

家装公司与业主上演“宫心计”

家装市场混乱导致业主缺乏信任，家装公司攻心不易



混乱的家装市场逼得业主一直戴着放大镜“挑刺”

作为装修甲方，每个装修过的业主可能都历经“九九八十一难”才修成正果，而作为乙方，长期与装修打交道的业内人士们，也有一肚子“苦水”不吐不快。本着兼听则明的原则，在《居家》前期报道了业主“吐槽”家装界中的“五仁月饼”后，今天，我们也听听家装从业人员们的心声，细观业主和家装公司间剪不断理还乱的关系。

现代快报记者 余益霞

1怕 “认钱不认质”型业主

“我们家100㎡，装一下要多少钱？”这可能是家装公司人员最难回答的一个问题。

南京某品牌家装公司一客服人员告诉记者，曾经有一位业主最初选择了他们公司，在设计师与业主沟通完后，业主交了定金，等设计图和报价都出来后，业主却反悔了。原来，这位业主装修面积180多平方米，该公司报价全包18万左右，而业主去了另一家公司咨询后，对方全包报价只要6万不到，业主表示非退单不可。这位客服无

奈道：“不同的家装公司设计、工艺、用材都会影响到装修的整体价格。而许多消费者在选装饰公司时，都是只看重价格，让家装公司凭空报价，然而其‘货比三家’之后，首先想到的也是将价格砍到最低。”

点评：对此，记者提醒广大装修的业主，做装修就和购买其他东西一样，一分钱一分货。在选择家装公司切不可盲目只考虑其报价，“低价套头”现象在行业内屡禁不止，消费谨防因小钱失大钱。

2怕 “选择综合征”型业主

“甲方虐我千百遍，我待甲方如初恋”这句话用来形容装修设计师们的工作境况也不为过。作为家装灵魂工程师，设计师们在装修中贯穿始终，他们最怕的莫过于有“选择综合征”的业主。

欧式还是中式，这是个问题；低调还是奢华，这也是个问题；听设计师的还是听自己的，这还是个问题。一位久经装修战场的设计师告诉记者，他曾经服务过一位业主，

非常纠结，大到风格选择小到软装配饰，在征求过各种亲友团的意见后都无法决定，设计师只能做出多种方案任其选择，甚至在施工开始后，业主仍一度无法确定最终的装修风格。

点评：都说每一位设计师背后都有一位指点的业主。其实，业主买房不容易装修自然马虎不得，当自己拿不准主意时，还是听听设计师的专业意见吧。

3怕 “被害妄想症”型业主

在装修施工中，与业主朝夕相对的装修工人们也有“难言之隐”。一位从事装修多年的黄师傅告诉记者，很多业主都无法完全信任装修工人，更有甚者，工人提出任何意见做任何事，他都觉得是在“害”他。他曾经碰到这样一位业主，在补砖时，由于业主不在现场，装修工人代为签收了，所有发货证明与发票俱全，但业主始终认为工人以次充好调换了厂家发来的正品，最后不

得已，工人只得将未拆封的砖如数退回厂家，由厂家重新发货，这一折腾，工期也延误了不少。

点评：家装公司参差不齐，消费者对工人不信任在所难免，很多业主恨不得全天候守在工地才放心。但既然选择了家装公司，业主也应当给予一定的信任，对于家装公司提出的一些专业性意见应当予以考虑。

专家寄语

装修信任危机如何破局？

其实，装修是个系统而庞大的工程，业主与家装公司之间如果没有建立起信任，那么整个工程必然举步维艰。记者从江苏省消协装饰监督站了解到，多数消费者都对家装公司缺乏信任。南京市消协家装维权站站长龚庭喜认为，家装工序多，工艺复杂，一点问题都不出肯定不可能。对于家装公司，想要管好家装工程必须有一套规范的制度，才能避免各类问题发生。站在消费者的立场，缺乏装修经验和专业常识是陷入家装信任危机的一个重要原因，只有多了解家装细节和常识，尽量选择管理规范的公司，才能避免落入防不胜防的家装“陷阱”。

活动看板

直通车带您参观家装样板房

本周日，现代家居家装直通车组织十多家品牌公司提供多套设计精美、施工优良的样板房供广大业主免费参观学习。业主可以参观正在施工或已装修竣工的房子，实地参观施工现场，剖析施工细节、总

结记录注意事项。活动中，3房、2房、公寓、复式、别墅，各种户型都有，木工、泥工、水电工、油漆工等施工各个阶段都有，为你剖析装修全过程，让你感受简约、中式、欧式、田园等各类设计风格。

(余益霞)

发车时间：11月17日(周日) 报名热线：96060

为确保上车有座位，务必提前预约报名订座。

1. 华侨路申银万国证券大门口8:20
2. 山西路青春剧场前16路公交车站(开往下关方向)8:35
3. 长乐路好又多超市对面(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)9:00

百安居11月震撼来袭 购物装修双重优惠

自前几年由电商带头炒热了11月11日“光棍节”促销并尝到甜头之后，越来越多企业也开始关注这个特殊的日子，连本来已进入冬季销售淡季的家居建材行业，今年11月也再度热闹起来。在刚刚过去的传统“金九银十”销售大战中，百安居已经取得了十分不俗的成绩，11月15日-11月24日，百安居装修设计中心又将开始新一轮的打折优惠。

家居行业回暖 品牌卖场优势显现

10月末，不少上市公司的第三季度报告业绩陆续披露。据不完全统计，家具、家纺类企业增长明显，分析人士称，房地产行业增长速度较快，给家居行业也带来了回暖态势。进入11月，面对愈演愈烈的电商大战，百安居表示，网络营销已经成为现代科技发展不可避免的新趋势，百安居也在不断学习和研究如何更好地运用网络模式进行推广，让更多的消费者能实时获得百安居的最新信息。

不过目前百安居的工作重点还是放在实体店的经营上，因为建材超市的顾客还是更注重真材实料，更希望有专家给予量身定做的建议，所以还是需要到实体店采购。

业内人士表示，随着人们消费需求和消费品质的提升，与往年相比，今年消费者在购买家居建材商品时更加趋于理性，商品质量、售后服务和是否环保也是消费者在选购商品时不会忽视的问题。这时候，大卖场的品牌优势就体现出来了。

一站式购物 明码实价物美价廉

依靠全球性采购网络，百安居超市内19个大类、2万余种家居装潢产品一应俱全，从建材管件、木材、地板瓷砖、油漆涂料、装饰灯具、厨卫设备，到五金工具、电工电料、园艺用品、布艺家具等，更有装潢设计、装修服务，让消费者真正实现“一站式”购物。

不同于其他建材市场，百安居采用明码标价的销售模式，让消费者省去讨价还价的麻烦。客户在超市里看到什么品牌、什么价格，也是装修过程中会用到的品牌和价格，让消费者真正实现“一站式”购物。

客户的钱花得明白。

此外，百安居装潢中心的报价采用全公开、全透明的模式，透明到一颗螺丝钉的用料明细单都会提供。此外，剩余用材可退货，人工与材料分离报价。与绝大多数装潢企业不同，百安居装潢中心实行清包工的形式，所有人工费都在根据行业推荐的标准范围，按照实际工程量计算。百安居会给每位客户一张卡，所有的资金都通过这张卡消费，通过系统可以对每一笔消费进行跟踪和检查，保证资金的安全。(徐赞睿)

优惠链接

为了满足广大消费者不同的家装需求，百安居更推出全方位的省心方案，包括整体装修服务、局部装修服务、单项安装服务等，受到了不少消费者尤其是现代都市白领的青睐。11月15日-11月24日，签约百安居装修设计中心，并在2个月内开工的客户，金额满8万元立享装修材料费9折优惠，另外11月30日-12月1日可享额外材料费9折。

宇内装饰

本月签单八大惊喜

1. 免费量房、设计、报价
2. 装修最高让利8.8折
3. 满三万送家里所有乳胶漆
4. 满四万送厨卫集成吊顶
5. 满五万送厨卫所有地砖
6. 满六万送木工板免费升级E0级
7. 满八万送4、5项优惠
8. 完工送全场保洁一次

工艺门	230-280元/樘	挂衣柜	320-450元/m ²
门套	50-75元/m	电视柜	360-460元/m
窗套	40-60元/m	鞋柜	360-460元/m
地砖铺设人工辅材费	35元/m ²	吊柜	360元/m
防火板吊柜	280元/m	书柜	360-460元/m ²
防火板地柜	360元/m	环保聚酯漆	47元/m ²
石膏板吊平顶	70元/m ²	多乐士乳胶漆(家装)	13元/m ²
塑料扣板吊顶	50元/m ²	电路改造	18元/m
		水路改造	35元/m

以上木制品均为红榉饰面材，如采用其它材料上下浮动5%-15%

两室一厅60㎡半包9800元

两室二厅75㎡半包11800元

三室一厅90㎡半包13800元

三室二厅110㎡半包18800元

地址：丹凤街虹飞电信大厦后4幢2808室 | 鼓楼金润发超市斜对面 | 电话：83192726 13382030810