

这家老牌金店排队比君佩还长？

十克金条折算仅 965 元/克，买到立刻卖给回收商，秒赚 500 元……

节后首个工作日上午，豫园的“淘金排队王”，不是老铺黄金也不是新开业的君佩上海首店，而是老牌金店——老庙黄金，无论是福佑路店还是景容路店，门口的长队都一度蜿蜒看不到尽头。

市民刘小姐在 6 号当天排队两个半小时，成功以 965 元/克的价格拿下了 10 克金条，这个价格比当天品牌金价低了 400 多元。

为何会出现如此的低价？原来，是黄浦“花花券”与商家自身优惠，两相叠加后，老庙成了整个商圈的“洼地”，老凤祥则次之。据附近回收商表示，这几天前来出售 10 克金条的人变多，有人拎着刚到手的金条，立刻就到这里回收，转身便能多出几百元进账。



券比金难抢

抢到券才有资格“排队两个半小时”

5月6日上午十点，豫园老庙景容路店门口，一支百余人的队伍已经排到打弯，“秒杀”此前五一假日内开业的君佩上海首店客流。

之所以出现这样的场景，要从一张“花花券”说起。今年上海国际花卉节期间，黄浦区推出了打卡领“花花券”活动，分为四档面额，其中最高一档为“8888 减 888 元”，可在指定门店核销使用，每个支付宝账号限领一张。

这个满减额度，吃喝玩乐用起来或许门槛有些高，但用来买黄金却“刚刚好”。再加上五一假日里，商家自身的优惠折扣，消费者很快用脚投票——老庙黄金门前的队伍成了豫园买金的“排队王”。只有拥有了“花花券”，才能得到商家发放的买金券，才能有排队的资格。

网上也有了专门的领券攻略：先去支付宝搜索“上海花卉节”，按提示前往豫园或湖滨路一带的打卡点，手机“碰一碰”机器完成打卡，五个打卡点全部打完后，等到上午 11 点整，猛点“8888 减 888 元”的大额券抢购入口。

随着越来越多人参与到这种买金抢券的热潮中，每日的“花花券”也越来越难抢。5 号还能轻松领到券的消费者，到了 6 号当天就发现“抢不到券了”。社交平台有网友抱怨：“昨天都说随便领的，今天是怎么都领不到。”

也有消费者“真香”。市民刘小姐原本没有买金的计划，但眼看亲朋好友通过花花券买到了便宜的克价，最终，她举着手机去按图索骥打卡，蹲点抢花花券：“终于被我抢到了一张！排队两个半小时很辛苦，但折算下来 965 元/克，太划算了，打算明天换个手机接着抢券。”

正因为券越来越难抢，排队资格也变得稀缺。记者在现场还看到兜售“排队票”的黄牛，开价 50 元一张。“最好不要买黄牛，或者买前最好确认一下黄牛手机里有花花券，现在已经出现假票了。”网上的攻略如是提醒。

一家三台手机抢券买金 “买到即卖出”秒赚 1500 元

为什么愿意花两三个小时排队？除了买金带来的情绪价值，还有人看中了“立刻变现”。

这两天，品牌金价在 1400 元/克上下跌了又涨，而大盘价则在千元上下。同昌金业上海黄金回收中心的一名工作人员表示，这两天收到了老庙黄金的 10 克金条变多了，不少消费者是隔壁排完队领到手，立刻来这里卖出。他算了一笔账：“回收价是‘大盘价 +31 元’，而用减 888 元的券买 10 克金条，相当于每克减 88 元，入手成本比大盘价低 51 元左右，回收‘左手进右手出’，每克能赚 50 元左右。”据他透露，6 号的回收价格是 1018 元。

一名男士拿着三根金条前来“变现”，秒赚 1500 元左右。“发动了全家的手机，早上五点多就来排队了。”

这么想的不在少数，5 月 4 日，一名 ID 为“momo”的网友感叹：买好直接跑到对面卖掉了，巧的是前面排队的一家人在回收的店里也碰到了，两个金条卖好赚了 985 元，还好没白排。

不想排老庙长队的，还有另一个选择：隔壁的老凤祥。“老凤祥比老庙贵，算下来是 987 元/克，少赚一点，也是划算的。”消费者武先生“五一”期间选择在老凤祥买金，当天卖出，赚了约 200 元。

随着“五一”假期的结束，部分商家自身的克

减优惠没有了，但因为花花券的发放要持续到 5 月 10 日，因此丝毫不影响淘金者抢券买金的热情。

不过记者也注意到，老庙门口的热闹，每天只有凭券领号的那一波。

门店每日限额放号，放完即止。号发完了，队排完了，这天的“热闹”也就结束了，除非下午额外再放几十号。上午还是人挤人，到了中午，门店就恢复了平淡，只有三三两两的客人分散在柜台前围着。

沪上买金“排队王” 要么有新鲜感，要么有性价比

今年春节前后，老铺黄金当之无愧是上海买金的“排队王”。“五一”假期内君佩上海首店开业，当天卖出 600 万销售额又登上新闻。这些高端古法金品牌排队，似乎更加令人习以为常。

当许多消费者捧着抢到的“花花券”去老庙黄金、老凤祥里买划算金条的同时，君佩门前的队伍也在悠悠地排着。

记者 6 号看到，九曲桥畔的君佩首店，门前保持着五六个人的稳定队伍。店内实行限流，进店需要在门口再等约 30 分钟。君佩门口立着一块活动展板，上面列出了开业期间的品牌优惠：单笔满 3000 元立减 100 元，满 3 万元立减 1500 元，满 10 万元赠送“福气宝盒”，活动时间将持续到 5 月 20 日。

而一旁的老铺黄金，门口则没有排队。

豫园商圈不同金店的客流分化，在节后第一天格外清晰。君佩靠的是新店首开的新鲜感，加上五月中旬持续的开业优惠，队伍细水长流；老庙靠的是消费券把克价压到了全商圈最低，形成了每天上午一波的集中爆发。

值得一提的是，最近“黄金大跌”的字眼再次出现在各大头条。5 月 4 日，黄金期货单日跌幅超过 2.5%，5 月 5 日，国内品牌足金价格随之跌破 1400 元/克。然而 5 月 6 日，金价已经涨回了“大跌”前的样子。对于如此的起起伏伏，不少消费者已经“麻了”。

“现在这个金价很尴尬，说高吧不算高，今年初最高的时候一克超过 1700 元了；说低吧，肯定不低，大家都是每克几百元的时候过来的。”爱买黄金的市民陈先生对记者表示。

这种矛盾之下，当“金价大跌”的消息出现，消费者的第一反应不是立刻下手，而是继续观望；但当克价通过种种优惠压到了“洼地”，人们就愿意掐点抢券，在大太阳下站两三个小时。

新鲜感在，人就来；性价比在，人也来。两者消退，队伍也就排不起来了。这或许是眼下上海黄金消费最真实的写照——黄金依然是硬通货，只是消费者买金，越来越需要一个“值得”的理由了。

晨报记者 徐妍斐

