谁在为高价买单？

从免费到千元，婚纱试纱费标准引发热议

“五一”假期刚过，5·20又来临，不少新人选择在这个温暖宜人的时节，携手步入婚姻的殿堂。其中，婚纱作为婚礼上不可或缺的元素，然而，在筹备婚礼的过程中，新人们对于试纱费用高昂、透明度不足以及消费者权益保障等问题表示了疑虑。针对这些问题，记者来到无锡多家婚纱店进行了探访。

花钱才能试？无锡婚纱店试纱费用实况调查

试纱费用，在整个婚礼预算中虽不占主导地位，但对许多新人来说，它仍然是一笔不小的支出。记者来到了新吴区纺城大道附近的一家婚纱店，尽管是工作日，店内人流量依然不少，不少新人正在试纱。记者注意到这里的婚纱陈列丰富，按照套餐种类分区，婚纱租赁的套餐价格从4680至42800元不等，套餐包括主纱、出门服、敬酒服及伴娘服。试纱费用随所选套餐不同而异：4680至5680元区间的套餐，商家提供免费试穿3件该套餐内的婚纱，之后每增加1件需额外支付100元；7680至9680元区间的套餐，套餐内婚纱3件收费200元，之后每增加1件需支付额外的100元；11800至19800元以上的套餐中，试纱费为200元/件；对于22800至42800元的高定系列，试纱费则高达1000元/件。值得注意的是，若顾客最终决定下单购买或租赁，试纱费用会被免除，但如果不下单，则费用不退。

记者又来到梁溪区市中心附近的一家婚纱工作室，该店的婚纱和礼服支持单件租赁，比较灵活。试纱费用则根据婚纱的等级区域划分。非高定区域的婚纱试纱费为300元/件，而高定区域的婚纱试纱费则为500元/件。在周边的几家婚纱店中，记者发现试纱费用大体相似，除了一家提供全场200元试穿服务的店铺，价格相对较为实惠。

记者还电话咨询了周边城市的多家婚纱店，收取试纱费已经成为行业内的一种普遍做法。虽然极少数店铺会提供免费试穿服务，但这通常限制在特定的款式和数量上。“大多数店铺都要求顾客按件支付试纱费，这一政策在顾客试纱前都会明确告知，由顾客自行决定是否接受。”新吴区某婚纱店负责人告诉记者。

消费者：价格不透明，试纱费定价缺乏统一标准

不同的新娘对婚纱的要求和适合度也各不相同。试纱是确保婚纱合身并符合个人审美的重要步骤。然而，动辄上百元的试纱费实在难以下手，尤其一些高定款要千元才能试一次。

“和选衣服一样，选婚纱也会多看几家店多试几件，也不会一件就试中自己心仪的。”韦女士表示，她才看了两家店，试纱费已经支付了1200元。为了控制成本，她大概率会在这两家店挑选婚纱。不少顾客表示，早些年是没有试纱费这个概念的，试婚纱也是免费的。现在进了婚纱店，几乎都要收取试纱费，感觉像是婚纱店的营销策略，付了费就不甘心白白浪费，只能定下。

试纱费用缺乏统一标准，也使得消费者在不同城市和门店的体验差异巨大。戴希的婚期在5月底，本以为选到了“梦中情纱”的她，却发现同品牌同型号婚纱在不同城市的试纱费用不同，价格上还相差不少。“之前在无锡选中了一条高定款的婚纱，是马来西亚的一个品牌，且是无锡唯一的品牌授权店，当时觉得1000元的试纱费可以接受。后来在常州发现了同一件婚纱的试纱费用是500元。”戴希表示，虽然已经在无锡定下，这笔试纱费也可以全额抵扣，但同一件婚纱在不同城市的试纱价格相差不少，这让她心里十分介意。

商家：顾客可以自行选择，商家拥有自主定价权

无锡新吴区某婚纱店的负责人以及某高定婚纱品牌方表示，试纱通常需要专业的婚纱顾问提供一对一的服务，帮助顾客选择、试穿、调整婚纱。这些专业服务不仅需要婚纱店投入大量人力，还需要确保试纱环境的舒适与私密。有些婚纱从海外漂洋过海，历时几个月，且都价格不菲。试纱过程中可能还会涉及多次调整与修改，这些都增加了服务成本。

此外，婚纱店的品牌定位和市场策略也会影响试纱费用的定价。记者联系到了戴希提到的马来西亚高定品牌婚纱，该品牌提供了他们在无锡、常州、南京等城市的授权店地址。南京婚纱店的工作人员告诉记者，“品牌方会给婚纱店一个租赁参考价格，试纱的费用则是每家婚纱店根据婚纱的价值、新旧程度来定价，商家是拥有自主定价权的。”同一品牌在不同城市的试纱费用存在差异，部分原因在于不同城市的消费水平、市场竞争状况和客户群体的需求不同。大城市的门面租金和人工成本较高，品牌可能会设置较高的试纱费用以平衡成本。而在一些消费水平较低的城市，试纱费用相对较低，以吸引更多的潜在客户。

律师：价格公示，保障消费者知情权

江苏联盛（无锡）律师事务所张虎律师表示，婚纱试纱费用问题涉及消费者权益保护和商家自主经营权两方面，需要在法律框架内进行平衡和考量。首先，消费者知情权和公平交易权是消费者权益保护法明确规定的基本权利。消费者有权了解商品和服务的真实情况，包括价格、质量、费用构成等信息。婚纱店应当在顾客试纱前明确告知试纱费用，并提供费用的具体构成和依据，避免出现隐性收费和价格欺诈的情况。若婚纱店在消费者试纱后才告知试纱费用，消费者有权拒绝支付。但如果婚纱店在试纱前明确告知顾客费用，并提供详细的费用构成和依据，顾客知情并同意后支付试纱费是合理的。

（晚报记者 隐舟/文、摄）

婚恋季 解码

这家典当行成为无锡业内唯一“老字号”

本报讯 5月18日，五爱典当行“无锡老字号”揭牌暨新区分公司升级开业亮相。作为全国典当行业唯一“老字号”，这家步入古稀之年的无锡品牌“倚老卖新”、在传承中创新发展。

在新吴区长江北路五爱邻美食广场里侧，五爱典当的门头并不起眼，却是个琳琅满目的“藏宝阁”：黄金首饰、古琴、名家字画、古董钢琴等名品将空间填充满。作为无锡市第一家典当公司，从1950年成立至今，历经风雨，品牌传承延续未断，五爱典当也成为全国典当行业唯一“老字号”。

“无锡典当行历史悠久且品牌保护较好，获评‘老字号’填补了我国典当业长期没有老字号的空白，使老字号品牌建设又覆盖到一个新领域。”北京华夏老字号文化发展中心主任李沙介绍，典当行是现代金融业的鼻祖，为个人和小微企业提供应急贷款，具有小额、短期、快捷等特点，成为解决经营困难的重要途径之一，有效地弥补了主流金融业的不足。

第一家在省内将注册资金增资到1000多万元、第一家在华东地区开设了分支机构、第一家开创了上市公司股票质押典当贷款业务……公司董事长丁红介绍，五爱典当创造了国内及省内典当界多个第一，灵活且便捷的融资方式受到顾客认可。目前五爱典当在无锡有4家分公司，在上海、南京、苏州有3家网点。当天升级改造后新开业的新区分公司面积为1万平方米，以黄金、钻石、手表等绝当品销售和大额典当为特色。

随着时代的变迁，锡城老字号推陈出新动作频频，典当行历史悠久，如何实现在传承中发展？丁红介绍，典当行作为老行业，正在进行数字化转型，探索“互联网+典当”经营模式来扩展渠道，采用线上线下同时推进的方式，将典当和拍卖相互渗透打通，在淘宝网阿里拍卖模块进行典当绝当商品的拍卖，给新生代年轻人提供了方便、快捷、保值的精品绝当品拍卖渠道。“典当物品也不断扩充，从饰品、名品质押典当放款扩充为房地产抵押、权利凭证股票质押、车辆质押典当放款，未来将继续拓展业务范围，引入更多创新元素。”

（陈婧怡）

（受访者供图）