

<<装修潜规则全面解读>>

图书基本信息

书名：<<装修潜规则全面解读>>

13位ISBN编号：9787802278547

10位ISBN编号：7802278546

出版时间：2011-1

出版时间：中国建材工业出版社

作者：汤留泉

页数：214

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>

## <<装修潜规则全面解读>>

### 前言

目前,我国社会经济正在快速发展,为了提高竞争实力,各行各业都出现了颇具特色的非规范准则,又称为潜规则。

顾名思义,就是看不见的、明文没有规定的“规则”。

装修潜规则隐藏在正式的装修规则之下,却在实际上支配着装修运行的规矩。

这些潜移默化的“规则”在一定程度上侵害了不知情的消费者权益。

家居装修在我国起步较晚,工作程序复杂,至今,全国还没有形成一套统一的行业规范,从购房、设计、签约到选材、施工、维修都存在很大的可操作空间,装饰公司作为装修的主要执行者能通过“潜规则”来取得较大利润,这些都是驾驭在“偷工减料”之上,而且很难被装修业主识破。

而大多数装修业主关注的是预算报价和施工质量这两方面的问题,都希望以最低的价格做出最优异的工程质量来,为了满足这类需求,装饰公司绞尽脑汁策划出一系列手法来承接装修项目,使“明朗”、“低廉”的价格在“工整”、“严谨”的工艺中仍有很大的利润空间。

十年来,我从一名设计师做到创意总监,并执教于大学讲台,对于家居装修设计与施工,一天也没有停止过研究。

装修潜规则时时刻刻都环绕在我周围,有的业主压低价格,却要求使用指定“环保材料”,入住后却不知甲醛将永远伴随在身边;有的装饰公司以完全不现实的超低报价与业主签约,不仅能顺利完工令业主喜笑颜开,而且还能保证正常利润;有的材料经销商卖出的假冒产品,连工商部门都无法识别,这其中的文章太深奥了。

本书详细解读了装修潜规则,书中的内容均为亲身经历,望广大读者能吸取前车之鉴,保质保量,顺利完成装修。

## <<装修潜规则全面解读>>

### 内容概要

本书从多角度客观地介绍家居装饰装修行业内幕，根据国内装修市场实际情况，真实揭露装修行业中的潜规则，给广大装修业主提供了宝贵的实践经验，以避免上当受骗，使业主们能实实在在装修，明明白白消费。

全书分为装修前奏、设计预算、签约付款、材料选购、施工进度、竣工验收六大篇章，共110个潜规则，涵盖家居装修全程，是家居装修业主识别真伪、拒绝欺骗的重要参考读本。

## <<装修潜规则全面解读>>

### 作者简介

汤留泉，湖北武汉人硕士，湖北工业大学艺术设计学院教师，中国注册室内设计师。主要从事设计表现、装饰材料与构造、展示设计等课程教学工作，先后出版《家居空间设计与材料选用》、《现代装饰材料》等著作，个人设计作品《休闲椅》、《台柜灯具》获得国家外观设计专利。

## &lt;&lt;装修潜规则全面解读&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 装修前奏 1.1 告诉你真实的装修 1.2 地产商的装修服务 1.3 精装修的房价高 1.4 装饰公司人驻新小区 1.5 组建装饰公司门路多 1.6 难辨装饰公司实力 1.7 荣誉与奖项 1.8 虚假广告满天飞 1.9 征集样板房是幌子 1.10 先装修后付款的内幕 1.11 真实的家装设计师 1.12 身兼数职的员工 1.13 熟人介绍陷阱多 1.14 正规军与游击队 1.15 繁琐的装修流程

第二章 设计预算 2.1 专职与兼职设计师 2.2 设计师交谈有技巧 2.3 上门测量花样多 2.4 免费设计的本质 2.5 不能带走的图纸 2.6 家装效果图意义不大 2.7 绘图实在很简单 2.8 流行趋势伸手即得 2.9 设计陷阱难提防 2.10 工程包干价难以自圆其说 2.11 预算与报价有区别 2.12 报价项目难看懂 2.13 模糊材料品牌与型号 2.14 虚虚实实的数据 2.15 装修预算并不难

第三章 签约付款 3.1 装修合同的选用 3.2 利用合同漏洞来获利 3.3 行业标准合同批号 3.4 工程承包形式很多样 3.5 工程变更条款含糊其辞 3.6 付款方式中的“猫腻” 3.7 确定付款细节 3.8 工程责权不分明 3.9 不能忽视注重合同细节条款 3.10 合同附件难完整 3.11 合同公章辨真伪 3.12 签约时的赠送活动有蹊跷 3.13 家装监理难负责

第四章 材料选购 4.1 惊人的材料回扣 4.2 指定材料有折扣无低价 4.3 优惠活动中的圈套 4.4 门缝广告难信赖 4.5 仿制品牌套路多 4.6 装饰材料以次充好 4.7 廉价材料不省钱 4.8 装饰公司与材料商关系紧密 4.9 尺寸与虚寸 4.10 产品名称指鹿为马 4.11 定金与订金 4.12 模糊的辅材概念 4.13 辅材赚大钱 4.14 木龙骨干燥工艺有区别 4.15 积压水电材料低价促销 4.16 水管电线缺斤少两 4.17 散装水泥变袋装 4.18 海砂替代河砂 4.19 瓷砖大小决定施工费用 4.20 抛光砖与玻化砖难辨别 4.21 板材上华丽的外衣 4.22 装饰公司的板材价格比市场低 4.23 难辨清的薄木贴面板 4.24 环保板材的真面目 4.25 水龙头安全有隐患 4.26 购买铝扣板警惕骗局 4.27 节能灯不节能 4.28 复合木地板很廉价 4.29 油漆涂料假冒产品多 4.30 塑钢门窗偷工减料多

第五章 施工进度 5.1 施工现场有真伪 5.2 关系复杂的工程转包 5.3 难以驾驭的分解施工 5.4 墙体改造隐患多 5.5 材料进场有内幕 5.6 当即入场当即施工 5.7 “全能”的施工员 5.8 水电材料经销商承包施工 5.9 墙面随意开槽 5.10 强弱电路同入一管 5.11 防水施工瞒天过海 5.12 瓷砖浸水时间短 5.13 干铺湿铺不分明 5.14 木质构造须防腐防火 5.15 板材下料无章法 5.16 永远变形的柜门 5.17 有面子无底子的家具 5.18 木质构造收口简易 5.19 玻璃砖隔断无支撑 5.20 硝基漆施工易打折扣 5.21 墙面腻子胡乱刮 5.22 乳胶漆涂刷厚薄不均 5.23 油漆涂料调色不均 5.24 安装工程破坏大 5.25 施工员偷工又偷料 5.26 永无止境拖延工期

第六章 竣工验收 6.1 验收与入住的关系微妙 6.2 装修验收工具齐全 6.3 验收标准的版本多 6.4 掩饰质量缺陷的技巧 6.5 容易被忽视的验收细节 6.6 没有着落的收尾工程 6.7 质量维修难落实 6.8 环保检测花样多 6.9 甲醛清除剂目前无国标 6.10 新房入住特别注意 6.11 供货商讨债上门 6.12 水电费用奇高无比后记

## <<装修潜规则全面解读>>

### 章节摘录

插图：公司收取，而装饰公司为了能将装修业务顺利接下来，往往先不吱声，待工程过半或完工时再向业主收取，最终仍是“羊毛出在羊身上”。

2. 垄断装修项目在家居装修中，业主常常会根据自己的生活习惯和审美情趣改造房屋，如拆墙砌墙、改动水电等。

有些地产商则不允许业主私自改造，因为破坏房屋结构会影响整体建筑的安全性。

常规的管理方法是物业管理公司先收取一定的装修押金，在图纸中指出能改动的部位和细则，并向业主详细说明，待装修完工并验收无误后就退还装修押金。

而有的地产商希望从中获利，垄断全部装修改造项目，这些施工必须由物业管理公司下属的施工队来完成，当然，价格也会很高，否则就会采取措施干扰施工和人住。

此外。

还有一些在当地具有影响的地产商会垄断装修材料运输、搬运、电梯使用，水泥、砖、砂等必备材料的选购等项目，这就纯属违法行为了。

面对这种情况，装修业主应该在装修前多方打听，了解是否有其事，再向主管部门反映以寻求解决。

总之，小区首届物业管理公司一般都是地产商旗下的子公司，他们的利益是一致的，都希望从地产销售中捞取“剩余价值”，装修业主要严格防范。

1.3 精装修的房价高精装修是现代购房的时尚选择，新落成的楼盘一般会开发其中几栋楼为精装修住宅，满足生活节奏快，有经济实力，无装修精力的消费者。

尤其是在城市的中心地带，房价越高，精装房的比例就会越高，甚至整个楼盘全是精装房，因为地产商看中了消费者的心理，当中心地区的房价达到郊区或偏远城区房价3倍时，再上涨一个装修价格，总价浮动就不是太明显了，容易让人接受。

其实，精装修中的利润率不亚于房地产开发的利润率，以下就作详细介绍。

## <<装修潜规则全面解读>>

### 后记

家装潜规则之所以存在，是因为装修市场有这样的需求。

装饰公司或包工头能从中获利。

装修业主也能得到自我心理安慰。

现在，我国大多数家庭在装修上的认知是自己选购主材，让装饰公司或包工头承包辅材和施工，并且能接受3~575。

元的合同价位（住宅建筑面积100m。

装修业主们宁愿在主材和配饰上多花钱，也不愿提高合同价格。

这种心理最终导致硬装修与软装饰不协调，高档主材与低档辅材不匹配，影响装修质量。

但其根源还是在于市场不规范，家居装修仍在以个体经济的形式在运作，业主们并不信任那些5-10年甚至更久才会同他们打一次交道的装饰公司。

虽然现在出现了越来越多的精装商品房，但是在我国这些潜规则还会长期存在。

十年来，我做了近200项家居装修，80多项公共装修，解答过无数业主的提问。

通过沟通，我发现比较诚恳的业主都能积极地配合装饰公司顺利完成装修，当然也会提出自己对设计和施工的不同看法，但是他们会时时站在施工方考虑问题，即使装修价格不高，装饰公司也热衷于为他们提供尽善尽美的服务。

更实在的业主往往要求低价位，这也就无法避免使用中低档次的材料，如果双方都能接受也就没有争议了。

令我感到头疼的总是那些既要求低价位，又要求使用高档环保材料的业主，他们让我很为难。

多次实践证明，即使装饰公司没有利润也达不到这样的要求。

因此，装修业主一定通过本书要了解装修内幕，获知一个正确的心理价位才能让家居装修圆满成功。

作为装修业主应当明确，无论以哪种形式来装修，它都属于商业交易，业主只有让装饰公司或包工头赚到满意的金额，他们才会不折不扣地为业主服务。

几乎所有的业主都要求我在预算报价中将真实的利润反映出来，甚至表示只要能保证质量并不介意我多赚钱。

<<装修潜规则全面解读>>

编辑推荐

《装修潜规则全面解读》：解密110个惊人潜规则，提醒110个防骗小窍门，提示60个实用小贴士。

<<装修潜规则全面解读>>

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>