

<<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>