

玛格家居上市半路折戟 高定市场被兜头泼凉水？

近日,玛格家居及保荐人国泰君安提交了撤回上市申请,深交所根据有关规定,决定终止公司首发并在主板上市的审核。此前,受益于高收入群体增长以及多年市场培育,国内家居品牌重新定义了“高定”这一小众、昂贵、高门槛的消费市场,玛格家居、威法家居、图森定制等多家传统高端定制家居企业纷纷向IPO发起冲击,彼时“谁会成为高定家居第一股”的话题一度引发业内人士热议。如今玛格家居半路折戟,给日益升温的高定市场“兜头泼了盆凉水”。

■新快报记者 梁茹欣

高定市场上行 多家企业抢夺“第一股”席位

新快报记者了解到,玛格家居是一家专注于向中高端用户提供个性化定制服务的企业。该公司于2022年1月预披露招股书,计划在深交所主板上市。2023年3月初获受理,并在当月底收到首轮问询,但至今没有回复问询。11月14日,玛格家居向深交所提交了《玛格家居股份有限公司关于撤回首次公开发行股票并在主板上市申请文件的申请》,根据相关规定,深交所决定终止对其首次公开发行股票并在主板上市的审核。

玛格家居并非唯一一家向IPO冲击的高定家居企业。去年年底,中国证监会官网发布了图森定制启动A股上市辅导的信息。2021年10月,威法家居也公布了IPO上市计划,在广东证监局办理了辅导备案登记。

据新快报记者不完全统计,除上述3家企业外,当前国内颇具规模的高定家居企业已接近20家,主力品牌逐渐走向大众视野。不过,直到目前高定家居行业仍迟迟未出现“第一股”。针对上述企业上市情况,记者近日联系玛格家居、

图森定制等企业相关负责人,但截至发稿日均未得到正式回应。

有行业分析指出,目前很多家居企业在上市前可能面临业务压力和不确定性,因此更倾向于暂时撤回IPO申请。中国高定展、高定俱乐部创始人张传喜向新快报记者表示,上市并非企业的唯一出路,高定市场仍具有发展前景。“近些年消费者对高品质家居产品的需求越来越大,高定市场整体呈现上升态势,只不过目前这一趋势不明显”。

全屋定制品牌抢滩不易 或面临亏损等问题

近年来,随着相关市场参与者增多,高定家居这一细分赛道日渐拥挤。除了传统高端定制家居企业外,众多综合型定制家居品牌也开始下场角逐,推出各种高端子品牌,包括索菲亚旗下的司米、顶固集创的纳朴、金牌厨柜的G9,以及欧派家居全资收购意大利高端家居品牌FORMER后推出的“miform”等。

高定家居与消费者熟悉的全屋定制有何区别?在2023中国湖州南浔·全球高定家居设计创新大会上,玛格家居董

事长唐斌曾回答过这个问题。他表示,两者差别的核心在于用户的需求不同,全屋定制偏刚需,主要是柜类产品,比如衣柜、橱柜等。而高定在满足单品的同时,要更多地考虑到整个空间的解决方案和解决能力,因此用户获得的满足感也不一样。

值得一提的是,抢占高定家居业务并非易事。高定家居面向的客群主要为高净值客户,这类消费者对综合品质提出了远超普通全屋定制的要求。部分定制家居品牌虽在规模上拥有一定优势,

但也可能面临投资回报周期过长或者亏损等问题。

以索菲亚从法国引进的司米品牌为例,截至2023年三季度,司米品牌拥有经销商219个、专卖店252家,相较2022年年度报告披露的614家门店减少超360家,降幅近六成。另外,在索菲亚以3.43亿元收购司米橱柜剩余49%股权后,其交出的2023年半年度报告显示,司米橱柜有限公司今年上半年营业利润亏损约1097万元,净利润亏损822万元;净资产为-2629万元,已是资不抵债。

“部分企业的产品看似价格高 实则利润低”

目前,部分品牌提出“轻高定”的口号,以此抢客。据业内人士介绍,轻高定通常指产品是高端定制的品质、更加亲民的价格,性价比高,即“高定之下、普定之上”。从具体类型来看,大致可分为奢华高定、轻高定、个性化定制和普通定制等类型。若仅从价格消费维度进行划分,奢华高定价格在80万元至100万元不等,轻高定价格可能在20万元至80万元之间,个性化定制在10万元上下浮动,普通定制在3万元至8万元区间。

对于企业青睐“轻高定”赛道,部分

行业人士认为,面对当前的市场环境变化和消费降级,高定家居品牌想要进入更广阔的大众市场,难以与已扎根多年的定制品牌比拼,于是选择用更亲民的价格来刺激目标消费群释放需求,设计搭配更极简、轻奢,提高服务效率,降低服务成本,用更多品类及功能的整合来做大客单值。

不过,新快报记者日前走访多家主打高定卖点的门店,发现该类产品价格依旧不菲。“我们‘贵’在工艺上,100平方米的房子定制全屋柜体需要40万元至50万元,与家装公司的装修报价相当。”广州天河区一家门店

工作人员表示。

一位负责玛格家居渠道业务的工作人员告诉新快报记者,按照投影面积计算,全屋定制1000元/平方米,轻高定3000元/平方米,高定则要6000元/平方米以上。“除了明显的价格差异之外,这三者之间的区别主要在供应链方面,如木皮、油漆、皮革,基材、车间的设备都不一样。高定进口居多,越是高定,手工操作的越多”。

新快报记者留意到,高定行业的总量或企业规模都不算大。同样以玛格家居为例,其招股书显示,玛格家居2020年、2021年、2022年的收入分别为约8.40亿元、10.26亿元和9.45亿元,净利润分别为0.99亿元、1.09亿元、0.88亿元。相较一二梯队上市定制企业动辄几十亿元、上百亿元的营收,其营收水平仍存在一定差距。

卖得贵、利润空间明明看似更高的高定企业,为何盈利水平迟迟上不去呢?成本因素或是主要原因。“在高定奢侈领域,随着消费者对产品品质要求增加,其制造成本呈快速上升趋势。部分企业的产品看似价格高,实则利润低,主要是因为在产品工艺、交付等方面不到位,导致质量问题频出,甚至无法盈利。”张传喜进一步表示,就行业发展趋势而言,未来将会有越来越多的品牌进入高定领域,从而带动企业从研发到供应链体系,乃至品质的全面提升,这是国内家居行业高质量发展的必经之路。

1 广田集团重整计划获法院裁定批准

11月28日,广田集团发布公告称,法院裁定批准《深圳广田集团股份有限公司重整计划》,并终止公司重整程序。本次重整计划涉及权益调整,若公司重整计划顺利执行,公司实施资本公积转增股本后,公司股本结构将发生变化,公司控股股东及实际控制人将发生变更。根据此前公告,公司控股股东可能变更为特区建工集团,公司实际控制人可能变更为深圳市人民政府国有资产监督管理委员会。

2 东易日盛拟以1.36亿元转让集艾设计29%股权

11月29日,东易日盛发布公告称,公司拟以1.36亿元的价格向受让方北京翊勃添晟咨询服务有限责任公司转让所持有的集艾室内设计(上海)有限公司29%股权。本次交易不会导致公司合并报表范围发生变化,公司仍将持有集艾设计51%股权,仍是集艾设计控股股东。

东易日盛称,本次交易有利于公司进一步聚焦家装主业,充实营运资金,改善公司资产负债结构,对公司财务状况有积极影响。经公司初步测算,本次交易影响本年归属于母公司的税前利润约6700万元。

3 松霖科技:前三季业绩变化受产品结构等多因素影响

11月29日,松霖科技发布2023年第三季度业绩说明会会议纪要。对于三季度公司经营下降、净利润增长,投资和筹资现金流为负等问题,松霖科技表示,今年产品结构、汇率、原材料等因素的变化造成公司毛利率提升,前三季度的综合毛利率同比上升了5个百分点。其次,因为剥离“松霖·家”业务增加了公司利润。投资和筹资现金流为负主要由于本期结构性存款的净投资支出、借款同比减少,公司于上年度公开发行了可转换公司债券。

松霖科技2023年第三季度业绩报告显示,公司今年前三季度营业收入约21.94亿元,同比下降11.76%;实现归属于上市公司股东的净利润约3.04亿元,同比增长32.85%。

(梁茹欣据公开信息整理)



■广州一高定家居门店场景。



扫码了解更多
“家·生活”资讯