



舒适家居发展与对策

郑立克

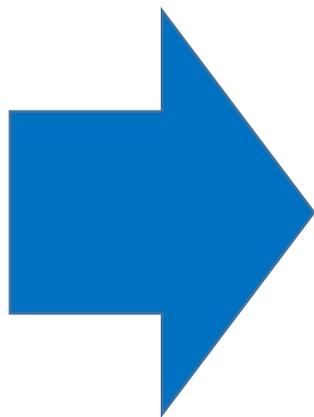
大家居装修行业整体萎缩15%—20%。

今年，大环境不好，市场竞争从红海到血海，如上海市场：2017年800亿产值，预计2018年不会超过600亿。

江湖传说 逢八必劫

1998年：洪涝灾害
2008年：汶川地震
金融危机
2018年：会发生什么？
倒闭潮

细思
极恐



你的对手在看书
你的仇人在磨刀
你的闺蜜在减肥
隔壁老王在练腰

回到正题我从三个方面谈谈我的理解

现状

问题

对策

舒适家居发展的

现状



舒适家居白皮书定义舒适家

中国建筑金属结构协会舒适家居分会2016年开始编制《中国舒适家居行业发展白皮书》，组织一百多为专家学者，十几家专业企业共同编制，为行业发展献计献策。

舒适家居的定义

舒适家居是可体验的品质室内环境所涉及的技术设计、产品供应、系统集成、控制方式、运维服务和商业模式的等内容的综合。

舒适家居行业范围

涉及到：小型家用中央空调系统、分户供暖系统、家庭新风系统、家用净水系统、家庭热水系统、中央除尘系统、智能家居系统、建筑节能系统改善等行业范畴。（冷暖风水智）

2017年户式中央空调市场同比增长27.3%，

- 2017年户式中央调整体规模达371.6亿元，同比增长27.3%，符合预期。分品类看，多联机仍占主导地位，同比增长29.4%，份额为68.1%，增长1.1个百分点，是拉动中央空调零售市场增长的主要力量。单元机份额遭挤压，份额下降1.5%。户式水机虽然规模较小，但增长亮眼，同比增长50%，份额提升0.4%，得益于传统冷水机品牌对于户式水机领域的积极布局。

2017

2017年各品类规模及同比



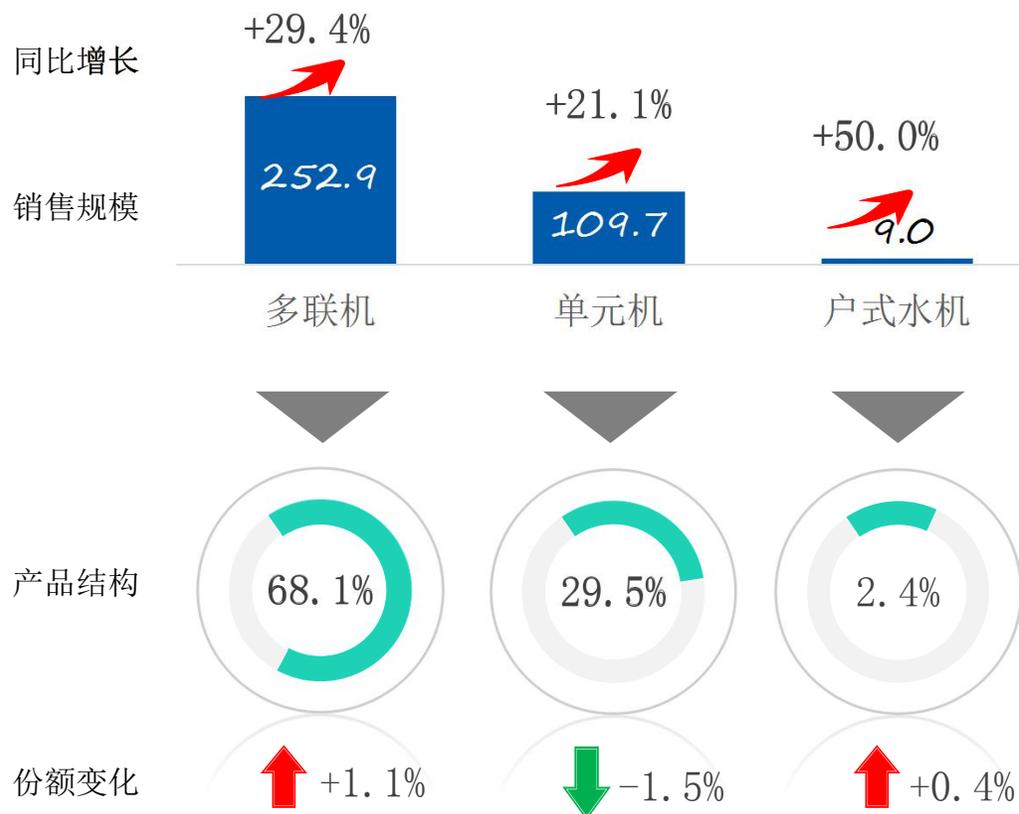
371.6 亿元

规模



+27.3 %

同比



备注：2016年数据为2018年1月最新系统评估，以此为准，下同

采暖壁挂炉增长情况

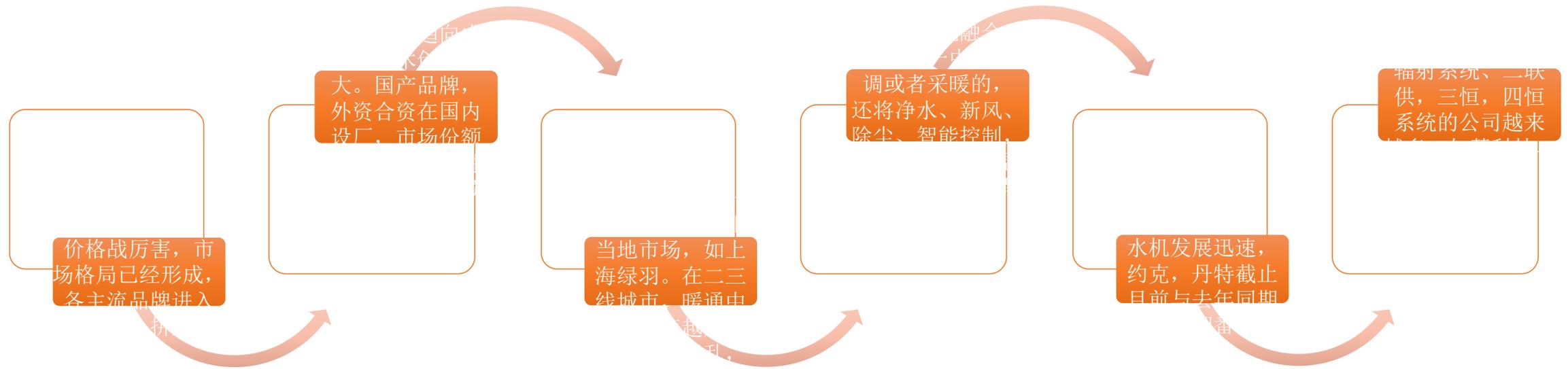


图3 2017年国内燃气采暖热水炉市场冷凝炉与普通炉销量情况

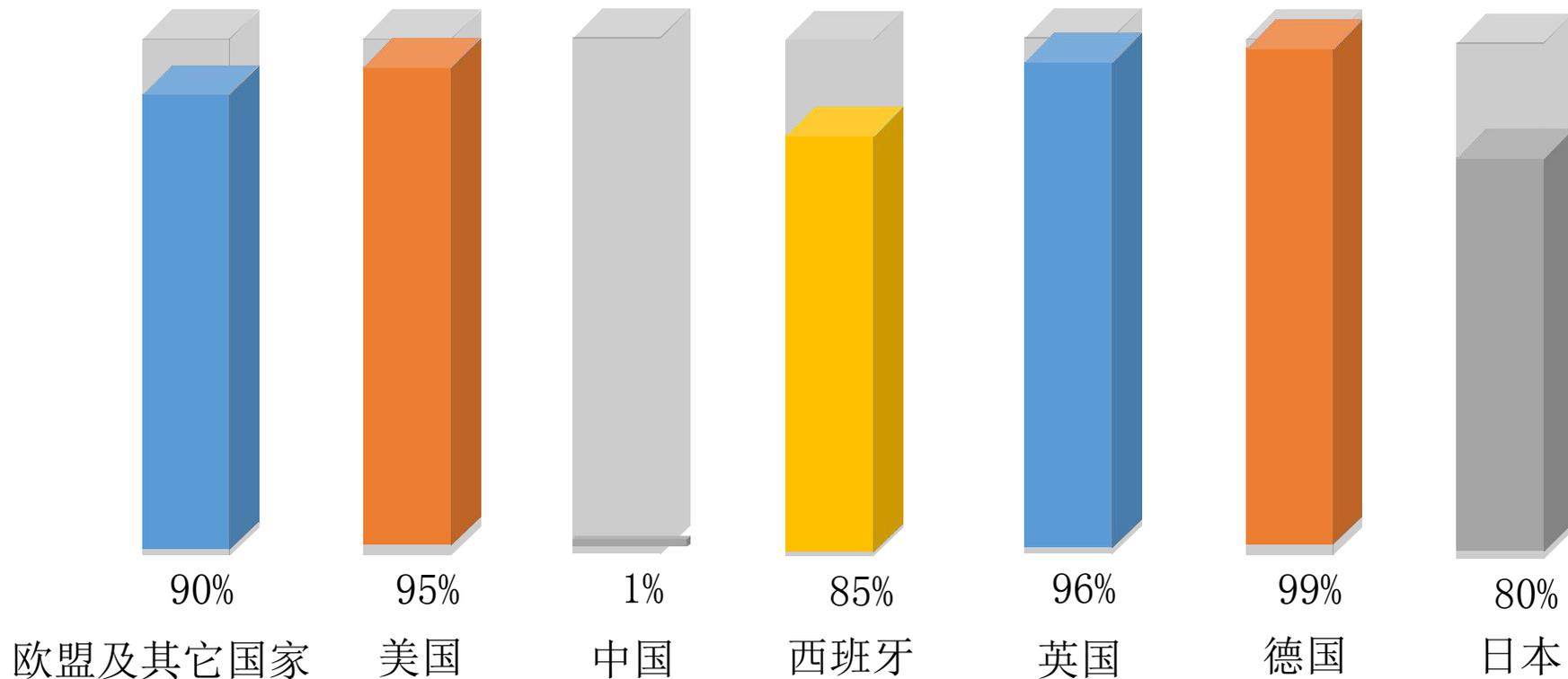


图2 2017年国内燃气采暖热水炉市场销售情况

采暖与中央空调现状与市场分析



各国住宅新风普及率



新风市场的发展趋势

1

新风行业野蛮生长 品牌众多

2016年300个品牌，
2017年增长到1000个左右。

2

新风行业2018年上半 年业绩翻倍增长

新风行业上半年线上销量
13820台（壁挂机为主），销
售额8147万。越来越多的精
装修设计采用新风系统，品
牌集中度在提升，高端份额
逐步提升。

3

产品朝健康方向发展， 各地方标准陆续出炉

从今年ISH供热展看，新风企业参
展五十多家，大家朝着合理规范，
健康方向发展，特别是新风波纹
管展示很多，PVC几乎看不到了。
但是，目前市场上没有一家新风
系统集成大成者（主机+新风输配）

4

新风行业缺乏专业的 设计安装施工企业。

目前以福建和成都施工工艺
水平比较高。

ONE净水器普及率低，市场潜力巨大

我国净水器市场起步较晚，目前仅有20余年历史，市场普及率约为5%，与欧美及日本等发达国家相比存在较大差距，即便同为发展中国家的印度，净水设备的普及率也超过了10%。2012年以来，我国净水器的产销量逐年增长，市场需求不断扩大。与其他主要的大家电相比，2015年我国每百户城镇家庭平均拥有洗衣机、冰箱、彩电、空调的数量分别为92、94、122、115台，而净水器只有7-10台的拥有量。可见，我国净水市场具备巨大的发展潜力，未来有望向发达国家看齐，和电视机、电冰箱、电风扇一样普及到每一个家庭。

TWO净水市场增速抢眼

年全年销量达到1451万台，内销占主要部分，占比超过90%，而且，相较于其他电品类，净水机的内销增速表现抢眼。

净水市场发展的趋势

随着我国居民生活水平不断提高，人均可支配收入持续增加，净水市场的消费潜力毋庸置疑，未来市场容量仍有很大扩张空间。仅从新机市场来看，国内共有家庭约4.3 亿户，保守估计未来我国城镇化率达到60%，城镇家庭中净水器渗透率为40%，大概估算净水器将有超过1 亿台的需求空间。

建筑材料企业进入净水行业，如：厨柜、管道。

高端品牌市场份额逐步提高，各品牌在滤芯、水路结构、外观设计、智能化等技术方面形成自己的特色

末端饮用水趋向智能化，市场没有真正的霸主

舒适家居发展的

问题



舒适家居发展的问题

新产品、新系统，新技术发展很快，但是消费者不了解

消费者“白痴”，距离我们行业太远；暖通行业从业者大部分素质偏低，对产品和系统理解不够，反而误导消费者。

暖通行业门槛低，缺少标准支撑，缺少专业第三方系统验收机构。

暖通行业“无门槛”每年都会诞生一大批新公司，也会倒闭一大批公司。根本原因是缺少设计施工验收运维系统标准。原有的行业标准或地方标准不足够支撑行业的发展。如：
采暖标准。

暖通行业缺少各方面的人才

暖通编辑、销售导购、施工安装、研发生产等各方面的人才，如：暖通编辑，需要用消费者的语言把暖通产品和系统通俗易懂地介绍给消费者，让普通消费者能够明白，放眼整个媒体圈，懂暖通又懂编辑的人才聊无无几。

暖通行业人才比较自我

暖通行业许多老板技术出身，比较自我、理想化。暖通人比较容易犯的错误：小作坊大系统、小本事大口气、小资本大运作、小心怀大套路

舒适家居发展的
对策



行业发展对策，共建健康的生态圈

各自分工 相互合作



行业协会

对政府和消费者负责，标准牵头，标准宣贯，行业培训、消费指南、产品知识普及。

媒体组织

内容制作，热点操作，正确引导。

品牌厂家

做好产品和服务，最新技术与本土市场结合，如净水产品，暖通行业要高举高打，高利润驱动，由于成本高，大投入。

集成商

服务为本，服务区域化社区化。如：上海临港轰雷王畅文。对比：上海家装行业

财富论坛当然要有财神爷的启示



生财
之道

专业

聚财
之道

品德

通财
之道

智慧

谢谢大家

