

# 叶子卖天价 情绪价值 还是收割游戏？

从白锦龟背竹到海王彩叶芋,从花烛到鹿角蕨,这些因叶片硕大奇特、观赏性高,且比较适合在室内养殖的热带植物,如今频繁出现在社交平台和直播间里,成为年轻人热衷的室内装饰“新潮玩”。一片叶子,凭什么能卖出天价?为此,记者展开调查采访。

■据《现代快报》、《北京晚报》

## 从一盆好看的植物开始 年轻人为什么被热植吸引

“新手小白”的热植入坑故事,往往始于“颜值”。

沫沫第一次接触热植,是去年8月。她在小红书上刷到一个卖彩叶芋的直播间,主播把每一棵植物单独展示、单独售卖。那是她第一次知道,原来买植物也可以像挑选潮玩一样,一棵一棵看状态、看颜色、看叶片。

她买下的第一盆,是“红桃A彩叶芋”,理由也很简单:“完全被它的颜值征服。”那段时间,沫沫正在经历巨大的生活压力,植物成了她少有的精神寄托。浇水、换土、施药、观察新叶,这些琐碎的动作让她暂时从现实困境里抽离出来。

从此开始了一场持续至今的“氪金”之旅,半年多下来,沫沫为植物花了4580元,补光灯、加湿器、土壤测试仪等养护设备又花了9117元。

家装分享博主香芋的“入

坑”,则是因为她想出一期粉色软装搭配,于是搜索“粉色植物”,发现彩叶芋有大量粉色品种。“从此一发不可收拾,天天蹲直播间,两个月内买了50盆”。

对她来说,热植一开始是软装的一部分,后来逐渐变成了一场“较劲”。彩叶芋并不总是像直播间里那样稳定好看。环境变化后,新叶可能变丑;浇水稍不注意,也可能烂根。“我就是浇水过多,浇死了一半,损失惨重。”

“我感觉这个爱好先不说花不花钱,它是非常消磨耐心的。”她形容自己的心态有点像“韭菜炒股”,可越是没有得到稳定正反馈,她越想把它养好,“偏要研究它,偏要养出大漂亮”。

全职妈妈薇薇接触热植,是在重新装修花园之后。她被彩叶芋“粉粉透透”和传统花草完全不同的气质吸引,第一盆买的是“白

色恋人”。

入坑一年,她在植物上的花费大

约6万元,花盆、器材等又花了1万到2万元。但对她来说,这并不是投资,而是生活方式的一部分。她可以一整个下午待在花园里,甘愿“务农”。

热植博主“跳叶官”把这种吸引力解释为一种“温和的情绪陪伴”。两年前,他因工作压力大,从一盆普通花烛开始接触热带植物,并在确认热植的解压作用后,慢慢深入其中。

在“跳叶官”看来,热带植物用叶片为人们建立了一个乌托邦。他观察到,在快节奏的城市生活里,背负职场压力的年轻人能从这些会生长、会反馈的生命体中,获得一种来自本能的安心感。“人看到植物的发芽会天然地很安心,因为它代表着生长和希望。”他说。



## 热植是否能成为投资品 让喜爱回归理性

香芋在接受采访时就曾半开玩笑地说,如果自己养得好,真的会考虑开个大棚卖海王,“因为目前来看,感觉利润很高”。薇薇也提到,身边有不少花友会把自己养出的侧芽分卖出去。

“这跟植物消费的特性有关。”“跳叶官”分析道,消费植物和消费一般快消品有着本质区别。“当你买了一棵植物,其实你买到的不仅是一盆植物,更是一个能够繁育品种的生产力工具。”他还提到,我国东南沿海的气候与热植原产地较为接近,相对容易满足热植繁殖和养护的条件。

然而,市场越热,越需要理性。记者在采访中发现,这个行业目前存在不少问题:缺乏统一的定价标准,直播间的打光和调色可能影响买家对植物真实状态的判断,价格信息变化极快……这些问题都让不少消费者望而却步。

经过几年的近距离观察,“跳叶官”也意识到,热植市场“有利可图”的背后,隐藏着诸多风险。例如,场地扩大后如何规范化生产、病虫害如何防治、热植自身的价格周期如何把控……任何一个环节出问题,都可能导致投机行为的失败。因此,他更建议爱好者基于个人喜好和审美去购买热植,让热爱回归理性,“这也是我做植物自媒体账号的初心。”

“K7大叔”则给普通买家提出了务实建议:买便宜的就好。他表示,千元以上的植物,对新手来说风险太高,因为很多品种的价格,最终都会随着繁殖量的增加而下降。“我们一年能杂交出600多个新品种,然后大量筛选,留下好看的。”一个新品种出来,第一年可能卖5000元,到第二年扩繁后就降到500元。“价格每年跌四五倍,很正常。”这意味着,行业必须不断推出新品种才能维持高利润,而那些跟不上迭代的品种,最终会沦为“普货”,几十元一盆。

“跳叶官”同样认为,未来喜欢热带植物的人会越来越多。“不管圈外人怎么去看,在自己的兴趣圈子里面,我们是能够获取很高的情绪价值与身份认同的,这一点其实我是支持的,这是我的态度。”

## 稀缺、审美与“盲盒感” 造就一片叶子的价格

去年,江苏无锡的一个热植展上,标价88万元的龟背竹、120万元的鹿角蕨等“天价植物”引发热议。

在圈外人看来,一棵植物动辄几千上万元,甚至标出几十万上百万的天价,难免让人怀疑背后是否存在炒作。然而在从业者眼中,标价与成交价之间,往往隔着一道巨大的鸿沟。

“有些只是单方面的标价,这两个概念是不同的。”“跳叶官”指出,直播间里拍卖到几千甚至上万的植物,往往有真实成交记录支撑;但展会现场那些标着“天价”的植物,情况就另当别论了。“据我了解,目前没有人会以那样的价格去成交,至少我没有看到过。”

在杭州从事热植培育与销售的热植博主“K7大叔”,是国内最早一批深耕这一领域的从业者,他也表达了相似的看法。“标价不代表植物真正的价格,

成交价才是。”

那么,热植的价格究竟由什么决定?从卖家和玩家的视角看,价格首先来自稀缺。

“K7大叔”向记者介绍,国内热植圈真正热起来的时间并不长。他以锦化龟背竹为例,几年前一片叶子可以卖到1500元到2000元,随着繁殖数量增加,如今很多品种价格已经大幅下降。

所谓“锦化”,本质上是一种叶绿素缺失带来的变异。叶片上出现白色、黄色或其他斑驳色块,视觉上更特别,也更符合部分玩家的审美。中国科学院西双版纳热带植物园园林园艺中心主任吴福川曾在接受采访时介绍,因为植物的“锦化”表现亦是无法预测的,且出现概率较低,繁育周期也很长,因此少数成功品的成本被摊得极高。

“正因为它稀少、不确定、难以稳定复制,所以更容易被迫

捧。”“K7大叔”说,这种不确定性,也构成了热植消费的“盲盒感”。

“跳叶官”也认为,热植的价格通常由多个因素共同决定,包括审美价值、稀缺属性、父母本来源、性状稳定程度等。以花烛为例,“它的叶脉颜色、叶心留色、叶片底色、叶子的形状与质感,包括杂交花烛的父母本基因,都可以成为定价参考。”但他也坦言,目前热植行业并没有统一标准,很多价格仍依赖商家口碑、买家审美和市场共识。

不过,真正让价格不断变化的,还是植物本身的繁殖属性。“新品贵,普及后就会降价。一个品种刚出来时,因为量少、好看、被关注,价格可能很高;等到两三年后繁殖量起来了,价格就会快速下降。”“K7大叔”提到,有些品种价格每年可能会下跌几倍,繁殖越快,价格跌得越快。