

莱姆石成石材圈新晋“顶流”

近期,全新开馆的深圳国际美术馆凭借极简高级的建筑质感,迅速刷屏社交平台,成为新晋网红文旅地标。而让这座城市地标真正出圈、收获建筑设计界高度认可的,是南馆外立面温润细腻的米黄色石材——莱姆石。

该馆内外大面积铺装的白沙米黄莱姆石,全部由南安水头石材企业供应落地。一座美术馆的惊艳亮相,成功带火高端莱姆石应用市场,一场席卷全国的莱姆石应用风潮,正从南安石材产业集群向外蔓延。依托完善的全产业链配套、成熟的加工工艺与进口资源优势,南安正牢牢占据国内莱姆石高端应用赛道的核心席位,成为行业增长新引擎。

本报记者 蔡静琦 文/图

一座美术馆 点燃一把火

深圳国际美术馆是当前国内大型公建项目规模化应用莱姆石的标杆案例。项目南馆由中国工程院院士崔愷、主创建筑师于海为领衔设计,在石材应用上大胆创新,采用水冲面、哑光仿古面两种工艺的莱姆石板材交错排布,打造出层次丰富、质感独特的斑驳视觉效果。

整套石材方案兼顾艺术美学、光影层次、文化底蕴,同时适配华南地区高温、高湿、多雨的气候特征,兼具观赏性与实用性,完美契合美术馆的艺术展陈定位,也充分彰显了莱姆石在高端公共建筑中不可替代的材质优势。

作为该项目核心石材供应商,和润石业总经办主任李婀娜表示,深圳国际美术馆项目的完美落地,是水头石材企业在莱姆石领域多年技术积累、工艺沉淀与产能储备的集中展现。

针对场馆不同场景的差异化需求,企业量身定制加工方案:场馆门头采用4厘米加厚通体莱姆石板材,在保障视觉统一性的基础上,大幅提升结构稳定性,适配户外长期使用场景;室内吊顶则创新运用高强度铝蜂窝复合石材工艺,攻克了传统天然石材自重较大、安装难度高、安全系数低的行业痛点,实现了石材装饰“轻薄、安全、美观”的效果,为大型公共空间的石材轻量化应用提供了全新范式。

在工艺细节上,项目所有莱姆石均经

过精细化饰面处理,户外板材额外增设专属封闭保护层,通过多重工艺加持,让石材既能呈现温润高级的天然质感,又能抵御强紫外线、潮湿雨水的长期侵蚀,做到颜值与耐用性兼备,彻底打破了天然石材易风化、难养护的固有认知。

凭借独特的材质魅力与成熟的工艺适配性,近两年莱姆石迅速跻身高端建筑选材主流。各地新建美术馆、文化展馆、高端酒店、第四代立体住宅示范区,纷纷将莱姆石作为核心饰面主材。

相较于传统花岗岩、大理石,莱姆石肌理柔和温润、色调素雅高级,能够完美适配极简、侘寂、法式等当下主流建筑审美风格。同时,经过专业封闭防护工艺处理后,莱姆石可广泛应用于建筑外墙、庭院水景、室内精装等多元场景,适配性远超常规石材。目前,从一线城市文化地标建筑,到高端私宅庭院造景,全国莱姆石落地项目数量持续攀升,市场热度持续高涨。

“今年莱姆石整体销量同比上涨超30%,市场需求十分旺盛。”李婀娜介绍,为抢抓高端市场风口,企业提前布局产能与库存,提前储备数十万平方米现货大板、数万吨进口莱姆石荒料,具备大型地标工程批量供货、异形构件一体化定制、全流程落地交付的成熟能力,可全方位满足高端公建、精品住宅的定制化需求。

市场火热 带动南安产业链条

一座地标建筑的爆火,背后是整条产业带的支撑。深圳国际美术馆的成功落地,不仅是莱姆石品类的一次成功出圈,更是南安石材产业集群综合实力的有力印证。

随着莱姆石市场持续升温,南安石材产业早已告别早年少数商户小众经营的零散格局,形成了涵盖海外荒料进口、大型现货仓储、异形精加工、表面防护处理、铝蜂窝复合深加工于一体的完整产业链。白沙米黄、德国米黄、葡萄牙米黄、木化石等主流进口莱姆石品类全覆盖,水头成为全国品类最全、工艺最精、配套最完善的莱姆石核心供应基地。

深耕欧洲进口莱姆石多年的鸿群石业总经理刘燕群,深刻感受到建筑选材风向的巨变。她表示,过往市场大热的灰色大理石、常规花岗岩热度逐步回落,氛围感、质感更佳的莱姆石,已然成为设计院、工程总包、高端房企的首选饰面石材。为匹配市场需求,企业近期新到5000余吨木化石荒料,库存储备充足,每日洽谈合作的设计机构、工程客户络绎不绝。其中德国米黄、葡萄牙米黄等性价比突出的大众品类出货量持续稳定,可全面承接大小工装、家装及园林景观定制订单,市场适配性极强。

完善的产业集群催生了清晰的差异化分工,让南安莱姆石产业形成良性发



深圳国际美术馆外墙贴满莱姆石。

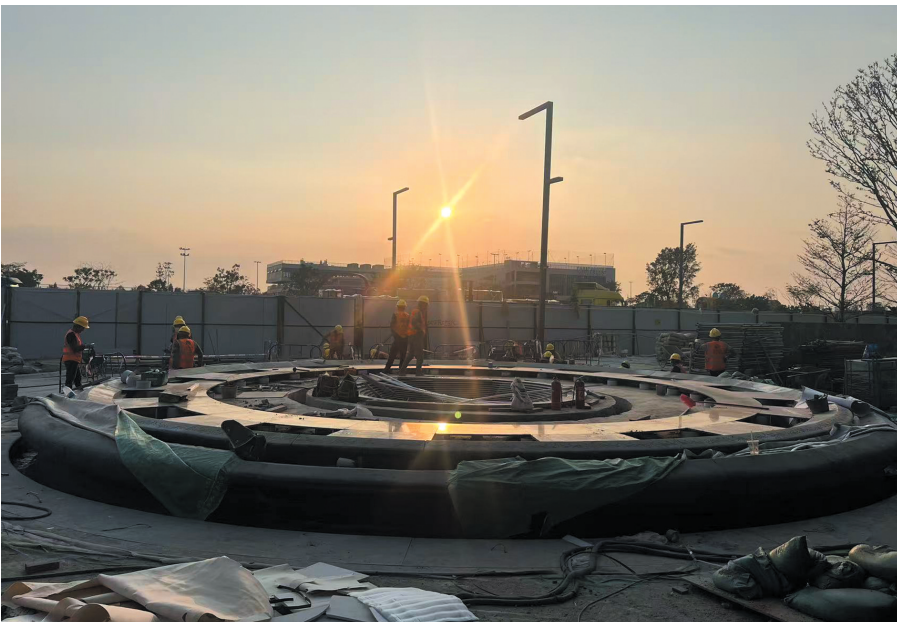
展格局。以和润石业为代表的龙头企业,聚焦美术馆、文旅场馆、城市公建等大型标杆项目,擅长承接大批量标准化供货、复杂异形石材定制、特殊工艺加工等高难度订单,主打高端标杆市场;鸿群石业、嘉岩石材等细分企业深耕特色矿山品类,依托充足现货库存,主打高性价比工程供货、快速落地交付,抢占中高端刚需市场;本地配套加工厂配齐绳锯、五轴雕刻机、仿古面全套智能化设备,可一站式完成切割、精磨、防护、复合、排版落地等全流程工序。

完整的产业链条有效压缩了采购、加工、物流、售后等综合成本,大幅提升项目交付效率与品质,持续巩固南安在全国莱姆石市场的核心话语权。业内人士分析,

在城市更新持续推进、文旅公共场馆加速建设、高端第四代住宅集中落地的背景下,莱姆石增量市场将长期释放,行业热度有望持续保持。

当下莱姆石行业正从野蛮生长迈向高质量发展阶段,赛道竞争不再是单纯比拼现货库存与低价走量,而是转向海外矿山资源储备、高精度深加工能力、大型项目全流程解决方案的综合实力比拼。依托成熟的进口渠道、顶尖的加工工艺、完善的产业配套,南安石材产业正持续突破传统加工局限,以高端莱姆石为新抓手,持续为全国各类地标建筑输出高品质、定制化石材整体解决方案,为传统石材产业转型升级注入全新活力。

花岗岩厂的“水景突围”



水景安装现场。

现天然石材的立体美感与高级质感。

深耕黑石 资源壁垒筑牢话语权

随着入局水景定制的企业持续增多,新的同质化竞争悄然显现。为跳出低端竞争、构建核心优势,本地转型石材企业一致认为:聚焦黑色系高端石材,依托独家资源壁垒抢占高端市场,掌握行业定价主动权。

在光阳石业厂区,两万余平方米的安哥拉黑石材整齐堆放,品类规格齐全,成为企业转型的核心竞争力。“在本地市场,我们的安哥拉黑储量、规格齐全都位居前列,能够全方位满足高端水景、庭院铺装、景观造景的定制需求。”黄成林介绍,当下高端住宅、园林景观的审美趋势已然转变,传统白麻、灰麻石材逐步淡出高端市场,质感沉稳、视觉高级的黑色系石材成为主流选择。

不止光阳石业,本地多家龙头企业纷纷加码黑石资源布局。伟华石业跳出单纯加工环节,向上游延伸产业链,拿下玄武黑矿山独家经营权,同时布局蒙古黑、山西黑等优质黑色石材品类,从石材加工厂转型为资源型企业,依托稳定的矿山资源掌握市场定价权与供应优势。康和石业则搭建起全覆盖的黑色石材产品矩阵,涵盖柬埔寨黑、福鼎黑、巴西黑等多个高端品种,全面关停低附加值的普通条板业务,主攻高端墓碑、市政园林、精品水景定制等高附加值领域。

联明石材总经理蔡志钦亦是深耕黑色石材赛道的标杆从业者,企业摒弃多品类杂营模式,20余年专注黑金沙单一黑石品类,打造本土标志性“联明黑金沙”品牌。蔡志钦带领兄弟团队分工协作,在水头下邦、石井中泰双厂区布局生产基地,全套配齐五轴加工中心、绳锯、全自动仿古生产线,专攻园林景观异形、水池压顶、景观弧形构件加工,承接各类水景订单。

业内人士分析,黑石能够持续领跑高端水景赛道,源于双重不可替代优势。审美层面,黑色石材肌理干净、光影层次高级,遇水通透,静雅大气,契合当下极简庭院、新中式水景、沉浸式园林的设计趋势,是人工石材无法模仿的天然质感。产业层面,黑色系优质矿山资源集中度高,企业通过锁定独家矿源、垄断稀缺品类,能够快速构建供应链壁垒,有效避开无序低价竞争,在高端工程、设计师渠道、精品私宅市场掌握绝对主动权。



工人正在打磨水景石材。

记者手记

精耕转型 传统石材迈向高质量发展

从“以量取胜”的板材代工,到“以质突围”的场景定制;从单一石材加工,到资源、工艺、服务一体化解决方案输出,水头、石井花岗岩企业的水景突围,不是简单的业务增减,而是一场深刻的产业身份重构与发展逻辑重塑。

过去,企业拼产能、拼成本、拼出货速度;如今,行业拼资源、拼精度、拼定制落地能力。人造石材替代的,只是标准化、低附加值的普通板材,永远无法替代天然石材的独特肌理、不可复刻的自然质感,也无法替代高端异形精工、场景化定制服务能力。

当石材行业从粗放扩张的“黄金时代”迈入精耕细作的“白银时代”,低价内卷、盲目扩产的老路已然走不通。唯有锚定高端赛道、深耕稀缺品类、精进精细工艺、升级配套服务,才能在行业洗牌中立稳脚跟。

如今,越来越多水头、石井老牌花岗岩企业,撕掉“传统板材厂”旧标签,树立“园林水景定制专家”新名片。这场集体转型,不是跟风盲从,而是企业立足市场变局、主动自救、自我革新的产业进化。依托设备升级、资源卡位、赛道深耕、服务提质全方位蜕变,南安传统花岗岩产业成功摆脱低端内卷,加速向高端化、精细化、场景化、品牌化高质量发展迈进。

未来,随着城市更新持续推进、高端住宅景观需求不断扩容,手握稀缺黑石资源、深耕水景定制赛道的本地石材企业,将持续释放产业活力,为福建乃至全国传统制造业转型升级,持续输出可借鉴、可复制的“石材样板”。

近年来,在南安水头、石井两大石材产业集聚地,一场深刻的产业迭代正在悄然发生。曾经以外墙板材、标准工程板、常规异形加工为主营的老牌花岗岩加工厂,纷纷更新经营定位、调整生产布局,“园林水景”“景观异形定制”逐步取代传统大板业务,成为行业发展新标签。

面对人造石材替代冲击、下游工程需求持续萎缩的双重压力,南安本地传统花岗岩企业主动跳出低价走量的内卷困境,抢抓第四代住宅景观升级风口,深耕高端水景定制赛道、布局稀缺石材资源,顺利实现从标准化板材加工向场景化高端定制的转型跃升。

本报记者 蔡静琦 文/图

双重挤压 传统石材行业遇瓶颈

作为全国核心的石材生产加工基地,水头、石井的花岗岩产业曾历经数十年黄金发展期。

“早年行业供不应求,成品板材刚下线就被客户直接拉走,单个公建项目动辄数万、数十万平方米的订单十分常见。”深耕石材行业20余年的光阳石业总经理黄成林,见证了传统花岗岩产业的野蛮生长时代。这家1998年成立的老牌企业,凭借标准化板材加工、批量工程供货的模式,在行业红利期稳步发展,是本地传统石材企业的典型缩影。

然而,随着市场格局深度重构,曾经“不愁卖、稳盈利”的行业盛况彻底落幕,传统花岗岩产业陷入上下游双重挤压的发展困境。

人造石的技术迭代与价格优势,对中高端花岗岩市场形成颠覆性冲击。近年来,PC砖、仿石砖等人造石材工艺日趋成熟,仿真技术大幅提升,已能达到“远看难辨真假”的效果。价格层面,仿花岗岩PC砖每平方米仅20元至50元,仿大理石PC砖每平方米为40元至60元,相较天然花岗岩价格降低20%至50%。

反观天然花岗岩,受矿山开采管控、环保政策收紧、原材料及人工成本上涨影响,终端售价居高不下。在成本敏感的中低端工程市场,性价比突出的人造石材快速抢占市场份额,据行业经销商透露,目前PC砖已占据中低端石材市场七成左右份额,传统花岗岩走量市场被大幅压缩。

下游市场需求的持续萎缩,更是让行业雪上加霜。当前房地产行业进入深

度调整周期,新建楼盘开工量锐减,过往作为花岗岩核心刚需的外墙外挂、地面铺装订单大幅缩水。市政工程虽保留刚性需求,但行业普遍面临资金短缺、回款周期长、垫资风险高等痛点,“有单不敢接、接单难盈利”成为众多石材企业的经营常态。

供需两端的双重压力下,本地花岗岩行业陷入恶性价格战,企业利润空间被持续压缩,依赖标准化板材、规模化走量的传统发展模式彻底走到尽头,产业转型迫在眉睫。

抢抓风口 水景定制开辟新赛道

危机孕育新机。在传统板材赛道持续收缩的同时,建筑审美升级与住宅产品迭代,为石材行业打开全新增量空间。随着第四代立体住宅成为市场主流,空中庭院、下沉花园、立体水景、沉浸式景观设计全面普及,园林景观从过去简单的平面铺装,转向立体化、艺术化、场景化造景,高端水景异形石材需求持续释放。

相较于标准化板材,园林水景景观对石材质感、肌理层次、耐候性能及工艺精度有着极高要求。PC砖等人造石材仅能复刻基础表面纹理,无法呈现天然花岗岩独有的通透肌理、自然色差与立体光影层次,难以满足高端庭院、示范区、精品住宅的景观审美。

与此同时,水景造景多为非标异形结