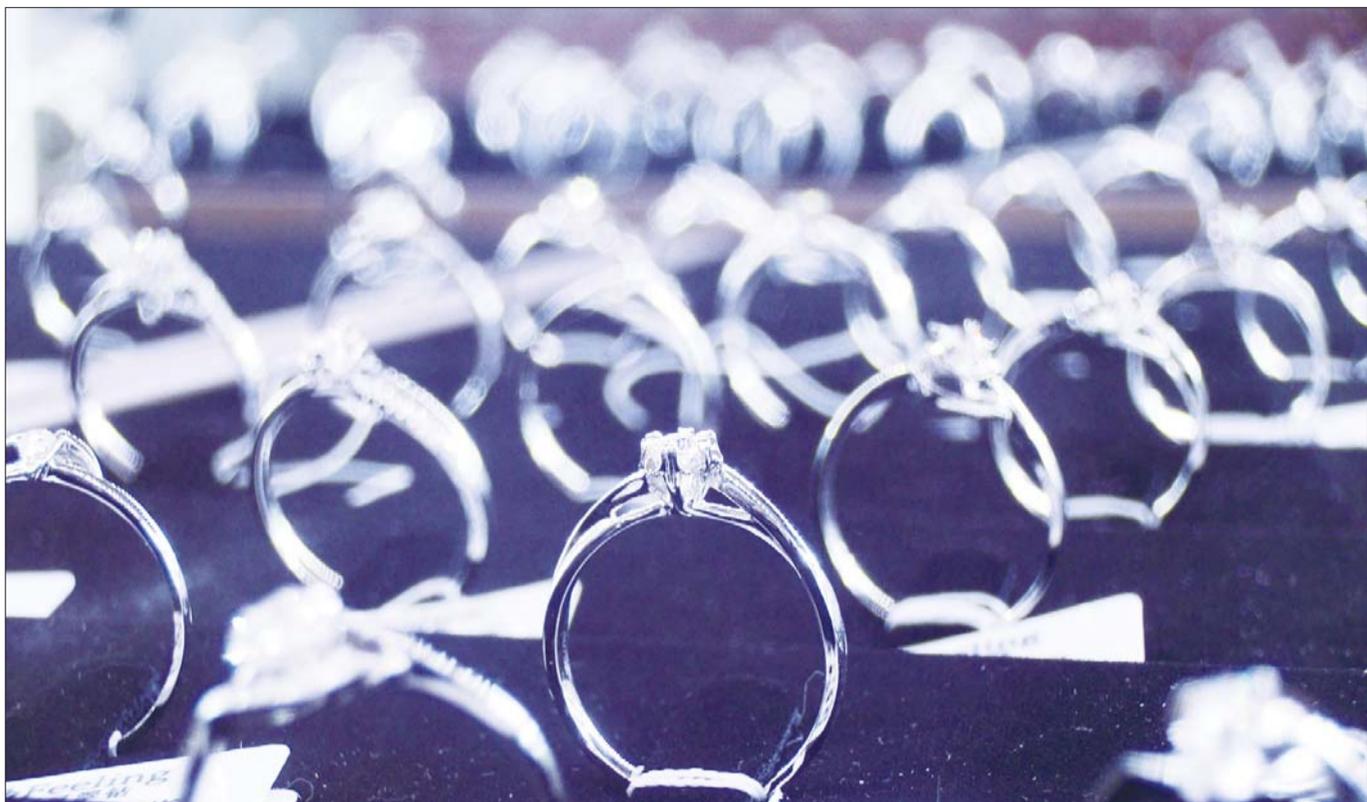


市场调查:钻石价格虚高 成市场潜规则

烟台钻价比一线城市贵一倍

“钻石恒久远,一颗永流传”。这句操纵钻石价格的大鳄——南非戴比尔斯珠宝公司的广告语,生动的描述了钻石的价值和价格。钻石确实代表着高贵和尊贵的身份,又能诠释美丽的爱情,在金秋结婚旺季成为新人关注的焦点。钻石受到钟爱无可厚非,但近日很多市民反映,同等质地的钻戒,在烟台的价格竟然比北京、上海高出2—3倍,这不禁让消费者产生疑惑——烟台的消费并不算高,钻石的价格为什么会比一线城市高出这么多呢?烟台人怎样才能买到物美价廉的钻戒呢?



市民反映: 钻戒价太高,钱包伤不起

“钻石恒久远,一颗永流传”作为20世纪最为经典的广告语,如同一次爱情核爆炸,响彻全球。在古老的东方中国,这句话更是意味深长,短短的十几年间彻底改变了中国人婚庆以配戴黄金、翡翠的传统习俗,一枚钻戒成为承载两人爱情最美好的信物。

据市民胡先生反映,“一

直想给女朋友买个钻戒作为结婚戒指,周末逛了两天,竟然发现真的不敢买——钻戒价格高的超乎预算和想象,我的朋友五一的时候在香港旅游买了一枚25分H色SI度的钻戒,才花了不到4500块钱,可是在咱们烟台,竟然都在15000元左右。还有一点就是,咱们烟台市面上的钻戒,款式不是很新颖,花那么多钱买,确实不

值得。”

价格相差如此之高,难怪市民对于钻石又爱又恨,想买不敢买。钻戒价格不菲,让很多消费者望而却步。正值结婚旺季期间,有些市民甚至从没考虑过去拥有一枚钻戒。多位准备结婚的市民透露,在他们看来,钻石是奢侈品,尽管喜欢但是不舍得下手。

购钻指南: 了解钻石 才能买到好钻石

钻石被人类称之为“宝石之王”,并成为最昂贵的宝石品种。钻石英文名称为Diamond,来源于希腊文adams,意思是“不可征服”。钻石不仅硬度极高,达到摩氏硬度10,而且强折射率和高色散让钻石拥有其它宝石所没有的绚丽色彩,这也是它最大的美感来源。而对于消费者而言,了解钻石才能买到好钻石。

自古以来,钻石一直被人类视为权力、威严、地位和富贵的象征。其坚不可摧、攻无不克、坚贞永恒和坚毅阳刚的品质,是人类永远追求的目标。

消费者购买习惯上一般从光学颜色和形状两个角度进行分类。

钻石按光学颜色可分为无色钻和彩钻。无色钻通常见到的钻石都是接近无色或略带点黄色,称开普系列,世界上绝大多数的钻石属于开普系列。彩钻是带有纯正而十分明显色彩的,不属于“接近无色”或“略带黄色”的钻石范围,称为彩色系列,俗称彩钻。彩色系列主要包括粉红、紫红、金黄、蓝色、绿色等钻石。

钻石按形状划分可分为圆形钻和异形钻。圆形钻是最常见的钻石形状,也被称为“理想琢形”。异形钻是除圆形之外的其他形状的钻石,也被称为“花式琢形”。最常见的有椭圆形、方形、水滴形、心形、橄榄形、祖母绿形和雷蒂恩形等。

买钻戒 要提防消费陷阱

经调查发现,不少市民习惯在节假日买钻戒,很多商家也会在此期间打折促销,6—7折等折扣现象十分常见,甚至有商家打出2—3折的噱头,专家提醒,市民在购买珠宝时,一定要提防商家虚假打折行为。

据了解,很多商家往往采取先提价再打折的形式,让消费者感觉便宜了,其实价格没变甚至还高了。

因此,消费者在购买珠宝首饰的时候,要多长个心眼,不要一味的只看商家给出的折扣,还要看最终买到手的价格是多少,另外就是要注意货比三家。

一颗普通的钻石背后究竟还隐藏着哪些秘密?消费者何时才能买到又省钱、又划算的钻戒?

欢迎拨打咨询热线:6791392进行咨询。

市场调查: 同质钻戒烟台价格翻一番

近日,有市民反映,在很多珠宝专柜,钻戒标价都很高。以市面上常见的一款20分,颜色为H色(白色),纯净度为VSI1的钻戒为例,价格都在万元以上。

在我市的不少商场里,都开设了钻戒专柜,但他们的生意并不十分火爆。烟台市场上20分的钻戒标价大约平均在12000元左右的,折后的售价也都在8000—10000元左右。

那么同质钻戒在北京、上海这样的一线城市的价格是多少呢?山东妃灵翠钻珠宝文化会馆总经理齐伟然透露,在北京、上海这样的一线城市,20分H色VSI1度的钻戒的折后价基本在3500元—5500元之间,最高价格也不会超过6000元。烟台的钻石价格竟然比北京、上海等一线城市还高出一倍有余,这不禁让消费者感到迷惑。



专家解疑: 竞争少、中间环节多、观念落后

三大原因导致烟台钻价虚高

据了解,不仅仅是烟台一个城市的钻戒价格高,国内二三线城市的钻戒价格都要比一线城市高,这是由三方面因素造成。

专家认为,首先与行业竞争激烈程度有关。北京、上海的一线城市珠宝市场竞争非常激烈,这让商家不得不降低身价,应对竞争。而二、三线城市市场需求不断扩大,品牌竞争不充分,商家抱着“皇帝女儿不愁嫁”的心态,珠宝商家有底气卖高价。因此,就出现“同货不同价”现象。即便同一个珠宝品

牌,在不同城市卖价都不一样。

第二,珠宝是二、三线城市传统商场里最赚钱的品类,被称为商场的“摇钱树”,因此选的都是商场最好的位置。而商场对于珠宝商家,通常收取高达20%—30%的扣点作为租金。如此高的扣点,最终珠宝商都要加到每件商品上。再加上中间需要安全系数比较高的运费、存储费,还有搞活动的宣传费用、营业员的工资等等,这些肯定也是要加到珠宝的价格上。然而最终这些钱并不是进了商家的腰包,而是都交给了中

间的一层层环节。

第三,与消费者的信息是否对称有关。在北京、上海这样的一线城市,购买钻戒的白领阶层很多熟练掌握钻石的知识,在购买钻戒之前,都会提前做

好功课。像钻石的品质鉴定标准、怎样选购钻石,很多人比一些珠宝店的营业员还精通。消费者越聪明,信息越透明,商家就不敢用一些噱头“忽悠”顾客。

