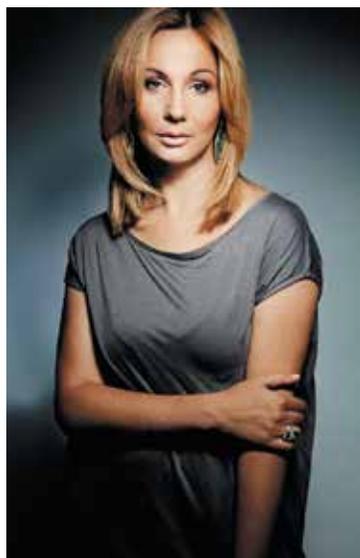




Дина НАСЫРОВА, генеральный директор марки Igiz F: «Коллекцию ювелирных украшений нужно монетизировать»

В прошлом номере Дина НАСЫРОВА, генеральный директор марки Igiz F, автор лекций на тему «Драгоценные камни и предметы ювелирного искусства как объект инвестирования», консультант по вопросам инвестирования в драгоценные камни и ювелирные изделия, рассказала о том, почему выгодно инвестировать в драгоценные и полудрагоценные цветные камни. Сегодня мы продолжим разговор на эту тему, а также поговорим об инвестициях в ювелирные украшения.



Дина, в прошлый раз мы остановились на инвестиционных стратегиях. Расскажите о них подробнее.

Есть два типа стратегий – умеренная и консервативная. В умеренной можно также выделить два типа инвестиций. Первый – создание портфеля ограненных камней (изумруд/рубин/сапфир) под управлением консультанта. Горизонт инвестирования в этом случае составляет до 10 лет, прибыль может возникнуть уже через пару лет, но лишь на части коллекции. А вот через 10 лет можно ожидать прибыль более существенную. Второй тип умеренной стратегии – создание коллекции камней хорошего ка-

чества и веса (коммерческие камни/покупка/продажа коллекции) при участии геммолога. Горизонт инвестирования в этом случае также 5–10 лет, а прибыль составит от 60–70% в конце периода. Консервативная стратегия не требует участия специалистов. В этом случае создается коллекция из большинства драгоценных и полудрагоценных камней. Цена коллекции будет расти вместе с рынком. Горизонт инвестирования – 10 лет, прибыль – от 5% в год. Это схематичное описание основных типов стратегий, конкретное наполнение требует консультации специалиста и зависит полностью от запроса клиента.

Давайте перейдем к ювелирным изделиям. Кто и как производит оценку рыночной стоимости ювелирных украшений?

Стандарты оценки ювелирных украшений разработаны такими ассоциациями, как The National Association of Jewelry Appraisers (NAJA), The Canadian Jewellers Association (CJA) и Российское общество оценщиков (РОО). Частные дипломированные оценщики также вносят свой вклад в эти процессы. При комплексной оценке ювелирного украшения используются следующие методы: геммологическая экспертиза, экспертная оценка рыночной стоимости, искусствоведческая экспертиза. Информацию по данным вопросам можно получить на специ-





ализированных выставках и аукционах, в каталогах национальных музеев, в отчетах торговых и геммологических ассоциаций.

Каким образом нужно формировать коллекции ювелирных изделий? И как увеличивать их рыночную стоимость?

По сути, здесь работают те же самые принципы, что и в случае с драгоценными камнями. Кто собирает коллекции? 90% – это женщины, которые исходят из своих личных предпочтений. Конечно же, есть и коллекционеры-мужчины, обычно они тоже основываются на личных предпочтениях. Хотя бывают разные варианты, некоторые, например, собирают интересные тематические коллекции, а затем их продают музеям, фондам, ювелирным домам и т.д. Очень часто у людей, которые годами собирают коллекции, формируется правильный вкус, даже чутье – я вижу это по нашим клиентам, с которыми знакома более 10–15 лет.

Если вернуться к вопросу инвестиций, то схема примерно такая: человек собрал примерно 15 предметов и начинает работать со своей коллекцией, так сказать, повышать ее рыночную стоимость. Каким образом это делается? В первую очередь – нужно участвовать в выставках. Конечно, идеальный вариант – это достойный музей. Но если такой возможности нет, можно устроить экспозицию в каком-либо частном пространстве. Второй огромный плюс для любой коллекции и изделия – это публикации в каталогах. Если изделие/коллекция внесены в каталог той или иной выставки – это всегда повышает их рыночную стоимость. Также многое зависит от автора или авторов этой коллекции. Насколько это известные имена (марки). История самих изделий (если существует), история марки (бренда), дизайнера, ювелира.

А где можно купить и продать интересное украшение/коллекцию?

Основные источники приобретения – это частные художники, аукционы, антикварные площадки, специализированные магазины и галереи. Но если на аукционах все серьезно проверяют, то на антикварных площадках очень много новодела, поэтому у покупателя обязательно должен быть эксперт, который поможет ему выбрать достойные вещи. Хотя, честно говоря, достойные вещи все реже попадают на антикварных площадках. Есть еще частные дилеры, но это уже не российская «кухня» – речь идет об иностранцах. Например, при каждом королевском дворе издавна работают люди, которые ищут вещи. Эта культура сохранена и сейчас. При королеве Елизавете, к примеру, есть целая команда, которая занимается поиском интересных украшений, предметов изобразительного искусства и т.д. по всему миру. В России, к сожалению, это не так широко распространено, хотя у нас уже есть интересные люди, которые начали работать в этой области. Основные каналы сбыта примерно те же: аукционные дома, ювелирные бренды, которые выкупают свои или исторически значимые украшения, формируя коллекцию, дилеры и коллекционеры.

Ilgiz F
+79036612320
Moscow, Russia
<http://www.ilgizf.show>