



一款颜色、质地、款式与家中装修风格相配的窗帘,对美化居室可起到画龙点睛的作用,然而,你在乎窗帘是否防火吗?上周六,记者走访部分家居市场布艺窗帘店了解到,目前窗帘款式、功能较多,基本可满足不同装饰风格的需求。但窗帘的防火性能多数店尚不了解或根本不重视,导致市场上难觅防火窗帘。  
现代快报记者 陈勇民



大多数消费者在购买窗帘时只在乎材质和样式



### 本刊互动方式

联系电话:84783564、84783682

官方微信:扫描二维码,添加“第一家装”公众号,实时把握家装热点。

## 防火窗帘较少踏足家中

多数人在选购时,并不在意窗帘是否防火

### 市场现状

#### 多数商家不售防火窗帘

在城东一窗帘布艺城记者发现,这里的窗帘品牌、风格琳琅满目,中式的、欧式的、现代简约的、浪漫情调的应有尽有,款式、色彩众多让人眼花缭乱。在一家门头挂着“如莲”的窗帘店铺,记者与店主罗女士聊了起来。

“你们这儿有没有防火窗帘?”  
“窗帘也不挂在火炉旁边,要防火干吗?”

“主要家里有人吸烟,先做个预防吧。”

“喔,我们店内多数窗帘是耐火材质制作的,烟头只能烫个洞,但烧不起来。”

“什么耐火材质?”  
“我又不搞生产的,这得问厂家了。”

在另外一家产地在苏州的窗帘店面,负责人郑先生明确告诉记者,他这儿没有防火窗帘,因为防火窗帘问的人不多,他就不进货销售避免积压。家用窗帘通常只有数十平方米,就是几百平方米的量他们厂家也不会做。郑先生表示,他们工厂针对用量大的精装工程和企事业单位,会开专线制作防火窗帘。因防火窗帘成本高,材质不同和设计的繁简程度,价格也有所区别,每平米售价一般在120~600元不等。

### 消费意识

#### 消费者无窗帘防火意识

记者走访时了解到,不少消费者并不将窗帘的防火性摆在购买产品时考虑的选项中,而更关注的是产品的款式、质地和价格。李女士刚刚为新房选购了窗帘,记者问其所购的窗帘有没有防火功能,她笑称,第一次听说窗帘还要防火功能,就是商家说能防火她也不相信,布料的产品怎么可能防火,再说窗帘主要是起到装饰作用,要防火干什么?李女士的观点很具代表性。

“的确,许多业主对防火窗帘的需求不是很强烈,主要因为防火窗帘材质和颜色较单一,不美观;再者多个所谓的阻燃功能,售价就飙升了。业主大多不选择,设计师也就不推荐了。”南京某家装公司负责人表示,目前,市场上有不少智能卷帘窗,是铝材制作的,完全可达到防火功能,价格也比较适中,对防火窗帘市场也存在一定的冲击。

### 选购提示

#### 查看权威阻燃报告

国家建材产品质量监督检验中心(南京)工程师顾建华表示,目前我国制定的窗帘防火规范,多数针对一些政府部门、企事业单位和公共场所建筑,如图书馆、医院病房、金融机构、高档宾馆饭店、影剧院、候机楼的窗帘都要求具有防火阻燃性,以保证万一出现火情时,不致因窗帘遇火蔓延扩大火情。近年来,针对高档住宅及商住楼窗帘的防火阻燃性要求日趋严格,这种阻燃窗帘遇火卷缩、炭化、不溶滴,遇明火滞燃自熄,不延烧、无毒性,多次洗涤不失效;必要时还可作为灭火毯,扑灭小型火情,今后这种防火阻燃窗帘热销是大势所趋。现在市面上销售的阻燃防火窗帘都有权威部门的阻燃检测报告,报告内容都注明了相应的防火等级和防火标准。

针对多数家庭已在使用的窗帘,能否进行防火处理?西安顶新化工建材公司总经理赵申诚在电话里向记者介绍说,眼下市场上多数窗帘面料是可以进行后期防火处理的,在表面上喷阻燃剂就行了。这种窗帘阻燃剂无色无味,价格并不高,每公斤15元,可以喷涂三到五平方米的窗帘面料,平常人稍作培训都会DIY。

## 第一设计

### 田园风格+现代简约,创造舒适精致生活

## 好舒服的混搭风

“这套方案是田园风格和现代简约风格的混搭,可以让居住在里面的人感觉到回归自然。”真功夫首席设计师孙传辉向记者介绍。现在,80后、90后在选择装修设计时,比较偏好混搭的设计风格,因为大多时候,混搭风格的设计能够满足年轻人温馨、浪漫的生活追求。

现代快报记者 陆丹丹



客厅效果图

### 细节设计

#### 打造空间的实用性

要识别一套装修方案是否完美,一般都是从细节来考量。孙传辉说:“从宏观角度,也许有些设计师打造出的方案会相似;但在细节处,可能各有侧重,细节设计使得整套方案呈现出不同的感觉。”大部分设计师喜欢从大局入手,因其考虑到美观;而孙传辉在设计时,更多考虑的是业主在居住时的实用性,因此更多从细节入手。比如厨房水槽上方可以装个镜前灯,门口设计个功能齐全的鞋柜,因为鞋柜是进门第一接触的东西,合理处理皮鞋、休闲鞋、女性长靴、雨伞、钥匙以及包包放置位置,可以让这些小物件布局空间更加合理化。

“现在房价越来越高,不管你买多大面积的房子都是十分不容易的事情。”孙传辉说。这就要求设计师从细节处着手,最大化利用室内空间,这样的细节设计,会带给业主很多惊喜。

### 配色设计

#### 营造风格的自然性

目前,大部分年轻人提倡简约、时尚、大方的设计,有些年轻人档次要求比较高的,可以考虑欧式风格、美式风以及巴洛克风格。不过最近很多年轻人都跑去江北买房子,相信也有不少人会选择现代简约与田园风格的混搭。从混搭风格的配色上来说,可以分为浅色系、中性色以及冷色系。

这套方案是田园风格和现代简约风格混搭,因为这套房子的主人是一对年轻夫妇,喜欢浪漫、温馨,又有回归大自然的感觉,整体配色设计偏重于乳白色,整个吊顶都是乳白色的。“客厅是会客的地方,所以设计要给人温馨舒适的感觉,因此要选择暖色调为主,用冷色调来补充。”孙传辉介绍。这套设计方案的墙面整体是浅黄色,黄色是暖色调,所以一些小面积的可以配局部的冷色调和略带图案的瓷砖,给人自然过渡的感觉,然后在地面上配点花纹的瓷砖,瓷砖颜色不能过于明亮,以眼睛舒服为主。

### 专业设计

#### 创造共赢式的生活

设计师在看待事物时的角度与别人观察的角度是完全不一样的。“生活中很多东西都能给我一些好的设计感觉,比如在平常做菜时,你就会想到如何能够让人享受做菜这个过程,而不是单纯做菜而已。”相信很多设计师都是在执行着创造生活的理念,一位专业的设计师,设计的灵感大多数都是从生活中获取的,只有设计师好好投身于生活,拥抱生活,设计师的作品才能打动别人。“设计源于生活,生活因设计更加精彩,这也是我喜欢设计这份工作的原因。”孙传辉说。

### 栏目互动

《第一设计》甄选南京知名设计师的最新作品,启迪您的装修灵感。如果您的装修想要得到名设计师的指点,也欢迎来电。

互动热线:84783564

## 建材市场又添新联盟

科宁发起“百加百”,欲利用营销队伍打破市场

日前,老牌供暖商科宁发起“百加百”建材联盟,目前合作商家达到23家。不过“百家百”目前模式仍旧不太明朗,业界表示,科宁想借此模式,整合目前空闲的资源,建立一个颇具规模的客户共享平台。  
现代快报记者 杨坤

### 靠点对点营销取胜

位于熊猫新兴软件园定淮门12号的第一家“百加百”实体店正在加紧装修。科宁企划部经理吴超告诉记者,“百加百”的初衷是为了让客户买到价格合理的装饰材料,不要受骗,但这种模式是否能得到市场认可,还需要开出来才知道。“未来我们设想‘百加百’是做成一个庞大的品牌联盟,可以给消费者拿到更低的建材价格。”

“目前科宁营销队伍规模大概100多人,这些人基本上都在南京各大社区进行推广,如果单单只是营销一个供暖设备,人力资源其实浪费了。”一位业界人士这样评价。生活家地板是“百加百”的加盟商,其负责人陈经理告诉记者,现在卖场人气不高,房租成本又高,基本上没啥客户来。加盟“百加百”首先是不交房租,只要交纳3万元的保证金,这个钱是保证在“百加百”的售价不能超过同业价。其他情况她并不是清楚,但她看重科宁点对点的营销队伍。“这些点对点的营销人员,会使得成交率变高。”

### 打破市场原有模式

装饰材料品牌多、价格混乱、良莠不齐,一直遭人诟病。江苏省消协公布2014年家装行业投诉增

长了47.65%,其中最主要是质量问题,特别是消费者花了大价钱却买到次品。

“应该说装饰行业是一个最初级市场,目前看正常价格秩序和诚信都很难建立起来。”从事装饰材料行业多年的陈师傅告诉记者,如今装修有了正规合同,但是如果违反了合同,消费者一般来说很难去打官司,因为可能打一场官司的花费比购买装修材料还多。现在不少人都开始做材料整合商,做平台,但真正还是首先做一个诚信的平台。

一位商业流通专家告诉记者,“百加百”的模式在现今流通业看,并不是什么新模式,但是面对一个不透明的建材市场,参与争夺利益的人越多其实越好。简单说,以前流通模式是装饰公司、材料商和消费者三者构成,消费者处在弱势,平台的选择余地也很少。如今有网络商加入,小规模集合平台加入,某种程度上就打破原有模式,有利于价格回归合理。

