



Ювелирная Россия

Новостной еженедельник

929 от 30 июня 2026

- www.junwex.com



АКТУАЛЬНОЕ

В РОССИИ СОКРАТИЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНОВ

Количество ювелирных магазинов за год сократилось в крупнейших городах России в среднем на 6% - до 5,9 тысячи точек, однако это не говорит о массовом падении интереса россиян к драгоценным изделиям, а указывает на изменение структуры спроса и обновление каналов продаж, считают опрошенные РИА Недвижимость эксперты рынка торговой недвижимости.

« По данным "2ГИС", за последние 12 месяцев количество ювелирных магазинов в городах-миллионниках сократилось на 6% - до 5,9 тысячи точек. Наиболее заметное снижение в Волгограде (-12%), Краснодаре и Омске (по -10,5%). Основная доля магазинов сосредоточена в Москве - около 2 тысяч точек и в Санкт-Петербурге - около 900", - сообщил представитель геосервиса.

Партнер направления торговой недвижимости BlackStone Keeping Company Ольга Яруллина причину закрытия ювелирных магазинов видит в экономике торговой точки: аренда, склад, зарплаты, маркетинг и стоимость привлечения клиента дорожают быстрее, чем растет количество покупок, что для ювелирной розницы критично, так как товарный запас, завязанный на золоте и драгоценных камнях, дорогой.

ГЛАВНЫМ КОНКУРЕНТОМ ДЛЯ СЛАБОГО ЮВЕЛИРНОГО ОФЛАЙНА СТАЛИ МАРКЕТПЛЕЙСЫ, ЗАБРАВШИЕ МАССОВЫЙ ЭЛАСТИЧНЫЙ ПО ЦЕНЕ СПРОС.

Маркетплейсы уже формируют около 15% всего оборота продаж украшений в стране, и их доля в ближайшие пять-десять лет увеличится как минимум вдвое, прогнозирует управляющий директор Российского совета торговых центров Олег Войцеховский.



« Для офлайн-магазинов основной вызов - не снижение интереса к категории, а изменение потребительского поведения. Покупатели зачастую сравнивают предложения онлайн, а в торговые центры приходят за сервисом, консультацией и возможностью увидеть изделие перед покупкой.

В этих обстоятельствах успешнее чувствуют себя сети с сильным брендом и развитой омниканальной моделью. Мы ожидаем, что в ближайший год рынок продолжит перераспределяться между форматами, тогда как рост продаж в денежном выражении будет во многом поддерживаться увеличением стоимости драгоценных металлов и среднего чека", - сказал он.

ПО ДАННЫМ FOCUS TECHNOLOGIES, ПО ИТОГАМ ЯНВАРЯ-МАЯ 2026 ГОДА ПОСЕЩАЕМОСТЬ ЮВЕЛИРНЫХ ОПЕРАТОРОВ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ КРУПНЫХ ФОРМАТОВ В РОССИИ ОКАЗАЛАСЬ НА 3% НИЖЕ УРОВНЯ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА.



ДАЖЕ В МОСКОВСКИХ
ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ
ЮВЕЛИРНЫЙ СЕГМЕНТ
ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ НЕСКОЛЬКО
НЕУВЕРЕННО:

открытия сокращаются, а закрытия стабильно превышают их как по количеству, так и по занимаемой площади, отметил руководитель отдела исследований рынка CORE. ХР Василий Григорьев.

На фоне снижения посещаемости ювелирных магазинов продажи в денежном выражении выросли на 10%, а средний чек увеличился на 12%, уточнил руководитель направления исследований и консалтинга Focus Technologies Михаил Васильев. Он отметил, что фактически ювелирная категория постепенно проходит тот же путь, который ранее уже наблюдался в фешен-ритейле и ряде других

непродовольственных сегментов, когда снижается роль случайных визитов и импульсных покупок, а решение о приобретении все чаще принимается заранее.

"При базовом сценарии в России продолжится концентрация рынка. Слабые ювелирные магазины будут закрываться, сильные сети усилят омниканальность, маркетплейсы заберут массовый спрос, а офлайн останется каналом доверия и сложной продажи. При худшем развитии событий рост золота и падение трафика ТЦ ускорят закрытия локальных игроков. В случае стабилизации цен на золото поддержку получит средний сегмент. Так или иначе, к старой модели рынок уже не вернется", - добавила Яруллина.

ЧТО ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ В ПЕТЕРБУРГЕ

Количество ювелирных магазинов в Петербурге сократилось на 6% — почти до 900 точек.

Директор федеральной компании "Этажи" в Санкт-Петербурге Юрий Изосимов отмечает, что это хотя и ощутимое значение, но вполне умеренная оптимизация сетей после бурного роста. Скорее это запоздалая реакция сегмента на общую рыночную ситуацию. В то время как весь стрит-ритейл уже оптимизировался в прошлом году, ювелирные сети продолжали наращивать присутствие в Петербурге.

ЗНАЧИМАЯ ЧАСТЬ ЗАКРЫТИЙ ПРИХОДИТСЯ НА ТЦ И ВТОРИЧНЫЕ ЛОКАЦИИ, А НЕ НА ТОПОВЫЕ УЛИЦЫ.

С рынка по большей части уходят иностранные бренды и их российские операторы. Причины заключаются в ограничении поставок и санкционных факторах.

ВТОРАЯ КАТЕГОРИЯ СЕТЕЙ, ПОПАВШИХ ПОД ОПТИМИЗАЦИЮ, — ТЕ, ЧТО ОРИЕНТИРОВАЛИСЬ НА СРЕДНИЙ И ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТЫ.

Их подкосили рост цен на золото и драгоценные камни, а также изменение потребительского поведения, в том числе переток части спроса в онлайн.

Но сильные федеральные сети укрепляют позиции. По словам директора департамента торговой недвижимости Nikoliers Юлии Кузнецовой, с III квартала 2025 года на главных торговых улицах города было закрыто всего три ювелирных магазина, тогда как открылось семь. В ключевых ТЦ города было зафиксировано семь закрытий ювелирных магазинов при семи открытиях. Несколько закрытий пришлось на сеть PanClub — её последний магазин остался в ТРЦ "Галерея".



Директор департамента торговой недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Анна Лапченко указывает на релокацию бизнеса из неэффективных точек в целевые торговые коридоры. Показательный пример — Большой проспект Петроградской стороны, где весной открылся шоурум Platinum Lab. Эта улица укрепляет позиции главной fashion-локации, а ювелирный сегмент занимает на ней 3%.

Но с учётом текущих трендов структурная чистка рынка, скорее всего, будет продолжаться.

"Ужесточение контроля за оборотом повышает входной порог. Часть мелких точек, работающих "по-старому", будет уходить — либо в тень, либо с рынка вообще. Формально зарегистрированных магазинов станет меньше, а доля крупных сетей — больше", — прогнозирует Юрий Изосимов.

КЛУБ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ И ВЫЗОВЫ

Ситуация на рынке ювелирных изделий демонстрирует заметные региональные различия, обусловленные комплексом факторов.

В южных регионах наблюдается непростая обстановка для ювелирных магазинов. Отмена курортного сезона, вызванная логистическими проблемами с авиасообщением (отмена и перенос рейсов), а также перебои с топливом, существенно сказались на потоке туристов и, как следствие, на продажах. Дополнительным фактором беспокойства является угроза атак беспилотников, что также влияет на деловую активность.

В Крыму, в связи с перебоями в электроснабжении и дефицитом бензина, введен режим чрезвычайного положения, что, естественно, накладывает отпечаток на все сферы бизнеса,

включая ювелирную торговлю. Кроме того, отмечается снижение покупательской способности населения по сравнению с предыдущими периодами.

Интересно, что чем дальше от зоны проведения специальной военной операции, тем более стабильно чувствуют себя ювелирные магазины. Так, **на Урале** пользуются спросом изделия из серебра и украшения без драгоценных камней.

Сибирские города, такие как Новосибирск, Томск, Кемерово и Красноярск, работают в штатном режиме, успешно выполняя поставленные планы.

Дальневосточные регионы, в частности Иркутск, Хабаровск и Владивосток, демонстрируют активную работу, чему способствует приток китайских покупателей.



ИЗВЕСТИЯ: **ЛОМБАРДЫ НАЧНУТ** МАССОВО ЗАКРЫВАТЬСЯ

Почти половина участников рынка завершили 2025-й с отрицательной или околонулевой прибылью.

Рынок ломбардов в 2026 году ждет перестройка, около четверти организаций могут закрыться, считают опрошенные эксперты. Процесс будет происходить двумя путями: прямая ликвидация бизнеса из-за невозможности работать в новых условиях или поглощение более крупными игроками. Последние будут расширять свою сеть за счет дешевой покупки активов обанкротившихся конкурентов, пояснила международный финансовый советник, доцент РЭУ им. Плеханова Мария Ермилова.

ПО КОНСЕРВАТИВНЫМ ОЦЕНКАМ ОТРАСЛЕВЫХ ЭКСПЕРТОВ, В 2026 ГОДУ МОЖЕТ ЗАКРЫТЬСЯ ОТ 15 ДО 25% ЛОМБАРДОВ.

Основной удар, по ее словам, придется на малые одиночные точки и несетевые компании, не имеющие доступа к дешевому фондированию и современным IT-системам.

Ограничение переплаты по займам, вступившее в силу с 1 апреля 2026-го (100% вместо 130%), может поставить на грань выживания до 70% мелких ломбардов, добавил доцент экономического факультета РУДН Андрей Гиринский.

Участники рынка дают более консервативные оценки.

ПО ПРОГНОЗУ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ АССОЦИАЦИИ ЛОМБАРДОВ ЛЮДМИЛЫ ГРИБОК, УЙТИ МОГУТ ДО 5% ОРГАНИЗАЦИЙ.

Схожего мнения придерживается ведущий аналитик Freedom Global Наталья Мильчакова. Однако она подчеркнула, что часть игроков просто перейдет в теневой сегмент.

Серый сектор — это ломбарды, которые продолжают работать, но уже без регистрации и соблюдения требований ЦБ. По словам представителя Ассоциации ломбардов Петра Слизкого, зачастую закрытие условное: организация начинает работать под вывеской нелегального комиссионного магазина, хотя по факту осуществляет ломбардную деятельность.

Уход части операций в серую зону влечет за собой серьезные риски, предупредила Мария Ермилова. Взятый заем у нелегалов теряет возможность обратиться в суд или к финансовому уполномоченному

для защиты своих прав, а условия договора могут быть кабальными и изменяться в одностороннем порядке. При этом резко возрастает риск безвозвратной утраты заложенной вещи при малейшей просрочке.

ПОЧТИ 50% ЛОМБАРДОВ ЗАВЕРШИЛИ 2025-Й С ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ИЛИ ОКОЛОНУЛЕВОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ, СЛЕДУЕТ ИЗ ДАННЫХ ЦБ. ПРИ ЭТОМ СПРОС НА ИХ УСЛУГИ РАСТЕТ.

За прошлый год выдачи средств увеличились на треть, составив 412 млрд рублей. Совокупная прибыль сектора составила 12,8 млрд, но зарабатывали преимущественно крупные сети: рентабельность их портфеля превысила 15%, тогда как у более мелких игроков она была не больше 5%.

Ситуацию осложняет растущая нагрузка на малый бизнес, связанная с увеличением объема отчетности.



Микропредприятия вынуждены нанимать высокооплачиваемых специалистов, чтобы формировать эти документы, считает президент союза «Лига ломбардов» Михаил Унксов. При этом доходы игроков снижаются из-за уменьшения предельной процентной ставки. В совокупности с растущими расходами это делает бизнес нерентабельным. Именно это может стать главной причиной массового закрытия ломбардов.

Кроме того, крупные сети имеют доступ к более дешевым кредитам, а их издержки ниже из-за внедрения автоматизированных систем оценки рисков, централизованных закупок и единых маркетинговых стратегий, добавила Мария Ермилова.

Малые игроки в то же время вынуждены занимать деньги

под высокий процент, а все их расходы ложатся на один офис, что ухудшает условия для клиентов. В итоге большие сети только растут, а «моноломбарды», которые не выдерживают конкуренции, уходят с рынка, пояснила эксперт.

Дополнительные расходы возникают и в случае продажи не востребовавшего залога (то есть когда максимальный срок хранения предмета истек, а человек его еще не выкупил обратно). Если новый клиент приобретает, например, выставленное в ломбарде ювелирное украшение по кредитной карте, то банк забирает с такой операции 10% суммы и более, уточнила Людмила Грибок. Она добавила, что комиссии по таким транзакциям очень большие. И они тоже давят на бизнес небольших игроков.

Спасут ли ломбарды клиенты из МФО

Проблемы в 2026 году появились и у микрофинансовых организаций. ЦБ продолжает ужесточать условия выдачи ссуд закредитованным заемщикам, кроме того, с этого года при онлайн-выдаче займов МФК обязали проверять клиентов по биометрии.

МФО в России работают в двух формах — микрофинансовые компании (МФК) и микрокредитные компании (МКК). Главное различие — в размерах займов и возможностях привлечения денег. МКК могут выдавать одному клиенту до 500 тыс. рублей, а МФК — до 1 млн. Кроме того, МФК имеют право выпускать облигации и привлекать инвестиции, тогда как МКК такой возможности лишены. При этом условия займов, процентные ставки и требования к защите прав заемщиков для обеих категорий одинаковы — их устанавливает ЦБ.

На этом фоне выдачи займов МФО в I квартале 2026 года сократились на 7% — до 482 млрд рублей, а 12 МФК сменили статус на МКК, чтобы отсрочить обязательства по биометрии, следует из данных ЦБ. В итоге часть клиентов начинала

искать альтернативы, и ломбарды стали одним из вариантов.

В Банке России «Известиям» сообщили, что регулятор пока не видит активного перетока. За 2025-й клиентская база ломбардов выросла незначительно (+3%) и на конец года составила около 2 млн человек, сообщили в ЦБ. При этом клиенты МФО в основном берут необеспеченные займы, тогда как для получения ссуды в ломбарде требуется ликвидный залог.

В пресс-службе (СРО) «МиР» также не ожидают массового перехода клиентов. Если человек привык оформлять заем из дома, он скорее будет искать онлайн-альтернативу.

Схема работы ломбардов, требующих залог, в корне противоречит привычкам потребителей онлайн-микрозаймов, согласилась доцент кафедры мировых финансовых рынков и финтеха РЭУ им. Плеханова Татьяна Белянчикова. Поэтому переток в этот сектор в 2026 году, скорее всего, составит лишь несколько процентов, отметила эксперт.

В ЛОМБАРДЫ МОГУТ ПЕРЕЙТИ ПРИМЕРНО 7–10% АКТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ МФО, СЧИТАЕТ ЭКОНОМИСТ, ЭКСПЕРТ ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ ОЛЬГА ГОГАЛАДЗЕ.

Однако мелкие игроки не справятся с резким наплывом новых клиентов, у них просто не будет на это свободных денег и персонала. В итоге основными выгодополучателями станут крупные федеральные сети, у которых есть и ресурсы, и четкие правила оценки имущества. А «монологбарды», попытавшись нарастить выдачи, могут столкнуться с массовыми невозвратами и уйти в еще больший минус.

КОЛИЧЕСТВО ДОГОВОРОВ В ЛОМБАРДАХ В 2026 ГОДУ МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 15%, А В 2027-М — НА 30–40%, ПОЛАГАЕТ ФИНАНСОВЫЙ СОВЕТНИК И ОСНОВАТЕЛЬ RODIN.CAPITAL АЛЕКСЕЙ РОДИН.

Тем не менее решившие перейти в ломбарды заемщики будут выбирать точку исходя из близости к дому или узнаваемости бренда.

В итоге небольшие организации просто не смогут получить от этого выгоду, резюмировал он.

Что ждет ломбарды в будущем

В ближайшие два года сектор ждет ускоренная консолидация, прогнозирует Мария Ермилова. При этом структура рынка изменится: он станет более концентрированным, технологичным и регулируемым, но параллельно будет расти и теневой сегмент, предупредила эксперт.

Приток новых клиентов не поможет слабым компаниям, а скорее ускорит их уход, считает Ольга Гогаладзе. Малые игроки не могут обеспечить быстрый оборот денег и удерживать ставки на уровне, привлекательном для клиента. В итоге увеличение числа заемщиков только ярче подсветит их слабые стороны: отсутствие автоматизации, неумение профессионально оценивать залоговое имущество и нехватка свободных денег для выдачи займов.

Борьба с серым рынком, смягчение ограничений по переплатам и смягчение надзорного контроля могли бы помочь отрасли избежать массового закрытия, отметила председатель СРО «Ассоциация развития ломбардов» Мария Поспелова.

Высокая регуляторная нагрузка приводит к тому, что многие средние и небольшие компании не выдерживают и либо уходят в тень, либо поглощаются более крупными игроками, согласились в Национальном объединении ломбардов. Чтобы на рынке сохранилась здоровая конкуренция, а игроки не уходили в серую зону, административное давление необходимо снизить. Только в таком случае эта область останется прозрачной, а у малых организаций появится потенциал для роста, считают в объединении.

Рынок ломбардов вступает в фазу масштабной перестройки, сходятся во мнении эксперты. Новые реалии могут вытеснить с рынка до четверти малых игроков. Однако спрос на быстрые деньги остается высоким, и те, кто сможет приспособиться, получат возможность не только выжить, но и перейти к развитию.



В БЕЛГОРОДСКИХ ЛОМБАРДАХ ВЫДАЧА ЗАЙМОВ ВЫРОСЛА НА 38%

По итогам первого квартала этого года объём выданных займов превысил 1 млрд рублей – это на 38% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Количество заключённых договоров достигло почти 37 тыс., прирост составил 9%.

ЛИДИРУЕТ ПО
ВОСТРЕБОВАННОСТИ ЗАЛОГ
ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ.

На фоне подорожания золота такой способ получить деньги остаётся самым популярным. Вторую позицию занимают смартфоны, электроника, часы и другие ликвидные вещи – число таких займов выросло на 96%, а их общий объём превысил 10 млн рублей.

НА КОНЕЦ МАРТА
УСЛУГАМИ ЛОМБАРДОВ
ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ БОЛЕЕ
12 ТЫС. БЕЛГОРОДЦЕВ, ЧТО НА
11% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОД НАЗАД.

Одна из главных причин популярности – простота: для получения денег нужен только паспорт, средства выдают сразу. При этом схема работы не создаёт долговых цепочек.

С 1 апреля текущего года предельная переплата по потребительским займам в ломбардах снижена со 130% до 100% от суммы займа. Теперь общая сумма всех платежей не может превышать двойной размер полученных средств – это дополнительный барьер против чрезмерной долговой нагрузки.

ЛОМБАРДЫ «585 ЗОЛОТОЙ» НАЗВАЛИ УКРАШЕНИЯ, КОТОРЫЕ РЕЖЕ ВСЕГО ВЫКУПАЮТ

Ломбарды «585 Золотой» провели исследование и выяснили, какие украшения чаще всего приносят в ломбарды. Исследование проводили на основе обезличенных внутренних данных всей сети, представленной в восьми федеральных округах России за 2026 год.

Проанализировав статистику более 1000 точек ломбарды «585 Золотой», удалось выяснить, что самыми активными пользователями сети являются миллениалы (48%), а не представители более старших поколений — поколения X (32%) и бэби-бумеров (12%). Среди зумеров в ломбарды ходит каждый двенадцатый — 8%. В разрезе отдельных городов наибольшая доля миллениалов

среди пользователей ломбардов зафиксирована в Екатеринбурге и Казани — по 50%. А лидером по доле зумеров стал Нижний Новгород: там каждый пятый клиент (20%) использует ломбарды как дополнительный источник дохода.

СРЕДНЯЯ СУММА ЗАЙМА СРЕДИ ВСЕХ ПОКОЛЕНИЙ ПРИМЕРНО ОДИНАКОВА И СОСТАВЛЯЕТ ОТ 21 000 РУБЛЕЙ.

Более ценные вещи чаще всего закладывают жители Северо-Кавказского федерального округа — средняя сумма займа в регионе достигает 59 000 рублей. Это рекордная сумма, и можно предположить, что жители округа владеют украшениями, которые сильнее ценятся на рынке.

Для сравнения, на Урале этот показатель почти втрое ниже и составляет 18 000 рублей. Москва занимает второе место по сумме займов после Северо-Кавказского федерального округа: в среднем москвичи получают 46 000 рублей под залог украшений.

Отдельно был проанализирован список украшений, которые чаще всего не выкупаются из ломбардов. Топ-5 изделий в женском сегменте выглядит так:

Тип украшения	Бумеры	Зумеры	Поколение X	Миллениалы
Кольцо со вставкой	15%	23%	17%	19%
Цепь шейная	10%	10%	10%	9%
Серьги со вставкой	8%	9%	9%	10%
Кольцо обручальное	8%	8%	7%	8%
Моно-серьги	4%	4%	4%	4%

Если смотреть в разбивке по городам,

то кольца со вставкой чаще всего сдают жители Санкт-Петербурга (до 26%), Казани (до 24%), Екатеринбурга (до 22%), Москвы (до 20%) и Нижнего Новгорода (до 18%).

Самый популярный металл в украшениях – золото.

Среди украшений, которые клиенты приносят в

ломбард, золотые изделия составляют долю до 96%.

Чаще всего украшения из этого металла сдают зумеры из Центрального региона России, а также миллениалы из Поволжья и Северо-Кавказа. На украшения из серебра приходится до 19% всех изделий, передаваемых в залог. Наиболее активно такие украшения сдают представители поколения бэби-бумеров с Урала.

КОМПАНИИ

ADAMAS ОТКРЫЛ ФЛАГМАНСКИЙ МАГАЗИН В «АФИМОЛЛ СИТИ»

Ювелирная сеть ADAMAS открыла новый магазин в торговом центре «Афимолл Сити». Торговая точка расположилась на втором этаже ТЦ и заняла площадь 83 кв. м.

Особенность нового магазина — максимально широкий ассортимент украшений с бриллиантами. В продаже представлены как изделия из популярной коллекции «Танцующие бриллианты», так и эксклюзивные украшения с крупными бриллиантами до 1,5 карата.

МАГАЗИН ВЫБРАН В КАЧЕСТВЕ КЛЮЧЕВОЙ ТОЧКИ ДЛЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРЕМИАЛЬНЫХ КОЛЛЕКЦИЙ БРЕНДА.

Именно здесь в первую очередь будут появляться лимитированные серии ADAMAS.





SOKOLOV ПРЕДСТАВИЛ ЛЕТНЮЮ КОЛЛЕКЦИЮ '26

Дизайнеры не ограничились одной трендовой линией и объединили в коллекции разные настроения и стили — от сияющей классики до смелых форм и романтических деталей.

В КОЛЛЕКЦИИ ОТРАЗИЛИСЬ КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЛЕТА 2026: ЭСТЕТИКА РУСАЛОК, ВОЗВРАЩЕНИЕ БОХО, ТРЕНД НА ПРИРОДНЫЕ ФОРМЫ И КОКЕТЛИВЫЙ СТИЛЬ.

Эстетика русалок

раскрывается в украшениях с ракушками и морскими звёздами — главными символами морской темы, выполненными в объёмных акцентных формах.

Тему поддерживают модели с жемчугом: кольцо и браслеты, где сочетаются жемчужины разного размера, становятся современной альтернативой классической нитке, а украшения с гидротермальными

изумрудами и выращенными сапфирами делают акцент на насыщенном цвете вставок.

Возвращение стиля бохо

проявляется в украшениях с символом солнца, которые придают образу свободный характер и лёгкий винтажный шик, а тренд на естественность поддерживают модели с кварцем без оправы, подчеркивающие природную красоту камня.

Тренд на природные формы

раскрывается в моделях с мягкими скульптурными силуэтами: летняя флористика и акцент на пластике металла создают объемные, выразительные линии. Романтичные и женственные образы дополняют изящные украшения в форме розы с цветочными мотивами.

Кокетливый стиль сезона воплощён в украшениях с бриллиантами фантазийной

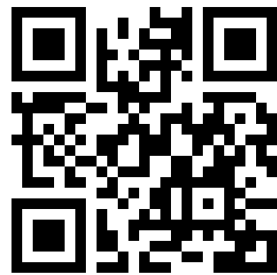


огранки, где мягкая пластика форм сочетается с выразительным сиянием камней, а модели с желтыми бриллиантами делают ювелирную классику более свежей и по-летнему яркой. Эстетику нулевых продолжают объемные серебряные сердца с микрожемчугом.





Вконтакте



MAX

JUNWEX

Отраслевой медиа-холдинг

(812) 303 98 69

press@rjexpert.ru

www.junwex.com