



南外滩轻纺市场 20年缝出国际范

位于上海陆家浜路 399 号的南外滩轻纺面料市场,是 2005 年建起来的,距今正好 20 年。大部分土生土长的上海人对这里全无印象,反而是常年生活在这座城市或经常来出差的老外,半数对于此地熟门熟路。如今,它甚至已经成为旅游景点,常有大巴载着一车车的外国游客前来。

来自利物浦的英国青年卢克 (Luke) 在上海生活九年了,作为一个接近于标准的“老内”,他半数的服装是在南外滩轻纺面料市场 (以下简称“轻纺市场”) 里一家裁缝铺解决的。

每次有亲友从英格兰飞来上海看望自己,轻纺市场就成了他为大家安排的上海行里保留的一站。“我的爸爸、妈妈还有朋友们,所有人都被我带来这里做过衣服。”我们遇上他的这个下午,他正带着一名女性朋友在店里量三围,对方想做两条连衣裙和几条裤子。他们和店主用英语交流了一会儿,翻阅杂志上的衣服式样,很快就选中了几款。

市场里一半店铺从当年的董家渡搬来,一个铺面月租费 2 万元左右。它们大都有一個洋气的英文名 :Suits by Susan, Tom&Jenny, Sherry, Joyce&Rita……而无论店主店员,都操一口流利英语,因此被网友调侃“人均英语八级”。

几十年间,上海的老外们一茬茬地从董家渡跟到了这里,他们所看重的不仅是物美价廉,更在于一份独有的人情味。当裁缝一边和你拉着家常,一边让皮尺与手指在肩头、腰间游走、停驻,传递的实则是另一个人的温度和情感。这和专卖店里于一排排一模一样的带去更衣室里上身试穿,感觉是全然不同的。

“你得到的 100% 值得你花出的”

Luke 常来的这家店从董家渡做起,已经开了 30 多年了。店员许阿姨说,从董家渡搬到这里来,都有 20 年了,“等于从小姑娘做到现在这把岁数,我都变成老太太了。”

和上海很多深藏不露的裁缝铺一样,这里最先也是因为被外国领事馆人员摸上门来,然后一传十、十传百积累了名气。网红博主 Fu 大爷也曾提起过,自己最初也是被外国领事馆里的人领去董家渡做西装的。

这些领事馆里的外国人总是善于发现这样的裁缝铺,其实并非偶然。因为工作场合需要,他们需要常年穿着正装。专卖店里都是大批量机器制造的服装,不够贴合身体曲线;而如果在高端的西服订制店订制,偶一为之尚可,长期做的活对于这些十分懂得精打细算的老外来说也吃不消。于是,这些本地通伸出自己强大的触角,摸到了董家渡这样物美价廉的地方。后来又跟着那些店铺,从董家渡转移到了南外滩轻纺市场。

这些蛰伏在大楼里的店铺挤挤挨挨,看



上去不显山露水,但很多家都有过自己的高光时刻,而那几乎都是从 2010 年世博会开始的。

就像 Luke 喜欢的这家叫 Joyce&Rita 的铺子,他们曾在世博会期间接待过当时的哥伦比亚总统。老板和总统的合影如今还挂在墙上,许阿姨说,有些哥伦比亚客人来店里做衣服,看到这张合影,甚至还会激动落泪。“我们店里外国客人一直多的,2020 年前和中国客人的占比基本五五开。从去年开始因为免签政策,明显感到外国人又回来了。”

孙老先生如今年纪大了,干不了裁缝的活了,但也在店里帮帮手。“其实我们这里,很多上海人都不一定知道,但外国人都知道。那些外国的机组人员,都很喜欢来这里做衣服。航班一到上海,他们拖着箱子就过来了。”

很多年前,卢克的朋友向他介绍了这个地方,来过一次之后他就再也不买正装了。“在这里,你花不多的钱,就可以得到质量做工很好的订制衣服。当然,价格会比这里一些连锁店贵不少,但是好处在于,这些衣服是完全贴合你身体线条的。我在这里做过几件西装,还有好多好多裤子,长裤、短裤都有。”他说,“价钱和我老家比可便宜太多了,在利物浦,你在一般的店里买件一般的西装,就要 200 英镑左右。而且那还不是裁缝手工订制的,只是工厂里大批量生产的那种。而这里,你得到的品质 100% 值得你花出去的钱。”

“在这里时间久了 什么样的客人都能碰到。”

对于轻纺市场里一些资深手艺人来说,接待哥伦比亚总统这件事真“没啥稀奇”。“在这里时间久了,什么样的客人都能碰到。”一个老板这样说。

在这个市场上,尽管一眼看去服装样式大都大同小异,但其实很有门道。有的店铺是专受 NBA 篮球明星青睐,有的则是网球运动员们喜欢光顾的。Suits by Susan 店里的墙上挂满了一圈 NBA 球员订制西装的照片,诺维茨基、阿隆·戈登……老板娘 Susan 和店员对这些名字如数家珍。

Susan 记得,阿隆在 2018 年左右就来过自己店 (注:2018NBA 季前赛中国行上海站),当时他还没有后来那么火。此后,他每年都会在网上找自己订服装。

“我们有他的联系方式,遇上圣诞节或者自己办生日派对的时候,他穿的衣服都是找我们做的。不仅自己做,还会给家人朋友做。我们这些年下来其实早就已经发展成朋友关系了,所以他基本上每次来中国都会发信息过来。”

2023 年 8 月,阿隆·戈登作为 NBA 总冠军开启中国行,并去了郑州。他提前多日打电话给 Susan,她和自己的助手特地买票北上去找他。虽然并不涉及报销差旅费用,但 Susan 觉得,对方这么照顾自己的生意,完全没有理由再计较这些。逢年过节,她们还常常将订制服装作为礼物送给阿隆。

店员回忆,最早的时候是 NBA 里面一名教练先找过来的。然后又推荐给了主教练,再经主教练扩散到包括阿隆·戈登在内的球员里。“我们去酒店给他们量尺寸,然后加急赶制,但都不会收取加急费用。篮球运动员除了面料用得多一点,其他都是正常做的。”

也不乏其他运动项目的运动员专门上门。“东京奥运拿了击剑一个项目的冠军,马上也来了。应该就是这个月中旬,已经和我们约好时间了。”Susan 说,“她第一次来是拿了东京奥运的冠军以后,后来每年来上海

打比赛,都会来这里找我们做衣服。”

这家夫妻档小店 见证了国际网坛的代际演变

来自江苏的夫妻档店铺 Tom&Jenny,则是网球大师们的心头好。Jenny 总是很耐心地对去采访的媒体讲起她和德约科维奇的初识:2012 年的时候,他来店里做衣服。Jenny 接待了他,但当时并不认识他。

“他进来以后,很多老外顾客开始聚过来围观。我问其他客人:他是谁?他们说:是德约科维奇啊!我还特地在网上查了,第二天,他就在旗忠村拿了在上海的第一个冠军。”

最开始在网球圈子里传播这家店的,是一名来自瑞士的律师,他是小店的忠实顾客。这名律师的一个朋友就在澳网赛事组工作,有一年来上海,被他介绍到店里做衣服。“人家问上海有什么特色,律师就说这里做衣服也是个特色。”回去以后,他在自己的网球圈子里开始安利这家店,“开始是一个,后来发展到一圈,包括经纪人和保镖,然后小德就来了。”

兹维列夫也是常客之一,“这是 10 年前的兹维列夫,这是去年的兹维列夫。”Tom 指着照片给我们看,“每年大师赛我们都要去波特曼酒店,在那里忙半个月。去年也是这样,晚上 6 点钟这里一关门就赶过去,帮他们量尺寸。”

问他们,哪个球员在店里做服装花的钱最多。Tom 说是费德勒,Jenny 想到的则是去年 ATP 上海网球大师赛男双冠军之一梅克蒂奇。“梅克蒂奇去年做衣服做疯了,比赛期间一口气做了有好几十套,还送给按摩师和其他工作人员。”Jenny 笑着回忆,

“我比赛前跟他讲:到我们这边做衣服的好几个人都拿冠军了。然后他就说:我赢了也要做。结果那场比赛真的赢了,晚上我们在楼下遇到,他就找我们做了。第二场又赢了,就这样连续做了好几天。做到最后,就拿了这个冠军。他看到我的时候,开心得不得了。”

在 Tom&Jenny 的店里,西装价位拉得很开,丰俭由人。最便宜花上几百块钱就能做一套,主要适合实习和应聘的年轻人。一套面料、式样都不错的西服均价则在 2000 元左右。如果使用特别优质的进口面料,价格也会相应高一些。网球大师们大都很实惠,倾向于选择 2000 元左右的档位。“因为他们也会算衣服的利用率,然后也会计算货币汇率。虽然是明星,但他们其实很讲究实惠。”

费德勒虽已退役,但他和这对夫妻的缘分还在继续。瑞士天王最近一次来上海是去年,通过中间人提前差不多 10 天左右就跟他们约好,要他们去酒店为自己量尺寸。“他非常亲和,还主动送了签名帽子给我儿子,我都没想过会有这待遇。我和先生跟他合影的时候,他还特意问我,要不要和他再单独拍一张,真的很周到。”

同样已经退役的伯蒂奇,也是小店的忠实顾客。由于长期伤病,导致他左右腿长度相差四五公分,常常买不到合适的服装。“可能因为体型的关系,他觉得即使买名牌穿也是一边舒服,一边不舒服。不是说我们的衣服比名牌都好,但是定做的话确实会更加适合他。”Jenny 手机里还存着伯蒂奇太太的照片,“她是个模特,也常来我们这里做衣服。”

网球运动员对于款式和颜色的要求大多较为传统,但也有喜欢别出心裁的。“俄罗斯的卡恰诺夫给我留下的印象是最深的,他特别讲究,甚至可以说挑剔,但也是做完之后对我们评价最高的一个。”Jenny 记得卡恰诺夫

当时也是因朋友推荐找到自己,“但刚开始他明显表现出自己的不信任,他是从一条裤子开始做起,做好了之后说怎么这么完美,这几年就一直介绍朋友来。”

“卡恰诺夫是我遇到所有的球员当中最会砍价的,”Tom 大笑补充,“但属于开玩笑的那种,比如故意少给一美元。”“小德也很会开玩笑,”Jenny 回忆,“他第一次来说:你要跟我合张影吗?我说:可以吗?他就开玩笑,说合个影便宜 200 块人民币,他们其实没有架子的。”

常年埋头于测量这些球员三围和悉心缝制的 Tom 和 Jenny 也许从未想过,他们在这十几年里其实是以自己的方式,见证了网坛的代际演变。“贾里,我认识他的时候他还没有谈朋友。”Jenny 感叹,“现在已经是两个娃的爸了,他儿子都会打网球了。”

免签政策实行以来 留学生和游客明显多了

Jenny 读书时候学的是商务英语,当时没想到以后会用了在这里。因为家里人以前在香港做服装,所以想着去那边可能用得上英语,但没有往做生意上想过。

到了 2009 年,眼看世博会还有一年就要开幕,她和 Tom 决定回上海发展。“想到要办世博会,上海经济发展肯定会很好,那么订制服装的客人需求量也会更大。”

结果是完全被她估准了。“第二年世博会上,来了很多外宾,我们也接待了好多国家的客人,有非洲的领事和部长。我们光非洲就做了四十多个国家,刚果、肯尼亚、马里还有很多没听说过的国家。”

就这么一路顺顺当当地做下来。前几年,生意多少会受些影响,但因为常年积累的老客户多,而且尺寸也都保留着,所以靠发国际快递也能撑下来。而自从去年实施免签政策以来,他们发现光顾市场的老外们明显多了。

“首先留学生多了,然后就是游客,游客会要求加急。我们一般的工期是 10 天到两周,但游客呆不了这么久。”好在有自己的工厂,方便调剂时间。

“针对游客的加急就是今天做,明天就送酒店。航空公司也是这样,现在很多航班又回来了,次数虽然没有以前多,但也渐渐在回归。这两天,我们就在给瑞士航空的机长做。”

店里的墙上还贴着两人和大牌足球运动员以及电竞选手的合影,其中一个上海人熟悉的阿内尔卡。“2012 年,他在申花踢球,住半岛酒店。”夫妻俩于是经常往半岛跑,“他很有意思,T 恤一做就是几十件。”Jenny 至今记得法国人的习惯。

Tom 不容争辩的裁缝生涯巅峰时刻之一,就是曾给美国电影巨星史泰龙做过衣服,那是 2017 年左右后者来中国的时候。而史泰龙的服装设计师,同时也是维密设计师的德国人西里尔,则在十年中一直和这对夫妻保持着合作伙伴关系。

今年,她还专程飞来上海和他们洽谈业务。可以保持这样的长期关系,凭借的就不仅仅是单纯的手艺了,中国人在生意场上的诚信守约向来是让老外们服气的。

“其实做衣服的人不仅是做衣服那么简单,”Jenny 说,“你要看客人所有的东西,包括他们的爱好。要去了解他们,然后才能做出符合他心意的衣服。”

手工订制,不仅是量身定做,要量的还有每个客人的心。

(来源:新闻晨报)