

金价的高位震荡，让国内金饰克价出现回落。（新华社发倪立芳摄）

“‘金’喜变‘金’吓？”截至周一已连续六个交易日创盘中历史新高黄金，在10月21日创下12年来最大跌幅，迅速引发市场热议。10月22日，国际金价继续剧震，盘中一度跌近3%。22日午时，现货黄金每盎司报4113.07美元。

金价的高位震荡，也让国内金饰克价较前一日明显回落。值得关注的是，目前各大品牌的克价仍超过1200元。时间再回溯，今年以来，国际现货黄金价格已上涨超过50%。

在金价整体飙涨的行情下，消费市场呈现怎样的新变化？面对高价黄金，投资操作需要注意什么？

南国都市报记者 汪慧

金价“过山车”，买不买？怎么买？ 年轻人“轻潮省”购金 “一口价”金饰成爆款

最新行情

金价高位震荡 金饰价格出现回落

黄金价格再次上演“剧震”行情。

10月以来，金价的上涨一直是社交平台的热门话题，当投资者还在热议“2025年可能成为1979年以来金价涨幅最大的一年”，受地缘政治、投资者获利止盈等多重因素影响，10月21日，国际现货黄金价格一度下跌超6%，创下12年来最大单日跌幅。

10月22日早盘，现货黄金继续大幅震荡。当天，记者从海南多个黄金珠宝品牌销售人员了解到，国内金饰克价出现明显回落。

周大福足金、周大生足金克价均为1235元，下跌57元；老庙足金克价为1211元，下跌83元。老凤祥足金克价为1229元，而21日上午记者从老凤祥海南区域销售人员了解的报价还是：足金1292元/克，投资黄金类1146元/克。

社交媒体上，不少买入黄金的网友蒙了：我刚刚才买的。

值得关注的是，虽突然上演震荡行情，今年以来黄金的表现可谓非常强势。特别是8月下旬以来，国际金价在经过几个月盘整后打开上行空间，从每盎司3300美元附近一路涨至4000美元，涨幅超20%。

今年国庆中秋假期，消费市场也保持较高热度。海口友谊阳光城、万象城

及部分免税店的黄金销售人员均表示，“金价涨得比较快。”有店员告诉记者，长假期间，有时候一天调价两次。

如果将时间线再拉长来看，国际金价年内涨幅已超51%。

市场调查

一边是价格狂欢 一边是消费冷清

金价一路飙升，却并不利好黄金消费。总体看，当前海南本地的黄金消费市场，可以用“价格狂欢与消费冷清”来形容。

“还没买……”从今年6月份就计划着要买金的王女士，直到10月22日下午接受记者采访时仍没出手，原因是“太贵了，怕它跌，不敢买。”王女士向记者展示她与某品牌销售人员的微信对话显示，几个月前她就咨询金价，“那时报价还不足千元，后面每次问都是涨了，不过店员也说，类似客人很多，特别是最近涨势太猛，不着急买的就不买了。”

记者走访发现，因担心追高等原因而观望的购金者确实不在少数。而消费者的观望情绪直接导致了黄金饰品消费疲软。

在海口多家金店，看黄金的顾客不少，但因金价高，成交者多出于婚嫁首饰、刚需送礼的情形。不少人因价格而放弃购买“三金”，选择观望。

“现在金价太高了，两枚婚戒一条项链，花了近2万元！”提起最近的购买金饰经历，消费者李先生心里五味杂陈，因为要结婚，不得不在金价飙升的节

点购买黄金首饰。

近日，记者探访了海口多家品牌金店。不少店员表示，虽然金价涨得很高，话题很热，店面也做了很多优惠活动，但生意却没有明显起色。

记者从海南望海国际广场了解到，眼下周大福、中国黄金、老凤祥、鑫生珠宝等多个品牌都推出了“克减”活动，比如周大福制定计价黄金类克减50元，中国黄金克减70元。

但从店面人流看，确实成交不多。某品牌金店店员称：“来看黄金的顾客不少，但大家都很谨慎，担心买在最高点，所以大多是观望的状态。”

根据中国黄金协会的统计数据，2025年上半年，全国黄金消费量为505.205吨，同比下降3.54%，其中黄金首饰的消费量为199.826吨，同比下降26%。

消费新特点

小克重饰品与金条 受年轻人青睐

“以婚嫁首饰为例，以前5万元的预算可以买70克黄金，现在就只能买40多克，大家在克重选择上都会倾向轻巧的款式，年轻人也从买黄金克重类转向黄金精品定价类。”海南省珠宝玉石首饰行业协会副秘书长唐小林向记者介绍了市场总体情况。

唐小林还谈到了海南销售市场的新特点——今年有税商场店铺黄金克重类销售同比下滑30%左右，免税商场店铺则同比增长35%左

右，“在免税商场，只要有客人喜欢的款式，不论克重，客人都很愿意购买。”

目前，在海南免税商场渠道布局的品牌主要有周大福、六福珠宝、谢瑞麟珠宝、老庙黄金等。记者了解到，免税商场和有税商场的价格其实相差不多，影响销售主要因素是客流量不一样，免税店吸引的是来自全球各地的消费者。

眼下，黄金消费的主力人群是哪些？答案是年轻人。

据行业数据显示，早在2023年，黄金消费主力军就已经是年龄在25岁至34岁之间的年轻群体，这部分群体的购金比例从16%增长至59%。

随着近两年黄金价格不断上涨，小克重的黄金和金条成为最受欢迎的消费品类。

记者注意到，在很多黄金店面，小巧精致的金饰往往采用“一口价”销售，打破了传统“按克计价”的模式，是时下最受欢迎的产品类型。

“现在年轻人买黄金，要的是轻、潮、省，克重以3克-5克为主，设计最好融合国潮、IP元素，价格要透明。”海口一家黄金卖场销售人员王静表示，95后、00后年轻人成为小件金饰消费主力，他们青睐“一口价”的小件金饰，将其作为时尚单品、送亲友的礼物。

很显然，从当下来看，一场黄金消费变革正在上演——从“买金子保值”到“买设计审美”，从“厚重显贵”到“轻巧日常”和“个人悦己”。

（下转11版）