

花小钱亦能光鲜

夏日的脚步轻快而琐碎,美女们换装的同时,佩戴的首饰亦跟着换季。钱不多,没关系,购买看上去靓丽又惠而不费的珠宝,让阳光把它们变得更加绚烂。

钻石变“大”有秘密

王先生准备今年10月结婚,正在为未婚妻挑选钻戒。由于有还贷的压力,预算准备花1万元,在业内朋友的帮助下,居然买到一个“1克拉”的钻戒。当然这并不是说钻石真的有1克拉,只是采用了群镶的技术,小钻石组合后看上去像是一颗大钻石。

一颗同样大的钻石在不同戒指上,大小看起来会有差别。目前最流行的一种镶嵌方法,就是把一颗颗的小钻镶在戒指的表面,看起来好像整个戒指由一颗钻石制成。密镶会令你感觉这款首饰的钻石比实际大很多。

应该说,密镶的钻石首饰还是比较贵的,如果仅仅为了日常佩戴,还可以采用在中心钻石两边镶嵌小钻的方法,使戒指整体效果凸显。比如在30分钻石的周围,配上10分的钻石。

用金属边把钻石的腰部以下封在金属托(架)之内,用贵金属的坚固性防止钻石脱落,这就是包镶。这是一种比较牢固和传统的镶嵌方式,它使钻石的光彩内敛,而且显得钻石大。除了包镶之外,爪镶也是目前常用的方法,其最大的优点是金属很少遮挡钻石,清晰呈现钻石的美态,光线从不同角度射入和折射,令钻石看起来更大更璀璨,光芒跳动。

实用关注“翘脚货”

许多人购买首饰将品质放在第一位,要求每个指标达到最好。从投资的角度来说,

这肯定没有错,但是从消费的角度来看,倒不妨选择一些“翘脚货”。

什么是“翘脚货”呢?就拿大家熟悉的钻石来说,有一个“4C”标准,即重量、颜色、净度和切工。在重量相等的情况下,颜色和净度的差别,对于价格的影响是非常大的。颜色,就如一个美女的皮肤;净度,就如美女的斑点和伤疤。

选钻石时,首先根据预算决定大小。这里面也有窍门,就是不要选正好1克拉的钻石。因为它的价格肯定要远远高于几十分的钻石,同时,为了保住“克拉钻”的地位,往往在切工上会保留一些小瑕疵。其次,E色以上的钻石可以考虑。D色和E色虽然仅仅差了一个色,但是价格却会相差很多。在净度的选择上,业内有一个专业的观点,就是选“1”不选“2”,也就是说,如果是VVS1和VVS2的两颗钻石,情愿选择VVS1的,而不要选择后者,因为VVS2的钻石,如果在佩戴时发生碰撞的话,马上会被评级为VS1。净度则需要仔细查看,看钻石的瑕疵在什么位置,会不会影响美观。瑕疵长在钻石台面上的,再小也会影响美观,最好是瑕疵是长在腰上,下面被戒托包裹,这样的钻石,如果是VS1的,也可以接受。

现在,除了钻石之外,红蓝宝石也是大家关注的品种。许多人都觉得要买就要挑没有经过热处理的,也就是业内常说的“无烧”的,但事实上,经过热处理的红蓝宝石,也是属于天然宝石级别的,而且价格远远低于“无烧”,在佩戴上没有太大的差别。

但是选购“翘脚货”有一个基本的原则,就是不能把指标定得太低。像俗称的“香槟钻”,由于其颜色已经到了非常差的程度,不仅没有收藏价值,即使佩戴也不能显示出主人的品位。而红蓝宝石也不要选择经过填充、被扩散、染色的品种,这样的宝石是没有价值的。

选款式亦有讲究

挑选镶嵌首饰,选“封底”的还是“不封底”?一般来说,“封底”的比“不封底”的便宜。镶嵌首饰“封底”,可以使得宝石看上去更加闪亮,比如白色宝石配18K白金,黄色宝石配18K黄金,通过这些金属的颜色,衬托宝石自身的特色。同时,有些商家也是通过“封底”的款式,来弥补钻石的一些缺陷。

以旧换新是饰品店都能够提供的服务。或许很多人还不知道,不少金店还有金条换饰品的服务。一般情况下,金饰品销售店对于金条换饰品的规定是自家金条以克换克,但是消费者要额外支付一定的手续费和加工费。投资金条是按金交所当日的黄金牌价来定价的,比较接近基础金价;黄金饰品定价则比较高,相对溢价也很高,价格的调整也不及时,所以两者之间的价差会比较大。出现曲线购金的省利空间,主要是由于投资金条和黄金饰品不同属性使得其定价不同造成的。当然,目前能够提供这项业务的金店并不是很多,对于消费者来说,还需要向具体的金店咨询。

方翔

本版欢迎读者来稿

适当时候出手 花钱反而赚钱

所谓适当的时候是指机会。当机会来临一定要及时把握,当机会错过要理清思路,不纠结,往前看。

抄底房产

上世纪九十年代后期,是买房的最佳机会。看周围的人都很富有,听听存款几十万甚至上百万元,但有钱舍不得买房。我义无反顾冲进去,按揭贷款买房。有钱的说风凉话:没钱买什么房,到何时还得清,还要支付那么多利息。同我一样没有钱的说,等赚够了钱再买。有点钱的在单位论资排辈等分配,不愿主动掏钱改善居住条件。养儿子的则说,生女儿买什么房,自己的房子等儿子结婚再买不迟。

到了新世纪,千载难逢的机会与这些人擦肩而过,一等再等,一错再错。正是因为养女儿,房子小不方便,让我有买房的冲动。我庆幸那时出手,不然的话,商品房买不起,安居房又不够格,那才叫胸闷。

购买红木

买了房,贷款压力缓解了,开始考虑购买红木家具。此前,我购买过红木的明式花梨圈椅。很经典的款式,镶嵌木雕画,没地方放,寄放在母亲家里,这也是促成我买房的动因。红木市场在2000年极其低迷,老板做好的家具卖不掉。做好的大衣橱带两面镜子,老板手头有点紧,说便宜也要卖给懂红木的。缅甸花梨木民国式卧室家具15000元一套,我没还价,又花6000元拿了圆台,在他资金紧张的情况下,买了矮式休闲花梨太师椅,为他解围,帮忙介绍卖出了好几套家具,让他有钱支付工资和购买材料。

多年后有同事朋友问那家具还有吗?我说那时让你们买,费了不少口舌,现在过了这个村就没那个店了。



需要才买

第一次房子买在外环内,房型有瑕疵,地段不满意,建筑结构有缺陷,电表功率太小,夏天经常跳闸,有了强烈的换房欲望。2004年机会再次降临,看好内环的房子,资产重组换环境、换地段,被人称为追涨。想法很简单,套住就套住,因为房子还可住,那时不怕套住,就怕买不到。

简洁装修

一般装修是折腾砸钱。我突破传统装修思维,用最少的投入取得最好的效果,堪称经典。每平方米装修费用350元,我称之为“一个人的DIY”,采用工业化成品装修。房子不大动干戈,没有买过原材料,把装修项目发包给各个成品商,实现工厂制造,上门安装。基础工程叫了泥水匠,完成墙地砖的铺设,安装好洁具,结账走人。“我的装修我做主”,装修

这时还有人在等房价跌下来,房价在调控之下缓慢推升,看好的楼盘要等下次开盘,我分析下来不能等,等来的价格肯定超过预算,需要是硬道理,买了开盘的现房。调控是空调,只是抑制涨价的速度,给一切需要买房人入市机会。谢谢有钱人不买房子,否则的话,他们一次性付清,房子不是那个价格,“重钱轻房”便宜了贷款一族。钱不在多,会借则灵。

工程有时间节点,完全根据“预算表”和装修“进度表”走,没有纠纷,不会被忽悠。实践证明,离开专业装修公司,也能完成装修。

装修到了装修公司手里,要敲墙、吊顶、做背景墙,恨不得推倒重来,无非是把工程量搞大,那么没有700元一平方米做不下。必须搞清楚家庭装修不等于酒店宾馆装修,酒店宾馆是商业性的,为了吸引客人必须那样做,而家庭装修不要豪华,简洁装修,省钱省力又无污染。装修不在于花了多少,在于达到最宜居目的。

“递延支付”

信用扩展到耐用消费品,0首付、0利息何乐而不为。从电脑、空调、尼康D90相机、创维彩电、博世洗衣机,在适当的时间信用消费适当的商品,并不在意有没有补贴,需要就买。比如购买彩电,我看到LED新技术面世,但是价格很贵,老彩电能看则看,不赶时髦,一直拖到技术成熟,价格便宜一半才出手。更新换代,我跳过液晶直接买LED,省了钱买到新技术、高性价比彩电。信用消费的好处是先拿回家享受起来,“递延支付”让我没有压力,控制在不影响生活又能轻松支付的范围。

钱该用的时候就要用,钱不是省出来的。当初不买房,再省钱一辈子也买不了房子,我是消费买房两不误。中国老太和美国老太买房是编故事,中国老太根本没有按揭机会,哪来买房的事。我赶上这样一个伟大的时代,没有辜负这个时代给予的机会。虽然分房没有眷顾我,但我把握住了市场机会,一元钱当一元用。我钱不多,但是比不差钱的人过得好,所以心态很平。

顾伯琪

辛遥画