

<<成功方案2-典尚家居>>

图书基本信息

书名：<<成功方案2-典尚家居>>

13位ISBN编号：9787531435457

10位ISBN编号：7531435454

出版时间：2006-2

出版时间：辽宁美术出版社图书发行部

作者：辽宁美术出版社原创工作室

页数：48

字数：10000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<成功方案2-典尚家居>>

内容概要

本书是一部关于室内设计的图集，介绍了居室装修如何进行相关的准备工作，并配有大量室内装修设计彩图。

随着社会的发展，人们生活水平的提高，有了新居室找装修公司规划已是一种趋势，装饰设计已不再是奢侈。

有了装修的打算，如何进行相关的准备工作，以保证您装修后的居室，不论在风格上、效果上，还是开支上都比较理想呢？

<<成功方案2-典尚家居>>

章节摘录

设计方案敲定后，更应该注意的是装修预算了。

一些装修公司为了牟取暴利，也经常在装修中设计“陷阱”，大家一幸要注意。

陷阱一：增项加价 有些装修公司初期报价比较低，故意隐瞒应做的项目，以较低的报价吸引业主上钩，但在施工当中增加项目，并且告诉您那些都是必须做的，使整体造价最终仍较高。

比如在报价时故意少算水、电管线长度，后期又要求增加。

对此，业主可以将“要求结算项目与预算项目差价在5%以内，写进补充条款。

陷阱二：误导消费 误导消费也是装修公司降低整体报价吸引业主上钩的一种手段。

通常以简约装修风格为掩饰，减少一些必要的装修项目，降低成本。

例如窗口只做刮白处理，不做木质包口。

简约不等于简单，包窗口一般是装修中必做的，不只是为了美观，因为窗口长时间冷热空气对流或雨季溅水会出现起皮、开裂、发霉等现象。

家装工程中一些基础装饰项目也是不可以省略的。

陷阱三：细节提价 在审核报价中，防细节提价。

在报价时故意选择低档产品，在施工中又要求更换。

比如在报价时故意选用低档次的乳胶漆，在施工时提出原计划的乳胶漆不好，只要每平方米加2~3元就可以刷更好的乳胶漆。

似乎很便宜，实际上不然。

建筑面积100平方米的户型，乳胶漆涂刷面积都在300平方米以上，每平方米提高2元，造价就会提高600元。

而装修公司的成本也就增加200元。

业主应在预算初期定下材料的品牌和档次，不要在装修中期更改不必要的原定方案，这样会给您带来一定的损失。

陷阱四：材料回扣 有些装修公司人员借为客户提供整体服务的机会，利用职务之便牟取各种回扣。

收取回扣的方式有很多，例如向您介绍某品牌的装饰材料经销商与本装饰公司合作伙伴，本公司客户可以得到其他人无法得到的优惠。

此时您应注意，这里经销的材料在其他地方是否有售，做一下比较，看看其他同类产品的价格，不要只听一家之言。

业主在自己选购材料时应选择适当的时候让装修公司人员参与。

陷阱五：指鹿为马 装修公司以大多数业主不懂装饰材料及施工工艺的特点，利用业主对自己的信任，指定某种装饰材料为公司专用材料，鼓吹其材料的优点，甚至为材料特定了包装或是市面上不常见的品牌，虽然价格不菲，但业主无法与其他品牌比较，也只得认同。

其二，危言耸听传统工艺流程容易出问题，其新工艺流程则不然。

实际上传统的施工方法利润低，新工艺可以获得更高的利润。

您在遇到类似的问题时应请教一些有经验的朋友，再做决定。

.....

<<成功方案2-典尚家居>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>