

通过中介买房价格没谈拢

# 5000元意向金差点打水漂

本报3月12日讯(记者 孙婷婷) 本想通过中介购买房子,提前交纳了五千元意向金,最终因价格原因房子没买成,预交的五千元意向金也差点要不回来了。

3月7日,祝先生到位于新湖大街上一家名为德州宅邦房地产经纪有限公司的中介公司,想购买房子,并支付给中介公司五千元钱“意向金”。

在祝先生提供的“房屋购买意向书”上,标明祝先生委

托德州宅邦房地产经纪有限公司承购月秀家园的一套房子,并标明祝先生能够承受的价格为68万元。作为洽谈诚意,祝先生需要支付五千元意向金,由中介公司与业主洽谈,如果业主同意,意向金在签署《房屋买卖居间合同》时,自动转为定金。如果中介公司在1日之内不能促成该交易,或者卖房业主有变动,则意向金应于1日内无息全额返还给祝先生。

据祝先生的妻子吴女士介绍,中介最终与业主洽谈的价格是69万元。“因着急买房子,当时就接受了这个价格。”吴女士说,签订交易合同时,她在中介公司发现,跟她看中的户型相差不多的房子只卖66万元。“相差3万块钱,我们当时就不想购买了。”

吴女士不同意购买这套房子后,中介表示即便不买房,先前缴纳的五千元钱也不退还。吴女士说:“在与中介的协商过

程中,中介公司还提出让我们在上合同上签68万元,剩余的1万元单独交给房东,最终我们还是需要支付69万元。”最终,吴女士并未同意购买中介提供的房子。

3月9日,吴女士电话联系中介公司的工作人员时,得到的结果依然是拒绝退钱。无奈的吴女士投诉到德城区消协。

在消协工作人员调解下,中介公司最终同意退还吴女士五千元钱。

## 美容卡只用一次想退卡连遭拒绝

本报3月12日讯(记者 宿可磊 孙婷婷) 花5000元办了张美容卡,本想好好保养一下,不想使用美容院产品后,第二天身体就过敏,想退卡却连连遭拒,这让孙女士很郁闷。

12日,孙女士拨打本报热线称,去年11月份,她在三八路一家美容院办理了一张5000元的美容卡,还买了两款美容产品,但使用后第二天,就出现过敏症状。“当时脸上和脖子上起了一些小红疙瘩,还有轻微痛痒。”孙女士说,到医院检查后,医生告知她是化妆品过敏。

“我现在只想把办卡的5000块钱退回来,可他们却以各种理由不给退。”孙女士说,每次去退卡,美容院不是说不能退就是让换其他产品试试,总是推托不给退卡,“我不适合用他们的产品,再换其他产品也不敢用了。这都3个月了,也找他们交涉了多次,一直也没有把钱退回来。”孙女士说。

后经德城区消协调解,美容院同意退还5000元办卡费。



近日,平原县工商局、平原县消保委联合县质监局、药监局等部门举行3.15纪念活动,并开展了现场宣传、现场咨询、受理投诉活动。

本报通讯员 李洪英 唐巍 摄影报道



近日,庆云县工商局组织了消费维权知识巡回宣传活动,执法人员深入城区主要街道、社区和各乡镇集口,讲解识假辨假知识。

本报通讯员 董建泽 魏健 摄影报道

质监部门专项检查“黑心棉”

# 抽检六家店铺竟有五家在售

本报3月12日讯(记者 王乐伟 通讯员 毕雯) “就觉得买来的棉被散发着一股霉味。”近日,有市民举报市场上“黑心棉”又有抬头。德州市纤检所联合德城区公安局经侦大队随即捣毁了一“黑心棉”棉被加工窝点,现场查获非法加工原料2.5吨,黑心棉被520床,非法加工设备2台。

“作坊堆积了大量的废旧棉被胎、布料等纤维性工业下脚料。”德州市纤检所执法人员

告诉记者,大学西路北厂村的这家“黑心棉”加工窝点以废旧纤维制品或其再加工纤维为原料,加工的黑心棉被褥短纤维含量严重超标,棉被胎中掺杂了许多带颜色的布头与线头。这些棉被主要销往小商铺和周边县区,批发价在20元左右。

12日,记者走访城隍庙、商贸城等几个集贸市场发现,不少店铺在售的棉被没有具体生产地、生产日期、商品规格、合格证等信息,有的摸着里面疙

疙瘩瘩,还散发着霉味。“这是翻新的,不是‘黑心棉’。”一零售商说,这些棉被只要四十多块钱,很便宜,而且保证不是“黑心棉”。

一位从事棉被加工业多年的孙女士给记者算了一笔账,收购工业用布的边角料每吨3000余元,加工成“黑心棉”后每吨卖6000余元,而市场上的棉花每吨要两万余元,一些人正是看中了“黑心棉”这样的高利润,使“黑心棉”销售屡禁不

止。

德州市纤检所执法人员对城隍庙、商贸城进行抽样调查,抽查的6家店铺中5家在卖“黑心棉”,其中有一家在售的棉被原料是外观不均匀的化纤,另五家在售的被子填充原料被检出短纤维含量都大于60%(合格的填充物原料短纤维含量不得大于25%)。检测出的不合格被褥,均已被扣留。据了解,德州市纤检所还将组织专门力量对“黑心棉”进行专项检查。

## 火腿肠吃出指甲张口索赔7万元

本报3月12日讯(记者 孙婷婷 通讯员 李吉华) 花8块钱购买的火腿肠里竟吃出了一块指甲盖,理应找厂家讨个说法,可要求7万元精神损失费,“狮子大开口”也让经销厂家吃不消。

据刘先生称,他在一超市购买了某品牌的火腿肠,吃的时候发觉咬到异物,仔细一看剩下的半根火腿肠中竟夹着一块指甲盖。刘先生随即将剩下的火腿肠连同购物小票存放起来,并通过超市与厂家在禹城的销售负责人联系。该负责人同意以3倍价钱赔偿。但刘先生提出赔偿精神损失费7万元的要求。该负责人称需向厂家请示。几天后,刘先生被告知厂家拒绝赔偿。刘先生投诉至禹城消协。

消协工作人员了解情况后,认为刘先生存在维权过度行为。后经调解,厂家同意给予刘先生1500元赔偿。

# 同比增长逾20% 上海大众VW品牌2月销量稳中求进

2月,受春节长假、节前集中消费、油价上涨等因素的影响,车市整体表现趋于平淡。在此背景下,上海大众VW品牌全月销售102,018辆,同比增长20.9%,新年以来的良好势头得益于其卓越的综合竞争力,旗下各车型的热销更见证了VW品牌的强大市场号召力。其中,朗逸品牌单月销售34,889辆,同比增长59%;上市2个多月的全新桑塔纳,再续品牌传奇,累计销量已突破2万;而帕萨特品牌也以单月18,060辆销量,彰显中高级车市场卫冕冠军的从容。

## 全新浪逸:激流勇进

进入蛇年,全新浪逸全面发力。继1月创下国内车市单一车型的销量传奇之后,2月再续辉煌,单月销

售高达27,661辆,展现了国内中级车市领军者的强劲实力。在全新浪逸的引领之下,朗逸品牌也以月销34,889辆、同比增长59%的佳绩,笑傲中级车市。作为一款全面驾驭现代生活的全能车型,全新浪逸的品质得到了业内外的一致肯定。今年1月,它便获得了新浪汽车、《名车志》等权威媒体的认可,摘得“2012年度市场表现奖”,“2012年度十佳车10BEST”等数项桂冠,市场口碑双丰收。

## 全新桑塔纳:传奇再续

2月,全新桑塔纳单月销量9,325辆,环比增幅16.4%,保持稳步增长。自去年12月上市至今,全新桑塔纳累计销量已达到20,182辆,在竞争最为激烈的中级车市场中迅

速占据领先地位。全新桑塔纳传承桑塔纳品牌经典品质的同时,以与时俱进的求真精神实现了品牌价值的向上突破,赢得了社会各界的充分肯定。它在收获销售佳绩的同时,也迅速赢得了市场的好评,斩获了包括车道奖“中国汽车年度文化传承车型”等多项殊荣。

## 新帕萨特:追求不止

B级车市卫冕之冠——帕萨特品牌在2月依然稳中求进,全系销售18,060辆,一展王者的从容与自信。帕萨特品牌作为中国人心目中的中高级轿车“价值典范”,始终引领着B级车市场的价值风向。从人性化设计与先进技术完美融合的全新帕萨特,到配置全面升级的2013款新帕萨特的推出,它以与时俱进的优

秀品质为消费者创造舒适惬意的驾乘体验。此外,帕萨特BlueMotion蓝驱版更是应需而来,它以创新绿色科技打造纯净汽车生活,为国内B级车市树立了新的低碳环保标准。

## 其他各车系稳步齐发

## 领军细分市场

除此之外,精品小车Polo家族、都市智能SUV途观以及多功能MPV途安都在各自细分市场中稳步前行。其中,Polo品牌通过全新Polo、全新Cross Polo以及Polo GTI三款实力精品车型齐齐发力,2月共销售15,368辆,引领A0级市场风尚。SUV市场领军者途观,凭借兼顾蓬勃动力与节能环保的优异品质,2月实现销售16,890辆、同比9%的稳步

增长。此外,饱含智能元素与贴心设计的多功能MPV途安也收获了月销2,581辆的良好成绩,成为最受消费者欢迎的MPV车型之一。

面对2月传统车市淡季,上海大众VW品牌充分展现了市场强者的从容与自信,精湛的工艺、前瞻的科技以及优质的服务深受消费者信赖,带领旗下全系车型携手奋进,收获销售佳绩。相信在接下来的数月里,上海大众VW品牌必将继续乘风破浪,再创新的辉煌。

**德州众驰**  
**销售热线:2754222**  
**服务热线:2624382**  
**地址:德州市德城区东风中路265号**

**德州驭达**  
**销售热线:400-0534-818转800**  
**服务热线:2720789**  
**地址:德州市开发区新河路1357号**