

时尚家居新概念

杨海娥 编著

中国林业出版社

《时尚家居新概念》编委会

主编 杨海娥

编委 王增松 张仁达 周 军 叶 迟
王同光 金海华 陈兆明 文 军
王新娟 李迅若 江丽云 孔 成

内容提要

选购一套满意的居室，构建一个无比温馨的安乐窝。是每一个家庭关注的焦点。

本书共分八章。分别从选购家居；设计家居；装饰装修家居；美化家居等几个方面来阐述怎样才能拥有一个理想的家庭居室。

本书通俗易懂，涉及生活热点和新潮。实不失一本有价值的家居选购、装饰装修的参考书。

前 言

当前，人们的生活水平日益提高，吃已经不再是简单意义上的填饱肚皮，而是被赋予了更多的内涵，例如，吃要讲科学性、讲营养搭配等等，作为普通老百姓，则最为关心的是如何吃才算科学，如何才能吃出健康，这个话题。

本书围绕怎样吃出健康这一人们最为关心的话题，我们组织了众多的营养学家、美食家共同进行了本书；从饮食与营养、科学用餐、新奇的健康饮食、食疗与保健、油盐酱醋与饮食这五个方面进行了全面的、系统的论述。读者通过阅读本书，定会学到许多关于吃的更科学的方法。

由于作者水平及能力有限，如书中出现错误和不足之处，望广大专家读者批评、赐教！

编 者

2002.10

目 录

第一章 寻找安乐窝	1
第一节 房源信息	1
向亲友熟人询问	1
留意售楼广告	1
直接找开发商接洽	3
通过中介机构或经纪人代理	3
光顾交易所和房展会	4
第二节 住宅环境	5
看规划	5
看区内绿化	6
看楼盘的疏密度	6
看环保	7
看交通	7
看基础设施	8
看配套	8
看治安情况	9
看邻居	9
第三节 现房与期房	9
什么是现房	9
购买现房的优缺点	9
如何选现房	10
买期房要学会五看	10
购买现房的 7 个要点	11
什么是期房	11
谨慎签署期房购房协议	11
购买期房注意事项	12
买期房注意四种风险	14
购买期房的利与弊	14
购买期房十技巧	15

期房应注意的法律问题	16
第四节 购房名词术语	18
复式住宅	18
跃层式住宅	18
住宅的开间	18
住宅的层高和净高	18
户室比	19
住宅的进深	19
住房公积金	19
按揭	20
个人住房抵押贷款	20
个人住房担保贷款	20
契税	20
印花税	20
产权置换	20
使用面积	21
居住面积	21
房地产产权	21
房地产产权登记	21
物业管理	21
物管维修基金	22
智能化社区	22
公证	22
步行社区	23
共享空间	23
SOHO（家庭办公）	23
健康住宅	23
绿化率	24
变频供水	24
壁挂式燃气采暖炉	25
外飘窗	25
中空玻璃	25

会所	25
第五节 购房价格谈判技巧	25
谈价前要先做准备	26
谈价要把握最佳时机	26
购房砍价八策和十一招	27
第六节 购房款支付形式	30
付款方式的选择	30
怎样申请贷款购房	33
贷款购房的风险及防范	40
工薪家庭购房付款	42
第七节 购房合同签订	44
购房合同范本能较为公正地保护双方当事人的权益	45
商品房购销合同的法律依据	45
消费者一定要签订补充合同	46
签订合同的前期准备工作	46
购房时最好聘请律师	47
重视合同的谈判过程	47
补充合同应签订的具体内容	48
监督合同的履行	51
第八节 房产证办理	51
办证的受理部门及期限	52
办理房地产权证的程序	52
避免无法办证的商品房买卖	53
办理房地产权证须提交的证件	53
办理房地产权证需缴纳的税费	54
第二章 装饰装修新概念	55
第一节 装饰装修新观念	55
绿色住宅的发展趋势与标准	55
家居装饰的艺术	56
装修：安全比美更重要	57
第二节 室内装饰风格	60
室内空间的陈设	60

家庭装修不是越豪华越好	60
现代家居装修的几种格调	61
第三节 禁区与误区	62
家庭装修的禁忌	62
室内装饰设计的误区	63
第三章 装饰装修准备	65
第一节 自我准备	65
收集房况资料	65
制定长远计划	65
解决实际问题	65
选择家装公司	67
选择装修模式	68
家居设计的费用	68
避免预算陷阱	68
自己编审预算	69
签订合同	70
学会自我保护	71
第二节 监理知识	73
家庭装修监理	73
为何要请监理	74
监理不是独立的	75
监理公司收费标准	75
第四章 家居装修设计	76
第一节 设计的初步知识	76
设计的目的	76
家居设计包含的内容	76
室内设计的要素	77
选择可靠的家装设计师	78
与设计师的沟通	78
配合设计师的工作	79
自己当家庭设计师	82
自我设计的好处与不足	84

家居设计平面、立面、剖面的绘画要求	84
家居效果图的绘制要求	85
第二节 室内家居的布局	87
室内空间的概念	87
充分利用室内空间	88
调整室内空间的方式	88
合理利用小空间	90
室内小空间的情趣	90
家居布置宜简不宜繁	91
客厅的布置	91
卧室的布置	92
书房的布置	93
餐厅的设计与布置	94
现代化厨房应具备的条件	97
阳台的设计与布置	98
玄关的设计与布置	100
卫生间的布置	101
家居办公室的布置	102
儿童房间的布置	104
老年人居室的布置	105
新婚房的布置	106
新潮浪漫屋的布置	106
新潮活泼型居室的布置	107
两口之家的房间布局	107
三口之家的房间布局	109
布置不同风格的房间	109
布置“和式房屋”	110
布置中国古典园林式厅堂	111
布置家庭电脑	112
门是家居装修的重要部分	113
如何让你的斗室变大	114
走廊装饰四方法	116

让家有一种曲线美	117
家居巧布“电”	117
第五章 装饰装修实施	120
第一节 家居装饰与色彩	120
色彩对家居装修装饰的作用	120
为家选个好色彩	121
色彩的三要素	124
色彩的对比	124
色彩的调和	125
室内的色彩的运用	126
室内装饰织物的色彩设计	128
家居装饰色彩的和谐化	129
常见色彩的视觉反应	129
色彩带给人的心理感觉	130
第二节 家装中的“环保”	132
有限环保	132
环保材料和环保型材料	132
环保的经济代价	132
装修污染对身体的危害	133
居室中最大的污染源——甲醛	135
装修的污染	137
利用花卉清除居室装修污染	139
家居声音环境同样讲绿色	140
第三节 施工的具体内容	142
施工队伍的责任	142
设计时的安全、防盗及卫生要求	143
装修不可以随便拆墙	144
泥水施工应注意的问题	144
大理石板地面如何铺设	145
护墙板的施工	146
铝合金门窗安装会出现的质量问题	147
衣柜收口的处理	147

挂镜线施工应注意的问题	148
拼花木地板的施工	148
硬质纤维板地面的施工	149
装饰纸涂塑地面施工	149
卫生间装修常见的施工问题	150
油漆施工会出现的质量问题	150
木质表面涂饰的施工	151
金属表面涂刷油的施工	152
第六章 材料选择与制作	153
第一节 装饰装修材料的选择	153
选购适合的家具	153
时尚家具的选择	154
木质家具的选购	155
金属家具的选购	156
沙发的选购	156
床的选购	157
餐桌的选购	157
灯具的选择	157
盆栽容器的选择	158
窗帘如画	159
壁纸的选择	160
壁饰的选择	161
靠垫的选择	162
羊毛地毯的选择	163
装修用玻璃制品的选用	164
厨房台面的材料选择	165
厨房水槽的选购	166
厨具的选购	167
水龙头的挑选	168
陶瓷卫生洁具的选用	168
不同材料门的选择	169
门柄、门锁等物件的选择	171

选用瓷砖应注意的问题	172
大理石和花岗石的不同	173
强化木地板的选购	174
复合木地板的选购	174
踢脚板的选购	175
常见的装饰面板	175
胶合板的选购	176
家装用龙骨的选购	176
家用小五金的购买	177
电施工材料的选购	178
装饰涂料选择	178
乳胶漆的鉴别	179
水泥的选购	179
第二节 装饰材料的制作	180
布制单层单杆窗帘	180
用布制作单层半窗帘	180
布制向上拉启的窗帘	181
怎样用布制作板式窗帘	182
制作一般床罩	182
制作嵌线三面皱边床罩和荷叶边床罩	183
布制皱花面三面床罩	183
制作单棉二合一床罩	184
制作和铺设桌布	185
布制沙发套	187
布制靠垫	189
布制地毯	193
布制钢琴罩和艺术壁挂	194
制作干花	195
第七章 验收与后续工作	197
第一节 质量标准	197
涂料工程的质量标准	197
裱糊工程的质量标准	199

抹灰工程的质量标准	199
吊顶工程的质量标准	200
隔墙工程的质量标准	200
门窗工程的质量标准	201
地面工程的质量标准	202
饰面工程的质量标准	203
玻璃工程的质量标准	203
花饰工程的质量标准	204
木制品的质量标准是	204
照明灯具的质量标准	205
卫生器具的质量标准	205
第二节 施工验收	205
竣工验收的步骤	205
家具制作的验收	207
卫生间的验收	207
墙面刷涂料的验收	208
墙面贴壁纸的验收	209
墙面贴釉面砖的验收	210
地面铺地砖的验收	211
木门的验收	212
电施工验收的内容	213
第三节 装饰的后续工作	214
支付工程款	214
饰后服务应有书面凭证	214
家庭装修后的保养维护	215
避免因施工质量问题引起的纠纷	216
家庭装修出现质量问题的投诉	217
第八章 居室绿化和美化	218
第一节 室内环境与绿化	218
创造舒适的室内气候环境	218
协调室内环境与光色	218
设计室外化的室内环境	219

室内绿化的作用	221
室内绿化的方式	222
不同居室的绿化	223
布置室内花卉的原则	224
绿化工程——居室的第二次装饰	226
吊兰可防“空调病”	228
家庭插花	229
第二节 空间的美化	230
运用室内照明美化室内	230
运用窗帘和帷幔美化室内	231
覆盖织物和蒙面织物的美化作用	232
地毯的美化作用	233
室内工艺品的摆设	233
室内壁毯的设计	234
创造阳台的功能	235
运用绘画装饰室内	236
竹制家具会给室内增添怎样的气氛	238
门户的美化	238
冬季居室的装饰	239
居室面与面的过渡	240
组合不同的地面装饰材料	241
运用干花点缀居室	243

第一章 寻找安乐窝

现在家居住房已实现商品化，选房买房成为人们生活中一件大事。毕竟，房子不同于其他商品，买房者前需要了解有关商品房的基本常识，在做决定之前，要精心地看房、选房，学会货比三家，从中挑选出最合适自己的房子。

第一节 房源信息

每个购房者不可能成为房产专家，也不可能事必躬亲，因此，找个好“帮手”就显得格外重要。买房，先要找房源。当前，购房者可以获得房源信息的渠道和获帮助的途径主要有以下几个方面：

向亲友熟人询问

向亲友熟人询问，得到他们的帮助，常常是购房者最愿意而且自认为最有效，最可靠的途径。因为人总是喜欢与自己身份、阅历、收入水平相近的人居住在同一区域，同时也是因为亲友熟人是值得信赖的对象，他们往往能提供许多真诚、实用的建议，传授他们买房、居住的经验。一般来说，可以向某一住宅小区的朋友打听，可以向已经购买预售商品房或先期入住的朋友打听，还可以向从事房地产行业的朋友咨询，请他们帮助推荐待售楼盘。通过亲友熟人打听售房信息，进行置业指导，会得到更多真实的情况，了解入住的感受，少走许多弯路。但这种方式主观性强，见识不够广，信息量小，选择范围局限。“熟人办事”，不管怎样，通过亲戚、朋友、熟人关系买房，有时会在房源、房型、价格、办证等各方面得到意想不到的收获和方便。现阶段买房这一途径是不能忽视的。

留意售楼广告

各种媒介的房地产销售广告是传递房地产销售信息最直接、最有效的方式。如果想买楼，就要提前关注所在城市各媒体的售楼广告。

从房地产广告中获取房源信息是既省力又快捷的购房途径。目前，可以获取房产信息的媒体主要有：

（1）报刊广告

房地产商大多喜欢选择易于反复阅读、贴近百姓生活的报刊作广告，特别是近几年，一些城市的晚报、周刊等生活报刊开辟的房地产专版、专刊，其深入详尽的报道和知识介绍，可以给购房者很大的帮助，也成为从多开发商发布广告的主要媒体选择。据调查，一些大城市的报刊房地产广告要占到开发商广告投放量的 80%。

（2）电视、广播、网络等电子广告

电视广告具有受众面广、直观的特点，许多电视台都设有“房产买卖”、“房产导航”、“置业指南”等不同栏目，是购房者需要留意的节目。广播中的房产信息广告，受时间、空间限制小，随时收听，也是获取信息的一条途径。近年来，电脑网络成为信息传播的新载体，网上看房、网上买房日益流行。各地不少楼盘都已上网，一些专业网络公司还设立了专门的房地产网店。如果手边有台联网电脑，只要轻敲几个鼠标器，一条条信息，一个个楼盘就会跃然眼前，足不出户，便可看遍本市及全国各地的楼盘。

（3）街头广告

街头广告包括定点广告牌、灯箱、旗帜、条幅、传单等。这类广告一般分布在楼盘周围人流量较大的道路、桥体、场所，比较醒目，很容易引起购房者注意。

看房地产广告，还应注意辨别广告内容的真假，以免上当受骗。建设部发布的《房地产广告发布暂行规定》明文指出，房地产销售和预售广告必须具备以下内容：

开发企业名称；

中介服务机构代理销售的，载明该机构名称；

预售或销售许可证证号。

另外，规定房地产广告不得含有风水、占卜等封建迷信内容，对项目情况进行的说明、渲染不得有悖于社会良好道德风尚；房地产中标示的项目位置，应以该项目到达某一具体参照物的现有交通实际距离表示，不得以所需时间来表示距离；房地产广告的项目位置图，应当准确、清楚，比例恰当；房地产广告不得出现融资的内容，不得含有升值或者取得投资回报的承诺。若广告违反以上内容，在选择楼盘时则要多加留意。

直接找开发商接洽

在房地产代理制度不完善的情况下，许多开发商在商品房具备各项销售条件后，交给公司的销售部门来销售。直接找开发商的直销处购房，销售人员可以为购房者推荐其公司开发的各种房产，购房者能获得第一手资料，与开发商面对面的讨价，可以得到最优惠的价格，并且省下一笔中介费。此种途径直接、快捷、清楚、真实，在当前中介机构信誉不太高等情况下，是许多购房者的理想选择。这种方式适合于已对市场具有了解、已有目标物业的购房者。缺点是费时、辛苦，一家之言，不便比较。因此，在洽谈中，应向不同的人员分多次进行咨询交谈。若有不同的多处售楼点，还可多面出击，由此验证商品房的真实情况。随着房地产市场日趋规范，由专门的房地产中介公司进行策划代理销售将是房地产销售的一种趋势。

通过中介机构或经纪人代理

房地产中介代理和信息咨询公司，是为房地产买卖双方介绍交易获取佣金（中介费）的中间机构。他们为卖者寻找买者，为买者寻找卖者，从中穿针引线，牵线搭桥，在商品房的流通和交易中，起着重要的作用。大多数成交的商品房都是通过中介代理公司促成的。这种渠道信息量大，便于多项选择，对选定目标房产帮助较大，并且省时、省力，适合于购房经验、目标房产不明确的购房者。房地产代理销售，是房地产产销分离的必然，代表了房地产销售的方向。另外，找经纪人或专业律师帮助买房，也是一些城市新近兴起的一条买房“捷径”，省时、省力，有专业和法律指导，是一条可靠有效的渠道。对那些工作很忙者，可以全权委托经纪人和律师代理，效果比较好。这在国外已是一种非常流行的购买方式。缺点是不便比较，对市场了解不够。因此，需找到可信、可靠、有经验的经纪人或律师代理。

请中介或经纪人代理房屋买卖，就要交纳一定的经纪费用。国家有关部门对房地产中介服务收费有明确规定，主要内容和标准如下：

（1）房地产咨询费

应委托人要求，提供有关房地产的政策、法规、技术、信息等咨询服务，可收取房地产咨询费。房地产咨询收费按服务方式，分为口头咨询和书面咨询费两种。口头咨询费按照咨询服务所需的时间，结