



# 保障性住房来了“套”牢楼宇对讲企业

■ 刘文艳

**编者按:**针对持续走高的房价,国家相继出台了国八条、房产税、限购令等一系列调控政策,让曾经暴利的房地产行业一夜入秋。今年两会期间,国家总理温家宝又就房地产政策进一步明确指示——坚持“调控到底”。

然而在这些紧锣密鼓的系列调控政策出台的同时,国家也启动了历史上最大规模的保障性安居工程建设,并明确今后五年,保障性住房的建设将达到3600万套。

面对如此波澜壮阔的“安居”计划,作为与房地产联系紧密的楼宇对讲企业,是否可以因此而“乘风破浪”呢?

## 楼宇对讲面临新一轮洗牌

对此,中国智能家居产业联盟秘书长周军认为,楼市的调控,削弱了开发商的收入,开发商在选择产品时为了控制成本可能会选择更加经济的产品和方案。同样,对保障房来说,选用的楼宇对讲产品也是要求成本造价相对经济实惠,功能上简单实用,同时系统运行也要可靠稳定。可以预见未来楼宇对讲市场的需求将会有很大一部分集中在中低端市场,这也为广大楼宇对讲厂商找到了新的市场商机,同样也为行业洗牌和企业自我调整创造了良好的契机。在拓展保障性住房市场的同时,实现自身运营模式的优化,以及各类经营成本的有效控制,都将

有助于各大对讲厂商在市场的优胜劣汰中完成企业新一轮的快速成长。

## 整合注入高端物业产品体验 借力保障性住房渗透三、四线城市

对此,霍尼韦尔智能家居部市场经理齐涛对记者表示,“我们非常明确地看好这个领域,并正在有条不紊地进入这个新兴的市场。同时,我们也会将霍尼韦尔高端物业产品的体验、功能、服务及价值经过更有效的整合,注入到保障性住房或三、四线城市里的中高端住房领域,让业主和房地产开发商体会到更大的价值。而在价格方面,我们与国内厂商的同类型产品相比也有很大的竞争力”。

“虽然保障性住房的体量很大,但其在商务推广、后期物业维护等方面与商业楼盘有一定的差别,不可能投入太多的人力,费用也是有限的,因此,其不在乎产品花哨的样式,更在乎的是性价比和整个系统平台的稳定性和可靠性,这给行业企业提出了新挑战,但这些要求也可以体现出霍尼韦尔作为国际品牌的优势和产品品质”,齐涛表示。

## 低碳节能型楼宇系统受好评

厦门狄耐克电子科技有限公司(下称狄耐克)总经理缪国栋在采访中对记者表示,“保障性安置房的建设是政府调控房产市场的政策之一,也是政府致力于解决民生住宅问题的决心。作为现代标准住宅强制性配套设施的楼宇对讲系统,五年内3600万套的保障性安置房将是楼宇对讲市场一个十

分重要的市场份额。狄耐克根据保障安置房的特点、住宅结构,深入研究系统施工方法、住户使用习惯等,同时结合多年的产品和工程经验,推出了专为保障安置房量身订做的低碳节能型楼宇对讲系统。”

据了解,该套系统以“节能”、“省材”、“免调试”、“少维修”为设计理念;以低成本、高性价比为销售理念,面向保障安置房市场,对保障性安置房而言具有可选性与优越性。

同时,狄耐克从开发商及终端用户的实际需求出发,推出了非可视对讲系统及低碳节能型可视对讲系统(黑白),在实际应用中均受到好评。

而对于低端楼宇对讲产品方面,狄耐克告诉记者,“低端并不是质量的好差,主要指其功能的单一性,质量并无影响。另一方面,低端产品价格下降是取决于通过技术创新提升生产效率、降低生产成本,因此在质量保证上,只有更好而无更差”。

## 量身定做非可视数字对讲产品

深圳市兴天下科技有限公司(下称兴天下)市场经理张春泉表示,保障性住房是一块保障民生的市场,由于其体量大,对各个楼宇对讲企业都具有很大的吸引力,企业都在抢占这块市场。但保障性住房在价格和质量上的要求都很严格,因此,企业大都专门为其量身定做了产品。基于价格、稳定、安装便利三方面考虑,兴天下将针对保障型住房推出非可视的数字对讲产品。

据介绍,目前数字对讲产品价格相对较高,保障性住房一般采用模拟对讲产品,同

时,兴天下在楼宇对讲产品中也是在业内把产品稳定性做得最好的公司,特别是对防雷、防水、防暴晒方面做得很充足。非可视即是把可视产品的液晶屏触摸板去掉,换成实体按键,以便于降低成本和达到保障性住房的要求。

## 红外探测、紧急呼救等 增强产品附加功能

深圳市麦驰安防技术有限公司(下称麦驰安防)副总经理许益美对记者表示,公司对保障性住房这块投入力度很大。在经济适用房和廉租房产品的解决方案方面,除了保质保量低价格,公司还更注重实用功能,并在对讲的基础上加装了简单实用的安防功能,如红外探测、紧急呼救、可燃气体探测、电器控制等,以满足住户对安防、对讲、便利三大基本需求。

此外,针对中低端市场,麦驰安防还推出了四寸彩色对讲系统,价格在300元至500元之间,图像的还原程度和逼真程度都很高。

目前,麦驰安防已在一些重点区域的政府招投标部门进行了登记,今年公司正在投入的几个项目均为保障性住房项目。

## 攻克板卡通用化,大规模量产成现实

福建省冠林科技有限公司(下称冠林)市场总监霍震表示,冠林早在2009年以前就已经开始着手进行研究部署,并一直关注国家相关政策和市场动向,也积极参与了保障房市场的建设,目前冠林已经参与了浙

江、广东、天津、云南、陕西、四川等地的多个保障性住房项目。

同时,针对保障房对楼宇对讲配套设施经济实惠、简单实用、运行可靠稳定、节能省电等要求,冠林推出了基于五类线组网技术的楼宇对讲系统,不但使整个系统工程的线材消耗种类非常少,而且使后期的安装调试也非常简单,有效地降低了各项成本。

据了解,去年,冠林推出了一系列极具性价比的经济型彩色可视对讲产品,在保障产品基本功能的同时,让用户能够以黑白室内机的价位,享受到高品质高清晰的彩色可视对讲产品。既帮助客户打造了优质楼盘,又全面提升了业主的家居生活品质,该系列产品一经推出就在市场上获得了巨大成功,得到了很多用户的认可。

值得一提的是,为了在产品质量和产品性价比之间做到平衡,实现减“配”不减“质”的目标,冠林投入了大量的精力进行了艰苦的攻坚,实现了所有产品系列的板卡通用化,破解了一直困扰楼宇对讲行业小批量多批次的生产难题。通过规模化生产不仅大大提高了生产效率,也使得产品的生产成本大幅降低。此外,在产品生产过程中,冠林通过几十道高标准的产品制造工艺和组装工序以及严苛的产品可靠性稳定性测试,这些都为铸就冠林精益求精的产品品质打下了坚实的基础。

## 市场调查

# 物联网时代到了——智能家居应战不容易

**编者按:**去年年底《国家物联网“十二五”发展规划》正式颁布,其旗帜鲜明地将“智能家居”纳为未来五年我国物联网发展的9大重点领域应用示范工程之一;与此同时,建设部2011年出台的相关规划中,也表示未来60%以上的新房都具有一定的“智能型家居”功能。这对于经历十余年“跛前踉后”、“进退两难”的智能家居来讲,绝对是一剂“兴奋”。

那么,对于从事楼宇对讲的生产企业及久浸于智能家居行业的企业来讲,是否可以在物联网时代的大背景下绝地反攻呢?

## 物联规划能否 根治智能家居的“苦大愁深”?

“智能家居是物联网的直接利用,从大方向、大的发展趋势来讲是有前景的,但是目前基础性的研究和工作还做的不是很好。单凭‘十二五’五年的时间把这个行业做大,不太现实”,从事智能家居工作多年的深圳市波创科技发展有限公司总经理沈澈对记者表示出担忧,“智能家居在行业在社会的宣传已经很多年了,均未有关突破性的大发展。目前,我国的房地产销售以毛坯房为主,后期小业主装修时对智能化的理解低,对于产品的安装和使用的便利性将变得很重要,而国内现今尚没有对‘智能家居’明晰的定义和标准,从国家层面制定标准也是行业发展到一个阶段以后”。

同时,沈澈指出,从国内的情况来看,智能家居的发展应立足于两点去发展:首先要依赖于地产行业,应该从一些具体的应用和具体的点上,通过地产的应用带动智能行业整体的发展,实现对传统家居等产品、技术的更新换代,在新的技术平台上搭载智能家居的概念,进行逐步的技术淘汰,为智能家居的发展奠定基础;二是打通与运营商的通路,借助于运营商的网络和力量将智能家居产品推向千家万户,并以运营商为中心提供服务。

深圳市兴天下科技有限公司(下称兴天下)市场经理张春泉也表示了相同的观点。他表示,“按照目前整个市场的状况,未来3年至5年的发展状况均不明了。政策的出台对智能家居是个利好因素,但目前智能家居行业存在价格、稳定性差、标准不统一等缺陷。至今国内也没有比较大的项目和大规模的使用智能家居产品的示范案例,一般使用智能家居产品的客户以单独住户

型别墅为主,所以整个市场容量小,致使很多做智能家居的厂商转向楼宇对讲”。

张春泉还告诉记者,虽然,智能家居现已得到了国家的大力扶持,但仅存于一个“叫好不叫座”的状态,这主要是消费者心理因素没有得到实质性转变,对智能家居还需要有一个适应、习惯的过程。特别是目前智能家居还没有达到“傻瓜化”水平,操作智能家居还需要知识普及,尤其是老人、小孩在智能家居的使用操作方面还存在一定的难度。

## 霍尼韦尔:只有找到客户的核心价值 智能家居才能普及

“智能家居是物联网很典型的应用,物联网这个流动性的平台可以应用于很多方面,可以实现精准的诉求定位。同时,真正的智能家居也就是应用在家里的物联网,如何将家里的一切联系在一起,方便客户应用”,霍尼韦尔智能家居部市场经理齐涛向记者介绍到,“所以,智能家居只有找到了客户核心价值、产品价值和服务价值以后,才能做到真正的普及。”

按照齐涛所说,不难理解,在物联网架构基础上,在智能家居的应用领域,可以集成很多智能化的功能,不论高、中、低端产品,最重要的就是要充分实现客户最核心价值的功能。因此,霍尼韦尔在智能家居领域的核心思路就是如何通过该公司的产品实现客户的核心价值。一方面,从应用而言,产品一定要便于管理、便于安装、便于使用的;而从功能的另一方面来看,又要求便于理解、便于接受。从而实现安全、舒适、简易的智能化集成。

据了解,去年,霍尼韦尔在智能家居的平台基础上推出了MoMas™系列产品,包括了智能灯光控制、智能家具终端和指纹门锁等智能终端系列等很多产品。同时,霍尼韦尔也推出了IS-6500数字可视对讲系列,不但外观华美,而且可以根据用户对功能的选择和价格的要求量身定做属于自己的“智能家居”,并让客户无论身在何处都可以把家随身携带。

“霍尼韦尔要做的就是,产品更加贴近于民生,让MoMas™智能化的产品和数字可视对讲产品进入中低端市场,积极地做更多的智能化,能够给所有人带来价值产品”,齐涛表示到。

## 罗格朗:智能家居平台OPEN出去

“国家的物联网规划对整个智能家居的发展绝对是一个利好消息”,罗格朗(中国)(下称罗格朗)智能业务销售部高级经理黎

辉告诉记者,“在这种情况下,罗格朗将组建OPEN联盟,会合与智能家居有关的各相关软件硬件企业,并在云服务、云计算、物联网等方面与各类企业大联合,面向物联网时代、云计算时代进行布署和发展”。

据了解,罗格朗的OPEN联盟将在今年下半年成立,联盟将各种产品商、软件商、设备商以及系统集成商与罗格朗形成有机的结合,以满足智能家居各种各样市场需求和未来系统的发展需要。相当罗格朗开创自己的通讯协议,实现各种软、硬件厂商的并入,并尽可能的做到与其他系统设备无缝连接的功能扩展。

就如黎辉所称,“在开放的物联时代系统也应该物联。这不但可以有效扩大罗格朗智能家居的受众群体,也可以让罗格朗的系统更开放更优化更适应于未来智能家居的快速发展”。

据介绍,在智能家居领域,罗格朗将推出一系列的新产品,包括:超豪华、奢华等高端产品,也有针对中高端市场的简易无线型产品……

## 狄耐克:加大物联功能拓展

“楼宇对讲与智能家居是狄耐克重要的两个产业链,公司每年都在增长对智能家居的研发投入资金。而智能家居纳入未来五年我国物联网发展的九大重点领域应用示

范工程之一,及百分之六十以上的新房都具备‘智能型家居’功能,相信在未来随着住宅项目的新增,更多的民用住宅将会应用智能家居产品,确实为智能家居的发展迎来了一个广阔的空间”,厦门狄耐克电子科技有限公司(下称狄耐克)总经理缪国栋表示到,“就未来的市场时机来看,公司将会继续扩大研发力量,增强研发力度,将智能家居与物联网更好的融合”。

据了解,目前狄耐克已经推出了一套与物联网同出一脉的700智能家居控制系统,其主要是加大物联网领域的功能拓展,如基于SIP协议的网络电话、兼容onvif协议的网络摄像机、提供开放的浏览器引擎。该系统可实现上网冲浪、电子商务、社区服务等功能。

## 麦驰安防:平衡利润 做大中低端市场

“智能家居从2000年就在国内开始研发,但经过十多年市场的发展并不理想。物联网的发展势头带动了智能家居行业的发展,但预计整个市场的打开还需要1年至2年的时间”,深圳市麦驰安防技术有限公司(下称麦驰安防)副总经理许益美分析指出,“在此方面,我认为,智能家居厂商需要平衡好市场和利润的矛盾,必须在降低利润空间的基础上‘薄利多销’,让中低端市场发展起来,才能把智能家居的市场做起来”。

据许益美介绍,目前,进口整套智能家

居系统价格昂贵,多则上百万,国产的一套下来也得二十万左右,令中低端市场消费者望洋兴叹。针对这一现象,麦驰安防推出了一款别墅型、单户型的智能家居系统,全套价格在两万左右,以力求打开中低端智能家居市场大门。同时,公司还针对用户的个性化需求推出了“模块化”选择方案,用户可以选择其中的部分模块,让用户用更少的钱去体验智能家居的乐趣。

## 冠林:坚持高品质平民化品牌路线

福建省冠林科技有限公司(下称冠林)市场总监霍震表示,“随着智能家居技术的日趋成熟和国家利好政策的引导,相信整个智能家居行业将步入更快、更实质性的行业发展轨道,届时普通百姓也能享受到智能家居给生活带来的便捷、舒适,智能家居走进寻常百姓家也将是指日可待”。

据霍震介绍,早在2004年冠林就推出了第一代智能家居产品,到现在已经推出了第四代。同时,在智能家居产品的研发方面,冠林一直坚持高品质平民化的品牌路线。2010年下半年,该公司就开始实施智能家居的普及营销,根据智能家居实现的不同的功能层次,推出经济型、普及型,高端型等等多样化的产品,通过齐全的产品线来满足不同用户的个性需求,希望以此来推动整个智能家居产业的消费升级。

## 直接鼓励智能家居,不如直接嘉奖地产商

“我认为,国家针对持续走高的房价相继出台的一系列调控政策,这对智能家居的发展起到了直接的促进作用。从我今年接触的几个地厂商来看,他们很愿意在智能家居方面进行投入,所以对于智能家居企业来说,这是契机而不是挑战,特别是对走高端路线的房产开发商而言。这主要在于,以往地产商只注重外在的景观建设、地段等硬件设施上的变革,而没有在房子本身的功能上进行充分挖掘,此次地产调控政策影响了房地产的市场销售,为了促销,地产商将会以智能化为契机提升地产本身的软设施。”深圳市畅想智能技术有限公司总经理李崇平如是说到。

同时,李崇平指出,“就去年国家出台的物联网产业五年发展规划来看,我认为,国家要扶持建筑智能化的企业,应该大胆给予应用新技术的房地产开发商一定的嘉奖。而不仅仅停留在鼓励智能化及智能家居企业的层面”。

据李崇平介绍,智能家居的市场应用于地产市场,但偏偏地产商不重视对建筑智能化的投入和使用,所以,智能家居市场多年来发展下来只有企业“一头热”。而要调动地产商对智能家居的投入热情,还需要政策的大力引导才行。

“政府一直提倡产业的转型,有些产业的转型其实可以落在执行者,而地产商就是第一执行者,政府把扶持给到地产商,这反而会激发整个智能家居市场的发展,这就不会存在‘一头热’的情况,也有效地避免了某些企业‘单方得益’和‘撒胡椒面’的现象。换句话说,将政策及补贴落在应用者身上,何愁产业不发展?所以,我认为,政府鼓励技术研发很重要,但是鼓励市场应用更加重要。”李崇平分析指出,“同时,从智能家居与地产市场的特殊性来看,如果补贴给企业,可能会存在重复性创造,而且没有标准,没有评估的第三方,补贴到最后也完全是企业之间的竞争,而没有上升到市场竞争领域”。

同时,李崇平还指出,“在鼓励智能家居的市场应用环节上,国家必须首先落实好验收标准等基础性工作,这样才能规范市场良性循环”。

## 智能家居