

换个颜色就变贵 女款减量不减价 粉红陷阱, 专属她的“消费税”

同样的材质、做工,甚至参数一模一样的商品,只要换成粉色,再打上女士“专属”、“专用”等标签,价格立马提升。这种生活中潜在的消费陷阱,被形象地称作“粉红税”。

“曾经多享受,现在就有多厌倦”,当意识到“粉红税”的存在,消费者开始主动识别和拒绝。



收割

包装换颜色 价格贵一截

“新品推荐、轻薄便携、高颜值……”鼠标从一个个颜色选项滑过去,当停留在“樱花粉色”时,刚才29.9元的标价,忽然变成了36.9元。

“粉红税!”小翟心里惊呼。不久前,她刚了解到这一概念,没想到只是计划给平板电脑配一款蓝牙键盘,随意搜索下,就遭遇到商家如此明晃晃的“收割”。

询问客服,回复不出所料——键盘功能都是一样的,只不过粉色是“限量款”,售完下架。对这种说法,小翟不置可否,“哪会有售完的时候?”高出的7元钱看似不多,考虑到总价才30元左右,换了个颜色就多花近四分之一的钱。哪怕确实喜欢粉色,她也决定放弃这款键盘。“当你意识到商家的套路,就真的接受无力。”

在豆瓣,有网友建立起“粉红税抵制者联盟”小组,盘点生活中常被忽

视,却远比想象中更多的“粉红税”现象。令人震惊的是,就连买药都会发现“粉红税”的身影。

粉红色包装盒,搭配女性身体图案,一款布洛芬咀嚼片给人以“女性专用”印象。不少用户发帖称其为“小粉片”,是缓解痛经的“神器”。一盒10片,每片0.2克,在购药平台标价29.8元。同一家药企生产的另一款包装布洛芬咀嚼片,与“小粉片”同样规格,盒背面标注的药物成分、适应症等不差分毫,同一购药平台售价仅为18.8元。

更令人大跌眼镜的是,细看两款药品说明,药片性状都描述为“橙色带斑点圆形片”。也就是说,所谓“小粉片”根本不是为女性“定制”,就是普通药片而已。多花11块钱只买了个粉红色包装盒和商家构造的“概念”。

猫腻

男女各不同 量上做文章

除了价格差异,还有一些“进阶版粉红税”更具有隐蔽性。乍看似乎没什么异样,仔细想来,却总是透着“不对劲”。

去年入冬前,晓燕想着给自己和老公添置冬装。选来选去,看中一款潮牌羽绒服工装外套。男女同款,都是1399元。“自己买白色,给老公选黑色,时髦又好看。”怀着这种想法,她细看商品详情,却发现了端倪。

页面显示,男女款羽绒服的填充物都是90%灰鹅绒,填充量方面,女装最小码为153克,最大码为183克;男装最小码为240克,最大码280克。男装每个尺码均比女装对应尺码多了近100克填充量,超过50%。考虑到同样的售价,女款等于明显贵出一大截。

“倒吸一口凉气”,晓燕形容自己当时的心情。她认为,男女服装有品牌、设计等因素影响,通常不好从用

料等方面比较,但像羽绒服这种男女同款,且本身极为看重“填充量”的功能性服装,价格应该视填充量有所区分。“男女同款的衣服可能都有类似问题,这不是一种隐形的‘粉红税’吗?”

自3月中旬以来,借着所谓“樱花季”之名,各品牌开足马力向粉嫩靠拢。某品牌方便面官方旗舰店,就连方便面也玩起了花样,推出“季节限定”。浪漫背景下,是淡粉色面条和做成樱花形状的鱼板。一位女孩陶醉地品尝着,旁边标注着“少女的可爱周末”。

记者发现,整箱12杯装的樱花杯售价59.9元,和其他口味杯面价格一样。然而细看净含量,商家心思暴露无遗——樱花杯为78克,其他口味均为83克。客服称,对这种情况“自己也不清楚”。而这省5克是5克的手法,不由令人叹一句,套路无所不在。

攻略

不拘泥男女 破除局限性

“专属”温柔笑脸背后,往往是毫不留情的消费陷阱。意识到了这一点,不少女性开始努力辨认“粉红税”,提防歧视定价。

社交平台上,不少网友列举出需要警惕“粉红税”的领域,以及分享自己的“避税”攻略。例如护肤品作为“粉红税”的重灾区,男女款价格经常相差一倍还不止,而从具体成分上来说,二者之间差异其实很小,甚至男款

表现还更加优越。“不必过于笃信商家规定的男、女分类,根据自身需求选择合适的产品就行。”

此外,购物时尽可能还原其本质,也有助于找到更具性价比的产品。以大小相同、均为黑胡桃木材质的收纳容器为例,用“化妆刷筒”搜到的产品售价59元,换用“笔筒”搜索,类似产品仅为29.9元,便宜了一半。

(北京晚报)

房贷真要“贷贷相传”? 广州“接力贷”一日游

这两天,广州传出有银行再次启动“接力贷”的消息,但很快在一天内“夭折”。“接力贷”到底是什么?买房人能不能用?

“接力贷”不到24小时被紧急叫停

4月7日,有媒体报道称,早已被禁止的“接力贷”又在广州某些银行悄然启动。

“接力贷”,指用父母购房资格买房,父母作为主贷款人和子女一起承担还贷责任。据报道,“接力贷”的主贷款人年龄需要在18到65岁之间,按子女年龄最长贷30年,父母+子女流水满足月供两倍以上,首套利率最低5.4%,二套5.6%。

事实上,“接力贷”早已不是新事物。最早在2006年,“接力贷”就曾现身多家大型商业银行;上一次引发广泛讨论是在2019年,杭州某银行推出一款可贷到80周岁的“接力贷”产品。

虽然从设计初衷来讲,“接力贷”可以让原来的还款周期延长,意味着每月更低的还款额度,借贷人的还款压力也会减少。但事实上,这会严重影响房地产宏观调控

政策的执行。

有中介说,如果你在广州已经购买了一套房,按照现有政策你是没有资格再购买了。但如果你父母没有在广州买过房,可以父母的名额来购买并申请接力贷,享受到首套房的政策。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,相关子女借父母的资格来回避限购政策,通过“接力贷”来回避限贷政策,这便成为一种“助力”炒房的金融政策,确实需要“叫停”。

除此之外,有银行工作人员称,通过“接力贷”,二套变首套,首付为3成,但是广州的政策规定二套房首付为5成,这直接涉嫌违规。因此,绕开限购、限贷政策漏洞的“接力贷”长期处于灰色地带,也在广州等地被明令禁止。本次重出江湖更是不到24小时,当日深夜就被紧急叫停。

“子女主贷、父母担保”或同样违规

“祖传贷款”“一贷永流传”“一贷传三代,人走贷还在”……一直以来,买房人对于此类贷款的吐槽便没停过,更是常被调侃为“愚公听了都说内行”。

“之所以需要接力,主要是因为购房人首付能力和贷款月供能力不足,在接力贷中,当父母的资金需要支付医疗等其他费用时,可能会造成对子女的支持力度下降,进而造成还款意愿和还款能力的下降,严格意义上讲是一种需求的过度”。广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示。

近日,有媒体报道,广州已经有银行将首套房的贷款利率降至LPR基准,即首套房利率可以降至4.6%,二套房贷利率最低为5.2%。

“当前金融环境总体宽松,银行可贷资金总体充足,如何让此类资金充分合理地流入房地产市场,防范被投资投机的炒房者所套取,这是需要研究的内容。”严跃进说。

有房地产中介人士向记者表示,现实情况中存在子女父母同

时还款的情况,但多是用子女的购房名额作为主借款人,父母只是作为担保人,子女和父母的收入证明达到月供2倍即可。

“主要是因为当下年轻人买房贷款,有不少人有购房资格但收入流水不够,便需要父母担保共同还贷,在银行看来还是单独还款。”该中介人士表示。

“这种情况不涉及还款周期延长的问题,不算‘接力贷’,但同样也是涉嫌违规的。”北京金诉律师事务所律师王玉臣表示,因为贷款的时候对于贷款人的收入需要进行审查,如果收入不够本身就属于不符合贷款条件,用父母担保的方式涉嫌规避常规的贷款要求和政策。

“对银行来说,本身政策不明朗的甚至违规的业务确实要叫停,可以多思考研究业务创新,比如近期关于房贷月供推迟的讨论;对购房者来说,有些城市可能对于限购和二套房的政策都在放松,客观上也可以更好享受首套房购房资格。”严跃进建议。(中新)