

编者按

随着消费升级,具有安装方便、美观、功能齐全等特点的各种集成家电、建材越来越被消费者接受,市场份额也逐渐扩大,成为家电、建材行业的新蓝海。但与此同时,随着市场发展,它们不免也陷入同质化竞争的漩涡。

那么目前这种主打一体化的家居产品现状如何?未来的市场前景又如何?近日,三湘都市报《创富》记者就厨房集成灶、户外一体化太阳能灯为对象,进行采访调查。

吸油烟效果相对明显、节约厨房空间、性价比高,但目前市场占比不到3%

# “生活在厨房”,集成灶成“80后”新宠

近年来,以“生活在厨房”为核心的理念越来越被“80后”婚嫁族所接受认同。而集成灶以其吸油烟效果显著、节约厨房空间、功能集成和性价比高而逐渐成为主流,深受用户的喜爱,成为厨房电器的明星产品。

记者连日调查走访发现,作为厨房电器产品集结号的集成灶,其价格少至几千动辄上万,远远超出传统油烟机的价格,到底是什么原因能让集成灶如此畅销呢?

## 现象: 集成灶深受“80后”恩宠

“我们家装修是欧式风格,厨房也是开放式的,所以打算选购一款集成灶,既节省空间,又显得精致。比起传统的分体灶、厨、柜,我和太太更倾向于这种集成的环保灶。”上周末,在安团家博会现场,吴先生带着太太在现场精心选购集成灶。

吴先生和太太都是80后,生活习惯都还比较时尚,希望将做饭当做一种生活情趣,而非只是为了填肚子。“我的同龄朋友中,很多厨房都是开放式的,集成灶这种产品也是他们推荐给我的,我之前对此了解也不多。”

区别于传统油烟机三件套,集成灶,亦称作环保灶或集成环保灶,是一种集吸油烟机、燃气灶、消毒柜、储藏柜等多种功能于一体的厨房电器,具有节省空间、抽油烟效果好、节能低耗环保等优点。一般的集成灶吸油率达到95%,油烟吸净率越高,质量越好,有些品牌集成灶油烟吸净率达到了99.95%的极限指标。

正如吴先生所说,随着80后成为消费主力军,消费质量水平也随之提升,对于产品的选择,也是崇尚质量和品质,特别是对于厨房长周期使用的大件物品,更是“宁贵勿滥”。“现在不是讲‘生活在厨房’吗,无论现在结没结婚,对未来生活的美好想象还是很有驱动力的。再加之现在房价高歌猛进,已成为很多人的最大投入,那么买了房之后如何对这件‘奢侈品’进行装修打扮,更是一件不容小觑的事。”吴先生如是说。

不止吴先生对集成灶恩宠有加,星城市民也甚是喜爱。据了解,在3月中旬举行的历时两天的安团家博会中,很多集成灶品牌的销量都十分可观,100件左右订单的品牌也不在少数。



3月中旬举行的家博会上,环保集成灶备受关注。

## 探因: 为何集成灶价高却受宠

近日,记者走访西安安居乐家居建材市场发现,集成灶价格少至几千动辄上万,远远超出传统油烟机的价格。而且不同的集成灶价格差很大,记者发现某品牌集成灶最贵的一款标价为14560元,一款做特价的最便宜的也要6458元。到底什么原因让集成灶如此畅销呢?记者采访了奥田集成灶湖南区负责人周伯玉。

据周伯玉介绍,在实用性上,集成灶环保灶、厨、柜融于一体,省去上方传统壁挂式油烟机的空间,无论是与厨柜还是传统灶台相比,集成灶显得更高大上一些。采用下排的方式,具有抽屉式集油盒,使清洗油烟机变得简单方便。除了优化烹饪环境,在厨房空间上也起到了整理归纳的作用。“集成灶安装自由度,成为现在很多中岛式、开放式的现代厨房的首选。”

在环保上,因采用侧吸下排技术,吸油烟率在99%以上,创新运用微空气动力学原理,把污染源和外环境进行了双向隔离,可在不影响操作视线和不经人体呼吸途径的前提下,将油烟和蒸气在未扩散前得到有效排除。

“湖南人的饮食习惯偏大油大腻,因此烟雾清理也成一大难题。但使用传统油烟机时,只要一开油烟机,很多人都感觉像‘与世隔绝’了一样。而集成灶的抽油烟机位置设计,基本与人的肩膀持平。这样不仅缩短了烟机与

灶的距离,提高抽烟的效果,还不让油烟经过人的脸部,大大减少了人的油烟吸入量,从而杜绝了影响健康的因素。”周伯玉解释。

## 市场: 国内厨电市场占比不到3%

经过十多年的发展,集成灶行业已渐趋成熟,无论从技术研发、产品创新、品牌营销等层面来讲,集成灶行业品牌集中度正在不断提升。无独有偶,近日,浙江理工大学亿田集成灶产业发展研究所也发布了《集成灶行业发展趋势白皮书》,据介绍这是集成灶行业发展20年来国内首部白皮书。

据《白皮书》介绍,集成灶行业全国主要有三大集群,分布在浙江海宁、浙江嵊州及广东中山顺德等地,相比而言,南方市场比北方市场对集成灶的接受度高。《白皮书》认为,集成灶行业与传统三件套行业处于转换期,不同地区的销量差异很大,部分地区尚未洗牌。华东与华中地区存在较大差异,一线、二线及三线城市差异。

周伯玉对记者介绍,虽然经过十多年的发展,但集成灶目前仍尚处于萌芽阶段。“湖南和四川两大区域集成灶的销量相对更好一些,其中湖南地区集成灶在厨电中的占比大概有10%左右,而把范围扩展至全国,占比不到3%,远低于湖南或者华南水平。”

据森歌集成灶安居乐店店长陈明介绍,森歌从2006年开始

进军湖南市场,现在长沙已布局十多家门店,“除去展会上促销时的100多个订单,平常时候,每个月卖场的订单也有二十几单,跟去年相比,增长率大概有10%左右,整体上集成灶市场还在朝好的方向发展。”

## 乱象: 加个WiFi功能或提价数千元

市场发展了,但乱象也出现了。有业内人士透露,集成灶可以算是高利润产品,毛利润至少也有60%,有些产品的毛利润甚至能达100%。“集成灶行业目前并没有统一标准售后服务体系,因此售后服务的质量主要还是靠经营上的自主性。有的经销商为了多盈利可能会压缩售后成本,而有的运营商可能会争取多盈利,然后用多挣的钱去提高售后服务质量。”

对于当前很热的家电智能化标签,该业内人士也有自己的看法,“现在家电智能化的热度一直上升,有一些集成灶产品也有借此炒作的心态。比如说WiFi控制,其实我们真正用的比例并没有想象中那么多,而有些产品借这种智能化的标签提价一两千。”

除此之外,因为尚处于萌芽阶段,集成灶品牌还鱼龙混杂,且尚未有影响力特别大的知名品牌,除了行业内人士,消费者对集成灶品牌的认知度和黏性都不如空调、冰箱、洗衣机等产品。“今后,集成灶的市场应该还会继续扩大,然后膨胀饱和,进而进入洗牌期。”

## 钱景

## 多家电器商 开始布局集成灶

“虽然市场普及与国外仍有差距,但毋庸置疑,集成灶肯定是朝阳产业。”对于集成灶今后的发展,周伯玉显得十分笃定。

目前,集成灶行业的增速远高于传统烟灶市场的增长,行业内也形成一批品牌,而随着美的、奥田、帅丰等企业在集成灶上的精耕细作,品牌效应初步显现。据《白皮书》介绍,目前,国内集成灶生产厂商已增至200多家,行业逐渐被认可。其中,美的、亿田、火星人等企业占据行业市场60%以上,但行业尚未形成垄断性品牌忠诚度。

近年来国家大力实施节能减排政策,不管是价格调控还是宣传引导,“节能环保”观念越来越深入人心,因此,对于集成灶这一新兴集成厨电的发展及市场认可度起到了正面作用。同时另外,国家惠农政策不断出台,例如保障型住房建设计划,农村市场蕴藏巨大商机,集成灶行业的众多企业,也应该为他们打造适合的产品。同时,随着惠农政策的进一步深入,市场前景将在未来的10到20年看好。

有统计数据显示,我国厨电市场每年都有近800亿元人民币的市场,这意味着,庞大的市场机遇给集成灶带来欣欣向荣的发展趋势。此外,还有统计数据显示,集中发展的时间是在近3年。但就在这短短3年时间里,集成灶的销售额在部分区域已经占到了厨具产业总额的10%以上。且部分大品牌也在向集成灶这块发展,争取市场。

在安居乐家居建材市场,记者看到集成灶主要集中在2楼,相对有一定知名度的品牌有奥田、海尔、森歌等,“目前,集成灶品牌较聚集的卖场有郁金香建材市场和万家丽建材大市场,基本都有20多个品牌,安居乐这边就大概在6—8个品牌。”周伯玉介绍到。

除此之外,记者了解到,去年6月海尔集成灶上市,现在长沙有2家店铺,还有两家在筹备。此外,美的今年也将上市集成灶产品。 ■文、图/记者和婷婷