

智能家居

楼市“失火”，“池鱼”命运几何？

■ 本报记者 张邢 刘文艳 郭晓金

编者按:为了抑制房价,打击投机性炒房行为,国家先后出台了“国八条”、“房产税”、“限购令”等一系列房地产调控政策,让曾经暴利的房地产行业一夜入秋。

今年两会期间,国务院总理温家宝又就房地产政策进一步进行指示——坚持“调控到底”。

面对“抑制房价”的“铁政”,与房地产紧密相连的智能家居及楼宇对讲企业,是否会受此牵连而改变发展路线呢?

楼市调控对数字楼宇对讲产品影响最大

专门从事数字楼宇对讲产品的企业深圳市兴天下科技有限公司市场经理张春泉告诉记者,“去年房地产调控政策对高端楼盘的打压非常厉害,所以对于主要以高端楼盘为市场的数字楼宇对讲产品来说,受到的影响可能比普通模拟楼宇对讲产品更大一些。”

“一方面,由于楼宇对讲企业的客户是各地地产开发商,整个产品的采购、成交周期长,而国家政策调控对地产行业影响很大,导致房屋销售状况出现大滑坡,所以影响了开发商对已签订的楼宇对讲项目结算”,深圳市波创科技发展有限公司(以下简称波创)总经理沈澈说到,“另一方面,影响了正准备签约的地产项目。因为楼盘的初期定位可能比较高,受政策影响,部分资金实力弱的开发商因为现金流吃紧就选择了降价促销,从开源节流的角度上考虑,放弃了原有的智能化设计计划,采用传统楼宇对讲产品,影响了短期市场签约。”

“但也有有利影响”,沈澈对记者分析称,“从长远来看,政策调控使地产市场从卖方市场转为买方市场,在这种情况下,大型开发商为了寻找新卖点,从而倾向于引入智能化产品。现在很多传统楼宇对讲厂商都在转向智能化产品的开发,他们的介入使智能家居的市场影响力扩大,消费者对智能家居的理念和接受度正日渐增强。”

深圳市畅想智能技术有限公司(以下简称畅想智能)总经理李崇平也赞同以上观点,“从我今年接触的几家地产商来看,他们都开始重视对智能家居的投入了,所以,我认为国家楼市政策调控是契机而不是挑战。特别是对走

高端路线的房产开发商而言,以往他们只注重外在的景观建设、地段等,在房子本身的功能上挖掘并不充分,在楼市不好的情况下反而有利于他们对房子本身智能功能的挖掘。”

据李崇平介绍,畅想智能今年年初与武汉华侨城、成都华侨城达成了初步合作意向,主要在于智能家居以提升房地产本身的软设施为重,取代了地产项目以往一味追求硬设施变革的投入,创造了新的概念,有利于促进楼市销售。

深圳市麦驰安防技术有限公司副总经理许益美表示:“楼宇对讲、智能家居和房地产是紧密相连的,一损俱损、一荣俱荣。国家对房地产调控需要一个过程,主要是针对目前老百姓较为关注的价格方面因素,但地产项目是实际存在的,所以项目不会少。因此,调控对安防市场的影响主要体现在短期内项目的启动时间可能延迟、执行周期可能延长等。从整体销售情况来看影响不大,当然也可能在下半年会体现出来。”

福建省冠林科技有限公司(以下简称冠林)市场总监霍震表示,尽管这两年的楼市出现了一些动荡,但从该公司2011年的销售业绩来看,整体还是在稳步增长,与2010年相比约有10%的增长率。

“增长的主要原因在于,冠林已发展到一定规模,相对来说抗风险、危机的能力较强。”霍震指出。

当然,除冠林之外,比较典型的就是罗格朗(中国)在2011年度实现了智能家居市场销售额超过150%的增长率。虽然实现了翻倍的增长速度,但该公司智能业务销售部高级经理黎辉还是表示对房地产市场现状的担忧。此外,罗格朗(中国)今年的业绩目标要在去年基础上增幅超过100%。

对于房地产市场的“冷面”,霍尼韦尔智能(以下简称霍尼尔)家居部市场经理齐涛并不担心,他表示,“今年2月份,存款准备金率下调了0.5个百分点,激活了4000亿元市场资金的流动性,这给了房地产业回暖的信号。目前对于房地产商而言,正在快速地回笼资金,无论别人如何看待,总之我个人感觉这是一个信号。”

企业“明哲保身”技术、市场、品牌、价格多管齐下

为了积极应对房地产市场的“严冬”,受访企业纷纷表示将在产品、技术、品牌、市场等策略上进行大幅度调整,以保日后的常态

化发展。

“我们将在今年8月推出和模拟对讲价格相近的高性价比数字对讲产品,用数字对讲稍低端产品占领模拟对讲的高端市场,进一步扩大市场份额,并以此推进数字对讲全面替代模拟对讲的进程。同时,公司会在外贸上进行努力,寻求国外的贸易代理商,开发国外市场。”张春泉表示。

珠海市太川电子有限公司董事长黄伟雄对记者表示,太川将从如下三个方面预防或缓解房地产市场的压力。

据介绍,首先,太川将对产品质量进行严格把控。其次,加强安装质量,高标准要求施工方。最后,强化各地分公司或办事处全面保障后期维护工作。

罗格朗(中国)智能业务虽然去年整体销售情况喜人,但也不得不有所防备。黎辉表示,罗格朗(中国)智能业务系统在今年提出了“三架马车”策略。第一架马车是启动零售市场。

由于该公司的智能家居主要针对小区的精装房,在房地产政策的调整下,精装房固有投资大、资金占用多、档次高等特质,会带来房地产商的资金押后或利润缩水现象,为此房地产商有可能将精装房计划取消,这样对罗格朗智能业务的整个销售会产生很大影响。

“在地产政策调控下,投机行为受到了打压,刚性入住需求将变成房地产市场的主要趋势,同时,消费者对智能家居的投入是持续增长态势的,尤其是别墅购买群体,因此今年我们启动了面向个人业主的家装零售业务,以有效弥补大型项目的不确定因素和缩水而产生的不良影响。”黎辉解释到。

第二架马车是启动非住宅市场,包括写字楼、公共建筑、公共环境等的照明和节能管理,以及酒店的客房控制市场等。第三驾马车是要保证在现有住宅项目的成功率。“通过上述3个方面的共同发展,确保今年业绩翻番”,黎辉说。

齐涛告诉记者,面对楼市的调控,霍尼韦尔将凭借多年在住宅市场的技术、研发、渠道实力采取四大战略计划。

据齐涛介绍,霍尼韦尔的四大战略计划包括:一加强自身产品的平台性建设,扩宽自身的产品的范围、降低风险;二加强与全国长期合作的大客户、大房地产商合作,将项目做深;三在保证产品的稳定性和可靠性的同时,根据地产商的需要下调产品价格,

进一步拓展三、四线,甚至是五线城市市场。四是整合霍尼韦尔一系列产品进军保障性住房市场。

据了解,在扩充产品线方面,去年2月份,霍尼韦尔将其灯光系列进行了深入化,更新了主打系列——G2,并推出了C2有线面板,取得了非常大的成效。今年,霍尼韦尔又新推出了MoMas™。

“我们认为当下严峻的市场形势,为行业洗牌和企业自我调整创造了良好的契机。”霍震指出,“无论外界形势如何,冠林都会积极应对,不断提升在产品、技术、销售以及服务方面的综合竞争力,同时注重提升企业自身的管理和经营效益,让企业的整体实力不断壮大”。

“虽然房地产市场情况令人担忧,但智能家居市场的潜力和空间还是巨大的。从企业接触来看,开发商对智能化的理念将与日俱增,参与的厂商越来越多,而竞争也越来越激烈。同时,从这几年房地产调控、行业技术的更新来看,可以说是传统安防行业的洗牌过程,这将打破原有安防行业的格局。为此,今年公司将在市场的推广上花更大精力。”沈澈表示赞同。

据沈澈介绍,一方面波创将在全国各城市设点,增加覆盖面,加强与区域客户的沟通和交流,提升波创产品在每个区域市场客户间的影响力;另一方面,加强“内功”建设,进一步增加自身研发能力和产品品质的控制管理。

许益美也认为:“虽然公司目前没有感受到调控政策的影响,但预期影响可能在下半年凸显,面对这种情况,我们要增强忧患意识,不能盲目乐观。从销售和渠道发展方面做准备,在品牌推广方面要重点突破一些区域,形成以点带面的品牌效应。”

在房地产政策调控的同时,为了巩固改革开放的发展成果,保障人民安居乐业,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5年保障性住房的建设将达3600万套。与此同时,“智能家居”也被纳入《国家物联网“十二五”发展规划》的九大重点领域应用示范工程之一;2011年建设部又表示,未来60%以上的新房都具有一定的“智能型家居”功能。那么,所涉企业是否可以从中觅到商机呢?敬请关注——下期文章《智能家居》。

细数HD-SDI五大发展瓶颈

地方安防展还能“火”多久？

2011年第十三届中国国际公共安全博览会(CPSE,以下简称安博会)上,HD-SDI成为高清监控领域的宠儿,市场上也推出了不少HD-SDI产品。HD-SDI大规模普及应用还存在哪些受限条件?IPC(网络高清摄像机)受到HD-SDI的冲击有多大?

近日,由CPS中安网组织的“IPC博弈HD-SDI”安防精英沙龙在深圳举行,汇集了丰巨泰科、波粒、创维、宏天欣科技等多家企业。深圳市波粒科技股份有限公司方案解决中心总经理王立在沙龙上总结了HD-SDI当前存在的五大发展“瓶颈”。

据了解,HD-SDI摄像机是实时无压缩的高清广电级摄像机,是安防监控领域的又一科技进步,为监控中心提供高清晰的图像来源的设备。IPC是一种结合传统摄像机与网络技术所产生的新一代摄像机,摄像机将传送来的视频信号数字化后经高效压缩,通过网络总线传送到Web服务器。

数据量庞大 力压传输存储

HD-SDI的音视频信号不经过压缩,数据量非常庞大,约1.5Gb/s,这给传输和存储终端带来了非常大的压力。尽管光纤为大数据量的传输或多或少减轻了负担,但存储终端的问题依然不可忽视。如果采用正常存储的话,无疑会产生巨大的存储支出。这对于HD-SDI技术的普及和应用都是非常不利的。

三大因素危及系统造价

从HD-SDI的传输、存储和制造来说,首

先,前传感端的HD-SDI摄像机作为系统的图像设备,通过各种镜头进来的现场光信号,由摄像机的光电转换器件转换成数字化的视频信号传递给监视器,只有在专门的SDI线缆上传输才能保证视频信号的最好效果,但专门的SDI线缆包括接头都很贵。一般情况下,短距离传输需要采用高等级的同轴电缆;中远距离传输则需要采用中继器;更远就需要价格昂贵的数字HD-SDI光端机。

而IP高清监控采用以太网的标准组网,只需要根据路数、带宽配备常用的以太网交换机就可以;同时,需要远程光纤传输的时候,可以使用非常便宜的光纤收发器;在远程无线传输的时候,还可以使用无线网桥,方便实用。

此外,由于HD-SDI目前在传输上只能使用同轴电缆、光端机、光纤传输,而IP网络高清监控系统的传输既可以用双绞线,也可以用光纤,还可以使用无线,这使得HD-SDI与之相比,传输方式相对单一。

其次,在后端存储方面,为了节省硬盘空间采用压缩,则需要添加编码器。

最后,从制造成本来说,HD-SDI监控核心的硬件厂家很少,芯片成本居高不下。

从上述三方面原因来看,使用HD-SDI将使得整个视频监控系统的造价很高。

前端防雷难解决

SDI来自广电领域,主要用于室内环境,并没有大规模用于外场的先例;相关标准的制定也没有考虑工业环境下的应用,因此防雷技术之前

并无储备。同时,SDI电缆传输的是高频数字信号,防雷器的原理和设计 with 模拟视频完全不同,目前还没有什么好的解决方案。所以只能考虑用光纤解决,即:将安装在外场的摄像机就近接入SDI光端机或者在SDI前端直接用光纤端口输出视频信号,这样又会增加成本造价。而IP高清监控使用网络防雷技术便可以很好的解决防雷问题。

编解码难以保障高稳定、优画质

HD-SDI巨大的码流,必须要求后端存储进行压缩编码,这就造成了编码设备的压力巨大。同时,解码回放时,主机压力也很大,无形造成了大功耗,影响主机的稳定性。特别是在高路数情况下,即要编解码又要保持高画质和高稳定性,这就很困难。

使用受限 无法二次开发

HD-SDI和传统模拟监控系统的结构相似,无法和后端其他的应用相配套并进行二次开发。而IPC网络高清监控系统兼具网络的开放性和强大的软件管理功能,可以根据用户需求独立开发应用功能,视频的分发、浏览和存储方便,设备间的互连仅有一根网线即可完成,有利于系统升级和方便资源共享。

(宁伟 管政)

智能家居

无论安防企业的规模再大、业务渗透能力再强,都离不开展会。纵观各类营销手段,展会似乎比平面媒体广告、电话营销、网络推广等方式更能近距离触碰到有效客户。

从投资收入比例来核算,参加展会的特装费用和全年的广告投放基本持平,广告可以最直接宣传公司的品牌和形象;而展会却给了企业现场接触客户的最大可能。

经历3天至4天的展会,接触成百上千的安防人士,从收集资料、到加深关系,再到了解行业信息、展示最新产品及核心竞争力,企业面对面给客户讲解演示,分析竞争对手的产品、价格等,可谓是在有限的时间内办了无限的事。

从去年规模空前的深圳安博会现场来看,安防行业已然步入白热化的竞争期,在这种情况下,安防企业为了加强对市场的开发和占有力度,参与区域性展会必然成为首选。

3月5日,湖北安防展打响了2012年内陆安防展第一枪,紧随其后的石家庄、南京、郑州、济南、合肥、沈阳、西安、新疆、福州等地的安防展也陆续或即将召开,大批

近日,2012年中国家电博览会

在上海新国际博览中心举行,海尔首次展出了具备智能管理、远程控制、社区互动等多项功能的物联网酒柜,并展出了“物联之家”美好居住生活解决方案和U-home2.0升级版的冰箱、洗衣机、空调等物联网家电。不仅成为了展会一大亮点,也透露出了未来家电、家居发展的智能化趋势。

中国家电博览会由中国家电协会1992年创办,被誉为亚太地区家电行业发展“风向标”。U-home脱胎于海尔集团传统的家电业务,是海尔集团重点培育的战略新兴产业,被视为集团未来重要的业务增长点,其主营业务为智能家居、智能社区、智能安防、智能娱乐、社区中网服务、家电故障自反馈等解决方案。

(郭晓金 万杨)

三维解决小区智能化 管理难题

近日,深圳市三维智能有限公司(以下简称三维智能)携小区智能一体化解决方案亮相2012第十一届中国国际公共安全防范产品(济南)展览会,该系统打破了小区各智能化产品孤立运作的局面,实现了小区智能一体化集成管理模式。

据三维智能大区经理朱纪华介绍,目前我国很多小区因缺乏对小区智能化的全面规划和设计,导致智能化水平仅限于各自动化子系统,无法形成小区整体的智能一体化集成管理模式,而三维的小区智能一体化解决方案完全解决了这一难题。

据介绍,该系统包含电子巡更、闭路监控、背景音乐、楼宇对讲、智能家居、门禁一卡通、停车场管理、远程抄表、防盗报警和周界防范等多个弱电管理系统,通过后台界面的管理软件来协调管理小区各个弱电子系统,然后通过综合操作把所有的智能化产品融合到一体化指令的操作中,从而实现各个不同厂家的弱电产品互融互通。

(郭晓金)