

揭密家装骗局之“36计”教你如何识暗藏的装修陷阱 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/467/2021_2022__E6_8F_AD_E5_AF_86_E5_AE_B6_E8_c67_467014.htm

第1计瞒天过海 很多消费者在装修房子时，往往最关心的是造价，游击队及某些不诚信的小家装公司便利用消费者这一心理，报低价，先揽活再中途变更设计，增加造价，达到暴利的目的。业主张某110M²的三室二厅套房，某正规家装公司方案总造价为95000元，其中各项费用明细清楚，全额也很精确，而游击队员李某，同一方案，仅以6万元便把装修任务承包下来。签完承包合同，付35000元订金后，经过三天的敲敲打打，李某便提出原先设计使用的水电管线质量较差，建议增加1500多元更换某名牌管线，张某遂依了，又过了三天，李某又说原先设计的出水口和线口过少，需要增加5条，遂又增加了2000多元的材料及工费。就这样，李某连哄带骗，还是让张某共买了90000元的单才完成原先的设计方案。最终得到的并不是满意的效果。正规家装公司从事前设计(平面图、立体效果图、施工图等)，到施工中的质量监控、工程监理、选材、评估和工程后的竣工验收、售后服务等需倾注大量的人力、物力，虽然报价上略高于游击队，但总的毛利水平很低，一般在15-20%之间。反观那些游击队，居然在一无设计，二无施工图，三无工程质量监控的前提下揽活施工，拿到钱后便千呼万唤不回电，售后服务只能是个遥远的神话。

第2计围魏救赵 装修工游某在为业主林某装修过程中不断提出增加项目及变更做法以谋己利，中途提出增加一价格不菲的隔断(屏风)，林某不接受，认为之前层板违反了其审美初衷。精明的游

某便针对客厅与客厅功能设计上的不足之处大做文章，并列举了种种弊端，最后留给林某一个决择：要么更改地面材料，要么增加该隔断，才能从“功能”和“整体布局”上解决那些“子虚乌有”的问题。而更改地面材料返工代价太大，林某只有勉强接受。

第3计借刀杀人 业主谢某(男)和郑某(女)在衣柜、电视柜和鞋柜的制作或购买上产生分歧，谢某认为木工(兼油漆工)邱某刁钻善言，手艺却是一般，原计划制作的家具欲行购买，郑某却以为购买的家具虽然在油漆工艺上有保证，但尺寸上不符合房子的实际要求，故还是请人现场制作的好，邱某便不失时机地利用郑某的观点进行铺述：家具厂用的油漆便宜，不环保；板材被油漆包着，无法辨别优劣；家具在运输和搬运过程中碰伤多，油漆无法弥法；款式和尺寸与房子的装修格调、尺寸无法融合等。这样，邱某巧借郑某之力，迫使谢某回到邱某的方案上。 业主方某对强化木地板钟爱有加，除厨卫外的所有地面都计划采用强化木地板，泥水工张某屡次建议把客厅和餐厅改铺大理石，未被方某接受。一日，方某一邻居汪某到装修现场参观装修方案，当方某介绍其他地面几乎全部采用强化木地板时，汪某表示客厅应铺大理石显高档。张某一听，马上接口帮腔道：是啊，象这么高档的房子，客厅铺强化木地板，显得太寒酸了，不明事理的汪某随口道：现在改还来得及嘛，你是不是差钱了？要强的方某经这么一激，当即表示增加15000元预算，客厅和餐厅全改铺大理石了。

第4计以逸待劳 装修工吕某在承揽了业主姚某的三居室套房后，就热心为姚某介绍名牌建材销售商。姚某遂按吕某提供的名址看了磁砖板材，逛了涂料店逛了洁具店，参观了厨柜参观灯饰城。直逛了一周后，满

脑子都是乱七八糟的电话号码和报价。直累得姚某懒得和同事、朋友多说一句废话。此时的吕某又露面了，翻出名片簿，三下五除二，几个电话便拿到最新的比原先推荐商店报价低得多的价格表，还戏称是“行情天天变，门路日日添”。此时的姚某虽满腹疑虑，但还是默许了吕某的大包大办。装修工张某承包许某三居室装修业务，在规划初期，他一会儿说外移卧室墙体，扩大卧室，一会儿说客厅太小，建议把阳台墙体也拆了，把阳台并到客厅里，可增加客厅采光，一会儿又说客厅横梁要用吊顶隐藏，若能再加以灯光效果则更佳，把许某引进他设计的如诗如画的迷宫。外行的许某经过好长时间的摸索，刚要对张某的设计蓝图指出弊端，张某又信口抛出一套全新装修方案，当然没有一张设计图纸，功夫全在嘴上。如此这般，许某在张某的几套装修方案中如坠云雾，彻底迷失了。工作繁忙的许某只有把装修全部交由张某包办，此时的张某一边承诺“优惠价格，优质服务”，一边又巧立名目，拭机敛财。

第5计趁火打动 游击队员李某承包业主张某二居室商品房，当李某做完水电部分工程，正欲开始泥水部分工程时，发现张某自行高价选购的磁砖存在严重色差，洁具也与排水设计要求不符，原先预计用来砌电视背景墙的艺术砖尺寸也不对，刁钻机灵的李某乘机把张某的失误夸大其词，危言耸听一番，就象点一把火烧在张某的屁股上，然后又热心地代为退货和换购。不用说，如此一进一出，又让李某左右逢源，多赚了近2000元。

第6计声东击西 装修工游某承包业主陈某三居室房子。在设计阶段时，陈某即对游某的书房设计持保留意见，只因游某在整体功能上还比较合理，陈某一时亦无法提出更合适之更改方案。一日，陈某前来

巡视，适逢泥水部分完工，木作部分刚刚开始，游某担心陈某破坏其计划，便主动告知将从客厅的鞋柜、电视柜等做起，估计需五天，尔后才开始木门和门套。闭口不谈书房方案。陈某自付尚有时日考虑书房方案，待考虑成熟后再让其更改不迟，便无二话。过了三日，陈某再次前来巡视，发现书房部分已近尾声，客厅部分却无任何进展，急召游某问话，游某辩称“因书房部分复杂，故先难后易，何况前几日告知施工计划时，你并未提出任何更改意见，现在才提太晚了”，木已成舟，陈某无计可施，只有认了。

第7计无中生有 装修工郑某承包业主谢某的楼中楼，谢某对郑某的施工组织计划比较满意，但对家具的功能设计不还是提出了不少特别要求。为了尽快赢得谢某的确认，郑某称所有家具完全符合谢某的要求，谢某非常满意，经在图纸上签字确认。待到工程完工了，谢某前来验收，打开柜门发现柜内根本不符合其设计要求，急问郑某，此时的郑某方醒悟：当初满口应允却忘记让手下人按谢某要求制作。但事已至此，总不能认赔，遂取出谢某当时签了字的图纸，辩道：“这图上本来就没有，而且我也试着改，只是空间太小，根本无法更改，再说你不也签字确认了吗？”此时的谢某方知道自己付出的是信任，得到的却是“坑害”。

第8计暗渡陈仓 业主郑某带装修工人邵某一齐到某洁具店购买洁具和淋浴房。邵某表异常积极，非常卖劲地为郑某安排产品，砍价格，最终在邵某的狠砍下交易成交，郑某当场支付全部货款。可事实上，邵某早在之前就通知洁具店提高价格，一边却讨好郑某，卖力帮着杀价，赢得郑某的信任。达成交易后，从洁具店获得高额的加扣。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

