

贝壳收购圣都家装说明了什么？



家装行业的发展和进化总是扮演着风向标的作用，它从某种意义上为我们展示了一个新时代的来临。如果我们将资本和巨头在互联网家装市场上的乱战看成是互联网时代进入到高潮阶段的标志，那么，现在这场发生在家装市场上的新浪潮，似乎正在昭示着我们家装行业正在发生一场全新的变革。

早前，笔者就曾经说过，现在的家装行业已经过了以搭建平台为主导的阶段，进入了精耕产业的新阶段。对于家装行业来讲，如何从平台模式过渡到垂直模式，从而继续掘金，才是保证可以瓜分万亿家装市场的关键。尽管此次贝壳收购圣都并不意外，但是，如果我们深入分析其中的内在逻辑，或许可以窥探到家装行业未来进化的某些规律，从而可以从中找到新机会。

为什么说不意外呢？因为早在收购圣都家装之前，贝壳方面就已经传出了收购其他家装平台的意愿。尽管那些消息并不及这一次收购圣都家装的影响力大，但是，至少可以看出贝壳在布局家装行业上的某些动作。如果对这些动作做一个总结，那就是，玩家们在家装领域的布局开始从单一的平台模式，过渡到了多元的垂直模式上。

出现这样一种转变的根本原因在于，平台型的互联网家装模式在整个家装行业的流程和环节当中仅仅只是扮演撮合和中介的角色，无法从根本上解决家装行业本身的困境和难题。在很多情况下，在平台模式风靡的时刻，玩家们之所以会如此关注互联网家装的平台模式，其中一个很重要的原因在于，他们仅仅只是把互联网家装当成了获取流量的方式和手段而已，并非是要真正解决家装行业的痛点和难题。

当平台模式无法再承担起获取流量的角色的时候，这种模式变得遭遇困境。随着

流量红利的见顶，平台型的互联网家装模式在获取流量上面已经不再具备任何优势，而家装行业真正的掘金点开始从简单意义上的撮合和对接，转移到了深入介入到家装行业的真实流程和环节当中。

如何深入到家装行业的具体流程和环节当中，并且用真正的介入来寻找新的盈利点，成为玩家们布局的新方向。早在贝壳斥资80亿收购圣都家装之前，国美已经入主扮家，尽管两者之间存在本质上的区别，但是，至少从这些企业加入到家装赛道，我们可以看出家装行业正在发生一次全新变革。家装行业已经从后互联网家装时代的泥淖里走出，真正开始进入到一个全新的发展阶段。

那么，此次贝壳以80亿元人民币的高价收购圣都家装，究竟说明了什么呢？

一、互联网与实体产业的结合正在加深

提及贝壳，人们首先想到的是它是一家互联网企业，这家互联网企业用互联网的模式解决了困扰中介行业多年的困境和难题，并且将中介行业的带入了全新的发展阶段。后来，贝壳一直在不断进化，通过大数据、VR等手段不断给房屋中介市场带来新的气象。但是，无论如何，我们都应该将贝壳看成是一家科技公司，看成是互联网企业。

提及圣都家装，人们对于它的印象就是“精装一哥”的角色。多年以来，圣都家装一直都在专注于家装行业的设计、施工等家装行业的具体流程和环节，用精耕家装来形容圣都家装一点都不为过。一句话来定义圣都家装，那就是“实业家”。

当一家以互联网为主的科技公司与一家专注于产业本身的实业公司结合，其实，正在为我们展现出来的最直观的感受就是，互联网与实体产业的融合正在变得深入和全面。越来越多的互联网公司开始通过投身到实体产业当中来寻找新的发展机会，越来越多的实体企业同样开始通过与科技公司的结合来寻找自我革新的方式和方法。

记得多年前，我曾经听过彭永东的一个演讲。在整个演讲当中，数据是一个高频词汇。多年过去了，我想贝壳在数据积累方面，特别是在在房产数据的积累方面肯定有了很多的积累和沉淀。此次通过收购圣都家装，我们可以期待贝壳将自身在互联网时

代积累下来的海量的数据应用到以家装为代表的泛房产领域，从而拓展自身的成长空间。

二、家装行业正在处于新变革的前夜

一直以来，提及家装行业，我们都会用痛点多，流程长来形容。同时，家装行业的这些痛点和难题似乎一直都缺少一个最优解。尽管在互联网时代，我们通过平台型的互联网家装模式，提升了家装产业的供求两端的对接效率，但是，家装本身的痛点和难题，始终都是无法解决的。

当资本退潮，我们看到的是以苹果装饰、实创装饰为代表的诸多家装公司开始因资金问题出现关门跑路的现象，家装行业似乎有回到了传统家装时代。笔者始终认为，家装行业的痛点和难题，之所以无法得到最好的解决，其中一个很重要的原因在于家装行业本身的元素、流程和环节并未得到根本性的改变。当这些家装行业的内在元素、流程和环节没有得到改变的时候，谈论家装行业的变革似乎是天方夜谭。

经历了互联网时代的洗礼，特别是经历了新技术从萌芽到发展，再到成熟的发展阶段之后，不但家装行业本身发生了深度而又全面的改变，而是技术同样要比以往任何时候都要成熟和完善。在这个时候，家装行业的变革已经不再像互联网家装时代那样仅仅只是一个概念，而是变成了一个顺理成章，水到渠成版的存在。

反观贝壳和圣都家装的结合，其实同样说明了这样一种道理。在互联网时代，贝壳积累了大量的数据，并且开始投身到了大数据、云计算的浪潮里。而圣都家装则是开始倡导全屋精装等新概念。说到底，两者之间的结合，其实就只差一层窗户纸，一捅即破。

三、家装行业依然有很多机会

当互联网家装开始退潮，很多人唱衰家装行业，特别是在精装交付时代的来临，家装行业的市场规模开始进一步被挤压，于是，开始有更多的人开始唱衰家装行业，甚至开始逃离家装行业。前有国美入局扮家，再有贝壳收购圣都家装，其实都在告诉我们，家装行业依然存在很多机会。

只不过，现在家装行业的机会已经不再仅仅只是局限在我们传统所认为的装修上面，而是开始拓展到了其他的方面。换句话说，其实就是拓展到了装修之外的更多领域里。

在这个过程中，有些新的增长机会来自于依然还存在的存量房地产市场，有些增长机会，则是来自于家装的功能和属性转变之后的新领域里，有些增长机会，则来自于家装

本身的变革。

虽然家装行业的这些增长机会并不如早期装修那样可以简单、快速地转化，但是，如果我们能够将以上这些新出现的新机会把握好，它们能够给我们展现出来的增长潜能，丝毫不比简单地家装局限在装修上要低。

笔者认为，此次贝壳收购圣都家装，其实就是看中了圣都家装在精装房市场上多年以来的精耕，以及它所展现出来的巨大的发展潜能。几乎可以确定的是，这块蛋糕并不比装修少，甚至还有可能会超过装修的市场规模，从而让我们看到家装行业的更多的新增长潜能。

四、家装行业与互联网行业正在趋同

一直以来，互联网时代的来临建构的是一个二元对立的产业结构，即互联网行业与实体行业的二元对立的局面。在这种局面的影响之下，我们看到的是，互联网行业的兴起，是以实体行业的衰落为代价的。这样一种零和博弈的模式，所带来的发展发展是不健康的。只有实现互联网行业与实体行业的融合，才能找到新的发展机会。

在互联网时代，互联网行业与实体行业的趋同是难以实现的。但是，随着科技的成熟，特别是随着数字化时代的来临，互联网行业与实体行业的趋同将不再是一个梦想。我们看到，越来越多的实体企业开始被数字化、智能化，就连互联网行业也不例外。

在这个大背景下，家装行业同样正在发生这样一种变革。互联网企业通过数字化的手段介入到了家装行业的变革当中，在这种趋势之下，互联网行业与家装行业，可以在数字化的浪潮里实现融通与结合，从而让两者之间的发展变得更加完善。

此次贝壳收购圣都家装，正是这样一种发展趋势的直接体现。可以预见的是，当贝壳的数字化能力在圣都家装上得到应用，互联网企业与实体企业之间将不再是简单意义上的二元对立的状态，而是变成了一种一元融合的状态。以此为开端，家装行业与互联网行业之间将不再是互联网家装时代那种貌合神离般地简单相加，而是变成了数字化时代的深度融合，最终二者将会趋同。

贝壳收购圣都家装，看上去意外，其实是在情理之中的。这是互联网企业回归实体的必然，同样是数字化时代面临的标志。无论如何，家装行业的这场新的大变局都将持续，它如同互联网家装一样同样具有非常强烈的标志意义。因为家装行业在很多时候，并不仅仅只是家装行业本身，而是代表了很多家装之外的东西。



住宅地产/商业地产经纪人

胡荣华

(703) 568 1388
www.danicahu.com

北维州房地产专家 维州/马州执照
Weichert全美总统业绩奖 北维州百万业绩奖
全美经纪人协会认证 银行破产房/短售房投资专家

十几年本地区地产经验 专业 严谨 耐心

 

马州维州全职房地产专家

双硕士 精通英语 买卖谈判高手
具备丰富房地产及法律知识

- ✓ 蒙郡三个高中学区买房深度折扣 (Churchill, Wootton, Whitman)
- ✓ 买一间，卖一间，第二间深度折扣；
- ✓ 卖一间，买一间，第二间深度折扣；

疫情期间，如客户选择网路科技服务，请上我的网站，点击左上角“Buyer Clicks”或“Seller Clicks”。

 长荣房地产公司 最新房源
(1989 开业迄今)



方景林 Harry

240-478-0250 (c)
301-840-8061 (o) 经验丰富 负责认真

www.HarryFangHomes.com
EISDOM@GMAIL.COM Line: goodfriend35
WeChat: GYLHAH 通国英台粤语



恒泰地产公司

一流团队、一流服务 热情、诚实、专业、敬业

恒泰地产公司拥有一支由专业的地产经纪和服务人员团队，专门服务大华府地区，精通各种房地产的买卖和租赁业务。团队以客户利益为重，本着热情，诚实，细致，敬业的专业精神，竭诚为大家提供最优质的各项房地产相关服务。恒泰还联合了大华府地区有声望的其它专业人士和公司，提供新移民客户相关的法律，税务，保险，财产规划，子女升学等方面的多项咨询服务。

1-163
网址: <http://hometowneliterealty.com>



王旭日
Bill Wang
Principal Broker
301-523-8008
bill@hometowneliterealty.com



职宁
Ning Zhi
Realtor
240-350-5279
ning@hometowneliterealty.com



于航
Hang Yu
Realtor
718-316-3695
yuhangrealtor@yahoo.com



魏丽君
April Wei
Case processor
732-763-9962
april@hometowneliterealty.com