



ПРЕДОСТАВЛЕНО CHRISTIE'S

мари-сесиль сисамоло: все поменялось очень быстро

Специалист ювелирного отдела Christie's француженка Мари-Сесиль Сисамоло присоединилась к аукционному дому в 2011 году в качестве администратора Лондонского департамента. Она занималась формированием каталогов дома во времена, когда в год проходило до десяти ювелирных торгов. Сегодня Мари-Сесиль работает в Женевском офисе Christie's и отвечает за развитие клиентской сети, международных оценки лотов и за конференции по истории ювелирного искусства. «Стиль. Украшения» Мари-Сесиль Сисамоло рассказала, что сейчас происходит на передовой ювелирных онлайн-торгов.

Как изменились ювелирные аукционы Christie's за этот год?

Мы полностью поменяли прежнюю стратегию. Если говорить о Женевских ювелирных торгах Magnificent Jewels, то раньше у нас было по два аукциона в год, мы представляли 300–400 лотов. Теперь только 100 основных на аукционе, к которому мы все-таки делаем выставку, даже если на нее приходит 20 человек вместо 2 тыс., а остальные мы перевели в онлайн.

Сегодня наша работа как специалистов состоит в том, чтобы обучить клиентов, обратить их внимание на ценность онлайн-лотов. Все поменялось очень быстро. Теперь перед торгами мы составляем список лотов для профессиональной видеосъемки, тогда как раньше нужно было просто сделать одно видео, приклеить ярлычок к украшению в выставочном зале и встретить клиентов. Мы адаптировались, но многое еще предстоит сделать.

В чем заключается работа специалиста аукционного дома сегодня?

У каждого важного клиента есть личный телефонный номер специалиста Christie's. Специалист помогает такому покупателю пройти регистрацию на сайте, говорит команде, на каком языке с ним разговаривать, и информирует, что нам нужно быть у компьютера, скажем, ровно в 10:45, чтобы ответить на все возникающие вопросы. Общаюсь с клиентами, мы часто отправляем фото и видео драгоценностей на себе: снимаем на телефон. Отношения с клиентами сегодня важны, как никогда: когда я предлагаю человеку серьги и отправляю видео, запечатлевшее меня в этих серьгах, чтобы он представлял вещь вживую, то он делает

ставки, потому что доверяет мне. Мы создаем группы в WhatsApp, уменьшаем размеры фотографий, чтобы их можно было отправлять любыми возможными способами, делаем качественную фото- и видеосъемку, сделали на сайте так называемые viewing rooms, где можно детально рассмотреть украшения... К нашему удивлению, люди приняли новый формат легче, чем мы предполагали. У нас две недели, 300 лотов, и нам нужно продать их как можно лучше. И у фотографа нет трех дней на съемку одного бриллианта, потому что его ждут 300 других. Нужно работать очень быстро и очень хорошо.

Это год роста или все же дела идут неважно?

Время совсем не легкое. Мы заметили у наших клиентов желание получить лучшее из лучшего и в очередной раз убедились: высокое качество продается всегда. Цена на редкие украшения эпохи ар-деко в прошлом году, два года назад и сейчас одинакова, а вот неидеальные украшения, скажем облагороженные маслом драгоценные камни, клиенты пропускают. Люди очень точны в том, чего они хотят. И это вызов не только для продаж, но и для подбора лотов.

Как приняли онлайн-формат клиенты старше 40 лет — люди, у которых есть деньги, но которые привыкли смотреть украшения вживую?

Мы проанализировали июльские торги Magnificent Jewels и обнаружили, что больше всех делали ставки онлайн и покупали дорогие лоты люди 40–70 лет. Для нас это стало большим сюрпризом. 20–40-летних клиентов тоже много, но покупают они меньше.

Как вы справляетесь с логистикой?

Вместо того чтобы отправить 10–15 топ-лотов для предпросмотра, мы отправляем 50–70, потому что понимаем: возможно, это единственный шанс клиентов увидеть их вживую. Так, перед ноябрьскими торгами мы отправили в Нью-Йорк, а затем и в Шанхай шесть десятков изделий. Огромные расходы, но раньше эти средства уходили на путешествия специалистов.

Есть ли качественная разница между лотами, которые вы выставляете в этом году и выставляли в прошлом?

Сейчас мы предлагаем гораздо больше изделий с клеймами известных домов.

Cartier, Van Cleef & Arpels, Boucheron, Rene Boivin, JAR, Viren Bhagat... Раньше украшения без известного клейма мы показывали клиентам на личных встречах. Теперь такой возможности нет. У нас по-прежнему немало роскошных украшений без знаменитой подписи, но все-таки их стало заметно меньше, чем раньше.

Каковы главные лоты на ноябрьских торгах Magnificent Jewels?

Первые 15 лотов аукциона — благотворительные. Их предоставили Женевские компании, и все полученные средства пойдут на исследования COVID-19. Идея проекта появилась в июле. Мы и предположить не могли, что она окажется настолько актуальной! Все лоты без резервной цены, от \$2 тыс. до \$60 тыс. Это небольшие, очень приятные украшения, и, надеюсь, мы сможем выручить за них максимальную сумму.

Беседовала Екатерина Зиборова



___Лот 301 аукциона Magnificent Jewels (Женева). Кольцо из платины и желтого золота с бирманским рубином и бриллиантами, JAR. Эстимейт 280–480 тыс. швейцарских франков

___Лот 336 аукциона Magnificent Jewels (Женева). Кольцо с изумрудами и бриллиантами, Bvlgari, 1970 год. Ранее — часть королевской коллекции. Эстимейт 1,6–2,5 млн швейцарских франков



___Лот 337 аукциона Magnificent Jewels (Женева). Часы-браслет Serpenti с бриллиантами и рубинами, Bvlgari, 1960-е годы. Эстимейт 200–300 тыс. швейцарских франков

___Лот 350 аукциона Magnificent Jewels (Женева). Брошь с желтым бриллиантом (107,46 карата) и бесцветными бриллиантами, Graff. Эстимейт 2,35–3,3 млн швейцарских франков



___Лот 316 аукциона Magnificent Jewels (Женева). Пара браслетов с бирманскими рубинами и бриллиантами, Verger Freres. Ранее принадлежали Сите Деви, махарани Бароды. Эстимейт 480–650 тыс. швейцарских франков