

LegnanoNews

Le news di Legnano e dell'Alto Milanese

LE NUOVE FRONTIERE DEL LUSSO NEL GIOIELLO: LE PIETRE RARE

Redazione · Monday, November 9th, 2009

Gemme rare, preziose e ricercate: la nuova tendenza del lusso nel settore del gioiello è scovare pezzi esclusivi e unici da regalarsi o donare per un'occasione speciale. Le pietre rare sono la nuova frontiera del lusso, come confermano le tendenze per il Natale 2009.



«Il gioiello di lusso non è un regalo che si improvvisa: i preferiti sono i diamanti, ma c'è grande richiesta di pietre introvabili» Parola della gioielleria Dino Ceccuzzi, azienda leader nel settore della distribuzione del gioiello dal 1949.

Il diamante è un classico senza tempo: a piacere sempre più sono i diamanti Fancy Color, ossia quelli colorati. Si originano in natura nel momento in cui nel reticolo cristallino intervengono ossidi e metalli; le colorazioni vanno dal rosa, al verde, al giallo, al brown, al nero o addirittura al blu e al rosso che sono molto rari.

Ci sono precise caratteristiche che fanno di una pietra una gemma e che rendono un gioiello più prezioso degli altri. «Fin dai tempi più remoti i monili sono in grado di affascinare e sedurre – afferma Bruno Ceccuzzi, gemmologo, tra i fondatori dell'Istituto gemmologico italiano -. Per essere considerata preziosa, una gemma deve possedere caratteristiche fisiche e ottiche ben precise, ad esempio deve avere un bel colore e non deve deteriorarsi o graffiarsi facilmente. Altra caratteristica determinante è il taglio, un procedimento che ne fa emergere tutta la bellezza donando l'aspetto finale. La rarità ne aumenta il valore: esistono gemme dai colori e tonalità diversi rispetto a quelli normalmente classificati, che per questo possono diventare molto preziosi».

«Le pietre preziose sono intramontabili. Da sempre in cima alle preferenze delle donne, sono il regalo che gli uomini fanno per stupire e lasciare a bocca aperta mogli e fidanzate – spiega la famiglia Ceccuzzi, che da tre generazioni gestisce l'azienda -. fino a qualche anno fa, la clientela era meno preparata: comprava l'oggetto che piaceva alla prima occhiata, oppure quello più appariscente. Oggi il mercato è più maturo e attento, l'acquisto si fa sempre meno all'ultimo momento ed è sempre più 'ragionato'. Si cercano gioielli unici, con caratteristiche precise, tali da renderli esclusivi così come la persona a cui è destinato».

In questo nuovo scenario anche il ruolo del gioielliere si è evoluto ed è richiesta una preparazione sempre più specifica: «Quando si fanno acquisti così 'impegnativi', dal punto di vista economico ed emotivo, è necessario che si instauri un rapporto di fiducia tra cliente e gioielliere, ma oggi questo non è più sufficiente. Ci vogliono competenza e preparazione, per poter soddisfare le legittime curiosità e richieste di informazione di chi acquista. La competenza nel campo della gemmologia non si può improvvisare, ma è necessario uno studio serio e attento così come un

aggiornamento continuo e costante sulle novità del settore» aggiungono i Ceccuzzi.



This entry was posted on Monday, November 9th, 2009 at 3:17 pm and is filed under [Cronaca](#), [Legnano](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.