

黄金连涨，一口价金饰成了“香饽饽”？

因定价有一定滞后性受到消费者青睐，长沙已有金店连夜上调一口价黄金饰品价格



扫码看视频

长沙一金店内，市民正在购买一口价金饰。

连日来，国际基金持续攀升，9月22日，现货黄金继续走高，盘中最高为3719元，截至16时30分，涨幅为0.85%。受国际金价波动影响，国内各大金饰品牌黄金饰品价格随之上涨，单克价格在1090元左右徘徊。记者注意到，不只是按克重的黄金价格跟涨，定价类黄金也陆续在涨价，部分品牌今年已多次上调定价黄金价格。

定价类黄金饰品此波价格上调幅度有多大？在“一口价”金饰接连涨价的背景下，消费者对黄金类饰品的购买意愿有何变化？近日，三湘都市报记者对长沙市场展开了走访和调查。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 仝若楠

工费跟涨，有金店连夜更换价格标签

9月19日晚，长沙北辰荟二楼近十家黄金品牌店，部分店铺有顾客驻足挑选、试戴金饰，也有部分店铺显得较为冷清。其中，潮宏基（北辰荟店）店内，玻璃柜上的一个盒子里排满了新的价签，两名店员趁接待顾客的间隙，集中为部分产品更换价格标签。“这些都是我们今天全部换完的，线上价格已全部更新，我们线下门店要求在两天内更换完毕，等明天系统一更新就全部按新的价格。”店员说。

上述店员表示，此次价格更新主要是受到国际金价连日波动上涨的影响。“按克重计算的金饰涨工费，一口价则是直接涨价，说到底就是金价和工费跟着上涨。”该店员还透露，一口价金饰产品价格涨幅从几百元到几千元不等，“售价在千元的饰品上涨几百元，售价几万元的则上涨几千元”。

周生生（北辰荟店）店员告诉记者，目前该店一口价产品还未涨价，“不过金价再这样涨下去也说不准，会进行调价”。该店员还透露，有其他品牌已在朋友圈发布相关涨价预告，“有的黄金从3万元涨到了5万元。”

周大福（北辰荟店）店员也表示，目前暂未收到涨价通知，但如果金价继续上涨，不排除调价的可能。今年4月初，记者走访市场发现，周大福曾进行一次调价，当时，一款0.89克的MCM联名小熊由1680元上涨至1980元，涨幅在17.8%。

媒体报道显示，9月19日，针对市场传闻的周大福“一口价”黄金饰品即将涨价的消息，周大福相关负责人称，现阶段确认“一口价”黄金产品将于十月开始陆续加价，调价幅度后续将公布。

“滞后定价”推高一口价黄金销量

此前，一口价饰品的高昂工费曾饱受消费者诟病，但在金价短期快速大涨的情况下，由于一口价黄金饰品的定价有一定滞后性，反而成了不少人的心仪选择。

“毕竟现在金价这么高，一口价产品一般短期内不会调价，相对来说比较划算。”周大福（北辰荟店）店员告诉记者，近期购买一口价商品的顾客明显上涨。

当被问及当晚顾客为何显著增多，潮宏基店员分析认为，这与店内一口价产品调价有关，“今晚是涨价前最后一天，再加上商场有活动可以叠加，所以大家想趁涨价前入手”。该店员还表示，因为按克重计算的金饰同样会收取工费，有的一口价产品折后和按克重计算的产品价格相当。

不过，也有消费者持不同观点。长沙市民姜先生认为，尽管一口价产品定价有延迟，但溢价依旧过高，“金价再涨也不会翻倍涨，但有一口价产品工费比金子本身还贵，还是不划算”。还有市民举例称，十几年前购买的“福星宝宝”系列，至今才刚回本，部分款式甚至仍未回本。

记者注意到，部分一口价产品的定价为按克重产品的两倍以上。例如，潮宏基一款约1克的产品，定价近2000元，周大福Chikawa系列一款0.88克的足金转运珠，券后售价仍高达2130元，工费已超过金价本身。

对此，有业内人士分析，黄金连涨下，一口价金饰因定价滞后短期热销，但高溢价、难回本的争议仍存，且品牌调价节奏分化，后续走势取决于金价波动，消费者购买此类产品应仔细斟酌，理性消费。

电动自行车“新国标”来了 库存车为何普遍涨价数百元

9月1日，强制性国家标准《电动自行车安全技术规范》（GB17761—2024）正式开始实施，明确规定电动自行车最高车速不能超过每小时25公里，一旦超速，电动机将自动停止动力输出。9月22日，记者走访发现，长沙台铃、小牛、雅迪等多个品牌的老款车型迎来一波久违的销售热潮，价格普遍上涨200元—400元。

库存车价格上涨，有门店销量提高20%

9月的长沙秋意渐浓，但岳麓区大学城周边电动车市场的热度却丝毫不减。在一家爱玛电动车门店内，店主正忙着给最后一辆旧国标车型贴上“涨价”的标签，而店外已经有三名顾客在排队等候。

“现在店里还没有上架新国标的车，但我们店之前的大尺寸电动车因为新政策的原因涨了200元，从2299元涨到2499元。小尺寸电动车的价格是1999元，目前淘宝官方旗舰店已经售罄，只有一些线下门店还有库存。”爱玛电动车后湖小区店的负责人表示，“即便是不常骑电动车的，最近因为新国标电动车限速的要求，也纷纷入手库存电动车了。”

长沙电动自行车市场正经历着一场前所未有的政策过渡期效应，不少门店的陈列也发生了改变：以往满满当当的展示区如今变得稀疏，多数店铺仅剩不下20辆现车。

“虽然库存电动车涨价了200元—400元，但每天都有顾客来咨询。最近新规出台再叠加开学季，我们店的库存车销量提升了20%左右。”后湖小区附近哈啰电动车门店负责人一边给顾客开票一边说，他店里的库存已经减少了30%。

旧国标车辆因停止生产而成为“稀缺资源”

按照新规，为保证符合老标准的电动自行车充分消化，避免社会资源浪费，新标准额外给予于2025年8月31日及之前按照老标准生产的车辆3个月的销售过渡期，允许销售至2025年11月30日。届时，公安交管部门将对2024年11月1日后销售的、不具有有效认证证书的电动自行车不予办理登记上牌。

政策的调整，也让市场有了迅速的反应。“这三个月的时间窗口形成了典型的‘政策套利’空间。消费者普遍担心之后无法购买价格更低的旧车，而经销商则利用这一时间差清理库存，供需两端的紧迫感共同推高了市场热度。”业内人士指出，旧国标车辆因停止生产而成为“稀缺资源”，经销商普遍采取惜售策略，而消费者对新车价格的上涨预期强烈。

此外，该业内人士认为，消费者的实用主义也是库存电动车热销的重要原因，“旧国标车辆虽然在安全性上不及新车，但普遍配备更大容量的电池，且没有北斗定位模块的额外成本，这让不少消费者更倾向于购买旧国标电动车”。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 卜岚
通讯员 罗炜婷 康山林



长沙一名消费者正在挑选电动自行车。