

低价预售旅游产品惹眼球

如何划算入手 又能保障自己的权益?

在此次疫情中，旅游业遭受的影响首当其冲，这也预示着今年旅游市场供大于求，势必会有很多低价便宜的旅游产品进入市场，毕竟现时不少旅游类公司都缺现金流，急需通过预售回笼资金缓解压力，使得旅游产品的价格或将出现史上最低。

记者从今年2月中下旬开始便注意到，不少旅游平台已经开始纷纷推出旅游产品预售，而且价格非常吸引人。对商家而言，做好预售将有助于自身的快速复苏；同时，对于消费者来说，此时入手旅游产品是相当划算的，但在低价背后如何保障自己权益，依然还是要多留个心眼，提升自己对产品的辨析度，对自己的未来出行有一个预判，切勿冲动消费。

■新快报记者 陈璇



■VCG 供图

A 看清楚预售产品的退改签政策

疫情以来，旅游行业中最活跃的当属携程了，不仅率先推出“预约未来的旅行”，携程联合创始人梁建章更是化身新晋网红直播带货，掀起一波波的抢购热潮。但除了名人效应、价格低廉外，最涉及切身利益的便是“退改签”政策。

要知道，谁也无法预估疫情结束的准确时间，更无法确定自己未来哪天有时间；因此，选购预售产品从门票、酒店到餐饮，切记看清楚是否搭配有友好的“退改签”政策，才能进一步保障自己的权益。

以记者日前通过携程抢购的“三

亚爱必依棠湾度假公寓”产品为例，两晚套餐价仅为799元，便可享用81平方米海景两卧套房，有效期至9月29日，除了“五一”期间不适用，其他时间提前预约即可。虽然购买页面上显示【过期退 随时退】，但建议还是点开【购买须知】看看，当中有特别提示：“未核销，可退款；预约确认后不予退改”，所以安心购买后，在未来安排旅行的时候，也最好先确认自己一定可以出行再预约，以免因为大意反而造成损失。

值得一提的是，尽管有一些商家虽然页面上写的是可以随时退款，但细则中很可能藏有小字：退款要收百

分之几的手续费，此时擦亮眼睛看清楚条款真的很有必要。包括现时有不少酒店自营渠道也推出了优惠的预售产品，特别是朋友圈一些旅游业人士或者朋友在转发的促销，识别二维码即可购买。当然，你看中的是价格，但实际上，二维码的背后涉及的不仅仅是对方的奖励金，还有逆向操作问题。显然，通过这样的二维码购买让熟人赚点奖励金也无可厚非，因为对你来说在售价格无差别，最大问题是如果碰到逆向操作，就会变复杂。那时你将会发现基本上无法退款，最多只能做延期。所以，下单前，请先想清楚。

B 选择有实力的、正规的、靠谱的渠道购买

受疫情影响，今年的旅游业注定很难，但也是一个大浪淘沙的机会。越有实力的旅行社或平台，抗风险能力就越高；疫情以来，我们明显也可以看到OTA中携程、飞猪、驴妈妈、去哪儿均表现出可圈可点的社会责任担当，相信许多人在经历疫情旅游行程的退订过程后，对未来消费渠道的选择也已经有了一定的判断。

因此，在选购预售产品时也请一定认清正规、靠谱的渠道，传统旅行社如广之旅、广东中旅；OTA如携程、飞猪、驴妈妈等大型企业，非极端情况下是不会轻易倒闭的，但如果通过微信公号或者一些不知名渠道购买，万一对方倒闭了，你可能连投诉都无门。

近年来不少互联网旅游创业公司涌现，当中麦兜、布拉、淘在路上、爱旅行等公司的倒闭，也成为不少消费者血的教训。在记者关注的公众号当中，包括“发现旅行”“童游”等也都在大力促销，“买一送一”“骨折价”“王炸”等字眼也是相当有吸引力，即便有些明确了未预约全额退等条款，但对于这类型非OTA性质的第三方平台，如果购买了，最好是短时间内使用；若持有时间可能会超过半年才出行的建议慎重，毕竟作为消费者很难清楚知道他们手下的现金流、资金链处于什么样的情况，万一再来个“黑天鹅”怎么办。

当然，相比于渠道方，酒店、航空公司等资源方推出的特惠产品可以说

也会相对安全，例如万豪、海航等抗风险能力都是较强的企业，只要看清楚条款再下单，基本上不用担心倒闭或被卷款跑路等问题。

此外，付款逻辑也是一个值得思量的问题。例如，我们在淘宝买东西，钱会先打到支付宝，等确认收货之后才会把钱打到商家，对双方都有保障。记者了解到，目前有这种付款逻辑的，除了飞猪，还有携程、去哪儿等，飞猪是通过支付宝实现的，而携程、去哪儿则和供应商之间有账期，避免了因商家出现问题所造成的不必要的麻烦。特别是像携程这种大型平台，本身对消费者就有一定的权益保障，即便商家出问题，也不会把压力转嫁到消费者身上。

Q&A

Q: 这时候适合囤哪些旅游产品呢？

A: 门票、酒店、餐券就适合现在囤着，而自由行产品、跟团游产品、邮轮这些建议再观望，毕竟疫情还未完全结束。而涉及到二次预约的产品，一定要直接和资源方购买，而不要和渠道方购买，毕竟渠道方很多时候就是个中间商，对资源没有什么把控力。

Q: 最近很多白菜价机票值得入手吗？

A: 近期不管是国内航空还是境外航空，确实都推出了价格低、折扣大的机票，有的甚至覆盖了国庆、春节这样的档期，让不少有提前购买机票习惯的人都开始按捺不住。如果是那种不用立刻确定日期的机票也可以考虑囤上，比如山东航空的魔盒、川航、深航的秒杀优惠券，可使用的日期比较长，且使用规则灵活，先囤优惠券等真要出行再购具体航线的机票也是明智之举。但入手之前还需三思，了解清楚一些风险。比如只是近期在国内有出行刚需的，其实根据自己的行程来购买就好了，国内近段时间都很便宜，去一趟三亚100多块钱就可以搞掂。但如果涉及出境行程的囤购，除了机票的退换票政策，还要考虑出入境政策变化的风险。要提醒的是，目前航司的退换票政策，也是视疫情情况而延期，未来半年以后的机票未有免费退票政策，也要考虑届时无法出行、却享受不到免费退票优惠的风险。

Q: 海外商家大促也很便宜是否考虑？

A: 虽然旅游属于虚拟商品，尚未出行基本就不产生费用，但在这次疫情中，很多通过境外商家预订的旅游产品几乎很难退订，毕竟国情不同，他们也不一定受中国法律的约束，即使他们有心协调处理，操作流程也会很缓慢。所以对于预售商品，建议还是尽量避免直接选择海外商家，宁可花多点钱选择中国的代理或者大型OTA预订；当然，前提还是要看清楚条款、咨询细节后再下单。须知，此次疫情已经在全球蔓延，相比之下反而中国才是比较安全的，业界人士对旅游市场复苏的判断是“省内—国内—国外—邮轮”，此时不妨多关注省周边、国内游等，如果仅仅因为预售便宜就规划太长远的境外游，也不太现实。

特别提示

旅游产品，价格再低，也是会符合市场规律的；当出现某个旅行商品的价格偏离市场太多的时候，要提高警惕，进行多方面的验证。从经验上来讲，如果是有实力的资源方或者OTA，相对风险低一些。如果是一些不知名的第三方在售卖价格低于离谱的旅游商品，请还是三思。谨记一句话：你看中的是价格，别人看中的是你的本金。