

热点聚焦

# 年后打算装修 年前该准备点啥

专刊记者 刘彦君

离春节不到1个月了,各大卖场和装饰公司也即将放假,装修工人也准备回家过年。虽然临近年底,但是仍有不少楼盘交房。提早装修意味着提早住进自己的房子,节省房租。如果准备年后装修,年前应多作了解,把装修的大致设计、预算定下来,能为年后装修省不少力气。

## 学知识量房间

多数消费者对于装修成型的房子并没有明确的概念,需要补充一定的装修知识。装修前要对自己的家有一个大致的布局思路,可以先把房间的功能定下来,然后搜索一些装修的效果图或到一些样板间参观,看到喜欢的装修风格,拍照片保存。

有了一定的知识储备之后,回到新家,仔细了解房间的结构。最好能用卷尺丈量一下实际面积,并绘制详细的结构图。一方面,方便未来对某个区域的原有结构作具体的更改,另一方面也可以更准确地准备装修的材料的费用。

## 逛卖场备预算

在准备预算之前,消费者最好能先到市场上走一走,大致了解一下自己想要的产品都是哪些类型,价位如何。可以先逛离目前住所近的家居卖场,再逛离新家近的家居卖场,逛的过程中最好做好记录,记下今天去了什么地方,看上了什么,大概的价位是多少。

第一遍逛卖场不必选购,主要侧重获取建材家具知识,大体了解建材家具的类别、品牌、做工以及可能存在的价格陷阱。逛的时候遇到不明白的问题,要多与销售人员沟通,及时解决,最后把记录里整套的产品价格加起来,就可以得出除施工费外的大致预算。

爱家风向标

# 5种材料绘制风情电视墙

## 涂料可使用硅藻泥

对于大多数家庭来说,用涂料做电视背景墙,是最直接最简单的选择。有想法的消费者,还会在刷过乳胶漆的墙面上,手绘与房间整体风格搭配的图案。此外,还可以选择硅藻泥,用法与内墙乳胶漆一样,但硅藻泥硬度比较高,外层不必再刷漆,本身有色彩,可制作更多变的电视背景墙。

## 装饰板可直接组装

有些家庭在沙发后的墙壁上,也会使用装饰板来点缀。装饰板的使用跟挂画一样,可能是一些抽象的几何形状,可能是雕刻作品,也可能是油墨画等。装饰板的安装比较方便,家里装修完毕,想单独装修背景墙时,就可以购买风格适宜的装饰板,到现场组装一下即可。也可以购买一些小件的装饰品。

## 石材薄贴或干挂

瓷砖、石材因为纹理更具有质感,做成电视背景墙,会更显大气、庄重,部分天然石材的使用,还会使房间有种接近自然的感觉。瓷砖上墙最好是用薄贴法来做,先做墙面基层的找平处理,再用加了一定量瓷砖黏合剂的配比砂浆进行粘贴。

对于面积比较大的瓷砖或者石材,因为本身比较重,需要用干



## 选设计定风格

在与设计师交流的过程中,一定要把自己的想法充分告知对方,并充分理解对方给自己的设计方案,最后确定令自己满意又能够实现的设计方案。

家的风格根据居住者的喜好而定,家中人可以在沟通后,拿出一个一致的方案。同一类风格里面,也可能有多种选择,尽量具体化,比如卫生间地板颜色尽量选浅色系,厨房反之,客厅和卧室可适当使用深色,会显得更加温馨。

## 签合同定明细

装修设计和工程预算谈妥后,签订装修合同是装修前必须履行的一道手续。签订装修合同时,能做出规定的内容和项目一定要详细写明。装修合同的构成包括工程主体、项目、工期以及所购买的材料的品牌、数量、施工工艺,还有对于违约的处理办法等。

装修合同是装修工程中最重要的法律文件,有些消费者找朋友装修,碍于情面,事先没有签合同,这是装修中的大忌。

## 小贴士

### 验房避免隐患

年后装修,年前要把房验好,排除房间存在的安全隐患,保证年后施工的安全。比如墙壁空鼓要立即修补,否则会导致年后装修刷的墙漆开裂、墙壁漏水、漏电等情况。水路需要让物业做一下打压试验,看看是否掉压。电路则需要拿测电的摇表测试下看看有没有漏电的地方。

如果发现问题,应该及时与物业、房产商交涉,及早解决,装修前注意将门、可视电话、煤气等包裹起来,防止落灰。

### 准备好小工具

如果请装饰公司设计、施工,自己购买材料,可以提前备一些小工具。比如五金件、三角阀、龙头、软管、地漏、纸巾筒、

浴巾架、毛巾架、马桶刷等,这些小件产品在网上购买,价格会便宜不少,但是水龙头等耐用品尽量选择品牌产品,以免使用不久就坏了,造成麻烦。

开关插座等也可以根据设计图纸,在与设计师详细沟通之后,列出清单,一次性购买。比如每个房间的开关、插座的位置等。

### 不要着急赶工

春节之前确定好装修方案,到年后装修工人回来上班之时,就可以直接开工,保证装修顺畅。年后开工不久可能赶上装修旺季,不必一味催促施工人员加快进度。因为施工进度与工序应该严格按照项目的工艺要求进行,诸如刷腻子、铺地砖、做防水等都必须留出足够的干燥时间,否则以后很容易出现问题。

## 2014家居行业趋势



市场开拓、产品更新、技术进步、行业转型,走过了2013年的风风雨雨,2014年的家居行业将会怎样发展?

### 抢占电商平台主动权

传统家居卖场和电商平台利益之争愈演愈烈的同时,也让O2O(即Online To Offline,线下商务与互联网结合)这个名词火遍家居界。目前,传统的家居卖场也纷纷启动了O2O的项目,相信在2014年会有更多的家居卖场跟进,争取电商平台的主动权。

### 施工验收更趋严格

《住宅建筑工程电气及智能化系统设计、施工与验收规范》国家标准日前颁布,对家装户内布线从设计、施工及验收三个环节给出全方位的建议,同时对因家装导致空气质量不合格及工期延误等提出具体的处罚措施。毫无疑问,中国家装行业施工和验收环节将越来越严格。

### 实木市场份额加大

“环保”将成为2014年家具市场主流趋势。实木家具无疑具有极大的优势,消费者的热捧必然使实木家具的市场份额有所加大。

### 红木市场面临洗牌

自2013年6月《濒危野生动植物种国际贸易公约》生效以来,红木材料原产国开始严禁红木砍伐并控制出口贸易,从而带动红木家具价格大幅攀升。分析认为,这一轮红木原料持续上涨会让红木家具市场面临洗牌。

### 智能家居迅速崛起

在政府大力支持物联网和相关行业巨头涉足智能家居领域的氛围下,2013年,智能家居市场成熟度达到空前盛世的状况,智能家居开始真正关注产品的实用性、稳定性。专家预测,2014年,智能家居行业即将迅速崛起。

### 微信促销迸发活力

微信是当下最热门的营销工具。“微信促销+异业联盟”的全新模式,致力将卫浴、门窗、瓷砖、厨房、家具、衣柜、床品、家电、地板、涂料行业合十为一,这无疑比企业单打独斗更能获得消费者的关注和青睐,让家居行业在市场寒冬中迸发活力。

### 整体定制成发展方向

仅在几年前,定制家居还只停留在单品牌、单类家具上,如今则正朝着多品牌融合、整体定制的方向发展。以装修浴室为例,这是一个典型的整体定制方案,一般需要瓷砖、卫浴、五金、灯具等产品,如果一家企业来提供定制则产品线太长,品类太多,不够现实,这时就需要整合多家品牌资源,携手合作。

