

# 你是去看球的 还是批发宝石的

出手阔、掏现金,中国球迷在巴备受珠宝店青睐



本报特派记者 李志刚 叶嘉利 7月8日发自巴西

## 1 四大宝石领衔 一克拉碧玺3万美元

巴西幅员辽阔,气候宜人,物产丰富。这里是世界彩色宝石的主产地,除钻石、红宝石、蓝宝石外,巴西各类有色宝石的产量约占全球总产量的三分之一。在巴西经营珠宝生意的中国福建商人李先生告诉记者,目前在巴西买宝石,最具升值潜力的主要有四种。

首先是帝王玉,随着前几年俄罗斯的该种矿藏宣告枯竭,这种黄色的宝石现在仅产于巴西米纳斯吉拉斯州。其次是海蓝宝和祖母绿,二者都是绿柱石晶体,含铬的颜色为翠绿,为祖母绿;含铁的呈天蓝、绿蓝或海蓝色,为海蓝宝。全球90%的海蓝宝产于巴西。

碧玺则被炒到了天价,售价甚至高于钻石。碧玺其实就是电气石,在地球上分布广泛,它的颜色被认为是所有宝石中最多的,被誉为“落入凡间的彩虹”。只不过通透的碧玺十分难找,在巴西巴拉伊巴地区偶能出产一种色泽极为罕见的蓝碧玺,每克拉的价格已经上扬到了3万美金。

“黄金有价,宝石无价”,帝王玉、海蓝宝、祖母绿、碧玺,这四种宝石的价值没有一个明确的评估标准,几乎所有的巴西珠宝店营业员都会和你说,这是一枚漂亮的宝石,你拿到的是一个好价格。他们也说不出到底好在哪里,只有珠宝鉴定专业人员才能分辨宝石的成色好坏。对于不认宝石的人来说,这些东西,其实只是石头而已。

## 2 宝石店高大上 车接车送免费吃喝

在巴西,有两家最为著名的珠宝企业,一家为H.sten,另一家是阿姆斯特丹·索尔。其中,H.sten是一位德国犹太人的产业。据接待记者的销售经理介绍,老板曾是巴西著名珠宝公司阿姆斯特丹·索尔公司的雇员,学艺出师后另起炉灶办起了H.sten。索尔公司是法国犹太人家族式经营,H.sten采取的则是现代的股份制管理模式,并因此迅速发展壮大,现已成为全球第二大珠宝公司,在世界各地都设有专卖店,2013年在中国大陆开了首家专卖店,位于上海。

都说精美的石头会唱歌,经技师精心设计、工匠巧手制作的巴西宝石充满了灵性。巴西人卖珠宝,卖得很文化。无论H.sten还是毗邻的阿姆斯特丹·索尔,均将一楼店堂给了宝石博物馆:从原石呈现,到珠宝生产整个工艺流程展示、镇店之宝陈列,很有章法。顾客戴着店方提供的翻译耳麦一路看过去,对巴西宝石的开采、生产、打磨、设计、鉴定等,便有了直观的认识。

这两家珠宝公司,管理模式不一样,营销手段也各不相同:H.sten走高端路线,顾客专车接送,选购时免费吃喝,店堂装修十分高大上,当然,这一切都是羊毛出在羊身上,这家公司的彩宝价格较贵;阿姆斯特丹·索尔则比较平实,虽然珠宝店的范儿还在,但却不像H.sten那样免费管吃喝,珠宝性价比也高一些。他们的员工说,H.sten没有自己的工厂,成本不一样,所以售价会更高。有趣的是,无论在哪里,这两家珠宝店都紧挨着,各自做各自的生意,任由客人在两家之间来回走动比价,看上去很和谐。

## 3 河南游客买宝石 微信请示老婆

谁是巴西珠宝最大的消费群体?目前还没有具体的、令人信服的统计,但有一点毋庸置疑——巴西人对宝石的兴趣远没有我们想像中那么高。即便是巴西的白领,每月的收入也就在3000雷亚尔上下,动辄4000美元一克拉的四大宝石对他们来说是难以接受的。

上述福建商人李先生告诉记者,巴西当地人已经不怎么买珠宝了,在社交场合,巴西人能接受佩戴人造水晶的打扮。在巴西生活久了的中国,也不怎么去购买珠宝,他们认为价

在世界日益变为“地球村”的今天,不论是好事还是坏事,一旦发生,谁都难以置身事外。巴西世界杯当然也不例外,它早已影响到了世界各国的经济。据统计,由于未能从小组中出线,西班牙的经济损失可达10亿欧元,英格兰更是损失16亿欧元,成为本届世界杯最赔本的球队……

中国,尽管未能获得晋级世界杯决赛圈的资格,却也通过自己的方式,为世界杯经济做出了贡献。

巴西世界杯的衍生品,在中国迎来了消费井喷,看球所带动的餐饮、零售等行业利润十分可观,足彩销量也飙升。即便在巴西,生活在那里的中国人数量不多,专程前来观球的球迷亦是有限,但他们的消费能力却不容低估,好多人可是为价格不菲的巴西宝石而来。石头和人,到底谁更疯狂?

钱高得离谱。但在世界杯期间,不少慕名而来的中国游客,大都是带着“任务”,总想带几块产自巴西的宝石回家。现在,巴西的珠宝商就指着前来扫货的中国游客挣钱了。

记者曾去H.sten在里约最大的直营店探访,在那里,来自央视的足球记者小周对一枚半个赤豆大小的墨绿色碧玺戒指情有独钟,但折合人民币2万多元,这让身负房贷压力的她难下决断;河南游客李先生则对一枚4克拉左右的镶钻祖母绿戒指犹豫不决,他想买一个送给新婚妻子,但8万多美金的价格令其举棋不定,当场通过微信向远在国内的妻子请示:“我对这颗海蓝宝一见钟情!”店堂内的另一位中国顾客再三比对应,对一颗重9.46克拉的海蓝宝爱不释手,出手将其收入囊中。

## 4 店里必须有个 会说中文的

李先生告诉记者,现在中国游客在巴西的珠宝购买力已经稳居第一,超过了美国和日本的游客。在巴西,大多数居民连英语都不会说,更不用说中文了,可珠宝店却一定要雇用会说汉语的员工——巴西珠宝商特别喜欢中国游客,因为中国游客肯定不会像巴西人那样分期付款,通常是一次性付清,而且有时还会采用现金结算,“用现金给折扣”,这是巴西珠宝商的行规。

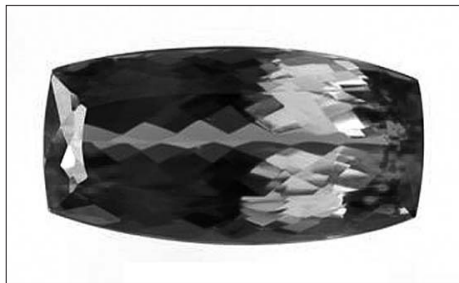
这甚至让我们开始怀疑,中国人去巴西,到底是去看足球还是买宝石?世界杯和宝石,谁更让中国游客疯狂?



祖母绿



海蓝宝



帝王玉



碧玺