

二手寄卖店服装吊牌上的环保数字



大学校园里举办的闲鱼交易



一名消费者在手机交易市场内咨询手机回收业务

## 该省省,该花花 年轻人迷上“二手生活”

“不是全新买不起,二手更有性价比。”这句话,显示了年轻人正自信地成为循环经济主力人群。

近日,转转集团发布了《二手循环交易洞察报告(2024年Q2)》,二手循环市场持续升温,平台第二季度(Q2)销售订单量同比增长35%,回收订单量同比增长42%。从用户年龄分布来看,“00后”“90后”成为二手交易主力军。那么,这些爱上“二手生活”的年轻人到底在淘什么、卖什么?

### “淘二手”不是捡破烂

上月初,在西安工作的青岛女孩张君洋又一次在朋友圈“显摆战绩”:一个造型古朴的橡木餐边柜,被她以150元的超低价拿下。

张君洋告诉记者,如今浏览二手交易APP,看看能否遇到自己心仪的二手好物,已经成为她的日常。

当问及是什么时候爱上“淘二手”的,张君洋提到了自己的第一次租房经历。

“我那时刚参加工作,手头并不宽裕,就想买些二手家具凑合一下。没想到巧遇一位准备处理家具的卖家,大大小小的家具我买了近10件,仅花了1000多元。”张君洋说,“自那以后,我沉迷于‘捡漏’,无法自拔。”

从“颜值”与质感并存的家具,到造型别致的装饰品,再到品牌包包和鞋子……听张君洋讲她淘旧物的过程,明显能感受到她的兴奋和快乐。

张君洋特意强调:“‘淘二手’不是捡破烂!”

如今,对年轻人来说,闲置交易早已不是难以启齿的精打细算,而是物尽其用的消费理性。

“我淘到曾求而不得的限量款商品,也买到专柜售罄的热门款商品,这些东西虽是二手的,但能满足需求。”张君洋笑着说。

对这种说法,大学生王子佩深表认同。

“追求性价比,更在于悦己。‘二手世界’远比想象的精彩。”王子佩介绍,除了能买到性价比超高的电子产品和各类学习资料外,二手平台上还能淘到绝版的动漫手办、复古海报和唱片,以及承载童年回忆的老式游戏机等“宝藏”。

“朋友在二手市场找到了曾陪伴自己整个童年的小兔玩偶”“舍友之前花50元买到了一台几乎全新的拍立得相机”“从一位学姐手里淘到了3折的健身卡”……王子佩细数自己和朋友“淘二手”时遇到的惊喜瞬间。王子佩介绍,“淘二手”已不再是单纯的节俭行为,而逐渐演变成“另辟蹊径”的生活智慧和彰显个性的消费潮流。

从藏款盲盒、动漫周边,到小众品牌的香水、复古饰品,再到自制手工艺品及市面上已买不到的孤品旧物……眼下,越来越多的年轻人大大方方地直视自己的需求,在二手交易中赚钱省钱、表达个性、寄托情愫,也在交易、交换、共享中,寻找“搭子”,形成独特的社交文化。

“之前在二手交易平台和一个江苏小姐姐交换手办后,我们加了微信,还约着一起去看过漫展。”王子佩说,如今二手交易平台也逐渐成为社交平台,不少有相同爱好或者审美一致的年轻人,在二手交易中找到了自己的“圈子”。

### “二手偏见”正在被打破

因时代不同,父母那一代的大多数人对二手交易有成见,对“用别人用过的东西”总觉得心里不舒服。

但是,现在的很多年轻人就不一样。

对从事室内装饰工作的王玉婵来说,二手市场就像一个“游乐场”。

闲暇时间,王玉婵喜欢逛各种旧货市场,老磁带、小人书、旧年历、富有年代感的器具等,都是她眼里的宝贝。

“在商场买东西,买到的就是商品本身。而淘旧货,‘淘’到的可能是一段回忆、一个故事,或者一个朋友。”王玉婵说,不同于刚从生产线上出来的产品,二手物品带着时代印记,带着人情温暖,是有“灵魂”和温度的。

王玉婵的朋友张倩倩也喜欢“淘二手”,但她是一名实用主义者。

“价格实惠、东西好用就是‘王道’,万物皆可二手。”张倩倩是某二手交易平台的“深度玩家”,有着多年二手交易经验的她,会时不时在社交平台分享“捡漏”攻略。

“有些东西就不存在新旧之分,只有好坏之分。”张倩倩说,“从不到百元的图书、小家电,到上千元的健身器材、单反相机,我都买过二手的。性能不打折,价格可能只需要正价的一半或者更低。”

买二手物品,已从上一代人的“不得已”,转变为年轻一代的“我愿意”“我喜欢”。

而在电子产品领域,“二手货”的吃香程度也远超想象。

近日,一家位于天津市某商圈一楼的二手手机店内,“90后”程序员孙鼎亮以8000多元的价格,买下了一台发售价为15999元的国产某品牌手机。

“现在的电子产品更新迭代很快,买二手的很划算。”孙鼎亮说,他是个电子产品爱好者,前几年曾跟风追求“尝鲜”,为买最新款的手机、游戏机等花了不少钱,“新鲜感转瞬即逝,真正需要买单的是产品性能和使用价值。”

如今,像孙鼎亮一样不再追求“尝鲜”的用户,开始关注价格更有优势的二手手机。某二手交易平台数据显示,2023年“双11”期间,二手手机订单同比增长46%。

随着“二手偏见”的消除,不少人更是跃跃欲试,从“买家”成为“卖家”。家住咸阳市秦都区的谭文,就是其中之一。

“这两天我把旧的平板电脑卖了,‘回血’3000多元。”谭文打开他常用的二手闲置交易平台小程序给记者展示,出售旧平板电脑,只需填写型号及性能配置,平台就会根据基本情况进行估价。之后,卖家根据自己的预期选择卖或不卖,并预约工作人员上门检测、定价和交易。

### “循环生活”传递节俭理念

“如果我说是为了保护地球,你会觉得我‘装’吗?”6月3日,在西安市碑林区一家门面精致的二手商店,当被问起为何选择开二手商店时,店主王大璐笑着回答。

王大璐是个学设计的西安女孩,她告诉记者,大学毕业后,自己便一直尝试创业,但直到今年春节后,这家二手商店开张,她才觉得心定了下来。

王大璐的二手商店不大,但布置得温馨雅致。衣服、帽子、首饰、茶具、旧书……一件件旧物精心摆放着。

“可以把闲置品放到店内寄卖,也可以直接变现。”王大璐告诉记者,目前自己的店还在试营业状态,收益不算可观,但想到能让更多的人体验“循环生活”,还是很有成就感。

“循环”,如今是王大璐生活的一个标签。

“以前很爱购物,但没有意识到自己的浪费,直到搬了一次家,才发现很多东西都被闲置着,甚至有些衣服只穿过一次。”王大璐说,自那次搬家后,自己就开始选择过极简生活,成为一名“循环青年”。

“循环青年”其实就是指热爱倒腾二手物品的年轻人。他们在积蓄有限的情况下,一边通过出售自己的二手物品,享受钱包“回血”和理财的乐趣,一边以更经济的方式买人喜欢的物品,实现“变废为宝”、物尽其用。这些年轻人通过二次交易,促进物品循环使用,传递着低碳环保、勤俭节约的生活理念。

“我开店,就是想把‘循环’这个圈,画得更大一些。”王大璐说,希望有更多人能体验“循环生活”,在物质上做减法、在幸福感上做加法。

### 纵深

## 二手电商争夺新增量

年轻人的涌入,引发二手电商平台争夺新增量空间。

今年3月,二手电商平台闲鱼发布数据称,平台日均交易额已突破10亿元,过去一年有超1亿人在闲鱼挂出闲置物品;就在当天,以爱回收为核心业务的二手电商公司万物新生集团财报显示,2023年全年,万物新生营收129.7亿元,同比增长31.4%。

在市场整体扩大的预期下,二手平台正迎来新的需求高峰。线上,闲鱼、转转、万物新生、多抓鱼等二手交易平台迅速崛起;线下,跳蚤市场、二手书店、古着店也迎来复兴,海尔等一些家电企业也开始发力二手市场。

华泰证券研报分析,中国二手电商市场参与者众多,目前形成两类鲜明的商业模式路径,一种是以万物新生、转转为代表的平台,多集中于C2B2C模式,运营模式相对较重,致力于解决高价值二手物品的标准化定价与信息不透明问题,谋求解决用户信任度痛点。另一种是以闲鱼为代表的平台,以C2C模式为主,运营模式相对较轻,强调社区属性,专注中长尾非标准化商品的二次流通,致力于满足消费者多样化分层的二手商品购买需求,谋求建立“逛”的心智。

### 相关

## 市场规模已突破万亿元 闲置交易引领绿色消费

作为绿色消费的重要组成部分,近年来,闲置交易市场规模日益壮大。不过,货不对板、维权困难等问题也在一定程度上影响了交易体验。蓬勃发展的闲置交易,还需补上规范化短板。

闲置不用的小家电,穿过的旧衣服,用不完的化妆品……如今,“买新不买旧”的观念发生变化,很多人主动选择买卖二手闲置物品。对人们而言,闲置交易不仅是一种能够在省钱的同时践行环保理念的节俭行为,也是一种寻找个性与文化圈层的新生活方式。

数据显示,目前全国闲置商品日均交易额已突破10亿元,每天都有400万件闲置物品在平台上发布,二手闲置市场规模已突破万亿元。

国务院近期印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》提出,实施回收循环利用行动,支持二手商品流通交易。以绿色消费为主要特征的“二手经济”迎来新的发展机遇。

“不同于二手房、二手车的高市场渗透率,我国很多闲置产品都因为回收渠道分散,并没有进入回收及再流通或处置渠道。”中国商业联合会专家委员会委员、北京商业经济学会常务副会长赖阳说。未来,还需要进一步开发线下运营渠道,为更广泛的闲置交易提供平台。

综合陕西日报、中青报、每经新闻、工人日报等