

当心 游击队份额狂飙过半“卷土重来”？ 装修新骗局

沉静多时的装修游击队大有卷土重来之势。两年来，迫于经济形势不景气压力，不少业主在装修时更多的考虑缩减开支，无形间就给报价低的装修游击队以可乘之机。有业内人士透露，装修游击队市场份额最近一度飙升至50%以上。与家装公司相比，尽管不少业主都知道游击队装修隐患重重，但仍选择了后者。

家装市场不景气 游击队“价格优势”又抬头

“跟去年、前年相比，生意确实淡了很多，只能说尽可能保本吧。”雅筑装饰总经理盛惊雷称。家装市场，已明显受到经济不景气的影响。

相反，装修游击队市场凭借“报价优势”反而大有雄起之势。

盛惊雷的观察，不少马路装修游击队从周边郊区开始涌入长沙，进入小区，经过最近一段时间跑楼盘的经验来看，一半以上的装修工程被游击队给占领了。

“毕竟价格便宜一半左右，难保业主不心

动。”尤其是新买房又急于装修的年轻业主，部分消费能力较弱、对设计又没什么要求的业主也开始回过头去找“装修游击队”了，这样一来，助长了游击队市场的壮大。

来自省室内装饰协会的数据显示，今年以来接到的各类投诉平均每周至少三起，而关于游击队的投诉占据30%~40%左右，“这类投诉往往无法受理。”省室内装饰协会会长姚保林介绍，游击队大多没有固定办公场所、联系方式，这一现状着实堪忧。

游击队骗钱出新招 短斤少两防不胜防

某知名卫浴品牌负责人告诉记者，家装游击队惯用伎俩就是报价低，但这种低价会以工程质量低劣为代价，“而且前期游击队收不到钱，后面会想方设法从装修中捞钱。”

以刷油漆为例，消费者购买了10桶油漆，游击队施工时趁业主不注意会从其它工地上捡一些别人用过的油漆空桶来冒充，而把业主购买的未开封的油漆再退回给油漆销售点，要求退钱。同理，板张中抽走10来张、瓷砖中退回一两箱……这些在游击队施工中都很正常，防不胜防。

“前期报价低，后期不见得装修费用低，

尤其是中途增项、拆项计算很普遍。”该业内人士感慨，看上去优惠，其实可能是陷阱。

“游击队”为了从客户身上“榨取”到更丰厚的利润，在施工中往往会想办法多增项，这样可以间接向业主收费，然后便会以最快的速度翻脸，拍拍屁股走人，同往常惯用伎俩一样，等业主发现问题时连人影都找不到。

姚保林建议，家装行业因装修工程的材料费、人工费、管理费等费用支出几乎已经透明化，业主在装修考察前期，应多去正规家装公司走走，千万不要被装修游击队的花言巧语所蒙蔽。

■记者 白娜

家装游击队新骗招

报价低，后期不断增项。例如，一般铺地砖只收一个项目费，但游击队为了多收钱，往往找借口，如说地面不平、落差大，要地面找平，再单独收一个地面找平的费用。虽然铺地砖单价看似便宜，但由于收了双重费用，实际整体费用仍然高。

提前收尾款，工程未妥善完工。工程没有做完，游击队便提前结算尾款，最后会造成网线、门锁、五金打孔等细节方面未处理，而等业主再回头要求完工时，往往找不到人，即便游击队同意再返工，也未必及时。

做表面功夫，表里不一。例如，封面使用优质板，被面板覆盖的却是劣质板材；最后两遍刷上的面漆是品牌产品，而打底的几遍漆却是普通油漆。

降低施工标准。比如在橱柜、衣柜等木制品与墙体交接面不做防潮处理；吊顶等不做防火处理；暗埋的电线不套管；防水只刷一遍等等，表面上看不出有任何区别，实际上却降低了质量标准，且在短期内很难看出问题，时间一长，毛病就会暴露出来。



美涂士漆

辉煌16年 百店惠星城

——总裁签售 拒绝“漆”骗 血战厂价

省！送！抽！免！

庆典时间：2011年11月27日 咨询电话：0731-85780477
庆典地点：美涂士漆高桥中心旗舰店（高桥建材市场21栋）

- 1、总裁限时签售，优惠升级
- 2、劲享超值套餐 升级除醛净味
- 3、清韵木器漆以上系列产品买三送一
- 4、16元 160元 1600元“要啦”特价大发售
- 5、感恩16载 一元秒杀

签到送大礼

庆典当天签到顾客送美涂士精美礼品一份，每逢16的倍数直接送格兰仕光波炉1台。

惊喜大奖·Ipad2等您来拿

凡在活动期间定单并交纳定金500元以上，凭总裁签售卡即可参加幸运大抽奖活动，中奖率100%。

特别奖（1名）：IPAD2（活动当天16:00抽取）

一等奖（2名）：海尔全自动洗衣机一台
品牌手提电脑一台

二等奖（5名）：品牌全钢豆浆机

三等奖（多名）：豪华电饭煲

幸运奖：美涂士精美礼品一份



注：本活动最终解释权归美涂士湖南营销中心所有。