

「網紅大樓」的潮起潮落

經濟透視

來自東北的運動男裝主播喬琪，最後望了一眼住了四年的「夢想之屋」——麗晶國際大廈二號樓27層的某間房，又忍不住擺拍了一張合影，發至朋友圈，宣告了他與杭州這座城市的告別。

大公報記者 俞畫（文、圖）

這座被稱為「網紅之都」的城市，近年來開始出現網紅撤離的現象。即便是在昔日燈火通明的「網紅大樓」——位於杭州錢江世紀城的麗晶國際大廈裏，格子間的補光燈正一點點暗下去，數以萬計的主播們選擇轉型、離開。

建於2015年的麗晶國際大廈是一棟高39層的超大單體建築，得益於近六米的室內層高，不少房東入手後將屋子隔為上下兩層，每層又隔出兩三個單間，出租給來杭州追夢的年輕人。巔峰時期，樓內1594套屋子裏，活躍着近2萬名主播和打工人，創下的GDP相當於一個小縣城。喬琪感嘆道：「晚餐時段電梯都擠不進去，耳旁全在討論流量、數據、打賞。」

潮起：草根造富神話

作為全國電商直播第一城，杭州曾誕生過無數個「草根造富神話」：2021年雙十一預售首日，李佳琦直播間與薇娅直播間銷售額共計189億元（人民幣，下同），頭部主播正式跨入「百億時代」。

「我就是奔着來杭州『革命』的！」喬琪的語氣中充滿堅定。作為東北某演藝學院的畢業生，在朋友的建議下，他嘗試拍素人穿搭視頻，最火的一條播放量超20萬，最終被杭州公司相中。

喬琪的房東是杭州四季青服裝市場的老闆娘，也是第一批麗晶國際大廈的投資者。「我當時買了三套144平方米的LOFT，其中一套做自家的直播間，另兩套隔出12個單間，除了住員工，也對外出租。」45歲的陳莉莉在聽說喬琪要退租後，便從一江之隔的市場裏趕了過來，試圖說服這位年輕人「再留一留」。如此的誠意，在一年前幾乎是不可想像的。



▲麗晶國際大廈門口的人行道上，密密麻麻的房產中介廣告牌懸掛於電動車頭。

「在很長的一段時間裏，麗晶國際大廈就不愁租過，房子掛出去基本當天就能租掉，視野好的還會因為看的人多而坐地起價。」陳莉莉告訴記者，大廈是商住兩用樓，可以開公司，「很多夫妻店都租在這裏，樓下直播，樓上睡覺，貨源就從四季青服裝市場批發，好的時候一晚上能賣幾十單。」

喬琪也曾趕上過這樣的好日子。「或許那時直播間裏走陽光大男孩風的人還不多，我入行三個月後每晚的帶貨量就超過百單，碰上大促甚至能上一千單，底薪加佣金每月到手四五萬元肯定是有的。」他回憶道，2022年過年回老家，同學聚餐時比了比收入，然後默契地讓他買了單。

「那頓飯吃了一萬多，我付錢的時候一點感覺都沒有，反正播幾天就賺回來了。」

潮落：同行惡性競爭

欣欣向榮的勢頭何時被踩下了煞車鍵？陳莉莉與喬琪有着不同的答案。「2022年我就把自己的直播間關掉了，

最開始做日租，4000元一天帶設備租給其他需要直播帶貨的公司，後來日租也不好做，索性全部改成單間出租。」促使她停止自播的原因是「主播佣金的不斷上漲」，「稍微有點流量的主播，佣金比例從15%漲到30%，拿走了利潤的大頭。」

最令陳莉莉不滿的還是來自同行的惡性競爭。「直播間的爆款被從頭抄到尾，甚至加錢找我曾經合作過的主播去賣。」她感嘆道：「這樣的情況不是一兩次，而是二三十次，跟平台投訴也沒用！」這導致她備的貨根本賣不掉，不得已關停了直播間，重回線下批發市場。

喬琪的寒冬則來得稍遲一些。「大概從去年開始，我直播間的用戶數逐漸下降，起初公司還會花錢給我投放流量，後來看沒什麼起色就不管了，甚至一度抽走我的助播去其他直播間幫忙。」此後的一年多，他試圖用變裝、唱歌來留住用戶，但成效不大。「這行說白了很殘酷的，你都不知道自己為什麼不被喜歡了，這會令人陷入自我懷疑。」

「年輕漂亮的小姑娘一茬茬地出現，將時薪從300元捲到200元，再到100元，甚至我聽說最低50元也有人幹，而且能做到連播12小時不休息。」在杭州打拚了五年的主播思辰失業了。據2024年底發布的《網絡主播新職業發展報告》顯示，只有13.7%的主播月收入在8000元以上，近七成的主播月入不到3000元。「你想降價求生，但總有人價格比你更低，這讓人怎麼活呀！」

離場：不再盲追流量

2025年歲末，記者在麗晶國際大廈看到，門口的人行道上，密密麻麻的房產中介廣告牌懸掛於電動車頭，「急租降價」的紅字格外醒目，1200-1800元的租金較巔峰時腰斬。

「我手頭上有12套房源，都降價了不少。」「00後」小段是房產中介，專門負責麗晶國際大廈這片的房產出租。在他看來，所謂的網紅離場並非是麗晶國際大廈獨有的現象，「旁邊的山水人家，曾經也住了許多直播帶貨的，現在一樣空了下來。」

當直播浪潮洶湧而來時，小段也曾被裹挾其中。「中介之間也捲直播，最初直播裝修、內飾，後來因為麗晶國際火了，就開始在大廈的樓下『走播』——將鏡頭對準那些出入大廈的網紅，尤其是長得好看的，然後喊出與網紅做鄰居的廣告詞。」

潮水退去，小段也回歸了線下帶看業務，不再將精力放在追逐網絡流量上。「流量並不能帶來實實在在的成交量，大部分網友的IP甚至都不在杭州，純粹看個熱鬧。」他指着不遠處仍在興建的大廈感嘆道：「之前這片是租客多、房源少，這幾年變成了房源多、租客少。而且新的高樓仍在熱火朝天地造着，也不知道還能租給誰？」



▲房產中介小段的手機裏有着多套麗晶國際大廈的房源。



▲位於杭州錢江世紀城的麗晶國際大廈被稱為「網紅大樓」，巔峰時期這裏活躍着近2萬名主播和打工人。



▲隨着不斷有新人加入市場，直播行業的競爭越來越激烈。



▲主播為免被撤換和淘汰，須不斷提高銷售額。

銷量不及預期 主播立即被撤

急劇變化

「五年老主播失業，在杭州真的找不到工作了嗎？」從上家MCN（Multi-channel network，亦稱多頻道網絡、網紅經紀公司）公司離職半年後，思辰在社交平台小紅書上敲下了這封「求職信」，希望能以此獲得兼職機會。杭漂五年，思辰的直播時長累計超過6000小時，巔峰時期月入十餘萬元（人民幣，下同）。「去年一場直播能做到50萬元的銷售額，今年下滑到不足10萬元。」就算她有着被時間認證過的帶貨能力，也難以在落寞中力挽狂瀾。

今年5月份，思辰接到一份兼職，儘管她明確提出能接受的最低時薪是400元，依然被對方現場砍價到300元。「最後我只播了三小時，對方就以銷售不達預期為理由，強行要求我下播。」事實上，即便是頭部主播，進入一個新的直播間也需要磨合，「將一晚上的KPI壓縮到三小時來完成，根本就是不可能的任務。」

行業上升期 地位堪比老闆

在杭州五年，思辰換過兩間MCN公司。「第一間正好處於行業的上升期，主播在公司的地位堪比老闆，每天有專門的小助理幫忙處理雜事，恨不得把飯都給你餵到嘴裏。情緒價值也給得滿滿的，每天從化妝開始，路過你

的每一個人都笑容可掬，不是誇今天氣色好，就是驚喜最近又瘦了，保證你心情愉悅地說出第一句話——「寶貝們，晚上好！」

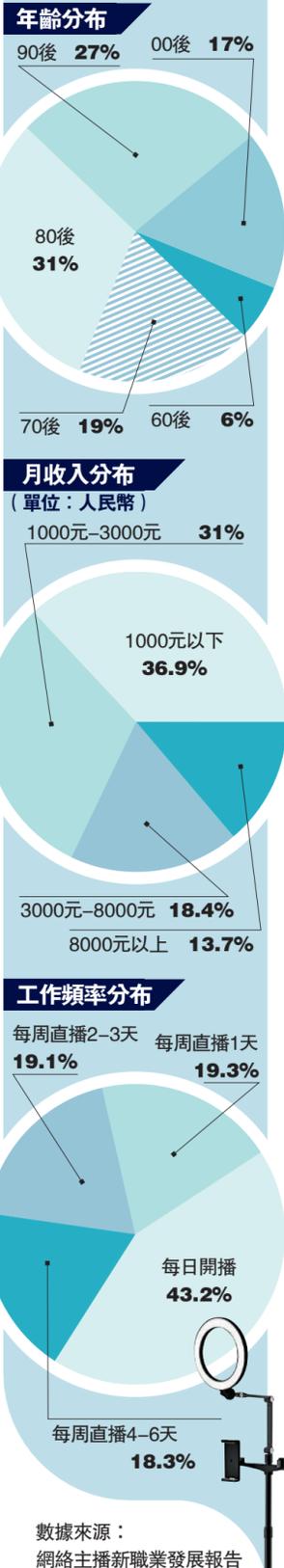
合約到期後，思辰以翻倍的底薪+上浮5%的佣金跳槽至第二間MCN公司。還未等她再度展開拳腳，行業的節奏就變了。「以前我們說好的主播是要靠孵化的，需要大量的時間與直播間的粉絲去互動、磨合，產生信任，然後才能產生銷售。但現在的商家恨不得每個主播上手就能出成績，如果三天直播間銷量不達預期，對方立即就會要求撤播，換新人。」



▲思辰被壓價的聊天記錄。受訪者供圖。

▶杭漂五年，思辰的直播時長累計超過6000小時。受訪者供圖。

中國網絡主播數據



從野蠻生長轉向理性發展

行業態勢

杭州的網紅直播真的「涼」了麼？來自杭州市市場監管局的數據顯示，杭州集聚直播相關市場主體超1.5萬家，形成覆蓋直播平台、供應鏈體系、MCN機構等環節的完整產業鏈。2025年1-10月，全市直播場次達471.36萬場，直播間數量4.86萬間，實現直播成交額3640.06億元（人民幣，下同）。另據杭州市商務局預測，2025年全市直播成交額有望達到4200億元，同比增長6.8%。

「『涼』的是行業的泡沫、投機，是那些缺乏直播能力、靠信息差賺錢的『草台班子』。」在杭州市直播營銷行業協會執行會長劉啟彬看來，真正具備內容力、供應鏈能力的機構，反而在大浪淘沙中過得更好。根據杭州市直播營銷行業協會的數據顯示，今年以來，包括遙望科技、無憂傳媒等32家頭部MCN公司無一撤離，且整體處於盈利狀態。

「所謂的『網紅撤離杭州』，是行業從野蠻生長向理性發展轉型的縮影。」中國商業聯合會直播電商副會長曹磊指出，目前直播電商面臨三大共性问题：政策補貼調整、流量成本高企、供應鏈效率不足。「消費者對網紅的新鮮感和信任度都在降低，再加上平台流量分配機制的轉變，使得『打一款爆品賺一套房』的可能性越來越低。」

AI數字人直播快速崛起

與此同時，AI數字人直播的快速崛起也在不斷擠壓傳統真人主播的市場。根據百度公司統計，今年雙十一期間，83%的商家使用數字人開播，規模同比增長119%，不僅實現了24小時不間斷運營，更將人力成本降低了40%。曹磊認為：「當流量紅利消退，直播電商將進入『精耕細作』的時代，唯有效率與合規，才是決定行業未來的關鍵。」