

首饰店挂牌金价突破600元/克,越涨卖得越火 杭州一金店老板 紧急进货1000多万元

本报记者 吴恩慧 实习生 关春源

“00后”小叶的生日马上到了,她花了666元,在一家黄金珠宝店拿下一条宸宸造型金手链。虽然含金量不到1克,但小叶说,至少是足金,而且还是亚运吉祥物,这个生日礼物很有意义。

而在一旁,一对年轻夫妻正在挑选黄金首饰。“真当贵啊,金价都已经到600元一克了。”男主人一边看一边忍不住感慨。最终,他给妻子买下了一条40多克的金项链,加上工费,总计2万多元。

近期,国际金价再次显著上涨,国内黄金零售市场的价格同样水涨船高,不少品牌金店首饰类挂牌价在近期都已突破600元/克。

市民对黄金消费热情如何?后续黄金还会不会继续涨价?今天记者去实地探究了一下。



CFP供图

金饰标价屡次超600元/克

“金价每天都在浮动,最近这段时间我们好几天标价都突破了每克600元,我记得有一天到过604元/克。”杭州某连锁金店品牌销售告诉记者,近期黄金确实涨势明显,而该店当天金价挂牌价为599元/克,参与店内优惠活动,每克可减30元。

9月13日,记者实地走访杭城多家黄金店铺,各家实际售价略有差别。如周大福、潮宏基等当日金价都挂599元/克,也

有品牌当日金价597元/克,优惠活动则每家不同,一般克减50-60元,高的克减达80元,优惠后最低496元/克。

银泰百货一家上市珠宝品牌销售人员表示:“金价其实比较复杂,不是标价那么简单,一般都有克减优惠,然后商场有时候有额外优惠活动,比如说九五折,或者满一万减200元等活动。所以就会有各种叠加,如果说划算的话,中秋国庆那个节点买,应该是优惠力度可以的。”

金价高企,销售依旧火爆

金价高位,让消费者平添了几分纠结。准备明年结婚的周女士,和未婚夫在某品牌金店看金三件,他们本来预算在2万元左右,可按昨天的金价计算,一件20多克的古法金手镯就要1万多元。

“从五月就开始看,打算等金价降一些或者活动力度大的时候入手,金价却一直涨,要是等不到优惠,高位忍痛也要买了。”周女士说。

多家金店销售都告诉记者,虽然金价高位,但结婚三金、五金等刚需买的不少。

“每年十月份是婚庆旺季,很多人都九月来买金,昨天、今天我们就各卖出了一套三金,都在3万元以上。”杭州一家店铺销售告诉记者。

杭州珠宝城一位老板告诉记者,从八月开始,明显感觉到黄金销售回暖。“虽然金价上涨明显,但是大家多少都有买涨不买跌的心态,我们近期销售增长20%以上。”这位老板告诉记者,为了补货,他上周去了一趟深圳,一次拿了20多公斤黄金,价值一千多万元。

亚运元素金饰卖脱销

随着杭州亚运氛围的升温,带有亚运元素的黄金饰品也卖得不错。

“看来去,还是这个发魔。”昨天,丁先生在杭州一家金店买下了一枚“定胜”金币挂坠,他要送给刚上初三的女儿。

丁先生是新杭州人,女儿远在河北。“亚运会就要开了,我给她快递这个小玩意儿,意思是祝福她明年中考考好点。”

店长告诉记者,这个定胜金币挂坠去年就推出了,中考、高考前,卖得很火爆,寓意很好,还有亚运元素,而且是999足金、5G工艺。

在另一家特许零售商,带有亚运元素的黄金饰品同样也热销。“上百元到一两千元的都有,价钱不贵,设计好看,从去年开始售卖,销售就很稳定,现在马上要开亚运会了,消费者购买热情就更高了。”店铺销售告诉记者,像三小只手链就卖得很火爆,近一个月就卖出一百多件,往往是卖得连补货都来不及。

金价未来还会上涨吗?

“已经每克600元了,还会更高吗?”昨天,在多家黄金店铺,记者都注意到消费者问到这个问题。

“中长期来看,我继续看好黄金。”浙江省一家国有大行的高级分析师告诉记者,“我个人觉得,黄金还是有上涨空间,很有可能未来会不断地创历史新高,如果说后面黄金有大幅度的下跌,我觉得也是好事,对投资者来说,是买入的好机会。”

“要不要买黄金,我觉得有一个明显的参考,就是跟着央行走。”杭州一位从事黄金生意近20年的老板认为,黄金的上涨势头还有望继续。

数据显示,截至8月末,中国央行黄金储备为6962万盎司,环比上升93万盎司。这也是中国央行黄金储备连续第10个月增加。

不过,省内一位银行专家也建议市民:除了刚需,如果是要投资,那么近期黄金投资者暂时保持谨慎,最好等金价回调,缩小跟国际金价的价格差距之后再买入。

提供24小时暖心服务 “小哥之家”首次落地 网约车司机聚集地

本报讯 9月13日,浩睿智行首个司机服务之家在杭州余杭龙泉路的协鑫电港正式启动。在这个专属“驿站”里,网约车司机们可享受24小时空调、24小时热水、紧急药箱、自助按摩等多项暖心服务。

当天,潮新闻小哥之家正式挂牌,这是小哥之家首次落地网约车司机聚集地,此举将延伸“小哥之家”的服务范围,关注广阔的网约出行行业。

浩睿智行是一家由新能源领军企业协鑫能科参股,致力于服务好司机、共建网约车运营新生态的综合服务型公司。目前,浩睿智行在杭州已投入使用10座换电站,这次,其首创的“司机服务之家”服务场景,为网约车司机这一群体定制一个“零距离的落脚点”。

“司机之家让我们感受到家的温暖,也感到自己是被尊重的,24小时的贴心服务让我们工作的时候很安心,网约车司机群体需要这样的认同感。”在这个司机服务之家,峰睿爱心车队的队长路保很有感触。

近年来,以平台经济为代表的新业态发展,聚集了快递员、同城即时速递骑手、网约车司机、货车司机等大量新就业群体。如何更好地提升新就业群体的获得感、幸福感、安全感?

今年以来,潮新闻联合社会各界力量陆续成立“小哥之家”,为小哥们发展出谋划策,搭建温暖的落脚点、交流点和联络站。一个个“小哥之家”就是密集散落在各处的温馨港湾,而小哥们也在日复一日的相处中,与杭州这座城市“双向奔赴”。

而这次潮新闻与浩睿智行全新打造的“司机服务之家”,将延伸“小哥之家”的服务范围,关注广阔的网约出行行业,为一线网约车司机提供暖心的生活照料服务、心理关怀活动,为南来北往的“司机小哥”们提供更舒适体面的从业环境,帮助创造他们更高的职业荣誉感和归属感。

“构建‘司机服务之家’在网约出行领域是个创新先例,链接‘小哥之家’,是我们积极参与共建网约车就业环境的一次尝试。”浩睿智行杭州公司总经理余硕介绍,浩睿智行始终以“服务好司机”作为公司经营的重要理念。网约车司机是企业核心服务主体。在保障劳动者权益、提高从业收入的同时,公司持续坚持在服务上做加法,包括配置司机健康手表监护健康情况、提供舒适低价的司机公寓等。

余硕介绍,司机服务之家将成为一个与司机面对面的场所,承接公司举办的各类关怀活动、交流活动,甚至职业培训网点、流动党员活动基地等。

“未来,司机之家还会增加街道党建等设施,为来来往往的司机、快递外卖小哥等提供一些免费的便利,同时也希望我们能与关心关注小哥群体的各方力量,搭建交流互动的桥梁,持续为优化从业生态、帮助小哥们融入城市生活贡献力量。”余硕表示。

本报记者 陈婕 赵彩霞 实习生 关春源