

Аукционные дома разглядели потенциал современных ювелиров и стали осторожно выставлять их работы на своих ювелирных торгах. Финансовые показатели пока не самые ошеломляющие, зато клиентам интересно.

Мартовская презентация нового ювелирного открытия — британского дизайнера Loren Adriana прошла не вполне обычно для молодой марки: узкому кругу ценителей Лорен представлял не абы кто, а сразу аукционный дом Phillips. Стиль Адрианы настолько оригинален, что теперь эксперты соревнуются в восторженных эпитетах, называя ее то новой Сюзанн Бельперрон, то новым JAR. Поскольку украшения художница создает в единственном экземпляре или небольшими партиями, на следующую ее коллекцию уже есть список желающих. Это один из самых ярких примеров нового тренда ювелирных торгов — сотрудничество современных брендов и аукционных домов с историей; украшения становятся модной темой для коллекционеров. Впервые появившиеся на рынке серьги, кольца, броши и браслеты — вещи, у которых из провенанса только амбиции автора, — высоко ценятся даже вне зависимости от каратности, и даже теми, кто всегда делал ставку на живопись и фарфор династии Мин.

Впервые об этом тренде заговорили в прошлом году, когда во время гигантской лондонской арт-ярмарки Frieze, посещение которой для коллекционеров современного искусства входит в обязательную программу, выяснилось, что светский календарь Frieze насыщен ювелирными презентациями чуть ли не плотнее, чем художественными. Бренд Piaget представлял совместный проект с Музеем Энди Уорхола, de Grisogono показывал гигантский бриллиант в 163 карата (flawless D-colour, проданный за \$25 млн), автор дизайнерской бижутерии Вики Сарж знакомила друзей (то есть всю художественную тусовку Лондона и окрестностей) с ювелирной коллекцией художника Эрве ван дер Стратена, а немецкий ювелирный бренд Hemmerle стал звездой арт-выставки PAD (проходит одновременно с Frieze), где продажи шли настолько успешно, что марка отказалась от участия в традиционной уважаемой выставке Masterpiece.

«Люди, собирающие современные дизайнерские украшения, — это новое поколение коллекционеров, — говорит о своих клиентах ювелирный дизайнер Джеймс де Живанши, основатель модной марки высокого ювелирного искусства Taffin, — они живут в окружении современного искусства, обстав-

ляют дома мебелью, сделанной на заказ, отлично разбираются в технологиях. Они хотят быть частью будущего больше, чем частью прошлого».

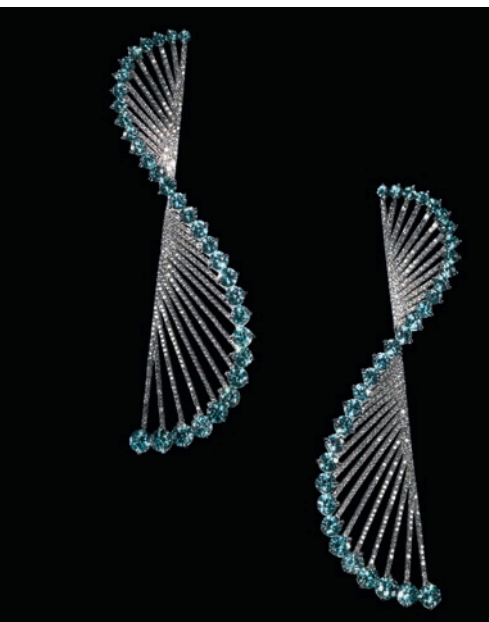
Потенциал направления быстро отметила не только ведущая тройка старейших аукционных домов мира (Sotheby's, Christie's, Phillips), но и более молодые, такие как Bonham's: здесь в январе усилили ювелирный департамент, назначив главой международного отдела эксперта с 25-летним стажем Джин Гику. Благодаря ей в списке сентябрьских ювелирных торгов Bonham's появился самостоятельный аукцион британца Andrew Grima, одного из самых авангардных дизайнеров XX века, работавшего в 1960–1970-е годы, среди поклонников которого королева Великобритании, Джеки Кеннеди, Марк Джейкобс и Миучча Прада. Все 55 украшений, представленных на торгах, были проданы в несколько раз дороже эстимейта.

Еще недавно, а по меркам аукционного дела совсем недавно, все было иначе. «Лет десять назад кто-то из клиентов принес мои украшения на оценку в Sotheby's, — рассказывает российский ювелир Ильгиз Фаулзьянов. — Там долго цокали языком, а потом сказали: “Жаль, что ювелир еще жив, иначе мы бы взяли эти вещи, не раздумывая”». Сегодня крупные аукционные дома буквально охотятся за современными авторскими украшениями. Christie's проводит специальные аукционы для изделий, созданных художниками, где работы, скажем, Александра Колдера уходят по более высоким ценам, чем вещи всеми признанного JAR. Вся «большая тройка» с интересом следит за Instagram с ювелирными хештегами, выискивая новых звезд.

Настоящим водоразделом стали прошлогодние декабрьские торги Sotheby's, посвященные коллекции украшений британского дизайнера Shaun Leane, созданные для марки Alexander McQueen. Коллекция была абсолютно не характерна для Sotheby's: большая часть украшений Шона Лина без драгоценных камней, а некоторые и вовсе не из драгоценных материалов. Однако аукцион собрал больше двух миллионов фунтов, продемонстрировав новые финансовые возможности этого рынка.

Активнее всех тренд поддерживает Phillips — за 2018 год аукционный дом не только вывел на рынок Лорен Адриану, но и включил в список основных сентябрьских ювелирных торгов еще одного интересного молодого ювелира, Ана Хурри. До этого Хури представляла свои работы на Неделях высокой моды в Париже, а на торгах Phillips была выставлена коллекция из 50 ее украшений в ценовом диапазоне от \$10 тыс. до \$2 млн. По словам Хури, партнерство с аукционным домом дало ей «доступ к международной аудитории». Глава международного ювелирного отдела Phillips Сара О'Брайен подчеркивает, что поиск интересных дизайнеров XX и XXI века — особая миссия аукционного дома: «Работа с современными ювелирами дает нам возможность не только говорить о ценности камней и дизайна, проверенного временем, но и показывать коллекционерам украшения, которые создаются здесь и сейчас. Как, например, изделия Лорен, где дизайн более ценен и значим, чем драгоценные камни, потому что она обращается к женщинам, которые хотят носить оригинальные украшения, раскрывающие их характер».

Сотрудничество это выгодно всем, и неизвестно, кому больше. Ювелиры получают фактическое признание ценности своих украшений на самом высоком уровне, доступ к узкому кругу коллекционеров и профессиональных дилеров. Аукционные дома, продолжая делать основную кассу на продаже уникальных камней и антикварных украшений, показывают клиентам, что они следят за сегодняшним рынком, находят новые имена и все еще «охотятся». Такой «обмен энергиями» вполне способен не только дать отличную стартовую площадку современным талантливым ювелирам, но и привлечь к аукционным домам внимание коллекционеров нового поколения. Социальную подоплеку тренда раскрывает Мартин Тревис, владелец одной из самых статусных ювелирных галерей — Symbolic & Chase: «Сейчас на рынке, который не что иное, как отражение общества, есть интересная тенденция — тенденция к внешней скромности. Людей все больше начинает волновать не стоимость вещи, а ценность художественного высказывания. Это удивительная трансформация. Становится неприличным демонстрировать богатство, люди все больше хотят показать свой вкус».



— **Lauren Adriana**, серьги Gabo, белое золото, цирконы, бриллианты; участвовали в выставке Jewels Now: Lauren Adriana аукционного дома Phillips в марте 2018 года



— **Hemmerle**, серьги, розовое золото, медь, жадеит, сапфиры, цирконы, бриллианты



— **Ana Khouri**, браслет Gold Crumble, розовое золото; участвовал в выставке Jewels Now: Ana Khouri аукционного дома Phillips в сентябре 2018 года