

S.B.: Noi am muncit din greu să ne convingem cumpărătorii! Pe urmă, opalul, la care nu se pricepe nimeni aici, marea piatră a Australiei, nu este apreciat în Suedia.

S.C.: Există tot felul de superstiții despre pietre și despre opal, piatră nouă, există superstiția că aduce ghinion...

S.B.: Da, de aceea nu este apreciat.

S.C.: Dar eu cred că motivul este că opalul, nefiind suficient de cristalizat, se sparge foarte ușor. Costă o avere și se strică așa de ușor!

S.B.: Opalul nu este o piatră propriu-zisă; este un jeleu pietrificat, care conține apă. De aceea, aceasta poate crapa și apa se evaporă, dacă piatra este tratată greșit. Despre opal s-a scris într-un roman de Sir Walter Scott, "Anne of Geierstein"; în roman, opalul aduce nenorocire. Dar, în această chestiune, părerile sunt împărțite. De exemplu, regina Victoria, regină și a Australiei, în dorința de a ajuta economia Australiei, prin a face cunoscută și apreciată noua mare descoperire, marea bogăție a Australiei, făcea cadou opale tuturor celor care trebuiau să primească un cadou prețios, iar fiicele sale și alții din anturaj trebuiau să poarte opale! Făcuse o diademă cu opale, dar, imediat ce regina următoare, Alexandra, le-a moștenit, a schimbat imediat toate opalele cu rubine! Dar, desigur că nu este de loc așa, ci opalul este o piatră deosebit de frumoasă, pe care trebuie doar să o tratezi cu gingăsie.

En alt exemplu de piatră foarte puțin apreciată aici este jadul, pentru că nimeni nu se pricepe la jad în Suedia. Dacă însă răsfoiești în cataloagele de Hong Kong ale lui Sotheby's și Christie's și vezi la ce prețuri ajunge jadul de foarte bună calitate, ți se taie răsufarea! Un colier cu bile perfecte poate ajunge la peste un milion.

S.C.: Dar aceste sume fabuloase se datoresc în foarte mare parte valorii lui simbolice în China! Sandra, spune-mi te rog, cine sunt cumpărătorii de la licitațiile Bukowskis?

S.B.: Din ce în ce mai mult, femeile suedeze, care au banii proprii. Pe timpuri, femeia primea bijuterii, dar lucrul acesta s-a schimbat, căci acum femeile au bani proprii și își cumpără podoabe ele înseși. Este clar că există în continuare bărbați care fac cadou bijuterii femeilor... Dar repet, cea mai mare grupă de cumpărători este printre femeile care au câștiguri proprii și-și cumpără singure bijuteriile care le plac.

S.C.: Deși ai experiență îndelungată în evaluarea bijuteriilor și a pietrelor, s-a întâmplat vreodată să nu fii sigură când evaluezi o bijuterie?

S.B.: Uneori este foarte greu să evaluezi. Evaluarea mea este legată nu numai de valoarea exclusivă a pietrii, lucrăturii, etc., ci eu trebuie să evaluez și în funcție de cât este dispusă piața, lumea, să plătească pentru bijuteria respectivă. Uneori poate fi o foarte mare discrepanță între, de exemplu, un certificat de evaluare de la un bijutier, adică valoarea de procurare, cât ar costa să cumperi așa ceva într-un butic, și această evaluare pe care o fac eu. Evaluarea mea este în funcție de cât vrea piața să plătească pentru un obiect folosit.

S.C.: Eu am o teorie: cel mai bine este să investești în bijuterii. Ce părere ai?

S.B.: Da, este foarte bine să investești în bijuterii, dacă le poți obține la un preț convenabil. Eu nu vorbesc acum doar despre licitațiile noastre, ci și despre cele de la Sotheby's și Christie's, precum și toate casele suedeze de licitații.



Broșe din aur alb, 18 K, cu un acvamarin de 65 ct. și diamante șlefuite octogonale, executată de K. Torndahl, la Stockholm, în 1958. Evaluată între 45-50.000 SEK la licitația de primăvară, 2003, la Bukowskis. Foto: © Bukowskis.

Trebuie să mergi la ele, să privești și să vezi dacă găsești ceva care îți place: "Piatra aceea este așa de frumoasă, vreau tare mult s-o am!". Și dacă o poți lua la un preț bun, atunci e o afacere bună! Dacă colecționezi pentru tine însăși, este foarte, foarte important mai întâi să citești și să înveți cât se poate de mult despre pietre prețioase și bijuterii, căci având astfel de cunoștințe, poți apoi să spui: "Pe asta vreau eu să mizez!" Apoi, trebuie să hotărăști în cap: "Eu vreau să plătesc atât și nu mai mult pentru această bijuterie!" Iar după aceea trebuie să știi când să te oprești și să nu te entuziasmezi sau să te exciți, căci atunci se ridică mizele și faci o afacere proastă. Trebuie să fii foarte, foarte sever cu tine însăși: "Valoarea de strigare aici este de 20 000, eu mă pot gândi să plătesc 25 000, dar nu mai mult". Și să te ții de asta!

S.C.: Dar este mai bine să investești în bijuterii, decât în mobile, artă sau acțiuni, nu-i așa?

S.B.: În hârtii de valoare nu poți avea încredere în ziua de azi, nici în automobile, care-și pierd din valoare peste noapte. Trebuie însă să înveți, să fii foarte cunoscător într-un domeniu restrâns și apoi să colecționezi în domeniul respectiv. Atunci faci investiții bune!

S.C.: Tu ai lucrat în Hong Kong, acum ești la Stockholm. Există diferențe în evaluarea bijuteriilor, a pietrelor între Stockholm și Hong Kong?

S.B.: Da, desigur! Acolo am învățat mult despre jad, căci acesta conta acolo. Și în Hong Kong, ca și aici, sunt apreciate lucrături frumoase, cu diamante, precis ca aici, cu pietre de bună calitate. Dar, acolo vor să aibe lucruri mari, pietre mari. La noi, totul trebuie să fie mic, discret și introvert. În Hong Kong nu este așa. Acolo lumea arată: "Ia te uită aici! Nu crezi că inelul meu este frumos?" La Stockholm este



Brățară-ceas, marca Longines, 18 K, manual, cadranul rotativ, transformând-se într-o placă din onix, corali, sidex și briliante. Cerceii au aceleași model și materiale. Au fost scoase la licitația de primăvară, 2003, la Bukowskis și evaluate la 20.000 SEK. Foto: © Bukowskis.

cu totul altă mentalitate.

S.C.: De ce au suedezi această mentalitate: să nu se vadă, să fie ceva discret, deși poate să coste foarte mult, briliantul să fie de un carat, dar montura să fie chiar meschină?

S.B.: Aceasta are de-a face cu felul de a fi suedezi: discreție, să nu te lauzi, să nu arăți că ai bani, iar, de exemplu, podoabele, să fie mici. Dar, dacă te uiți mai atent, ele sunt foarte, foarte prețioase. Dar să nu fie mari, ci mici și discrete. Suedezul este, de fapt, o persoană discretă prin natura sa, el este educat să nu se laude. Dar desigur, există și variațiuni pe temă!

S.C.: Există pietre care plac mai mult suedezilor?

S.B.: Da, și anume safire, safirele albastre, aceasta este piatra îndrăgită a suedezei. Este clar că ea se potrivește persoanei blonde suedeze foarte bine. Cu rubinul, de exemplu, este mai greu, căci atunci trebuie să te gândești ce oje ai pe unghii, ce îmbrăcăminte ai, în timp ce albastru se potrivește la aproape orice. Diamante, desigur! Și smaraldele sunt OK, căci ele sunt verzi și nu sunt așa de importune. Pe urmă, perlele. Perle, perle, perle! Aceasta este podoaba îndrăgită a suedezei. Coliere frumoase din perle!

S.C.: Ce sfaturi poți da celor care cumpără la licitații și care vor să aibe bijuterii care să fie frumoase, dar să poată fi și ușor de vândut, când ai nevoie de bani?

S.B.: Am mai spus, trebuie să înveți cât se poate de mult despre pietre, stiluri în bijuterii, să știi ce să cumperi. Dacă vrei să vinzi mai apoi în Suedia, să te ții de pietrele care știi că le plac suedezilor. Dar, există foarte mulți cei care, de exemplu, cumpără aici bijuterii la un preț convenabil, pentru a le lua apoi în străinătate și a le vinde acolo la prețuri mai ridicate.

S.C.: Este piața suedeză mai ieftină decât cea din străinătate?

S.B.: Da, se poate spune că este mai avantajos să cumperi aici, decât în străinătate, căci aceasta depinde de tradiția purtării de podoabe. Străinii au mai multe podoabe pe ei, căci la ei nu este ceva urât să ai podoabe pe tine.

S.C.: Ce podoabe sunt preferate, acceptate, în Suedia, atunci când este vorba despre femei și care sunt atunci când este vorba despre bărbați?

S.B.: Bărbații au trăit cam în umbră, când este vorba despre podoabe. Altfel era când Gustav Vasa era rege (1523-60, n.tr.). Pe vremea aceea le plăcea bărbaților să poarte multe podoabe. Dar, o dată cu costumul, care a apărut în secolul XIX, bărbații au încetat să mai aibe podoabe în cantitate mare. După aceea, ei aveau butoni de manșete, sau vreun ac de cravată, ceasuri, țigaret sau portțigaret, poate vreun inel "chevalière", inelul de căsătorie, inelul de inginer, de doctor, etc. Acum s-a revenit puțin și

bărbații cumpăra, datorită noului stil, o brățară de aur care este ceva mai grea, un inel mare, care să aibe o piatră mai interesantă montată în el, de exemplu un safir "stea". Am avut un inel la licitația trecută, pe care l-a cumpărat un zdrahon de motociclist cu haine mari din piele, și care a cumpărat inelul acela foarte uriaș cu un safir "stea", care i se potrivea perfect. Femeile sunt mai curajoase acum, deoarece ele călătoresc cu mult mai mult și văd cum este în străinătate. Așa că ele iau podoabe ceva mai speciale, care să li se potrivească lor. Poți admira un stil foarte mult și considera: "Vai, ce lucrătură fantastică, dar nu mi se potrivește mie!"