

“租租租”逐渐取代“买买买” “万物皆可租”为何受年轻人青睐？

不止于旅行

租赁融入日常，年轻人以“租”实现品质生活

租双人帐篷131元和住一晚千元的酒店，你会选哪个？这个国庆中秋假期，“被帐篷打败的酒店”竟成为社交媒体上的热梗。

不仅租帐篷，还要租相机、无人机、VR设备、机器人；不仅可以租帅哥来撑场面，还可以租“姐妹”来陪拍……不少年轻人，正以“租赁”重构消费逻辑，一股“万物皆可租”的消费浪潮扑面而来。

国家市场监管总局联合蚂蚁集团编制的《循环经济背景下的消费租赁行业健康发展白皮书》显示，2024年我国租赁经济交易规模突破4.2万亿元，同比增长32%，服务用户超7.5亿人次。其中，30岁以下用户占比超六成，“00后”用户订单同比暴涨两倍。

“买买买”逐渐被“租租租”取代，这届年轻人为何爱上了租赁消费？

旅行“新标配”

从相机到陪拍师，“租”来出游轻盈感

“外出旅游，租一台无人机真的太香了！不管是山川湖泊，还是古镇街巷，上帝视角拍出来的画面，每一帧都能当壁纸。”刚刚过去的国庆假期，北京的张先生带上租赁的无人机到川西旅行，将五彩斑斓的画卷定格在照片里。

让张先生更满意的是租无人机的高性价比：“买一台同款无人机大概要2万元，旅游结束后大概率会在家落灰，而租一台每天只需300元，而且随走随用，方便又划算！”

时下年轻人的旅行方式，告别了大包小包的行李，转而通过租赁装备实现轻装出行，在享受高品质旅行体验的同时，更催生出多元化旅游租赁场景。

在山东济南一家露营装备租赁店，帐篷、睡袋、卡式炉、折叠桌椅等装备堆得满满当当。老板介绍说，节假之前3天就生意火爆。

正在取装备的张先生介绍说，

他和朋友每月都会露营一次，但从没想过买装备。“一套中档露营装备要3000多元，每次用完还要清洗收纳，太麻烦。租一套一天只要199元，还能根据人数调整装备，坏了也不用自己修。”他指着装备上的消毒标签说，“现在租赁店服务越来越到位，每次还回来都消毒，我们用着也放心。”

二手交易平台闲鱼数据显示，4月份，以便携式运动相机为代表的“旅游拍照搭子”租赁成交量较去年同期增长600%。

租赁经济触角还延伸至陪伴领域。

30岁的梁女士热爱旅行，独自旅行很自在，唯一缺点是没人帮忙拍照。于是决定在社交平台“租”个人陪她打卡景区，拍照留念。“她拍照的工具是我的手机，只要选好机位，几乎没有技术难度。每打卡完一个地标，她就把手机主动递给我看刚拍的照片，询问我是否满意。在公司当惯了乙方，这种付费租赁服务让人有种‘翻身社畜把歌唱’的自在感。”

事实上，租赁经济早已深度融入年轻人的日常生活，呈现出品类多元化、服务数字化、需求品质化的鲜明特征。

28岁的网友小光被朋友评价为“一个靠租生活的人”。他租过许多东西，游戏机、VR设备、GoPro、雅思陪练等。他说，现在，租电子产品不仅方便，也比想象中划算。平台精打细算的租赁规则，反而被他用出了“性价比”。“比如，我租三天，实际能用的时间往往能拼凑出四天，平台通常从签收后的第二天才开始正式计算第一天租期，这意味着，如果快递在当天下午送达，我立刻就能开始体验，从下午到晚上，都算是‘免费’的额外时间。”他说。

前段时间，他又租了VR设备

Meta Quest，3天100多块钱。“沉浸感是真的强，但玩一个小时就累得不行，眼睛酸，脖子沉。3天下来，我已经体验够了，还回去的时候，一点儿没舍不得。如果我买一台，它大概率会在角落里吃灰。这种‘用完了就还’的思维，已经成了我生活的一部分。”他说。

同样28岁的王女士是“共享衣橱”的忠实用户。“每月能省好几百元，还能常穿常新。”她通过某APP，每月花299元就能租到10件不同品牌的当季新品。平台还提供免费清洗、熨烫等配套服务，精准契合年轻人的需求。

数据显示，头部共享衣橱平台注册用户已超500万，“95后”占比超六成。今年8月，“职场套装”“晚宴



声音

每一套被反复使用的帐篷，都在为地球减负。——网友林依

你看现在GoPro都成了时代的眼泪，当时市面上最火的运动相机只有这个，大疆和影石都还没有出来，但现在少有人讨论它了，想到这里我就会庆幸，当时只是租来体验，而不是花个大几千买回来，最后亏的还是自己。——网友小光

无论是租一个帅哥，还是租一张会员卡，本质上，我都在用租的方式解构着传统的“拥有”观念。通过租，我精准地、短暂地兑换了我所需要的核心体验。——网友阿木

作为消费者，溢价的东西大家倾向于不买，因为要支付高于这个物品本身价值的钱，可作为租赁经营者，我们要囤的，恰好就是这些溢价的商品——消费者们会更倾向于选择租用。——网友饼饼

年轻人对租赁的接受度，和十年前大不相同，可以说在医疗器械租赁领域，公众健康消费意识的门槛已经解决了。

——康复之家创始人柏煜

链接 >>>>>>

规范引导 “万物可租”新业态

◎ 张康喆

从传统的租房、租车到如今的租衣、租包、租手机，“以租代买”覆盖的消费场景日益多元，体现出新消费理念：从买断式占有到共享式拥有，既能在有限成本内尝鲜，又能避免闲置浪费，促进绿色消费。

爆发式增长的同时，租赁经济“成长的烦恼”也随之而来。比如，信息不对称、部分消费者维权意识较弱等给一些不良商家提供了可乘之机，制造货不对版、合同陷阱、退租“碰瓷”等问题，消费者“租得起、退不起”。有些出租方担心被骗走设备，要求消费者提交个人信息，存在泄露隐患。

究其原因，是针对租赁经济的法律法规、行业标准尚未健全，针对交易环节的监管机制有待完善。

相关部门应加快制定规范，明确平台、出租方、消费者三方权责利，尤其在磕碰定损、信息泄露等纠纷高发领域划出“红线”；平台应履行主体责任，完善信用评价体系、规范线下物品交割、确保用户资金安全；出租方应加强产品质量检、维护等环节投入，摒弃短期投机思维；消费者应提高风险防范意识、鉴别能力，认准正规平台，诚信租赁消费。

引导规范是对新经济业态的最好护航。及时补齐短板、优化服务供给，将让租赁经济走得更稳、更远，带动消费更热、更活。

从“占有”到“体验”

租赁背后是年轻一代消费哲学的变迁

有人问小光，你租了这么多东西，最后什么都不属于你，不会觉得亏吗？但小光觉得自己“赚了”——“正是因为我什么都不想永远占有，我才体验了这么多。我不必为闲置烦恼，不必为贬值心疼，也不必为更新换代焦虑。我花的每一分钱，都换来了那一刻的快乐或成长。”

“年轻人不再为‘仪式感’买单，而是为‘体验感’付费。”重庆工商大学研究员莫远明指出，这种转变背后是消费逻辑的重构——从“拥有商品”到“使用服务”，从“长期占有”到“即时满足”，租赁消费正以其灵活性、高性价比和环保性，成为年轻人追求品质生活的新选择。

租赁消费热既是年轻一代消费观念深刻变迁的体现，也是租赁行业不断创新服务的结果。

眼下，租赁经济“版图”还在不

断扩大，延伸到多个领域，从“小众选择”变成“大众潮流”。在潮玩圈，某些限量版玩偶租赁服务也应运而生，以满足年轻人婚宴、场景布置、道具拍摄等多元场景需求。

在杭州读大二的小陈是潮玩爱好者，今年6月Labubu热门款被炒到3万元且一货难求时，他在租赁平台花399元租了一个月。“我就是想体验一下，买太贵，而且玩腻就没意思了。”

而在重庆洪崖洞、磁器口等热门景区提供拍摄服务的林宇通过“芝麻信用免押金”服务，仅凭身份证就能完成设备提取。

易观分析发布的《中国新租赁行业洞察2025》报告指出，尝鲜体验、多样体验和临时使用是年轻人选择租赁的主要原因。租赁成为年轻人“低成本试错”的工具，助其在消费前避免“踩坑”。调研显示，

“万物可租”的喜与忧

欣欣繁荣中呼唤规范与信任

在上海浦东新区，摄影师张伟用租赁的设备为游客拍照，一天收入超千元；在河南郑州，刚刚大学毕业的何楠用租的淀粉烤肠机，帮助父母低成本经营摊位生意；在重庆，宝妈李女士的“育儿经”更具代表性，“大牌吸奶器月租不到百元，比起花费上千元购买后闲置更划算”。据某租赁小程序数据统计，目前有超1000人租过吸奶器，500多个家庭租过黄疸仪、新生儿蓝光箱等新生儿护理设备，以较低的成本满足了父母育儿的切实需求。年轻人正用“租赁”重新定义着性价比与幸福感，推动消费文明向更高效、更环保的方向演进。

然而，一些扰乱市场秩序的乱象也随之出现。社交平台上，“租手机买断价虚高”“条款不透明”等避雷帖、投诉帖频现。不少消费者不但没有享受到性价比消费，反而损害了自身利益。

对此，福建中美律师事务所林律师提醒：“需要明确的是，在短期看来，租赁使用有助于节约开支，但长期未必如此。‘时长’是消费者需要关注的一点。”

莫远明也提醒，当下租赁消费也存在一些隐患，如信任缺失、体验断层、品质难保、心理依赖等。因此，年轻人在租赁消费时，应选择讲信誉、有实力的专业平台合作，理性消费、量力而行，不攀比，并妥善处理租与买的关系。对于长期使用的耐消耗商品，建议还是以购买为主。

据易观咨询预测，2025年新租赁市场规模将超700亿元，2030年有望接近万亿元，与此同时，市场扩张亟须配套规范。《循环经济背景下的消费租赁行业健康发展白皮书》同样指出，需建立标准化服务体系，平衡创新活力与消费者权益保护。

（综合《重庆日报》《中国妇女报》、新华网等）

