

济宁晚报全媒体记者 万德龙

2025年的初夏,随着城区多个商品房项目和棚改回迁房相继交付,家装市场“烽烟再起”。一些之前不起眼的装修施工队,依靠互联网吃上了流量的红利,摇身一变成为装修“网红”,订单量暴增;传统装饰公司风光不再,龙头企业分化为若干个团队开启“内卷模式”,曾经动辄数万元的设计费下降至三四千元;人工费用逐渐透明,在抖音、小红书等社交媒体的催化下,自装风潮兴起。消费者和商家之间的平衡,正在经历一场互联网思维的洗礼。

从装饰公司到施工队再到自装风潮

2025 家装市场 哪一款更合你心意?



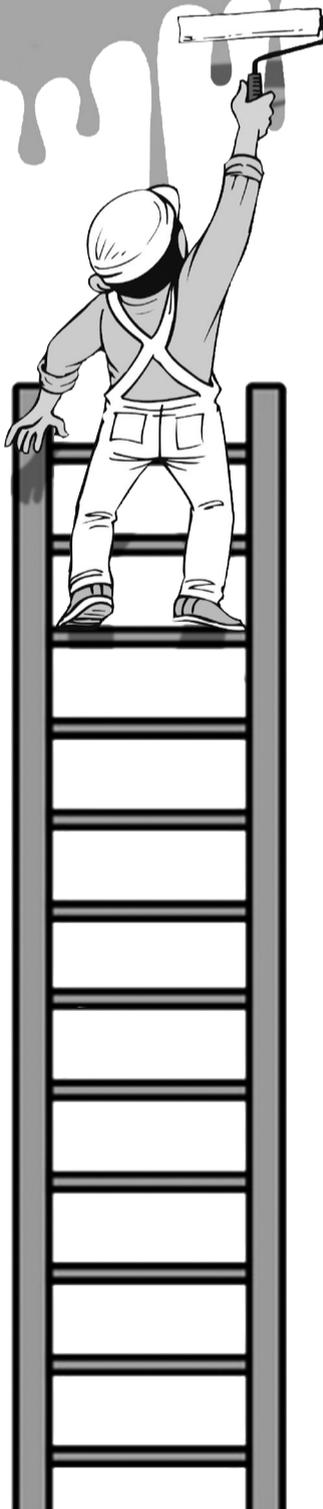
头部企业:

套餐+装配式模式,工期短、灵活性差

装修一套 155 平方米的四居室住宅需要多少钱? 不谙装饰事宜的市民王晓敏,历时一周时间走访了城区几家头部企业,得出了最终答案——14 万元至 15 万元,而几家公司的基础装修报价更是惊人的一致——4.5 万元左右。“选择大公司,客户可选空间非常小,建材只能选择套餐内的产品,但凡有一些超项和个性化定制,费用都会大幅增加。”王晓敏说。

“装修费用的差异主要体现在‘装饰’上,具体体现在建材的选择以及工艺的复杂程度。例如一扇实木复合门的团购价格在 700 元左右,实木门的价格则在 2000 元以上,吸塑板材和普通密度板的价格差了一倍,石膏线吊顶和轻钢龙骨的报价更是相差数倍,新流行的柔光砖不仅比传统亮光砖的售价高且铺贴费也高出两成,这些都是影响最终装修报价的因素。”某知名装饰公司设计师李经理告诉记者,“但是,这些因素都可以通过龙头装饰公司的装配式装修模式避免。举例说,在同一个小区,同时有 10 家以上的装修工地和单挑一家的人工费用,差价能达到一倍。大公司通过合理调配人力,在减少开支的情况下极大缩短工期。”

记者调查发现,济宁家装市场头部企业通过“整装模式+科技赋能”重塑行业标杆。依托装配式装修技术,这些公司将施工周期缩短 30% 以上,同时推出“全屋环保套餐”,整合零甲醛板材、智能家居系统等产品,实现从设计到交付的一站式服务。例如,某装饰公司推出的“蓝钻工程”,通过 BIM 技术实现施工可视化,减少材料浪费率超 20%。同时,跨界融合成为新趋势。某智能家居品牌将住宅拆解为模块化功能单元,支持用户通过 App 定制空间布局,适配年轻消费者对“可变家居”的需求。这种模式不仅降低人工成本,还通过供应链整合将利润率提升至 35%。



小型施工队:风格雷同,灵活性与风险并存

在龙头企业内卷的同时,济宁本土小型施工队凭借价格优势和区域资源占据细分市场。有的装修队以低价套餐吸引预算有限的客户,100 平方米全包价格低至 4 至 5 万元,从地板、墙面到窗帘、灯具一应俱全,报价较传统装修公司低 50%;有的打出“先装修后付款”的营销口号,将每一阶段的预付款后置,以服务换取客源;有的以“零中间商差价”的工长制模式招揽客源,客户亲临建材市场选择产品,极大增强了装修的灵活性。

小型施工队为客户带来实惠的同时,也带来了不少烦恼,主要体现在质量和同质化上。“我看了一家施工队的十几个工地,虽说瓷砖、橱柜、墙面的颜色款式各不相同,但感觉非常雷同。”市民刘女士近期有 3 套回迁房需要装修,正在装修考察期的她道出了疑惑,“客厅的影视墙、餐厅的餐边柜、卧室的‘双眼皮’吊顶、卫生间的灰黑色钛镁合金门,相似度极高,甚至浴室柜和马桶的款式都大同小异,当然还有毫无差别的平开门衣柜,让人瞬间对装修失去了兴趣。”

小型施工队的另一个缺点则体现在质量波动。一方面,由于工人水平参差不齐,例如水电改造未按规范开槽埋管,这会导致后期漏水问题频发。另一方面,套餐式装修会尽可能地减少水电改造项目,这会对业主日后的实际使用带来不便。与此同时,由于装修合同较为潦草,这使得“装修猫腻”仍然频繁出现:材料的偷换,部分公司以“工程特供款”名义替换低价瓷砖,实际耐磨度不足国家标准;增项套路,合同模糊标注“按实际工程量结算”,最终费用超出预算;工艺缩水,吊顶龙骨未按规范加固、墙面基层处理偷工减料,导致开裂率增加。

自装热潮:省钱背后的隐性成本不容忽视

记者从太白楼路某新建商品房物业处了解到,近两年选择自装的客户越来越多,年轻业主通过抖音、小红书获取装修攻略,自主采购材料并雇佣散工。“物业需协助业主反复更换装修工人准入证,装修钥匙保管盒的密码也要定期更换。这种情况基本可以判断是业主自装,我们小区有 30% 左右的业主选择了这一装修方式。”物业工作人员介绍说。

自装费神又费力,那么为何选择自装的客户却越来越多?在随机采访中记者发现,这主要体现在以下几个方面:成本控制优势,跳过装修公司的管理费和设计费,130 平方米的房屋硬装可节省约 2 万元;材料透明优势,消费者可直接选购系统门窗、瓷砖、木地板、木门等主材,避免以次充好,同时可以用低于 5 折的费用捡漏到一些品牌的“工程下脚料”;时间更加灵活,可以合理规划装修进度;售后更加明晰,哪一环节出了问题可直接联系品牌售后,避免扯皮现象的出现。

然而,自装的痛点也不容忽视。“取百家之长”的必然结果就是“集百家之短”,由于缺乏专业的规划,导致了空间利用率低,如厨房动线混乱、插座位置偏差,甚至会出现重复返工的现象;整体工期失控,由于材料补货、工序衔接失误使平均工期延长数月;集约采购价格优势的缺失,特别是一线品牌价格差异巨大。“以卫浴三件套(花洒、马桶、浴室柜)为例,我在欧派专卖店看到的特价套餐最少也要 5000 元,但是装修公司的报价仅为 3000 元。”王晓敏告诉记者,“橱柜的差价更大,同样面积的报价能差了三分之一。”