

回收跌成“白菜价”，钻石为啥失去“光芒”

业内人士认为，Z世代年轻人不再盲目为情感溢价买单，更看重性价比

文/片 记者 管悦 济南报道

万元钻戒回收价 仅有千元左右

2月25日上午，山东国际珠宝交易中心内人潮涌动，不少消费者正在挑选心仪的珠宝首饰。然而，在一家主营钻石回收的店铺里，店主王云（化名）却在“劝退”意向出手钻石的顾客。

“价格太低了，不如自己留着当个纪念。”王云坦言，受国际钻石市场价格持续下行以及消费端需求减弱的影响，目前店内钻石售价较往年已下降约四成，销量同比下降超五成，回收价更是“一路走低”。

王云介绍，钻石回收价格根据钻石克拉重量、颜色、净度、切工等标准而定，以一枚三年前购入的30分钻戒为例，品牌专柜售价普遍在万元以上，而如今根据成色、钻托材质等差异，回收价在1000-3000元/枚。“其实值钱的部分是戒托，通常是18K金或铂金材质，如果整枚戒指回收价在2000多元，有的钻石连1000元都不到。”

和王云一样，钻石批发商余先生也感觉到了市场的“寒意”。“钻石不像黄金具备硬通货的属性，本就不保值，回收价基本就是售价的两到三折。”余先生介绍，自2025年初以来，钻石价格持续下跌，以五年前购买的一枚50分、H色、VVS2净度的天然钻石戒指为例，当年整枚售价约3万元，如今裸钻回收价已跌至2000元，整枚回收不超5000元。

“购买钻石的人比原来少了



近日，在社交平台上，有网友称，十年前花1.8万元买的钻戒，如今回收价仅180元，贬值幅度高达99%，引发网友热议。不少从事钻石回收业务的经销商表示，与金银铂涨势一片不同的是，曾经稳坐“高价奢侈品”宝座的钻石，身价逐渐大跳水。济南市场情况如何？“钻石恒久远”怎么“失灵”了？

超六成，不少同行都开始撤掉或减少钻石品类。”余先生坦言，以1克拉以下钻石为例，其价格同比2024年下降近40%，“走不动量，价格还会继续下滑。”

很多品牌店 拒绝回收钻石

在社交平台上，关于钻石回收价跌成“白菜价”的讨论热度持续攀升。有网友发帖称，自己花25000元购买的钻戒，到手不到一年时间，咨询回收时竟只值4000元；有网友表示，2021年斥资5万元购入的一克拉钻戒，如今回收报价已不足万元，三年时间蒸发超八成；还有网友表示，曾以17999元购入的40分碎钻钻戒，如今回收价仅2800元，钻石部分仅价值900元。

关于有网友称十年前花1.8万元买的钻戒，如今回收价仅180元一事，济南点当黄金钻石负责人



珠宝市场内部分商家经营回收业务。

张女士表示，该价格不存在参考意义，按照济南正常行情来看，回收价在2000元/枚以上。

在张女士看来，由于钻石回收行业缺乏统一的定价标准，受品牌溢价过高、碎钻镶嵌或证书不全等因素，钻戒回收价可能会有比正常行情低的情况存在，“高克重、高精度、附带GIA证书等品质过硬的大克拉钻石价格相对坚挺，尚能维持一定回收价值。”

随后，记者又走访了济南市多家钻石品牌专柜咨询回收情况。CRD克徕帝、周大福等多数品牌专柜店员均表示，目前不提供钻戒回收服务。

“一般品牌店的钻戒一旦售出，就不予回收。”GD钻世界（泉城路店）工作人员表示，店内仅支持以旧换新，且该服务仅限于在本店购买的钻戒。换购时，可按该枚钻戒当时的实际售价进行抵扣，但要求换购新品的价格

高于原钻戒售价的50%。

此外，也有部分品牌虽不提供回收和换购服务，但可为顾客有偿改款。“毕竟每一枚钻石都是独一无二的，更偏向情感纪念，而非投资品。”一位品牌店员坦言，对于小克拉、日常佩戴级别的钻戒而言，其二手流通价值本就有限，如果不急着用钱，不建议出手，可以留着当作纪念或改款。

年轻人重新定义 钻石消费市场

与天然钻石市场“量价齐跌”不同，培育钻石正凭借成本优势，迅速站上消费市场的C位。“培育钻石性价比极高，肉眼几乎看不出与天然钻石的区别，成为不少消费者日常佩戴首选。”济南一家培育钻石专卖店负责人张女士介绍，以一克拉、带证书的高品质培育钻石为例，单枚裸钻仅2120元，整体售价5000-

7000元；同品质天然钻石，仅单枚裸石就在3万元以上，“30分培育钻石裸石卖二三百元，天然钻石则需4000-5000元。”

在此趋势下，培育钻石的价格优势迅速转化为市场份额。相关行业数据显示，2025年，在全球钻石珠宝市场中，培育钻石销量占比已突破40%，较2019年增长超过8倍。另据《2025培育钻石产业发展报告》预测，2026年至2030年，中国培育钻石市场年均增速将达49%，五年间规模有望增长约5倍，到2030年市场规模或超过1025亿元。

“钻石恒久远”为何“失灵”了？在济南从事钻石回收业务多年的王先生看来，目前，钻石消费市场正在经历一场结构性变革，其关键在于消费观念和群体的转变。

“以Z世代为代表的年轻人，对‘钻石象征爱情’的传统营销已不买账，不再盲目为情感溢价买单，更看重性价比。”王先生表示，不少消费者开始转向价格更亲民的培育钻石。与此同时，随着金价持续走高，黄金作为保值资产的吸引力进一步凸显，也分流了不少消费者。

谈及钻石市场的未来走向，王先生表示，钻石市场将明显分化：小克拉、中低品质的天然钻石，受培育钻石的持续挤压，价格还有较大下行空间，最终会与培育钻石形成一个相对稳定的价差区间，满足不同消费层级的需求。高品质、大克拉天然钻石本质仍是奢侈品，稀缺性决定其不可替代的价值，收藏属性将撑起特定消费圈层的需求，价格相对稳定。

跨越山海的温暖“约定”

530名甘肃定西务工人员乘专列抵达青岛

记者 曹婧雯 青岛报道

2月25日21时29分，G2096次高铁专列驶入站台，530名来自甘肃定西的务工人员顺利抵达青岛。这是2026年山东省首趟东西部劳务协作返岗务工专列，也是青岛连续第六年以“专列之约”迎接定西乡亲。

据介绍，为了让务工人员暖心抵达、安心返岗，青岛市人力资源和社会保障局牵头联动铁路、地铁等多部门，提前谋划、协同发力，织密“出发一抵达一上岗”全流程服务保障网。站台上，各区市引导牌清晰醒目，人社部门工作人员手持“青岛欢迎您”的条幅等候。青岛北站开辟返岗人员绿色通道，地铁同步做好接驳保障，实现下车、上接驳、零停留无缝衔接，高效打通返岗“最后一公里”。

“一下车就看到欢迎牌，工作人员主动帮拿行李，指引路线，心里特别踏实。”首次来青务工的定西青年宋维国说道。

此趟专列是2026年山东省

首趟东西部劳务协作返岗务工专列，也是青岛连续第六年以“专列之约”迎接定西乡亲，今年返岗专列的服务再度升级。一是岗位供给精准扩容。春节前，人社部门深入企业一线摸排用工需求，归集高端制造、新兴产业等领域优质岗位8000余个，部分技术岗位月薪可达万元以上，为务工人员提供更多高质量选择。二是前置服务细致暖心。依托“青定人力”劳务协作机制，两地人社部门打破地域阻隔、提前联动，线上开展岗位推介、远程面试，帮助务工人员在返岗前就完成岗位匹配，减少盲目流动；线下提前谋划做好务工人员返岗“点对点、一站式”保障，提供岗前技能培训、入职指导等闭环服务，助力务工人员快速适配岗位、融入青岛。三是稳岗成效持续凸显。青岛持续加大对定西来青务工人员扶持力度，开展针对性培训，助力务工人员从“普工”向“技工”转型，不断提升就业竞争力；同时强化人文关怀与权



益保障，用心解决住宿、子女入学等实际困难，让务工人员真切感受到城市温度。今年返岗人员中，老员工占比超六成，不

少已成长为企业技术骨干，部分务工人员在青岛安家落户，真正实现“一人就业，全家增收、扎根城市”的美好愿景。

2月25日，来自甘肃的务工人员抵达青岛北站后出站。

新华社发

精品资讯

订版电话：0531-85196199

公告挂失声明

◆赵燕医师资格证(2022371423 71481198212030326)执业证(242371481000063)丢失，特此公告!

◆山东宏畅工程咨询有限公司(统一社会信用代码 91370832MA3M0TUE7E)定于2026年3月18日10时在梁山县梁山街道办陈楼村委会召开公司股东会商讨注销事宜，请股东准时参加，逾期不到会，视为弃权。

家政服务 ◆家政13793180410