



Das ist er: Der „Pink Star“ genannte Diamant für mehr als 60 Millionen Euro. Wer immer ihn besitzt, macht wohl ein gutes Geschäft. Bei kleineren Steinen ist das nicht so sicher.

FOTO: EMMANUEL DUNAND/AFP

## Härter als Stahl

Die konstanten Wertsteigerungen von Diamanten klingen verlockend. Doch wer als Laie sein Geld investieren will, muss ein paar Regeln beachten

VON GÜNTER HEISMANN

**Hamburg** – Er glitzert rosa, hat eine ovale Form und wiegt exakt 59,60 Karat (11,92 Gramm). Der „Pink Star“ ist der wertvollste Diamant, der jemals versteigert wurde. 61,7 Millionen Euro erlöste Sotheby's für das Juwel am 13. November in Genf. Käufer und Verkäufer bestehen auf strikter Anonymität. „Für einen solchen Stein gibt es nur sehr wenige Käufer. Es sind Superreiche aus Lateinamerika, Asien und dem Nahen Osten“, sagt der Schweizer Schmuckexperte Eric Valdieu. Millionäre und Milliardäre hat das Diamantenfieber gepackt. Im Herbst versteigerte Sotheby's zwei Brillanten für 14 und 21 Millionen Euro.

Die Reichen kaufen Diamanten nicht nur als Schmuck. Sie wollen mit den Steinen vielmehr ihr Vermögen schützen. Was seit Äonen in der Erde lagert und härter ist als Stahl, verspricht mehr Beständigkeit als windige Wertpapiere, so die Kalkulation. Und angesichts von Micker-Zinsen und Turbulenzen an den Märkten denken auch weniger Betuchte daran, in vermeintlich krisenfesten Diamanten zu investieren.

Tatsächlich aber entwickeln sich die Preise längst nicht so stetig wie Juweliere es gerne versprechen. Wer Diamanten als Geldanlage sieht, muss einen langen Atem haben. Kurzfristige Verkäufe enden oft in heftigen Verlusten. Überdies werden bei jeder Transaktion 19 Prozent Mehrwertsteuer fällig – allemal mehr als zu erwartende kurzfristige Preissteigerungen.

Gern verweisen Anbieter darauf, dass die Preise für geschliffene Diamanten seit 2008 im Mittel um sechs Prozent im Jahr gestiegen sind. Rohdiamanten verteuern

sich sogar um jährlich 13 Prozent. Nicht so gern sprechen die Händler davon, dass die Preise 2013 kräftig nachgaben. Für geschliffene Steine mit einem Gewicht von einem Karat wurden im Dezember 13 Prozent weniger verlangt als Anfang 2013. Besser liefen Hochkaräter. Aber wer kann sich schon einen „Pink Star“ leisten?

Trotzdem ist bei fünf bis acht Prozent der deutschen Diamanten-Käufer Geldanlage das Motiv. „Das sind vor allem ältere Menschen, die beispielsweise eine fällig gewordene Lebensversicherung sicher und rentabel anlegen wollen“, sagt Diamantenhändler Ulrich Freiesleben aus Antwerpen. In den vergangenen Jahren wurden in Deutschland 15 bis 20 Online-Shops gegründet, die sich nur an Anleger wenden.

Und ja, es gibt auch gute Gründe für Edelsteine. Die Unternehmensberatung Bain rechnet damit, dass die Preise in den kommenden Jahren kontinuierlich steigen. Zum einen werden viele Diamantenfelder erschöpft sein, aber kaum neue Minen in Betrieb gehen. Auf der anderen Seite wächst die Nachfrage um fünf Prozent im Jahr, getrieben vom Boom in Ostasien. Wie in den USA verbreitet sich auch dort der Brauch, dass zur Hochzeit ein Brillant-Ring fällig wird.

Ein Diamant mit einem Gewicht von einem halben Karat und höchster Farbqualität ist für 3000 Euro zu haben. Ein Ein-Karäter kostet 20 000 Euro, ein Zwei-Karäter 75 000 und drei Karat bereits 300 000 Euro. Die Schwierigkeit dabei: Anleger müssen erst einmal eine günstige Bezugsquelle finden. Viele Juweliere arbeiten mit Handelsspannen von 100 Prozent und mehr. Wer dort kauft, kann lange warten, bis er

Gewinn macht. Anleger sollten zudem darauf achten, ob der Händler einen Rückkauf garantiert: Nimmt er die Steine jederzeit zum aktuellen Preis zurück?

Obendrein müssen Investoren prüfen, welche Qualität die Diamanten haben. Profis orientieren sich an den vier C: Carat (Gewicht), Cut (Schliff), Clarity (Reinheit) und Color (Farbe). Nur Steine, deren Gewicht exakt ein halbes Karat oder ein Mehrfaches davon beträgt, sind marktgängig. „Bei krummen Größen lässt sich nur schwer ein Käufer finden“, warnt Händler Freiesleben. Ferner sollten die Edelsteine den üblichen Brillanten-Schliff haben. Drittens dürfen die Steine keine starken Einschlüsse aufweisen: Nur lupenreine Diamanten sind auf dem Markt gefragt. Beim vierten C, also der Farbe, sollten Investoren ausschließlich weiße Steine nehmen; Juweliere unterscheiden hier fünf Qualitätsgrade, die von D bis H reichen. Farbige Diamanten wie der „Pink Star“ unterliegen stark unvorhersehbaren Modeströmungen.

Vor allem aber sollten die Käufer darauf achten, dass die Steine von einem neutralen, unabhängigen Institut geprüft wurden. Weltweite Anerkennung genießt das Gemological Institute of America (GIA). In Europa ist zudem der Hoge Raad voor Diamant (HRD) in Antwerpen jedem Juwelier ein Begriff. Die Nummer des Zertifikats sollte per Laser für das Auge unsichtbar auf dem Diamanten angebracht sein. Mit der Bescheinigung eines anerkannten Prüflabors kann der Käufer einigermaßen sicher sein, dass er nicht übers Ohr gehauen wird – etwa mit industriell hergestellten Steinen, die als Natur-Diamanten ausgegeben werden.