



“男人看表，女人看钻”，夏日来临，扮靓自己很多女性忙买钻。

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，想不被人妒忌都难。

走访发现，天气渐热，钻戒成为不少爱美女性扮靓自己的首选。街头随机调查100多位市民，70%的人表达了对钻石喜爱，其中有4成受访市民，随身戴着钻戒。

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，作为夏天犒赏和扮靓自己的武器。另外，由于国际金价下跌，很多高端人士瞄上既显身份又能升值的克拉大钻。还有一方面原因是，九月份是结婚旺季，很多新人现在已开始提前2个月准备婚戒。受这三方面因素影响，7月下旬，本市将迎来全年钻戒消费高潮。



走访100个人，70个人爱钻石 又闪又炫，南京女性今夏忙买钻

调查显示，夏日扮靓自己，很多市民忙买钻，本市将迎消费潮

街头调查 采访百位市民 七成人最爱钻石

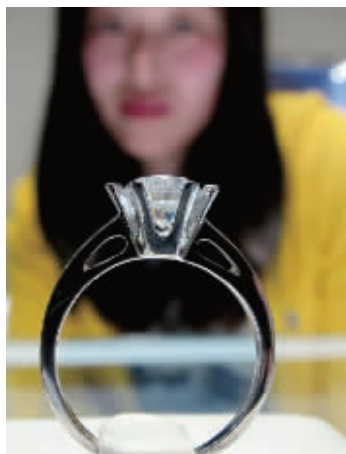
“我的几个闺蜜都戴着钻戒上班，我正打算买个”，在湖南路步行街附近，一家外企公司上班的周小姐，她正和老公一起，准备为自己挑一枚半克拉钻戒。

昨天上午，在新街口附近一家商场，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。

在太平南路附近，一家连锁珠宝品牌的负责人说，进入7月中旬以来，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，很多有高端白领，甚至一些中老年人，也加入了购钻大军，占到钻饰消费的一半以上。照这种发展趋势，7月下旬，南京将迎来新一轮钻石消费热潮。

随后，在新街口、湖南路等商圈，随机走访了一百多位市民，有70%的市民，表示很喜爱钻戒。有4成的市民，随身都戴着钻戒或吊坠，举手投足间，钻戒也在指尖闪耀。尤其特别的是一位家住紫荆花路附近的黄女士，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，让周围的市民都羡慕不已。



又闪又炫，尽显高贵气质，女性最爱戴钻戒。

扮靓自己 又闪又炫，女性最爱戴钻戒

钻戒消费为什么会这么热？采访发现，一个方面是，高端白领女士，正成为钻石消费主力军。

在新街口一家商场，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10多分的钻戒，觉得太小了。现在有条件了，就准备换个70分的钻戒，

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，家住雨花区的白领秦小姐，她带着男朋友一起来选钻戒。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。

随后，在周边的几家商场，随

机问了20位顾客，有12位顾客是为买钻戒而来，很多市民来买钻，都是扮靓自己或者当作礼物示爱。



专家分析 年消费6亿， 市民为何这么 爱买钻？

一位行家透露南京一年钻石消费6个亿，数量惊人，远超江苏其它地区。

为何本地人这么爱买钻？当地相关珠宝专家分析认为，主要

要有3个方面原因。一是部分市民消费观念超前，热衷追求个人品位和气质，“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第二个原因。明媚夏日的照射下，钻石熠熠生辉，让佩戴者光彩照人。

结婚一族 结婚旺季将到 新人买钻忙

“没房没车可以，但怎么也不少了一枚钻戒。”每年的8-9月是全年结婚旺季，很多新人近期都在忙着买钻戒。

在新街口一家商场珠宝专区，不少来买婚戒的年轻人正在挑婚戒。“目前，南京很多准新人买结婚钻戒，多数选择30

分到50分大小，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秦经理说。

在一家珠宝专柜前，正在看婚戒的白领王先生说，他准备9月结婚，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，近期的结婚钻戒消费预计比去年增2成，尤其30分-50分钻戒的消费金额，至少增长50%左右。

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。

家住大明路的赵大爷，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。

走访中发现，在买钻的市民中，有不少老年人买钻石不仅是为了佩戴，还是为了当作传家宝留给孩子。“你看我买的这个1克拉的裸钻，就是送给孙子当作

礼物的，都说现在克拉钻能升值保值，也就来买一颗，留个念想。”刚买完钻石的梁大爷说。

据统计，很多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，都会购买一颗钻石自己佩戴，也留下一代。

稳定升值 南京高端人士最爱克拉钻

走访发现，近年来南京女性对于钻戒，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，南京女性的时尚品位一直领先，一点都不比北京、上海差。她们更热爱光芒闪亮的高品质克拉钻，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超过10%，也正说明了这一点。

“很多女性购买高品质克拉钻，不仅是为了彰显个人身份和品位，还看中了克拉钻的保值增值功能。”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”。国际钻石机构戴比尔斯的研究数据显示，克拉钻价格年均涨幅在15%左右。

有数据显示，在南京高端人士中，每年购买克拉钻1000多颗，70%的成功女性，都会选择拥有一颗克拉钻。

乐坏商家 市民都想买， 钻石不火都难

面对客流量的大幅增加，可乐坏了南京各大珠宝商家们。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，到这个月底的时候，商家肯定会有优惠活动，肯定会比现在便宜”市民杨先生，似乎对商家促销的套路很熟悉。

“从目前客流看，预计今年的钻石消费高峰会出现在7月底，现在是聚客阶段。”负责一港资珠宝品牌南京市场的赵先生分析说。