

“没有中产阶级了”：资产缩水，奢侈品在中国卖不动了

“我们经常开玩笑说，现在只剩富豪和拼多多两种生意可以做了。”



2023年12月4日，中国上海外滩展出奢侈品牌 LV 巨型手袋。摄：Wang Gang/VCG via Getty Images

今年以来，奢侈品在中国市场遭遇了前所未有的寒冬。

8月初，武汉两家高端商场推出优惠返利活动，商场的奢侈品门店包括LV、Hermès等都参与其中。在不少消费者眼中，奢侈品牌自降身价，极为罕见。LV后来回应并强调产品从不打折，表示品牌没有被告知相关活动，发现后已经叫停。

“打折风波”的背后，是中国奢侈品市场的雪崩。7月23日，瑞银发布的一份研究报告指出，今年以来中国大陆奢侈品销售额下跌约10%。报告分析，奢侈品销售放缓主要源于中国房地产不景气和金融行业的减薪潮。

奢侈品集团上半年的财报数据颇为惨烈。多家奢侈品巨头在除日本以外的亚太市场业绩普遍下滑，原因主要是中国市场的景气和中产阶级的消费降级。

LVMH集团上半年日本市场营收上涨44%，不包括日本的亚太市场收入下跌10%，是全球唯一下跌的市场。开云集团上半年日本市场销售额增长8%，不含日本的亚太地区大幅下降22%，是全球业绩下滑最大的市场。公司CFO（首席财务官）Armelle Poulou直言，“下滑主要是因为中国市场。”

而日本市场的逆势上涨，更应“归功于”日元贬值。有媒体统计，从绝对值来估算，日本市场的上涨并不足以弥补整个亚太地区——主要指中国市场的萎缩。

过去十余年间，中国经济的突飞猛进和社会财富的大量聚集，催生了庞大的中产阶级。在满足了衣食住行的基本需求之后，他们狂热地追逐奢侈品所附着的身价地位象征，推动了奢侈品行业年均两位数的高速增长。

如今，中国奢侈品市场的中流砥柱，正在艰难地应对疫情后经济下行的巨大冲击，不得不主动撕掉奢侈品标签，转而以更实用的视角重新看待奢侈品消费。



2024年8月22日，中国北京，行人经过 LVMH 集团经营的丝芙兰(Sephora) 专卖店广告。摄：Na Bian/Bloomberg via Getty Images

“不划算”，中产开始转卖奢侈品

上海人艾敏曾在金融机构工作15年，普通人难以企及的奢侈品，相较于她的收入，不过是贵一点的日常消费品。疫情前，上海各类红毯酒会、高端宴请不断，出席这类场合，她自然需要Hermès、Chanel、LV等奢侈品包包的装饰。艾敏以前平均每年购买1到2个奢侈品包包，至今一共买了30来个名牌包。

她和身边同事对未来一度非常乐观。“经济上行的时候，大家对价格并不敏感，想买就买，主要追求情绪价值。”带着乐观情绪，疫情前艾敏离开金融行业，开始在文化产业创业。创业之初，她赚得比在金融机构还多，可惜好景不长，一场全球大流行，改变了一切。

“疫情刚开始时，大家都以为几个月最多一年就会结束。没想到2022年上海封城，将所有人打得措手不及。去年（2022年底2023年初）解封后，我们又预期（宏观经济环境）会转好，没想到越来越差。”艾敏身边的朋友普遍反馈，今年的经济状况比去年更糟。

糟糕的宏观环境，自然会波及奢侈品消费。疫情前两年，中国大陆奢侈品消费市场仍维持着不错的热度，甚至掀起过短暂的抢购热潮，“我家离Hermès和Chanel门店都挺近的，国金商场（上海国金中心商场）每天都有人排队，特别吓人。专柜销售人员也趁势制造焦虑，说很快涨价、早买早好，幸亏我忍住了。”

艾敏庆幸当时没有被抢购热潮裹挟，躲过了两年后奢侈品市场全红婵式的跳水。

那两年艾敏只购买了一个二手Hermès马鞍包，主要出于实用的考虑。“经济下行期对未来的预期不乐观，奢侈品就可有可无了。”疫情结束后，上海的高端宴请活动少了很多，“撑场面”的奢侈品变得越来越不必要，艾敏不仅减少了购买奢侈品的频率，去年还出售了10多个包和大量衣服、鞋子。

“二手奢侈品市场价格不高。我不是直接找买家，而是卖给中间商，回收价格很低，普遍是原价的二三折，有的甚至低至1折、0.5折。衣服、鞋子更不值钱，有些卖了，有些干脆送人。”处理二手奢侈品的过程，她才明白，如今奢侈品的流通价值已大幅缩水。“以后再买的话会更谨慎。”

同样身处上海，从事互联网医疗行业的唐馨，过去一些年前前后后购买了30多个奢侈品包和一些奢侈品牌的丝巾、腕表等。今年以来，她没有购买任何奢侈品牌的包袋，同样因为担忧经济前景，开始谨慎消费。

采访期间，唐馨所在公司正在裁撤业务部门，部分员工被合并到她所在的部门，她每天忙于和离职同事开会、交接工作。“去年公司就开始裁员，每天都在担心下一个就轮到自已。”她透露，公司至今裁员比例已经达到36%。

疫情三年对唐馨所在公司的影响不大，反而是在去年和今年，公司走上了下坡路。康馨的公司生产互联网医疗产品，由下游渠道公司负责销售，但市场消费，渠道公司大幅裁员，其所在公司也不得不砍掉一些销售不利的产品线，并同步裁员。

公司财务状况不及以往，尽管尚未影响康馨的个人收入，她也开始忧虑公司的发展前景，曾经充满诱惑的奢侈品，在当下“含金量”太低，“越来越不划算了。”

去年开始，因为公司业务收缩，唐馨的社交应酬锐减，商务送礼几乎绝迹。早些年，康馨会购买奢侈品丝巾、领带、卡包、护照夹，逢年过节送给高端客户，“合作频繁的老总，过生日都会送礼，像Hermès羊绒围巾等。不能是便宜东西，但也不会特别贵。”

她出售了手头约70%的奢侈品。当初2万元买回来的包，二手回收只值8000元；去年花3万多元买的Chanel hobo包，现在转手也就1万元出头。“3000多元买回来的丝巾，卖出去只有800元。2万多元买的宝格丽项链，因为只是18K金，卖出去要打5折。”



2024年6月4日，中国上海，游客坐在的 OMEGA 手表店前。摄：Costfoto/NurPhoto via Getty Images

这些年，康馨在奢侈品上陆陆续续花了100多万元，二手转卖回收了40万到45万元，损失惨重。她感慨道，到了这个年纪才发现，应该买黄金这类保值产品，才能保障个人资产和未来。

康馨已经年近50岁，如果失去这份工作，她打算提前退休，“回家躺着”。唐馨认为自己不再需要奢侈品来装点自己，不再需要用包包、项链和戒指来证明自己，“奢侈品已经失去实质意义，两三款LV的包包用来通勤、逛街就够了。”

奢侈品滞销，二手价格跳水

消费能力下降，中产们对奢侈品的态度随之趋于理性，奢侈品二手市场今年以来的惨淡行情更是加剧了这一切：当流通性下降，增值保值性变弱，“名牌”的吸引力正在飞速滑落。

刘宇在杭州从事二手奢侈品的回收，尔后供给抖音、淘宝商家。这些商家通过直播，将“中古奢侈品包包”卖给全国中小城市的普通消费者。

卖不动了，在二手奢侈品市场中异常明显。刘宇说，二手奢侈品滞销情况越来越严重，每个品牌都跌得很厉害。“以前6000元回收一款包，很快7000元就能卖出，接着可能6500元回收，7500元转卖。现在是6000元回收一个包，一个月都卖不掉，下次收货只能降到5000元。”

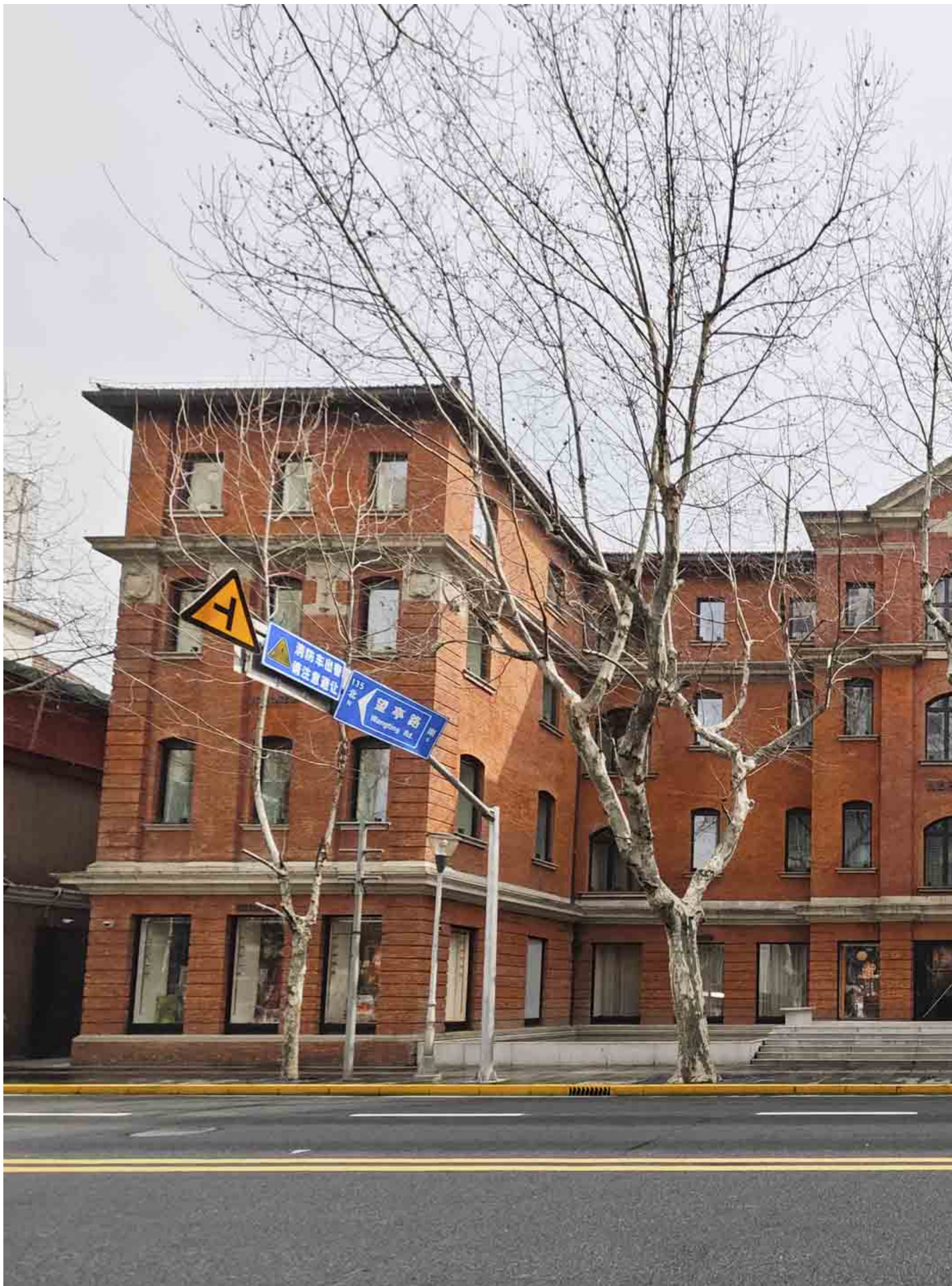
刘宇举例，去年LV一款叫Dauphine的手袋可以卖1.2万至1.3万元，今年降到了8000元左右，降价幅度极大。大多数二手奢侈品包售价5000元以内，价格跳水后普遍降价一两千元，平均降幅百分之二三十。

他回忆，Gucci大约去年年底降价，LV今年年初降价，Chanel最近几个月才开始降价。“Chanel属于高端一点的品牌，降价最晚。顶奢Hermès还没降价，如果比照房地产周期，Hermès迟早也得降价。”

除了名牌包，奢侈品手表的价格跌幅更大。“基本上在原来的价格上跌了二三十万元。很多手表以前要加价买，现在原价就能买到。二手市场上，有一款劳力士手表正常售价80万元，现在60万元就能拿下。”

唐馨就是在处理名表时，心态慌了。一只原价4万多元的Franck Muller手表，如今只能卖1万多元；原价3万多元的Omega手表，二手回收报价8000元……“完全不明白市场怎么了，本来想处理掉一些手表，现在不敢动了，反正卖出去不值钱。”

价格低了，人们转手闲置奢侈品的意愿不及以往，回收二手奢侈品的难度也有所增加。“很多人卖掉旧包是为了换新款包包，现在二手价格降了不少，意味着要花更多钱才能换新，他们宁愿不换了。”



2024年3月11日，中国上海的 Hermès 专卖店。摄：Costfoto/NurPhoto via Getty Images

艾敏对此深有体会，她本来想出掉更多包袋，上网一询价，发现价格太低，宁愿留着送人，“我有个Delvaux包包，还很新，但价格跳水厉害，我就留着不卖了。一个Coach包，中间商出价100元，我不缺这100元呀。行情太可怕了。”

入行二手奢侈品回收之前，刘宇在房企碧桂园工作，对于中产阶级资产缩水，他体会颇深。他说，对资产上亿的富豪来说，10亿元缩水到8亿元，Hermès仍然是可负担的日常用品；而千万资产的中产阶级，负债200~400万元，一旦资产缩水，比如从1000万元减少到600万元，现金流立马吃紧，“贷款都还不上，对奢侈品的需求自然会减弱。”

刘宇上门回收二手奢侈品时，去过很多高端小区。去年在北京，他发现，很多家庭因为破产、还房贷、离婚等原因，转卖家里囤积的奢侈品换取现金流。“有些人是全职主妇，平时爱逛街买包，直到家里现金流出问题，还不上房贷了，才翻箱倒柜把用不上的包拿出来卖掉。”

去年初中国刚刚解除疫情管控时，人们的消费热情被短暂激发，二手奢侈品行业一时间涌入不少新来者，价格和销量水涨船高。短短一年间，出局者众多，不少二手奢侈品店铺关店倒闭。刘宇说，“我们囤货不多，而很多大商家货盘大，一旦价格下跌、货物滞销，资金周转压力很大，只能清仓关门。”

抖音、淘宝等直播带货二手奢侈品的市况今年也不乐观。以往头部主播一场直播可以卖100至200个包，销售总额几百万元，今年头部主播销量一直下滑，一场直播只能卖掉约50个包。为了提升销量，主播会主动找愿意降价促销的商家合作，“有些商家库房积压了几百件货，主播可以帮它们一次性出清。原来一个包赚3000元，现在一个包赚1000元就行，只要能清仓。”

薄利多销、降价出清的过程并不顺利，因为直播间的退货率变高了。刘宇将之归因于消费者变得更加理性，有人进入支付界面后放弃付款，大多数人对商品更为挑剔，到货后有小小不满意就会直接退货退款。

行情低迷，刘宇今年的利润反而比去年高出一些。原来，他手上有几个大客户，“长三角地区的顶级富豪”，也在大量出手奢侈品。“一来现在招待活动减少，一些包包、酒水等用不上了；二来他们现在趋向卖掉小额零散的物品，换成大额产品，例如100万元的手表，更有安全感。”

“没有中产阶级了”

中国奢侈品市场的萧条，从海南离岛免税销售数据也可见一斑。

海南离岛曾是大陆居民奢侈品免税购物的首选地。今年上半年，产业经济研究咨询机构景鉴智库的统计数据显示，海南离岛免税销售额同比下滑29.87%，免税购物人数同比减少9.98%，免税购物件数下降了35.94%，“购物人次下跌幅度远小于购物金额和件数，说明人均消费大幅下跌，侧面印证了消费力的大幅下降。”景鉴智库创始人周鸣岐分析。

从具体月份看，除2月份出现位数增长，海南离岛免税销售额每月跌幅高达40%。而仅仅前两年，业界还曾争论，海南离岛奢侈品销售抢占了正价奢侈品店的市场，动了正价店的“奶酪”。

“未来中国的奢侈品市场会持续萎缩。”周鸣岐表示，奢侈品为中产阶级包装的美妙故事，财富与气质的象征，在经济不景气的时代会首先被抛弃。

自嘲揶揄着“中产破产三件套”（房贷近千万、配偶不上班、孩子上国际学校）的张琪，今年在奢侈品上的预算只有三四万元，和以往每年十几万元的花费比，减少了七八成。

张琪是广州人，2022年以前一直在家居行业工作，收入最高时年薪近百万元。升到品牌负责人后，张琪自觉职位已经接近职场天花板，想突破年薪百万可能要“拿命换”，“家居行业消费链路很长，从询价、出方案到安装、售后，工作强度非常大。”



2024年6月22日，游客走过中国上海南京东路中心购物区的 Dior 店。摄：Ying Tang/NurPhoto via Getty Images

去年，张琪毅然决定辞职创业。辞职后，她创立了一家家居品牌咨询公司，没想到遇上了最差的时机，收入比上班时减少了五成。“一年多时间里，市场上的咨询公司倒闭了70%。行情不好，很多企业第一时间会削减品牌预算。”

自己开公司后，张琪的业务和收入都不稳定，一单品牌咨询案报价高的20万元，低的可能也就1万元。“去年7月份以来，整个家居市场变得非常艰难。我之前任职的企业，上半年利润下降了90%，蛮可怕的。”

家居咨询行业，最主要的终端消费者正是中产阶级。房地产泡沫破灭后，新房市场受到很大冲击，家居行业转向存量房市场。存量房市场指居住10~15年之后，业主不换房但更换家居硬装、软装的消费行为。然而，中产阶级收入缩水后，房屋装修的需求也减少了，存量房市场很难打开局面，家居行业发展陷入停滞。

收入锐减后，张琪大幅减少了在奢侈品上的消费。毕竟，和奢侈品相比，教育开支才是刚性需求：她家孩子上的是国际学校，一年支出超过30万元，到了高中每年开销则要涨到45万元左右。

荷包缩水的不只张琪一家，国际学校的其他家长似乎也在疲于应对收入下滑。每年暑假，学校会组织10至14天的欧美国家夏令营活动，费用约5至10万元。往年绝大多数学生都会参加，但今年参加的人数很少，项目遇冷。“这个钱以前都拿得出来，今年就不太一样了。”

张琪听说，同校一名学生的家长，为了给孩子凑学费，7月份清仓了全部股票，“家长间流传的说法是，7月份之后‘家里连一台车就没有了’。”

艾敏也发现，疫情后这几年阶级分化更严重了，真正的富人受到的影响极小，甚至能积累更多财富。而像他们一样的中产阶级，面临房价下跌、失业隐忧和收入缩水的打击，不知道还要熬多久，才能走出经济寒冬。

离开金融行业后，艾敏和许多前同事仍有往来，自己的创业公司也会有和金融业客户合作的时候。她敏锐地察觉，今年很少看到有人用Hermès和Chanel的新款包包了，“去投行拜访也好，参加董事会活动也好，发现大家衣着风格变了，也很少看见有人背新款包包。”

金融业仍不乏年入百万的人，但行业福利、奖金等附加收入大幅缩水，很多机构因为政策原因风雨飘摇，裁员的担忧也悬在所有从业者心头。去年，她有机会重回金融机构，但朋友们纷纷劝阻，因为行业内卷加剧，而收入锐减。

社会心理也在改变。以往大家为了升职、加薪，有更好的发展前景，时常会有跳槽的想法，而现在几乎都认为，能牢牢把握住现在这份工作，稳稳当当，就已经很不错了。

“蝴蝶翅膀的扇动力是很强的，每个人都受到了影响。”艾敏说，“我们经常开玩笑说，现在没有中产了，只有两个阶层，只剩下富豪和拼多多两种生意可以做了。”

文中受访者均为化名

[#中国经济](#)

本刊载内容版权为端传媒或相关单位所有，未经[端传媒编辑部](#)授权，请勿转载或复制，否则即为侵权。