

甜蜜经济·婚恋消费观察

刚刚过去的国庆长假,甜蜜气息浓郁而热烈。在湖北武汉工作的新人陈先生与杨女士七天内在各自的老家江西九江、广西梧州各办了一场婚礼;广西玉林市区的湖心岛上,在香港念书的梁先生和在广州工作的王女士,一年前就订下了举办婚礼的户外草坪。婚庆消费热的背后,是一个以婚恋情感消费为核心驱动的“甜蜜经济”赛道。它不止于一场婚礼,而是串联起恋爱、婚嫁、蜜月、育儿等生活事件的复合型幸福产业集群。

9月30日,民政部公布的《2025年民政事业发展统计公报》显示,2025年,全年依法办理结婚登记676.5万对。作为连接民生服务与婚恋婚嫁的新兴赛道,“甜蜜经济”正迎来空前的发展机遇。即日起,本报推出“甜蜜经济·婚恋消费观察”系列报道,记者走进婚庆现场、探访甜蜜一线,记录这场从民生服务到消费引擎的“幸福升级”。——编者

一场婚礼撬动一条消费链

■ 实习记者/梁雨 本报记者/严少卫

民政部《2025年民政事业发展统计公报》显示,目前25至29岁的青年仍是结婚的主力人群,25至34岁的结婚人群合计占比接近六成。办一场婚礼究竟需要多少支出?钱又流向了何处?带着这些问题,记者走访了位于玉林和九江的两处婚礼现场。

■ 岛上婚礼,简约浪漫

玉林市区的一个湖心岛上,坐落着一家酒店,车辆需经桥入岛。桥不长,却把城区的喧闹隔在了水的那一侧。

10月3日,新人梁先生和王女士婚礼的户外仪式设在岛内的临水草坪上,白色座椅摆成多排,亲友们逐一入座。不远处是湖畔的绿树,湖面和蓝天成为这场婚礼仪式的背景,婚宴设在室内宴会厅。

新郎梁先生今年29岁,还在香港攻读博士学位;新娘王女士与梁先生同龄,就职于广州的一家企业。为了办这场婚礼,两人一年前就提前订下了场地。

“去年这个时候就把日子定下来了。”梁先生说,10月3日是举办婚礼的黄金档期,湖心岛上可供举行户外婚礼仪式的草坪只有两块场地,“当时如果再晚一点咨询,户外草坪就抢不到了。”

王女士是湖南人,娘家亲友大多数要从外地赶来。婚期定在国庆假期,是为了亲友出行方便。日子定下后,王女士在微信群里逐个通知,又给几位长辈寄去纸质请柬。婚礼前一周,她把每位亲友的车次和到站时间列成一张表,请玉林的亲友分头接站,并订好酒店房间。

婚礼筹备过程几乎全程在线上完成。梁先生在香港、王女士在广州,酒店洽谈、婚庆对接、婚纱摄影档期等均通过线上沟通确定,实地确认集中在假期返乡期间。“从香港坐高铁回玉林,几个小时就到了,婚礼那天来的客人,一大半是坐高铁来的。”梁先生说。

梁先生向记者介绍,酒席支出是这场婚礼支出中最大的一笔。“我跟爱人一致认为婚事简办就行。婚庆布置、司仪与摄影摄像费、婚纱礼服与化妆这些项目,我们都在自己可承受的范围内心理性消费。”他说。

■ 七天之内,两地婚宴

10月5日,九江的陈先生与杨女士的婚礼在市区一家酒店的宴会大厅内举行。当天到场的宾客坐满了20

桌,仪式没有另设户外场地,就在厅内完成。

婚宴每桌2000元,酒席费用合计4万元。陈先生介绍,酒店和宴席在婚礼半年前就预订了下来。

陈先生今年33岁,杨女士今年29岁,二人均在武汉一家大型企业就职。他们的工作都不轻松,婚礼筹备大多放在周末和线上完成。陈先生告诉记者,两家父母各自在老家操持一场婚礼,他和杨女士需要做的,是把时间和宾客名单对好,再安排外省亲友的接送与住宿。

不久后,两人回到杨女士的老家梧州,在市区一家酒店办了回门宴。回门宴,又称“归宁”,指新婚夫妻在婚后三日至十日携礼返回女方家探亲的仪式。

“这场回门宴共15桌,每桌1800元,酒席费用2.7万元,需要提前两个月预订。”杨女士说。回门宴没有请婚庆团队进场,只在厅内做了简单布置。“回门宴是我母亲的心愿,女儿出嫁,老家这顿饭一定要请。”杨女士告诉记者。

陈先生介绍,他和杨女士分头通知各自的亲友,再统一统计人数、安排车次和住宿。两场宴席的宾客名单基本没有重合,亲友不必两地奔波。

杨女士说,回门宴请的多是从小看着她长大的长辈和亲戚。散席后,杨女士和母亲站在酒店门口送客。几位长辈拉着她的手又说了好一会儿话才上车。宴席上的喜糖回礼,被亲戚们高高兴兴带回了家。

■ 不同城市,不同价目

记者在采访中了解到,一场婚礼的支出,通常由酒席、场地使用、婚庆布置、婚纱摄影、酒水、礼服化妆、喜糖回礼和外地亲友的吃住行等构成。

这些项目大致可分为三类:按桌数与单价计算的酒席;按场次或次数计费的场地使用、婚庆布置、司仪与摄影摄像等服务项目;按人次计算的亲友住宿、往返交通与喜糖回礼。

其中,酒席一般是支出占比最大的一项。按上述两对新人的婚礼支出账目计算,两场婚礼的酒席支出均占各自婚礼总支出的一半左右。

婚礼费用支出在不同城市也往往呈现不同水平,一线城市的婚宴费用基本处于全国最高。记者了解到,国庆期间,在北京、上海、广州、深圳,主城区五星级酒店的婚宴每桌多为8000元至1.5万元,普通中档酒店每桌多为5000元至8000元。

新一线城市的普通婚宴费用低于一线城市,而星级酒店的报价则已接近一线

普通中档酒店水平。在杭州、成都、武汉、南京、西安、苏州等新一线城市,五星级酒店婚宴每桌多为5000元至8000元,普通酒店每桌多为3000元至5000元。

二线城市的婚宴以本地品牌酒店和连锁酒店为主,收费居中。在南昌、合肥、南宁、贵阳等二线城市,五星级酒店婚宴每桌多为3000元至5000元,普通酒店每桌多为2000元至3500元。同一城市内部,五星级酒店桌价是普通酒店的两倍。

除酒席之外,场地使用、婚庆策划与酒水是另外三笔主要开销。在一线城市,酒店户外草坪或露台的场地使用费多为3000元至1万元,部分酒店将其与最低消费挂钩;婚庆策划与布置费用多为2万至5万元;绝大多数酒店的婚宴套餐不含酒水,酒水需另行计算。同一家酒店在不同档期的报价也有差别,节假日期间普遍上浮。

婚礼形态的变化也带来新的收费项目。目前,年轻人追求的轻量化、个性化的“目的地婚礼”正在走红。这类婚礼多选择景区、民宿或城市周边场地,费用构成中增加了场地租赁、旅拍和异地交通住宿等项目。

■ 各方出手,各出实招

在婚宴环节给予补贴,是近年来一些城市的新做法。补贴主体既有行业协会,也有政府部门,形式以现金补贴和消费券为主。

记者发现,北京婚俗婚庆文化协会联合多家相关单位发起“北京新人普惠工程”,今年对普惠补贴政策进行了升级,推出双重专属婚嫁福利:新人通过普惠工程渠道预订签约合作的婚宴酒

店、一站式婚礼堂,桌数在5桌以上即可申领不低于1000元的新婚现金补贴,同时享受婚宴每桌赠送品牌白酒一瓶。据了解,此举意在深化婚俗改革,倡导婚事简办、理性消费,减轻京城新人筹办婚宴的经济负担。目前,该普惠工程已与北京上百家酒店婚礼堂建立合作。

安徽芜湖的补贴力度较大。据芜湖市商务局发布的相关通知,该市面向婚宴消费发放专项消费券,最高直减1万元;今年4月首期投放100万元,6月又发布延续开展该活动的通知,再次发放100万元。消费券须在经市商务局公开遴选确定的酒店和餐饮商户使用。

新一线城市的做法覆盖面更宽。苏州市政府今年4月提出全面布局“甜蜜经济”高质量发展,列出十项工作,市民政局同期召开“甜蜜经济”座谈会;苏州工业园区启动“甜蜜消费季”,首期投放120万元消费券。成都市金牛区把补贴投向婚礼用车环节,发放“婚车”消费奖励,用于新人婚车租赁及相关消费。

还有一些城市处在探索阶段。今年9月,福建省福州市政协社会和法制委员会围绕发放“结婚消费券”开展微协商,探讨以消费券方式支持婚育友好城市建设。在今年1月的广州两会上,有政协委员提出发展“甜蜜经济”、打造广府特色甜蜜经济体系的建议。

对此,山东社会科学院人口与社会发展研究院副研究员纪春艳认为,发展“甜蜜经济”,既是消费升级的方向,也是婚姻家庭文明建设的重要抓手,而释放“甜蜜经济”新动能,需要在治理转型中推动“甜蜜经济”从规模扩张走向质量提升。

■ 记者手记

婚礼消费,要浪漫也要理性

婚礼消费涵盖婚宴酒店、婚庆礼仪、婚纱摄影、婚车租赁及配套喜品服务,是带动地方服务业发展的重要民生消费类型,对县域、乡镇地方经济影响尤为显著。

正向来看,婚礼消费链条集中在本地,能够有效盘活酒店餐饮闲置产能,直接带动餐饮住宿、场地租赁、礼仪策划、摄影跟拍、婚车服务等多个行业增收。同时带动大量个体商户、灵活就业人员稳定增收,拉动地方小额税源,促进区域消费

内循环。部分地区依托婚庆外景、主题宴席资源,带动短途文旅、民宿住宿等关联消费,形成产业融合增长点。但当前一些地方的婚礼消费也存在攀比跟风现象,加重家庭经济负担。同时,行业服务标准不统一、市场波动大等问题突出,叠加适婚人口减少,行业抗风险能力较弱。

总体而言,规范引导简约适度、文明节俭的婚礼消费,能够有效释放婚庆产业经济活力,助力地方服务业平稳健康发展。