



在二手奢侈品店可以买到9折的新品、最低2-3折的二手名品,还可以把包袋、名表拿去变现……专柜价频涨,降关税能否带来实惠还悬而未决,由此催生的二手奢侈品市场正风生水起。

### 二手名品不涨价

当奢侈品专柜价格轮番上涨之际,二手奢侈品店的老板们嗅到了更多的商机。

记者发现,北京一家二手奢侈品店润物寄卖在其网站上打出广告称:“5月,香港奢侈品全面涨价;7月,内地奢侈品市场将大幅降价。两个月之内,我们不涨价!早买早实惠。”这家二手奢侈品寄卖店位于王府井的实体店刚刚在5月份开业。另一家二手奢侈品店寺库寄卖推出“注册即送1000元代金券”、

“全场3折起”活动。此外,创立于香港的米兰站北京店工作人员也表示,专柜涨价,店内二手包袋均不涨价。

在寺库寄卖店内,一款市价约1.59万元的全新宝缇嘉(Bottega Veneta)渐变手提筒包标价1.15万元,约打了7.2折;另一款原价7200元的巴宝莉(BURBERRY)女士星星水饺包标价4330元,相当于打了6折;一款七八成新的原价1.26万元的路易·威登女士经典老花单肩包标价4600元,相当于打了3.6折。

不过,少数全新的爱马仕(HERMES)牛仔扣手提包以原价出售,因为

“目前在市面上已很难买到当年的款式了”。

### 奢侈品寄卖月进千万

二手奢侈品店到底有多赚钱?一位业内人士告诉记者,最初只是为朋友搭网站平台,帮她们把不再喜欢的包袋折价卖出,但生意红火得惊人,于是做起了网上寄卖奢侈品的生意。他亲自鉴定是真品后,将奢侈品实物图片和介绍放到网上,价格由寄卖顾客决定,销售后收取寄卖顾客一定的手续费。慢慢累积后又开了实体店,可以让顾客体验购买,对保真更加放心。

寺库寄卖公司位于金宝街的会所日前刚刚开

业。其总经理李日学透露,今年6月份,寺库奢侈品购物网的营业额已超过1000万元。记者估算,如果以10%的手续费计算,月利润可达100万元。

经营二手奢侈品店的业内人士称,二手包袋的销售、周转率最佳。习惯于购买使用二手名包的顾客会频繁买进卖出商品,包袋也会保养得很好,以不影响继续销售或避免贬值。“周转率高则意味着更多销售额,更多利润及更多现金流。”他说。

周转率不高,但售价较高的奢侈品是名表,动辄数万元、数十万元,可当做保值品来进行投资,也会带来较高的销售回报。

### 风投瞄准空白市场

寺库寄卖在会所开业当天宣布,已获得IDG资本1000万美元的注资。对此,IDG资本创始合伙人熊晓鸽告诉记者,中国奢侈品市场前景极佳。寄卖会所令奢侈品能够流通起来,这在国内还是个空白。

目前,北京已有数家二手奢侈品店,其中包括米兰站北京店、润物寄卖、寺库寄卖、米兰轩等。对此,熊晓鸽表示,这个市场开始有人进入,说明大家都看到了市场的潜力。他说,未来IDG还会继续关注奢侈品领域,包括从国外引进时尚大品牌等项目。

最近,世界奢侈品协会公布的一份报告显示,中国内地主流奢侈品消费人群已达总人口的16%,即约2亿人,并且还在以每年25%的速度增长。奢侈品市场潜力不可小视。

派尚服饰搭配学院院长康蓝心认为,中国消费者购买奢侈品从“奢侈购买”过渡到“文化购买”还需要较长一段时间。期间可能需要扔出不少钱来“交学费”。熊晓鸽称,之所以选中寺库寄卖来投资,主要是看中其建立了“鉴定中心”,可以避免企业长远发展时因“赝品”影响声誉的风险。

本报记者 王晓然/文  
实习生 马思琛/摄



天虹

分享生活之美

# 2012年初天虹百货 隆重进驻奥林匹克公园新奥购物中心

## 招商火热进行中……

招商电话: (010)84377926 招聘电话: (010)63381532

招商地址: 北京市朝阳区湖景东路9号新奥购物中心北区  
(湖景东路与大屯路交叉口西南角)天虹百货