有极为优越的地理位置，也是珠江新城现阶段罕见的一手住宅新增供应，200多平方米的大宅能否刷新保利水平？再如白云区的中海麓府项目，其楼面均价约4.1万元/平方米，目前已开放接待中心和样板房，吹风价为7万-75万元/平方米。近两年中海地产在海珠区打造了几个“府”系项目均获畅销，此次“移师”白云区，能否再次受捧？……



刚需楼盘仍是今年楼市主角 陈玉霞 摄

文/羊城晚报记者 陈玉霞

虽然广州一手住宅在2022年的成交量只有约7.2万套，是近五年的最低位，不过2023年的广州一手楼市，依然值得期待。其中一个最主要的原因是，2023年的一手楼市供应量仍会比较充足。据专业机构初步统计，将会有逾80个全新项目陆续推出，从供应结构看，刚需产品和高端改善型产品继续并驾齐驱。

刚需产品遍布全市十一区

在房住不炒基调下，面向首次置业者和首次换房者的刚需型产品成为广州楼市的供应主流，2023年这个供应特点不会改变。和2022年相比，2023年的刚需新品供应覆盖范围更广泛。

据专业机构中地行统计，2023年广州楼市将会新增80多个全新住宅项目，和以往部分区域新盘缺席的情况不同的是，2023年的全新项目将会覆盖全市十一区。

在刚需产品供应方面，近年刚需新品集中的增城、黄埔、南沙、番禺、白云和荔湾等区域，也会是2023年刚需产品的供应主力。特别是增城区，广州中原研究发展部的统计数据 displays，2022年成交套数前五名的板块中，增城占了四个，分别是永和、朱村、新塘和荔城板块，总成交套数达