

Bizuteria jak akcje

Eliza Więclaw- **Czy warto inwestować w biżuterię?**

Olgierd Stopiński- Na pewno tak. Trzeba jednak wybierać wyroby uznanych artystów albo rzeczy o dużej wartości artystycznej, która przetrwa i będzie procentować. To jest tak samo jak z inwestycją w malarstwo czy rzeźbę. Bizuteria to właściwie mała forma rzeźbiarska.

A jeśli ktoś nie jest znawcą w tej dziedzinie, w jaki sposób ma wybrać artystę lub rzecz, której wartość będzie rosła?

- Niestety, trzeba się na tym znać, wiedzieć, kto jest dobry, kto wystawia swoje prace, czyją biżuterią są zainteresowane muzea. To wpływa na obecne i przyszłe ceny.

- Gdzie takie informacje można znaleźć?

- Trzeba chodzić po galeriach, patrzeć, kto tam wystawia, bywać na wernisażach. Teraz, na przykład, jest duża wystawa w warszawskiej galerii Bożeny Marki, na Krakowskim Przedmieściu, zachęcam do częstego odwiedzania Galerii Milano mieszczącej się na Saskiej Kępie. Są tam zaprezentowane prace bardzo wielu dobrych artystów. Mają wartość nie tylko kruszcu, ale także artystyczną. Osoba zainteresowana biżuterią musi także chodzić na aukcje. U nas sprzedaż biżuterii na aukcjach dopiero się zaczyna. Na Świecie jest to standard. Istnieją również specjalistyczne czasopisma, takie jak "Złoto i czas", "Zegarki i Biżuteria", "Top Class"

- Mogę oczywiście odwiedzić galerie jubilerskie, na aukcję, wernisaże. Wiem, co mi się podoba, ale nie wiem, w co mogę zainwestować pieniądze, tak żeby nie stracić?

-Trzeba się najpierw zdecydować, jaki rodzaj inwestycji nas interesuje: krótko- czy długoterminowa. Bo z biżuterią jest tak jak z akcjami na giełdzie. Raz cena spada, innym razem idzie w górę. Zależy to od tego, czy muzea są zainteresowane wyrobami danego artysty, czy biżuteria dobrze sprzedaje się na aukcjach. Sama nazwa znanej firmy zwielokrotnia wartość przedmiotu, choćby wyroby Cartiera, działającego od przeszło 80 lat. Jeśli chodzi o inwestycje krótkoterminowe, to trzeba wybierać artystów już uznanych. Jeśli możemy poczekać ze sprzedażą kilka-kilkanaście lat, to można kupić rzecz ciekawą artystycznie, ale niekoniecznie autorstwa znanego twórcy. Biżuteria musi poleżeć, nabrać wartości, tak jak dobre wino.

- A gdy już nabierze wartości, gdzie można ją sprzedać?

- Z tym w Polsce jest problem. Bizuterię można na razie sprzedać jedynie w domach aukcyjnych, które handlują przede wszystkim biżuterią starą i zabytkową. Współczesnej biżuterii galerie nie odkupują, bardzo rzadko biorą w komis. Mam nadzieję, że za kilka lat będzie znacznie więcej domów aukcyjnych zainteresowanych twórczością artystów współczesnych. Teraz handlują przede wszystkim biżuterią starą i zabytkową. Na świecie organizowane są aukcje biżuterii nowoczesnej, a sezon aukcyjny zaczyna się 30 września w Nowy Jorku aukcjami "Biżuteria i rzadkie kamienie szlachetne" oraz "Limitowane serie i współczesne zegarki kolekcjonerskie". Później, jesienią, przenoszą się do Genewy i Londynu. Należy liczyć, że i u nas ktoś poruszy ten temat.

- Jaki sumami trzeba dysponować, żeby zacząć inwestować w biżuterię?

- Trudno powiedzieć. Może pani kupić drobną rzecz dobrego artysty za 100zł, a za 15 lat będzie to kosztować 20 tys. zł. Duże kwoty trzeba posiadać, żeby inwestować w prace bardzo znanych artystów i marki zagraniczne. Wystarczy wspomnieć o firmie Tiffany czy o niemieckim plastyku Zoblu. Właściwie każda jego praca kosztuje setki tysięcy marek. Ale takie inwestycje na pewno są bardzo opłacalne.

- Czy trzeba pytać, w ilu egzemplarzach zrobiona jest wybrana przez nas biżuteria?

- Liczba egzemplarzy w istotny sposób wpływa na cenę. Bardzo rzadko artysta robi tylko jeden egzemplarz. Wtedy nabywca musi zapłacić za projekt, wyprodukowanie i sprzedaż. Biżuteria kosztuje wtedy bardzo drogo. Najczęściej robi się kilka lub kilkanaście sztuk, jeśli chodzi o złoto i do kilkudziesięciu sztuk jeśli chodzi o srebro.

- Nie lepiej więc zamówić coś u artysty i mieć pewność, że jest to jedyny egzemplarz?

- Można oczywiście to zrobić. Trzeba jednak pamiętać, że biżuteria musi mieć wartość artystyczną. Jeśli do złota czy srebra dodany jest kamień, to najlepiej, żeby był najwyższej jakości.

- A jak pan ocenia inwestycje w same kamienie?

- Każdy brylant to dobra, łatwo zbywalna inwestycja. Polacy jeszcze nie odkryli innych kamieni, a świat cieszy się kolorem, więc bardzo dobrze sprzedają się szmaragdy, szafiry, turmaliny, bądź kolorowe diamenty. Polacy kupują najchętniej brylanty, bo nie wiedzą, że szmaragd czy szafir może być nawet droższy i szybciej zyskuje na wartości.

- Czy są fachowcy, których można się poradzić przy zakupie?

- Tak, mogą to być osoby, które prowadzą galerie lub eksperci kamieni szlachetnych. Takie osoby na pewno są w stanie dobrze doradzić. Mają doskonałą orientację, kto dobrze się sprzedaje, kto się nieźle zapowiada.

- Czy Polacy kupują biżuterię?

- Oczywiście, ale od kilku lat widać wyraźny spadek popytu. Dotyczy to zarówno biżuterii standardowej, taniej, jak i droższej. Żeby wyroby dobrej klasy sprzedawały się, musi być jakiś impuls. Kobiety często zaczynają interesować się biżuterią pod wpływem reklamy, filmu. Takim impulsem był na przykład film "Park Jurajski". Zostały w nim pokazane piękne bursztyny. Wtedy moda na bursztyny wzrosła na całym świecie. Duże firmy, takie jak "De Beers" i "Versace" robią kampanie reklamowe, żeby wylansować własny produkt. U nas dodatkowo ciężka sytuacja całej Polskiej gospodarki znacząco wpływa na brak zainteresowania dobrami luksusowymi.

- Skoro nie ma zainteresowania biżuterią, to czy jej ceny są teraz niższe?

- Nie, raczej nie. Jednocześnie zaczynam obserwować ponowny wzrost zainteresowania biżuterią artystyczną. Trzeba przeczekać ten najtrudniejszy okres i szukać nowych impulsów.

Rozmawiała Eliza Więclaw- Gazeta Wyborcza
Warszawa 2000