

《装修宝典》第 3 章

怎么选装修公司？教你选个靠谱的施工方

1 装修模式发展脉络

装修行业是一直在发展的，先简单聊聊装修模式的发展脉络，以及每种模式的优缺点。

1）装修公司套餐模式

套餐模式 2005 年由某创公司提出，“28800 精装修抱回家”解决了装修价格不透明的问题，迅速引爆市场。某创也由一家小公司成长为上亿规模的十大装修公司之一，可惜现在……

套餐模式通常包含基础施工的木工、瓦工、油工项目，有的不包含水电项目，而水电是几乎基础装修必做的；后来由套餐模式发展出“整装”模式，相当于一种包含了基础施工（水电木瓦油项目）、主材（瓷砖地板室内门等材料）、家具、甚至软装的“大套餐”。

优点：价格透明，让客户觉得价格心里有底；装修公司对工地和工长的管理较严格，装修质量有统一的标准。

缺点：目前套餐模式几乎已经成为后期无数增项的代名词，2 万多的套餐，最终可能要花 6 万多；套餐包含的内容有限，给客户造成的心理落差非常大；要求客户开工前付 60%以上、有的甚至 90%的装修款，付款后客户对装修公司约束力大减。

2）土巴兔为代表的招标平台模式

随着线下营销成本的增加，装修公司的获客渠道逐渐转移到网络，以土巴兔为代表的传统家装网站逐渐转型成为装修公司的接单平台。

优点：利用互联网的便利，使客户快速找到装修公司。

缺点：平台仅仅是撮合交易的作用，无法真正的解决装修的质量问题。

3）标准化装修模式

标准化装修由与淘宝合作的家装 E 站推出，将基础装修中的所有项目都量化、标准化，用户可以自己选取配置，然后估算出价格。爱空间则在标准化装修的基础上，自己培养工人来施工。

优点：让装修的工程量变得标准化，让价格变得可控。

缺点：很难彻底解决装修工艺标准化的问题，质量没有标准；客户一旦出现个性化需求，可能出现高额增项。

4）工长俱乐部模式

工长俱乐部模式是典型的去中间化模式，让客户和工长直接联系，俱乐部只收取一定量的管理费。

优点：去中间化，价格低。

缺点：无设计能力，俱乐部对工地和工长的管理能力低。

5）工长和设计师平台模式

现在各个互联网装修网站如雨后天春笋一般，部分嗅觉敏感的工长、设计师已经挂靠在不同的平台上面，把自己比较成功的案例放在网上，经过包装和宣传，造就了一批网红工长、网红设计师。

平台将工长和设计师与用户直接对接，去除中间环节，相当于工长俱乐部的网络版。

优点：去中间化，可以线上沟通，节省沟通成本。

模式：平台还是单纯的交易撮合，对工长和设计师的服务没有良好的把控；后期维护不是很有利，平台分配的维修队伍基本不会是原来的施工队伍；网红队伍手里的工地往往会很忙，做不到精细化管理，虽然技术可能不错，但无暇顾及你的房子。

6）游击队模式

游击队代指那些没有营业执照、没有职业资格证书的零散施工人员，没有稳定的办公地点，打一枪换一个地方，如果装修完工以后出现了问题，想要找到他们可就难了。不排除这里面有手艺好的工人师傅，但是概率较低。

优点：价格便宜。

缺点：没有好的组织管理，没有统一的质量标准，后期维护困难。

每种模式都有各自的优缺点，结合自己的预算、对装修的了解程度、时间和精力安排选择适合自己的方式。

2 如果选装修公司，要注意什么问题？

大的装修公司还是相对正规的，首先对于施工工艺规范严格要求，其次辅料也是统一配送。大部分装修公司不养施工队，通过设计师（销售人员）与客户签单后，就把订单转包给第三方工长（挂靠在装修公司的工长），由工长带队施工，但保障性还是有的，你有问题就找装修公司，除非公司跑路了，一般都会给解决。

保障性有了，价格就会水涨船高。首先我们从最基本的说，因为活是经过装修公司包给工长的，业内标准四六开，工长只能得到装修费的 60%，还有 40%是被装修公司这么分的：

管理费占 10%~15%（大公司一般是 12%），税金占 3.4%，设计费不低于 60 元/平方（宣称免费设计的公司也会在其他名目上把这份钱补回来），同时设计师再提成 3%~5%左右，这个时候总共已经占去 25%左右，剩下的 15%左右是装修公司的利润。

而工长拿走的那 60%里，装修公司的大工长一般都不直接干活，还要抽出至少 5%分给实际带队干活的小工长。

也就是说，你在大公司装修，付的钱至少有一半被各种渠道层层“吃”掉了。

这样下来，虽然整个装修费非常高，但是到真正干活的工长手里，其实没有多少利润，所以只能靠增项和偷工减料，有的会把不应该拆除的保温墙，拆除时故意拆坏，后期重新做保温，还有的是不按照报价和合同来，像门洞的过砖梁，在预算报价中，写的是用水泥过砖梁，而且设计师会告诉你用水泥的比什么的好，但实际在施工的时候，根本没有过砖梁，工人只是用几块木板处理一下，偷工减料。

更有些工长靠回扣过日子：工长拿了油漆店回扣，趁客户上班不怎么来现场，直接刷一半倒一半，要不是那天客户他爸临时去了还得蒙在鼓里。

除了价格高，装修公司还有个缺点，就是前期上门的是设计师不是工长，等准备开工时，才能确定工长，所以说前期无法确定工长人怎么样。

而不管是装修公司的工长，还是个体工长，还是从装修公司出来给你干私活的工长，他的人品和手艺很大程度上决定了给你干活的这支装修队是否靠谱。前期如果能见面接触到工长，参观到他正在进行的工地，是比较好的。

3 如何能选个好工长？

我们做过一次调查统计，取样来自装小蜜的数百位蜜友，发现迟到、交流不畅/普通话不标准、不接受第三方监理、报价高、水电不肯预估、不会看施工图、量房不仔细、工地太多、距离远、不能解疑答问、不能提供比较好的建议等等，都可能是客户不选工长的理由。



▲线条长度代表否决率

可以明显看到，工长报价高、水电不肯预估、量房不仔细、不接受第三方监理会比较容易被客户们否定，这也可以作为你在选工长时的重点衡量标准。

1) 如何知道工长报价高？

选工长的时候多找几位，分别让他们报价，然后互相进行对比，就知道谁的报价更合理了。（装小蜜可以提供审核报价服务哟~）

对比报价的时候特别要注意一点，有的工长故意漏掉某些项目，以达到表面上看起来报价比较低的目的，好让你去选他。这样的报价前期看是不高了，但是后期的装修过程中的增项让你的费用高的离谱，而且这些工长都很贼，所有漏掉的这些增项都是非常重要的。

以事实举例，重庆一蜜友家，找的整装套餐的装修公司，这公司也算小有名气，结果一审查套餐合同，里面套路很多，套餐整包 12 万，奇葩的是不含厨房门、卫生间门，卫生间瓷砖项目只含了一个卫生间（量房时已明确知道客户家里有两个卫生间），客户说当初稀里糊涂签合同的，也没有仔细看，看了也不懂，没注意到这个细节……装小蜜是开工后才介入的，发现更黑的是，卫生间两个门又收 2850 元算增项。

在杭州一蜜友家木工检查时，发现石膏板隔墙内部只有龙骨外面罩一块石膏板，里面都不衬 9 厘板，这样的隔墙太不牢固，一不小心就会表面破损，客户要求项目经理增加 9 厘板，项目经理就说预算里没包含这项，所以要加钱！按规范及实用的要求来说，是必须有这一项的，装修公司偏偏就没有。

以上是比较典型的漏项案例。还有的是缺项（油漆型号不注明，客户付金装多乐士钱买回来的是大桶多乐士漆）、恶意增项等等。

2) 水电不肯预估怎么办？

选工长的时候，很多工长不肯进行水电预估。为什么？因为水电改造里面有太多太多可以做的文章了，他给你预估了，以后怎么赚你的钱。

就是相对个体工长要正规些的装修公司，在水电这块也常有投机取巧：一家装修公司以套餐式活动签单，只报个总价，品牌及型号都不注明，强电箱部分只报一个漏保到总闸，还注明说任何一处漏电都会自动跳闸，如果客户要求分路安装漏保就另收费；

另一家苏州的公司，线管开槽槽，报价里人工费是 39 元一米，只做 40 米，可现场却开了 200 多米，光开槽一项就增加了近 7000 元左右！一般槽内 3 根线管应该是按 2 根线管计算开槽长度，可这家公司备注里面是槽内有几根线管就按几根线管计算开槽长度，这样不合理的计算方式就会增加许多费用。

因此，对于水电不肯预估的一定要态度坚决，非常明确地告诉他，如果不能预估，直接 PASS。

3) 量房不仔细是因为经验多？

除了装修公司会派设计师量房，前期都是工长上门量房。有的工长自己不来量房，有的工长来倒是自己来了，工具都不带，拿眼随便一扫就算量房了，有的工长倒是用工具了，但是就简单的测量一下，前后不超过 10 分钟，这些都是量房不仔细。

有的工长会解释为自己做了很多年，经验很老道，不需要太细的测量。其实量房是一个工长装修的第一步，如果不仔细，以后装修过程中也不会太用心，这些都是考察工长的细节。

4) 工地太多也是问题？

有的客户会想，工长工地多是好事，证明他的活好所以找他的人多，这是典型的消费从众心理。工地太多其实不好，因为工长根本没时间专盯你的工地，如果出现了问题，好的情况第二天才能过来，差一点隔三天能过来，就感觉工长已经很给面子了。

建议选工长手里工地不超过 5 个的。

5) 找熟人/认识的人好不好？

为了避免不必要的麻烦，装修尽量别找熟人，挣多了你心里不舒服，挣少了人家也不乐意……不好讨价还价，要是装修遇到了问题，伤了和气就更不值得了。

曾有装小蜜业主打电话，说工长是爸爸以前的好朋友，干装修不错，（希望我们监理）说话要注意点，不要太强硬。装修材料单没有材料名称，水电没有预估，工长说熟人不会挖坑；在装修过程中，检查发现好多毛病，工长就是不修改，请他爸爸妈妈和工长协商才修改，在中期付款时，工长把报价单增项单给客户，一看傻眼了，比正规的大公司报价还高！这就是所谓的熟人。