

Jeffrey Daniels
Unique Designs
的黃白鑽戒指



Coloured diamonds gaining momentum

彩鑽需求愈趨熾熱



Le Vian的「巧克力」色鑽石戒指

全球經濟發展步伐放緩對高端珠寶市場影響輕微，優質甚至頂級彩色鑽石成為各地具實力買家和新興貴族注視的焦點。

彩色鑽石越來越受到各地買家重視，交易逐見頻繁。在近年多次國際性的瑰麗珠寶及寶石拍賣會上，質高而稀有的彩色鑽石成交額屢創新高。具有投資價值的彩色鑽石近年受到高端買家熱切追捧，受訪的高端珠寶商都指，彩色鑽石需求無受經濟發展放緩所影響，稀有珍貴的黃鑽、粉紅鑽，並極為罕有的藍鑽、綠鑽及橙鑽往往都供不應求。

此外，隨著市場對款式多變、設計突出的鑽飾要求越來越高，買家對彩鑽的需求亦不斷上升。由Anthony DeMarco撰寫在JNA 2013年8月號刊登的一篇報道中引述駐美國紐約的天然彩鑽協會(Natural Color Diamond Association, NCDIA)主席Jeffrey Post指出，美國市場對頂級彩鑽的需求持續做好，稀有的1克拉粉紅或藍鑽價格達至每克拉100,000美元以上，而天然彩鑽的價格亦保持平穩。

Post先生在專訪中指，瑰麗難求的大顆粉紅、藍、甚至綠及橙色鑽石在拍賣會上往往索至天價，在市場對優質彩鑽需求持續攀升的過程中不足為奇，但一些價格較划算的較普通級別彩鑽首飾需求亦見上升，這些首飾往往配以褐色、干邑色以及黃色鑽石，Post先生表示，此類入門級彩鑽正在走俏，相信市場在短期內仍會保持活躍。



左起：分別超過4克拉及5克拉的無瑕(IF) Fancy Purplish Pink梨型鑽石，各配以1克拉以上的Fancy Green SI2綠色色配彩鑽耳環；逾4克拉Fancy Intense Pink VS2梨型主石配以分別為0.48克拉及0.51克拉的Fancy Intense Blue VVS藍鑽，圖片提供：Dehres

無受市道變化 彩鑽需求繼續走強

Dehres一頂級彩鑽 抗衡逆市

專營優質彩鑽及頂級鑽石首飾的Dehres有限公司董事總經理Ephraim Zion表示，全球經濟增長放緩影響了部份地區消費者的購買慾，但各國仍有不少擁有較強購買力的買家，他們對於高品質的鑽石都有良好需求，尤其是獨特的彩色鑽石。

Zion先生認為，中國大陸經濟增長在過去一年呈現緩勢無疑減慢了一般白鑽的銷情，不過對彩鑽的影響有限，尤其是持續地供不應求的粉紅及藍鑽。「極度有限的粉紅及藍鑽令市場需求保持堅挺，縱使外圍環境呈現不明朗因素，對內地彩鑽市場卻未有太大影響。」

面對方興未艾的中國高端珠寶市場，Zion先生指中國大陸如其他新興市場一樣，市場競爭激烈，尤其是當其他成熟市場能提供的增長空間正不斷收窄，持續活躍的中區市場已成為大部份業者的發展目標。「要在白熱的市場上突圍，持續的創新，不斷以優質新品吸引顧客十分關鍵。」

Zion先生強調，Dehres多年來對產品品質的堅持建立了專營優質彩鑽的鮮明形象，這對於保持客戶信心十分重要。「即使切工並非影響彩鑽銷路的最關鍵因素，我們仍然堅持對每顆鑽石的切工要求，不管其色澤如何，透過我們銷售的鑽石都必須是工、質、色俱佳的貨品，久而久之在行內已建立起頂級彩鑽供應商的形象。此外，我們在成品首飾製作方面也一絲不苟，創作新穎獨特的設計能吸引顧客的目光，同時刺激他們的購買意欲，而

合理的價格和貼心的服務則是與客戶建立長期而良好關係的重要基礎。」

除了投資價值，Zion先生表示，鑽石尤其是彩鑽的感情含義對消費者極為重要，因此買賣雙方的互信和緊密關係尤其重要。Zion先生強調，Dehres在業界多年除了擁有專業和深厚的彩鑽知識，與客戶的長期和緊密關係都是公司具備的重要優勢。「與客戶建立長期而穩定的關係是我們多年來的工作重點，尤其是在經營彩鑽業務，客戶的信任成為我們持續發展的核心基礎。」

重視中國市場

活躍於大中華市場多年的Dehres對發展中的大陸市場有良好的了解，Zion先生指，在廣大的中國大陸市場中，有一群對彩鑽等優質寶石及珠寶有深度認識的買家，但普遍而言，中國消費者對彩鑽的認識仍在初階，然而具有購買實力及產品知識的彩鑽買家不單對產品有深入了解，對行情及市場的發展前景亦有獨到和專業的見解，Zion先生認為這確立了中國大陸作為擁有龐大發展前景的良好目標，亦是Dehres近年積極開拓的新興市場。

Zion先生指出，中國已發展了一個穩定的白鑽市場，買家對優質大顆鑽已有不俗的認識。克拉級大顆白鑽在內地已有良好的銷情，Zion先生相信，隨著中國消費者對鑽石的認識日深，在擁有基本的白鑽後，將需求延伸至彩鑽是自然合理和健康的發展進程。

過去Dehres透過參與在上海、北京及一些私人展銷會



明淨的綠色和粉紅色彩鑽極之稀有，甚受市場追捧
圖片提供：Belodiam

重7.05克拉的黃鑽瑰麗難求，
圖片提供：Belodiam

接觸內地買家，Zion先生強調，在內地展出並非為要達成現場交易，以正確的資訊及向潛在買家展示瑰麗的彩鑽是有效培育新興市場的途徑，從中亦可增進對內地市場的了解。

香港保持重要樞紐地位

作為世界知名的自由貿易港，香港更是進入中國大陸市場的跳板，成熟的貿易制度和基礎設施都有助增強香港作為兩岸貿易的中心，Dehres在香港開設辦事處多年，見證著中國內地市場以及中港貿易的發展。

面對2013年第四季，Zion先生預料彩鑽需求將保持平穩。「雖然2013上半年市場整體表現平平，我對下半年的市況仍有信心，尤其是彩鑽市場。除了中國內地，美國及大部份亞洲地區在下半年都呈現活躍狀態，為2013年第四季展開了樂觀的前景。」Zion先生表示，供應緊絀成為了彩鑽市場面臨的最大挑戰。

Belodiam Ltd—展現彩鑽熱情

完成一宗又一宗交易並非彩鑽供應商Belodiam Ltd (博美鑽) 經營鑽石業務的唯一目標，當然，透過合法經營來取得合理的商業利潤也甚為重要，但將稀有瑰麗的彩鑽承傳至世界各地向是懂得愛與欣賞天然彩鑽的買家是源自巴西的Belodiam一個重要使命，該公司營銷及市場推廣部負責人Triso Oliveira在接受《亞洲珠寶》專訪時表示。

擁有巴西人對所愛事物的熱情與忠誠是與Oliveira先生交談時領略到的情感。Oliveira先生指出：「爭取買家信心對經營彩鑽極其重要，我們無懼於人前表達對我們產品的熱情和鍾愛，因為每顆彩鑽都是獨一無二，我們期望為每顆鑽石附上代表優越品質與高貴氣質的品牌，藉此感染我們的顧客，希望他們也同樣感受到我們對每一顆

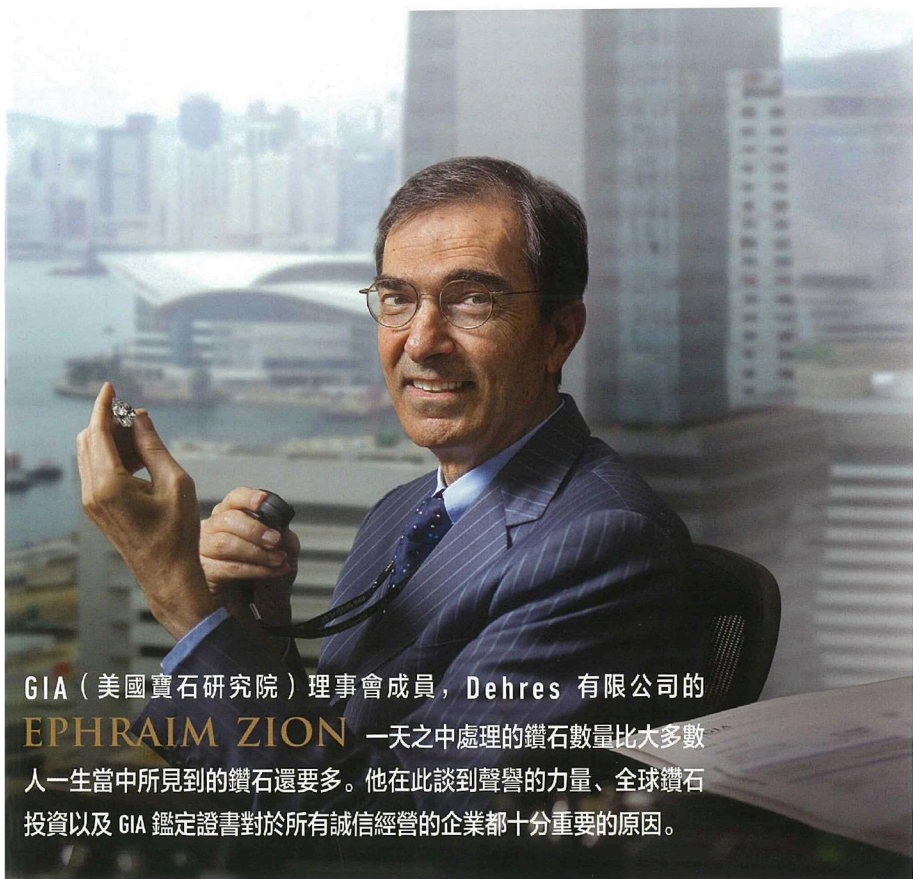
彩鑽的熱情，因為我們所經營的每一顆鑽石都是非常獨特，各具特色。」

Oliveira先生表示，由該公司切割的每顆彩鑽都是由專業的技師仔細研究及打磨。Belodiam是少數在香港設有鑽石打磨工場的公司，他指出：「香港工場目前有三名來自巴西的鑽石打磨技師，我們計劃再多增數名。」Oliveira先生解釋，在香港的工場主要生產3至4克拉的鑽石，「至於較為獨特和需要更高打磨技術例如雷射切割的鑽石，就會交由我們位於比利時安特衛普的工場生產，此外我們在巴西亦有工場，有效與合適的分工有助我們鞏固產品水平，在不同地區營運鑽石加工工場成本較高，但為了確保所有產品的造工水平，這些都是十分值得的投資。」他補充，香港位處亞洲的核心地帶，毗連中國大陸有助公司開拓其他亞洲地區及中國內地市場，在全球目光均集中於亞洲的大環境下，保持香港的加工基地有助Belodiam進一步開拓中國內地市場。

面對正在發展中的中國大陸市場，Oliveira先生分析道：「中國擁有龐大的富裕族，雖然都只佔該國的一小撮人口，他們對上數克拉鮮彩鑽石的需求不斷增加，一些上數百萬美元、獨一無二的彩鑽在中國大陸都有需求，雖目前會投資此類鑽石的僅內地消費群的極少數，但對於剛開放和仍在快速增長的市場而言，此勢頭正在給予我們極大的新機遇。」

投資彩鑽

供不應求長久以來都是鑽石業所面對的最大挑戰之一，白鑽如是，更何況是產量更加稀少的彩色鑽石。Oliveira先生表示，有報道指，在每5,000顆鑽石中，僅有一顆是具色澤的彩鑽，表明彩鑽是極為罕有，而認識及鍾情彩鑽的人卻越來越多。「在多年來的國際瑰麗珠寶拍賣會上，彩



行業之寶

GIA (美國寶石研究院) 理事會成員，Dehres 有限公司的 EPHRAIM ZION 一天之中處理的鑽石數量比大多數人一生當中所見到的鑽石還要多。他在此談到聲譽的力量、全球鑽石投資以及 GIA 鑑定證書對於所有誠信經營的企業都十分重要的原因。

關於您的工作，最鮮為人知的一面是什麼？這是全世界唯一一種建立在信任之上的業務。單單透過一通電話便可進行 100 到 500 萬美元的交易，甚至不需要簽名。

鑽石交易商最寶貴的資產是什麼？聲譽。是的，你確實需要對藝術價值的判斷力和設計才能，但是最重要的是廉正誠信。沒有它，你根本無法生存。

在香港的業務使您對亞洲市場有什麼瞭解？它是世界上最強大的市場之一。每天都會出現許多新的富豪和新的企業。亞洲人很具有投資頭腦。鑽石比銀行存款更安全也更賺錢。

至今最喜愛的購買是什麼？就在不久前購入了一顆 100 多克拉、D 成色、無瑕淨度的鑽石。光彩璀璨，閃耀奪目。如此美麗，人們一看到她就為之傾倒。

附有鑑定證書嗎？哈哈。當然有 GIA 鑑定證書了。一個有責任心而且聲譽良好的商人怎麼可能會出售沒有 GIA 鑑定證書的鑽石呢？

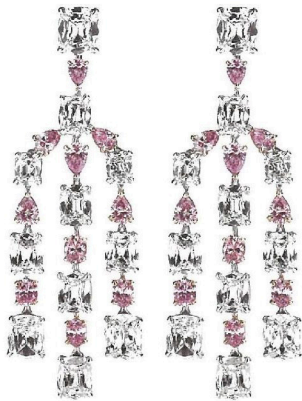
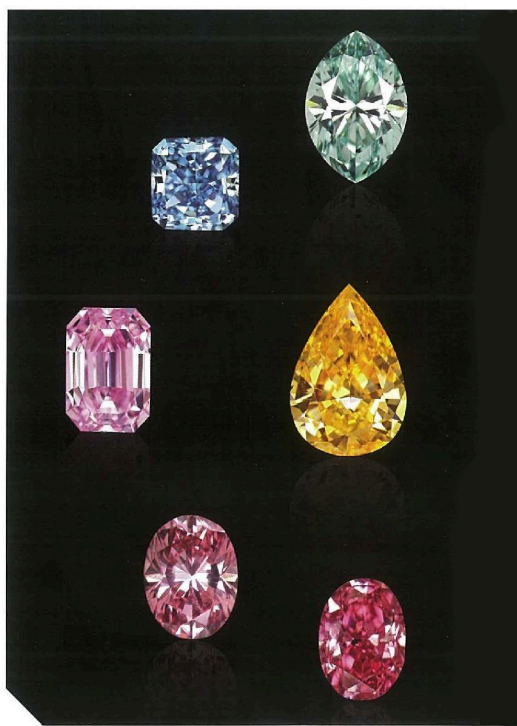
為什麼 GIA 評鑑對一個人的聲譽如此重要呢？因為 GIA 是世界上最可靠、最真實、最值得信賴的寶石研究院。人們都知道這一點，尤其是在遠東地區。還記得我前面提到過聲譽嗎？GIA 鑑定證書是至關緊要的。

在業務上您有何聰明的建議？交易是一種智力遊戲。你所擁有的知識越多，你就越有自信。

GIA 誠摯地感謝那些 80 多年來使用我們的資源進一步推廣世界寶石專業知識的人們。請瀏覽 www.giataiwan.com.tw 或致電 86 21 52585883 投資您的成功。



不同色澤的彩鑽需求持續上升，
供不應求令彩鑽價格保持堅挺
Dehres提供的彩鑽



Hartmanns的粉紅鑽配白鑽耳環

鑽的成交價一直節節上升，需求仍不斷增多，隨著有實力的富裕群不斷膨脹，彩鑽的需求和價格只會繼續上升，令此種具投資價值的寶石更受買家垂青。這些環境進一步鞏固我們作為精品彩鑽供應商的定位，每次遇到瑰麗珍貴的彩鑽都會令我愛不釋手，因為知道一旦售出該顆鑽石，再也難找到相同的另一顆，亦是這個原因，彩鑽從來都不受外圍環境或經濟因素所影響，即使在經濟逆轉的過去12個月，我們在全球各市場的生意都在增長，尋找優質彩鑽的實力買家每天都在增加，我們的市場前景一逼光明。」

網上銷售續見成績

總部設於以色列的Leibish & Co經營彩鑽裸石及成品首飾多年，該公司40%業務來自美國市場，其餘60%透過該公司網上平台銷售，客戶包括終端消費者及行內的專業買家。

公司主席Leibish Polnauer在與Anthony DeMarco進行的專訪中透露，電子商貿及品牌化發展已成為鑽石行業的大趨勢，該公司於2012年的業績較前一年上升了25%，來自電子商貿的業務也上升了25%，Polnauer先生相信，升幅可望維持至2013年。

產品方面，Polnauer先生表示黃鑽及「巧克力」色鑽的

需求和銷路都理想，尤其是售價介乎5,000美元至15,000美元的實型需求最盛。其他受歡迎的彩鑽包括黃鑽，當中1至3克拉的銷情最旺，需求每年上漲近10%，4至5克拉表現平穩，而10克拉以上卻較緩慢，不過售價逾10萬美元的投資級彩鑽需求就上升10%至15%。粉紅鑽持續受捧，需求保持在10%至15%的年增長率，1至2克拉石最暢銷。

另一家主力於網上銷售天然彩鑽首飾的加拿大公司Client Relations for Ecksand表示，粉紅及綠色等較稀有的彩鑽在美國市場一直暢銷，該公司在加拿大蒙特婁設有銷售點，客戶主要為20至30歲、追求時尚款式珠寶、潔淨及價格較相宜的寶石。

該公司負責人Anne Chabert表示，越來越多人選擇用彩鑽製作訂婚戒指，在這些消費者中，大部份更重視所用彩鑽的色澤過於鑽石的大小。她解釋，追求彩鑽的顧客欣賞的是彩鑽獨特和稀有的美，隨著越來越多人認識彩鑽，Chabert女士相信2013至2014年彩鑽的需求將會繼續上升。

互聯網已成為以色列彩鑽供應商Benma Diamonds進一步發展業務的重要平台。該公司透過自設的網站及鑽石身份證(diamond ID Cards) 進一步深化彩鑽的市場滲透度。