

&gt;&gt;&gt;“金九”家居市场消费调查 之 价格

# “底价”诱惑 多低难掂量?

## 文字游戏不好琢磨,买建材别盲目“追低” 货比三家,选购还要去大型专业卖场

圈套 1

### “最低价”背后有猫腻

“所谓的‘全市最低价’,纯粹是商家的‘噱头’。”从事建材生意十余年的“老建材”王老板一针见血地指出,商家们正是瞄准了建材产品种类多、型号繁复,消费者又普遍专业知识不够的弱点,通过售卖积压货、单供货来保证其所谓的“全市最低价”。

细心的消费者会发现,在商家宣称的“最低价”产品中,不乏上百元一个的马桶和洗手盆、每平方米十几二十元的瓷砖、几十元一平方米的木地板,还有几十元一桶的涂料等。业内人士提醒,这些平价货很有可能是商家从一些小厂进的库存积压产品,或者是过时的款式或产品。

“一些建材产品技术含量不高,几千万的生产线所做的东西,几个人的小厂也一样能生产,当然,品质完全是相差一大截,但价格也可以低上几倍甚至几十倍。另外,建材产品的更新换代极快,非节水型又没有自洁功能的产品自然都是积压货。”

从事卫浴产品生意的张老板坦言,十几元钱的洗手盆、二三十元的马桶,还有十几元一桶的涂料,绝大多数都是小厂制造的低档货,商家只需花几万元就能拉来几辆大卡车的货。一转身以高出进货价一两倍的价格打广告,仍是“市场最低价”。

圈套 2

### 多数商家擅长文字游戏

中秋小长假刚过,又将迎来十一黄金周,多数家居卖场和品牌专卖店的促销优惠可谓“八仙过海,各显神通”。

“直降2000元”、“直降3000元”、“今年最低价”……各种招式层出不穷。一位不方便透露姓名的业内人士刘先生称,不排除厂家为了走量,完成年内预定销售任务而推出的促销活动,但是,如此大的降价幅度,多是商家跟消费者玩的数字游戏。“比如,准备降价前,故意将产品的价格标高,然后结合活动开始打折。其实,打折后的价格才是其真实的零售价。”刘先生坦言,“先提价,后打折”早已是业内惯用招数。

此外,为了吸引消费者,很多厂家打出了极其诱人的促销告白:什么“一折起”、“终生保修”、“买橱柜赠电器”等,但是很多消费者买回家后才发觉,要想真正享受到这些优惠其实很难。

不久前,李阿姨在卖场里看到了这样一则广告:“购物满9999元橱柜,赠送微波炉一台”。于是,她选购了一款价值2万元的橱柜,找到商家领微波炉时,却被告知所购买的橱柜不在获赠的范围内。李阿姨再细看才发现,广告最后有一个小小的括号,里面写着“限制型号”。类似情况还有不少消费者遇见过,这些商家想出的“文字游戏”,如果不留意,很容易上当受骗。

圈套 3

### “双倍返还”听起来很美

近年来,随着家居建材行业的竞争日益激烈,“全市最低价,差额双倍赔付”越来越多地出现在建材商场的广告语中。不少商家标榜自己“保证商品全部货真价实”、“30天可无条件退货”、“全部商品全市最低价”、“如发现其他商场有超过本店商品的同一产品,超出差价双倍返还”等。

其实,建材产品的种类、品牌非常多,就算是同一个品牌的同一种产品,其型号也多得让人眼花。对于商家指定的“同一产品”,究竟该如何理解?只有商家才能解释清楚。

最关键的是,就算是消费者真发现了差价,商家也会要求消费者拿出相应的证据,即其他建材市场或超市的购物小票,如买家是一款马桶,还需要他提供其他市场同一品牌、同一型号的产品发票或购物小票。对消费者来说,即使是能提供相应的证据,也只是差价部分的“双倍返还”。

“一个马桶相差也就几十元,谁会为这百来块钱逛好几个市场,再买多一件,再找商家退钱啊。就算是能退到钱,时间、交通费也不合算。”市民马先生认为,“双倍返还”只不过是“听起来很美”,实施起来却是难上加难。

“什么底价销售,都是骗人的。羊毛出在羊身上,商家哪可能白白让利,只不过是‘噱头’罢了。”想在“金九”抢到商家的小薇和男友因为“底价”促销问题引起了争执。小薇认为这些促销都是陷阱,可是男友却觉得这样的“优惠”不可错过。

“全市最低价”、“差额双倍返还”……种种充满诱惑的宣传广告,给近来价格战越打越甚的家居市场又平添了一把火。业内人士提醒,越是促销阶段,消费者更得特别当心,到专业大卖场选购,做到“货比三家”,不要盲目冲动,避免落入诱人的促销圈套。

晚报记者 倪子

优  
装  
攻  
略

### 按需购买不盲目追低

除了以次充好、变相抬价、卖积压货和过时货等,一些商家还会拿出“杂牌货”作为大力鼓吹的低价产品。另外,消费者购买木地板、门窗、马桶等建材产品,商家都会附送安装服务,就连不少涂料商也会提供免费刷墙。一般,市面上的建材产品价格通常都已包含人工服务费,但一些以“平价”作促销“噱头”的建材商家,看起来“平得不得了”的价格,其实并不包含安装费用,如木地板、门窗、马桶和安装费买家都要再掏钱,买了涂料,也是要再掏刷墙费。

例如,某建材超市所销售的强化木地板虽然低至每平方米40元,但安装费却需要每平方米另外加收35元,几乎与产品价格相若。如此看来,不含“人工服务费”是商家平价货的又一大猫腻。因此,消费者购买建材时,一定要问清是否包含安装费,货比三家的时候,更要把安装费也加在里面对比。

业内人士表示,其实,消费者在具体选购过程中,价格只是一个参考指标,只有在用料材质、配置档次、做工水平相当的情况下才有参考价值。在一定程度上,消费者要根据自己的实际需求购买产品,最好选择具有较大品牌知名度、较强实力的品牌产品,会有更大的质量保证。同时,做到“货比三家”,不要盲目冲动,避免落入诱人的促销圈套。