



ОБЕДЕННЫЙ СТОЛ  
ОТ ЗАХИ ХАДИД,  
СЕРИЯ LIQUID GLACIAL



СТОЛ ОТ ФРЕДРИКСОНА  
СТАЛЛАРДА



СТОЛ «ЛАГУНА»  
ОТ ГАЭТАНО ПЕШЕ

жешь удовлетворить. Зато ты становишься очень осведомленным в том, где действительно лежат границы возможного. В этом истоки того, что из меня вышло.

#### О начале карьеры

Мне всегда нравились прекрасные вещи. Многие из них в те дни (1970-е годы) были недооценены, в том числе замечательная мебель XX века авторства Рульманна, Эйлин Грей, Джакометти. Она стала началом моей страсти и коллекционирования. Потом я стал советовать другим, стал даже, я так бы выразился, обучать других коллекционеров, помогать им понять мой вкус и ему следовать. Каждый, кто приходил ко мне домой, тут же хотел унести с собой какой-то из собранных лотов. Мне часто говорили: «О, я просто влюбился в эту вещь!» А я, я был очень привязан к своим коллекциям и не хотел ничего продавать. Только когда один мой друг сказал: «Дэвид, долго это будет продолжаться?», я наконец подумал: действительно, почему бы нет? Очень быстро оказалось, что я могу опустошать свою квартиру хоть каждый день. Мне приходилось покупать все больше и больше предметов. И тогда я открыл свой первый магазин на Фулэм-роуд. Это было в конце 1980-х. И знаете, почему я сделал это? Когда я постоянно находился в поиске прекрасных вещей, вещей XVII, XVIII веков, и найти их было очень-очень трудно, я постепенно дозревал до того, что уже пришло время создавать новые столь же прекрасные произведения. Вот почему я начал работать над собственными идеями.

#### О ценности знания

Для покупателей имена важны. Но. Как делаются имена? Великий сейчас Рон Арад начал работать в 1960–1970-е. В те годы вы должны

были бы очень размечтаться, чтобы представить, где он теперь окажется. Люди не покупали те его бетонные штуки. Они смотрели и думали: господа, что это? Так что имя дизайнера — это не главный двигатель продаж. Когда люди приходят ко мне, они приходят не за какими-то определенными дизайнерами, а чтобы «купить Дэвида Гилла». Потому что они знают меня и мне доверяют. Моя история началась 25 лет назад с продажи мебели лучших мастеров: Эйлин Грей, Джакометти, потом Элизабет Гаруст и Матиа Бонетти, потом Дональда Джадда. Я знал эти неизвестные широкой публике имена, понимал их ценность. Вещи, которые я продавал в 1994 году за £8 тыс., теперь уходят с аукционов за £127 тыс. Даже я бываю иногда шокирован. То же самое происходит в аукционных домах Tajan, Sotheby's New York, когда они продают за полмиллиона долларов вещь, которая только что стоила ровно на порядок дешевле. А ведь существуют тысячи и тысячи предметов дизайна, которые никуда не пойдут, ничего не достигнут. Чтобы оценить их потенциал, вы должны знать историю и думать о ней, когда коллекционируете. Или воспользоваться советом профессионала.

#### О коллекционировании

Вот что надо понимать: у вас не должно быть обязательно миллионов, чтобы коллекционировать. Я вчера выступал на каком-то телешоу и обратился к зрителям: приходите, не бойтесь, я дам вам хороший совет. Если у вас всего £5 тыс., приходите, я вам скажу, что хорошего вы можете купить за эти £5 тыс. Вы будете счастливы с этой вещью и потом вернетесь, чтобы купить что-то, что будет стоить уже £25 тыс. Вы просто откроете для себя этот путь. Путь к счастью.

Записала Ольга Косырева



ЗЕРКАЛО «ГОРДОСТЬ»  
ОТ БАРНЭБИ БАРФОРДА



СТОЛ LURA ДИЗАЙНА  
БРАТЬЕВ КАМПАНА,  
ЛИМИТИРОВАННЫЙ  
ВЫПУСК  
8 ЭКЗЕМПЛЯРОВ