

互联网家装包难包满意



“我家装修都是网上买的‘装修包’，加起来算一下比外面公司要便宜将近20%。”正在装修新房的张先生最初对于自己的装修网络思维很是满意。足不出门可以找家装，而且还比线下的要便宜，可以说互联网家装的兴起给有装修需求的消费者带来了更多的选择空间。然而，就在工程推进大半时，这样的家装组合出了问题。

苦恼 选购易操作难

256元/㎡的施工包、100元/米的水电包、1000元/㎡的主材包、68元/米的设计包……据了解，张先生通过网络第三方平台，购买了某设计师的设计包，然后买了一家施工队的施工包、水电包，又在一家小有名气的装修公司名下买了主材包，东拼西凑地开始了自己的家装，可装修之后却发现问题不停袭来。

张先生购买的设计包和施工包并不是一家公司的，施工队对设计师出具的图纸不是特别明白，只能网上沟通、电话沟通，施工队一发现不明白的地方就停工，最后张先生花钱买进度，给施工队所在公司加了钱，请设计师对图纸进行了调整，才保证工程得以顺利进行。“本以为买个专业点的设计包，就可以省点工程包的钱，结果还是没有省下来。”张先生对记者叹息道。

接下的主材包与施工队的对接也不顺利，“很烦躁，因为要一个人面对好几方面去沟通，早知道还是找家品牌装修公司算了。”张先生坦言，“现在还不知道装修后会不会有什么问题，到时候都不知道该找哪一方解决，想起来都抓狂！”

困惑 选择多选好难

目前，枣庄市面上大大小小的装饰公司加设计工作室数不

胜数，还不包括一些规模小的装修队，各个家装公司也在借助互联网+的形式来展现其公司产品。在80后、90后为买方市场的大背景之下，互联网装修更是成为一种趋势。

记者在淘宝等各种第三方平台上看到，琳琅满目的各种家装包让人眼花缭乱，价格便宜得极具诱惑力。

经了解，目前市场上的设计包、工程包、水电包以及主材包都是可以单独来卖的，某家装网站声称，比如工程包这块产品，建筑面积超过100平方米的，工程施工费用是299元/平方米，建筑面积小于100平米，按照100平米的报价为基础，每减少1平米按照100元减去相应金额；设计包也是按照平方数来收取，每平方米80元-120元不等，“设计师的设计也可单独出售，不过单纯设计包无优惠。”某装饰公司客服对记者表示。

但据业内人士透露，这种依托互联网平台来卖“各种包”的装修公司大量存在，虽说这种家装包对业主来说，看起来是一件两全其美的好事，业主可以根据自己的经济实力挑选出性价比高的家装包，但在日后的施工中，难免会进入权责不清的装修纠纷中去。

担忧 价格低售后难

在被问及为何在网上选装修时，不少人觉得这就是一种习惯。业主小林表示，至少前期选择哪些家装公司或者跟设计师沟通的过程，不用再东奔西走了，不仅沟通效率高而且很方便”。业主朱小姐认为网络的监督功能较强大，可以看出其他业主的评价，充分了解设计师的作品后作判断，效率高而价格也不会太离谱。业主吴先生则表示看重价格便宜，“说是比普通家装价格要便宜30%左右。”但吴先生也表示出了犹豫，毕竟家装的后期服务也很重要。

有业内人士表示，现在不少业主自己找施工队，再单独选用设计包、水电包等产品，如此一来，不同主体面对同一个施工工程，各方交接过程很容易出现纰漏。所以对于张先生顾虑的“售后问题”，也是眼下网络选购装修包的一个弊病所在。业内人士提醒，业主自己要做好相应准备，尽量避免陷入权责不分的纠纷，如果只是普通的房屋装修，建议业主最好统一作业，避免参与人员过多，造成不必要的麻烦。

对于业主来说，还需要理清在施工过程中，施工方和平台或公司各自承担什么样的责任。记者从各个网站的官方公布信息了解到，大多数平台承诺提供免费的工程关键节点的验收服务，且一旦发生质量问题，如果协调不成功，有些平台能够对业主进行先行赔付。因此，业主前期最好先要一份合同看看，研究一下各方在装修过程中各自承担什么样的责任，不要轻信客服人员在前期的通用话语：“售后的话，打我们客服电话就行。”“保修由我们公司的人负责。”再次提醒，业主在选择网上家装包时，还是多了解，选择可靠的平台、公司或者施工队。

“乘盛北跨快车 享大优惠政策 聚焦盛北 共创辉煌”新闻发布会

近日，由盛北五金建材城主办、“乘盛北跨快车 享大优惠政策，聚焦盛北共创辉煌”新闻发布会在盛北五金建材城召开。与会人员人头攒动场面浩大，发布会上盛北五金建材城招商部张经理详细介绍盛北五金建材城情况。

盛北五金建材城程董事长详细介绍了项目的规划，盛北五金建材城采取“一心、二街、四区”的规划设计理念，涵盖了五金、建材、装修公司、仓储、物流等功能。并对商户关心的细节、优势、发展前景等都一一向大家进行了阐述，并得到了参会人员的一致认可。首批签约入驻五金的150个商家装修完毕并且营业，现在建材人住装修有的已经营业，创造了270余家规模以上商户，深度促进了枣庄经济，为枣庄做出了表率；盛北五金建材城已成长为面向枣庄的行业领跑者；整合营销渠道资源，系统推进走向鲁南地区，以点带面，带活全局；在商户的拼搏努力下成为所在区域行业的佼佼者。大品牌签约入驻盛北五金建材城，不仅仅带着市中区的优势产品，进行“三街入市”打造门业一条街、五金一条街、建材一条街，更带来了枣庄市场的成熟模式与成功理念。在盛北五金建材城未来，乃至区域行业未来的发展，二次招商、整体运营、渠道对接等方面都将从中受益。最后，程董事长说商家代表表示签约盛北五金建材城，看重的是盛北五金建材城承接北跨的发展潜力、强大的政府支持、完美的产品规划以及庞大的市场前景，并对项目未来发展充满信心。

盛北五金建材城处枣庄城市战略核心位置。项目西邻市中区城市南北主干道——迎宾大道，北临北安街，南部是齐陶路，便捷的交通条件方便到达枣庄的每一个区域；无缝对接高速公路路口，占据枣庄与外界对接交通枢纽，集枣庄城市交通大动脉于一身。中国（枣庄）盛北五金建材城作为枣庄城市经济结构转型战略实施的重要载体，独一无二的区位优势 and 交通物流条件使盛北五金建材城承担了将枣庄市的市区商业核心圈、城乡商贸衔接圈、农村周边辐射圈有机结合、相互拉动、协调发展的城市发展重任。缔造淮海经济区有相当影响力的超级市场综合体，以规模大、品种全、速度快的大商贸、大流通迅速占有并汇聚周边物流、人流、车流、资金流、信息流，创造产业大平台。盛北五金建材城将树起“枣庄领先，国内一流”的目标，秉承高起点规划、高标准建设，实现大商贸、大物流、大发展的新格局，打造城北的“盛北时代”，拉动和实现北部繁荣。

报抱团·家居建材团购 直通车

因家居·团建材·团装饰本报报抱团·家居建材团购直通车招募乘客

本报推出的“报抱团·家居建材团购直通车”活动，自启动以来，先后走进多家一线品牌和家具建材商场，为60多个品牌，300余位市民达成购买意向，取得了良好的社会效益，受到广大市民的盛情赞誉。

在历次的“报抱团家居建材团购直通车”团购活动中，所有参与商品均以全年最低价格加盟该项活动，同时，本团购活动由《枣庄日报》和《枣庄晚报》对参与品牌质量、价格、服务等全程监督，免除了广大市民的后顾之忧。准备搬新家或者换家居产品的市民，拨打报名电话或加报名QQ，便可加入“报抱团·家居建材团购直通车”，就有机会得偿所愿，以最优惠的价格装饰最美丽的家。

同时，本活动面向枣庄市所有家居、建材销售企业招商，只要你的产品质量过硬，只要你秉承“薄利多销”的理念，只要你想把生意做大、做强，受到全城人的关注，我们“报抱团·家居建材团购大联盟”将为你提供展

示自己的大舞台，并以此扩大你和商品的知名度及影响力，赢得全城人的关注。参与本报“报抱团·家居建材团购直通车”活动，面对广大团购会员郑重承诺：

价格承诺：本次活动价格均为全年最低价，如果在今后的销售中你发现价格低于现行价格，差价以10倍返还。

品牌承诺：参与本报活动品牌均为行业一线品牌，所有公司均为枣庄地区代理商或分公司。

质量承诺：各参与品牌所有产品绝无假冒伪劣产品，假一罚十。

报名方式：

- 1、短信报名：编辑“姓名+年龄+意向购买品牌+理想价位”发送至18863239159
- 2、电话报名：18863239159
- 3、QQ报名：5549181774
- 4、邮箱：554918177@qq.com

你投诉 我帮忙

投诉范围：
您是劣质装修或家居建材假冒伪劣产品的受害者吗？您在购买厨电或家居建材产品时受到欺诈了吗？请拨打我们的热线电话

行动起来！维护你的合法权益！

电话：0632--3127930

QQ：554918177



废物利用：
看起来不用的东西也可以发挥作用，装饰一下温馨的家。
欢迎将这样一类作品发给我们，枣庄晚报的家居饰界将给你发表，让朋友们一起废物利用装饰家。

家具要抱团
建材人多优惠大

Hi 起来！枣庄日报主办：报抱团

我们一起去商场和品牌厂家去团购出厂价

报名 省钱 省力 省时 省心

亲 我们一起去

18863239159 15562259577

居然之家、怡景丽家、森博家居等

报抱团QQ群：217545689、338662741

8月底 千佛山