

居家周刊 Home

「向私单宣战」系列报道之六

私单，到底是谁“绑架”了谁？

“看了最近几期你们关于‘私单’的报道，我觉得你们写的大多数是设计师和项目经理诱导业主做私单的案例，但也有业主主动要求做私单的情况你们可能不了解。”上周五，某知名公司的设计师张先生向记者鸣不平。“有些时候，遇上了太精明的业主，我们也会变成受害者。”



设计师被业主绑架做私单 漫画 俞晓翔

[设计师自述]

一条自愿上钩的鱼

张先生向记者介绍了他两年前做的一个工程。“当时，我还在另外一家知名企业工作。在一次家装展会上，家住塞纳丽舍的业主王女士找到了我。”张先生说，由于他之前做过塞纳丽舍另外一套同样户型的设计，所以对于房屋的结构把握得很好，他跟王女士的交谈也十分顺畅，王女士对他的想法十分认可。但王女士并没有马上交定金、签协议。

“过了大概快一个月的样子，她才再次给我电话，约我到茶社谈方案。”张先生说，一切都谈得差不多就差签约的时候，王女士突然提出了要做“私单”的想法。“我听说，你们设计师都跟项目经理很熟悉，瓦、木、水、电工做得怎么样也都有数。你看，你给我介绍几个人做，材料什么也全都交给你负责，只要你帮我做好就行，怎么样？价格只要在你们公司的基础上打个折就行了。”王女士好像很熟门熟路。张先生告诉记者，由于当时他手上还有几个项目在做，并不缺单子做。“可是看到这么‘开窍’的业主，我还是很心动。”张先生说，他考虑后最终决定帮王女士做了。

就按照 20 元 / 平方米做吧……”张先生跟记者抱怨，遇上这样的业主还是第一回。“不光要还价，对材料和施工的要求还很高，像这样做，我们根本赚不到钱。”张先生说，他好言好语地跟王女士解释，可是原本和善的王女士却在此时出言威胁他。“你要是

不给我便宜，我就去公司告你干私活！”
“公司对我们的管理很严，如果做私单被发现了，轻的要在公司内部通报批评、扣发奖金，重了可能还会被开除。不只是我，我们公司的几个工人也会受到连累。”

张先生无奈地说，由于不影响他的正常工程，他只好硬着头皮给王女士做。“可是工人看到赚不到钱要求还高，都不愿意做。工人换了好几批，最后的油漆工我做了好多次工作，并且许诺有大工程给他们做，他们才肯做完的。”

聪明人反被下了“套”

“那你们的工程到底做

做的。别看王女士这么精明，也是装修门外汉，就算知道一些，也不过是皮毛，真正做活儿的工人，知道怎么样能忽悠住她还能自己省事，毕竟她不会时时刻刻盯在工地上。”

据张先生说，由于王女士把乳胶漆的价格压得太低，所以当时油漆工并没有给王女士用立邦美得丽的乳胶漆，只是用了立邦美得丽的油漆桶，东西都是小店买

的杂牌漆掺进去的。“还有本该用在衣橱背板的九厘板全部被换成五厘板了，本来答应用柳桉芯板的后来也被换成杂木板了。”张先生说，这些都是王女士看不出来的。“还有具体施工方面的一些工艺，工人想要糊弄人，就会少批一遍腻子，少涂一面漆，不刷防水……这样业主根本看不出来，但却会埋下质量隐患。”

十分苛刻，工人在业主主卧的地板下面藏了一只死老鼠。主人一开始不知道，后来几年过去了，主人总觉得房间里有异味，总也找不出原因。直到我们去掀开地板，才发现。”龚庭喜表示，少数装修工人的素

庭曾表示，少数装修工人职业道德较差，往往会展现出一些极端方式来处理类似问题。他提醒业主还是要相信“一分价钱一分货”，家装工程十分繁琐，消费者一不留神就会中招，千万别自作聪明。

龙发装饰南京分公司总经理秦朝也提醒消费者，不要盲目相信设计师的话，更不能冒险做私单。“很多消费者听说有私单这回事，就想贪小便宜。但由于对工程、工序、细节不了解，很容易上当受骗。”他建议消费者找正规家装公司装修，这样才能更有效维护自身权益。

[互动参与]

你也做过私单吗?你有类似的经验教训与大家分享吗?或者你遇到什么难题需要我们帮忙解决吗?请致电 84783628, 我们将竭诚为你服务

快报记者 王燕

美庭家居 & 美智庭装饰
本广告仅作参考，具体以美庭家居 www.maiting.com.cn

美庭钜献，

‘08最厚优惠。

288套餐

(进深100m²)

洁 具：吉事多、美标、东明、安华、恒洁、尚高等 / 客厅地砖：百特、L&D罗丹、马可波罗、康萨丽莎等
厨卫阳台瓷砖：乐高、L&D罗丹、百乐、中源皇室、圣·凡尔赛、圣冠、依恋、马可波罗、典典、欧派等
地 板：品特、舜天、俊瓦、生活家12mm厚强化地板、爱达法哥VR系列 / 成品门：艺王、亿美达成品门、骊覆成品门等 / 整体橱柜：美庭家居橱柜 / 五金：顶固、天奴五金等
塑钢天花：欧拜克等 / 墙漆：佐敦金璧士哑光漆等

■ 288套餐(进深80m²)、388套餐(进深100m²)、588套餐(进深100m²)、888套餐(进深100m²) 请详阅各部分
地 板：品特、舜天、俊瓦、生活家12mm厚强化地板、爱达法哥VR系列 / 成品门：艺王、亿美达成品门、骊覆成品门等 / 整体橱柜：美庭家居橱柜 / 五金：顶固、天奴五金等
塑钢天花：欧拜克等 / 墙漆：佐敦金璧士哑光漆等

12月1日-12月31日与美庭南京区签定套餐施工合同并交齐首期款的客户，享受以下优惠
(优惠A或优惠B可任意选择，不可同时享有，但优惠D、E可兼得)：

A 优惠方案

288套餐客户

前100名客户，用生活家仿实木地板可免费升级为都乐乳胶漆(增值1000元)；前30名客户1厨1卫墙地砖免费升级为斯米克瓷砖指定款(增值约2000元)；前50名客户品特12厚强化板可免费升级为品特巴洛克系列强化板(增值约8000元)；进面超过120平米，并有2个卫生间，则赠送第二个卫生间288套餐中美标、吉事多卫浴四件套(优惠：超2000元)

218套餐客户

星星套餐门可升级为艺王或亿美达成品门(增值：约2000元)；圣尚卫浴可升级为288套餐中美标、吉事多洁具四件套(增值：超2000元)

388套餐客户

1个卫生间洁具四件套可免费升级为588套餐中美标洁具四件套(增值：起4000元)；可免费获赠成双高宝水槽龙头一套(增值：超1100元)；1厨1卫墙地砖免费升级为斯米克瓷砖指定款(增值：约2000元)

588套餐客户

苏泊尔油烟机灶具可免费升级为888套餐中方太油烟机灶具(增值：约1800元)；美庭家居橱柜可免费升级为东方邦太橱柜指定款(增值：约4500元)

C 优惠

12月1日-12月31日与南京区签定半包施工合同并交齐首期款的前50名半包客户，赠送工程预算价14%的主材(在美庭家居展厅任选，保证市场最低价)

D 优惠

12月1日-12月31日与南京区签定套餐施工合同并交齐首期款的前150名套餐客户，除享受正常优惠外，再赠送工程预算价10%的主材(在美庭家居展厅任选，保证市场最低价)

B 288套餐客户

决算价满3.5万元，送天基或爵士点光源800元；决算价满4.5万元，送天基或爵士开关面板800元，天基或爵士点光源100元；决算价满5.5万元，送2000元天车、爵士点光源、开关面板；决算价满6.5万元，送2000元爵士点光源、衣柜或衣架，再赠送价值1900元光芒灯具2件套一套

388套餐客户

决算价满6.5万元，送苏泊尔灶具2件套一套(价值2100元)；决算价满6.5万元，送2800元索菲亚柜或衣柜或天奴五金；决算价满10万元，送苏泊尔灶具2件套一套，送2000元斯狄福热水器(指定款)，再赠送成双高宝水槽龙头一套(增值：超5200元)

E 288套餐客户加价项目总值：

● 超过3万元，赠送博家卫浴五金五件套[价值：800元] ● 超过4万元，赠送天奴五金1200元(每超过4.5万元，赠送成双高宝水槽龙头(指定款)[价值：2000元]) ● 超过5.5万元，赠送2500元索菲亚衣柜，在house 365、搜狐焦点房产网、上海团购网、西祠、搜房等网站写装修日记来监督我们工作的客户，赠送汇泰龙HF93415浴缸一块