

从1元涨到3万元仅需两小时

疯狂的鞋子

鞋是用来穿的不是用来炒的

一双球鞋价格从1元涨到3万元需要多久?答案是:只需要两个小时。9月3日,在淘宝某体育用品店的一场球鞋拍卖会上,一双TS&AJ从晚8时1元开拍,截止到晚10时,最终成交价为34732元。

“勾子一反,倾家荡产。”TS&AJ是5月11日耐克旗下的Air Jordan与说唱歌手Travis Scott联名发布的全球限量球鞋,因其独特的倒钩设计而备受追捧,甚至一度被称为今年的“鞋王”,在市场上“一鞋难求”。

随着越来越多商家打出联名、定制、限量的宣传口号,用于炒作鞋子的独特性和稀缺性,提升鞋子的附加值,“一鞋难求”的情况愈演愈烈。商家采用饥饿营销的方式,使得市场供不应求;利用消费者购买鞋的急迫心理,一定程度上催生了“炒鞋”这一行业。

球鞋价格的高涨,使得球鞋的购买更加火热,大量热钱进入球鞋市场,球鞋贩卖平台不断崛起,炒鞋行为变得普遍。据美国潮流媒体网站highsnobriety今年1月发布的二手球鞋行业报告指出,目前全球二手球鞋市场规模已达60亿美元,其中,中国作为后起之秀,二手球鞋转售市场规模已超过10亿美元。

球鞋价格一路走高的背后是球鞋文化的兴起以及球鞋价值的扩大化。据《2019年中国球鞋文化市场现状及潮流品牌分析报告》指出,随着潮流文化逐渐兴盛,球鞋成为潮流消费之王。在球鞋电商交易平台的助推下,松散的球鞋交易市场被集中化与规范化,球鞋的收藏价值、炫耀价值、交易价值被逐一激发,使得球鞋成为一种“社交货币”。



不断升温的炒鞋市场

扎着脏辫,身穿潮牌,脚踩AJ,这是王朝成平日给人留下的印象。作为球鞋文化的“铁杆粉”,2012年还在上高中的他,已经脚踩耐克限量版的“银河喷”,那是他花一万多元从别人那里买来的,也是他买的溢价最高的一双鞋。

在那之后,王朝成再也没有买过这么贵的鞋子了。现在的他,几乎每个月都会买一两双球鞋,大都通过官方抽签,或者从某些较大体育用品店购买,月均买鞋支出在3000元左右,目前,已经拥有近40双这类球鞋。

来自广东的陈志森也是球鞋文化的“发烧友”。2014年1月,还在上高中的他,寒假的第一天便去买了一双觊觎很久的球鞋科比8,之后就天天穿着它“泡”在篮球场。

此后,陈志森在买鞋的道路上越走越远,买鞋已经成为他的一个生活追求,也占了他生活支出的很大一部分。现在的他已经有超过20双球鞋,这在鞋圈只是“业余水平”。值得一提的是,今年花了3000元买到了科比9限量款——高中时,他一眼就被这双鞋迷住了。这次,“终于圆梦了”。

跟风在一定程度上助推炒鞋市场的兴盛。陈志森买的鞋大都不算“热门”,但他观察到,一些人喜欢追逐热门球鞋,并且高价买入,其中一部分是本身具有较高的消费水平,另一部分则是跟风,似乎限量球鞋可以给他们带来“排面”。

与陈志森痴迷球鞋文化不同,赵硕进入“球鞋圈”纯粹是因为工作需要,却成了一名球鞋爱好者。作为一名健身教练,他所在的健身房主要面向生活品质较高的人群,要求教练的穿着必须能够彰显“高端人士”的身份,球鞋是其中之一。

半年前,赵硕花了2700元在某球鞋App上买了一双Air Jordan,穿上的一瞬间他“老开心了”。目前,他已经买了4双球鞋。最近,一闲下来就看鞋,准备发了工资就去买。

赵硕身边很多人都热衷于买球鞋。他观察到,一部分人是把球鞋作为刚需,从而满足他们运动的需求;一部分买了鞋就放在柜子里不穿,用于收藏;还有一部分人买了鞋便囤起来,等鞋升值后再出手,即所谓的“炒鞋人”。

像炒股一样炒鞋

许凯(化名)就是赵硕所说的“炒鞋人”,许凯表示,他把买鞋当成一种投资,通过提前预测哪些球鞋可能会走红,便低价购入,等时机成熟再高价卖出。“我把它当成股票炒。”

“鞋圈太疯狂了,就冲进去了。”2014年还在读高一的许凯,开始投资比特币,在“币圈”挣了人生的第一桶金。上大学之后便开始投资股票,大概半年前,他将股市中的部分钱抽出,冲入“鞋圈”,大量囤鞋。

目前,许凯赚得最多的鞋子,正是今年最火的TS&AJ1。半年前,他以4000多元买入十几双倒钩,卖出价格均价在1万元左右。然而倒钩的价格却涨得更厉害了,许凯表示他并不后悔出手太早,“我从来觉得小赚就是亏,太贪了就容易亏。”

“炒鞋和炒股一模一样。”许凯表示,一双球鞋发售就像是设立一只新股,大量买入球鞋的人是庄家,零星购买的是散户。他表示自己只是一个散户,算不上炒鞋,只是赚个差价。真正的庄家通过大量买入一款限量鞋,通过自买自卖的方式,把鞋价格炒高,造成市场供不应求的“假象”,再将几双鞋放到市场中流通,从而操纵鞋价,这就像股票领域庄家“控盘”。

当一双鞋子价格被炒到上万元以后,仍有买家前赴后继。许凯认为,这主要因为一

些散户觉得鞋子价格仍旧会上涨,会有下一个接盘的人。此外,还有一些消费者本着“贵的就是好的”原则去买鞋。

炒鞋的门槛相对较低,甚至可以一双起炒,所以越来越多人进入炒鞋圈。在炒鞋行业,有人赚得盆满钵满,实现了一夜暴富的神话,也有人亏得一塌糊涂,成为“被割的韭菜”。

“亏了一个gucci了。”李婉(化名)称自己就是一颗韭菜。今年8月,她才进入炒鞋圈,目前卖出几十双鞋子。本来炒鞋只为了赚个奶茶钱,没想到投入5万元,却亏了5000元。

李婉炒鞋的方式是从相关球鞋电商平台低价买进,高价卖出。有时候一双鞋可以赚几十到几百元,也可能亏这些钱,也可能买回一双鞋卖不出去,就砸在手里了。8月20日,她以3373元购入一双球鞋,9月3日以3259元售出,就亏了近120元。她认为,亏损一方面是因为自己总是高价接盘,高价进入,低价卖出;另一方面是在相关球鞋平台买鞋,现货等了十几天才进仓,球鞋的价格变化非常快,鞋子到货时,价格已大幅下跌。

李婉现在在等资金回笼,也在考虑后续是否继续炒鞋。她建议想要进入炒鞋圈的人,“如果不了解行情尽量不要下手,容易被人割韭菜,如果已经进圈了,需要看好时机,不要追高,不要贪心。”

炒鞋导致乱象横生

炒鞋催生了很多新兴的现象,比如球鞋抢票软件、球鞋内幕交易、假鞋行业等等,从而导致当下鞋圈乱象横生,行业需要“降温”。

随着越来越多人进入“球鞋圈”,通过抽签原价购买球鞋变得越来越难。面对这一问题,许凯便动手编写了一个Bot抢鞋软件,通过注册多个抽签账号,让软件自动抢鞋,在提升抢鞋速度的同时,也增加了中签概率。许凯表示,他曾注册了300个账号,最终中了3双鞋。

目前,市面上出现了很多bot抢鞋软件,一些人通过卖软件赚钱,这些软件一年的使用费在5000元到上万元不等。软件抽签是一个讲求概率的事情,如果中签较多则赚了,但是如果抽不中则血本无归。而且,贩卖这类软件有可能会触犯法律。

“一些线下球鞋店与炒鞋的人是有内幕交易的。”许凯说,现在店铺是他们拿货的方式之一。以耐克黑曜石为例,官方发行价为1299元,在一些卖鞋App上售价为3000元左右。他们通过与球鞋店店员合作,批量购买,拿货价在2000元左右。“这一般需要熟人带,否则没人跟你合作。”

球鞋电商平台的操作也在一定程度上影响着球鞋的价格。相关球鞋电商平台设置了价格走势曲线,买家可以清楚了解该鞋的价格趋势,从而预判价格走势,为炒鞋提供数据支撑;另一方面,电商平台的发货速度也影响着球鞋价格,一些卖家低价买入鞋子,但部分平台却在一个月后才发货,球鞋价格变化非常快,在这期间该鞋的价格可能会大幅上涨或下降。

此外,炒鞋导致正品鞋子溢价过高,在一定程度上催生了人们对“假鞋”的需求,这里的假鞋是指正品球鞋的仿制品。对于动辄过万的球鞋,一些人又想跟上最新的潮流,于是便去购买价格较低的“假鞋”,这些假鞋多存在于各大电商平台以及微商平台。

陈贤(化名)就是一个做高仿球鞋的。据他介绍,目前市面上假鞋按品质从低到大概分为:通货、超A、真标、公司级、纯原这5种,不同种类之间价格差异非常大,从一百多元到五六百元不等,鞋子的定价主要根据鞋子的热度和成本来定价。很多人来找他买品质较高的假货,主要是因为鞋价被炒的太高,买不起正版。

行业相关人士指出,部分限量鞋因其稀缺性,存在部分溢价是符合市场规律的。但鞋是用来穿的,不是用来炒的,当前部分鞋价格被炒得有些过火,需要降温。

给球鞋炒作行业降温,需要多方发力,这涉及球鞋生产、流通的各个领域。以球鞋电商平台为例,毒App在7月发起了“鞋穿不炒”的倡议,随之并配套了相关的防止炒鞋的措施等等,同时呼吁消费者理性购买。此外,还有部分人士呼吁对球鞋市场进行监管。

“炒鞋让真正喜欢球鞋文化的人没有地方买鞋了。”王朝成说,虚高的鞋价让人们对球鞋文化的热爱变了质,现在的他只能是“佛系看鞋”。王朝成表示,以后买鞋都要理性购买,“再买那么贵的鞋子,我就是傻子。”

