

明前还是雨前？如何避坑？问 AI、看执照、查地址、比价格…… 年轻人用自己的方式筛选“龙井茶”

4月6日，周杰伦现身龙井村打卡茶山，让西湖龙井也上了一把热搜。目前，茶山正处在一年中最忙碌的采茶高峰期，采茶工人们穿梭于翠绿的山垄间，弯腰、捻指、提篓……今年与往年略有不同的是，受天气因素影响，明前的西湖龙井显著减产，价格随之上涨，即便如此，核心产区的头采好茶、匠人手工茶无不被熟客抢订，散客“一叶难求”。

如今明前已过，雨前茶正大批上市，滋味醇厚，价格却亲民不少。想喝一口地道的龙井“口粮茶”，眼下也是好时机。为了在纷繁芜杂的新茶市场中找到自己的那一杯，有年轻茶友总结了一套“问 AI、看执照、查地址、比价格”的买茶避坑攻略，主打一个实用。

核心产区明前茶减产 散客“一叶难求”

众所周知，每年的春茶以明前最为珍贵，甚至有老话说“早采三天是个宝，晚采三天变成草”。这种说法虽然夸张，但清明前的头春头采头芽，积攒了一整个冬天的营养，氨基酸含量高、口感鲜爽，确是一年中最值钱的。

然而，恰恰也是这批头采好茶，今年减产得最明显、价格涨幅最大。大宁国际茶城总经理叶迎春给出了更具体的数字：“去年底的干旱叠加今年产茶季持续的阴雨低温，导致今年龙井好茶减产约30%。后面普通茶叶的总量不少，价格也持平。”

今年的西湖龙井，官宣开采于3月19日，较常年并不晚。然而到了3月19日，天公不作美，阴雨伴随低温，不少茶树生长缓慢，芽头太小，未长至一芽二叶的采摘标准，直到数日之后，茶山上的采茶工人们才多了起来。

西湖龙井的主要品种，龙井43先于下旬大规模开采。而原定下旬可采摘的群体种，直到下旬中期，有茶农举着镜头拍摄空无一人的茶田，兴叹道：“群体种，你的芽头呢？”直至3月底，群体种的采摘才拉开帷幕，此时距离“明前档”余额已不足一周。

中国茶叶流通协会发布的《全国三月茶情》印证了减产的说法：3月中旬一轮较大范围的寒潮袭击了浙江、福建等省山地茶园，部分地区遭遇霜冻；此后长时间低温阴雨更使茶树生长缓慢，开采范围较往年明显缩小，部分高山茶区未能按时开采。

产量的收缩直接传导至价格。数据显示，西湖龙井的茶鲜叶均价从去年的每斤660元-820元，涨至今年的817元-1017元；干毛茶均价则从去年的每斤3280元-3700元，攀升至今年的4067元-4544元。二者涨幅均超2成。

龙井坞村的一名“90后”茶农透露，目前龙井43的采摘已经趋于尾声，而群体种的采摘正当时。“现在做全手工的老师傅已经很少了。我家明前忙不过来，明后全手工开炒了一些群体种，卖给熟客1800元/斤。”

龙井价格差在哪？ 产区、采摘期、工艺、品种都影响

同样都是龙井新茶，为什么一斤的价格下至几百元，上至五六万元？这背后，影响因素颇多：产区、采摘时节、龙井品种和制作工艺。

按产区分，西湖龙井最为名贵，总面积不足5000亩，年产量不到200吨，稀缺性拉满。而在西湖龙井中，“狮、龙、云、虎、梅”五地为一核心产区，这其中，又以狮峰山的龙井为“价格天花板”。独特的地理位置，使得狮峰山的茶树生长在更加疏松多孔的土壤中，茶树根系扎得更深，氨基酸等内含物质更为丰富，整个片区年产量也不过几十吨。能卖出五六万一斤“顶奢价”的就是它了。



同属一级核心产区的梅家坞，产量相对略高，价格大约只有狮峰山的八成。再往外的龙坞、转塘、留下等二级核心产区，价格再下一个台阶。

而再往外，就不再是西湖龙井。钱塘龙井加越州龙井，合计占据了整个浙江龙井80%以上的产量。其中，钱塘龙井被认为性价比比较高。“产区仍在杭州境内，却不在西湖龙井核心地带，价位更低，靠‘卷’工艺卖茶，易出豆花香、栗香，是自喝的不错选择。”浙江杭州的一名评茶员表示。

按采摘时间分，明前最为“顶级”，而清明之后、谷雨之前的雨前龙井，价格明显回落，但有不少茶客认为，雨前茶滋味更醇厚。爱茶的市民刘阿姨告诉记者：“我更喜欢雨前茶，价格便宜一大截，味道还浓，泡三四泡还有味。”

制茶工艺也影响着龙井的价格。全手工老师傅炒茶产量有限，即使价格高昂，也往往被熟客一抢而空。半手工制茶，前期机器处理、中间手工回锅，茶叶品相也不错。还有的则从采摘到制作全程机械化，价格相对最低。

此外，品种也有一定影响。龙井43发芽早、外形整齐、颜值高，适合送礼；群体种发芽晚，错过明前高峰，价格略低，但受到不少老茶客偏爱——乾隆当年钦点的十八棵御茶，正是龙井群体种，而群体种也被称作“老龙井”。

买茶越来越透明 年轻人有自己的“避坑攻略”

近年来，龙井茶的消费生态，正在悄然变化。

过去，消费者大多依赖本地的实体茶叶店，若不够懂茶，就可能吃了信息不对称的

亏。而如今，网络资讯的发达让买茶这件事越来越透明，喝茶也不再是老爷叔专利，越来越多的年轻人也加入了喝茶、买茶、卖茶的行列。

“现在很多客人直接加我微信，从茶山源头直接买。”梅家坞的“茶三代”小张告诉记者，家中长辈负责制茶，她负责制作短视频、直播，在网上回应客户咨询。“省去中间商赚差价，客人也能更直观地了解产区、品种与工艺信息。我每天要回几十条消息，都是来问今年茶叶的。”

与此同时，消费人群对茶的认知也在细化。据中国茶叶流通协会消息，上海等一线城市消费者对礼品茶、尝鲜茶与口粮茶的概念划分已相当清晰：礼品茶和尝鲜茶聚焦头部品牌与优质产区，消费量较小，单价高且相对平稳，讲究产品溯源；口粮茶则聚焦性价比产品，整体消费量大，价格近年出现一定幅度下降。

不过，市场上依然存在鱼龙混杂的情况。有网友指出，在西湖龙井头茶开采之前，市面上已有商贩开始向客户寄出“明前龙井”；有的将良莠不齐的茶叶“拼”在一起，高价出售，而普通消费者仅凭外形和口感很难分辨……

有趣的是，年轻消费者开始用自己的方式来筛选货真价实的“口粮茶”。有网友在小红书上分享了一套“买茶攻略”：先问 AI 了解基础价格，再锁定茶农直营的微信小店，通过店铺资质查注册地是否在西湖区，最后多店比价、“调侃”客服侧面了解信息。“不能选大品牌，溢价太高；价格要卡在中间值；标题必须写明‘西湖龙井2026年’。”这位网友总结道，“问 AI、看执照、查地址、比价格，一套下来，大量‘广告仔’现出原形。”