

## Пора продавать наскучившие украшения | It's Time to Sell your Jewels

Author: Азамат Рахимов, [Женева](#) , 12.11.2012.

В Европе особенно любят бриллианты (© CIRCA)  
CIRCA, первая в мире международная компания, занимающаяся скупкой драгоценностей, открывает офис в Женеве.

|  
CIRCA, the first international buyer of jewellery, opens its office in Geneva.  
It's Time to Sell your Jewels

Настроения на рынке за последние десять лет значительно изменились, считает вице-президент компании CIRCA Джеффри Сингер: «В связи с рецессией люди испытывают больше финансовых трудностей и для того, чтобы решить свои проблемы, они решают продавать принадлежащие им драгоценности, - рассказал он каналу NBC. - Если раньше продажа украшений с драгоценными камнями считалась социально негативным действием, то сегодня мы наблюдаем заметные сдвиги в положительную сторону».

Лучше всего слова Сингера подтверждает тот факт, что CIRCA открыла филиал в Женеве, ставший десятым по счету среди отделений компании, разбросанных по всему миру от Нью-Йорка до Гонконга. Женевский офис будет обслуживать не только клиентов из Швейцарии, но также из соседних стран: Италии и Франции. Компания существует с 2001 года и за это время успела занять свое место на рынке.

«Женева - уникальный город, здесь очень высокая концентрация изделий, выполненных с использованием драгоценных металлов, - объясняет Нашей Газете.ch Вивьен Якопин, глава женевского офиса CIRCA. - В Швейцарии много коллекционеров, собирающих часы и украшения, но также здесь достаточно клиентов, которые готовы легко расстаться со своими драгоценностями».

Смерть, развод и долги - три главные причины, из-за которых люди продают украшения. В CIRCA уверены, что причин гораздо больше: «Далеко не всегда новому поколению хочется носить украшения своих предков. Не лучше ли передать детям денежный эквивалент? Эта сумма может пойти на образование или путешествия», - задается вопросом Джеффри Сингер. И хотя далеко не все согласятся расстаться с

брошью или дорогими часами, доставшимися от предков, эта мысль не лишена определенного прагматизма.

Украшения, даже те, что выполнены с использованием драгоценных металлов, - это не объект для инвестиций. «Украшения - предмет, похожий на все остальное. Мы их покупаем и продаем, если они нам больше не нравятся. Драгоценности нужны для того, чтобы делать человека привлекательнее, влиять на его самоощущение, но не затем, чтобы на этом зарабатывать», - считает Вивьен Якопин.

Действительно, далеко не все украшения можно продать даже по первоначальной цене. Только уникальные предметы, созданные известными мастерами или относящиеся к определенной эпохе, могут расти в цене. Остальные со временем теряют до 50% стоимости. Бриллианты вечны, но вы не обязаны хранить их так долго, гласит девиз компании.

Легкое отношение к дорогим украшениям - интересная тенденция последнего времени. Это особенно удивительно в сильно затянувшуюся эпоху потребления, где каждый стремится заработать, чтобы обзавестись конкретным предметом. Деньги, вырученные от продажи драгоценностей, люди все чаще вкладывают в себя, рассказывают в CIRCA.

Принципиальное отличие CIRCA от аукционных домов: с клиента не взимается дополнительная комиссия и не требуется оформление страховки. После оценки товара экспертами клиенту предлагается цена. Если он согласен, то сумма выплачивается немедленно. Конфиденциальность сделки, конечно, гарантируется.

У европейского рынка есть свои особенности: относительно спокойное отношение к полудрагоценным камням. «Здесь очень высоко ценятся бриллианты, рубины и изумруды: свою роль играет социальный аспект. Конечно, многое зависит от быстро меняющейся моды и эстетических представлений каждого человека. Если вам наскучили ваши украшения, и они больше не вызывают восторга, то самое время их продать и, возможно, найти что-то более интересное», - объясняет Вивьен Якопин.

Российский рынок до сих пор остается неохваченным, но в компании надеются, что со временем им удастся развить достаточные связи, чтобы однажды открыть офис и в Москве. Однако уже сегодня россияне - частые гости в американских отделениях CIRCA.

[драгоценности](#)

Статьи по теме

[Кто стоит за маркой «Ильгиз Ф.»?](#)

---

**Source URL:**

<http://www.nashagazeta.ch/news/economie/pora-prodavat-naskuchivshie-ukrasheniya>