

近兩年，古着行業在國內火了起來，那些被收藏、流傳了幾十年甚至上百年的箱包、珠寶開始在國內市場流通並逐漸形成規模，其環保理念更是被國人所認可。近日，香港文匯報記者採訪了幾位古着商家，她們辭職開店，學習鑒定技術，周遊世界各地古着市場，展示時代浸潤下的經典好物。她們對香港文匯報記者表示，保存良好的時代精品體現的是一種成熟的、歷時不變的經典魅力。

● 文：香港文匯報記者 任芳韻 北京報道
● 圖：受訪者供圖

「這個琉璃的工藝，只有在南法可以做出來，它有螺旋紋……這枚胸針的背後，有釘子釘上去，現在的工藝做不出來……這個珍珠配飾，在法國很有名，它的工藝不輸 CHANEL，但是價格比 CHANEL 便宜……」北京三里屯一所公寓內，賣家瑪麗娜向香港文匯報記者展示着她十幾年來收藏的各種古着珠寶，她對這些不同年代的西洋珠寶如數家珍。

微店古着商店逾 500 家

近年來，各類垂直社交平台開始安利古着商品，令不少用戶被种草，開始對古着產生興趣。年輕一代女星也開始為古着帶貨，使不少買家入坑，轉而從事古着行業。微店相關工作人員告訴香港文匯報記者，微店 App 上的古着商店已達 500 多家，平均客單價達 2,000 元（人民幣，下同）。

瑪麗娜曾經是央視外語頻道的一名編輯，因為工作關係經常出差到國外，最初在歐洲接觸到古着，從一開始便迷上了，每次出國都會去古着市場淘貨。「那時候國內知道古着的人非常少，根本談不上圈子。」瑪麗娜算是國內最早玩古着的那波人。去年，她辭去央視的工作專門從事古着行業。

她工作室裏的古着都是從歐洲、美國淘的一些珠寶、配飾。一枚看似普通的鑲嵌着瑪瑙和水晶的珍珠，可能是經過了很多道工序才完成的。瑪麗娜給它們的定價在幾千元不等。「這些東西只會越來越少，現在

的做工已經很難完成這樣的東西了。有的我並不願意出售，因為太珍貴了。」

北京三里屯 3.3 大廈負一層有一家叫做「王法拉的小攤兒」的店舖，店主王法拉也是 2000 年初「入坑」古着的人。她曾是一名女排運動員，會去世界各地比賽，退役後又做了模特，因此有很多機會購買古着。在她店舖裏，大多數古着珠寶和配飾，價格從幾百元到幾千元不等。王法拉稱，平時有不少明星光顧她的店舖，也有部分綜藝節目跟她合作，為嘉賓提供佩戴所需的古着飾品。

去年將其作主要運營品類

目前，各類電商平台紛紛開始在古着行業發力。微店從 2020 年第四季度開始將古着作為平台主要運營品類，「我們有集中的內容供給——商家輸出的優質視頻、直播或者圖文內容，消費者可以從這些內容裏直接購買，整個路徑很方便並且具有真實性。」微店 App 的相關工作人員告訴香港文匯報記者，「賣得好的商家一年有幾百萬的成交量，部分商家在平台的流量支持下，月銷量實現 500% 的增長。」

像瑪麗娜、王法拉這樣，最早一波入坑 Vintage 的人，她們有着明顯的特徵——多是從事時尚、文化行業，有機會經常出國，或者有着海外留學生活背景的人。隨着圈層影響力逐漸擴大，新玩家越來越多，不少資深玩家轉變成了賣家，將自己的愛好變成了事業。

辭職專門從事古着 將興趣做成了事業

年輕古董 翻紅 買家變賣家



● 圖為受訪古着店主們收藏/出售的古着物品。



● Lolo 鍾愛上世紀 20 年代的「古着」，平時也是 20 年代或 50 年代風格的裝扮。

有人似懂非懂 有人瘋狂剁手

上海永福路有一家 Lolo Love Vintage 店舖，是 2009 年平安夜晚上開業的，今年已是第十二個年頭，是上海第一家古着實體商店。店主 Lolo 曾是時尚造型師，由於工作經常到國外，從 2005 年起每次出國都會花很多時間在當地的古着市場。2009 年 Lolo 有了開店的想法。

「古着不僅限於奢侈品品牌」

「並不是所有的二手奢侈品都能稱為古着，古着也不僅限於奢侈品牌。」早些年 Lolo 店裏賣的幾乎都是非品牌的古着，有上世紀 20 年代的古董婚紗和睡袍，30 年代的瓷器，維多利亞時期的配飾等等。Lolo 鍾愛 20 年代的「古着」，平時也是 20 年代或 50 年代風格的裝扮，她稱自己十年沒在商場買過新衣服了。

在 Lolo 開店最初幾年時間，顧客大部分是時尚群體的從業人員，對古着都有一定了解，而現在買家圈不斷擴大，各種年齡、職業都有，從十幾歲女生到五六十歲女性都會光顧。不少古着商家認為古着走紅是好事，但目前仍有不少讓她們困擾的問題：成長於社交網絡的年輕新買家傾向於認為古着就是二手的大牌，他們進店第一句話通常是：「你這裏有 xx 大牌的手包嗎？」這樣的問題讓賣家們感到尷尬。

Lolo 稱，她店裏大多數古着都沒有品牌，她更看重的是物品本身的精緻和風格。但 Lolo 同時也感覺到，近年來古着市場正劇烈變化，具有品牌屬性的古着更好賣，「我也會稍微調整一下自我價值觀和市場之間的平衡。」

小資料

關於古着

古着 (Vintage) 是保存良好的時代精品，包括有一定年份的包包、珠寶、衣服、傢具、裝飾品甚至紅酒等。相比於普通的二手商品，古着除了對誕生年限 (20 年以上) 有基礎要求外，品牌、設計、工藝、保有量等也是考核的重要條件。在中國，古着一詞是近幾年才開始被消費者熟知，但至今沒有一個明確的對應翻譯，部分愛好者視其為「年輕的古董」，也有初入門的買家認為它只是「二手的奢侈品」。



● 王法拉向顧客介紹店內古着物品。

衍生行業發展 鑒定課程受歡迎

武漢妹子王一貝學生時便喜歡各種精緻的飾品和包包，多年前赴日本旅遊接觸到古着文化，便一發不可收拾的愛上了這種復古美。5 年前她從電商領域辭職，正式從事古着行業，開始在線上各種渠道銷售，主要經營各種二手奢侈品包包。兩年前，線下的古着實體店也在武漢開張。

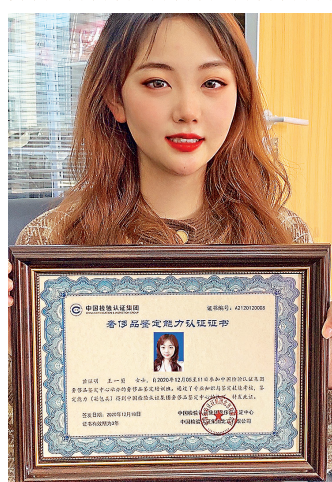
二手市場發展在於解決假貨

得益於二手奢侈品市場的火爆，鑒定師、養護師等衍生行業也在國內發展迅速。為了更好的辨別產品真偽，去年 12 月，王一貝特意到北京中檢集團學習奢侈品包包鑒定。培訓時間一周，培訓內容為各種奢侈品包包、服飾的鑒定技巧與方法，學費及食宿費用共花費 2 萬元。最後需參加能力認證考試，通過方可拿到證書。

「二手奢侈品市場的發展天花板在於如何解決假貨問題。」中檢集團奢侈品鑒定中心相關負責人表示，中檢中心奢侈品鑒定培訓課程集結了日本、香港、台灣及內地奢侈品鑒定界資深培訓講師，目前已為行業輸送千餘名鑒定人才，其中不少都是古着店店主。

「做古着行業一直在和假貨商鬥智鬥勇，我必須要為我的客人作出準確的篩選。假貨商也在不斷優化和改進，學習不是一勞永逸的，證書的有效性也只有 3 年，為了給客人更好的服務，我將不斷學習和更新鑒定知識。」王一貝說。

專家：鑒定市場魚龍混雜



● 去年 12 月，王一貝赴京學習奢侈品鑒定技術。圖為王一貝手持奢侈品鑒定能力認證證書。

二手奢侈品交易市場的巨大存量也催生着各種山寨培訓鑒定機構的誕生，不少奢侈品鑒定師不受品牌認可。在平台標榜自身具備鑒定功能的同時，二手奢侈品電商售假的聲音不斷傳出。「對於二手奢侈品增加的鑒定，二手銷售商總會自圓其說；監管力度不嚴，違規成本低，假貨有着較高的利潤空間。」有奢侈品領域專家認為，奢侈品鑒定行業尚屬於「自娛自樂」的狀態，鑒定市場魚龍混雜，專業人才稀缺，是真的分析產品還是頭部企業以「輿論」忽悠消費者尚未可知。

一元錢香奈兒包：奢侈品的頂級課程

特稿

學生時代，王一貝在上學的路上每天都會路過一個二手奢侈品店，因為買不起，所以從來不進去耽誤店家時間，只在門口看櫥窗裏的貨品。一天，她在這家店門前看了很久，關門前店主開門笑着請她進去。

「我慌亂地搖頭擺手，露出買不起的表情。阿婆說不買沒關係，看到我很多次了，進去陪她說說話。她從櫃子裏拿出一個香奈兒的小錢包給我，問我好看嗎？我小心翼翼的捧在手心，瘋狂點頭。阿婆問我知道這個錢包多少年了嗎？我說大概用了一年吧。阿婆笑着說，這個錢包用了 12 年了，它的原主人非常愛惜它，所以保護得很好。」

「阿婆問我知道什麼是奢侈品嗎？十幾歲的我說奢侈品就是很貴很貴的東西。阿婆搖了搖頭：奢侈品就是極度精緻的生活用品。真正懂奢侈品的人不是那些對品牌如數家珍的人，而是懂得欣賞這種精緻，並且能呵護這種精緻的人，和價格沒有關係。錢可以讓你帶回這件商品，但只有精緻的生活、對身邊每一件物品的愛，才能真正讓你擁有奢侈品。阿婆說她的店馬上要關了，這個錢包 1 元錢（人民幣，下同）賣給我，希望我好愛惜它。」王一貝繼續講道：「這是我擁有的第一件奢侈品，在我口袋裏只有不到 100 元的時候，我以這種神奇的方式帶回了這隻香奈兒真品錢包。這位古着店的阿婆給十幾歲的我上了一節奢侈品的頂級課程。」

多年過去，儘管現在已經有很多更稀有的包包，但她還是很小心的使用這款 1 元的香奈兒錢包。「由於年代太久了，去整修過一次。店家都勸我整修的錢還不如扔了再買個新的。我說不，我答應過阿婆要永遠好好愛護它。它時刻提醒着我，無論花多少錢，買多貴的東西，要知道自己究竟是為了什麼在買單。」王一貝說。



● 王一貝在古着店淘貨。