

2013“钻石调查” 洛阳晚报带您了解钻石利润真相

调查显示：钻石价格连年上涨，洛阳钻石市场将面临重新洗牌，迎来消费高潮



现如今购买钻石已逐渐成为消费趋势。近日，笔者走访发现，秋冬两季，很多女性市民开始注重颈间及手上饰品搭配，钻石则成不少女性的首选。业内人士介绍，未来一个月或将迎来全年钻石消费高潮。然而，您对昂贵的钻石价位了解多少呢？由于商业模式的局限和行业长期的定价规则，在传统钻石销售渠道中，实际销售价格远远高于产品成本价。

深圳占有世界珠宝加工市场超过80%的市场份额。一颗钻石从开采到制成珠宝成品销售，至少要经过7到9个环节，层层加价，但钻石加工厂的利润率并不高，推高钻石售价的主要是在流通领域，暴利主要存在于品牌商、销售商环节。

【行情】

相比上海、深圳、香港等一线沿海城市，内地城市钻石市场价格居高不下。笔者走访了洛阳某大型商场中的几家珠宝品牌，发现30分的钻戒标价是1.6万元；50分同级别钻戒标价3万多元；克拉钻更是动辄数十万元。价格比沿海城市高出几倍！可见钻石利润空间的巨大。

某珠宝店钻石销售人员说：“每年钻石消费高峰都在9月~12月，从眼下聚客阶段的情形预计，11月钻石生意绝对不会差。”谈及未来两周的钻石销售，负责港资珠宝品牌洛阳市场的刘先生同样十分乐观。

【走访】

经过走访，80位女性市民，有64位对钻石情有独钟。

昨日上午，在洛阳万达广场大型商场内，笔者遇到了35岁的李女士，她是来为自己买钻戒的。在一家珠宝柜台前，她戴上一枚钻戒后，很专业地把钻戒放在切工镜下仔细端详。

“都说戴上钻戒，代表永恒的爱情。现在冬天到了，我身边很多朋友都戴钻戒，我打算这两天也花钱买一枚。”她说。

在这家商场里，笔者还遇到了在洛阳一家外企上班的王女士，和李女士不同，她想为自己买钻石吊坠。试戴了一款50分的钻石吊坠，耀眼夺目的钻石吊坠让她整个人的优雅气质立刻展现出来。

王女士告诉笔者，她今天连转了三四家珠宝店和商场钻石专柜。“我打算给自己买个钻石吊坠，犒劳自己。”

笔者随后在周边几家商场中走访发现，上月客流还不算大的钻石专柜，本月客流量已经大幅增加。

随后，笔者又到新都汇商圈随机走访了80位市民，有64位表示很喜爱钻石。有32位市民，随身戴着钻石饰品。



【观察】

老中青三代，都对钻石爱不释手

笔者走访发现，今年洛阳钻石消费市场变化明显。选购钻石的人群有60多岁的老人，30岁~50岁的成功人士和高级白领以及准备结婚的新人。此外，还新增了不少追赶潮流时尚的年轻人。

据业内人士陈先生介绍，老夫妻买钻石已成为流行趋势，因为相互扶持走到白头，都希望找个寄托物来见证相伴走过的岁月，钻石便成为了首屈一指的选择。

【聚焦】

65岁任老太，一人有4件钻石饰品

昨天上午，笔者在某商场的一家钻石专柜，遇到一位超级钻石发烧友。她是家住中州路的任老太，今年已65岁，正在为自己挑选一枚经典爪镶钻戒。

笔者看到，她耳朵上佩戴一款精致钻石耳环，脖子上则挂了凤凰图案的钻石吊坠，闪闪夺目。

“家里还有2件没戴出来呢，平时都是换着戴。”她的这一番话，让营业员都瞪大了眼睛。

任老太告诉笔者，别的饰品她都不喜欢，就爱钻石。光买钻石，就花了不少钱。

私企女老板：买钻石我很上瘾

“这个钻戒，花了20多万，你看怎么样？”昨天上午，在洛阳市从事出口贸易生意的张女士，兴奋地向笔者展示一款她刚从香港买的钻戒。张女士说，钻石有底蕴，戴上立显气质。

据张女士介绍，她从5年前开始接触并迷上钻石。在她的珠宝箱里，光钻戒就有四五个，爪镶、卡边镶、梅花镶都有了。还有几款钻石耳钉和钻石吊坠。

张女士说，自己买钻石上瘾。买了好的，还想买更好的，结果就越买越多。她的几个朋友受她影响，也成了钻

石发烧友。什么是钻石的净度、颜色、切工，买钻石注意什么……说起钻石来，张女士也俨然成了半个行家。“很多营业员都不一定有我懂行，看来这辈子自己注定要和钻石结缘了。”张女士笑着说。

另外，市民买钻石，除有年龄区隔外，目的也不同。在购买钻石的市民中，70%以上是佩戴；还有一些人把高品质克拉钻作为投资收藏品，四处“淘”宝。

【分析】

洛阳钻石市场年消费过亿元，市民为何这么爱钻石？

有行家向笔者透露，从全国来看，钻石作为珠宝家族中的一员，处于黄金之后的第二位。但是洛阳市民的时尚度不亚于沿海大城市，洛阳一年钻石消费过亿元，数量惊人。据了解，家住洛阳市区的一位私企老板，是超级钻石迷。他前后已经买下了近百万元的钻石藏品，甚至亲自去欧洲购买心仪的典藏级克拉钻。

专家认为，洛阳市民爱钻石主要因为三个方面。第一是洛阳市民消费观念比较超前，追求品位和气质。“人靠衣裳马靠鞍”，很多女性有强烈扮靓自己的欲望，这造成洛阳珠宝市场消费力全省领先。第二是钻石的天然属性决定的。钻石耀眼夺目，戴钻石的女性，气质立马不同，秋日艳阳高照，给自己搭配一款精美大气的钻石饰品，显得更加青春靓丽。明媚秋日的照射下，钻石呈现出的璀璨耀眼气质，让佩戴者光彩夺目。第三是钻石具有深厚迷人的文化魅力。象征着坚贞不渝的爱情。

还有市民说，买钻石要讲究“缘分”，如果是一眼相中的，那就不要犹豫。正所谓缘分可遇而不可求，错过了，也许就找不回来了。（姚凤）

相关链接

一、全球钻石业的复苏

钻石市场在很大程度上是依赖于宏观经济的发展。随着世界经济逐步复苏，全球钻石业也开始步入销售旺季。以中国为代表的新兴市场成为全球钻石业销售一大亮点。

二、全球钻石价格的上涨

综观2013年全球钻石价格上涨的现象，主要有两个特点：1.上半年涨幅大，下半年较为稳定。上半年，由于受货源紧缺、毛钻涨价等因素影响，全球成品钻价格平均上涨9.2%。下半年，钻石商的高价钻石库存逐渐被新兴市场以及欧美节日销售旺季所消化，成品钻价格趋于稳定，平均上涨1%。2.钻石颗粒越大，价格涨幅越大。2013年，钻石价格平均上涨了10.2%，大钻涨幅明显超过小钻涨幅，基本呈现钻石颗粒越大，价格涨幅越大。

三、中国婚庆消费推动全球钻石价格上涨

2013年接踵而来的中国婚庆消费需求不仅推动吸收了全球钻石价格的上涨，甚至改变了全球钻石商的销售习惯，将旺季由原来的一个圣诞季延长到第二年的春节季。

目前，中国市场消费的钻石主要用于单粒镶嵌婚戒，以20分~40分为主，但50分以上以及1克拉以上的钻石需求增长很快。随着中国经济的增长，中国市场的钻石消费规模会扩大，消费水平会提升；而消费增长带来的钻石涨价会进一步增强中国钻石消费者的信心指数，“买涨不买跌”的心理会继续推动1克拉以上高端钻石市场的发展。

温馨提示

珠宝售后是关键

买珠宝还是要到实体店购买。正规珠宝店都有定制、换货、修理、清洗、保养等售后服务措施。

对此，河南省珠宝玉石及贵金属检测中心李主任指出：“过去我们只提醒消费者别到旅游景点购买贵重珠宝玉石，但现在看来，消费者通过一些临时展销会买珠宝首饰也须谨慎。这种游击式销售，活动结束后商家就走了，消费者面临更大的购买风险。”不少业内人士则提醒，消费者购买黄金、钻石等贵重产品时，切勿贪小便宜，一定要擦亮眼睛，最好在本地正规的百货商场和珠宝专卖店购买。

