

# 快报家装展建材“新奇特”

上周末,由快报主办的南京诚信品牌家装展展出了一些新颖、稀奇和特别的建材产品,这些“新奇特”建材让现场的消费者大饱眼福,更令追求时尚、前卫家居生活的消费者直呼过瘾。

## 新——地板新款式,服务新模式

上周日下午5:30本是展会的收尾阶段,但多数地板展位上,仍有消费者在咨询和签单,主办方只好临时延长时间。鑫屋地板副总经理黄玉德告诉记者,这次主打的两款610×75×18二翅豆和纤皮玉磊,售价每平方米均为199元,均属于窄板系列,款式新颖,非常适用100平方米以内的中小户型。李洋地板现场负责人介绍说,李洋地板2009年新款短板相思木、番龙眼、重蚁木集中亮相展会,取得了较好的业绩。“本次快报展会我推出市场最新产品——三层实木复合地板,其稳定性是普通实木地板的8倍,耐磨性能是其它地板的2倍,较适合地暖。”四合大地板副总经理田世海说。记者

注意到,柏林地板超市上场的“09服务新模式”,只要购满3000元,就送315元地板消费券,成了两天展会的“新招”。

## 奇——桑拿看电视,刷漆当日住

展会上还有一些较为稀奇的家居产品,是不少读者表示从未见过的。位于展会次入口处摆放着一间“实木小屋”,引来不少读者驻足观察,其实这是一种家用光波桑拿房。据南亚桑拿金南京办事处有关负责人翁旭辉介绍,该桑拿房采用远红外线技术,云母碳素板供热,还可以边桑拿边看电视或听音乐。翁旭辉说:“1.6万元一套,相信不少家庭都能享用得起。”

记者在展会现场看到获得全球最为严格的“蓝天使”环保标志——“都芳”油漆,据称可以“当日涂刷,当日入住”。代理商何女士介绍,由于产品的遮盖力较强,高达近4万次的擦洗系数,让当天刷漆当天入住成为可能。另外,该产品有害挥发性有机化合物的含量仅

每升3.1克,而市场上同类产品这项指标是30克/升。

## 特——吊顶不沾油,锅炉耗能低

不少市民对吊顶和家庭供暖系统已较为熟悉,然而此次展会上出现的一些很特别的产品,仍然让一些装修过的人后悔不已。据顶上集成吊顶系统负责人介绍,其产品全都采用可随意拆卸、任意组合的模块,改变了以往漏水维修难、电线老化更换不便的难题。美尔凯特集成吊顶的负责人王斌向记者介绍,他们热销的一款“炫彩星空”厨房专用吊顶,表面有自洁功能,告别了以往厨房天花油渍渍的现象。“全天候系统自动检测的壁挂式采暖锅炉相信不少人从没听说过。”迪普冷暖市场主管倪雪梅说,他们展出的德国威能最新锅炉让很多人眼前一亮,这款新式锅炉有防冻、防过热和超压、缺水、断电、断气等十多项自动安全保护装置,工作效率高达96%,不会浪费能源。

快报记者 陈勇民

# 项目大半包省心又省钱

家装行业有个怪现象,同一帮工人穿上不同公司的“马甲”,可以成为不同公司的施工队。不过,流动性太大这个影响行业发展的普遍性问题,对于嘉怡装饰来说并不存在,该公司总经理曾兵说,所有工程不转包、确保工人稳定性,是他们公司成立以来一直坚持的原则。

## 奖惩分明 | 稳定是质量保障

嘉怡装饰之所以立下“工程不转包、工人要稳定”的规矩,是为了确保施工质量。曾兵说:“很多家装公司之所以常被投诉,相当比例的问题都出在工程转包上。”嘉怡装饰的所有工人均跟公司签约,工程不会找其他公司的工人来做,更不会随意转交给“游击队”。嘉怡装饰会保障所有工人的起居生活,即使不开工,也会按月发工资。

除此之外,嘉怡装饰还采取了不少措施,严禁家装行业

的不良现象在公司滋生。“我们公司一直禁止设计师跑私单,禁止工人偷工减料、急赶工期。”曾兵说,令他倍感自豪的是,目前公司的设计师和工人均能按照公司制度严格要求自己。“有客户跟我说,他选择我们公司就是因为设计师拒绝了他私下交易的提议。”嘉怡会邀请业主填写一份施工满意调查表,其中包含对设计师和工人服务质量的调查,公司会结合这些调查表对设计师和工人予以奖惩。

## 写明工艺 | 让业主明白优劣

房间的窗台会向内外伸出一截,术语叫“阳角45度碰角”,卫生间和厨房的碰角处一般会铺上瓷砖,嘉怡要求所有碰角处必须用机器磨光,直至手感柔滑为止,以防业主的手被碰角尖锐处划伤。“这是一个细节,容易被忽略,但我想,万一业主洗澡时没站稳,总会不自觉地扶住窗台,万一被划伤就不好了。”在与顾客的交流中,曾

兵发现,他们一般对木工、瓦工、油工等常规工程项目比较注意,而对隐蔽工程和一些细节问题却知之甚少。嘉怡装饰的报价单中,不仅有报价,还会写明详细的施工工艺,让顾客清楚了解“什么是对的,什么是好的。”在材料说明上,嘉怡会写明所用材料的品牌、产地和规格,同时承诺假一赔十,绝对使用正宗环保材料。

## 防止猫腻 | 大半包令人放心

曾兵介绍,嘉怡装饰的工程大多数采用项目大半包的形式,可以省去消费者不少麻烦。“小到门吸、铰链、合页、裤抽、挂衣杆等木制品附件,大到橱柜、衣橱、瓷砖和地板等主要家具和材料,基本上所有装修需要的材料和项目都在报价之内。”

这种大半包的方式,还能替业主省下不少钱。“木制家具、橱柜都是我们工人自己打制的,肯定比市场上的产品要便宜。装修公司跟很多材料商有长期稳定的合作,我们提供的材料首先保证质量好,其次价格比市场价实惠。”嘉怡装饰一直坚持材料统一配送,而且每个工程实际需要什么材料,用量多少都有专门的工作人员负责核算,确保不会出现工人克扣材料的现象。

快报记者 童婷婷

## 兔宝宝产品受欢迎

日前,竹炭系列产品在兔宝宝健康饰材专卖店的货柜上粉墨登场,这些刚上柜的竹炭健康枕、竹炭空气净化包和竹炭冰箱除味剂等,吸引了不少消费者前来选购。据介绍,竹炭的吸附力是木炭的五倍,因而有“黑钻石”之称。天然竹炭具有超强的吸附有害气体、释放负离子、有效遮蔽电磁波以及拥有远红外线效应的功能等特点,开发出装潢、家居、保健三大竹炭系列产品,不仅满足了人们对健康的需求,还实现了“买方便、买环保、买健康”的目的。即日起到三月底,兔宝宝隆重推出“绿色关爱大行动”,凡一次性购买环保套餐2000元至4000元的客户,均可获赠竹炭系列产品。 陈勇民

## 百圣百预决算相等

近日,百圣百装饰推出含水电的“28600精装套餐”,在业界引起强烈反响。上周日,百圣百装饰门店迎来了近百户装修业主咨询了解,并有不少业主当场与百圣百签单。百圣百相关负责人介绍,他们的精装套餐有别于眼下盛行的其他套餐,不但含有水电,而且主材中几乎全是名优产品,“洁具四件套包括东姿、美洁斯、克拉斯和日生;厨卫墙地砖是格莱斯、奥米茄、皇诺和嘉俊;地板是法国朗博、老爷爷和耀耀;橱柜是百圣百高档双饰面系列加翔事柜体;成品门/套是百圣百免漆工艺门和门套;五金是美标和高力德。”百圣百装饰还郑重向消费者承诺,预算等于决算。

## 家装直通车欢迎搭乘

本周六、周日,快报免费家装样板房直通车再次精心挑选了二十多套高品质样板房供广大读者预约观赏,还可现场免费为您办理家装俱乐部会员卡,凭卡享受快报提供的监督保障服务。

样板房参观报名热线:85881977 (本活动由金牛管业独家冠名支持)。

具体发车时间及地点如下:

- 1、华侨路中银万国证券大门口 8:40
- 2、山西路青春剧场前16路公交车站(布料城对面) 8:55
- 3、长乐路好多又多超市对面(箍桶巷巷口) 8:40
- 4、南京报业大厦门口(龙蟠中路223号金润发西对面) 8:50
- 5、张府园3号地铁出口右走苏果超市旁(80、82路公交站旁) 9:00
- 6、龙江小区金润发正门入口处 8:50
- 7、水西门原建邺区政府门口 9:10

## 二手房专家现场等你问

上周五,快报《居家》“二手房装修难题多,《居家》帮您来分忧”一文受到了读者们的热切关注,仅上周五一天,便有十几位读者来电咨询二手房装修的相关事宜。本周末,快报《居家》将邀请业内专家和二手房装修高手,在好美江苏省消防装饰监督站站长、南京市家庭装饰监理公司总经理龚庭喜接受记者采访时说,二手房装修和老房装修可以统称为二次装修,因为这二次的施工步骤基本相同。二次装修不同于新房,首先要进行拆除工作,但要注意不要把旧的全部砸掉,而且拆除的部分材料是可以再利用的,比如说地板、瓷砖等。“业主可以和装修

公司或是拆旧公司商量,将拆下来可以回收的材料折算给他们。”

本周末,快报《居家》将在好美建材超市南京店(江东北路189号)举办二手房装修咨询会,业内专家在现场会更加详细地为您解答关于二手房和老房装修的相关问题。

### ■报名贴士

您的二手房苦于没有找到合适的装修公司吗?您想购买实惠划算的二手房装修材料吗?即日起,可拨打快报《居家》编辑部报名,将您的详细需求告知我们。

咨询电话:84783564

快报记者 童婷婷

## 橱柜市场在3·15“井喷”

刚刚过去的3·15消费者权益日,橱柜市场迎来了2009年的首次“井喷”。昨日,记者从志邦厨柜、东方邦太厨柜、我乐厨柜等知名橱柜企业了解到,节日期间销售的火爆景象超乎预期,其中东方邦太厨柜两天签了近200个单子,不少企业的老总均认为“节日效应”刺激明显,五一之前还将有第二个销售高潮。

销售高潮、出乎意料……这是上周末记者在采访中听到最多的词语。“我们企盼已久的销售高潮终于在3·15爆发了。”南京志邦厨房设备有限公司总经理郑后权这两天一直在志邦各个门店查看销售情况,志邦厨柜在3·15之前已经制定了销售目标,从两天的情况看下来,实际订单数比当初的计划还要更高,“平时周末只有几十单,但是这个周末5家门店共签了100多个单子。”

东方邦太这个周末也大丰收,签了近200单,其中周日一天有近100单,“我们一共有9个门店,每个门店都突破了10单。”3·15现在不仅仅是消费维权的日子,已经演变成一个消费日。”东方邦太营销负责人丁军把3·15销售高潮原因归纳为:“第一,3·15是消费者权益日也是诚信日,随着消费者自我维权意识的提升,

他们在这一天消费觉得更放心,更有保障,所以消费热情也更高;第二,自去年五一黄金周取消后,消费节点出现前移,原来习惯在五一消费的一部分人群被转移到了3·15;第三,去年年底,消费者感到前所未有的消费压力,经过一段时间的宏观调控和利好消息,消费者重新恢复消费信心。”丁军认为,这三个因素叠加起来,促成了3·15销售一片“飘红”。

3·15的销售高潮之后,下一个销售高潮会在什么时候?对此,几家企业老总不约而同地预测,五一前将迎来第二个销售高潮。“3·15之后将有个消费积累,从现在到5月份都是消费旺季。”郑后权预测,市场好不好还要看4月份的销售情况,但是五一之前应该将有第二个销售高潮。

“今年市场消费的不确定因素比较大,很多消费者还存在观望情绪,实际上被压抑的消费需求并没有完全释放。”丁军分析,目前意向性客户还很多,不少消费者多次到门店考察却迟迟不买,就是为了等待合适的销售时机下手,“下一个高潮将会在五一前出现,这是对五一销售的一个提前预热。五一之后,市场将会进入一个相对稳定的时期。” 快报记者 袁阳

# 老窦谈家装 (二十)

## 一味图省钱 后患将无穷



南京家装行业资深专家 南木大大装饰总经理 老窦

对一些小公司低价竞争, 对一些普通收入家庭来说, 买房子就能省钱, 确实有些吃不消。他们希望在装修上尽量节省点, 少花点钱。于是有人选择自己去买材料, 然后找熟人或游击队帮忙做包工; 有人选择一些打低价的小公司; 有人拼命降低材料档次, 认为只要不妨碍使用就行。先用了再说。对于这种业主的想法, 我一直替他们感到担心, 这种省钱的办法其实不是省钱的好办法, 弄不好会出大问题。

很多业主不信装修公司, 自己跑去买材料。由于不专业, 往往会买到假冒伪劣的产品, 买得少价格肯定下不来, 十之八九要返单, 买多买少退货补货都很麻烦, 弄不好不但没省钱, 还会造成更大的浪费, 人也累得够呛。找的熟人或者朋友帮忙, 做不好也不好说什么, 还落一个大人情。其实装修成本很容易计算, 打低价的小公司价格那么低, 并不是真的那么便宜, 他们并不是慈善家, 活雷锋, 低价往往只是陷阱, 要么用低价劣质材料, 要么偷工减料, 要么偷换材料, 要么用根本没有装修经验的廉价劳动力来干活, 再出点钱, 不该做的, 他们根本就不会做。一旦发生质量问题再找他们, 一句话就能堵住你: 就这价钱做成这样就已经算不错了。举两个例子, 比如瓷砖铺贴工程, 南京市场上中等技术的工人人工费一般在18-20元/平方左右(还不包括水泥黄沙等辅料费), 有的小公司连工带料只报20元/平方, 你说他是怎么做的? 贴出来的东西能会好吗? 而很多业主就喜欢这些报价到处比较, 几十甚至几百元一类的砖买得起, 多几块钱的能贴书却老想着, 他并没有想过, 那些小公司会偷多少, 以后会出现多少问题, 返工等难以弥补的损失, 等发现问题, 已是骑虎难下, 后悔莫及了。而好的有经验的工人懂得如何切割、分配, 对用每一块砖, 不会产生一点浪费, 又能给你省多少心, 省多少钱! 比如防水处理, 很多小公司故意漏报以压低报价, 甚至根本不报, 看似帮你省了钱, 但一旦漏水就会波及上下, 造成难以弥补的损失, 因此, 防水涂料是没有用的, 一定要看他有没的漏报, 更要看他是怎么样做的。家装过程中, 还有一些地方的钱是不能省的。比如水电隐蔽工程, 千万不能图省钱而留下隐患, 还要高度重视材料特别是板材的环保性能。像木门、水龙头等属于天天使用的易耗品, 哪怕多花点钱也要用好的品牌产品。南京这几年产品质量和施工不当引发的漏水、火灾等重大装修事故屡见不鲜, 应当引起业主的高度重视。

省钱无可厚非, 但不能过于短视, 为了眼前省点钱而忘了长远的利益, 不能以牺牲质量和身体健康为代价。毕竟家是你自己住的, 家人的幸福和健康才是最最重要的。便宜没好货, 低价肯定就是低质工程。不管你怎样精打细算, 该花的钱还是省不掉的。省的越多, 往往损失得越多, 冒的风险越大。如果你真的懂行, 可以找到一些省钱的方法和门路, 但如果你是一个外行, 最好还是找一些报价合理、有一定诚信度的老窦企业去做, 以求一劳永逸。

老窦家装顾问: 13327808153

### 南木大大装饰

成立于1991年 源自南京木器厂

地址: 珠江路88号新世界中心A座3115室  
电话: 025-84705761 84706953