

搜狐家居
home.sohu.com



主编



装修前 不看会哭的 50堂课

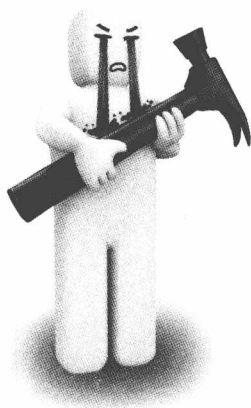


YZLI0890146163

买个房子不容易
装修出错你伤不起!



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House



装修前 不看会哭的 50堂课



搜狐家居·搜狐焦点装修大学 主编



YZLI0890146163



当代中国出版社
Contemporary China Publishing House

图书在版编目 (CIP) 数据

装修前不看会哭的50堂课 / 搜狐家居 搜狐焦点装修大学主编
—北京: 当代中国出版社, 2011.7
ISBN 978-7-5154-0020-4

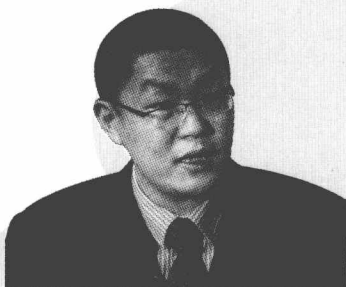
I. ①装… II. ①搜… ②搜… III. ①住宅—室内装修—基本知识 IV. ①TU767

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第129472号

出版人 周一
项目策划 彭晓蓝 邱 然
责任编辑 彭晓蓝
责任校对 杜英娟
特邀编辑 戴 蓓 裴梅燕
营销编辑 郭佳音
装帧设计 古 手 叶丽华
出版发行 当代中国出版社
地 址 北京市地安门西大街旌勇里8号
网 址 <http://www.ddzg.net> 邮箱: sunflower228@yeah.net
邮政编码 100009
编 辑 部 (010)66572353
网络发行 (010)66572353
地面发行 (0431)89580026 89580028 传真: (0431)89580027
印 刷 三河市耀德印务有限公司
开 本 715×960 毫米 1/16
印 张 16.5 印张 插图48幅 140千字
版 次 2012年1月第1版
印 次 2012年1月第1次印刷
定 价 36.00元

版权所有, 翻版必究; 如有印装质量问题, 请拨打 (010) 66572159 转出版部。

推荐序

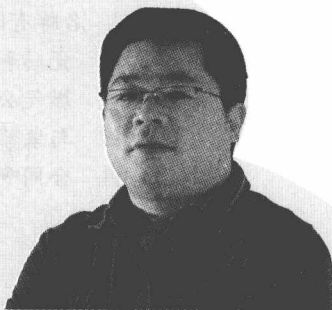


曾伏虎

搜狐焦点网总经理
搜狐焦点装修大学名誉校长

在过去的十年中，互联网已从最初的信息获取工具变成了一种生活方式，搜狐家居—焦点装修大学对广大网友的影响，也早已从线上延伸到线下，这本《装修前不看会哭的50堂课》便是又一次证明。装修对每个家庭都是高风险、高投入的大工程，既是体力活也是脑力活，而在本书中，搜狐家居装修达人将为你现身说法，嬉笑怒骂皆成文章，让你在装修过程中烦恼少一点，快乐多一点。

比尔·盖茨在十年前说，人们高估了网络在这两年的影响力，却低估了它在十年后的影响力。搜狐焦点大学十年中亲身参与到网络带给人们家居生活变革的大潮中，让我们在高房价的当下，在大时代里过我们的小日子，而这套汇集了网友超强智慧的书你不能错过！



何民虎

搜狐家居网总经理
搜狐焦点装修大学名誉校长



目录

Contents

第1章 家装市场迷雾多 / 1

- 第1课 我是一只待宰的羔羊，轻轻依偎在JS身旁/2
- 第2课 设计师带着买建材，忽悠谁呢？ /7
- 第3课 忍无可忍无须再忍，怒炒装修队/12
- 第4课 下定金时你是神，退定金时你要拜神/19
- 第5课 这年头，装修师傅也在找枪手/24
- 第6课 你们的时间是金钱，我的心血如粪土/29
- 第7课 找装修队验房，如同拿着孩子去套狼/32
- 第8课 史上最强悍的验房葵花宝典/37
- 第9课 名牌有时候也是浮云/49
- 第10课 瓷砖和壁纸，不同批次有色差/54
- 第11课 燃气公司的哑巴亏，不得不吃/57
- 第12课 与装修公司签合同，先看“八字”合不合/60
- 第13课 合同啊合同，先“合”才能“同”/65

第2章 流程预算，你懂的？ / 75

- 第14课 好悲催，流程失误，我家停工一个月了/76
- 第15课 先装木门还是先装地板？这是个问题/81
- 第16课 木老大、瓦老二、油老三，谁脏谁先上/86



- 第17课 要装空调了，孔还没打好/91
- 第18课 油烟机不早装，恨意绵绵无绝期/94
- 第19课 签三万，花五万？/98
- 第20课 真的要将砍价进行到底？/103
- 第21课 节假日优惠多？/106
- 第22课 装修会花钱，才是大本事/112

第3章 “黄大锤”乱拆，“瞎师傅”乱装/117

- 第23课 拆旧原来是可以不给钱的！/118
- 第24课 山寨砸墙记/120
- 第25课 地面找平不太平/123
- 第26课 自流平，专业施工很重要/126
- 第27课 暖气挑选黑洞多/132
- 第28课 地板狂躁记/136
- 第29课 瓷砖为啥总空鼓？/141
- 第30课 我家的烟道，总请来了别人家的炊烟/146
- 第31课 一抬头，就看见那条压死人的假梁/152

第4章 水电改造都是学问/155

- 第32课 全单元大停电真的是我干的！/156
- 第33课 山寨改电，祸害无穷啊！/160
- 第34课 最杯具的三水漫金山！/164
- 第35课 如果还装修，我家的插座要这么做/168

第5章 细节给力，效果才满意/173

- 第36课 开放式厨房，想说爱你不容易/174
- 第37课 我为灯狂/177

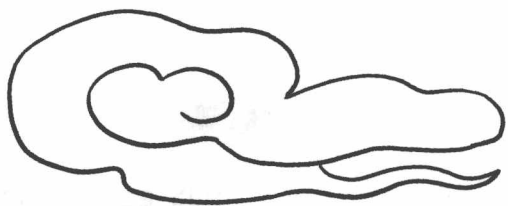
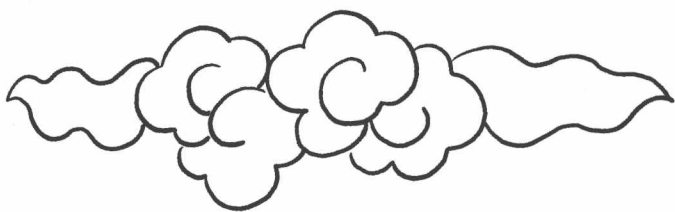
- 第38课 马桶是个大问题/183
- 第39课 要省钱也千万别省在地漏上/186
- 第40课 夏天装修惊悚多/189
- 第41课 看得见风景的书房/192

第6章 有个好心态，什么都能Hold得住！/197

- 第42课 搞个装修竟然离了婚！/198
- 第43课 我的地盘我做主？/204
- 第44课 装修吵架为哪般？/209
- 第45课 花钱前松后紧，干劲前紧后松/215
- 第46课 神啊，请赐我一个好邻居吧！/221
- 第47课 装修让我更了解自己了/225
- 第48课 学会接受遗憾/228
- 第49课 学会与工人相处/231
- 第50课 装修前的108问/238

附录一 搜狐家居简介/250

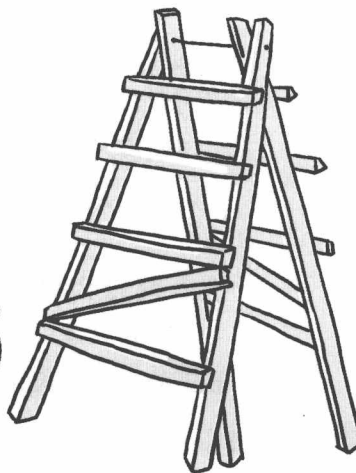
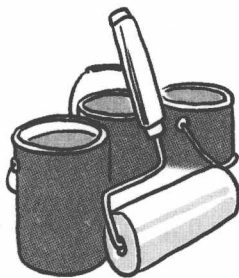
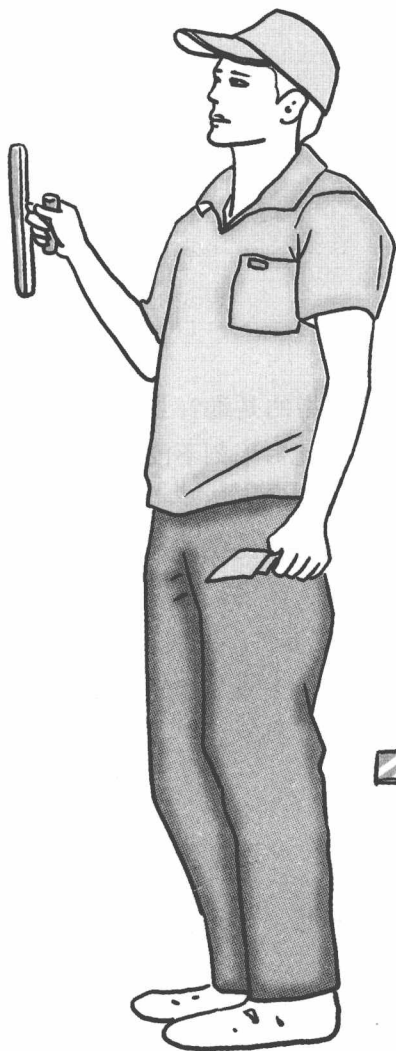
附录二 搜狐焦点装修大学简介/251



第1章

家装市场迷雾多

想装修吗？你不光要练就一双火眼金睛，能识别假冒伪劣，还要有敏捷的思维、强壮的体魄及坚忍的毅力，以便与奸商较量，与施工队周旋。若不精通装修十八般武艺，人家闭着眼睛给你挖个坑，你肯定大睁着两眼往里跳。





第1课

我是一只待宰的羔羊， 轻轻依偎在JS身旁

网名：不小不
所在地：北京
装修大学学历：博士

什么是JS

首先我给准备装修的各位同学扫扫盲：标题里的JS到底指的是谁？当然，如果你已经踏进装修的深渊，你肯定能够认出他们，他们无时无刻不围在你身边，逮着机会，就咬你一口。

JS就是“奸商”一词汉语拼音的简写（Jian Shang）。是谁在网络盘古开天的年代里第一个使用了JS，似乎已不太容易考证。不管这个人是谁，有一点可以肯定，他一定是来自于我们千千万万群众之中，而且深受其害。

装修之路，路漫漫其修远兮，JS上下而求索，索得一个是一个。我的装修日记，说白了就是与JS的斗法记，且听我娓娓道来，与各位装修的同学共勉之。

披着装修公司皮毛的游击队

本人只是一工薪阶层，说得好听点儿就是小白领，但如今小白领的日子最难熬，省吃俭用十几年，买个房一夜回到解放前。所以一开始，我为了图



一个便宜，本来是通过中间人找了一个所谓的南方装修队来给我家做装修，这应该就是大家传说中的游击队，但还没开始，就被装修大学的前辈网友们给否了。说实在的，我也是夜夜做噩梦。为了省些银子，真是战战兢兢，惶惶恐恐，肝都是颤的，容易吗我。于是，闭关作了几天的思想斗争，工头来的电话，不接。翻来覆去地考虑，最后还是接纳前辈们的意见，把谈的那个游击队给pass掉了。因为以目前自己修炼的这点造化，恐怕整不住奸诈的工头。人家闭着眼睛给我挖个坑，我大睁着两眼肯定往里跳。我服还不行吗？

于是又从头开始，一家一家装修公司跑去谈。最后，在一个所谓全国连锁的装修公司，跟一个到现在我也没有搞清楚到底是设计师还是市场部的人谈了又谈。这个人姓刘，我们就叫他刘三吧。感觉顶多也就是20岁出头。我按照所谓他们公司的报价，让他大概搂了个预算。哎呦喂，疼得我直嘬牙花子。下刀也忒狠了，这是不准备让人活了吧？！我立马起身告辞。刘三送我出门，看看四周无人，把我拉到一边说道：“大哥，这样吧，看咱们年纪差不多，脾气也挺投缘的。你要是真想做，咱们绕过公司，私下里我给你做。用的人，用的料，还都是公司的。这样可以省下原本要交给公司的管理费，可以给你打八折。”

八折？！如果是3万，就能省出6000来，还是很有诱惑力的。我的心又动了。算算，如果真能以八折的价格享受他们公司的标准，还是蛮不错的。就这样，我上了JS的贼船了。

刘三说，公司里正式的合同他偷不出来，要不手写一个算了。我说，不用不用。拿出从装修大学down来的合同给他。他看过之后，只对合同里规定的付款方式有争议。合同的付款是根据做工的进度给的。他不同意，说他们公司里的付款都是开工前先付65%，中期付30%，尾期付5%。

我心里一嘀咕，还没干就让我付65%，如果活干得不好，想炒都炒不掉，那怎么行？再谈！最后谈判的结果，是把他第一次的65%分成35%和30%两次来付。

再有一项，扣工程款的5%作为保修期间的押金，他死活不同意，最后谈到扣1%都不成。这帮孙子，这不是从开始就预备着不给我保修吗？险恶之心也太赤裸裸了吧！我也不退让，谈了又谈。掰开了揉碎了讲道理摆事实，他



们就是不同意。得，为了图人家这个八折，我忍。此项从合同里取消。

真不知道，龙永图当年那WTO是怎么谈出来的。

一开工就让我吐血了

刘三找来一个叫郑四的工头，据说这个人在他们公司里入了几万的股，还是什么所谓的项目经理。看着同样也是年纪轻轻，安徽人。说是自己17岁就出来做这个行当了。刘三对我说：“给你出个效果图吧。”我摇摇头：

“还是给国家节省些纸吧。”从网上或是从哪里找一个快被打烂的效果图搪塞有什么意义。自己的事情，自己不费心，还能指望谁给你费心。

刘三腼腆地说：“要不先把钱交一下吧，明天让他们买料进场。”于是我递给他厚厚一摞血汗钱，整整4000元。他递给我一张收条，字如我的字一样，歪歪扭扭，如被狗啃过一般。自此，我一脚就踏上正式装修的历程，心情用现在的话说，很忐忑。

两天之后我急急跑去看我开始装修的房子，一进门就愣住了。房子中间堆放着水泥和沙，两个人正在满屋打腻子。我记得大家每一个人都说，装修的第一步是做水电改造来着。为何到我家，这个程序就变了呢？一时想不起铲墙、打腻子、刷漆，应是正常的第几步来着。上网不学习，出门徒伤悲呀！

我告诉他们，电路改造，还要在墙上开槽的。他们说，不怕，不怕，到时再糊，再打腻子。我当场吐血。这就是真实的装修吗？一抬头看见屋顶也都被铲了，血又吐了。本来开发商已经都把墙面处理好了的，听他们说上的防磁涂料，看着挺白，摸着挺光，要不是为了把墙刷成彩色，我可是真不舍得刮掉。我曾经告诉工头郑四，墙四壁用多乐士2代五合一刷成彩色，屋顶还是白色，就不用动了。结果他们还是把顶给铲掉了，将来再刷成白色，这不是吃饱了撑的吗？本来就是白色，铲了，打腻子，再刷成白色，丫没事儿来这儿糟践我的钱玩儿！我跑到卫生间，看见他们把我的水管都给锯了。眼前一黑，一头栽倒。明明告诉他，水路改造，只要把对面墙上的热水管引过来就行。他却……这是把我所有的水管改暗管，光此一项，张嘴就是再加3000大洋。

手起刀落，他们这是要把我剁了，看这意思。

于是我急call工头郑四速到工地，脸色铁青对工头说：“看这里，看这



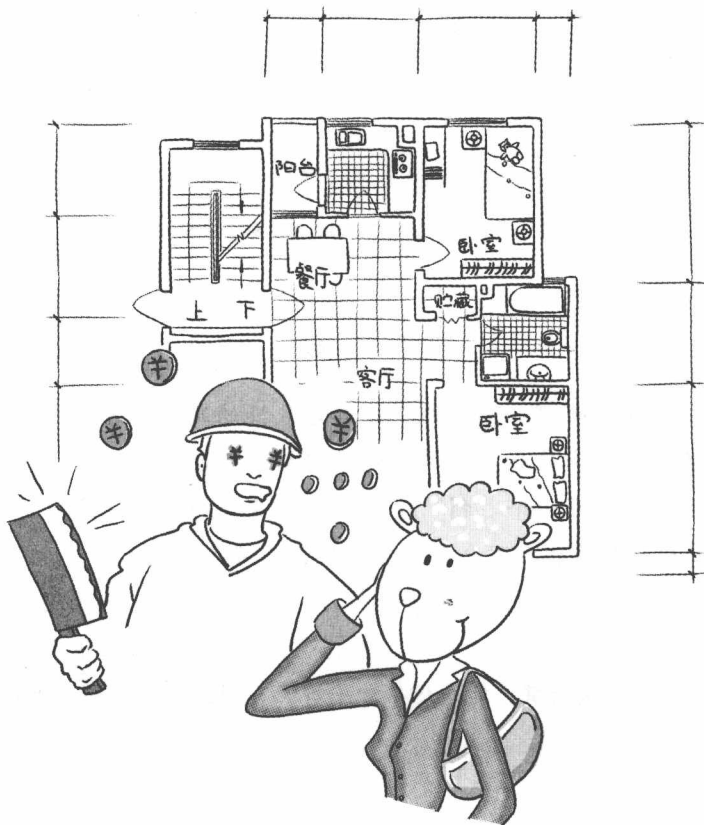
里，看这里……要照你们这个造法，造价还得翻几番啊？到时把我论斤上称卖了，也付不起你们的工程款！”工头却从容自如，说：“按照施工方法，屋顶是必须刮掉重新做的，这个属于施工工艺要求。”这一句话就把我噎住了。晚上躺床上想了一夜，也想不明白：原本就是白色，为嘛要刮掉再重新刷白色啊？你看，这就是笨人的悲哀。

至于水管，郑四说，如果不想走暗管，他就把水管恢复原样。这不是强奸未遂改脱裤子放屁吗？我从此要在自己左脸刺青“处处小心”，在自己右脸刺青“时时警惕”，额头上刺青“斗天，斗地，斗JS”，哼！

电路改造又割去一大块肉

工人打完两边腻子后，房子就扔在那里了。我闻了闻，腻子没有刺鼻的味道，应该不会是传说中的毒腻子了吧！心里像是撞了大运一般高兴。

漆工刚唱罢，电工又登场了。这时我才发现房子的变态之处：小区里





所有的房子都没有预埋有线电视的管子，得自己打眼把有线电视的线从门头甩出来，然后自己在房间里想办法走有线电视的线。我的房子是地暖，地上是不能开槽了，只能从墙上开槽转，这东西南北四面墙都得转一遭才能过来，这得多大的工程量，多少钱啊！有的人家地上是铺瓷砖的，可以直接把有线电视的线糊到水泥里，再放到瓷砖下面走过去。可是我铺复合地板，想把线直接从地上过都不能。还有，一入门的开关，听说过，没见过，离门有两万五千里呀，这开槽接线又得增加多少米呀？电工蹲在地上想了半天，发现宽带线用的是八根线的那种，其中两根直接连电话了。这样，原来房间墙里预留下的电话管就空弃了。请示物业，有线电视的线从电话管里跑可不可以，他们说需要请示领导。我倒是明白了，开发商才是最大的JS！

想到电路改造又无端割去我一大块肉，心又开始疼了。

电工开槽时，大体横平竖直，而且转角都用了弯头。我大肆赞扬，表扬得电工脸都红了。没办法，被现实打击的，我的要求和标准已经越来越低了。不乞求能做好，只要做得基本符合要求，我就满意得找不着北了。

装修就是这样，任凭你开始雄心万丈，意气奋发，斗志昂扬，不等装了一圈下来，什么都会被磨掉的，一心只盼着早点结束，早点收场，什么想法也都没有了。

所以对那些战斗到装修最后的人们，我们应该致以最高的敬意。你是天，你是地，你是装友之中的神话，you are my super starrrrrrr。

课堂：

1. 目前家装市场可谓云遮雾绕，刚开始装修的同学很容易就被弄晕了。像刘三这样属于正规家装公司，却绕开公司私下承包接活的情况屡见不鲜。究其原委，还是绕不开一个“利”字。虽然从业主的角度看是打折便宜了，但其实刘三所得的利益比按照公司正规程序要多得多。

2. 家装公司员工私下揽活属于违规行为，既然是违规，出了问题就不能有效寻求相关法律的保护。对业主而言，选择这样的方式是存在很大风险的。除非同学们已经练就三头六臂，能与JS斗智斗勇，否则还是不要轻易涉险。



第2课

设计师带着买建材， 忽悠谁呢？

网名：不小不
所在地：北京
装修大学学历：博士

活雷锋陪我挑瓷砖

按照刘三他们设计的装修步骤，墙打完腻子，电路改造完，下面就要贴瓷砖了。贴瓷砖只涉及到卫生间、厨房和阳台，可是卫生间的水路改造还没有做。几天下来，我的整个感觉是，他们中间哪个工人没事可做了，就派到我家做工。这样吊儿郎当的态度，我也就睁一只眼闭一只眼了。

但在某些事情上，刘三对我却是分外热情的。比如他格外关心我家的橱柜、室内门、地板、瓷砖等建材置备得怎么样了。春天可是装修的旺季，但他都能放下自己工作上的事情，一天约我个十次八次的，铺下身子来陪着我逛建材市场。哥长哥短地叫着，这个也不错那个也挺好地介绍着。一下子对我这么好，一时搞得我也转不过弯来，心里诚惶诚恐，忍不住内疚起来，心想刘三真是活雷锋。

但这种激情持续汹涌澎湃的热情，慢慢地把我吓住了。这不会是设个什么局，下个什么套吧？大凡JS是无利不起早的。刘三这么卖力应该是跳不出



利这个小圈圈的。他又想从我身上捞什么好处呢？他又会如何从我身上捞到好处呢？自此我又偷偷多了个心眼。可是有时我也很矛盾，万一刘三这真是为人民服务，咱这样该多伤人家的心啊，那样自己可就是千古罪人了。

眼看着马上就要贴瓷砖了，刘三一边拼命地约我去看瓷砖，一边拼命地打探我欲选择什么牌子的瓷砖。我一开始说感觉亚细亚、诺贝尔的不错。他马上说，亚细亚、诺贝尔确实不错，哪里哪里有家店，不如我们一起去看看吧。

我支支吾吾地说：“算了算账，太贵了，我买不起。我现在感觉蒙娜丽莎、马可波罗的应该不错。”他又迫切地说：“蒙娜丽莎、马可波罗确实不错，中档砖，品牌好，我知道有家店，你什么时间来，我们一起去看看。”我说：“好啊好啊，没问题，等我一腾出时间就立马跟你去看。”

我趁热打铁，说：“你看，我现在要急需买瓷砖，本来答应现在给你们





付第二次工程款30%，我实在是有些困难了。付给你们，我就又一时凑不起银子买瓷砖了。”刘三慷慨地说：“没事，没事，你还是先买瓷砖吧，总不能窝了工不是，我们的工程款可以缓一缓。”

贪小便宜吃大亏，看来真理不但针对羔羊，同样也针对JS。不趁着这个机会给他开条件，还啥时开条件啊。我的心里于是更有些底了，他这是打着我的算盘呢！

横眉冷笑看猫腻

虽然我笨，可在千万JS里面也难保不碰见一两个笨的。刘三这样的笨JS就被我碰见一个，热情得也忒直接了，明晃晃的刀子也不遮掩一下。但是我偏忍着，不指明他的猫腻，看他如何表演。这叫大智若愚，就是揣着明白装糊涂。

我抽空自己跑去看瓷砖。出门的时候天还阴沉着，可是还没等走到建材城，大雨就瓢泼而下，整个把我浇个落汤鸡。推开店铺的门，错愕的销售小姐个个感动得热泪盈眶。卖了多少年瓷砖了，还没见过如此偏执逛砖的人。我转来转去，最后看中了欧神诺的厨房砖和圣德保的卫生间用砖，分别要了他们的名片，并让他们把最低价格和 Related 型号写到名片上。

第二天，刘三又打电话催促一起去订砖。我说，蒙娜丽莎、马可波罗的我逛了逛，价格大体可以，可是样子都不是太满意。我又看好欧神诺、圣德保的砖了，感觉不错，并且故意说道，欧神诺店在哪里哪里，圣德保的店又在哪里哪里。撂下电话，刘三一会儿就又打进来说：“砖是好砖，挺有眼光，我们什么时间去看？”我矜持地犹豫着说：“要不两个小时后，在门口见面吧。”

刘三在城东南角，这两个店在城西北角。大大的太阳顶头照，刘三同志骑个木兰，够他跑一会儿，我正好冷眼看看他们有什么猫腻耍。没想到，刘三倒是跑得不慢，估计把脚踩到油箱里咬着牙跑，到得比我还早。我还在路上，他已经是急不可耐地打电话催了。

首先我们一起进到圣德保家的店里，销售小姐愣了愣问我：“你是不是昨天来看过？”我说：“是啊是啊。”就径自踱到一边去看砖。于是销售



小姐、老板、刘三三个人悄悄在一个角落里用力压低了嗓子急切地讨论着什么。我故意装作没听见也没看见，躲在一边看砖。

不一会儿他们过来，刘三拼命介绍这个砖怎么怎么好。此时，要是不知情的进来，肯定还以为他是卖瓷砖的，打死都不会信他是我的所谓设计师。我顺水推舟，频频点头，嗯，不错不错。接着他们又是给我算用量，又是给我算片数。一个人还拿出单子，摁住就开。被我拦住说：“你们等等，还没说最关键的问题呢，价格呢？！”

他们犹犹豫豫扭扭捏捏地说：“当然给你算最低价，上墙砖12块5毛，下墙砖13块钱。”我二话不说，夹起包就要出门。老板痛哭流涕，死死抱住我的大腿。此时我心头的怒火腾腾地压不住，脸色铁青，对着老板怒目而斥：

“你丫挺的价儿还有个准儿吗？昨天来还一个价，今儿我带着钱来，价儿就涨了，是不是不想卖给我还是怎么着？生意做得也忒不厚道了吧？！”训得那个真解气啊！老板耷拉着眼睛，不吭气。刘三在一边晾着，脸红脖子粗。最后还是以昨天说的价格定下来，上下墙砖都是12块钱。两种砖合起来就给我涨了一块五，不知道刘三从里面能抽出来多少。出了店门，我亲昵地搂着刘三的脖子，装作掏心窝子般诚恳地说：“这帮王八蛋，都不是好东西，生个儿子没屁眼，全家死光光。”一边恨直直地说着，一边仔细观察刘三脸上的表情。

事后想想，房子还没有装修完，我好像也已经变得如JS一般奸诈了。不但故意看人家出丑，还指桑骂槐，含沙射影。人的性格，真的如传言一样，是可以互相传染的吗？

到了欧神诺店，我故意跟紧刘三不让他们有单独相处的机会，不过那里的销售小姐还是认出来我昨天曾经来看过砖，我冒雨逛店给他们留下的印象太深了。昨天说好的每平60元的砖，今天就给我涨到每平80元了。一个比一个黑！每平涨20元，30平就是600元钱了。刘三人不高，胃口倒是不小。这正好栽在我的枪口下，又把他们列队挨个像训孙子一样训了一遍。出了门，刘三就像霜打的茄子，蔫了。说公司里还有事，他要先走了。我一脸纯情地说：“一会儿砖送过去了，你还帮我验验砖吗？”他说，行行行，跨上木兰就要跑。我过去握握他的手，关心地叮嘱道：“路上慢点，当心车。”