

Los expertos de Gemodiam revelan cómo se determina el precio de un diamante

Aunque parezcan exactamente idénticos, dos diamantes pueden tener un precio radicalmente distinto. Gemodiam, consultoría en Madrid especializada en la certificación, tasación y venta de diamantes, explica a qué se deben estas diferencias en la variación del precio de las piedras preciosas más codiciadas del mundo

"Los responsables, a priori, son cuatro factores: quilates, cortes, claridad y color. Las diferencias entre un diamante y otro en ocasiones son tan sutiles que sólo un joyero especializado puede notarlas, pero tienen un gran impacto en su tasación. Un diamante de dos quilates es mucho más raro que un diamante de un quilate, y su precio varía en consecuencia aunque la distinción a simple vista sea imperceptible", mantienen los expertos de Gemodiam.

No obstante, cada uno de estos cuatro factores califica un diamante acorde a una determinada categoría. Y algunas categorías, como el corte, son extremadamente amplias, lo que significa que en muchas ocasiones incluso dos diamantes cuyas calificaciones sean muy similares pueden ser dramáticamente distintos.

"Para simplificar esto, imagina dos restaurantes de cuatro estrellas. El primero está casi a punto de conseguir las cinco estrellas, mientras que el segundo, aun siendo de cuatro estrellas, está mucho más cerca de las tres que de las cinco. Ambos tienen cuatro estrellas, pero lo más probable es que comer en el primero sea más caro que comer en el segundo, por esta razón", explican.

Ahora bien, más allá de lo que un diamante sea capaz de ofrecer sobre el papel, se trata de un artículo de lujo cuyo principal atractivo es estético. Inevitablemente, incluso aunque dos diamantes tengan una calificación muy parecida, es posible que en persona uno se vea mucho más bonito que el otro.

Entran en juego, en este sentido, el accesorio al que acompañan. El mismo diamante puede ofrecer un resultado totalmente distinto engarzado en un anillo del que ofrece engarzado en un colgante.

"Al final el que decide es el cliente, y el perfil habitual de comprador de diamantes no acostumbra a fijarse en sus calificaciones, sino en lo bonito que es a la vista o en lo bien que le queda colgado del cuello o colocado en un dedo. Así que aunque los factores anteriormente comentados inciden en el precio de un diamante, de cara al consumidor final, que dispone de un presupuesto concreto, suele tener más éxito el que le resulta más bonito (aunque otro dentro de su presupuesto tenga mejores calificaciones)", concluyen los expertos de Gemodiam.

Cuando alguien se plantea adquirir un diamante, es importante comprender por qué un diamante tiene asociado un precio concreto y por qué otro que parece similar tiene un precio superior o inferior. Pero en última instancia, según los profesionales, "lo que suele convencer a un cliente es mucho más

superficial, más estético".

Datos de contacto:

Gemodiam

<https://gemodiam.com>

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Moda](#) [Sociedad](#) [Consumo](#) [Otros](#) [Servicios](#) [Consultoría](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>