

精油保养是不是骗局？

行业人士：好地板不需要专门保养

“说好了上门免费保养地板，没想到来了之后一个劲地推销精油。”业主小杨说，当初买地板的时候地板商家说免费送一次地板保养，可是，保养人员上门后软硬硬推了两瓶精油，让他觉得所谓的免费赠送其实只是推销的幌子。

现代快报记者 袁阳

业主遭遇 “赚”了一次保养

去年9月，小杨在南京某地板品牌购买了一款实木多层地板，当时店面标价432元/平方米，软磨硬泡之后，商家在标价的基础上打了79折，又另外赠送了一个泡脚的小木桶，最后还答应送给小杨一次免费地板保养，并告诉小杨，这样的免费保养一般要一百多元一次，这让小杨一下子觉得赚到了。

上周末，小杨家保洁结束进家具之后，小杨预约了地板保养。但是，对方在电话里特别询问了，是否是本人在场而不是工人在场。由于小杨当天没有空，按照对方的要求，小杨的父亲第二天来到新房。

保养10分钟推销半小时

当天晚上小杨来到新房，却发现家里多了2瓶地板精油。原来这是做保养的小伙子推荐他父亲购买的。小杨的父亲说，小伙子来到新房之后，先把有污渍的地板又重新拖了一遍，再拿出精油将地板仔细喷了一遍，但整个保养过程只有10分钟。

在余下的半个小时里，小伙子一直在说该精油的优点，直到小杨的父亲心动。“他说这精油是专门为该产品找厂家特别定制的，外面还买不到。喷完了之后地板不但又滋润又光亮，还能延长使用寿命。”小杨告诉记者，一瓶精油的价格要160元，一次一般能喷60~80平方米，“他说如果地板经常用该精油保养，那地板的饱和度就很高，100平方米的房子一瓶可以喷两次，如果地板太干燥了，就是所谓的饱和度不高，一次就要用一瓶。”

“小伙子说，用完地板就跟刚买的一样，不但光泽度很好，地板也不容易开裂变形，你们家这么好的地板不用可惜了。”小杨琢磨，对方让家人在场就是为他们掏钱。”事后，小杨打电话去该品牌门店想退精油，但被告知，上门免费保养的企业和他们不是同一家，精油也不是他们的产品，所以他们也不负责退货。

记者调查 地板企业涉嫌卖信息

记者调查之后发现，很多业主都曾经遭遇过“免费保养”的陷阱，有的一买就是一年，想退

也很难。业主周小姐告诉记者：“进口的地板保养精油和地板蜡才几十元一瓶，而他们推销的不知名的牌子是进口品牌的4倍。”

一位业内人士告诉记者，地板品牌和这些推销精油的企业其实是合作关系，而且借着他们还能小发一笔财，“每年推销精油的企业都会向地板品牌买名单，一个业主只要在地板品牌交了全款，地址和联系电话就到了推销精油的企业那里，一般一个电话能卖二三十元，如果是高品质的小区，价格还会更高一点。”

专家说法 地板养护不当会适得其反

南京市家庭装饰监理公司总经理龚庭喜提醒，精油保养不能过量，否则会起适得其反的效果，春夏季节可以一个季度用一次，其他可以两个月一次，“精油确实能让地板保持光亮，但是却含有水分，使用过度会造成地板干湿不平衡。”

李洋地板董事长李吉权认为，现在地板行业的技术很先进，地板表面的漆都是进口的UV漆，不需要专门保养，平时只要清洁干净，多通风即可。

热点动态

张宇现身大话环保



3月23日，中国首届绿色家居节在红星美凯龙开启，现场特地邀请了著名歌手张宇前来助阵，不少张宇粉丝在现场捧场。

张宇一上台，台下瞬间挤满人群，欢呼声不绝。为配合活动主题，现场还邀请观众上台和张宇一起互动，演唱绿色环保为主题的歌曲。张宇认为，环保对于地球非常重要，是每个人都要做的事，每个人都用一些环保的家具，对人类的长远发展有好处。

之后，中国首届绿色家居节的联盟家居品牌老总分别上台揭晓折扣惊喜，热烈欢迎消费者前往购买。张宇还邀请消费者对多款产品进行竞猜，各种环保礼品不断送出，现场高潮迭起。

活动最后，红星美凯龙老总、张宇和各大品牌老总在绿色环保树上签字，倡导绿色环保家居。（徐赞睿）

KOHLER®

科勒® 连体座便器 特惠盛宴

座便器专家 享誉近百年 促销时间：即日起至3月30日

第1重：连体特惠



圣拉菲尔

K-3384T-A/17510T-A2-0

¥ 2999



瑞琦 裙包版

K-3856T-SM/4072T-SM-0

¥ 2999



圣罗莎

K-3323T/3606T-D

¥ 2399

产品实物以门店出样为准！

连体设计，浑然一体
五级旋风，强劲冲水

第2重：优惠专享

购任意正价连体座便器，可免费获得座厕三件套一套，另有智能座便盖、脸盆及浴室家具特别优惠。

*更多优惠信息请洽店面营业人员 82266285
*科勒指定经销商：南京金屋厨卫有限公司