





## 老房子花在基础工程， 新房子花在通风采光与格局

当我在网络上为某系列文章命名为“如何与葛优砍价”后，很多施工队或设计师惊叫，“什么，你要教砍价？有没搞错。”都希望能跳过此章节。但是，蒙着眼睛不代表事情就没有发生，我觉得回避只会让市场状况更加恶化。许多房主都有“看到报价单要打8折”的直觉式反应，真的，与其放任我们自己乱砍价或者奸商乱喊价来引诱我们，不如我们首先正视这个问题。

在跟大家谈如何讨价还价之前，我们必须先了解自己作战的大方向，也就是到底要把钱花在硬件装修还是软件布置上，尤其是当你钱不够的时候。

先讲好，装修预算怎么分配，在此提出的是个人浅见，并不是问了一堆人后得出的结果。目前大部分的设计师或媒体，是教人花钱在装修上，家具再慢慢买。但我的看法有点不一样。

预算怎么分配，得先看是老房子还是新房子。

### 新房子——钱要花在格局、动线、通风与采光上

建议先把钱用在改格局、动线、通风和采光上。我知道许多人会说：要省钱的话，不要动格局。但是，我见过用一百多万装修的家却热得要死，不开空调住不下去；不然，就是像我自己的家，第一次装修时的动线不佳，一直在家里绕来绕去，真的很痛苦。

相信我，房子只要有好的采光与通风，好的动线，就算室内什么装修都没有，你还是会住得很舒服。

通风采光方面，只需要花钱做拆除、水电与瓦工（有的因采光通风已经很好了，也可能完全不需要花钱），剩下来的钱，将一半以上留给家具、饰品。有人可能以为姥姥写错了，是给装修吧？不是的，其实很多你们心向往之的居家照片，都是靠家具与一堆（一定要有一堆哦）摆饰营造出来的温馨感。

我采访过上百个案例，许多设计师在安排拍照时，会带一卡车的东西去“布置”。为什么要布置？就是因为空间要有氛围，绝对是依靠家具摆饰摆出来的，而不是靠装修。

所以，把一半以上的预算给家具与饰品是必要的。

家具与摆饰才是空间的主角，也是与我们真正有互动的东西，要多拨点预算给它们。  
图片提供\_集集设计



我知道很多书（包括我个人）告诉大家：没钱时，慢慢买家具就好。但我与那么多房主聊过后，非常清楚，很多人是一辈子就只有在买新家时，才会忽然对家具有狂热症，歇斯底里一阵子后，就变成一刀两断的拒绝往来户。如果你也是这样，那还是一次就买得差不多吧，剩两成日后再慢慢添购即可。

### 老房子——钱要花在基础工程，强健家的体质

老房子比较复杂，以前10年房龄叫老房子，但现在有的15年的房子也还很不错，完全看地产商的道德在何种层次。所以，多少年的房子算老房子，真的要视情况而定，但25年以上的还是全换了再说。

老房子就优先把钱放在基础工程，基础不包括木工美化工程哦，基础是拆除、改格局、改通风采光、换水电、安铝门窗、装空调、换卫生间与厨房，也就是钱多半是花在看不到的地方就对了。地板我是建议要换的还是换，因为这种工程需要清空室内，若你搬进来后再重改，一堆家具还要再搬出去，伤神费时，不如就在装修时，一次搞定。

该换的都换了后，若还有钱，再做木工美化工程或买好的家具；若没钱了，就要以时间来换取空间，先用比较不好的家具撑一下，等我们有钱了，再来换家具。

若钱不够，吊顶可不做，电视柜可不做，间接灯光可不做，不必要的隔间墙不做，没有遮光与遮隐私的窗帘都可不做。当我们没钱时，就要承认买不起宝马，而要在丰田与日产间做选择。

拿车做比喻大家比较明了，若车厂让你用丰田的价格买到宝马，还是全新款，我想小学毕业的都能知道里头有问题。同样的，老房子翻修就是要花比较多的钱，100平米的房子若想找设计师设计，全屋水电到卫浴厨房地板全换新，再加木工美化、安装空调与家具，没个20万很难达到。但如果施工队跟你说，10万可以搞定，你认为里头质量会不会有问题？

好，大方向找出来后，下篇我们进入实战篇——怎么比价。



## 最便宜、中间的、最贵的都不对

在讲比价原则前，还是得有个观念，感觉上，好像是我们拿着报价单去比价，但还要看你想找怎样的设计师。我跟各位讲，有的设计师或施工队根本轮不到我们比价，你要比价，他们连价都不愿报；所以若遇到这种设计师，是我们去求人家，若他不想接，我们连要让人家赚的机会都没有，更别谈比价了。

不过，这种境界的设计师或施工队都不是我们没钱的普通人能遇到的，所以，还是来看看怎么比价好了。

比价有个至高无上的心法，大家可以跟着念一遍：“合理的利润要给人家赚！”真的，你让别人赚合理的利润对你自己也好，师傅们不会偷工或减料。但若他们还是偷工又减料怎么办？放心，只要好好签合同与写报价单，就算发生了事情，也能讨回公道。

### 〔原则一〕最便宜的，而且比一般的便宜很多的，要当心

在网络论坛上，可以看到许多苦主都是一开始选了最便宜的，接着就被一路追加的预算逼到快发疯。像有个案例是2万元接单，最后被追加到20万了，还没装修好。

现在真的有许多诈骗集团混在设计师里，先用超低价引诱你，然后再来追加预算。装修工程一旦动工，就像女儿被绑架，你若不肯追加，这些烂人就只做一半的天花板，一半的地板，半恐吓地说要罢工，而你看在房子的份上，就会一直妥协。等到真的妥协不了，对方停工，你要再找施工队也很麻烦，也可能会找不到施工队愿意接手，最后只有人财两失。

所以，若你找3家估价，有一家比别的家都便宜三成以上，20万的工程只估12万，这种情况可能就有问题，要慎防。

### 〔原则二〕便宜不一定不好，贵的也不代表就一定好

下面是我朋友的实例，他家水电工程，设计师报4万，他实在没办法付，就找了附近的水电师傅，结果那边3万就接了，原也担心会有质量问题，但后来都没出问题，可

比价最多只能比建材，但设计美感是无法比较的。



见便宜也不一定不好。

另一个是新闻案例，花了20万元装修，最后吊顶还被装了黑心的石膏板，所以贵的也不一定就没问题。

那原则二不是就又与原则一抵触吗？哇，真是聪明的读者。没错，原则一与原则二是冲突的，因为，现在装修市场真的很乱，比价很难有个准则。所以最重要的是下一条法则。

### 〔原则三〕不能照总价打8折，要列出建材与工法，一项一项来看

许多人（包括早年不懂事的我自己）都是这样在杀价，这是乱杀。这种杀价方法就别怪师傅偷工减料，因为师傅也要吃饭喝水，也要养房子养小孩，没有利润怎么活下去。

而人为了活下去，就只好硬着头皮接单，然后稍稍地偷工减料，最后惨的人是谁？当然是房主。但这能完全怪对方吗？我觉得乱杀价的人也要负点责任吧！

对，你可以说他可以不接啊，但这世上，不是每个人都活得很容易，若是的话，你自己现在就不会再乱杀价了。

而且这种杀价法还会造成恶性循环。施工队也直觉认为房主会砍价，在报价时，就把价格先抬高个三成让你砍。于是，房主不信任施工队，施工队也不信任房主，好了，再重复我常讲的话：两个最没钱的族群就这样互相厮杀，最后谁都没有好处。

为什么大家不好好来看待这个问题？让我们来慢慢把一些制度建立起来。设计师与施工队别怕，因为价格越是透明，越能让好的设计师与施工队出头，因为好的工法与设计，本来就应得到更好的收入与社会地位。君不见某些知名中医，看一次就要1000元，门口还是大排长龙。

那若不能打8折，要如何比价呢？答案是要把建材规格与工法都列出来，一项一项来看。关于怎么列和怎么写，下一部分我们来谈谈。



## 列出建材与工法， 分开计价一项项比

我们来续谈如何“一项一项比”。首先，建材品牌、尺寸规格与工法一定要写。报价单上很多项目都只写“总价”，其他都没写。这种写法，会让你无法知道施工队到底会怎么做，日后容易有纠纷。而且把规格列出来后，就不太容易被骗，也很好比价了！因为那些能以超低价抢单的设计师，通常就是偷工减料偷出来的。

姥姥拿个朋友的例子给大家参考。她家是100平米老公寓全室换水管，A家估2万，B家估8千，怎么同一空间差那么多。水管的规格不同外，B家没有主干要粗分支要细的差异尺寸。后来朋友选了B家，水管工程就出问题了。

再来看一个油漆的例子。90平方米老公寓全室油漆，A家估8千，B家估4千。两者一比就发现，上漆的道数不同，油漆的等级也不同，但后来问B家若等同A家的规格，B开价7千元。朋友就选了B家来做，最后质量也很好。

以上两个案例让我们学到了什么？对，比价原则第二条：便宜不一定不好，贵的也不代表就一定好。

嗯，只讲观念也没用，我们实际点，来看怎么写。先来看个最容易有纠纷的版本（见下表），看到没？除了单位、数量与总价外，用了什么料都没写，吊顶用几毫米厚的石膏板、木柜用什么品牌的板材，都没注明。只要你在报价单上签了名，日后若有纠纷就不一定能赢。

厂牌/品名	编号	规格	单位	数量	单价	合计	备注
木工工程							
客厅、餐厅吊顶		平方米		9	250		
房间吊顶		平方米		7	250		
厨房吊顶		平方米		2	250		
电视墙		米		7	1000		
电视高柜		米		4	2000		

▲ 没标明建材细项与等级的报价单（此为台湾版本单价）

### 报价单，写清楚点好！

以下是我自己拟的改良版报价单，参考了几位网友与自家的报价单版本。报价单中要注明各项要写的重点，包括建材种类与工法。以拆除、水电、瓦工的部分为例（见下表），重点在右栏，也是报价单精华之所在。



## 拆除+水电+瓦工报价单

工程名称	单位	单价	数量	金额	备注
<b>拆除工程</b>					
原有砖墙拆除	①平方米或式		②平方米		③卧室隔间墙整面拆 厨房墙局部拆 ④不得拆到结构承重墙
全室瓷砖拆除	平方米				⑤地砖拆除含剔除旧水泥见底 含前后阳台、厨房墙面、地面瓷砖
卫浴墙、地面瓷砖拆除	平方米				地砖拆除含剔除旧水泥见底 ⑥不得拆破排粪管
全室旧有门窗拆除	⑦处或式				大门、室内门、全室窗，连门套窗框都要拆 ⑧保留后阳台门 ⑨窗框拆除时要连内角水泥层一起剔除
保护工程	式				地面几平米，柜体与厨具或卫浴设备保护 ⑩要铺2层保护层，含瓦楞板及3mm胶合板
<b>水电工程</b>					
新增专用回路	回				⑪含空调3回、厨房3回、卫生间2回等 ⑫漏电专用回路，要用漏电断路器
全室电线更新	式				⑬220V用××牌电线
<b>瓦工工程</b>					
客厅地砖材料费	平方米				⑭60×60cm/意大利制/××建材经销/普罗旺斯系列红色

### 报价单说明

**A G** 单位：尽量不要写一式，但有时没有单位，且区域范围清楚者，像阳台拆除铁窗，就写一式，也是可以的。

**B** 数量：也要再检查一下，有些不良设计师会灌水。但地板用料会比你家实际大小多5%，当废料或备料来计算，是合理的。

**C K** 范围：客厅、卧室或厨房要注明，以免记忆不好的施工队漏了做。

**D F H** 例外事件：哪些不要拆或不要动的，可特别提醒，如结构墙、排粪管等。

**E I J L** 工法：希望怎么做，比如拆地板时，如果是铺抛光砖，要注明剔除旧水泥到底；保护工程要铺两层，要用多层板等。

**M N** 建材：凡建材都要指明品牌与规格，如电线指明用××品牌，以及用2.5实心线；瓷砖的规格则要写明尺寸、产地、系列、名称，如60×60cm/意大利制/××建材经销/普罗旺斯系列。除了写品牌与规格，最好后方还附样本或照片，尤其是布料、墙纸。写得清楚，这样就不易被掉包。若真的被掉包了，拿这张报价单去打官司，保证能赢！

当然，我不是鼓励大家上法院，那的确很麻烦，主要是这样写，设计师或施工队会知道“你要的是什么”，就会好好做，不敢乱来。



## 看懂报价单，教你打对算盘

姥姥很欣赏某位室内设计总监，她说：“我都叫客人去比价，我跟你讲，不比价的客人反而之后容易嫌东嫌西，心里不踏实；比过价还会回头找我们的，合作过程就非常愉快，因为他们能懂我们好在哪里。”

能有这种自信与胸襟，我觉得她也是设计界的异类。

真的，设计师们要有自信，不要怕被比，也不要指责房主比价，因为货比三家本来就是正常人类的天性，像沃尔玛、家乐福、华润万家等超市，就常被比价，但也没哪一家被比倒了。

大家最常比价的就是找设计公司或直接找施工队。虽然二者水平不同，但也无妨，我老家装修时，也是两种一起比。嗯，来看一下我的实战比价结果。



花半年的时间好好装修自己的家，换来一辈子的舒适，是非常值得的。  
图片提供\_集集设计

## 实战比价2大总结

### 总结1——设计师报价高，不一定全都贵

设计师虽然总价高约15%，但也不是全都贵，有的工法计价反比施工队报价便宜。

为什么？我想是施工队报价时，很多是大概算的费用，这是他们的习惯，有的师傅对工程项目无法写这么细，也觉得烦。所以有的多算点，有的少算点，以长补短。同样，设计师报价时，也会以长补短，因为工程的东西很难掌握，总有当初未估到价的地方，又不好一直追价，所以有的贵点有的便宜点。

现在有些设计师为了接生意，是“不算设计费”的，因为很多房主无法接受设计费这项费用；为了接到生意，设计师只好不收费。不过，羊毛终究出在羊身上，设计师还是要生存，没给设计费怎么活？所以只好把每项工程费加个3成（看各设计师，也有加1到2成的）。你看，若付设计费，计价是10%，但不付的结果，却多给了30%，而且你还会跟对方说谢谢。

不过，正因为装修市场没有价格透明化，也没有像医生或律师或发型师，有个定价规则，所以，也有的设计师在收了设计费后，还会在工程费中再加2到3成，这种人也是有的。

像老家的案例，设计师已另收设计费，在工程报价上，多数项目还都比施工队报价贵，如配电箱全换新，施工队报1000元，设计师报3000元，但换的是同样的东西，只能说，两者的工法“可能”不同，设计师的施工队可能会做细致点，所以较贵。像这种情况就要弄清楚是什么工法，才能来砍价。

但有时，我们毕竟对工法没那么熟，我的建议是选择一个你最相信且有售后服务的设计师，就算价格差个1成，就当是买保险。我看太多人因低价而动心，最后弄得得不偿失，找个安心的，虽然贵，但可省下烦心的时间。

我个人也觉得装修的服务质量比工法重要，因为装修工程变量多，很难没有一点小问题，所以，能够免费帮你修改到好是很重要的。好服务的成本高，当然，也可能费用会较高。

回家最吸引人的一点，是一种确定感。确定有一扇可以远眺群山的窗，确定有一方可以完全独占的角落。

——香港作家欧阳应霁



图片提供\_尤达唯建筑师事务所

## 总结2——设计师总价高，另一理由是加了许多其他设计

前头说过了，我老家同一个空间的装修改造，我只把估价单部分贴出来，最后总价设计师总体报价比施工队多了70%，若不算设计监工费，纯工程费是多50%。

但是设计师的版本与施工队的在施工项目上并不相同。因为设计师自己又加了许多工程进去，例如：电视木墙的装饰工程、造型吊顶加间接灯光、卫生间隐形门、玄关墙等，这些都是木工工程，多做一个间接灯光吊顶，不是只多天花板吊顶的钱，后续的油漆、灯具、开关、电线等相关的费用都会跟着来。如果把这些多的项目拿掉，就只比施工队版本多20%。

所以想省钱的人，要仔细看报价单，可以跟设计师沟通你不要做什么。但我也得跟大家说，就算开出同样的规格，仍有的设计师会比较贵，请不要就此就说对方黑心，因为设计师也有分等级，不是贵的就是黑心。我举个例子好了，你去五星级酒店点菜脯蛋，一盘要100元，但在小吃店一盘只要18元，还更大盘，但你能说酒店黑心吗？不行嘛，为什么？因为他炒得好吃，店面装修得好。当然，若你觉得小吃店的也不难吃，就代表这家店的性价比很高。

所以，若设计师真的觉得自己的施工队很好很强，就可在工资的部分提高费用，这就代表这家设计公司是五星级酒店而不是路边摊。

不过，从房主的角度来看，报价单只能看出建材的使用规格与工资，无法看出工法的好坏，那么工法的价格如何评估？很难！除非房主看得懂施工照，但大部分人都看不懂。当然，你可以打听口碑，但我个人觉得还是把报价单的规格写好、把合同签好，这仍是给自己的最大保障。对了，还有一个，把这本书拿给对方看，指明不要发生里头写的“后悔”事件，这也能够多出很多保障。

# 掌握5大要点签合同， 守住你的家，你的钱

常有网友要姥姥推荐设计师或施工队，问我是否可把家安心地交给他们。我先要谢谢网友，在提问的同时，我能感受到你们对我的信任。

但真的很抱歉，我无法给你们什么保证。凡事只要牵扯到人，就没有什么天荒地老的保证。

我给大家的建议只有两点：

一、选售后服务好的设计师或施工队。

为什么服务态度比工法重要？因为装修过程要注意的细节实在太多，很难百分之百完美，找到服务好的，他会负责把你家修到好为止。

二、签个合同，注明你在乎的事。

很多人有个迷思，以为签约就好像不信任对方，甚至觉得不好意思签约。错了，**签约反而是种尊重，是种沟通**。我们不是真的想上法院，但有了这纸合同，房主与施工者才会“清楚”知道对方在想什么、注重什么。

## 拿到合同时，你该注意的事

但拿到合同时，还有没有要注意的事？有的，姥姥去跟谢天仁律师请教，他也教给大家不少招数。

**要点1 要附图样与报价单：**谢天仁律师特别提醒，图样是很重要的。一定要附设计相关图样与报价单，包括平面图、立面图等<sup>①</sup>，然后把尺寸、样式、工法、建材及任何你在乎的事，记录在图样或报价单上。若你是跟施工队签约，对方不会画图，你也可以自己画个简图，记得一定要画。

有图样与报价单，日后才有依据。不然，只在口头上承诺，没有文字或图样的合同，若有纠纷，房主与设计师各说各话，法官也很难断定谁是谁非。

**要点2 追加预算或变更设计要经书面签字同意，才能动工：**追加预算，是装修中常见的事。套用某设计师的话：“装修，是种期货商品，卖的是未来。”既然是期货商品，自然变量多，许多问题都是“当未来变成现在”时才会发现的。

如拆掉踢脚线后发现有蛀虫，或者拆掉木墙后，发现墙壁漏水、到处都是壁癌，这时就要追加预算来解决问题。

以上追加预算的理由都算合理，比较可怕的是以下的追加行为。

第一种就是原本就打算来勒索的。他们会先用超低的报价引诱你，然后一路追加工程，甚至你还在考虑要不要加时，他们就已经把柜子做起来了，然后要你付钱；第二种是狮子大开口。尤其是发现漏水时，会趁机乱报价格。

这时，若条约中注明追加的装修项目要“书面签字同意”，房主就很保障啦，因为只要你没有书面签字，对方硬做的都不算。甚至像漏水，你也可以转包给第三者，不必任人宰割。

**要点3 尾款可多留点：**钱要分期付，对自己才有保障。装修费每一期要付多少比例，看你和设计师之间的协商。一般尾款都是留10%，但这种情况常常会闹纠纷，因为很多不良设计师或施工队会落跑不理你，所以若没有其他保障，最好能争取到20%。不过，这也是看谁求谁，若你死心塌地要找的设计师就是定10%，你也得接受！

另外，要注明“验收通过”才付款，不然对方只要完工就可要求付尾款，还有什么质量可言（但有这条款的，尾款就最多10%了）。这时之前在图样与报价单上写的建材规格、工法及任何你在乎的事，就可以拿出来当验收标准了。

**要点4 防公司倒闭条款：**常会听到设计公司落跑或宣布破产，受害的房主什么都拿不到。若你担心会遇到这样的设计公司，谢天仁律师建议，可把设计师个人列为保证人，即使公司倒了，还可以向设计师个人求偿。要小心的是，记得核对姓名与身份证件，因为也曾发生过乱写的案例。

**要点5 要定期、保修期与罚款：**定出开工与完工日，以及何种状况可延期，保修期现行多为1年。这些条款可以预防施工队去接别人的工作，延误工程或落跑。记得列出延期的罚款金额，如工程款项的千分之一等。

好啦，254页的书看完了，很累吧！装修的的确是很累人的事，但付出一定有所回报。祝大家装修顺顺利利，与家人，与施工队，与设计师都有更美好的交流。

---

❶：设计施工图样可包括现场丈量图、平面家具配置图、立面施工图、水电空调管线配置图、电源开关图、灯具配置图、厨具图、卫浴图、吊顶图、地板图、建材图样与样本等，以上图样须标示尺寸比例尺。

## 出版后记

装修，应该是一件幸福的事。用几个月的时间，悉心挑选材质和家具，将一间空屋打造成心中的理想型，以期在未来数年甚至数十年的朝夕相处中，住得舒心。然而遗憾的是，现实往往事与愿违，快乐常常与痛苦同在。相信不少人在生活中，常会遇到或是听说五花八门的装修惨案：水管滴水，时常跳闸，墙皮剥落，地板裂开或起鼓，卫生间积水要手动刮……虽然没有严重到屋倒房塌，但这些小小的不完美天天都在烦恼着我们。

如今年轻人买房本来就是预算有限，谁愿意因为不懂行而被人忽悠，劳民伤财后，再从血泪中领悟“当初这样做就好了”呢？出于这样的心情，本书作者姥姥大人（不要怕，这是天山童姥的昵称），根据自己多年在家装领域摸爬滚打的经验，总结出装修过程中常见的让人抓狂和后悔不已的施工错误，汇集成手中这本书，一步步教会你家居装修的基本工法，让你开工不被坑，施工做对事，监工有技巧，付出合理的成本，打造自己想要的家。

数月前本书在编校中，作者姥姥大人致信坚持要重新改过，将后悔案例和装修工法换成大陆实例，否则“无颜”面对大陆读者。在持续数月的“本土化”进程中，我们的确遇到很多头疼的地方。最初台湾版涉及的一些工法和案例，放置于大陆这样天南海北差异巨大的地方就变得不合时宜。比如南方冬天没有暖气要装地暖或暖风机，北方温差大铺地板要留缝隙。对此我们重新推敲了每一个装修步骤，在各大论坛收集大量的大陆版装修案例，全面更换了实拍照片与详细工法介绍，一步步细致讲解家装的各个施工环节。另外，有的建材各地叫法不同，为了让各地读者都能看得懂，作者姥姥和各位热心设计师与网友一一对照，总结出一份“两岸建材名词对照表”，为台湾家装类书籍融入大陆市场贡献良多。一切努力，都是为了让读者看到最清晰易读、最接地气的家装指南。

本书简体修订版得以出版，得到了众多大陆网友与设计师的热心帮助。感谢他们勇敢地分享出自己的惨烈教训，为读者们提供诸多“前车之鉴”，望大家在未来能够幸免于难。也感谢法国施耐德电气、广东联塑科技等厂商，为我们提供了标准的材料照片。感谢台湾原点出版社的支持与配合。在此向各位致以最真诚的感谢。

最后，祝愿读者们在跟随本书的一步步实践中，能省钱、省心地进行装修，不必吃后悔药，拒绝当冤大头，打造出不只是好看，而且好住的温馨的家。

服务热线：139-1140-1220 188-1142-1266

服务信箱：[reader@hinabook.com](mailto:reader@hinabook.com)

后浪出版咨询（北京）有限责任公司  
2014年3月

**notice!**

装修问题没完没了



### 拆除

**最抓狂!** 排粪管不知道何时被打破，得敲水  
**最揪心!** 白拆了的瓷砖地，白付了一笔钱  
**最傻眼!** 地砖被染污，防护工作只是做做样子



### 水电

**最无力!** 换了新电箱，但一样会跳闸  
**最遥远!** 一延再延的插线板，我们一家都是线  
**最糊弄!** 电线塞爆电管，走火几率高



### 泥工

**最易裂!** 水泥比例不对，日后裂痕处处  
**最要命!** 砖墙一天砌好上漆，封住水汽造成裂痕  
**最漏气!** 铝窗填缝不实，漏风也漏水



### 厨卫

**最抱歉!** 卫生间防水没做好，楼上洗澡楼下下雨  
**最潮湿!** 卫生间门槛没做好，水渗入卧室木地板  
**最操劳!** 做了泄水坡，仍要扫积水



### 木工

**最黑心!** 吊顶刮腻子假装石膏板  
**最无力!** 板式柜搁板一年就变弯下陷  
**最短命!** 合叶五金用了一年多就锈了



### 油漆

**最混乱!** 喷漆保护工程不佳，配电盘受污音响质量打折扣  
**最惨白!** 我可以不要白色吗？



**最实际 + 超实用，装修人的天堂！**

后浪微信：hinabook



后浪出版咨询（北京）有限责任公司  
POST WAVE PUBLISHING CONSULTING (BEIJING) CO.,LTD.  
www.hinabook.com

土巴兔微信：itubatu



土巴兔：  
中国第一装修门户

陈列建议：家居生活、装修

ISBN 978-7-5502-2270-0



ISBN 978-7-5502-2270-0

定价：60.00 元

# Document Outline

- 
- 
- 
- 
- “ ”
- 
- .....
- 1
  - Part A
    - Point 01
    - Point 02
    - Point 03
    - Point 04
  - Part B
- 2
  - Part A
    - 01
    - 02
    - 03
    - 04
    - 05
  - Part B
    - 01
    - 02 8
    - 03
    - 04
    - 05
    - 06
    - 07 6
    - 08
    - 09
  - Part C
    - 01
    - 02

- 03
- Part D
  - 01
  - 02
  - 03 vs “ ”
  - 04
  - 05
- Part E
  - 01
  - 02 24
  - 03 “ ”
  - 04
  - 05
  - 06
  - 07
  - 08
  - 09
- Part F
  - 01
  - 02 3
  - 03 3
  - 04 5
  - 05
  - 06
  - 07
  - 08
  - 09
- Part G
  - 01
  - 02
  - 03
- 3
  - Part A
    - Point 01
    - Point 02 1
    - Point 03 2

- Point 04
- Part B
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## Table of Contents

_____	
_____	
_____	
_____	
“ ”	
_____	
.....	
<u>1</u>	
<u>Part A</u>	
<u>Point 01</u>	
_____	
<u>Point 02</u>	
<u>Point 03</u>	
_____	
<u>Point 04</u>	
<u>Part B</u>	
<u>2</u>	

Part A

- 01 \_\_\_\_\_
- 02 \_\_\_\_\_
- 03 \_\_\_\_\_
- 04 \_\_\_\_\_
- 05 \_\_\_\_\_

Part B

- 01 \_\_\_\_\_
- 02 \_\_\_\_\_ 8
- 03 \_\_\_\_\_
- 04 \_\_\_\_\_
- 05 \_\_\_\_\_
- 06 \_\_\_\_\_
- 07 \_\_\_\_\_ 6
- 08 \_\_\_\_\_
- 09 \_\_\_\_\_

Part C

- 01 \_\_\_\_\_
- 02 \_\_\_\_\_
- 03 \_\_\_\_\_

Part D

01 \_\_\_\_\_  
02 \_\_\_\_\_  
03 vs “ ”  
04 \_\_\_\_\_  
05 \_\_\_\_\_

Part E

01 \_\_\_\_\_  
02 24  
03 “ ”  
04 \_\_\_\_\_  
05 \_\_\_\_\_  
06 \_\_\_\_\_  
07 \_\_\_\_\_  
08 \_\_\_\_\_  
09 \_\_\_\_\_

Part F

01 \_\_\_\_\_  
02 3  
03 3

04      5

05

06

07

08

09

Part G

01

02

03

3 \_\_\_\_\_

Part A

Point 01

Point 02      1

Point 03      2

Point 04

Part B

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# Table of Contents

	“ ”
	.....
<u>1</u>	
<u>Point 02</u>	
<u>Point 03</u>	
<u>Point 04</u>	
<u>Part B</u>	
<u>2</u>	
<u>01</u>	
<u>02</u>	
<u>03</u>	
<u>04</u>	
<u>05</u>	
<u>Part B</u>	
<u>01</u>	
<u>02</u>	8
<u>03</u>	
<u>04</u>	
<u>05</u>	
<u>06</u>	
<u>07</u>	6
<u>08</u>	
<u>09</u>	
<u>Part C</u>	
<u>01</u>	
<u>02</u>	
<u>03</u>	
<u>Part D</u>	
<u>01</u>	

02  
03      vs      "      "  
04  
05  
Part E  
01  
02      24  
03      "      "  
04  
05  
06  
07  
08  
09  
Part F  
01  
02      3  
03      3  
04      5  
05  
06  
07  
08  
09  
Part G  
01  
02  
03  
  3  
Point 02      1  
Point 03      2  
Point 04  
Part B  
  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_