

标题：花招百出抢占市场 装修套餐背后有阴谋

子标题：新闻

作者：chaoning 瑞丽女性网

日期：11月21日

网址：<http://www.chinadeco.com.cn/modules/article/view.article.php/c23/3219>

竞争激烈的家装市场，不少公司为抢占市场份额，纷纷推出按面积计价为主要特征的“套餐”模式，卖点多多，令消费者眼花缭乱。

如何看待家装公司的这些营销手段呢？

在采访中了解到，多数人关注套餐式装修，是因为它的单价便宜，诸如288元/平方米、319元/平方米、389元/平方米等多种价位，还有“两三万块钱，房屋简装、精装”，看上去很诱人。

再看看装修菜单里提供的配套产品，洁具、瓷砖、乳胶漆、电线、管材、开关、木芯板等基本到位。

发现，表面上看，家装套餐挺实惠，但在实际操作中，会有许多想不到的问题“冒”出来。

多数套餐的报价都只含有最基本的工艺，而像拆墙、打洞、加隔墙、做防水等必备工序，都得再加钱；有些套餐所含的橱柜、免漆门等均有数量限制，不少客户不够用，要求增加自然也得加钱；有的低价套餐不含水电改造等，对于含有两个卫生间的户型，套餐式装修则只包含一套卫浴设备，第二个卫生间仅含地砖、墙和顶面涂料等，虽然每一个套餐都可以升级，但升级的部分都得客户买单；此外，一些套餐式装修对面积在60平方米以下的小户型设有保底价，全部按90平方米计算，而90到100平方米的则全部算作100平方米。由此，诸多“不可控”因素，最终导致一些家装套餐“低开高走”。

据了解，不少消费者就此投诉：在签订合同前，并不了解这些情况，而设计师通常也是“你不问，就算你知道”；同时，家装套餐很难满足个性化装修，其固定的主材品牌和款式，选择自由度不高。

市建筑装饰协会有关专家提醒，对装修套餐升级要谨慎，一些家装公司推出的升级换代套餐，会使消费者的花费远远超出预期；合同要清楚，要详细了解装修涉及的所有程序以及合同的内容，标注清楚材料的品牌型号，变更项目一定要在合同中加注补充条款。

来源：[瑞丽女性网](#)