

随着人们消费观念的转变，线上二手买货已成为一件平常的事。据阿里巴巴2020财报显示，闲鱼2020财年交易金额破2000亿元，卖家超3000万。在无锡，有不少人活跃在线上二手平台淘货交易，人们的消费理念也从“占有”转变为“使用”，二手消费渐渐成为新一代人的生活方式。那么线上二手买货，究竟图啥呢？记者多方采访，“扫描”这一社会现象。

无锡“闲置”转让调查： 从“占有”到“使用” 线上二手买卖渐成生活新常态

为收集 交易的不是旧物，是情怀

“人间珠宝何足取，宜兴紫砂最要得。”除了南禅寺商城的古玩集市，在闲鱼“文玩奇石集散”“古玩天天见”“紫砂壶的那些事儿”等鱼塘中，有很多来自无锡的买家和卖家。在闲鱼平台上发现，闲鱼ID为“紫砂壶原矿紫砂”的宜兴卖家，销售成绩已达3500多件宝贝，如今正低价挂出一款全手工制作的原矿泥料紫砂壶，目前有700多

人表示“想要”。另一位ID为“知之为知之”的无锡卖家以34000元挂出了一件清晚期的蓝地织锦吉福袍，有11位买家表示“想要”。据了解，在无锡的二手古玩古董交易中，古钱币、旧藏瓷器、铜器、玉石订单较多，价格从万元到百元不等。买家储先生表示，在二手平台淘货，买的是个情怀，而卖的也不全是旧物，成交与否讲缘分，好

这口的多数是为了收集。论收集，小年轻们也有爱好。“很多人淘二手都是为了Molly玩偶盲盒。”95后的董玥花费3000多元在闲鱼集齐了一整套职业系列Molly玩偶。她告诉记者，Molly的形象是一个傲娇又才华横溢的小画家，彰显年轻人的个性与生活态度。而盲盒所代表的不确定性消费和消费者想要收集全套玩偶

的迫切心理，使得闲鱼二手盲盒市场十分火爆。像过去人们集邮一样，盲盒成了如今年轻人的收藏品，闲鱼也取代了曾经的跳蚤市场。根据闲鱼的统计显示，二手限量款的盲盒涨价幅度最大。如原价59元的潘神圣诞隐藏款，闲鱼均价为2350元，溢价39倍；Molly胡桃夹子隐藏小王子，均价1350元，溢价22倍。

为尝鲜 二手彩妆走俏，男性消费比例攀升

职场新人孙敏今年已在闲鱼买了四支口红、两盒眼影、一个粉饼。为什么爱买二手彩妆？孙敏表示，自己一方面想要采购知名品牌彩妆，又觉得柜台价偏贵。在二手平台，一些所谓的二手彩妆大多是只用过一两次的闲置品，有的甚至并没拆封，价格却能低至三五折，“能试到更多的颜色和品牌产品，价格也可以接受。万一不喜欢，也能迅速转卖。”据了解，和孙敏有相同想法的年轻人不少。从闲鱼平台了解到，无锡二手彩妆卖家不在少数，如家住锡山区的“倩囡囡

童鞋”就以120元成功转手原价320元的全新娇兰口红；惠山区的“小米丸子90后”以288元转手原价为580元的未拆封阿玛尼粉底液。阿里系相关负责人表示，美妆天然有潮流属性，意味着新品市场背后的二手市场巨大。闲鱼数据显示，2019年美妆交易量已破50亿。从人群看，在校生、初入社会者构成的95后是绝对消费主力，买走了52.8%的二手口红。今年受疫情影响，口罩遮蔽口红，快速出闲置的“二手口红经济”显现出

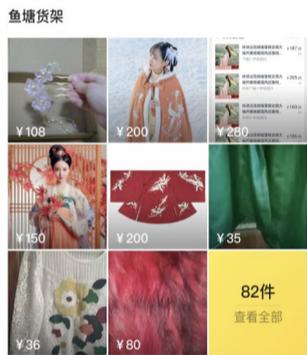
来。今年一季度疫情最严重期间，口红交易就比之后的二季度高出21.1%。从成交看，闲鱼上闲置口红成交前十大品牌为魅可、兰蔻、迪奥、圣罗兰、纪梵希、汤姆福特、香奈儿、雅诗兰黛、娇兰、植村秀，“都是年轻人青睐的时尚品牌”。对体验消费的需求日增，推动着二手美妆市场发展。有闲鱼买家一年在口红上花了23928.52元，而最牛的口红卖家，一年卖了93019.26元。闲鱼运营小二认为：“这样的消费强度，几乎能集齐市面所有当红的口红色号。”

有意思的是，二手口红交易中，11.6%的购买者是男生。家住滨湖区的海外留学生刘佳琪是一名二手平台海淘博主，她告诉记者，口红已取代巧克力成为了年轻人的社交手段，“十动然鱼”的现象却层出不穷。一些女生收到礼物后“十分感动”，然而因不喜口红色号等原因，转头就挂上了闲鱼，所以二手全新口红以低价优势吸引了一些男性买家。这些男性买家会在二手平台求购商场断货、色号难买的二手全新口红，作为纪念日、母亲节或情人节的礼物。

为分享 寻找共同爱好的情感互通者



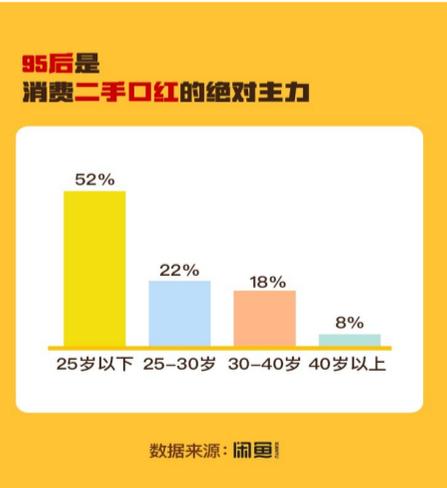
欢迎无锡地区喜欢汉服的小伙伴加入 #精致的猪猪女孩



二手平台上还有一些买卖有着天然的分享基因，汉服就是其中之一。家住新吴区的00后奚楠是一名汉服爱好者，她每拍一次写真，就会把相关汉服挂到闲鱼上二手转卖，经常会通过平台进行同城线下交易和衣服交换。她常逛的鱼塘“汉服复兴”，目前已有五十多万塘民。无锡的汉服爱好者还自组了一个三百多人的“无锡汉服”鱼塘。“汉服爱好者的一大诉求，就是穿上款式更多、型制更多的汉服，全靠买一手和定制，成本实在太高，二手交换成为一个好渠道。”她说，自己每月能换上一两套汉服，每次拍写真和参加活动，都能穿上各种汉服和戴上不同首饰现身，感觉太棒了。

除了服饰物件，花植鸟鱼的二手市场也是风生水起。惠山区一家花圃的老板葛先生告诉记者，他关注的“多肉植物园”鱼塘已拥有1.4万多肉买家，他自己是“水国鱼邦”二手鱼塘的16000名“鱼屎官”之一。“闲鱼上还有无锡人同城转手鸚鵡，也有人为家里的猫狗幼崽找同城的新主人。”他说，除了现金交易，交换和赠送也是二手交易的一种，此时人们更倾向于分享，寻找共同爱好的情感互通者。

(晚报记者 金恬伊 实习生 黄嘉琦)



为流转 卡券书本发力热拍

更多的人是真的本着出售闲置、回笼资金或赚取差价去的。数据显示，江苏省城市肯德基门店数量排行中，无锡继南京、苏州后位列第三，可见K记餐饮在锡城的覆盖面之广。在闲鱼平台上发现，闲鱼有不少无锡卖家以超低价转让K记优惠券。95后陆怡晴是K记的

早餐常客，购买的优惠券每日享早餐六折。“卡包含的每日2次点餐外送费对我而言是闲置的，但正常K记外送费高达9元一次，是普通外卖的两三倍，我通过代下单低价将优惠转让给有需要的人。”小陆说，闲鱼平台上也有很多下午茶、小食等代金券的二手交易。

健身卡、游泳卡等也是闲鱼二手平台上卖家、买家源源不断的商品。家住惠山区名园小区的钱煜博介绍，因为流行健身，去年夏天他在小区对面的省锡中游泳馆办了一张次卡。“后来因为要考税务师证，没时间游泳，就把还剩50多次的游泳卡八折挂到闲鱼上，

没想到两天后就卖掉了。”钱煜博表示，备考时，他也从闲鱼上低价购入了一些二手参考书、电子讲义和视频题库，省了大约三分之一的钱。他说，简约消费和循环物品买卖是很多年轻人的生活常态，通过少量的现金流转，以实现物品的使用价值。