

舟山家装“模块化装修”大行其道

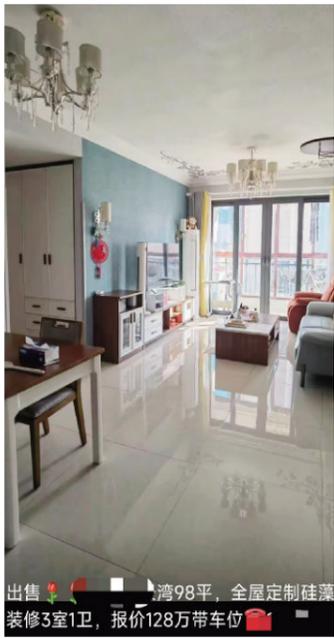
省时省力的同时,也要注意“避坑”,尤其是全屋定制

□记者 裴驰宇

在新城滨海一处楼盘,工薪者阿海正在新居“大兴土木”搞装修。他的136平方米毛坯房,付给装修公司17万元基础硬装费用,全屋定制2.9万元,“一体化”中央空调地暖7万元,系统门窗4万元。这样,不算可移动家具、电器等软装,这套房子打底已经花掉31万元。

阿海有时到装修工地去看看,不用自己再联系泥水、木工、漆匠等各个工种,有事跟家装公司及成品商家交涉,倒也省心。

这种通过标准化定制模块实现快速组装的家装方式,业内有称之为“模块化装修”的,是目前舟山家庭主流的装修形式。模块化装修带来便利的同时,也难免有一些“猫腻”,非专业人士还是容易踩坑的。



“全屋定制”现在成了一些二手房的卖点

专业的事交给专业的人去做

舟山维度装饰工程有限公司负责人周婉莹说,目前,舟山的大多数家庭搞装修,一般都是采取这种“模块化装修”。即基础硬装交给装修公司,自己再联系有关家装商家,例如系统门窗、中央空调地暖、全屋定制,有条件的加上智能家居系统。这种模式,各路家装商家各司其职,“术业有专攻”,专业的事交给专业的人去做,对客户来说也是省心省力,责任到人。

如阿海的新居,他17万元的基础硬装费用,包括了隐蔽工程水电安装、瓷砖、地板、油漆,卫浴系列马桶、花洒、台盆、淋浴房等;材料均为知名品牌。如箭牌、东鹏瓷砖,九牧洁具,千年舟地板,兔宝宝门等。

“我只要跟家装公司谈好,尺寸量好,效果图出来,就不用再盯着工人施工。自己去联系中央空调地暖公司、门窗制作厂家等,一些个性化的家装配置,家装公司难以代劳,自己找有关商家,到时安装即可。”阿海说。

全屋定制这块“水有点深”

实施模块化装修后,整个家装工程,让阿海最吃不准的是“全屋定制”。阿海说,全屋定制,价格弹性太大,从七八百元到两三千元一平方米的都有,其中,还有各类配件安装、环保等级、封边技术等,初接触者还真不清楚其中道道。

阿海选择的是2.9万元做43平方米投影面积的全屋定制套餐。每平方米不到700元。“这个套餐,要想高档是没有的,也就是本地工厂定制的基础款。”阿海说。

在社交网络平台,关于全屋定制“避坑”的帖子比比皆是。一些商家利用消费者比价心理,用

较低的套餐价格吸引接单,却在合同中刻意模糊项目细节和标准。一旦开工,各种“必要的”增项便层出不穷。商家一句“这个增项不包含在套餐内的”,让消费者如同上了跑道的仓鼠,只能被迫不断加钱,直至最终总价远超市场正常水平。五金件没有明确品牌的,商家就给客户用低档货,要想好的,就得加钱。

记者注意到,舟山的一些全屋定制商家,在购物网站均设有旗舰店。消费者可以在网店下单、当地实体店订货。满以为网店下单,价格、货品均有保障,但到了实体店,价格标示比较笼统,有的与网店不一致。问了网店客服,回复说:“具体报价以当地实体店为准。”这样,网店成为揽客途径,而价格不执行全国统一价,这让全屋定制客户有点受伤。

“模块化装修”让个体工匠接活受影响

较多的家庭搞“模块化装修”,不直接联系工匠,而是找家装公司及成品商家,这让个体工匠感受到压力。“客户介绍客户”的形式少了,个体工匠转而寻找公司挂靠。

家在白泉的一位“老木匠”叶师傅说,现在房东找家装公司的多了,对他们是有影响的。比如柜门的话,客人都用成品门了,木匠活少了,只需打柜体就可以。“对漆匠影响特别大,现在客人大都采用免漆面板了。”

但因为好手艺的熟练工匠仍属稀缺,特别是泥水匠属苦活累活,现在贴瓷砖的均是五六十岁上了年纪的人,日工资也不低,一天能有五六百元工钱。

模块化装修,是家装行业产业升级的方向。对于舟山的消费者而言,在拥抱家装新潮的同时,必须多一份审慎与理性。这块市场良莠混杂,总不至于把每位客户逼成“专家”,再去跟家装商家谈判吧。

“代买手机”藏陷阱 建行网点合力阻骗局

几天前,一名年轻女子快步走进建行檀枫支行,攥着银行卡神色焦急,正在整理宣传折页的大堂经理小唐敏锐地捕捉到这一幕。“您好,请问您要办理什么业务?”小唐上前询问。

“我卡限额了,取2万现金,帮我提额也行,急着用!”客户潘女士语速飞快。“您取现金是做什么用途?”小唐按流程询问。潘女士眼神闪烁了一下,含糊道:“帮朋友买手机,要10多部呢,刚才在手机店已经刷了4万多,还差2万多,额度不够刷不出了。”

这番话让小唐警觉起来——上周定海区反诈中心组织的培训上提到过,代买高价商品需“保证金”正是近期高发的诈骗套路。她不动声色地追问:“现在网购、线下门店都能直接发货,快递也快,怎么还要您专门代买这么多部呀?您朋友自己操作不是更方便?”

潘女士被问得一噎,语气顿时有些不耐烦:“你别管这么多了,就是朋友不方便!你赶紧帮我办,耽误了事儿算谁的?”她说着就要往柜台走去,手机收到了消息却刻意避开工作人员查看。

小唐立刻意识到不对劲,立马向营业经理汇报:“金经理,大堂有位客户办理取现提额,用途可疑,需要您协助!”听闻消息,营业经理快步赶来,先笑着安抚潘女士:“您别急,额度调整很快的,您先坐,我再帮您核对下信息。”安抚潘女士的同时,用手机快速编辑信息,将客户情况、可疑点同步发送到“定海区反诈联动群”,并拨通了城东派出所电话:“我们这里有位客户,疑似遭遇代买手机类诈骗,金额可能不小,请求协助!”

几分钟后,派出所民警赶到网点,潘女士一见警察,情绪瞬间激动起来:“你们来干嘛?我没被骗!这是我和朋友的私事,还有保密群呢,不能跟你们说!”说着就要起身离开。金经理赶紧拦住她:“我们不是要干涉你,是怕你受骗!”

恰好这时,潘女士的父亲也被民警接了过来。一见到女儿,老潘急得直跺脚:“你这孩子!我跟你说过多少遍,陌生人让你代买大额东西都是诈骗,你怎么不听!”民警也拿出近期破获的同类案例照片:“你看,这些骗子就是用‘朋友代买保密群’当幌子,等你把钱转出去,就把你拉黑了!”

在银行工作人员的耐心解释下,加上父亲的劝说和民警出示的证据,潘女士的情绪慢慢平复下来。她犹豫着点开手机里的“保密群”,民警一眼就认出群里的“朋友”话术,正是典型的诈骗模板。后续调查证实,这个所谓的“代买”,实际是骗子以“买手机后返还高额佣金”为诱饵设下的陷阱,若成功取现提额,小潘卡内剩余的70余万元也将被转走,总涉案金额高达74.49万元。

彻底明白自己差点落入骗局,潘女士后背惊出一身冷汗,对着工作人员连连道谢:“幸好你们拦着我,不然我这一辈子的积蓄就没了!”她同时感谢民警,“多亏你们警觉性高,第一时间联动,才成功拦截了这起诈骗!”

今年以来,建行舟山分行营业网点已成功堵截案件13起,涉及金额108万余元,以实效彰显金融守护的温度与担当。

(赵君 夏天虹)

五大帮扶齐发力,精准施策结硕果 中国平安持续助力内蒙古乡村振兴

为持续巩固拓展脱贫攻坚成果,推进乡村全面振兴,10月30日,中国平安乡村振兴调研组走进内蒙古乌兰察布,实地回访调研重点帮扶企业,并开展帮扶项目发布、多学科专家义诊等系列活动。平安集团党委书记胡剑锋及平安集团内蒙古地区统管党委、平安健康险等相关负责人参加了此次活动。

在中国平安定点帮扶察右中旗、察右后旗(以下简称“两旗”)项目发布仪式上,中国平安表示将在党建共建、产业帮扶、金融帮扶、民生帮扶、消费帮扶等五大方面持续加大帮扶力度,拟采购“两旗”特色农产品不低于3000万元;向“两旗”重点帮扶企业新增500万元授信并提供产业提升项目资金50万元;向“两旗”提供务农人员意外伤害保障资金55万元、交通安全设施资金30万元、医疗帮扶资金25万元;并落地中国平安与“两旗”新设的“乡风文明100”党建共建点2个。

据悉,自2018年承接结对帮扶乌兰察布市察右中旗科布勒镇、察右后旗土牧尔台镇任务以来,中国平安便结合企业实际情况,推出“保险+贴息贷+订单农业+溯源+产销”模式,为阴山优麦提供“平安振兴保”帮扶解决方

案。通过“保证保险+全额贴息”等手段撬动首期免息免担保的产业贷款“燕麦贷”,贴息贴保费支持阴山优麦连续3年获得贷款9300万元,支持其建成了中国最大的国产燕麦(裸燕麦)加工厂,可年产燕麦香米2万吨、燕麦片2万吨。为进一步支持当地燕麦产业链延伸、销售渠道开拓,助力产业振兴,中国平安与阴山优麦签订战略合作协议,将向阴山优麦提供1500万授信,目前首轮500万元贷款已经成功发放。

据悉,截至目前,中国平安在全国范围内有超400个帮扶点,在19个省市的76个村派驻了123名驻村帮扶干部。中国平安通过持续开展“三村工程”,在产业支持方面,累计发放帮扶资金(含信贷、发债)1698.96亿元,累计在全国20省的166县培育乡村致富带头人超8万名,购买消费帮扶产品超11亿元;在医疗帮扶方面,累计升级村卫生室1273所,培训村医11843名,开展移动体检及远程诊疗近1000场,覆盖76万人;在教育帮扶方面,升级智慧小学1039所,支教服务时长总计近44万小时,覆盖乡村学生超31万人,培训乡村教师约2万人。

(平安人寿浙江分公司)