

【國際】購巨鑽保值或自用 東南亞市場需求殷

2018年8月1日

資料來源：HKTDC

鑽石與黃金般一向被視為投資工具，隨着東南亞及內地的消費市場發展，愈來愈多富豪喜愛購買大型鑽石投資保值或自用，加上具消費力的年輕一代冒起，令高價珠寶市場對巨鑽需求甚殷。

M.I.D. (HK) Limited全球最大的拋光鑽石及裸鑽製造及分銷商之一，亦看準時勢，以大型鑽石吸客，並於今年3月在香港貿易發展局主辦的香港國際鑽石、寶石及珍珠展上，展出各式各樣鑽石供買家採購，更售出一顆20卡巨鑽，成為會場焦點。

優質鑽石價值不菲

「大部份同業皆主銷小型鑽石，市場競爭大。我們就看準趨勢，於5年前起調整貨種，改為主銷5卡以上的大型鑽石。」M.I.D. (HK) Limited市場董事戴精勇 (Gaston D' Aquino) 表示，由於鑽石供應有限，尤其大型鑽石更為罕有，故5卡以上大型鑽石最能站穩陣腳，亦見市場需求：「我們以10卡鑽石銷情最佳，每顆貨價約100萬美元（約785萬港元）。」

該公司的鑽石出口遍全球，戴精勇指出，由於鑽石價格較少呈現大幅波動，加上優質鑽石價值不菲，故被視為保值工具；每當國家政策及貨幣前景不穩時，大家都偏愛購買大型鑽石保值，當中富豪最為明顯。

美國GIA鑽石證書保品質

除了保值外，他又指，近年需求正在轉變，有別於以往顧客喜愛購買小型鑽石送禮，現在顧客以自用為主，令大型鑽石需求不斷增加。加上，東南亞及內地市場近年迅速冒起，市場潛力龐大：「不少來自越南、柬埔寨、老撾的年輕人，都曾到海外留學，他們的想法很摩登。」這批年輕新客亦成為鑽石市場的新動力。

此外，買家對鑽石品質愈見講究，尤其大型珠寶行，就特別看重鑽石的級別及產地來源，並追求最優質的鑽石。因此，該公司亦為每顆鑽石作鑑定，所有鑽石皆配備美國GIA鑽石證書，以加強買家及消費者的購買信心：「內地顧客較相信GIA，我們亦會取得內地鑑定書，增加所售鑽石的認受性。」為迎合歐洲及印度買家，該公司部份鑽石更同時配備比利時的IGI鑽石證書。



M.I.D. (HK) Limited市場董事戴精勇表示，鑽石供應有限，尤其大型鑽石更為罕有，故5卡以上大型鑽石最能站穩陣腳，亦見市場需求。



M.I.D.會為每顆鑽石作鑑定，所有鑽石皆配備美國GIA鑽石證書，以加強買家及消費者的購買信心。

免稅突顯港優勢

M.I.D.總部設於以色列，在港紮根超過13年，戴精勇表示，對鑽石的進出口及銷售實施免稅是本港最大的優勢，由於不少國家對鑽石徵收逾5%稅收，故市場鑽石定價相對較香港為高，令香港成為鑽石貿易的首選平台：「以購買大型鑽石來說，來港買貨更為划算，故不少買家都愛來港採購。」

香港擁有大量來自全球各地的客源，也是當年M.I.D.在港設點的原因，而參加珠寶展覽是該公司開拓客戶的主要渠道。戴精勇透露，公司每年都會參加本港舉行的珠寶展覽，包括香港貿發局於3月舉辦的香港國際鑽石、寶石及珍珠展，並指既可接觸舊客，又可吸納新客。

有見市場競爭激烈，該公司亦加強鑽石種類的選擇，由平價的小型鑽石到數十卡大型鑽石均有供應，旨在打造「鑽石百貨」，以迎合各國買家需求。「今年多了東南亞及內地新客，整體反應不錯，攤位擠滿了買家，有買家更購買了一顆20卡、價格達200萬美元的鑽石（約1,570萬港元）。」他認為，公司的突圍之道，在於敏銳的市場觸覺，並與市場同步。



M.I.D.於今年3月參加由香港貿易發展局主辦的香港國際鑽石、寶石及珍珠展，售出了一顆20卡、價格達200萬美元的鑽石，成為會場焦點。