

国内金价创历史新高 黄金还能买吗？

3月5日，伦敦现货金价以2124美元/盎司收盘，史上首次报收2100美元/盎司以上，距离去年12月创下的盘中历史最高位仅一步之遥。国内金价也迅速跟进，创下历史新高。

当天，记者走访多个黄金品牌了解到，国内主流品牌首饰足金当日挂牌价达645元/克至647元/克。



消费者在选择黄金饰品。受访者供图

1 国内金价创历史新高

“今天11时更新了价格牌，最新金价为645元/克。”在万象汇周大福专柜，工作人员对正在看首饰的一个男顾客说，“有看中的首饰吗？金价可能还会涨。”

在老庙黄金柜台前，一对母女正在咨询婚嫁三金，店员称，“最近几天，金价每天每克上涨四五元，较年初每克上涨超50元。”

记者注意到，1月初，金价约591/克；2月底，金价徘徊在628元/克左右；上周

六，金价一夜之间飙升，周一国内主流品牌金店的金价涨至637元/克；3月5日，金价保持高歌猛进的势头。

“金价如此飙涨，业内人都震惊了，担心金饰品卖不动了！”某品牌专柜值班经理对记者说。

2月以来，国内金价一直比较平稳，每克上下浮动二三元。但3月3日、4日，金价却连续暴涨。

2 品牌主打黄金回收

“三八”节临近，借着过节的名义，往年商家都会主推黄金饰品。金价疯涨，今年黄金饰品还卖得动吗？记者注意到，尽管如此，商家依然卖力促销。

今年“三八”节，各大金饰品牌都推出“克减”优惠。比如，周大福克减15元；老凤祥克减30元；明牌黄金克减50元；潮宏基克减50元，工费9折；老庙黄金克减80元……多家品牌还纷纷推出免费“以旧换新”活动。

“平常‘以旧换新’要收取一笔折旧费，今年‘三八’节，品牌搞活动，免费以旧换新，其他品牌的黄金都可以拿来换。”明

牌工作人员说。

“金价高得有点买不下手，家里有几十克首饰，款式老了，来店里换两个新的手镯。”在老凤祥专柜，一位顾客正在以旧换新。

不过，值得注意的是，各黄金品牌对“以旧换新”的规则不同。一般来说，回收时，按照基础金价回收，不能退还手工费等费用，有些品牌还要收折旧费。个别品牌推出免费“以旧换新”，可按实际销售价格同价换购。此外，换新克重也有要求，各家的标准不同，克重上浮20%至50%不等。

3 金价为何暴涨？

美国经济数据显示，美联储控制通胀进展较为顺利，市场对美联储或在5月开启降息周期的预期再度抬头，加上纽约社区银行暴雷、地缘冲突或面临升级风险等因素，国际金价受利好提振上行。

粤宝黄金投资总监宋蒋圳认为，国际金价持续拉升后，多头阻力明显减弱，预计美国金融市场可能已暴露风险隐患，避险需求推动国际金价上行。但需要注意的是，美元指数并未出现明显下跌，临近美联储3月利率决议，投资者追高需谨慎。

某国有银行宁波分行人士分析，过去

15年金价走势显示，2009年金价超过1000美元/盎司后，开启了上涨模式。当前，市场看涨情绪高涨，金价有望延续上涨行情。目前，各国央行纷纷持续增加黄金储备。从家庭资产配置角度考虑，当下增加黄金资产配置依旧值得考虑。

“针对私行级客户，我们的建议是，黄金资产配置比例可以调整到10%至15%。”上述人士建议，有投资需求的消费者，可在金价回调阶段逢低分批买入。买投资金条时，可选择加工费较少的款式，回收时能获得更高收益。

记者 周雁

“吸金力”哪家强？ 宁波商业体最新排行榜出炉

2023年，宁波商业跌宕起伏，消费市场加快复苏，新兴消费不断升温。宁波实现社会消费品零售总额5212.6亿元，同比增长6.5%，高于GDP增速。

去年，列入统计的12个商业项目经营业绩呈现回升向好态势，彰显了宁波商业的活力和韧性。据统计，2023年，年销售额10亿元（含10亿元）以上的商业项目达11个，其中30亿元（含30亿元）以上的项目有6个，占据半壁江山。

天一广场继续领跑宁波商业市场。2023年，宁波天一广场实现全年销售收入71亿元，客流超过7000万人次，成为宁波名副其实的“顶流”商业。

紧随其后的是宁波阪急百货，全年实现销售收入52亿元，同比增长13.4%。全年新开店33家，其中新招商24家首店品牌，首店率高达73%。

与天一广场同在天一·和义商圈的和义大道购物中心，全年实现销售收入45亿元。也就是说，天一·和义商圈全年销售收入突破百亿，再次蝉联宁波唯一百亿商圈。

宁波杉井奥特莱斯去年实现销售收入35亿元，同比增长16.67%；鄞州万达广场全年实现销售收入32亿元，与上一年持平。

宁波万象城去年表现突出，全年实现销售收入31亿元，同比增长高达30.80%，居宁波首位，成为一匹亮眼的全能型“黑马”。

此外，宁波世纪东方广场、宁波北仑银泰城、宁波高鑫广场、宁波环球银泰城、宁波鄞州印象城等5家商业体去年销售额均为10亿元至20亿元。值得一提的是，上述5家商业体均以中大体量购物中心为主，销售收入差距较小。其中，鄞州印象城体量最小，全年实现销售收入11.8亿元，同比增长4.79%。

商业体业绩的好坏与定位、地理位置以及招商、运营等因素息息相关。体量够大、拥有奢侈品和强主力店的商业体更具优势。值得一提的是，在去年销售额超30亿元的6个商业中，除鄞州万达外，其余均定位为中高端商业或城市旗舰商业。

首店焕新、强主力店也是商业项目提升销售和人气的主要手段。2023年，宁波引入首店132个，同比增长63%，包括了全国首店、华东首店、浙江首店、城市首店。其中，宁波天一广场、宁波阪急百货、宁波万象城堪称宁波“首店最热商业TOP3”。宁波阪急百货、宁波天一广场引入首店品牌均为24家。

以宁波天一广场为例，过去一年将多个品牌的城市规格升级，比如，Adidas宁波城市旗舰店定位品牌最高规格店铺，无论是货品上新速度还是种类齐全度都是优先级；高端美妆零售商丝芙兰扩店升级为宁波旗舰店；MLB、The North Face等时尚运动品牌也在6号门落地宁波城市旗舰店。

记者 史妮超

2023年宁波商业项目销售收入排行榜

商业项目	2023年销售收入 (单位/亿元)	销售额同比变化 (%)	2023年总客流量 (单位/人次)
宁波天一广场	71	/	7000
宁波阪急百货	52	13.04	/
宁波和义大道购物中心	45	/	/
宁波杉井奥特莱斯广场	35	16.67	/
宁波鄞州万达广场	32	持平	/
宁波万象城	31	30.8	/
宁波世纪东方广场	15	/	/
宁波北仑银泰城	14	/	/
宁波高鑫广场	12.5	/	/
宁波环球银泰城	12	/	/
宁波鄞州印象城	11.8	4.79	1200
宁波海曙印象城	8	6.67	850