

临安一楼盘买房送黄金,但业主最近都在抢着变现 金价再次上涨,你舍得卖吗

本报记者 吴恩慧

“买房有金条领,最近金价高,运气真当好!”杭州临安80后业主小辉说。上周,他把买房送的黄金卖了,1000克金条变现45.2万元。

最近,不少像小辉这样临安买房送黄金的业主,都陆续出手黄金。记者走访了解到,杭州有黄金回收店老板一个月内已经收到20多公斤黄金。

7月以来,国内外贵金属结束了二季度回调之势,呈现出震荡反弹的走势。特别是7月中下旬国内贵金属整体表现强于外盘,上涨趋势更显著,如7月20日沪金期货主力价格突破462元/克关口,创上市以来历史新高。



买房送的黄金卖了高价 收金老板月入库20多公斤

“人生第一次拿到1000克金条,金灿灿的。”小辉告诉记者,之前买了临安一个楼盘的119m²房子,开发商曾答应买房送黄金,从6月底开始,业主们陆续接到通知去领了金条,“很多都是卖了变现”。

正是小辉这样临安买房送金条的客户,让杭州部分黄金回收店生意更加金光闪闪。7月25日,回收2100克黄金;7月24日,深夜入库2公斤黄金;7月22日,大金条子入库2公斤……刚刚过去的7月份,杭州黄金回收店老板阿兴的朋友圈,隔三岔五就晒出回收大克重黄金的状态更新,“这些黄金都是临安买房送黄金的客户出手的,起码有20个以上。”阿兴告诉记者,他7月份总计收到20多公斤黄金。

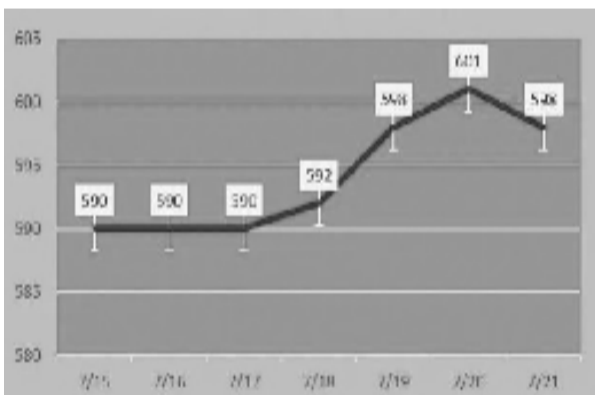
前几天,杭州另一位黄金回收老板峰哥也冒着

35℃高温,跑到临安青山湖风景区附近,回收了3位客户买房送的2700克黄金,“给客户当场变现,他们都很高兴。”峰哥告诉记者,这一趟收金总计支付了120多万元。

有意思的是,近期国内黄金价格出现了一波较为显著的上涨趋势,这些买房送黄金的业主在7月份出手卖金时,恰好幸运地吃到黄金高位红利。

“7月份出手的这批客户真是有福气,黄金回收价比较高,每克基本在440元到450多元,时间点卖的最好的一位,1000克拿到了45.7万元,这可是今年黄金回收的高位啊!”阿兴告诉记者,到7月底,该出手的基本也差不多了,有个别客户仍然捂着,还想等更高的价位卖。

投资客2公斤金条 半年时间赚了8万多元



在7月份国内黄金价格高位节点,也有人主动出击,得到可观收益。

杭州投资者郭先生就是其中一位。今年1月初,他在银行一次性买入了2000克黄金,“当时预估

黄金还要涨,现在回过头来看,当时买得少了。”郭先生告诉记者,买入之后金价就如他判断的一样震荡上涨,五月份更是创出新高,身边不少投资黄金的朋友都急着出手变现了,但他依然拿着。

直到7月19日,郭先生在高位出手,以每克460元的价格卖掉了这批黄金,半年时间收获8万多元净利润。

杭州滨江的沈女士说自己运气不错,“晚卖了三个月,白赚一只手机钱。”她透露,今年春节前用年终奖入手了几件品牌黄金的金块、金条,总计310克——这是她第一次投资黄金。本来4月份金价上涨时打算变现,“后来想了想,卖了的钱也没啥急用,还是放着吧。”

上周,看到黄金回收价格冲高后略微回落,沈女士忍不住卖了,总计变现近14万元,“比4月份卖,起码多赚6000元!不过第一次投资黄金就这么丝滑,大家千万别被我误导,我纯粹是运气好。”

金价高位有喜有愁 业内人士:建议持有

金价高位,有人欢喜有人愁。

“金价比年初涨了很多啊,结婚成本都要高很多!”昨天,在杭州某黄金柜台,一位前来看结婚金三件的小伙子感叹道。当天,多家品牌黄金的金价都在每克590元以上。

7月下旬以来,国内金饰品实物黄金的价格一度突破600元/克,回收价格也到达了462元/克的年内新高点。接下去金价会怎么走?市民该怎么决策黄金的买和卖?

浙江一家国有银行国际部高级经理接受记者采访时表示,上半年国际金价累计上涨5.4%,国内在存款利率持续走低、资本市场震荡的背景下,今年出现了一波黄金热。从中长期而言,看

好黄金走势,因此也支持市民将黄金作为家庭抵抗风险的资产配置之一,建议大家长期持有。“在经济能力承受范围之内,近期若金价回调,可择机买入。”

浙江省珠宝玉石首饰行业协会常务副会长兼秘书长胡子文告诉记者:“总体而言,无论是基于消费还是资产保值,市民买黄金都是可以的,非急需用钱尽量不要卖掉。如果市民要买黄金作为金融配置,建议还是要咨询一下专业人士。”

更接近市场一线的黄金回收店老板阿兴则认为,黄金涨涨跌跌,如果要卖黄金,落袋为安是不错的选择,现在价位也很香;如果大家对黄金有信仰,在跌的时候继续买点也没毛病。

天猫启动“千星计划” 每年孵创1000个千万级新品牌

本报讯 昨日,淘天集团在杭州对外宣布一个新目标:在真金白银的加持下,天猫启动“千星计划”,为期三年,目标每年孵创出1000个成交过千万、100个成交过亿、10个以上过10亿的新品牌。

具体而言,天猫每年从新趋势品类赛道招募1000个成长型高潜力品牌,同时为这1000个品牌做好创牌基建,提供专属陪练、专属方案、专项保障三项专属支持,以及联合百亿规模投资基金。

据介绍,目前平台锁定的趋势赛道包括轻医美、萌宠智能家、极简主义、科技美妆、天然成分主义、氛围感家居、松弛感着装、新小众玩具、新口感饮品、疗愈睡眠、全维健康管理、沉浸式玩具等。

值得一提的是,天猫目前已发起“新品牌投资专项联盟”,首批合作机构包括经纬创投、元生资本、日初资本、峰瑞资本、C2资本等。业内人士表示,过去三年,天猫帮助6000家品牌创牌成功,孵化了100条百亿品类新赛道。此次发布的“千星计划”是让进入天猫的品牌商家从小做大,并且越来越美。

“我们希望为新品牌在创牌历程中,想更多、做更多,让‘创牌在天猫’这件事变得更加容易。”淘天集团品牌业务发展中心总裁奥文表示,新品牌的涌现和成长,带动新消费的增长,从而满足用户的新需求。

本报记者 祝瑶

