

装修日记

省钱装修

60课

- 百姓装修的真实记录
- 奸商陷阱的直接曝光
- 大众经验的完备总结
- 省钱装修的最佳秘籍

搜狐焦点家居  
HOME.FOCUS.CN

主编



还在为装修不开心吗？看完这本书，你就开心了。  
防坑、防骗、防蒙，还有省钱必杀技。

搜狐焦点家居  
第二部装修日记  
重磅来袭！

于千万个网帖中精选，适合每个人的装修手册！  
历届日记大赛冠军倾情推荐！  
无数装友看后大呼遗憾，好书怎么来得这么晚！

咱装的是家，不是闹心；咱省的是钱，不是品质！

# 目录

## 第一章 选谁来装修, 装修单位PK战

第一课 自己当工长? 这个可以有!	07
第二课 选谁来装修——工队 vs 公司	22
第三课 老爸眼中的装修公司	26
第四课 装修公司之海选	30
第五课 坑爹的装修公司	33
第六课 装修公司, 无奈的选择	36
第七课 小装修队麻烦多	40

## 第二章 我的家, 我做主

第八课 “变态”的空间改造	44
第九课 新家畅想曲	48
第十课 因为爱所以爱, 为生活添一抹别样的色彩	56

## 第三章 水电问题根本就是钱的问题

第十一课 水电问题根本就是钱的问题	62
第十二课 我的水电修改心得	72
第十三课 我家的防水 DIY	77
第十四课 隐蔽工程施工跟踪纪实	80

## 第四章 装修进行时, 方方面面都是钱

第十五课 还能比我更悲催吗? 地板三次被泡	86
第十六课 家装危机攻关及权益维护	90
第十七课 我不要赔偿, 只要恢复原样	95
第十八课 边装边拆——石膏线也败家	97
第十九课 专家办的“漂亮事”——低级错误的门	100
第二十课 诉不尽腰线奢恋, 道不尽隐砖恩怨	103

第二十一课	银子堆出来的墙面	106
第二十二课	当个“水王八”，我容易吗？	109
第二十三课	您家水表在乱走吗？	111
第二十四课	邻居新房还没入住，就被淹了	113

## 第五章 装修公司不给力，受伤的总是我

第二十五课	我家的装修，工长的噩梦	116
第二十六课	装修时精心防护的下水管，怎么还没入住就堵了？	119
第二十七课	百转千回的墙面基层处理	122
第二十八课	时代不同了，还是实在不行了？	126

## 第六章 老房拆旧，拆的是银子

第二十九课	老房拆除太彻底，后继安装成难题	129
第三十课	百密一疏，“小拆改”惹出“大麻烦”	133
第三十一课	少花钱也能办大事：拆旧建新 vs 修旧如新	139
第三十二课	一波三折也没砸掉的墙	143

## 第七章 神呀，赐给我一个好工人吧！！

第三十三课	超级闹心的瓦匠活儿！	148
第三十四课	地板遭遇泡水重铺，质量与安装孰轻孰重？	155
第三十五课	无良龙套瓦工	160
第三十六课	小小面板，极品电工	163
第三十七课	精明的送货小伙子	168
第三十八课	窗户张，我的窗户呢？	171
第三十九课	准备找人动暖气的同学们往这边看了	174
第四十课	说说上天赐给我的三个好工匠	177
第四十一课	俺是河南人	183
第四十二课	说说我家瓦工万师傅	186

## 第八章 采购,斗智斗勇好惊心

第四十三课	用淘宝?太俗了!	190
第四十四课	我的瓷砖购买必杀技	194
第四十五课	搜街、购物、用工,省钱防骗全攻略	198
第四十六课	挖个铝扣板的陷阱,让你往里跳!	205
第四十七课	集成吊顶,我不得不说的故事	208
第四十八课	从买瓷砖看 MKBL 的脸	212
第四十九课	家具的波折	218
第五十课	团购空调,一波三折的砍价经历	222
第五十一课	您的智商,太高了还是太低了?	225
第五十二课	小小灯罩,隐藏了多少谎言?	229
第五十三课	你还敢相信熟人吗?	232
第五十四课	强化地板奇遇记	234
第五十五课	素未谋面的交易	237
第五十六课	我的衣柜考察之旅	240

## 第九章 有些话,想说给还没装修的你听

第五十七课	你不明他不说,谁在制造家装业的“皇帝新衣”?	245
第五十八课	有些话,想说给还没装修的你听	249
第五十九课	从装修的遗憾中总结与发现	254
第六十课	装修从吐槽开始	259

装修日记

省钱装修  
60课

- 百姓装修的真实记录
- 奸商陷阱的直接曝光
- 大众经验的完备总结
- 省钱装修的最佳秘籍



江苏凤凰科学技术出版社

试读结束：需要全本请在线购买：[www.ertongbook.com](http://www.ertongbook.com)

图书在版编目(CIP)数据

装修日记:省钱装修60课/搜狐焦点家居主编.--  
南京:江苏科学技术出版社,2014.6  
ISBN 978-7-5537-3080-6

I. ①装… II. ①搜… III. ①住宅-室内装修 IV.  
①TU767

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第081096号

## 装修日记:省钱装修60课

---

主 编 搜狐焦点家居  
项目策划 杜玉华  
责任编辑 刘屹立

---

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司  
江苏科学技术出版社  
出版社地址 南京市湖南路1号A楼,邮编:210009  
出版社网址 <http://www.pspress.cn>  
总经销 天津凤凰空间文化传媒有限公司  
总经销网址 <http://www.ifengspace.cn>  
经 销 全国新华书店  
印 刷 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

---

开 本 710mm X 1000mm 1/16  
印 张 16.5  
字 数 302 000  
版 次 2014年7月第1版  
印 次 2014年7月第1次印刷

---

标准书号 ISBN 978-7-5537-3080-6  
定 价 39.80元

---

图书如有印装质量问题,可随时向销售部调换(电话:022-87893668)。

# 目录

## 第一章 选谁来装修, 装修单位PK战

第一课 自己当工长? 这个可以有!	07
第二课 选谁来装修——工队 vs 公司	22
第三课 老爸眼中的装修公司	26
第四课 装修公司之海选	30
第五课 坑爹的装修公司	33
第六课 装修公司, 无奈的选择	36
第七课 小装修队麻烦多	40

## 第二章 我的家, 我做主

第八课 “变态”的空间改造	44
第九课 新家畅想曲	48
第十课 因为爱所以爱, 为生活添一抹别样的色彩	56

## 第三章 水电问题根本就是钱的问题

第十一课 水电问题根本就是钱的问题	62
第十二课 我的水电修改心得	72
第十三课 我家的防水 DIY	77
第十四课 隐蔽工程施工跟踪纪实	80

## 第四章 装修进行时, 方方面面都是钱

第十五课 还能比我更悲催吗? 地板三次被泡	86
第十六课 家装危机攻关及权益维护	90
第十七课 我不要赔偿, 只要恢复原样	95
第十八课 边装边拆——石膏线也败家	97
第十九课 专家办的“漂亮事”——低级错误的门	100
第二十课 诉不尽腰线奢恋, 道不尽隐砖恩怨	103

第二十一课	银子堆出来的墙面	106
第二十二课	当个“水王八”，我容易吗？	109
第二十三课	您家水表在乱走吗？	111
第二十四课	邻居新房还没入住，就被淹了	113

## 第五章 装修公司不给力，受伤的总是我

第二十五课	我家的装修，工长的噩梦	116
第二十六课	装修时精心防护的下水管，怎么还没入住就堵了？	119
第二十七课	百转千回的墙面基层处理	122
第二十八课	时代不同了，还是实在不行了？	126

## 第六章 老房拆旧，拆的是银子

第二十九课	老房拆除太彻底，后继安装成难题	129
第三十课	百密一疏，“小拆改”惹出“大麻烦”	133
第三十一课	少花钱也能办大事：拆旧建新 vs 修旧如新	139
第三十二课	一波三折也没砸掉的墙	143

## 第七章 神呀，赐给我一个好工人吧！！

第三十三课	超级闹心的瓦匠活儿！	148
第三十四课	地板遭遇泡水重铺，质量与安装孰轻孰重？	155
第三十五课	无良龙套瓦工	160
第三十六课	小小面板，极品电工	163
第三十七课	精明的送货小伙子	168
第三十八课	窗户张，我的窗户呢？	171
第三十九课	准备找人动暖气的同学们往这边看了	174
第四十课	说说上天赐给我的三个好工匠	177
第四十一课	俺是河南人	183
第四十二课	说说我家瓦工万师傅	186



## 第八章 采购,斗智斗勇好惊心

第四十三课	用淘宝?太俗了!	190
第四十四课	我的瓷砖购买必杀技	194
第四十五课	搜街、购物、用工,省钱防骗全攻略	198
第四十六课	挖个铝扣板的陷阱,让你往里跳!	205
第四十七课	集成吊顶,我不得不说的故事	208
第四十八课	从买瓷砖看 MKBL 的脸	212
第四十九课	家具的波折	218
第五十课	团购空调,一波三折的砍价经历	222
第五十一课	您的智商,太高了还是太低了?	225
第五十二课	小小灯罩,隐藏了多少谎言?	229
第五十三课	你还敢相信熟人吗?	232
第五十四课	强化地板奇遇记	234
第五十五课	素未谋面的交易	237
第五十六课	我的衣柜考察之旅	240

## 第九章 有些话,想说给还没装修的你听

第五十七课	你不明他不说,谁在制造家装业的“皇帝新衣”?	245
第五十八课	有些话,想说给还没装修的你听	249
第五十九课	从装修的遗憾中总结与发现	254
第六十课	装修从吐槽开始	259

## 第一章 选谁来装修，装修单位PK战





## 自己当工长? 这个可以有!

第一课

网名: 平民女 De 实木家装  
装大学历: 大四  
所在城市: 北京  
装修感言: 找一个好工长, 让他做半个主,  
你做半个主, 就 OK 了

**装**修是个让人头疼的问题, 装修找不到合适的工长则更让人头疼, 我在头疼了几个星期后, 做出了一个让我家所有人头疼的决定: 自己当工长!

### 第一回 投石问路, 工长难觅

乍一看这标题, 嗨, 够唬人的。是呀, 我也奇怪, 自己一直在找工长、找装修公司, 找了一圈, 倒把自己推向了工长的位置。

不过, 啥事都有前因后果, 既然工长找了一圈都没找到, 自己当了工长, 那一定有原因吧。简单原因是找不到我认为合适的人; 深层原因, 就是我要得多, 能出的人民币少; 最主要的原因, 是我要得多而且比较各色, 说得文雅一些, 是个性化的需求太多。

先说我的各色需求: (1) 砖砌橱柜; (2) 所有家具不买一件成品, 全部现场做, 而且要用传统榫卯工艺; (3) 水电改外包; (4) 暗卫变明卫; (5) 过道改衣帽间; (6) 阳台地面中间铺一条鹅卵石健身通道……

心里揣着这些要求, 我对主动上门要求合作的装修公司(工长)从不拒绝, 因

## 第一章 选谁来装修, 装修单位PK战

为这些装修公司早已在小区里排兵布阵多时, 所以一见面, 户型图、样板间、效果图、基础报价等全套资料都齐全地递到我手上, 然后就是各种优惠: 贴砖外面多少, 给咱小区的优惠价多少, 墙找平多少, 给咱小区优惠价多少, 这两天签单在这基础上再打多少折扣, 看我还犹豫, 再送拓荒保洁, 仍不心动, 那再送两把门上锁!

这样的商谈前前后后不下十家, 凡是小区施工的, 差不多都是这套程序。一般人说到最后再要点折扣也就说考虑考虑, 或是签单了。唉, 谁让咱是二般人呢? 二般人就是说下大天来, 我心里有个定海神针, 不为所动。

等一般的程序走完, 轮到我说活了。我知道自己要的东西, 但是架不住兜里的人民币不给力呀, 没有人民币力挺, 何来说话的底气? 所以咱还是用怯怯的语调问: “我想砖砌橱柜, 你们能做吗?” 对方先是惊讶: “干吗砖砌呀? 用我们家的橱柜吧, 我给你折扣多点, 保你满意!” 声调明显地上扬。

明明是我装修, 干吗要用你的东西来改变我? 遇到这样的装修公司, 我的固执劲儿就全上来了: “我还是要砖砌橱柜”。接下来就是很一般的套话: “今天就谈这些, 要不你回去再考虑考虑, 回头再联系?” 再联系的就很少了, 然后就彻底消失了。

橱柜的事让我初尝受挫滋味, 接下来最让我受挫的是现场实木家具制作。拿到新房钥匙了高兴, 做了一桌菜, 请要好的邻居两口子过来一起吃饭庆祝一下。吃饭闲谈, 装修是少不了的话题。谈到装修时, 我刚说出现场做家具的计划, 饭桌就变成了辩论会, 我是正方, 老公和邻居两口子是反方, 一对三。什么让专业的人做专业的事, 二十年前的装修才这么搞, 单位这么多人家, 还从来没有一家像我这么做装修的, 装修这事, 还是要交给装修公司, 家具就到家具市场去买云云。呵, 那顿饭吃的啥都不记得了, 只记得他们三个人的反对、辩论、规劝。

先不说装修公司如何回应, 自己家后院就先起火了: 老公一直不支持, 朋友不赞成。平心而论, 他们说的这些话都很有道理, 也都对。但是, 这些道理的成立是有条件的, 那就是人民币力挺。装修这事说简单也很简单: 想少花人民币, 就自己多费心; 想省心, 自己就多花人民币; 要求环保就要多花人民币。

对于像我这样的, 想装修又怕花人民币, 要得多, 又给得少, 这些有道理的话就成了“正确的废话”。现在想想, 也不知道自己那时候怎么那么大的犟劲, 他们的反对, 倒激起了我把这事做成的决心。

接下来, 只要能联系上的装修公司(工长), 我都主动去和他们谈。因为我这新房的面积大, 这对装修公司来说也算是大活了, 所以基本上人家也很愿意来做,



但一说到家具这块儿，就晴转阴了。有的老板就是好心规劝，有的放大话：明天我带你去我们的家具厂，你要什么样的，让他们给你做，价格绝对优惠。最后的说辞和橱柜的差不多，我都听了N多遍了。



我原以为装修公司做木工活不是难事，只要付人民币，谈好要求即可。后来发现，装修公司的木工活和我说的做家具是两回事：一般装修公司说的木工，差不多都是用来吊顶或是包垭口之类的，而真正会做榫卯传统工艺的木工，要价太高，装修公司也养不起。一方面，市场对现场做家具的需求少，考虑到场地、装修时间等限制，一般家装都是让装修公司做个简单的木工活，家具买成品或定制，所以一般家装公司也没有必要养一个高级木工；另一方面，会做榫卯结构的木工人数少，比起瓦工、电工、油工等其他工种，木工技术要求比较高，没有几年的磨炼，是无法独立完成的。从木工从业者年龄来看，年轻人不愿意学，年龄大的又不太会使用现代的电动工具，也造成了好的木工难求。

家装中，除了木工，瓦工也存在年龄断档的问题，在此，不高论产生的原因，大环境如此，我们只能接受现状。而且咱也知道自己兜里的人民币不给力，从没指望老板突然变成活雷锋，特意为我请寻一个好木工。还没等老板面露难色，我自己先不好意思了。

就这样，拿钥匙已过一个月了，整栋楼里大部分用户已开始热火朝天地施工了，我的家装一直没有进展。

### 第二回 逼上梁山, 装修充电

逼上梁山? 没有那么悲情, 也没有那么严重, 只是表达我当时处处碰壁受打击的心情。

用逼上梁山, 还有一层意思, 就是很多人用在QQ签名中的一句话: “一个人, 不逼一下自己, 根本就不知道你有多优秀……”

接下来讲讲, 自己是怎么被逼成“优秀”的。

#### 一、想省事订套餐, 遭遇装修公司倒闭

小区刚交房不久遇到一家装修公司做宣传, 而且就在小区门口有车, 可以随时看样板间。就这样, 我这个装修白丁来到了样板间, 从此也开始了装修之旅。

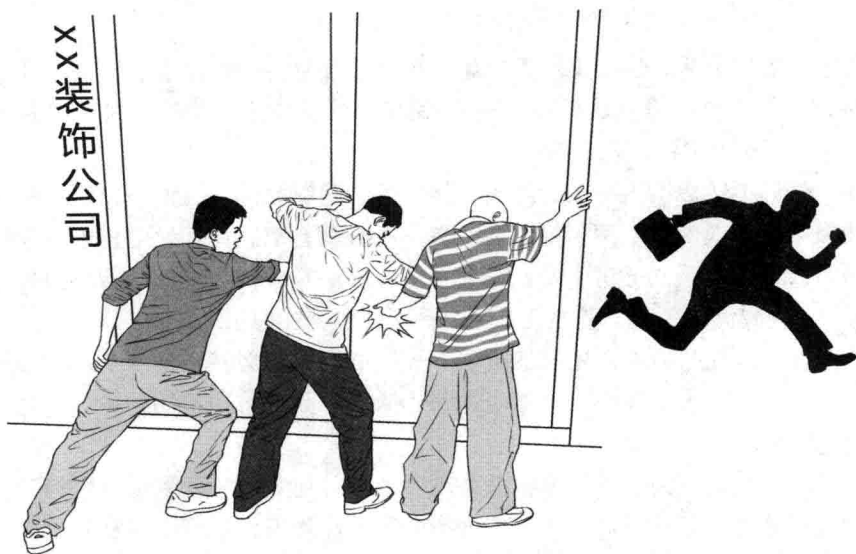
这是一家国内首家外商独资的家装公司, 主打“成品家装”的概念。等我们一到样板间, 着实给镇住了, 包括现代简约、中式、欧式、田园等八种风格 1:1 实景成品间, 看着哪种风格都好, 都想要。

我被这种装修理念所吸引, 第二天就交了装修定金800元。我订的是家装套餐, 套餐产品按照套内面积598元/平方米计价, 涵盖了家居装修中的33项内容。总价算下来, 10万左右。

晚上设计师就把相关资料发到我的电子邮箱里了, 看着一页一页的说明和工艺, 也无从说好与不好, 但当我看到有一条这样的备注时, 我觉得有些后悔交定金了。这条备注是说, 如果对备选的主材不满意, 可以换, 但往价格高的换, 只收主材的差价, 如果往低换, 除了主材的差价, 还得另收管理费, 而且如果自己到外面买主材, 也要收管理费。就这么一条备注, 我怕我以后换主材麻烦就找了个理由把这个定金给退了。

但我还是很认可这家公司的装修理念, 可以拎包入住, 尤其是我看到它的实景 1:1 的大房间, 显示公司的实力很强, 真的很心动, 还想如果不做家具还找他们来做。

生活远比电视剧还不可思议。就在拿钥匙两个多星期时, 签单的邻居们都已开工, 水电改差不多快完的时候, 遇到跟我一起签单的一个邻居, 神情慌张地走过来跟我说: “怎么办? 工长都跑了! 停工了!” 我还没有明白怎么回事呢, 他把手里的报纸递给我看, 那是当天的《京华时报》, 一看标题我傻了: 《某某装饰公司倒闭, 人去楼空, 工长、供货商追讨百万欠款》。他说他家刚交完水电改的钱, 其他的装修款交了一半, 四五万出去了。他不知道我第二天已退定金了, 他问, 你家进展得如何了? 我很尴尬, 无言以对。



粗略估计了一下，这家公司在我们小区揽了差不多四五十家装修，这种套餐很适合不想操心的年轻人，更适合那些子女工作都忙的老年人。想想这么大的公司，有这么多活，一夜之间就人去楼空，安全感再一次提到嗓子眼上。

突然发现幸运降到了自己身上，这么个大坑都给绕过去了，难不成是女人的第六感觉，还是长着后眼呢？这次又当了一次“二般人”。

## 二、靠人不如靠己，装修恶补充电

就在经历了这些事情的起起伏伏之后，我突然有了一个想法：自己当工长。

说白了，工长就是张罗事的人：需要找人，他帮你找；需要材料，他帮你买；他把活分下去，跟业主结账要钱，也就是掌管家装中的人、财、物。当然还有一个重要的作用，就是除了把活分下去，还得负责让工人把活干好。也就是说他懂得这些家装工序，并知道种种工程标准。工长一般都是从小工开始的，然后干几年，或瓦工或油工或木工在某一项做得好，积攒了口碑和人脉，就拉出去另起山头。

自己想当工长，不可能去一个施工队干个一年半载，不过，即使我想去，人家也不会要。直接经验得不到，那就从网上获取间接经验。

为自己做事就是有动力呀，tianya、sina、taobao、网易等凡是有装修论坛的网站，都是我经常上网浏览的地方，当然来的最多的还是搜狐装大论坛，一开始登录进来，感觉太多的内容，无从看起，等熟悉了，就知道装大对很多的内容进行了整理，最方便的就是装修论坛的搜索功能，带着问题搜索，都能找到相关的答案。

### 三、装修我做主, 装修理念先行

装修是个技术活, 但必须理念在先, 要么会伴着各种纠结忐忑不安。比如铲墙这事, 你看了资料说应该铲, 可邻居家里装修又能说出不铲的理由, 你不想铲, 装修公司又劝说铲。怎么办?

这个时候不妨跳出该不该的圈子, 换一种思路去思考: 有没有以后换房的考虑。如果一居想换两居, 两居换三居, 那就能省就省吧, 反正铲了也不一定说墙面不出裂纹; 如果装修的房子要长期住下去, 那一定要铲, 就算以后出现裂纹, 至少买个心里踏实, 说白了就是花钱买个踏实, 装修就是花钱的事。

再比如: 地面是铺砖好还是铺板好? 这样的问题答案肯定是两个: 铺砖好! 铺地板好! 又等于没有答案。纠结于这个本来就不是二选一的问题中, 永远得不到你要的答案。

这个时候跳出圈来思考, 答案就是唯一的了。比如, 考虑到过几年再装修, 那一定选择地板, 因为铺砖二次装修太麻烦了。比如考虑到家的舒适度, 那一定是地板, 砖怎么铺都达不到地板的效果。而如果考虑到怕水、好擦地等情况, 那就是砖。

家装理念要有所创新。很多看似一贯的说法, 随着材料工艺技术的改进, 都发生了变化, 人们的生活习惯也发生了很大的变化, 所以家装理念还是有所创新。

比如“客厅铺砖卧室铺地板”, 理由是客人来了免得换鞋, 打理起来方便。这种说法放在80年代, 很充足。但现在除非上门送礼的, 一般朋友很少来家串门了, 大家聚会的地方是餐馆、外出旅游。再者, 即便来客人朋友, 一年365天, 能来上两三次, 谁能为这两三次放弃其余363天? 当然, 如果你就觉得喜欢这样, 也是不错的选择。

再比如“北方不适合竹地板, 因为竹地板容易变形和开裂。”还是这句话, 这种说法放在二十年前, 应该成立, 但现在竹地板的工艺、技术都有了很大的改进, 如果北方不适合铺, 那竹地板主要销往欧美、日本, 这些漂洋过海的地板, 就不怕裂不怕变形? 老外就愿意用变形和开裂的地板?

## 第三回 自当工长, 招兵买马

### 一、找装修公司和找工长, 背后你所不知道的事

装修的经典语录: 省钱不省心, 省心不省钱, 环保意味着价高。套用这句经

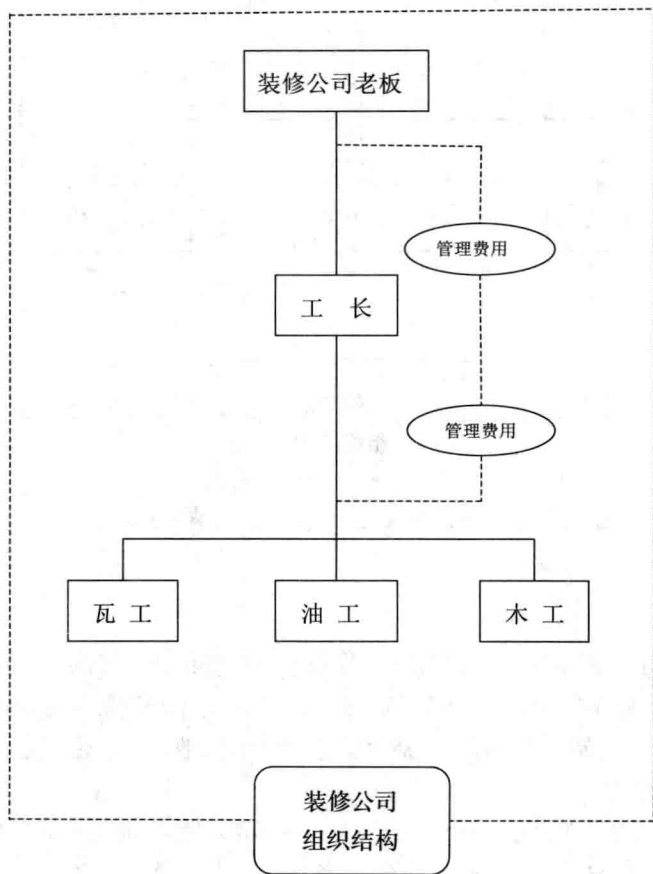




典的话，找装修公司省心，因为装修公司有完备的工艺流程、管理体系及售后服务，口袋里有足够的钱而且想精装，那最好找装修公司，毕竟有专业设计师、有监工的、有售后的。选择工长、监工比较麻烦且采购材料方面不放心，有可能有纠纷就卷钱走人。找工长不省心，但省钱，能省20%~30%的费用。

网上很多装修公司和工长的利弊分析，看得多了，明白是明白了，但轮到自己决定的时候，还是纠结，不知到底哪种方式好。

通过组织结构图可以很直白地对这两种方式进行比较：



图解：从这个图中可以看出，从公司到工长，会产生一个管理费用，从工长到工人，又会产生一个管理费用。