

# 家装“涨”声中的三大省钱之道

地板涨价了,橱柜涨价了,装修涨价了,消费者该怎样在这一片“涨”声中寻找省钱之道?不同的人有不同的招,选购建材时“注意方法,讲究策略”,或许就能“事半功倍”。

## 策略一:化零为整

家居建材市场一般有三类:一是中低档市场,即建材品种多价格低,但大品牌少,大多数小型建材市场属于这种情况;二是中高档市场,这类卖场品牌产品多,价格稍高,诚信度也高;三是高档家居卖场,这里的进口品牌多,也有国内名牌,价格高昂,诚信度很可靠。

装修需要很多材料,所以砍价就很有意义,同样一套房

子,据说会砍价的人,比不会砍价的人,要少花几千甚至上万元。

消费者可直接到大型建材城找同一品牌或者一家店面,一次性选好所有的装修材料,在每件商品拿到优惠价的基础上,再用数量优势去要优惠,这就是所谓的“化零为整”策略,买2万-3万元的建材就能省10%左右。

点评:这种办法最大的优点就是,省时省力又省钱。

## 策略二:循序渐进

市场上的建材产品让人眼花缭乱,一些不法商家故意混淆相近产品名称,以假乱真,以次充好,消费者选建材时要擦亮眼睛。

专家建议初次装修的消费者,可向有装修经验的人打听建材品牌、价格、产品质量及性能,然后根据自家的实际情况再去购买。想省钱又想买优质产品,就要多逛建材城,比较后再逐步杀价。

点评:很多经销商就是这样砍得“薄利”多销。

## 策略三:以守为攻

有些品牌的商品正价购买很贵,除了在其打折时购买外,还可以通过购买样品来大大降低成本。所以,看到中意的建材,如果不是很着急,就先别忙着出手,等到好时机再买。

卖场的地方是租来的,场地有限、租金又高,商家也要节省成本,场地也是能省尽量省,

门店只能摆放有限的样品,有时为了给新产品“腾地方”,就会对样品采取降价出售。

不过,专家提醒,在淘这个便宜货时,一定要对自己需要的建材商品的型号、尺寸了解得仔细,要买对自己有实用性的,避免买到便宜但不实用的产品。因为打折处理的产品,一般商家规定不退换。

点评:采用以守为攻的办法虽然比较费时,但却能买到物美价廉的产品。 华商