

岁末年初,各种聚会扎堆

礼服租赁生意火爆 有些日租金超万元

“下周,我要参加一场婚礼、一次同学聚会,还有一场闺蜜的疯狂派对。这些都要求着礼服参加,尽管我家里衣柜里挂着一件深色礼服,不过和这几场活动都不是很搭。”这几天,在一家幼儿培训机构上班的嘉嘉正在为穿什么礼服着急。她说,这几场活动的主题不一,对礼服的要求也不一样,因此她决定还是去租赁,这样买一件普通礼服的钱就可以租到三件品质较好、风格各异的礼服。

记者了解到,岁末年初,各种聚会派对扎堆,与之相匹配的礼服需求量大增。由于礼服消费的特殊性,很多人把眼光投向租赁市场,礼服租赁“租不应求”。



在一家礼服租赁店铺里,国际礼服区可供租赁的礼服款式已所剩不多。
记者 谢舒奕 摄

岁末年初,各种聚会派对扎堆

岁末年初,公司年会、亲友聚餐等各种圈子的派对扎堆,而很多聚会注明须正装出席。三五年前,穿着正儿八经的礼服赴会,可能会被视为小众时髦人士。而如今,如果举办方要求正装参加,便装出席就会被视为另类。对于正装,多数人的理解要么是旗袍,要么就是典雅的晚礼服。

需要穿礼服的场合增多,不过这总归属于小众场合,很多人一年中只参加一两场,而且不同的场合对礼服的要求也不一样。如果每次都购买新衣,毕竟不是一笔小数目。对于很多工薪族来说,租赁更为实际,又可以避免浪费。在一家旅行社工作的钱小姐告诉记者:

“公司每年都会举办隆重的年会,每次参加时大家都盛装出席。不过华丽的晚礼服往往只穿一次,第二年肯定不会重复。如果每年购置新礼服,就会成为衣柜里的摆设,花钱多而且还造成浪费。”于是,她和姐妹们一合计,认为还是租赁更合适,一方面可以每年穿新衣,而且性价比也更高,可以

花更少的钱租到品质较高的漂亮礼服。

除了公司年会,记者了解到,一些婚礼、小型聚会也会在请柬上写明着装要求。有位孩子刚上幼儿园的妈妈,她说有个亲子演出,举办方请妈妈们穿上漂亮的礼服。各种聚会服饰的要求提升,这就使得礼服市场的需求量不断增大。

节前半个月租赁量最大

记者昨天中午来到镇明路时发现,在一段不到百米的路段,聚集着五六家提供服装租赁服务的婚纱店、影楼。记者随后挨家走访,发现进进出出的客人不少。“最多的是来预订礼服的。”负责接待的店员几乎异口同声。“很多好

看的款式要靠‘抢’,提前两三天才下手肯定没戏。”她们这样说。

“租量最大的礼服是款式简洁大方的鱼尾裙和齐地纱裙,民族服饰和古装等个性款式也有需求。”一名店员说,记者走访各家店铺时看到,各式各样的鱼尾

裙、齐地纱裙以及旗袍等适宜年会、聚会的礼服一应俱全,不少已被贴上已租赁标签信息。

据介绍,礼服租赁的行情是典型的“看天吃饭”,年底各类年会、聚会多的时候忙,平时则空,淡旺季很明显。“元旦前市场开始动起来了,春节

前半个月则是最火的时候。”刘微做了17年婚纱礼服生意,对此规律颇为了解,但她却说,“今年有所不同,鸡年春节提前,一些公司年会、个人聚会的时间放在年后。”她表示,这部分消费者最好年前定下来,“选择余地会大些。”

中高档礼服较受欢迎

那么,礼服租赁的价格怎样呢?哪个档次的礼服最受欢迎?

据记者了解,我市礼服租赁计价多数是按“天”算的,每天租金从50元至上万元不等。“面料一般般、款式较为大众化的短款小礼服最便宜,若是采用绸缎或欧

根纱等面料制作,再加入手工刺绣、手工钉珠等元素,或贴上‘独特设计’‘限量款’等标签,则要贵出许多,而一些出自名家之手的大牌,或奢侈品牌则要再贵一截。”刘微告诉记者,由于目前正处于租赁高峰期,因为不愁

租,租赁价格也是“一口价”,“若是一起租的人多,或许会免费搭配一款手拿包。”她说。

“较受欢迎的租金价位,应该是在四五百元至上千元的中高端档次。”接受记者采访的几家礼服租赁店负责人这么说。“穿礼服出席活动,从

心理上更能让参与者感受到高雅的氛围,让活动成为大家美好的记忆,因为参与活动的人是近距离接触的,所以礼服的品质显得尤为重要,这也是有别于舞台表演,参与类似活动中高档礼服更受欢迎的直接原因。”刘微分析称。

租赁市场将向高端发展

实际上,宁波市场上的礼服租赁是和婚纱租赁同步出现的。在上世纪80年代就已经出现,不过礼服租赁多半作为婚纱租赁的补充,如主持、演出服装,因此需求量很小。

宁波婚庆协会秘书长许立群介绍,近三五年,礼服租赁的需求量突飞猛进,目前婚庆公

司、影楼大多有礼服出租。宁波在协会登记过的会员单位就有800家,可见礼服租赁这块蛋糕很有吸引力。

对于礼服租赁市场的火爆行情,许立群分析,这主要受到国际时尚潮流的带动,不同场合需要穿着风格各异的服装,这种理念基本已被消费者接受,加上婚

庆、美容等时尚行业的引领,部分婚礼、美容会所、服装行业的聚会都会要求宾客着礼服参加。由于礼服的特殊性,同一件礼服一般只穿一两次,这就促使礼服租赁市场日渐扩大。此外,高端礼服需要手工制作,定制周期较长,有些需要提前半年以上,这就使得有刚需

的消费者转向租赁市场。从目前来看,礼服租赁的档次还在不断提升,很多消费者愿意花购买一件普通礼服的价格,去租赁一件比较高端的大牌晚礼服,或者纯手工制作的华丽旗袍,有些国际大牌礼服每件日租赁费用在万元以上。

记者 谢昭艳 谢舒奕

花8000元做美容 没做几次就过敏了

“本来花了8000元做美容,是想让自己的皮肤变得更加光鲜靓丽,没想到才做了几次就发生皮肤过敏,只有去医院治疗,花了钱不说,心情还受到了很大影响。”近日,市民龚女士遇到烦心事,更让她不解的是,美容院还拒绝退还她所有的预付款。

顾客:做了几次保养,脸上就过敏

龚女士是江北洪塘某美容院的老客户。去年年底,她花费8000元购买了一个面部皮肤的保养和美容项目。

“可是没想到,才做了几次,脸上就起了很多小痘痘和红疹,后来情况越来越严重。”龚女士说,她不得已只好暂停美容服务,前去医院诊疗。经过诊断,医生认为是外源性过敏源引发的,经过一段时间的治疗后,情况得到了控制,红肿现象基本消失。

龚女士怀疑是在该美容院做的护理服务引发皮肤过敏,除了要求店家报销自己看病的费用外,还要求全额退还之前支付的8000元预付款项。

“之前,店里对我承诺,如果这个美容项目没有效果的话,可以全额退款。可是现在出了问题,除了之前退还我的6000元之外,还有2000元他们拒绝退还。而且我看病花费的2000多元,还有一部分没有给我报销。”龚女士为此还在当地知名论坛上发帖,表达自己的不满。

店家:我们已经仁至义尽

针对龚女士的说法,该美容院的总经理刘先生则给出了不同意见。他告诉记者,龚女士的这个美容项目其实在2016年10月份就开始了。刚开始没什么问题,做到大概第6次的时候,出现了过敏现象,之后店里的员工也及时陪同龚女士前去医院就诊,并且支付了大部分医疗费用,当时情况也基本已经好转,过敏症状消失。但之后过了好久,龚女士又拿来发票报销。他发现其中还有一些补品和保健品之类,“这个就不

属于我们的责任范围之内了”。

刘先生说:“之前出现了问题,我们本着人道主义精神,我们也报销了龚女士的相关医疗费用。现在病已经看好了,再拿发票来报销,这个是我们无法负担的。”

刘先生说,每个人的体质和皮肤特性不一样,不可避免地会产生不同的反应。之前龚女士出现过过敏症状并不能肯定是由于所做的美容项目引起的。而由于已经做了8次针对性的服务,也产生了人工、物料等成本,他们扣除了相关费用,将剩余的6000元已经退还给了龚女士。而且龚女士并没有做完全部疗程,也不能判断就一定无效,因此做到全额退款是不可能的。“我们已经做到了仁至义尽,如果双方协商不成,可以走其他途径解决。”刘先生道。

消保委:应该签订补充协议

市消保委副秘书长周丽娟表示,现在美容行业在预付款方面确实存在不少问题。有的是因为双方没有书面合同和协议,光靠口头承诺,一旦发生问题就很难取证。从理论上讲,任何美容项目都需要一个过程,在没有完成所有项目之前,也无法判断是否有效。而且,之前龚女士因为过敏就医,暂停了该美容项目。在这种情况下,当时就应该签订一个补充协议,明确双方的责任和义务,比如终止合同,店家应该退还多少预付款,对于之前提供的服务是否应该有所补偿等。有了这些明确的表示,才能进行下一步的协商解决。如果单凭简单的口头承诺,就要求全额退款,对于商家也是不利的。

周丽娟也提醒消费者,特别是针对预付卡消费,一定要把双方的责权利通过文字的形式固定下来,以便今后维权时有据可依。 记者 毛雷君

