

走在马路上,如果指尖上有一枚闪闪发光的钻戒,举手投足间,高贵气质展现无遗,想不被人嫉妒都难。

如今,钻戒已成为不少爱美女性扮靓自己的首选。专家表示,钻石与其它珠宝相比,光芒最闪,最显气质,今年很多白领女性和成功人士,纷纷选购钻戒,作为换季犒赏和扮靓自己的武器。另外,九、十月份是结婚旺季,很多新人现在正在准备婚戒。受这几方面因素影响,9月下旬,本市将迎来全年钻戒消费高潮。



又闪又炫, 上海时尚女性今秋忙买钻

调查显示,秋日扮靓自己,很多消费者忙买钻,上海市场将迎消费潮

1.扮靓自己 又闪又炫,女性极爱戴钻戒

钻戒消费为什么会这么热?一个方面是,高端白领女士,正成为钻石消费主力军。

在淮海路一家商场,穿着时尚的梁女士正在挑选钻戒。她说,以前自己戴黄金戒指,但是看到闺蜜们每个人手上都有钻戒,很大很闪,“回头率”很高,自己也想选一个。

“我结婚的时候有一个50分的钻戒,觉得太小了。现在有条件了,就准备换个1克拉的钻戒,戴起来很闪,也跟我的闺蜜炫耀一下。”梁女士笑着说。

和梁女士不同,在这家商场内,家住浦东新区的白领秦小姐,她带着男朋友一起来选钻。她表示,之前都是戴一些水晶、刚玉等传统珠宝,总觉得缺点什么,后来看身边的很多朋友都佩戴钻戒,就拉着男友来给自己买一个。

“也算是自我犒赏了,买个钻戒戴,很闪很大方。”秦小姐高兴的说道。

很多消费者买钻,都是要扮靓自己或者当作礼物示爱。

2.结婚一族 结婚旺季将到 新人买钻戒

“没房没车可以,但怎么也少不了一枚钻戒。”每年的9-10月是全年结婚旺季,很多新人们近期都在忙着买钻戒。

在徐家汇一家商场珠宝专区,不少来买婚戒的年轻人正在挑婚戒。“目前上海很多准新人买结婚钻戒,很多都选择50分或1克拉的钻戒。这样大小的钻戒很适合日常佩戴,如果以后经济条件允许了,再换成更大的钻石十分划算。”一家珠宝品牌的负责人李经理说。

在一家珠宝专柜前,正在看婚戒的白领王先生说,他准备10月初结婚,酒店都订好了,想买一枚婚戒,逛了好几个商场了,等商家有了优惠活动就入手。

“无钻不成婚。”有专家预计,近期结婚钻戒消费预计比去年增2成,尤其50分-1克拉钻戒的市场消费金额,可能增长50%左右。

3.为爱“保鲜” 恩爱老夫妻,也来圆钻石梦

今年钻石消费还出现一个新现象,越来越多的中老年人,开始更倾向于买钻,不仅是为爱情“保鲜”,也是为了收藏。

家住人民大道的赵大爷,已经退休快10年了,今年正好是和老伴结婚40周年,就想着给老伴买个钻戒,做个纪念。

“和老伴一路走来不容易,现在生活好了,就想着给老伴买一个钻戒。”赵大爷说。

在买钻的市民中,有不少老年人买钻石不仅是为了佩戴,还是为了当传家宝留给孩子。“你看我买的这个1克拉的裸钻,就是送给孙子当礼物的,留个念想”刚买完钻石的冯大爷说。

据统计,不少中老年人都热衷购买钻戒,也是看上了钻石的流传和收藏价值,于是会购买一颗钻石自己佩戴,也留给下一代。



■“男人看表,女人看钻。”夏日来临,扮靓自己的很多女性忙买钻。

4.收藏价值 上海高端人士偏爱克拉钻

近年来上海女性对与钻戒,尤其是佩戴克拉钻的热衷,是让钻戒消费火爆的另一个因素。

不少时尚界人士认为,部分上海女性的时尚品味一直领先,一点都不比纽约、巴黎差。她们更热爱光芒闪亮的高品级克拉钻,而对传统金饰、翡翠不感冒。近年来,本地克拉钻市场消费每年增幅明显,也正说明了这一点。

“很多女性购买高品级克拉钻,不仅是为了彰显个人身份和品位,还看中了克拉钻的收藏价值。”珠宝投资专家黄凯介绍。

据了解,克拉钻由于十分稀缺,每250吨原矿石中才能出产1颗克拉钻,真正是“买一颗,少一颗”。

在上海高端人士中,每年购买大量克拉钻,很多的成功女性,都会选择拥有一颗克拉钻。

5.街头观察 老中青三代 对钻石各有所爱

“我的几个闺蜜都戴着钻戒上班,我正打算买个,”在南京路附近,一家外企公司上班的周小姐,她正和老公一起,准备为自己挑一枚半克拉钻戒。

昨天上午,在徐家汇附近一家商场,50多岁的,特意前来为太太挑选钻戒的张先生,他一边仔细观察销售人员向他推荐的钻戒,一边向销售人员打听该钻戒净度、切工以及产地等具体详情。

在新天地附近,一家珠宝品牌的员工说,进入9月以来,钻饰消费的客流明显增多。

据他介绍,与往年不同,今年的钻饰消费呈现多元化特点。今年除了结婚消费需求外,很多高端白领,甚至一些中老年

人,也加入了购钻大军。照这种发展趋势,9月下旬,上海市场将迎来新一轮钻石消费热潮。

随后,在万达商业广场、陆家嘴等商圈,许多消费者随身都戴着钻戒和吊坠,举手投足间,钻戒也在指尖闪耀。尤其特别的是一位家住中山北路附近的黄女士,脖子上戴个亮闪闪的克拉大钻,指间还有个熠熠生辉的克拉大钻,让周围的人们都羡慕不已。

6.专家分析 年消费巨大,市民为何这么爱钻?

一位行家透露上海一年钻石消费量惊人,远超江南其它地区。

(1.新人对于珠宝的消费仍旧年年攀升。目前,上海新人婚嫁珠宝的采购平均支出为23000元左右。不过,新人对婚戒珠宝的选择已不再盲目追求克拉数,而是更注重设计与款式。——2012年上海新人婚礼消费趋势报告(上海现代婚博会组委会)。

(2.去年,上海居民办理结婚登记143819对——中国日报网)

为何本地人这么爱钻石?当地相关珠宝专家分析认为,主要有2个方面原因。一是部分市民消费观念超前,热衷追求个人品味和气质,“人靠衣裳马靠鞍。”尤其是很多爱美女性更希望扮靓自己。

专家认为,钻石的天然属性是其大受欢迎的原因。明媚夏日的照射下,钻石熠熠生辉,让佩戴者光彩照人。

7.乐坏商家 消费者真想买,钻石不火都难

面对客流量的大幅增加,可乐坏了上海各大珠宝商家们。一方面早早备足了货源,另一方面也准备了打折和促销等各种活动。

“再等等,到月底的时候,商家肯定会有优惠活动,肯定会比现在便宜。”消费者杨先生,似乎对商家的促销套路很熟悉。

“从目前客流看,预计今年的钻石消费高峰会出现在9月底,现在是聚客阶段。”一位研究珠宝行业多年的专家分析说。



■又闪又炫,尽显高贵气质,女性偏爱戴钻戒。