

低档台面开裂率为50%

专家呼吁:橱柜台面行业需要标准来规范

“我家的橱柜已经过保修期了,现在台面出现一条贯穿性裂缝,可以要求商家免费更换吗?”日前,家住城南的张女士打电话到《居家》编辑部,称她买的橱柜不到三年时间,台面已经开裂三次,还出现了一条贯穿性裂缝。记者在采访一些业内人士后得知,台面出现裂缝有多种原因,如果买到了低档台面,出现裂缝的几率为50%。



资料图片

【事件回放】 入住三年,出现三次开裂

2006年,张女士在一家橱柜专卖店购买了一套橱柜,绿色烤漆门板上配白色人造石台面,大方又美观。让张女士没想到的是,不到一年时间,人造石台面就连续两次出现开裂,商家上门免费维修后,裂缝是修好了,但是修补后的痕迹明显,影响美观,“因为不是大问题,所以修好就算了。”今年4月的一天夜里,张女士突然听到厨房传来一声巨响,“第二天做早饭的时候,发现台面拐角处多了一道很长的裂缝。”张女士表示,当时这条裂缝只有五十多厘米长,商家上门修补后,这条裂缝变得越来越大,后来贯穿了整张台面。

记者在张女士家看到,整

套橱柜呈“L”形,贯穿性裂缝就在台面的拐角处,白色的台面上多出了一条长达一米左右的黑色裂缝,十分显眼,周围还有不少新生裂纹,除此之外还有两处明显的裂缝。“因为已经过了保修期,所以商家现在只答应免费修补,不能免费更换。”张女士心疼地说,平时从来不在台面上剁肉,切根青菜都小心翼翼,台面开裂肯定不是人为原因。

【业内声音】 低档台面开裂几率为50%

虽然人住三年了,但是开裂如此严重,是什么原因呢?记者采访了一位从事台面生意多年的业内人士梅先生,他表示台面出现裂缝的情况比较常见,但贯穿性裂缝并不多,“出现裂缝主要有四种原因——本身材料、开孔不当、

安装不到位和后期使用不当即人为原因。”

梅先生进一步解释,材料是导致台面开裂的最大原因,目前市场上有低中高三个档次的人造石台面,价格100多元/延米的低档次的人造石开裂系数达50%,也就是说有一半人家使用了低档次人造石都会出现大大小小的开裂问题,也不排除有些商家用高价格卖给消费者低档次产品,这样的话,消费者要讨个说法;如果裂缝位于水槽和灶台之间,开孔不当的可能性更大,不论是水槽还是灶台的孔,其四周应该是弧形的,开孔后,还应该在孔四周加装一层垫板,增加承重;工人现场安装不当也可能出现裂缝,尤其是“L”形和“U”形台面,如果柜体安装不平整,后期柜体下沉变形,容易导致台

面的拐角处出现裂缝;人为原因造成橱柜裂缝的可能性是最小的,除非使用过程中在台面上剁了特别难剁或者很重的东西。

【专家意见】 台面行业需要标准来规范

梅先生提醒消费者,台面的保修期一般都是2-3年,最长是10年,但是具体要看消费者与商家签订合同时的约定,“如果在保修期间产品多次出现问题,张女士可以与对方协商免费更换台面。”东方邦太营销负责人丁军表示,如果消费者想在保修期外免费更换台面,要符合以下条件:一是同一个部位连续断裂两到三次;通过相关机关检测后,认定台面为不合格产品,可以免费更换。

“中国人造石行业发展十几年,但还没出现一个规范生产的国家标准和产品质量检测标准,甚至人造石所属行业的定性仍未提上日程。然而,现在老百姓对人造石质量甄别需求已经日渐强烈。”北京市工商联厨卫行业商会台面专业委员会副会长李景厚表示,每一个环节都离不开标准的支持,如果人造石行业有一个统一高效的、国家级的检测标准,也就不会出现现在劣质产品充斥市场的现状,“我们人造石行业确实需要相关部门制定相关标准来规范一下。”

快报记者 袁阳

中国地板的“头儿”张森林—— 地板卖不过蔬菜:害人害己

“我是地板的‘头儿’,今天我不开骂讲些实话,就没办法跟广大消费者交代。”日前,在红利地板年会上,中国林产工业协会顾问张森林接受快报记者独家专访时指出,中国地板行业一些“怪病”,特别是竞相低价促销现象不好好治,企业就难走出“木材好——价位低——倒闭快”的命运,消费者也爬不出“买劣质产品——忙于维权”的怪圈。

“木地板价格卖得比磁砖低,卖不过木业其他产品,这真是怪事。”张森林称,说环保,木地板并不比磁砖、大理石差;论脚感的舒适度,地板可以讲是最理想的。用10平方米的地板板材能做一套衣柜,可卖到2万元;而10平方米地板目前市场售价在2000元左右。如果地板论斤算,根本卖不了一些时蔬的价位。

目前,南京近千个品牌数千万平方米地板“混”在一起厮杀,如何解读这一现象?张森

林指出,不仅南京,全国地板生产企业数量增长迅猛,几乎每个月都有新厂家新品牌冒出来,表面看似红红火火,但背后是打价格战拉客户,接着倾销劣质产品保命,最后投诉多了支撑不下去了就是关门。其实,很多企业并没有进行市场调研便一窝蜂上马。市场供大于求,量增价跌,为了利润,一些小厂商的产品必然会以次充好,偷工减料,对消费者同样也会形成伤害。张森林预言,随着行业挤压前行,目前全国近2000家大大小小的地板生产企业,十五、二十年后只会剩下几十家,那个时候,市场才能得以良性发展。

“我不是存心在唱衰地板市场。”张森林打气说,今年2月份地板市场整体回暖,比他此前预计的提前了差不多半年,这对业界来说是个可喜的信号。但是目前整体销量再次进入一个低潮,如果消费者准备装修房子的话,现在买地板无疑是较划算的。

快报记者 陈勇民

翼超装饰举办超值家装咨询会

作为南京老字号的家装优秀企业,翼超装饰为了回馈广大装修业主,本周六、日,翼超装饰在公司总部(新街口正洪大厦17楼)将举办透明价格及工艺专题家装咨询解析会,届时在26800元精装套餐基础上,项目价格更是超低优惠。

活动期间,价格更优惠,材料品质不打折。如果您有房要装,只要发送“业主姓名

+楼盘+面积”至13851778888短信报名,便有机会获得千元礼品。所有咨询客户现场交定金者都可获赠品牌座便器一套。本次超值低价只限活动两天(2009年6月6日-7日),活动不仅为业主提供了实实在在的优惠,还为大家提供更专业更权威的家装咨询,让您装修省时、省力、更省钱。