



2012年对于济南的珠宝市场是质变的一年，随着黄金价位回落走稳，翡翠玉石的价格也开始出现两极分化。钻石市场裸钻横行，低利润时代来临。这些行业信号标志着珠宝市场向着理性回归，济南珠宝消费也随之悄然改变。

钻石、黄金、翡翠市场谋求变局，商家的销售策略也随之改变，消费者从原来的单纯买珠宝逐渐转变为现在的收藏、投资式的珠宝消费。济南的珠宝市场在这个时候也掀开了新的一页。

□王迁

# 双节临近 珠宝市场暗潮涌

## 黄金消费趋于理性 假日经济开始显现

今年的十一长假加上中秋假期八天时间，假日经济从一个月前就开始渐渐成为商家的主要目标。对于珠宝首饰行业，礼品消费占了相当大的比重。而在礼品类珠宝中，黄金、翡翠又是主要大类。今年的黄金价格从去年八月份达到高点后，进入今年以来逐渐回落，黄金消费也随着这股回落发生着变化。

在太阳金店，黄金柜台前购买纯金饰品的顾客不在少数。市民王女士说：“快过节了准备给自己买一件首饰，黄金还能保值，其他的K金和银饰倒不会考虑。”在太阳金店一楼看到，销售类别主要在黄金小饰品以及千足金金条这两大类。

太阳金店于店长对记者说，进入中秋前这几周，销量一直在上涨。今年挂坠、耳饰这些黄金小饰品尤其受欢迎。主要消费群是年轻的女孩子，还有一些家长是给孩子买的。像一些动物、卡通等主题的金饰，现在也是越来越多。另外，进入十月份结婚的人越来越多，买首饰的人还会更多。

在泉城路另一家珠宝首饰集中地恒隆广场，刚刚进入山东市场的FENIX艺术珠宝，店内黄金首饰占绝大多数。负责人吕小姐告诉记者，因为艺术珠宝的概念刚刚引入济南，消费者买的不仅仅是黄金，不能单纯以金价来计算它的价值，更多的是购买它的设计。因为设计理念与制造工艺都是国际水准，所以一件珠宝的价值已经远远超过了它的材质。而我们正在把这样的理念慢慢介绍给济南的消费者。

今年，尤其是下半年，济南黄金消费理性回归的原因还有很多，据笔者分析主要原因是金价下跌走稳。这让在金价一路上扬时很多跟风抢购黄金的人开始不再盲目出手。黄金消费现在进入正常的常态化模式：需求是购买的唯一动机。以前跟风炒作的人渐渐地远离了这个消费市场，留给消费者的是一个正常可持续发展的黄金消费环境。

品牌推荐：FENIX艺术珠宝(恒隆广场)、太阳金店

## 钻石市场裸钻横行 薄利时代悄然来临

说到济南的钻石卖场，就不能不提到金伯利钻石。这个在济南最早的大型钻石卖场对于行业主要的贡献在于将钻石换购理念带入济南。因为钻石有一个特殊规律，就是全世界四成的钻石开采和贸易都是由美国戴比尔斯公司完成的。所以钻石价格波动不大，每年都以百分之十以上的速度增长。而金伯利钻石对于济南钻石市场的贡献就是无限换购活动，即同级别的钻石可以终身换购。

而对于近期市场上声势浩大的低价钻石活动，金伯利的负责人胡先生告诉记者：这个问题由来已久了，很多年前钻石市场价格就有很多人借此发挥。因为评价一颗钻石除了重量外，在净度、色度、切工、配托工艺方面都是十分重要的，尤其是前两项指标，更是尤为重

要。这些所谓的低价钻石就是有人把质量作为评价的唯一标准，在净度、色度、切工上混淆视听，以此赚取更高的差价。其实这样的钻石更是一种暴利。

比如同样重量的两颗钻石，一颗是顶级成色的，一颗是一般成色的，价格可以相差好几倍，这在行业内是众所周知的事实。所以低价钻石的由来便是利用大量的一般成色甚至垃圾成色的钻石来作为珠宝级别钻石销售。这样利润实际上更大。

真正的好钻石不是只追求重量，钻石本身的质量是同等重要的标准。买钻石，还要看切工，国际钻石市场定价，切工决定价格的40%。

在济南钻石市场中，Gd钻世界是比较特殊的一个例子，自从去年开业以来，裸钻成了Gd钻世界引入的最重要的行业新名词。以往钻石就是买钻戒买钻坠的时代，在Gd钻世界来济南之后就开始了改变。Gd钻世界的李经理向记者介绍：我们这里的钻石，在挑选好裸钻之后，就可以直接配戒托了，还有我们的切割制作室，这个制作室在国内都是一流水准的，在店内，顾客就可以直接看到钻石的加工过程，这在济南还是首次。

目前，济南的钻石市场开始向低利润时代大步迈进，像恒隆广场内的千禧之星、Gd钻世界、明珠珠宝城，都有裸钻出售。除了价格这个指标来说，裸钻对消费吸引还在于可以随心搭配戒托，济南的钻石市场进入个性服务时代。

品牌推荐：金伯利钻石、Gd钻世界、千禧之星(恒隆广场)、明珠珠宝城

## 翡翠市场两极分化 理性投资稳中有升

在翡翠疯狂的2009、2010年，翡翠价格每个月都在变化，进入今年，随着珠宝市场总体回稳，翡翠市场也不可避免地出现了很大的变化。宝至尊珠宝负责人李先生说：现在翡翠市场业内普遍反应一般，但是翡翠消费档次持续走高。以前购买小件低价位的翡翠坠、链，现在开始向有一定收藏价值的翡翠饰品转向。

明珠珠宝城总经理黄贵财也对翡翠市场发出同样感慨：档次一天比一天高，尤其是主打商务礼品和私人收藏的翡翠精品，市场增长明显。手镯、成套首饰、蛋面，价值一点都没有受到影响。在国庆节前这一段时间，我们最近举办的书画节活动把珠宝和艺术品结合起来，很受欢迎。

在县西巷的七彩云南翡翠，记者看到，真正好的翡翠并不愁买家。店内消费的顾客多是在中

年以上，消费习惯趋于理性，投资目的占到高端翡翠消费的很大一部分。

明珠珠宝城黄总说：投资珠宝业不能盲目攀高。珠宝类别里流通性、变现能力最强的还是黄金，而我们引入的珠宝寄售业务将这种流通性转移到了其他珠宝大类，比如白玉、翡翠、钻石、寿山石、水晶、碧玺等珠宝品类上，以往变现难的问题现在解决得很好。像高端翡翠这种每年都稳步升值的硬通货，未来的前景是现在这个市场想象不到的。

品牌推荐：宝至尊珠宝、明珠珠宝城、七彩云南翡翠

## 相关链接

### 双节假期期间济南珠宝卖场活动

金伯利钻石：钻石终身换购活动，国庆期间，全场钻石九折优惠

周大生：钻石品类满1000元减200元，银饰全场八折优惠，另外，钻石翡翠类购买第二件满1000元立减260元，黄金类饰品加工费七折优惠。

明珠珠宝城：国庆期间“克拉钻戒直销”、“古玉精品展”、“翡翠艺术赏”三场展销会。1-5克拉钻石批量微利销售，玉雕大师张森才的翡翠艺术展。明珠珠宝城的翡翠、和田玉、寿山石、碧玺、欧泊、琥珀、水晶、孔雀石、翡翠原石等商品特惠持续，最低三折。

国庆节期间，“文苏堂”精选馆藏古玉精品五百余件、商代甲骨文印石一千件在明珠珠宝城应邀展出，这次展出的古玉中从红山文化到清末各个时期的玉器珍品，汉代前的有近百件，唐宋元明时期的四百多件，有红山文化、马家窑文化的各种动物造型玉件、玉杯、玉戈，绿松石项链、带钩，元明清三代的玉瓶、玉尊、玉碗、摆件、佩玉、挂件、手把件，多数为宫廷皇家制玉，有数十件子冈牌。

“文苏堂”是马振祥先生的私人收藏品艺术馆，谨请广大泉城人民指教，共祝国强盛，“文苏堂”与泉城人民有缘来相聚。



▲宝至尊凤戏竹林和田玉牌饰



▲宝至尊“天之四灵”和田玉把件



▶周大生葫芦形翡翠镶钻挂件