



买新转改旧，“打金”热起来

文/图 本报记者 耿耘

回顾上半年，黄金凭借历史新高迎来了购金热。近几日，黄金价格不断下探，持续走低。然而，与金价下跌形成鲜明对比的是，黄金二次加工市场（俗称“打金”）开始火热起来，成为近一段时间消费领域的一抹亮色。

金价持续回调 以旧换新业务量攀升

尽管金价持续回调，记者在走访我市各大商圈品牌金店时，发现足金饰品价格依然坚挺。品牌店周大福、老凤祥等足金饰品零售价仍维持在千元以上，与年初高位相比，跌幅远小于国际金价跌幅。“家长给孩子买，结婚新人购买，如果没有硬性需求，消费者是不会购买的。”在金地商都内一家黄金饰品店，营业员告诉记者，不少消费者愿意将家里的黄金、白银拿来店内进行二次加工，加工制作成自己喜欢的款式进行佩戴。从近一段时间的消费情况来看，“打金”开始热起来了。

在黄金行业深耕10年以上的戴先生表示，“打金”热意味着消费者从品牌金店买入后，若立即变现，每克将面临三四百元的“固定折损”。这种“高买低卖”的巨大落差，使得不少原本计划购置新金的消费者转向家中的旧首饰。

除“打金”外，品牌金店推出的以旧换新业务同样迎来高峰。据徐州多家金店销售人员介绍，近期以旧换新业务量显著增长，不少市民带着旧首饰前来换取新款。

黄金二次加工走俏 低成本改款成市民首选

黄金二次加工即消费者携带旧金前往金店或“打金”店，按克支付较低工费重新打造款式，目前“打金”正在成为徐州精明消费者的新选择。

“品牌店工费通常每克六七十元，复杂工艺可达80元—200元/克，而打金店一般只有其一半左右，克数越高越划算。”刚刚取到自己定制的黄金手镯的辛女士告诉记者。在金价高企时期，这种“低成本换款式”的模式已在小红书等平台引发“打金攻略”“打金探店”等话题热潮，如今随着金价回落，热度进一步攀升。

“10克以内，收取400元的手工费。我们会按照

消费者的需求对黄金进行二次加工，满足消费者对新款式的追求。”和平路上的一家打金店工作人员说，“打金”服务的核心吸引力在于消费者不需要承担新购黄金的原料成本，仅需支付加工费，就可以将闲置旧金转化为时尚新款。对于持有传统金饰或早年购置款式过时首饰的家庭而言，这无疑变废为宝的最优解。

采访中，一位业内人士指出，以旧换新的本质是金店在金价上赚不到钱，只能通过增购和工费盈利。而打金店只赚工费，消费者明明白白消费。



加工完成的饰品。

“打金”热潮暗藏多重陷阱 市民牢记避坑要点

从事20多年首饰加工的韩先生告诉记者，就目前的金价而言，消费者还是观望的多，与上海、浙江等地的爆单现象相比，我市消费者并不像外地那样夸张，但“改旧金”的消费转向已清晰可见。这一趋势的背后，既是徐州消费者对品牌溢价的理性规避，也是黄金从“婚嫁刚需”向“日常佩戴和投资配置”转型的缩影。当“买新金”不再划算，“改旧金”或许将成为这个夏天黄金消费的新趋势。

尽管“打金”热潮涌动，但风险不容忽视。部分不法商家在熔炼炉内提前加入其他金属，熔炼后称消费者金饰“不纯”以压价；还有商家以免费换款

为噱头，诱导消费者将足金置换为“一口价”K金饰品，导致权益受损。

同时，韩先生提醒消费者，虽然现在“打金”很火，但对于比较复杂的款式，还是建议大家到专柜购买；如果是简单款式，可以选择“打金”，性价比很高。他建议消费者选择二次加工时，尽量全程紧盯验金、称重环节，保留购买票据与费用明细；优先选择提供光谱仪检测、支持现场复秤的正规加工点；警惕“零工费”陷阱，过低报价往往伴随纯度损耗或隐形收费。

