

СЕГОДНЯ ВСЕ ХОТЯТ ЛУЧШЕЕ

МАКС ФОСЕТТ О НОЯБРЬСКИХ ТОРГАХ CHRISTIE'S



— Серьги с сапфирами (40,29 и 38,60 карата) и бриллиантами, **David Morris**, эстимейт \$1,2–1,8 млн. Проданы на ювелирных торгах в Женеве 18 мая 2016 года за CHF 2,045 млн



— Изумрудная камея с бриллиантами, принадлежавшая княгине Лобановой-Ростовской, эстимейт CHF 60–80 тыс. Продана на ювелирных торгах в Женеве 15 ноября 2016 года за CHF 181 250

С 2018-го Макс Фосетт, специалист ювелирного департамента аукционного дома Christie's, будет приезжать в Россию дважды в год для оценки ювелирных украшений. Начиная Макс подмастерьем у потомственного ювелира в Мюнхене, затем переехал в Нью-Йорк, работал на дилерскую компанию, торговал драгоценными камнями, но скоро сам стал дилером и параллельно получил квалификацию геммолога GIA Gubelin Gem Academy по бриллиантам, цветным камням и жемчугу. С 2014 года Фосетт работает в Christie's, и у него в запасе уже достаточно фантастических историй. Про бриллиант «Великий Мазарини», например.

Как давно ювелирный департамент Christie's работает с Россией?

Не так давно, как нам бы хотелось. Думаю, в России открываются хорошие перспективы. Здесь очень много клиентов, которые покупают украшения в бутиках, но мало кто знает об аукционах. А ведь на аукционе можно порой купить те же вещи гораздо дешевле.

Иногда — это не всегда, правда ведь?

Бутики продают новые вещи, да, но через шесть месяцев ваша покупка стареет. Редко, когда в бутиках предлагается то, что нельзя потом найти на вторичном рынке. Представьте, что вы покупаете кольцо для невесты и ищете бриллиант в 10 карат D Flawless. Уважаемой марке вы заплатите \$1,8 млн, а на аукционе Christie's — \$1 млн. И я могу найти для вас два десятка таких камней в течение недели. И даже могу за ту же цену найти абсолютно новое кольцо. Берем 10-каратный безупречный бриллиант, идем к ювелиру, делаем основу и предлагаем вам за \$1,1–1,2 млн. Да, это кольцо вы получите без коробочки с надписью, и на внутренней стороне у него не будет выправирован бренд. Но ведь это мало что меняет.

Стоит ли перед вами задача наладить новую стратегию ведения бизнеса в России?

Не совсем так. Просто за последние четыре-пять недель мы получили несколько запросов от российских клиентов на оценку украшений. Посмотрели на стоимость доставки ценностей из России в Женеву и решили приехать, оценить, а потом уже определять стратегию перемещения и транспортировки.

А как обстоят дела с покупательной способностью российских клиентов?