



“好久不见，你瘦了一大圈。苦笑的脸忙而累，你说好男人绝种了，爱一年往往要伤个三五年……”张惠妹这首《别在伤口撒盐》唱出了很多痴男怨女的爱恨情仇。

爱错一个人，会让人老了好几岁；选错家装公司，也会让你脱几层皮呢！如今，装修公司唯利是图，建材行业鱼龙混杂，设计、结算等环节也是陷阱丛生，令普通消费者防不胜防。家装旺季即将到来，有家装需求的业主们请注意：选择家装公司得像寻找“另一半”一样，睁大您的双眼。晚报记者 倪子

装修选公司，如同选对象 爱情有陷阱，装修也一样 远离陷阱，亲近“他”

花言巧语不可信

爱情的花言巧语让人难以分辨，那么装修人员的各种推销您能信么？

“我们公司现在推出很多项优惠活动，可以免费量房、免费设计，还送一部分主材。”现在，随便走进一家装修公司你就会发现，又是提供送礼物，又是免费丈量、设计。各式各样的“花言巧语”，的确吸引了一些业主。不过，千万别觉得这样的实惠很“实在”。上了一次当的市民高先生说，原本以为免费设计很划算，结果这些费用都转移到别的项目上了，根

本不是什么免费的。北京龙发装饰郑州公司总经理张四海提醒，设计作为装修工程中重要的知识产权，是绝不会不收费的，装修公司即使口头承诺免费，也必定会在以后的装修施工中补回来。因此，建议消费者应该留意对方是否急于接单，故意把工程量计算偏低，甚至遗漏计算项目，未详细介绍工艺做法和质量标准等。

盲目付出冒傻气

一旦陷入爱情的泥沼，就难以自拔，甚至迷失自己。那么，一旦走进了装修公司

的陷阱，你还能走出来吗？通过朋友介绍，市民秦先生认识了搞装修的李某。因为是关系户，他十分信任李某。但之后李某不仅拖延工期，还多次表示预算超支，要求秦先生补款。对此，秦先生非常不满，多次上门找李某商讨无果。

很多无资质的小家装公司利用前期报价超低的方式来招揽生意，后期又以预算超支为借口向房主要钱。很多人的选择是无奈接受：装修进度过半，不掏钱能咋办？

超凡装饰设计总监陈永军提醒：“与家装公司签订合同时，小心装修公司埋下‘伏

笔’。消费者与家装公司签约时一定要把握以下几点。首先，正确填写工程承包方式、工程施工期和合同造价；其次，工程验收要分阶段进行，先验收水、电、瓦、木、漆、安装等项目，再整体验收；第三，按照合同要求，对家装公司进行环保检测约定；第四，严格按照工程进度填写工程款支付方式，要明确‘工期过半’的定义，不能在水、电项目结束后就交付二期款，否则就会丧失主动权。最后，注意工程结束后结算的问题，要在审核无误后再签字交款。”

陷阱一

处处留情不专一

真正的爱情是专一的，如果你的“他”心里还装着别人，这是对感情之路最大的讽刺。装修房子也一样，假如施工工人做不到一心一意地装修你的房子，想必装出来的房子不会好到哪里去。

陷阱三

家住大学路某小区的王先生就遇到了“不专一”的家装公司。“装修时，家装公司在我家隔壁又揽了活。有一天，我无意中发现，施工工人竟然把我家的材料往邻居家搬，真是气死我了。”

装修中，偷工减料是常见的，如上下水管改造、防水防漏工程、强弱电改造、空调管道等项目，短期内很难看出问题，时间一长，毛病就会暴露出来。所以，装修要选择具有合法营业执照、具备装饰装修资质证书、有固定办公经营场所和固定的施工队伍，信誉有保证的装修企业。

另外，大多数消费者在结算时都会遇到这样、那样的问题。业内人士提醒：在看装修公司的预算时，应认真核实所报项目的真实情况，防止虚报谎报，看看有没有漏项。签订装修合同时，把管理费、工钱、材料费分别列出来，这样工价、管理费是否偏高，材料费是多少一目了然，也便于工程结算。

九月家居旺季即将来临 如何“蓄势”迎今秋 买卖双方都得转变观念

进入8月份，市民窦丽娜明显忙了起来。“下个月交房，该操心装修的事儿了。”昨天，她抽空儿去了几个卖场，发现几乎所有的家居卖场明显比7月热闹一些，各卖场都开展了各种促销活动。

传统的装修淡季，使得家居建材行业在这个炎热的夏季里集体降了“温”。业内人士表示，旺季时期那种门庭若市，供不应求的热闹景象即将来临。面对即将到来的促销旺季，消费者还需理性对待。 晚报记者 倪子

金九银十

理性消费

传统淡季 卖场销售有压力

历年来，夏季都是传统的装修淡季，各大卖场虽然一直打折促销，但最后的业务成交量却并不理想。

上周末，市民王帅和未婚妻一起看橱柜。接连走了三、四个卖场，他发现，与外面艳阳高照的炎热相比，卖场内不免显得有些冷清。

“7月份的销量不太好，估计8月份也不会有太大起色。不过，金九银十快到了，我们肯定会推出系列优惠活动，冲刺下半年的销量。”销售某寝具品牌的营业员小陈说，每年最怕的就是夏季销售，尽管仍会有些客户过来看货，但是最后成交的却很少，淡季销售都有压力。

铆足力气冲刺旺季

市民宋小姐说，8月份雨水太多，不太适合装修。从每年的9月份开始，家居商家的促销力度非常大，“现在不妨仔细挑挑选选，9月份再出手，没准儿还能捡个大便宜。”宋小姐说。

表面上看，目前家居市场略显低迷，然而，有业内人士指出，当下建材市场的低迷反而给足了下半年的操作空间，而现在急需的是有商家站出来，激活市场。

一直倡导“爱家榜样”的欧凯龙首当其冲。为了迎接今年的“七夕节”，欧凯龙各连锁商场在7月30日~8月7日联合千余家

具品牌特推出了一系列巨惠活动。例如，万款特价家具任你选、买家具抽大奖、新婚夫妇买家具就送礼等。

居然之家郑州店、红星美凯龙郑州店也将于近期开展建材和家具厂家总裁销售活动，价格非常优惠。此外，中原百姓广场建材家居总部基地也将在8月下旬举办“中原首届建材家具万商加盟大会暨2012新品展销会”，届时，中原百姓广场将携手千余建材、家具厂家进行产品推介、分销加盟等活动，所有产品都将以出厂价直销的方式回馈客户。

谨防陷阱求品质

节日期间理性选择真正适合自己、也经久耐用的家装产品。

“其实，商家应逐渐淡化节日促销的概念，更多地注重平时品牌实力的积累。因为，仅靠在节日期间拉低某一两个产品的价格，或者赠送一些低端产品，像‘鱼饵’一样地吸引不懂行的客户，而不真正通过提升品牌实力、产品优质吸引客户，这样的促销难以适应当前日趋高端化的客户需求。”业内人士指出，家居行业必须在提高市场认知度、扩大市场容量方面下工夫。

此外，面对节日市场上丰富多样的活动、促销，消费者要谨防一些价格陷阱，提高品牌意识，毕竟装修业是一门讲责任心、比实力的服务行业，价格多少固然重要，求品质、重售后应当更为关键。

直击美颂雅庭欧标工程现场之三 《木工泥工篇》上

深圳美颂雅庭装饰集团是中国南派家装开山鼻祖、世界五百强旗下企业。美颂雅庭首创的“欧标工程”被中国装饰协会全国推广，在郑州的每个工地由河南省装饰装修业服务大厅全程跟踪监督。雅庭背后有什么？今天的系列报道将介绍木工泥工。

在美颂雅庭天擎花园工地，走进工地后感觉是走错了房间，淡黄色的墙壁、草绿色的地坪，平整细腻。不是上周才开始做木工和泥工吗？怎么连墙漆和地坪漆也做上了？询问现场施工的工人才知道，这个是美颂雅庭特有的墙衬和地面，作用是防尘、防虫、防潮、平整基层，同时也能给施工人员创造一个赏心悦目的工作环境。现场很整洁，工人说每天中午吃饭前和下午收工前都要分别打扫一次。

在客厅板材堆放处的美颂雅庭标志牌下，有美颂雅庭专供标志的木芯板和饰面板一沓沓堆放得整整齐齐。两名工人还在陆续搬运材料进屋，身上的工牌写着美颂雅庭材料配送中心。大厅靠阳台的地方放着雅庭特有的可拆卸木工工作台。两名工人正在忙碌地进行切割加工。

门套窗套的木工基础已经完成，大门和窗户上的保护膜完好，玄关、客厅、卧室、走道部分的木吊顶基础已经完成大半。几个泥工正在为敷设地砖做准备。在厨房和卫生间，门套和窗套都做了防腐防潮处理。木工师傅介绍说：门套下口防潮剂要涂到300mm，下口和地面要预留40mm的空间，为敷砖做准备；木质吊顶上方有电源线穿过，所以吊顶木料还做了防火处理。记者从现场的雅庭铁皮工具柜中拿出角尺和卷尺，凭着平时留心的装修知识也扮演了一次工程监理。门套和窗套都成90度直角，木龙骨造型吊顶所用的木方都用膨胀螺丝进行了加固，可耐福石膏板都成倒八字拼缝，这些细节都是为了避免日后开裂。

咨询热线：陇海路店 60932777、红专路店 65350888、绿城百合店 68755777、郑汴路店 63636633