

居家

一对年过七旬的老教授夫妇，在移居美国之后，为了一个落叶归根的梦想，决心要装修在南京的房子。可是，重洋之隔为这个梦想的实现添了重重阻碍，那么究竟是谁，帮助这对旅美老夫妇，圆了他们晚年最重大和最辉煌的梦想？

□现代快报记者 顾金晶

i 居家 更多内容详见“现代快报精品周刊”

在App store 或安卓市场下载“现代快报精品周刊”，即可阅读！

7旬老教授远在美国遥控装修 看85后设计师如何闯关通过考验 越洋装修通关秘籍

缘起

外孙开博客 讲述外婆的归根情结

新浪博主“快乐小哥俩”在一篇题为《国内设计师帮助旅美老人回国养老》的博文中，介绍了自己的外婆在美国“遥控”装修的经历。他笔下的外婆是南京工程学院教授王宝兰，76岁。博主在“叶落归根”一段中说：“外婆是在南京秦淮河畔夫子庙长大的，老对我们讲夫子庙怎么怎么玩，还有那么多在美国都见不到的小吃，讲得我们直流口水。妈咪让外公外婆在美国养老。但外婆在海外已漂泊了十几年，思乡心切。”

可是，博文中也提到了外婆要实现这个心愿所面临的困难。“在美国我们买了房子就马上可以搬过去住，但外婆说他们那是毛坯房，还得先装修。妈咪、舅舅和国内的姨婆都反对外婆回国装修，说没见过快80岁的人还忙装修，万一碰到骗子，搞不好真把自己‘装’进去了。”

第1关 大洋隔开甲乙双方 85后设计师获青睐

王教授要装修的房子是位于江宁大学城的丹桂园，受到多年海外文化熏陶，王老要求“全程托管、拎包入住”的效果，这对横跨太平洋的甲乙双方而言，都是巨大的困难和挑战。经过一年多的比选，最终赢得王老青睐和信任的，竟然是两位85后年轻设计师——高兴和吴芳溱。

2011年3月，当时王教授人正好在国内，两位设计师所在的新爱华装饰正好在王教授他们楼盘做活动，“当时王教授因为很快就要去美国，只交了500元意向金，飞去美国之后就与我们沟通。王老很潮的，很喜欢在网上看装修图片，而且一点儿不排斥年轻人，他看我俩都是南艺环境艺术专业出身，觉得我们朝气十足、很有创意，一来二去也觉得我们挺能理解她所想要的感觉，在很多细节上能想到一

块儿去。”吴芳溱说。

第2关 夫妻俩要求各异 三出设计图得好评

对吴、高二人来说，这是一个注定不简单、不平凡的订单，因承载老人的梦想而越发厚重。

光是敲效果图的过程，就可谓“一波三折”。王教授要求客厅设计得大气、高雅，还要温馨、明亮、美观，但装修预算却不多，通过15天国际长途沟通修改之后，两位设计师拿出了第一张客厅效果图。王教授觉得蛮漂亮，但认为家里这么金碧辉煌太张扬，墙壁颜色也稍暗。两位设计师二话没说，又根据要求出了第二张图，电视背景墙中间部分用欧式花纹的墙纸，两边用带有斜纹的玻璃镜面，以稍微增强室内光线的反射度，同时有延展空间的效果。这下王教授顿感舒适、明亮、温馨，相当满意，但王教授的老伴儿却极力反对，认为镜子太刺眼，于是吴、高综合二老的



第三次设计效果图终于让王教授夫妇都满意了

要求，设计了第三方案，用米色和红色玛瑙石做电视机背景墙。“来回折腾了三趟，总算得到外公、外婆、舅舅和妈咪一致的好评：既大气，又温馨；既简洁，又漂亮。”混血外孙评价道。

第3关 要质量也要性价比 夫妻俩做甩手掌柜

王老待装修的是一个300多㎡的独栋别墅，但二老最先给出的预算仅25万。“25万装300多㎡的别墅，还要装出简欧风格，我们当时实在觉得很难。”在吴芳溱看来，这个预算简直就是天方夜谭，但是他们还是开始了规划资金。他们分门别类对所有材料一一做估价，为了争取优惠，去高级品牌店看样，再去厂家直接订货，算下来，最后半包预算价格11.7万元，主材16万多元，

相加一共近28万元，还是超出王老最初的预算。吴、高二人当时对拿下此单已经不敢抱希望了，没想到，王老反而笑逐颜开地痛快拍板了。后来吴芳溱才知道，原来这就是王老给他们出的考题，目的就是为看他俩是否真的为这个项目负责，而当初王老真正的资金预算有30万。

现在，王教授已经做起甩手掌柜了，请两位设计师一切全包，施工质量、进度、工程费用全部由他们监管，而他们也真的能做到尽职尽责。为了搞定王老家的取暖工程，吴、高二人找了好几家供暖公司，比方案、比设计、比材料、比品牌，还在图上画一根一根管线，最后找了日昇冷暖，设计出了王教授心中的最佳方案，取暖锅炉和材料基本上是原装进口，预算费用也很实惠。如今，王教授夫妇就等着新房装修结束，回国养老了。

主编 顾梅 林治尧 责编 董婷婷 美编 于飞 组版 陈恩武

YY《家装自助餐》阳光装修

自助式整体家装				
面积	半包价	主材价	全包价	备注
60m ²	1.48 万元	1.60 万元	3.08 万元	二室一厅一厨一卫
90m ²	1.88 万元	1.80 万元	3.68 万元	二室二厅一厨一卫
120m ²	2.68 万元	2.20 万元	4.88 万元	三室二厅一厨一卫
160m ²	3.60 万元	3.30 万元	6.90 万元	四室二厅一厨一卫
238m ²	9.80 万元	6.80 万元	16.00 万元	别墅、不含楼梯

注：会员客户享受返利优惠

诚信经营 文明营销

诚信经营是企业之本，客户之福！连续两年多的房地产市场调控，不仅影响了房地产市场，也直接影响到家装行业的发展。有很多家装公司经营不下去已经倒闭或面临着生存问题，面对市场大环境的影响，大多数家装公司为了企业的生存，应对市场的挑战，都采取了各种应对措施，一是减员，二是缩小规模来减少开支。各家装修公司为了争取客源，采取了五花八门促销或营销模式，其实不管是营销还是促销，最关键的是要真诚！如果真的想把利益让给客户，就应该实价经营。现在客户消费都很理性，只有诚信经营才赢得客户的信赖，才是最大的赢家，利用促销来欺骗客户就是搬起石头砸自己的脚，历史以来没有一个企业是靠欺骗发展起来的，只有文明营销诚信经营才是企业发展之大计！

专家设计：高品质设计 高品质生活
/ 验房 / 量房 / 设计 / 预算 / 施工 / 监理 / 验收 / 质保 /

悠园装饰 国家建筑装修装饰三级资质 <http://www.njyy8888.com/>
公司地址：玄武区龙蟠中路27号5楼 电话：86559391/86559392
公交：40、58、59、68、91、93、313、D8九华山站或太平门南站下

客户专栏

现代装修最难的是什么？维权！在装修过程中经常出现很多扯皮或质量问题，主要体现在几个方面：一、广告宣传的价格和实际报价相差太大；二、预算中故意漏项，并以捆绑形式强迫业主买主材；三、材料以次充好，以假乱真；四、给客户开“家装课堂”讲座，行内的话叫“洗脑”，且先交定金后量房，定金不退；五、以低价位套住业主，开工后在增项。有很多业主对施工质量和乱增项不满意，他们就给停工，这样在给业主带来烦恼的同时也带来很多损失，想要维权打官司，有些地方又扯不清楚，拖延时间又很长。南京装饰公司大大小小几千家，有几家是为客户着想的？不相信您可以看看网上的投诉，他们就是利用业主不懂图纸和预算，忽悠客户，加上客户的自我保护意识淡薄，往往都是在签了合同后才大呼上当！而我悠园装饰自2007年推出《家装自助餐》阳光装修以来，深得新老客户的好评，它的主要特点是：一、每个项目明码标价，固定不变；二、不强买强卖，自主选择；三、报价不漏项，合理利润不打折；四、全部使用08版家装合同，确保环保和施工质量。悠园公司成立九年来，始终坚持诚信经营，把客户的利益放在第一位，坚持创新理念，更好的为客户服务，真正实现阳光装修！

装修项目价格表

水电系列：水（单位：按延长米计算）

项目	单位	单价
Φ20水管（壁厚3.4）	m	34.00元
Φ25水管（壁厚3.4）	m	37.10元
阀门	只	48.00元

水电系列：强、弱电

BV1.5m ² 线	m	13.90元
BV2.5m ² 线	m	15.80元
BV4.0m ² 线	m	22.20元
BV6.0m ² 线	m	33.60元
网线、电话线	m	14.50元
有线电视	m	14.50元

扣板吊顶、厨房吊顶系列：

木龙骨塑钢板吊顶	m ²	85.00元
厨房吊柜	m	280.00元
厨房地柜	m	548.00元
人造石台面	m	289.00元

瓷砖系列：

300*300	m ²	43.00元
300*600	m ²	43.00元
600*600	m ²	48.00元

门窗系列：

工艺平开门/后场制作	扇	330.00元
工艺凹开门/后场制作	扇	380.00元
实木工艺门/后场制作	扇	660.00元

门套系列：

进门半门套	m	55.00元
标准门套	m	78.00元
全欧门套	m	88.00元
欧式半门套	m	55.00元
欧式门套	m	78.00元

石膏板吊顶：

木龙骨吊顶	m ²	62.00元
木龙骨灯槽吊顶	m ²	90.00元

家具系列：大衣柜（按展开面积计算）

木工板衣柜柜体	m ²	134.00元
直接板衣柜柜体	m ²	114.00元
东北水曲柳实木衣柜	m ²	228.00元

油漆系列：

清水漆（手扫）	m ²	50.40元
清水漆（机喷）	m ²	57.30元
混水漆（机喷）	m ²	67.20元
硝基漆（机喷）	m ²	79.20元

乳胶漆系列：

多乐士超易洗乳胶漆（含底漆）	m ²	26.40元
多乐士家丽安乳胶漆	m ²	19.20元
多乐士精装五合一（含底漆）	m ²	32.40元
多乐士幻色佳乳胶漆（含底漆）	m ²	23.60元
DA-乳胶漆	m ²	18.00元
立邦漆（美薄精）	m ²	19.20元