



## 你是不是也遇过这样的“潜规则”?

# “自带”婚庆公司,酒店要收“进场费”

### 消协:“捆绑销售”侵犯消费者选择权,还涉嫌重复收费

5月,又到了结婚旺季。可结婚不容易,有新人抱怨,在酒店办婚礼,如果不用酒店指定的婚庆公司就得多花一笔钱。有婚庆行业资深人士向现代快报证实,目前南京的一些中高档酒店都有指定的婚庆公司,如果新人要“自带”婚庆公司,就得交上一笔进场费,这已经成了这一行的“潜规则”。现代快报记者走访发现,南京的酒店确实有不少对非指定婚庆公司收取进场费,而这笔钱最后还是新人来掏。消协认为,商家的这种做法侵犯了消费者的自主选择权,而且还涉嫌重复收费,这项收费压根不合理。

实习生 徐萌 现代快报记者 朱蓓 项凤华

## 市场探访 酒店大都有指定婚庆公司 自带婚庆得交“进场费”

酒店真的和婚庆“打包销售”吗?现代快报记者走访了南京市内几家酒店和婚庆公司发现,酒店大都有指定的婚庆公司,而新人如果使用这些婚庆公司,就能免去几百元甚至几千元的进场费。

“我们有一家合作的婚庆公司,要是选他家就不收进场费。”山水大酒店的工作人员一边说,一边将预约优惠卡递给记者。优惠卡上印着三行字:“定XXX婚庆免收600元酒店进场费。”她还强调,婚庆公司必须持有该酒店的进场卡,才能进入预订的场地进行布置。

而中心大酒店则表示,入场费不能免,费用是300元。但如果选择与酒店有合作的婚庆公司,就能获赠一定数额的现金抵用券。“不是抵酒店的费用,而是抵婚庆费用,有的是一千,有的是两千”。在酒店的婚宴材料中,除了菜单、赠送项目,还单独有一页纸上列出了六家存在合作关

系的婚庆公司。

酒店工作人员在推荐过程中,给记者算了一笔账,选择合作的婚庆公司少则免掉几百块入场费,多则获赠上千元婚庆抵用券,可以为新人省下不少钱。

像上面两家酒店那样收取进场费的中高档酒店还有不少,在记者走访的三家市区星级酒店中,只有一家明确表示不收取进场费。虽然不收取进场费,但这些酒店需要婚庆公司缴纳一定数额的押金。酒店工作人员称,场地押金是对酒店场地的保证,“押金由婚庆公司给,没有损坏的话,会全额退款。”

酒店要收进场费,婚庆公司却是见怪不怪,“很多酒店都要收进场费,一直都有这个传统。”从事婚庆多年的刘先生(化名)还透露,几百元的入场费算是低的,有的酒店的入场费能达到一两千,甚至5000元,主要根据酒店自身的规格来定。

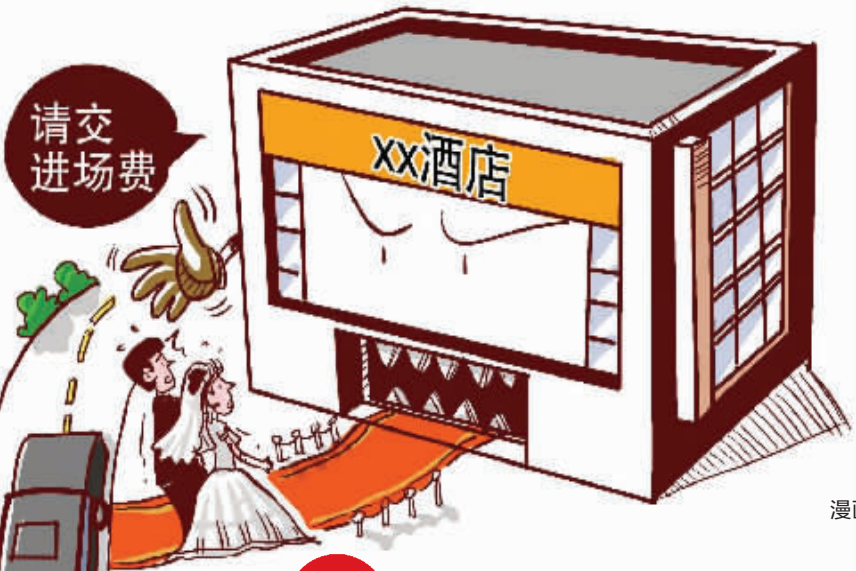
## 疑问 凭啥要收费? 酒店:收的是清洁费、“能源费”

现代快报记者实地考察发现,酒店的宴会厅仅有地毯、餐桌和椅子装饰、照明灯等基础配备,而现场布置全都由婚庆公司完成。新人到酒店订婚宴,与请亲朋下馆子吃饭并无不同,但除了餐费,还要加收入场费,这是为什么?

对此,中心大酒店工作人员给出的回答是,婚宴操办过程中涉及电费使用、垃圾清

理、人员协助等都需要花钱。而在山水大酒店,进场费获得一个新名字——能源费,“婚礼当天下午两三点就要进来布置,用我们的电、水,所以收六百块能源费。”

在婚庆公司的刘先生看来,进场费主要就是水费、电费和清理费三部分,但在价格上确实偏高。“你觉得能用那么多吗?我是觉得用不了。”



漫画 俞晓翔

## 行业内幕 进场费本该婚庆公司给

虽然酒店的工作人员表示,进场费是酒店向婚庆公司收取,但最终谁来掏这笔钱?商家自然不会做亏本生意,多数婚庆公司最终还是会让新人掏这笔钱,“羊毛出在羊身上。”

“酒店单方面收的钱,我们婚庆是不去管的。”现代快报记者咨询了五家婚庆公司,他们纷纷表示进场费不在婚庆服务范围,不可能白白往里面贴钱,这个费用必然由新人来付。如此一来,酒店向婚庆公司收取的费用,实际上却是由新人来买单。

中国婚庆主持人俱乐部南京分会会长船海透露,其实,酒店的婚庆部和社会上一些婚庆公司签有合作关系,婚庆公司每年交一定的费用给酒店,然后酒店

将多少场的婚宴交由婚庆公司去布置,这样一来,酒店会向没有合作关系的婚庆公司收取进场费。将婚宴与婚庆布置当成套餐捆绑起来销售,让新人也很郁闷,因为每对新人都希望婚礼能办得个性化,有自己的特点,可是这样一捆绑,新人的选择余地就很小了,婚礼布置都比较固定和模式化。

“如果新人选择外面的婚庆公司,那就要交一笔进场费,而这笔费用是没有发票的,不会和婚宴开在一起。”船海说,酒店的理由是,这笔钱是和婚庆公司要的。而对于婚庆公司来说,现在婚庆市场利润低,做一场下来可能也就挣一千块钱,如果再交个千儿八百的进场费,根本不现实,所有这笔费用肯定是由新人来付的。

## 消协说法 酒店侵犯消费者自主选择权

酒店有指定的婚庆公司,如果消费者自带婚庆公司就得多掏一笔进场费,这种做法合理吗?秦淮区消协秘书长高飞表示,这项收费明显是不合理的,酒店和婚庆公司“捆绑销售”,按照新《消法》第九条,“消费者享有自主选择商品或者服务的权利。消费者有权自主选择提供商品或者服务的经营者,自主选择商品品种或者服务方式。”高飞认为,这种“捆绑销售”的做法侵犯了消费者的自主选择权。

“酒店算是稀缺资源,现在婚宴都得提前一年来定。”玄武区消协秘书长孙育浩认为,新人办婚宴,都冲着规模不错的酒店去,酒店就有了优势地位。酒店利用这种优势地位来制定一些对消费者不公平的条款,让消费者不能充分自主选择,这样的做法显然是不合适的。

孙育浩说,一般来说,婚宴订餐的费用就已经包含了租用场地和清洁、水电等各项费用,再以这样的名目来收取进场费,还涉嫌重复收费。

华人管理教育第一人余世维博士,携手知名财经评论家、财经专栏作家叶檀女士 强势登陆南京 联袂巨献

# 再上一个台阶——变革经济下的管理者的新定位

一次精英阶层的对话,看商界名流笑谈商场风云,听业界翘楚分享管理、经济精髓

时间:2014年5月18日 | 地点:南京 金陵会议中心·宴会厅 | VIP票:8800元/张 | 普通票:1880元/张 | 现代快报24小时订报热线:96060 | 团购商务合作热线:025-65661566

主办单位:北京大学 | 协办单位:现代快报 | 承办单位:现代快报学院 | 冠名单位:清华大学