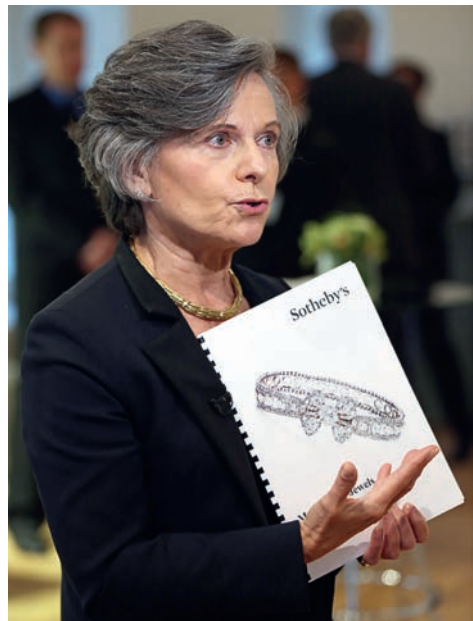




1

МЫ ОЧЕНЬ УВАЖАЕМ КАМНИ

ДЭВИД БЕННЕТТ И ДАНИЭЛА МАШЕТТИ О ДРАГОЦЕННОСТЯХ



АРТЕМ ГЕОКАНТИАС



2



3



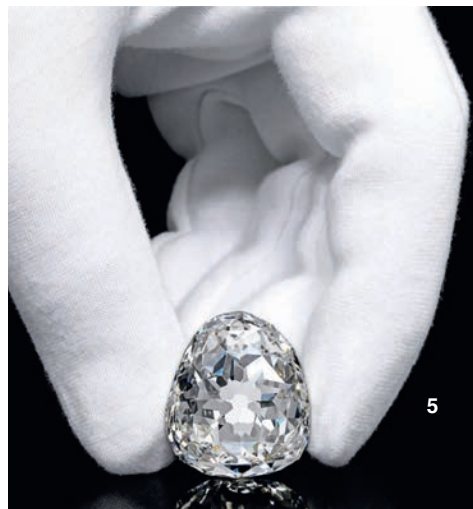
4



СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

бриллиант должен был передаваться благоговейно, как сокровище, потому что он и был сокровищем

клиент, который покупает через нас сегодня, может вернуться к нам на следующее утро



5



6

- 1__Lot 374. Кольцо с розовым бриллиантом цвета Fancy Vivid Purplish Pink 2,63 карата и бриллиантами огранки «сердце». Эстимейт 1,92–2,88 млн CHF
- 2__Lot 349. Серьги с грушевидными желтыми бриллиантами цвета Fancy Intense Yellow 5,12 карата и 5,79 карата и бриллиантами огранки «бриллиант» и «маркиза». Эстимейт 250–345 тыс. CHF
- 3__Lot 376. Тиара из золота и серебра с бриллиантами. Около 1830 года. Эстимейт 120–180 тыс. CHF
- 4__Lot 320. Браслет из белого золота и платины с бриллиантом и изумрудом огранки «кабошон». 1930-е годы. Эстимейт 340–475 тыс. CHF
- 5__Легендарный бриллиант Beau Sancy грушевидной формы 34,98 карата. Продан на аукционе Sotheby's 15 мая 2012 года за 9,042 млн CHF
- 6__Lot 377. Исторический бриллиант Blue Farnese цвета Fancy Dark Grey-Blue 6,16 карата. Эстимейт 3,5–5 млн CHF

15 мая на ювелирных торгах Sotheby's в Женеве впервые был выставлен на продажу «Голубой Фарнезе», один из самых важных бриллиантов в истории, преподнесенный в конце 1710-х годов в качестве свадебного подарка Изабелле Фарнезе, королеве Испании, тогдашним губернатором Филиппинских островов. Камень переходил по наследству от одного европейского монарха к другому 300 лет, прежде чем оказаться у ювелирных экспертов Sotheby's. За последние десять лет этот аукционный дом продал более 1100 лотов категории «украшения с историей» на общую сумму \$285 млн, среди которых особое место занимают грушевидный бриллиант «Бо Санси» из короны Марии Медичи и тиара княгини Катарини Хенкель фон Доннерсмарк с 11 редкими колумбийскими изумрудами. Дэвид Беннетт, глава международного ювелирного департамента компании, и Даниэла Машетти, ведущий международный специалист, рассказали «Стиль. Украшения», каково это — работать с великолепными бриллиантами и благородными драгоценностями.

Что важнее при оценке — ощущение от камня или его сертификат?

Дэвид: Конечно, ощущение! Но это для нас, у нас огромный опыт общения с лучшими драгоценностями мира. А для того, кто только начинает знакомиться с камнями и собирается потратить \$1 млн на рубин, сертификат будет хорошим помощником. Мы с Даниэлой всегда готовы делиться своими знаниями и часто советуем обращаться за консультацией к специалистам. Это как выбирать собаку. Вы знаете, что хотите овчарку, приходите туда, где есть овчарки, смотрите на них и, взглянув на одну, понимаете: «Вот моя собака». С камнями то же самое. Камни говорят с нами. Нет двух одинаковых. Даже белые, абсолютно бесцветные бриллианты отличаются друг от друга. И мы всегда стараемся донести это до клиента.

Даниэла: Есть то, о чем сертификат никогда не расскажет. Недавно мы смотрели для аукциона два сапфира. Сертификат одного из них был идеален — родом из Бирмы, хороший вес в каратах, отсутствие подкрашивания. А цвет тусклый. Другой, наоборот, подкрашен, обработан, но прекрасен. Если брать сертификат, у подкрашенного он сыграет в минус. Но вы смотрите на камень и думаете: почему я должен выбирать тот, который плохо выглядит?

Что отличает ювелирные торги Sotheby's от торгов других домов?

Даниэла: Мы очень ценим и уважаем камни, украшения, драгоценности. Это не значит, что мы лучше других, но в этом наше отличие. Мы относимся к украшениям, как к ценностям.

Дэвид: Впрочем, это не делает нас лучшими продавцами, для некоторых клиентов это наше уважение к драгоценностям ничего не значит, понимаете? Лет десять назад я встречался с крупным дилером драгоценных камней, мы сидели за широким столом. Вдруг он спросил: «Что ты скажешь об этом?» и бросил мне бумажный сверток с камнем. Внутри оказался один из самых прекрасных цветных бриллиантов, какие я когда-либо видел. И этот его небрежный жест заставил меня задуматься о том, что не так в нашем отношении к камням. Тот камень должен был передаваться благоговейно, как сокровище, потому что он и был сокровищем.

Играете ли вы на том, что клиент не знает, чем владеет?

Дэвид: Тот бриллиант, о котором шла речь, прежде чем его буквально бросили на стол, провёл в земле миллионы и миллионы лет, формируясь и кристаллизуясь. И дилер знал, что это за камень. Это вопрос мышления, отношения к сокровищам.

Даниэла: Всегда ли мы честны с клиентом? Мы просто обязаны быть честными! Необходимо помнить: клиент, который покупает через нас сегодня, может вернуться к нам на следующее утро, чтобы продать то, что купил. И если я говорю человеку в момент покупки: «Это самое прекрасное, что я видела в жизни», а на следующее утро он хочет продать купленное через меня же, то, коль скоро вещь на самом деле не так хороша, как я говорила, — у меня проблема.

Беседовала Екатерина Зиборова