

炒鞋能致富？ 跟风炒鞋的学生或成“接盘侠”

11月2日上午，位于南京新街口的南京东方福来德耐克店门口人山人海，数百人排队拥挤在通道中。这一天，一款叫做 AJ1 High OG “Fearless”主题球鞋(AJ 是耐克旗下以 NBA 球星迈克尔·乔丹命名的系列篮球鞋——记者注)在这里限量发售。

随着主持人现场抽签并念出中签号码，人群中不时发出阵阵惊呼声。被抽中的顾客会被服务员领到店内领取球鞋，检查之后就离开。两个小时后，人群散去，店内逐渐恢复平静。

在众多排队的顾客中，大多数是 90 后、00 后大学生，其中也不乏 70 多岁的老人以及孕妇。他们中有的是球鞋迷，有的是为孩子买鞋的家长，也有的是炒鞋客，还有“黄牛”。几位接受采访的大学生承认，他们炒鞋的本金来自父母。



OFF-WHITE

C 被“金主” 瞄上的鞋圈

“再丑的鞋，如果炒贵了大家还是会觉得好看。”陈晓说，一双昂贵的潮鞋是学生圈社交的硬通货，可以在社交场合赚足回头率，是目前最好的低调炫富方式。

2016年9月，陈晓在淘宝上抢了一双“黑红脚趾”，第一次就赚了700元。这让他尝到甜头，也让他发现商机。自此，陈晓成为一名鞋贩。

2018年，市面上推出“OFF-WHITE”(美国街头潮流结合高端时尚品牌——记者注)与乔丹的联名款鞋，这款鞋的鞋带上会绑着标志性的塑料扎带，“那时候大家疯狂囤鞋，一双就将近3000元。”陈晓回忆，在潮流单品交易平台还未流行时，球鞋交易主要在淘宝。他并不知道具体价格走向，只能参考淘宝定价和调货群里的价格，自己再折中出价。

“入坑”3年，他共投入30万元。囤鞋最夸张时，家里几面墙都是鞋盒。

随着炒鞋越来越热，也开始有“资本”进入鞋圈。陈晓说，一名做银饰生意的老板，用低利率给了他和朋友每人20万元作为启动资金。而在南京，有诸多百万元级别的学生鞋贩，背后都有金主提供资金支持。

从那时开始，大伙儿对球鞋的喜欢，不再单纯地执着于对球星的个人情结。今年夏天，在“冲冲日”(国内球鞋市场周期性扫货、囤货、提价日——记者注)巅峰时，有很多大学生加入炒鞋队伍。陈晓走在街上，常常听到年轻人讨论，畅谈着这个行业的欣欣向荣。

陈晓说，在“冲冲群”中，鞋贩们会相约晚上甚至半夜时间，一起拍下平台上的大部分鞋。因为短时间内卖家来不及上架，价格自然上升。鞋贩们会先下架自己卖的鞋子，再连续拍下100多双，营造出这款鞋火爆的假象，“别人看到价格曲线图上数字暴涨，就会买，价格越来越高。这时鞋贩子们心知肚明，要赚钱了。”

“每个人都不相信自己是最后接盘的，都坚信还会涨价，等再涨一点再抛售，没想到一买就跌，这部分人成为最后被割韭菜的人。”陈晓说。

今年暑假的两个月里，陈晓的流水最多时达到三四十万元。他每天早上睁开眼，手机上都是扎眼的不断上涨的红色数字，“那时候几乎所有鞋都在涨价”。

A 抽奖的快感

早上8点多，来自江苏常州的家长姚晓丽(化名)已经在新街口的耐克店门前等待。现场设置了防护栏，就像春运时火车站门口的防护栏一样，排队等待的人里三层外三层。

两天前，姚晓丽通过微信小程序获得抽签资格，“据说有几千人报名，只有400

人有抽签资格”。

一个半小时后，主持人终于念到了姚晓丽手中的号码。她说，那一刻就像中大奖一样激动。

这是她第一次参与排队抽签，因为买到了“黄金码”球鞋，几位现场的“黄牛”都前来问价。所谓黄金码，就是女鞋36—37.5码、男鞋40.5—43码，这些尺码购买的人很多，所以很热销。

姚晓丽并不打算卖，这是她给正在上大学的儿子买的。儿子从高中开始就“迷恋”乔丹鞋，“从前都是加价几百元才能买到。”她说。

让她没想到的是，这款球鞋发售不到1个小时，原价1299元的球鞋，在网上已涨到2400元。



AJ1 伦纳德



AJ1 High OG“Fearless”

B “穿一双乔丹鞋 能成为年级风云人物”

对于很多炒鞋人来说，这可能还是“小场面”。来自南通某高职的大学生顾阳(化名)回忆，今年夏天的某日凌晨两三点，他在江苏南通市区的南大街煌杰店门口排“椰子鞋”(阿迪达斯和美国歌手侃爷合作推出的 YEEZY 系列鞋子——记者注)。

当时店门口一字排开十几个帐篷、睡袋，现场排队的人中，有人一身行头加起来要几万元，深夜却躺在街边沙发垫上啃西瓜，只为等一双鞋。“一个人深夜在街边这么做，可能特别奇怪，但一群人一起反而还挺享受，这是一种全新的、不一样的感觉。”顾阳说。

另一名南京某高校的大学生陈晓(化名)，是鞋圈内小有名气的鞋贩，他关注了南京七八家鞋店的公众号，而他的“球鞋史”则要追溯到高中时期，“那时候穿一双乔丹鞋，能成为年级里的风云人物”。

陈晓回忆，去年，南京发售“黑红脚趾”(乔丹鞋——记者注)时有人打架，随后导致那款球鞋身价暴涨。当时，现场有人穿着阿迪达斯的“椰子鞋”排队，抽到签后才换上乔丹鞋。现场有人看不惯，认为穿别的鞋排队，“坏了规矩”，双方就打了起来。

那些等待排队的年轻人也是相互打量，暗自攀比，“有人一身潮牌，整套下来价值相当于一辆中档车，也有人整套相当于一套房首付，都不稀奇。这是潮流标配而已。”陈晓说。

球鞋的疯狂很快被“传染”。一些大爷大妈听说球鞋可以赚钱，就赶快回家拿身份证和信用卡来排队。久而久之，老人们也学会拿着手机，就热门款和队伍里的90后、00后们讨价还价。



YEEZY 系列鞋子



黑红脚趾

D 洪水何时退潮

顾阳介绍，期鞋的供货商多在海外，没有具体合同约定，无法索要赔偿，且跨境快递速度很慢，最快1个月能拿到鞋，最慢能拖半年，甚至更长。

陈晓曾经有一段做期鞋被骗的遭遇。刚开始炒鞋时，陈晓遇到一名挺有名气的南京鞋贩。这名鞋贩手上并没有货，但会低价放货，并且擅长拖延时间。后来陈晓发现，这名身穿富二代标配的鞋贩，只是用鞋作为载体借钱，因为这样借钱的利息比银行低很多。陈晓投了三四万元，最后发现是一个骗局。“其实鞋圈90%放期货的卖家没有现货”。从那以后，陈晓决定再也不做期鞋了。

差不多1个月前，潮鞋交易的某平台下架了寄存和变现服务。顾阳打开手机时发现，从前可以看到的完整实时交易记录和价格走势、销量排行榜、销量爆增榜，现在都消失了。

随后，圈子里许多人变现后就退圈了，导致鞋子降价，每位炒鞋的人或多或少亏损，其中不乏许多大学生，他们通过借贷平台，欠下了数额不少的债务。

来自苏州某高职的学生秦航和朋友在苏州开了一家90平方米左右的球鞋洗护店，顾客们通过微信下单，目前已累计近2.5万名用户。

秦航记得，5年前，球鞋还只是属于小众文化。2017年，这个圈子开始上演一幕幕疯狂的荒诞剧。“以前很少有几千元上万元的鞋，现在越来越多的人不是真的喜欢球鞋，而是为了赚钱”。

秦航说，和部分盲目跟风的年轻人不同，确实有很多老顾客有球鞋情结，有人会拿着10多年前的鞋子来保养。他觉得这种鞋虽然不适合穿，但能用于收藏。“他们怀念有故事有温度的鞋子，和背后或温情或感人的故事，而不是APP上的曲线图和一串串红绿的数字”。

前不久，央行上海分行近日发布《警惕“炒鞋”热潮防范金融风险》的金融简报，明确认为“炒鞋”行业背后可能存在的非法集资、非法吸收公众存款、金融诈骗、非法传销等涉众型经济金融违法问题。

据新华网