



动辄一辆上万元,要等3年才能提车,记者调查:

高端自行车真有那么香?

本报记者 楼纯 文/摄

不少70后80后可能会记得,小时候家里如果有一辆“凤凰”牌自行车,是一件非常值得骄傲的事。要知道,在上世纪80年代,一辆自行车要150元,那时候上海一名工人的月薪可能也就50块钱左右。

拿三个月的工资,去买一辆自行车,放到如今也算比较奢侈的事。

现在,这样的历史场景可能要重现了。而且,哪怕你想花三个月工资去买一辆自行车,还“不一定买得到”。

“如果你的预算是2万元~3万元,在我们这里可能没几款车可以选。如果你想选适合身高1米75以上的车,这个价格根本没得选。”杭州西湖文化广场崔克自行车专卖店的店员Ikona对记者说。



万元以上自行车供不应求 有车行订单已排到2025年

王立军今年70多岁了,早些年,他骑车去过拉萨、尼泊尔,曾沿着怒江一路飞驰,还曾沿着红军长征路线长途骑行,是一位有20多年骑行经验的资深骑手。

平时,王立军没什么消遣,就经常到自行车店里泡着。有时候是为爱车选个配件,有时候是会朋友。最近几个月,他忽然发现,车店的老板特别忙,门口也时常堆满各种各样的纸箱,里面装的多半是刚到货的崔克自行车。

“我骑车玩车这么多年,自己也有一辆价值好几万元的钛合金车身的公路车,也加入过车友会,但我觉得骑行圈还是相对小众的圈子。没想到最近买车的人这么多,崔克也是比较贵的品牌啊。”王立军说。

崔克(Trek)是一个美国高端自行车品牌,在业界拥有较高知名度,还时不时在环法自行车赛上亮相,美国前总统奥巴马、克林顿都骑这款车。钱江晚报记者在崔克官网上看到,在“城市通勤”分类下,最便宜的一辆车也要4280元。

据崔克专卖店店员Ikona介绍,门口堆着的箱子里,有一部分是已经被买走的车,有一部分是店里的备货。“今年买车的人实在太多。”店员说,“6000~7000元价格区间的一些公路车,要等两年左右才能提车。两万元以上的车,最长可能要等上三年。门口那些到货的箱子里,有些是顾客在2021年夏天来店订的车。不过那些车价格基本都在6000元以下,更贵的那些还要等更久。”

Ikona说:“店里最快能到货的,是起步价6万元的定制款,这些车不需要等那么久。但其他款的,基本没货,我们店在(崔克)公司那边下了1500多辆车的订单,这些订单都还在排队,很多是从今年年初就开始排了。”

这些高端自行车之所以贵,与它们所用材质、

工艺、性能等有关。高端自行车用的是铬钼钢或其它特殊合金钢材,强度、刚性要远高于普通车架所用的钢材,而且工艺先进,在保证强度的前提下管壁更薄、更轻。

在美利达自行车建国北路店里,也堆放着许多刚到货的自行车配件。正在忙着理货的老板方超告诉记者,从去年开始,就有不少车型和配件陆续出现缺货的情况。“我开这家店有十几年了,自行车从来没有像现在这么好卖的。这款公爵600,是山地车里卖得比较好的。其次就是斯特拉系列公路车,整个系列在店里已经断货了,现在下单至少要等三个月才能提车。”

方超介绍,最近来店里的顾客中,有不少在询问行情后,就改主意买现车的,也有询问了热门车型的到货时间后,愿意下单等。“我印象最深的是一位父亲带着小孩来买车,大几千块的车说买就买了,换在10年前都不敢想象。那时大家普遍觉得买几百块的车骑骑就够了,更别说花高价还要排队等车。”

方超表示,部分车型缺货除了因为买的人多,还有就是许多配件因为疫情进不来,或者运输时间要很久。“比如禧玛诺的变速器,都是从日本进口的,配件进不来,整辆车就组装不起来。”



有人为“避堵”,有人为健身 也有人是为了社交

工作上遇到琐事能让人焦头烂额,要是上下班的路上再堵个车,那心里可能就更塞了。

詹军(化名)住在杭州复兴南苑,平时在庆春路上的一家写字楼上班。

“中河高架堵车也不是一天两天了,前段时间油价也涨得厉害,我今天终于忍不住买了辆自行车通勤。”记者采访詹军时,他正在拱墅区一家美利达自行车店挑选自行车。他觉得自己通勤的距离不算太远,7公里多,不堵车的话开车十几分钟就可到达。“但像我这样朝九晚五的,没法避开高峰时段,一堵车,半小时起步。如果骑自行车,单程20分钟不到就够了。”

抖音电商数据显示,2022年第二季度,自行车整车销量环比增长了7.41倍。抖音里与自行车相关的话题,播放量已经超过76亿次。小红书上,关于“骑行”的笔记超过了100万篇。在杭州,甚至一度出现“非机动车上桥过江也要排队”的情况。

“来店里买车的人,有的是为了玩车交朋友,也有为了锻炼身体的。”方超说,“疫情让许多人觉得锻炼身体更加重要。有顾客会问我,减肥选哪款车比较好;也有人会问我,哪款车买的人少,要小众点拍照好看的;还有人会问,上下班骑哪款合适?”

网友Mr unicorn最近在小红书上晒出了自己的自行车,顺便列出了自己开始骑自行车的理由:油价上涨,两箱油就可以买一辆自行车;现在正是适合骑行的季节;健身,顺便看看风景。底下有网友评论说:跟我的想法一模一样。

经济学家、中国商业经济协会副会长宋向清在接受媒体采访时表示,出现“骑行热”现象有多方面的原因。疫情催化下,短途出行需求旺盛,骑行具有灵活方便的优点,自然受到追捧。其次,由于健身观念的普及和环保观念的深入人心,既能代步又能锻炼身体的绿色交通工具自行车,重回人们视野。

华夏银行代销重点理财产品

承水之德, 善利于您
做持续善利于您的财富管理银行

产品名称	销售日期	业绩基准	销售起点	风险等级	份额定义	销售渠道
华夏理财固收增强封闭式62号392天	7月20日-7月25日	A份额:4.25%-4.35% B份额:4.25%-4.35% C份额:4.0%-4.1%	A份额:1000元 B份额:100万元 C份额:1元	PR2	A份额:新客新资金专属	手机银行、网上银行、柜台
龙盈百岁人生固收G款9号(两年定开)	7月21日-7月22日 7月25日-7月27日	4.70%	1元	PR2		
华夏理财固收增强周期180天A款	每个开放日9:00-17:00	3.15%-4.1%	A份额:1元	PR2	A份额:面向华夏银行渠道	
华夏理财固收纯债最短持有90天A款	每个开放日9:00-15:30	2.75%-3.75%	A份额:1元	PR2	A份额:面向华夏银行渠道	

本产品由华夏理财有限责任公司发行与管理,华夏银行不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。
“业绩基准”为管理人综合考虑产品投资范围、投资策略和市场环境等因素测算得出,测算依据仅供参考,不代表华夏理财对产品的任何收益承诺。
详见华夏银行官方网站www.hxb.com.cn或咨询95577 华夏银行目前在杭州、萧山、余杭、桐庐、富阳、海宁、义乌、临安、台州、湖州、嘉兴、舟山、金华、衢州、丽水等地均设有营业网点。

理财非存款, 产品有风险, 投资须谨慎。