

私人游艇

杭州第一艘私人游艇改行做婚庆了

2004年4月,一家购物广场的负责人谢爵文买下了杭州的第一艘私人游艇。2005年9月,谢爵文又成立了杭州首家游艇俱乐部。私人游艇的出现,意味着继汽车消费之后,出现了一种作为财富和身份的象征的高档消费品。

那么今年的私人游艇情况如何呢?

12月22日下午,记者致电杭州假日游艇俱乐部。接电话的工作人员说,现在玩游艇的人不多,而且他们的游艇现在已经改做婚庆用途了,负责婚庆的工作人员生孩子去了,所以不方便接受采访。

那么游艇呢?对方说,游艇当然还是停在码头咯。

12月24日下午,记者来到湖墅南路的信义坊码头,探访备受冷落的游艇。

走到码头,就看到几艘游艇安静地停靠着,它们看起来很寂寞。很巧,我遇上了替假日游艇俱乐部管游艇的师傅。他平时就住在码头上,看着游艇,如果有人要出去玩,他就负责去开动游艇。

这位师傅说,这家游艇俱乐部早就不是谢爵文的了,2006年的时候他就把这个俱乐部给转让了,虽然他舍不得,但有这样那样不得已的理由,只好转了。但具体转给哪个公司,这位师傅就说不清楚了。

师傅说,玩游艇的人一直不多,改做婚庆、租给人家拍婚纱照后情况稍微好一点,一般一个月能出去个几次。夏天的时候拍婚纱照的人还是挺多的,但现在可能是因为冬天了,客人不太多,加上负责婚庆的人生孩子去了,没人管理。

现在玩游艇的,都是什么人呢?该师傅表示都是拍婚纱照的,纯粹玩玩的人基本上没有。船舱里可以容纳7人,出游按时间收费,每小时500元。据了解,杭州假日游艇俱乐部有两艘游艇,假日1号和假日2号,都是容纳7人左右的。

在这两艘游艇边上,记者还发现停了一艘大一点的游艇,叫金佩,看起来能容纳20多人。问了师傅,这游艇是不是假日俱乐部的?师傅说,这个也是私人游艇,是个台州老板在两年前买来停在这儿的,现在那老板也很少来开了,偶尔有台州的亲戚朋友过来玩的时候会开一下。



LV等二手包

来寄卖的二手包多了数倍

说起米兰站,不少时尚人士都应该知道,香港的米兰站和巴黎站都是“二手奢侈品店”的代名词,不少人到里面大淘二手名品。

5月,杭州凤起路上开起第一家米兰站。万事开头难,记得当时去采访店老板章宇时,店里的货源不足,“当时我的店只有几件商品,几乎都是朋友、亲戚们的东西放到店里卖。”货源的缺乏也导致人流量不高,客人草草看过就走了。

从5月开店到现在,时隔半年多,现在的米兰站又是怎么样呢?记者近日再次来到了这家“满店尽是奢侈品”的米兰站。走进店内,见到了另一位店老板陈家品正在接待一位客人。

这位王女士拿着她的两个LV包,来寄卖。“这两个包我都不喜欢,一个是客户送的,我几乎就没用过;另一个是我先生在香港公干时买的。”王女士笑笑说,“男人哪会买什么东西的!这两个包我都不着,所以想卖掉,刚刚还在店里看中了一个LV包。”王女士相中的是一款标价7500元的二手LV包。

王女士背着她新看中的包,甚是喜欢,对着镜子照了又照,爱不释手。陈家品笑着说:“我看你还是早点下手买吧,好看的包很快卖掉的。”王女士略显出紧张:“我是这样想的,想先把这两个包卖出

后,再买这个,你看看你这边能出多少价啊?”

王女士送来寄卖的这两个包款式是去年的,但都保养得很新,在专柜卖的价格大概17000元左右。但店老板说:“你想早点出手的话,价格就往低标,太高的话出手慢,还很可能卖不出去。”最后两个包分别被标以2200元和3800元的价格。虽然觉得价格过低,但王女士最后还是同意了。

王女士走后,陈家品说:“像她这样将闲置的包卖出,而后再在我家店里‘淘宝’的客人很多,他们提倡理性消费,将家中堆得越来越多的‘垃圾’奢侈品卖出,再买新的奢侈品,对货主而言,盘活了自己的流动资金,而且充分利用起了资源。”

后来又听店老板章宇则说:“很多人认为,现在是把包、把奢侈品拿出来卖的好时机,毕竟现在是现金为王,放着不用的包还不如直接换点现金。”

据介绍,米兰站目前货源充足了很多,每天至少有三五人来寄卖奢侈品。店里现在奢侈品已经有200多件,比5月份刚开时的四、五十件多了数倍。

记者在店里的1个多小时里,就有2个客人上门,拿着共4个包来寄卖。

从5月开店到现在,杭州米兰站实体店已卖出了300多件商品。

鉴于杭州米兰站不错的生意,陈家品和章宇又打算在温州再开一家米兰站。



高档车

来看车的依然不少,下单的不如往年

车市不好,据说很多车型今年都完不成销售指标,销售商想利用年底这波购车热,提高优惠程度来吸引大众消费。那么,高档车的销售会好一点吗?

陆燕,是杭州宾利汽车市场部经理,说起今年的销售,没有了往年的那股开心劲。“宾利刚在杭州开出来的时候,虽然说不上门庭若市,但绝对是颇受关注的,每年的销售量都一直是递增的形势。”陆燕说,“我们这里的高档车,都是定制型的,拿不出现车,只能先订货,然后从厂家运来。所以我们的销售量,一定程度上就是看下单的数量。”

那么,今年的宾利好卖吗?陆燕笑了笑,说也只能这样了,今年的量和去年差不多。“其实来看车的人很多的,很多高端客户都是观望状态,想等到年后再说。不管怎么样,宾利不会因为任何因素,采用优惠措施来提高销售量。”

同样的问题,记者又联系了杭州骏宝行的市场部经理。对方说:“高档车型的销售肯定是受到经济影响的,这些客户都在过难关,除非是特别需要的,不然不太会把钱花在购置车子上。”

据行内知情人士透露,虽然各品牌经销商都称销售不行,但事实上没这么轻松。经济危机对普通人的影响并不是特别大,因此中低端的车子销售还能凑合,而高档车的客户群资金缩水最为严重,有些企业主还面临资金链断掉的危险,银行借贷和民间集资特别多,怎么还会有闲钱来购买高档车呢?