



# 国际金价7个月下跌22% 南京金饰价创出年度新低

## 旺季将至,消费者仍持观望态度

在今年4月和9月疯狂抢购黄金的中国消费者或许没有预见到,国际金价已经从4月12日的每盎司1599美元,跌至11月27日的每盎司1244美元,跌幅达到22%左右。

昨天,南京各大金店亦纷纷挂出了今年年度最低价招揽顾客。分析人士认为,黄金或会延续震荡下跌走势,抄底或还不到最好时机。

现代快报见习记者 张婷婷 综合《21世纪经济报道》



资料图片

### 后市分析

## 或继续下跌,抄底时机未到

光大期货贵金属研究员孙永刚认为,近期黄金处于年内低点,应对结婚等需求可以购买黄金首饰,但为博取价差而投资实物黄金则并非明智选择。

中证期货首席分析师冯晓安表示,“中国大妈”式投资是盲目的,被套是必然,为什么人家“欧美大妈”就不买呢?他指出,黄金走弱的内在逻辑是:流动性减弱,后备货币不被追捧。

他解释说,黄金的下跌主要原因是“金融属性使然”,流动性继续维持超额预期已经改变,而政府部门去杠杆已是大势所趋,最为重要的是各国央行的态度。自2008年以来,全球央行始终是买入,不过现在已经有央行开始卖出了,而黄金ETF是典型的投资金融属性,去年以来,一直在减仓,这也是黄金下跌的重要原因。他说,只要这些因素不改变,黄金依然会持续下跌。

### 市场低迷

## 四次砸盘引领大跌?

美国东部时间11月25日13点,美国黄金期货市场12月交割合约现价15万盎司卖单,市场人士估算总价约1.85亿美元。黄金期货价格受此次砸盘影响,急剧下跌10美元/盎司,市场为此停牌20秒钟。

事实上,这已经是黄金市场年内遭遇的第四次砸盘事件。市场不会忘记,2013年4月12日晚间,国际黄金市场曾遭遇一次蹊跷的400吨黄金砸盘事件,这笔几乎为世界黄金产量15%的巨量卖单开启了今年黄金“跌跌不休”的路途。此后,9月12日、10月11日相继发生了价格骤降引起的交易暂停,砸盘事件一再刺激着投资者脆弱的神经。

“虽然后面两次大跌有些突然,但7月份上期所黄金夜盘开出来以后,我们并没有遭遇如同今年4月份那样大的保证金压力,业内收取的保证金一般是交易所的一倍左右,足够覆盖

2-3个跌停板。”银河期货上海营业部人士向记者表示。

25日的砸盘事件发生后,美国市场紧急停牌后恢复交易,价格恢复正常,并没有对黄金市场造成半年多以前的标志性影响,但近期种种不利金价反弹的因素却已经齐备。

首先是中东系列危机中的美伊关系缓和,使得购买黄金避险需求下降。而再向前方追溯,20日FOMC会议纪要公布,美联储官员由于倾向于看好就业前景,暗示有可能在几个月内削减QE。纪要发布后,金价价格跌至4个月内新低。

机构也齐齐唱空,索罗斯旗下基金在二季度就已经抛售了手中全部黄金ETF。一向在关键节点发出悲观声音的高盛亦在近日发布报告称2014年黄金价格将下降15%。

### 旺季将至

## 有钱没钱,买个首饰过年?

11月27日,上海黄金期货主力1406合约价格收盘报248.75元/克,上涨0.95元,涨幅0.38%;世界黄金现货价格为人民币243.95元/克、1245.5美元/盎司,微涨0.28%。

然而相比今年4月,现货黄金价格已经惨跌近1/3,曾在4月至6月间抢购黄金的投资者抄底抄在了半山腰上。

昨天,记者走访获悉,南京各大商场的黄金首饰专柜纷纷挂出了本年度的最低价格,老庙、明牌千足金都给出了288元/克的低价,中国黄金更是挂出了285元/克的感恩特惠价,老凤祥店内最新的黄金价格,已由月初以来的

341元/克跌至了305元/克。

中国有句老话,“有钱没钱,买个首饰过年”。作为黄金购买大国之一,往往年关将近,不少市民对“硬通货”黄金的兴趣会高涨起来,各家金店工作人员也表示,11月是黄金饰品销售的淡季,消费者的热情普遍不高,到12月份会迎来新一轮旺季。不过目前店内稀稀拉拉的顾客还是看的多买的少。

记者随机采访的陈先生表示,价格确实很吸引人,同品牌的黄金饰品跟同事两周前购买的相比,每克便宜了11块钱,不过自己还是“准备过一阵子再入手”。

# 全新商场运作尽显玉桥新业态



近日,笔者走访商场看到,因温度骤降,场内采购冬装的消费者增多了,在“玉桥商业广场·波司登首届羽绒服服饰博览会”现场,引来了不少抢购羽绒服的消费者,心仪的价格让消费者感受到了实惠!此外,近期玉桥商业广场商场楼刚刚进行了商品优化调整,玉桥三期购物中心雏形初露端倪。

### 玉桥羽博会阵容强大

2012年12月19日,地处中央商圈核心的玉桥商业广场盛大开业,经过近一年的运营,其最大化发挥了优势品牌效应。尤其是今年11月15日,玉桥商业广场·波司登首届羽绒服服饰博览会开幕以来,让玉桥吸引了人气!不但四楼羽绒服销售专区人满为患,相应的餐饮专区也是人气爆棚。笔者看到,市口优越的一楼中庭波司登打造的华东地区首家旗舰店展示厅聚集了很多抢购羽绒服的消费者,不少款式原价一千多元,现场都打出了几百元抢购的促销信息。

这也是玉桥三期开业后,举办的首场大型羽博会,4楼羽绒城汇聚了波司登、雅鹿、鸭鸭、雪中飞、艾尚雪、自由自在、康博、冰洁、雁皇、深傲等众多知名品牌,且都打出了力度折扣。波司登羽绒服一件9折,两件8折,就连新品冬装也给出了6.5折起;雅鹿全场59元到599元;特别是本周雪中飞在玉桥举行新品T台秀及独家零利润

感恩回馈,除在各商场同价格基础上购物,还推出满299元送洗涤套装一套,满399元送袜子3双,满599元送高级绒毯一条。玉桥为了更好地回馈消费者,凡在活动期间购买羽绒服都将获赠晚餐券。

### 玉桥商业——购物中心雏形初现

如果说两年前,在南京市民心中,玉桥还仅仅是一个大市场的代名词的话,如今你再走近“玉桥商业广场”这个崭新的商业业态,你会发现,这是一个shopping mall的雏形。“从现在的布局来看,玉桥正逐渐向商业更高的层面发展。”业内人士给出了这样的评价。

南京玉桥商业集团有限公司相关负责人表示,近期备受大众喜欢、引来无数消费者为之疯狂的百丽、千百度、哈森、瑞贝卡等女鞋也已陆续进驻玉桥商业广场三期商场楼,更在一楼占据了绝佳的地理位置!目前,百丽旗下品牌正在搞装修前惠卖,全场低至79元起。目前2楼是少女女装,3楼则是孩子们的天下。4楼新调整为羽绒和男装,5楼以运动休闲为主打。该负责人表示,近期还仅仅是升级和改善中的第一步,以后各楼层都会按照shopping mall布局改善,届时消费者来玉桥购物,能够真正享受到一站式服务。

南京光尔美皮肤美容中心  
面部祛斑专家

要想皮肤好 就找光尔美

专业祛斑14年  
深层祛斑 不止表面 不留根

南京光尔美皮肤美容中心——省内首家专业皮肤美容机构,也是唯一一家美肤修复基地,十四年专注美肤,在国内率先引进国际先进的“面部美肤系统私有化”管理理念,专攻“祛除色斑、美嫩肌肤”技术!特别在祛斑领域有独特造诣,中心采用专业皮肤检测仪,根据不同的年龄,不同的肤质、不同的色素斑,精密计算、设计,精确定位色素斑的类型、深浅和大小,分型治疗,不但能彻底祛除面部内外因引起的雀斑、雀斑、胎记等各类斑点,而且同时还能起到美白、嫩肤、紧肤的独特功效。

分型定性,现场见证祛斑效果

该中心采用的美国OPT祛斑技术和韩国EVA黑胎娃娃技术,可根据不同肤质、不同病因、不同的色素斑,分型定性,深浅分治,在0.01秒内击碎色素细胞,通过毛孔分泌和血液循环将细小微粒排出体外;浅部色素斑的皮肤当场恢复干净的神奇效果。

导入抑斑因子,告别反复

根据斑性与斑的深浅度,导入独特的生物抑斑因子,迅速激活细胞的抑斑活性,刺激皮下胶原蛋白增生,使皮肤更加的细腻、嫩滑,更全面、系统有效地防止色素反弹。

不要让“年轮”画在脸上

随着年龄的变化,皮肤老化大概的过程:开始长痘-毛孔粗大-出现斑点-第一道皱纹-弹性不足-皱纹增多-皮肤松弛、下垂等,这就是我们的年轮,20岁的女子新鲜娇嫩,30岁的女人风华正茂,那么40岁、50呢?到60岁仍能保持美丽的女人有多难得!岁月沧桑,衰老是谁也不可改变的现实,当皮肤渐渐显得暗淡无光,当形体因地心引力的作用而不再挺拔婀娜,你是否会对自己的外观渐失信心而最终听之任之呢?可否想过以后也许还有几十年的路要走,这样早早地放弃了美,不也是一种遗憾吗?为什么不换一种更积极的心态去面对生活,将美丽进行到底呢?中年以上女性的形象不该是萎靡的疲惫的黄脸婆,她可以是成熟、优雅、活跃、更具女人味的。

官方微信,关注有惊喜

黄褐斑 色素斑 雀斑 紧肤除皱 胎记 晒斑 美白嫩肤 祛痣 脱毛

皮肤免费检测更多优惠拨打 网址: www.njgrm.com 地址: 南京市中山北路253号(鼓楼区中医院新4楼) 免费咨询: 400-110-8899 QQ咨询: 800001881 交通: 16, 31, 100, 151, 鼓扬线到南京饭店站下即到