

一价还有一价低， iPhone 14 反向“收割”黄牛

iPhone 14 或许是转折点，黄牛们的好时代一去不复返了。

9月18日，“黄牛诉苦苹果14倒贴100元出”冲上热搜，网友纷纷表示喜闻乐见。

一般发售首日，都是黄牛比较活跃的时间，但今年首日(9月16日)疯抢的局面并没有维持多久。刚过发售日一天，即9月17日，iPhone 14标准版的市场就回归了理性，甚至一度破发。在部分地区，黄牛在街边摆出加价收购的手机，已经比官网低了300-1000元不等。

曾经，iPhone手机就如同理财产品，抢到就是赚到，黄牛们靠着苹果手机首发期，能够赚得盆满钵满，但现如今，黄牛们靠苹果手机发财的时代逐渐过去。

■新快报记者 陈学东

一价还有一价低，不敢把iPhone 14留过夜

犹记得在iPhone 14发布前，一黄牛表示去年靠卖iPhone 13，两个月就赚了30多万元，并补充称“接下来就等9月份iPhone 14发布了，一年中最好的赚钱时间到了”。

自从iPhone 4发布后，抢iPhone是黄牛近10年来一个稳定的生财之道，iPhone 4首发之时，曾有黄牛在中关村叫价2万元。后来iPhone 6发布之后，该纪录被刷新，黄牛当时报价最高价达到2.8万元。

“发售前，今年要赚几十万；发售后，一天亏了几十万元”，这句话成了今年一些倒卖iPhone 14黄牛的心声。“今年亏大了，没一个黄牛能赚钱。”9月20日，黄牛陈先生向记者抱怨道。几天来，黄牛们的心情随着iPhone 14系列的价格起伏。

9月16日，iPhone 14系列机型正式发售，不到10分钟，全网告罄。一切似乎都在向预想中的情况发展，一向擅长钻空子的黄牛，又怎会错过如此“商机”，一边高价收购囤货，一边将手上的现货疯狂溢价后抛售，更有不少黄牛提溜着现货直接蹲守苹果门店。

“刚开售的时候大家都在加价收手机，一台加一两千元的都有，大家摩拳擦掌准备大干一场。”陈先生说道。过去几年里，iPhone的价格往往会一路走高，有不少黄牛在短短几天里靠倒卖iPhone“发家致富”，但今年不一样了，iPhone 14系列的价格在几个小时里就急速崩盘。

“就在当天，价格就开始跌了，我们的回收价也一直压，从加价一两千元高价回收变成加800元回收、加500元回收，加300元回收……到今天我们都不敢收了。”陈先生告诉记者。

行情动荡之下，一些用户甚至反向高价“收割”了黄牛。一位用户称，自己发售日早上将两台iPhone 14 Pro分别相较原价加价1800元出掉，到次日下午相较原价加价100元买回来，最后还净赚了3400元。

据记者了解，现在黄牛反馈根本不敢把iPhone 14系列留过夜，能出手就出手，因为一价还有一价低，随时亏本。目前，综合多位黄牛报价，iPhone 14的价格普遍破发，比官网价格低300-1000元；而iPhone 14 Pro市场情况只能说稍微好一些，能够在官网价基础上加价300元，1T的金色、白色iPhone 14 Pro Max加价500元，黑色和暗紫色则加价600元。当然，这些还是远远比不上往年苹果新机翻倍涨价的盛况。

今年iPhone 14系列黄牛市场崩盘那么快，有网友调侃，这和全民黄牛有很大的关系，以前都是黄牛抢手机转手给消费者，而今年局面颠倒过来了，是消费者抢手机转手给黄牛，消费者人群中，买的人都没卖的多，于是就出现了这样的罕见局面。

苹果大量提前发货，市场供大于求

为何iPhone 14系列价格跳水如此之快？多位业内人士均表示，直接原因是，苹果出现了大量提前发货的情况，有些原本预计半个月甚至一个月才发

货的，在首发当日就收到了现货。

在黄牛们看来，在过去的多年，新iPhone的发布往往都伴随着因为畅销而前期缺货的窘境，去年iPhone 13发布之后，也出现了黄牛加价倒卖情况，iPhone 13 Pro Max最高时黄牛加价超过1000元，究其原因还是因为苹果产能有限，出现了缺货窘境。

iPhone 13曾经出现的阶段性缺货是因为全球供应链的芯片危机导致的，是非常特殊的情况。但在今年的情况开局相同，但走势却有些不同。

记者走访广州天环广场苹果直营店发现，目前iPhone 14以及iPhone 14 Pro系列仍无现货售卖，目前到店内取货的消费者，是此前就已经在官网上预约订购的。工作人员对记者表示，何时能在店里购买新品尚不清楚，不过官网与淘宝、京东等网上均可预订。当被问及黄牛等相关问题，工作人员称从黄牛处购买没必要。

也有经销商告诉记者，iPhone往年首批只会少量到货，预订成功后消费者往往要等待半个月左右。但今年，多数消费者已在9月16日首批到货时顺利提货。消费者甚至可以通过京东到家下单，新机1小时内就会送达。京东到家曾表示，平台上各授权专营店充分备货，现货充足。

新快报记者9月20日登录苹果官网选择购买，看到iPhone 14最早到货日期显示为9月23日，货源充足。而iPhone 14 Pro最早到货日期，显示的是11月2日。

社交平台上，“苹果提前发货”也成

了iPhone 14相关话题中的热门话题之一。有用户表示，自己原本在9月22日-27日才预计能发货的iPhone 14 Pro，结果在9月17日一早就收到了。还有用户发现，自己去线下店，直接就能“捡漏”买到iPhone 14现货。

更新不尽如人意，消费者花钱更理性

此外，iPhone 14系列产品的更新并不尽如人意，而手机市场遭遇寒冬，消费者们纷纷捂紧钱包，花钱越来越理性。

2022年，疫情反复，用户对于加价购买手机变得更加理性。有数据显示，目前国内用户平均换机周期为28-31个月，用户们的换机动力正在下降。一位每年都关注苹果发布会，且在iPhone XR发布前每年都会换手机的用户，在iPhone 14发布后连问了自己几个问题，“我为什么想买”“现在的手机是不是还能用”“换一次新机是否很轻松”。

“感觉今年大家都对新手机没什么兴趣了，往年发售前就会有很多人过来咨询找我预订，但今年的咨询量感觉不如往年，预订量也不多。”一经销商表示，目前iPhone 14 Pro和Pro Max比较受欢迎，iPhone 14因为升级较少，所以销量也比较一般。

有市场观点认为，iPhone 14在发布伊始便被市场诟病创新不足，更像是为iPhone 14 Pro系列“陪跑”，如果有黄牛囤积iPhone 14难免叫苦不迭，而iPhone 14 Pro尽管颇受关注，但离掀起换机热潮仍差得远。

例如天风国际分析师郭明錤表示，iPhone 14和iPhone 14 Plus的预售结果“糟糕”，表明苹果对这两款新标准机型的定位可能已经失败。而iPhone 14 Pro和iPhone 14 Pro Max，与iPhone 13 Pro和iPhone 13 Pro Max相比，预售结果呈现“中性”和“良好”态势，若在发售后的需求没有改变，苹果可能会在数周内下调iPhone 14和iPhone 14 Plus这两款机型在11月与之后的出货量。

iPhone 14系列的升级没有吸引力，iPhone 14 Pro系列的升级也不尽如人意。就连当时最让用户惊喜的灵动岛，发布前和发布后，也被调侃是卖家秀和买家秀，成了一大槽点。发布会上十分流畅的灵动岛，用户到手后才发现，灵动岛并不是状态栏，而且和微信、腾讯视频等很多软件并不适配。很多用户吐槽，“灵动岛才是最大屠牛场”。



一起了解更多
3C前沿资讯