越来越多“爱马仕”走在循环经济的路上

二奢市场随风起舞

越来越多的二手爱马仕、LV、Dior正走在循环经济的路上。

早上8点，闫刚刚在自己的工位上坐下，打开电脑，开始分拆今天的第一个包裹。这是一款LOUIS VUITTON（路易威登）的二手包包，很新，原包装和吊牌都还在，由卖家直接寄来闫刚刚工作的红布林二手奢侈品电商平台。

小心翼翼从两侧打开包裹，根据工单在电脑系统一一核对，确认商品完好，点击“确认”，取出机器徐徐吐出的条形码，仔细粘贴在一个全新的“红布林”吊牌上，再把吊牌挂到LOUIS VUITTON（路易威登）的二手包包上。OK！

闫刚刚在收货组，处于平台流程的前道工序。他是熟练工，一天可以分拆600个包裹，即600件二手奢侈品（简称“二奢”）。每天能“过目”这么多不同品牌的二奢，闫刚刚觉得自己的工作快乐而有趣。

二奢市场日渐壮大

大部分人并不关注的国内二奢市场，却在时尚一族以及“循环达人”的追捧下，静悄悄稳步成长起来了。

在“循环达人”们看来，二奢市场也是循环时尚产业。如何以特别合适的价位淘到一个超预期的真货？是他们的不二追求。

二奢，闲鱼、转转上有，抖音、快手在卖。“最近一两年抖音等电商平台上二奢卖家账号的增多，对消费者接触到二奢商品有直接带动作用。”中国出入境检验检疫协会奢侈品专业委员会会长张琛告诉记者。

在张琛看来，“平台化”是循环时尚产业发展的“最优解”。“消费者真正在意的，一是性价比，二是‘保真’。只要‘保真’，就能打消他们的所有疑虑。”

连日来，一番调研、追踪、比较下来，记者最终选择走进一家专业经营二奢的电商平台“红布林”。理由是：红布林涵盖了服饰、包袋、鞋履、首饰等全品类、时尚品牌；而且，自2017年创立以来，红布林已完成C轮1亿美元融资，创下行业单笔融资纪录，成为国内二奢行业的领跑者。

红布林创始人兼CEO徐薇告诉记者，这几年，红布林的业务呈现快速上升趋势。去年，公司业务收入较2021年实现翻倍。“在经济复苏的大背景下，今年第一季度业务收入又较去年同期大增。”徐薇说。

专业鉴定缺口较大

二奢市场有句行话，叫作“得包袋者，得天下”。在国内二奢市场，二手包袋因其实用性和人群适用性，无论成交数量还是金额，都占到各大平台二奢品类一半以上的份额。

而在国内二奢平台之间，大家暗暗较劲的则是谁家拥有更强的专业鉴定师团队和专家团。记者得知，目前国内二奢市场合格的专业鉴定师也就几百人，缺口较大。

“一个平台，能够拥有一支鉴定真伪的专业鉴定师队伍，显得尤为重要。”张琛说。

入行已有10多年的朱华，3年前来到红布林成为一名专业鉴定师，专注箱包方向，目前为红布林箱包组鉴定专家。

大学毕业后，朱华先在一家典当行工作。“那时并没有二奢箱包这个品类。大概2010年之后，慢慢有人拿着二奢箱包过来询问能否做抵押。”朱华回忆，这让他开始关注二奢市场，并逐渐思考这是否可以作为自己的职业发展方向。

2016年离开典当行业后，朱华终于有机会接触二奢行业。那时，刚好他所在的公司开始涉足奢侈品回收，他主动要求去这个全新的岗位。“以自学为主，碰到不懂的就去请教一些前辈。”他说，“只要有空，我就在公司的库房待着，通过研究做工、材质、工艺等细节去琢磨每一件二奢商品。”

渐渐地，朱华感觉自己有了些经验，也敢独立在门店“收货”了。有一次，一位客户拿来两个包包，他们验了后决定收下。“后来上架前复检时，发现是个假货。还是有不少细节可以看出来的，我当时还是粗心大意了！”采访时，朱华说这件事让他终生难忘。因此，让他养成了细心、细心再细心的习惯。

“做我们这一行，知识需要足够鉴定量的积累，也需要时间来沉淀和磨炼。每天静下心来去看、去反复记忆，反复钻研商品的工艺特点和做工细节，没有别的捷径可以走。”朱华说。

工作中碰到那些稀有的款式，或者新工艺有变化的，或者属于同一工艺的不同款式，他都想方设法拍照留存。至今，他已储存二奢箱包的照片20多万张，“这个图片库，就是我的百宝箱。”他说。

采访时，记者向他请教鉴定的秘诀。他顺势拿过工作台上的一款LV女包，从外观（包括形态、花纹分布、缝线走向等）、做工细节（包括编号、皮牌、拉链、五金环以及材质本身）等方面，仔仔细细给我们讲解了半个多小时。

“我们拿到商品之后，首先会对外观做一个初步的观察。看一看包包的整体形态，它的对称性，花纹的分布，还有线的缝制状态。通过外观初步判断，整体没有太大问题之后，再看它做工的细节，做进一步鉴定。”

“五金拉链，也是包包中比较重要的一个看点。我们看LV包包，它的拉链头形状，状如贝壳；拉链品牌只用两个牌子的：RIRI和YKK，如果是其他品牌拉链那就是仿品了。”

年轻人成购买主力

梁辰，红布林首席鉴定专家，目前管理着上百位专业鉴定师。他给记者介绍了国内二奢市场的发展状况。

梁辰的入行，与国外二奢商品的代购有关。2011年时，他们往往去往日本找货。“2012年，我还专门跑到日本考取了一张奢侈品鉴定师资格证，算是持证上岗了！”他说，“现在，国内二奢市场交易品的95%来自欧洲，以德国、意大利、瑞士、法国为主。日本中古货的需求没有以前那么大了。”

入行13年，梁辰对二奢市场的变化如数家珍。

2008年以后，国内二奢市场呈现稳步增长趋势。2015年，线上二奢交易平台开始占领市场。

据他观察，国内二奢市场包袋的热销，已从最开始的实用转向兼具理财品性。相较于当季新品，用户更青睐具备卓越保值性的经典款式。“时髦精”们尤其钟爱“回血包”——那些卖出可回血、买入可理财的包袋。

还是以包袋为例。以前由实用性主导，一款包包，哪怕是奢侈品，也得考虑它的容量。“现在的特点，则是越小越好卖。搭配化已取代实用性。”梁辰说，“小年轻们认为，一款包包，只要装得下一个手机，就可以了。”

从时间上来看，2011年以前，国内购买奢侈品的几乎没有30岁以下的年轻人，品类也以包袋为主。“现在，年轻学生成了配饰、鞋靴、服装的购买主力。”梁辰表示，“随着环保意识的渗透，以及对高性价比的商品属性追求，年轻人对于二手服装的接受度不断提高。服装已成为继包袋后的第二大品类。”

二奢市场潜力巨大

中国市场历来是全球奢侈时尚品牌的兵家必争之地。

今年第一季度，中国奢侈品市场迅速回弹。波士顿咨询认为，其背后是富裕人群的扩大与消费提升。预计未来十年，中国消费者人口结构中的富裕人口将持续攀升，未来重奢市场也将持续呈现增长趋势。

在擅长实战的红布林创始人兼CEO徐薇看来，国内二奢市场近些年的高增长主要有三方面驱动力：一是人们消费观念的改变，从过去只买新品，到逐步接受二手商品，循环消费的理念逐步增强；二是移动互联网的发展，使得整个交易流程在线化、简便化；三是二奢行业交易标准的建立，让用户真正敢于在线上下单买卖。

“而从销售端来说，行业规范是关键。”张琛说，“今年，我所在的奢侈品专委会重点就在做两件事：一是通过标准立项，由检验鉴定机构、大型电商平台以及商家等37家会员单位，共同起草《名品箱包鉴定通用规范》，建设奢侈品检验鉴定标准。二是依照《奢侈品鉴定培训课程认证管理办法》，对市场上优质的培训机构进行认证，为行业输送更多优秀的检验鉴定人才。”

市场，永远是最敏感的。负责市场外联对接的娟娟则从另一角度，观察到国内二奢市场的细微变化。娟娟是从“奢侈品鉴定师能力认证证书”（俗称“奢侈品鉴定师资格证”）进行观察的。

作为二手奢侈品行业人才建设实践基地，红布林每月会接待一批想考证入行的年轻人，他们来自全国各地。这些年轻人，都由娟娟所在的团队负责接待。

“疫情后，前来考证的那些小年轻，往往自己开有线下小店兼营部分二奢商品。他们以需求和问题为导向，在和二奢环节回收、直播、供应链培训的老师交流时，自身能力提高很快，回去也能运用到实际经营当中。”娟娟说，“看来，年轻人也普遍看到了这个市场的前景和吸引力。”

而据红布林、益普索今年初联合发布的《2023年循环时尚产业趋势报告》显示，国内二奢市场规模已从2016年的58.8亿元增长至2020年的173亿元，并预计2025年市场将达到384亿元规模，2030年或将超千亿元；与此同时，中国市场二手奢侈品流转率不足美国1/6，市场仍然存在巨大的潜在发展空间。

“目前，国内一些平台、店铺对二奢商品的回收，正越来越多。这对二奢市场来说是一个好的信号。”张琛告诉记者。他预测，今年下半年二奢行业将进入快速发展期。“2025年前后，就将迎来行业爆发期。”

据钱江晚报、潮新闻