

二手平台能买到“超低价机票”?小心套路

业内人士:春节期间热门时段难遇低折扣,下单需谨慎

号称内部票 能免机建燃油费

在一些社交平台和二手交易平台输入低价机票,可以看到各种促销信息,有的声称比官网价格的三到五折还要低,有的表示不少航空公司直达,免机建费与燃油费。记者联系到一位二手交易平台的卖家,对方表示,所售的低价机票保证没问题。

该卖家表示:“因为是内部票,机建费与燃油费给减了,不然就跟外面卖的那些票一样价格。我刚说了是内部票,肯定能行的,不行的话也不敢卖。”

随后记者拨打了航空公司的电话,客服人员否定了免机建费与燃油费的说法:“这两天的客票价格裸票都在1300元、1400元,都有机建燃油费,这个是购买机票一定要有的。”

从消费者的实际反馈来看,不少所谓超低价机票的消息并不可靠,很可能遇到无法登机、被骗票款的情况。某商务服务有限公司的工作人员袁诗易介绍,机票价格浮动是多种因素综合影响的结果。

袁诗易进一步说:“第一,淡旺季票价有差异。旅游旺季和节假日期间,机票需求量大,价格相对较高;而在淡季,机票需求量较少,价格相对较低;工作日与周末的机票

春节临近,很多人都已安排好了假期出行。国内某旅行平台数据显示,截至1月25日,除夕前出发的北京-西双版纳、上海-大理等典型航线的多个航班经济舱已售罄,仅有少量全价公务舱在售。机票预订火爆的背后,也暗藏着一些购票陷阱。有社交平台和二手交易平台出现了在售的超低价机票,不少卖家表示机场建设费与燃油附加费全免。机票价格浮动真有这么大吗?业内人士称,这或许遇到了“黑票代”,伴随着很深的套路,下单要谨慎。



某二手平台上有不少出售特价机票的帖子。 网站截图

价格也会有差异。第二,不同航空公司之间的竞争也会影响机票价格,如果哪家航空公司推出了优惠活动,其他航空公司可能会跟进,导致机票价格下降。第三,预订时间不同,一般提前预订机票价格更低,而临时预订就可能需要支付更高的价格。第四,航司根据航班销售情况、上座率等对机票价格进行临时调整。”

对于所谓内部价、大额优惠券的说法,一家机票代理公司的负责人刘女士表示,明显低于市场价的机票是有可能的,不过消费者买到的可能性很小。

“这有可能是航空公司的里程兑换和大平台的积分兑换。好比大代理每年售出很多机票,跟航空公司关系非常好,其完成任务值以后,航空公司会给予其多少钱的额度,可以转换成机票金额。这种票航空公司放出去不会太多,基本上是送客户,或者遭到投诉以后用来平复客户情绪,或是用作内部人员奖励,基本上不会在市面上流通。”刘女士说。

机票价格很透明 利润难以支撑超低价

在国内某旅行平台公共事务高级经理刘婷看来,有特殊渠道可买低价机票的说辞,往往伴随着很深的套路。

刘婷解释道:“这些商家大多是行业中屡禁不止的‘黑票代’,所谓‘无机建燃油费的特价机票’,本质是将机建费与燃油费用加到机票中。这些机票的来源有很多,比较常见的手法有低价尾单、里程兑换票甚至盗刷信用卡等,此类机票出票慢、舱位差,不仅退改规则苛刻,甚至有些机票无法出票,给旅客造成损失。”

此外,机票代理公司负责人刘女士介绍,现在全平台代售的机票各家差价不会很大,利润不可能支撑所谓的超低价和免机建费与燃油费。刘女士说:“国内机票现在很透明,一张机票利润有时候是负两元,就是说我出张票可能还得倒找航空公司钱。最多的话我见过的也就是20元左右,还得是公务舱,平常的经济舱票价都在3元、5元,10元就了不起了。国际机票的利润可能会略微增加,例如30元、50元、100元等,而商务舱的利润最多也就三五百元,不会太多。”

刘女士表示,超低价机票的出现没有特定规律,尤其是在春节假期这种热门时段,更是很难遇到。“尤其是在春节过年期间航班这么旺,寒暑假期间航班这么旺,两三折的机票早晚航班几乎都很少。淡季加上航班时间不好的话,或许可能出现两三折机票。像我卖票这么多年,旺季时很少见过有两三折机票。”刘女士说。 据央广网

■延伸阅读

中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江提醒,消费者发现机票价格相差特别大的时候,就要考虑是不是存在风险。

陈音江表示:“要通过正规渠道购买,比如航司官网、正规旅游平台等。这里提到的正规渠道,起码得公示了营业执照、联系电话和联系地址,然后遇到问题,可以找到谁卖的,可以依法维权。购买打着超低价幌子的机票,遇到问题,往往很难维权。甚至向消协或者有关部门投诉时,会被认为不是在正规渠道购买的,可能不会受理。消费者针对所谓的超低价机票,要特别小心、慎重。”

陈音江认为,针对网上这种超低价机票的情况,平台也要加强监管。他说:“如果发现违法违规的,或者损害消费者合法权益的行为,要及时采取相关措施,避免更多的消费者造成伤害。作为监管部门,不仅要查出相关账号,还要对相应平台采取约谈、警告或者行政处罚等措施,避免这种超低价机票陷阱损害更多消费者的合法权益,也影响整个行业的健康发展。” 据央广网

非正规渠道购票难维权,平台也要加强监管



精耕山东领军者
润华汽车打造人·车生态

全国服务省级市场
经销商集团

超100家服务门店 覆盖全省12地市
让\汽\车\生\活\更\精\彩\让\用\车\生\活\更\美\好

润华汽车成立于1990年,公司秉承“润华服务,关爱终生”的理念,坚持精耕山东市场,专注汽车服务,连续多年位列中国汽车经销商集团百强排行榜前列。公司围绕“中高端+豪华”的品牌战略和“全生命周期全价值链”的业务服务战略,着力构建服务于千万级客户群体的运营体系。

伴随中国汽车行业快速发展,润华汽车持续完善和提升服务网络、服务功能,时至今日润华汽车在山东省内以汽车集群式园区形式,建立服务门店超一百家,旗下合作奥迪、宝马、奔驰、路特斯、别克、丰田、大众、飞凡在内的20个中、高端及新能源汽车品牌,构建了从汽车销售、维修、保险、金融、二手车等一体的汽车服务体系,并围绕用车生活,搭建了润华快修连锁体系及“汽车出租、租赁、网约车”等出行服务。凭借完善的汽车服务功能、高标准的服务水平、战略化的网络布局,多元化的生态延伸为一体的“人·车生态”发展战略,润华汽车已成为全国经销商服务于省级市场的领军者,“买车到润华”成为山东消费者购车首选。

近年,润华汽车率先对济南总部市场的发展布局进行规划升级,明确要在品牌网络完善、服务业态配套齐全、客户服务质量和保障的基础上,紧跟城市规划整体方向,坚持“以客户为中心”,推动汽车服务生态的持续升级,在济南中部、南部、东部逐步完善品牌网络的布局和服务业态布局,点亮润华汽车东部服务品牌。这种渗透式的网络布局与服务模式,也将成为润华汽车立体化服务的样板,并将复制到全省其他地市,构建整个山东服务网络的一体化体系。目前,润华汽车在济南英雄山路以东的大东部区域生态已形成,10家4S店、9家社区汽车服务连锁店及各类配套服务布局齐全,并实现了奥迪、雷克萨斯、凯迪拉克、别克、雪佛兰等豪华+中高端主流汽车品牌4S店的东、西双布局,为用户带来更加优质便捷的服务。

此外,润华汽车围绕车友需求,对“汽车+新生活”,“汽车+旅游”新模式探索,为新生代年轻客群打造以“肆意乐活”为主题的多样化、个性化的活动,以年度线下车友主题体验活动“肆意乐活·山东自驾露营音乐荟”为主线,配合“肆意乐活·游齐鲁”“肆意乐活·享聚荟”月度自驾及个性化互动交流体验等活动,用“快乐、开放生活态度”带给车友人、车、生活的互动体验,肆意乐活系列活动已成为齐鲁汽车行业的车友线下互动活动典范。