



Piero di Cosimo
Vizita, Cu Sfântul Nicolae și Sfântul Anton,
1489/1490
Ulei pe pânză, 184,2 x 188,6 cm (72 1/2 x 74 1/4 in.)
Galeria Națională de Artă Washington, colecția
Samuel H. Kress

FEATURES

ARTĂ

Ce tablouri poți cumpăra cu 1.000.000 de euro

Investiția în artă poate fi o îndeletnicire nu doar plăcută, ci și profitabilă. **Răzvan Chirufă** a aflat de la un expert de la Christie's, un proprietar de galerie de artă din New York și rectorul Universității de Arte din București care sunt picturile care-și merită banii.

TABLOUL UNUI PICTOR CONTEMPORAN ROMÂN s-a vândut la începutul acestei veri cu suma record de 1,7 milioane de euro. "The Fake Rothko", o pictură realizată în 2010 de Adrian Ghenie în ulei pe pânză, a fost achiziționată de un pasionat cu un preț de patru ori mai mare decât estimările specialiștilor. Succesul artistului român a fost considerat o surpriză pentru organizatorii licitației, mai ales că cel mai bine vândut tablou de până atunci al lui Adrian Ghenie se dăduse cu un preț de șase ori mai mic decât "The Fake Rothko". Investiția în artă reprezintă o zonă care-i atrage tot mai mult pe oamenii de afaceri români. Fie că vor să aibă în casă o colecție de tablouri sau sculpturi cu care să-și impresioneze partenerii, fie că vor să-și pună la adăpost banii într-o perioadă în care nici măcar aurul nu mai are un preț stabil, românii cu putere financiară cumpără tot mai mult artă, iar această piață este în creștere cu 10% în fiecare an, potrivit celor care activează în domeniu.

Dar cât de sigură este investiția în artă și mai ales cine stabilește dacă un tablou merită cumpărat pentru că va aduce profit mai târziu? Intelligent Life România a discutat cu trei specialiști prestigioși din țară și din străinătate pentru a afla în ce condiții poate deveni câștigător un astfel de plasament financiar.

„Dacă e mai bine să investești în aur sau în artă rămâne încă o discuție deschisă. Dar dacă ar fi să aleg, aurul îl ții într-un seif, așa că să prefera să fie înconjurat de artă. Cheia este să știi când să vinzi”, a explicat, în exclusivitate pentru Intelligent Life România, Grygory Glykha, fost expert al celebrei case americane de licitații Christie's. Pasionat de artă încă din copilărie, Grygory Glykha a fost responsabil de consilierea clienților de top ai casei de licitații cu privire la achizițiile pe care aceștia doreau să le facă. În prezent, se ocupă pe cont propriu de monitorizarea pieței de artă mondială. Din experiența sa a constatat că în ultimii ani s-au schimbat regulile după

care crește sau scade valoarea unui tablou. „Înainte, un artist trebuia să moară ca să devină faimos. Artă contemporană a devenit însă o afacere și încă una mare. Totul depinde de marketing și de galerii. Galerile sunt, de fapt, cele care creează acești artiști, așa cum artiștii creează artă”, a precizat Grygory Glykha. Opinia conform căreia, în prezent, galeriile decid ce tablou se scumpește și care se ieftinește este împărtășită și de ceilalți specialiști pe care i-am consultat. Tocmai de aceea, investiția în artă, ca orice investiție de altfel, este riscantă și presupune o bună documentare, chiar dacă scăderile nu sunt la fel de bruște precum creșterile. „Îmi amintesc o licitație la Christie's în cadrul Seriei de Artă post-război și contemporană, din noiembrie 2006. Tabloul lui Warhol, «Ma», a



61

FEATURES

> stabilit un record mondial pentru acest artist când s-a vândut cu 17,3 milioane de dolari, cu mult peste suma estimată de experți. Energia din sală era electrică. Șase luni mai târziu, la o nouă licitație pentru arta post-război și contemporană, un alt Warhol era de vânzare, «Green Car Crash». Pictura a fost estimată la 35 milioane de dolari și a stabilit încă un record când s-a vândut cu 71 milioane de dolari. O creștere de 54 de milioane de dolari pentru un artist în doar șase luni. Desigur, și varianta opusă, a scăderii, rămâne valabilă, dar eu nu am văzut-o niciodată la o asemenea dimensiune”, a declarat Grygory Glykha.

Criza economică de la nivel mondial a mai temperat piața de artă, potrivit fostului expert Christie's, dar aceasta nu s-a prăbușit cum se așteptau mulți. „Doar s-a adaptat la noile circumstanțe. Artiștii mai puțin cunoscuți sau lucrările din planul secund nu au mai găsit cumpărători. Atenția s-a îndreptat spre numele mari, spre opere simbol, ale căror prețuri au ajuns mai mari ca oricând”. Sfatul lui Grygory Glykha pentru un român dispus să investească un milion de euro este ca acesta să cumpere artă românească contemporană. „Este o piață în creștere. Există câțiva artiști minunați, tineri, talentați și creativi. E un moment bun pentru achiziții”.

INVESTIȚII BANI ÎN ARTĂ, dar în același timp bucurați-vă cu adevărat de ceea ce cumpărați, este principalul sfat al lui Howard L. Rehs, proprietarul Galeriei de artă Rehs din New York, prezentă pe piața de artă americană încă din anii 1930. La rândul său, Howard L. Rehs activează în domeniu din 1981, după ce a absolvit Universitatea New York, cu diplomă în Istoria artei. „Pe termen lung, arta a reprezentat un foarte bun loc pentru păstrat o parte din capital. Totuși, întotdeauna le-am spus clienților mei să cumpere lucrările de artă la care le și place să se uite, nu doar ca

investiție”, a declarat, pentru Intelligent Life România, Howard L. Rehs.

Acesta a constatat că tot mai mulți oameni bogați își transformă banii în obiecte de artă. „În mintea lor, e un mod bun de a-și diversifica portofoliul de investiții. Bănele plătesc dobânzii mici, iar bursele seamănă prea mult cu jocul de zaruri din cazinouri.” Și percepția că arta rămâne o investiție cu mai puține riscuri s-ar putea să nu fie tocmai greșită. „În 1981, am vândut un tablou important al artistului britanic victorian Arthur John Elsley (1860-1952) pentru 30.000 de dolari și comentariul meu a fost: «Se va vinde oare Elsley pentru o sumă mai mare decât aceasta?» Ei bine, în 1999, una dintre picturile sale s-a dat la o licitație pentru 1,64 milioane de dolari. Chiar și lucrarea vândută de noi în 1981, după ce a trecut prin mai multe mâini, s-a vândut acum câțiva ani cu 400.000 de dolari”, a povestit proprietarul Galeriei Rehs din New York.

TOTUȘI, PLASAREA CAPITALULUI ÎN OPERE DE ARTĂ are, după cum reiese din declarațiile specialistului american, un dezavantaj major pentru cei care nu au răbdare: profitul se obține pe termen lung. „Dacă e să comparăm, deși comparația e dificilă, nu doar că aurul poate fi vândut rapid, dar i se poate schimba forma fără să i se piardă din valoare, de exemplu prin topire și transformare într-o bijuterie. Pe de altă parte, o pictură nu poate fi topită și nu cred că cineva s-ar gândi să topască o sculptură din bronz de Degas. În general, arta se vinde mai greu, trebuie să fie marketată corect pentru a obține un preț corect”, a arătat Howard L. Rehs. Dar chiar și pe termen lung, cum crește prețul unei opere de artă? „În zonele clasice – vechii maeștri, secolul al XIX-lea, modernismul (în general, lucrările realizate de artiști care nu mai trăiesc) – piața



Rectorul Universității Naționale de Artă București, Prof. Dr. Cătălin Bălescu spune că din artă nu se face profit pe termen scurt.

este cea care crește și descrește valoarea unei opere. Pe măsură ce picturile sunt cumpărate și vândute, eu cât sunt mai rare și mai cerute, cu atât e mai mare prețul. Când cererea a fost satisfăcută, prețul se echilibrează. Dacă piața pentru opera unui artist este mică, când cererea a fost satisfăcută, prețurile pot scădea până la nivelul considerat «normal». Piața artiștilor contemporani este diferită. Mulți dintre aceștia sunt reprezentați de galerii (considerate piețe primare) și cele galerii controlează inițial prețul”, a menționat Howard L. Rehs, el însuși proprietar de galerie. Pe măsură ce operele se vând și cererea crește, galeriile cresc și prețul. În unele cazuri, acestea pot chiar ascunde unele lucrări, pentru a părea că sunt greu de găsit. „Odată ce un artist a atins un anumit nivel/statură, opera lui va apărea pe piața secundară și atunci cumpărătorii inițiali au prima șansă să descopere dacă au făcut o alegere bună. Jurnalele de azi sunt pline cu citiri despre lucrări ale artiștilor contemporani care se vând la licitații pe milioane de dolari. Dar de ce? Părerea mea este că, parțial, are legătură cu manipularea pieței. Când licitațiile pentru lucrări contemporane au loc, aflăm și cine sunt cumpărătorii și, uneori, aceștia sunt chiar cei care-l reprezintă pe artist. Nu e nimic încorect în această practică, dar nu ai cum să nu te întrebi care ar fi fost valoarea reală dacă reprezentantul nu ar fi protejat prețul”, a precizat expertul de artă american.

MAI MULT, ÎN MANIPULAREA PIEȚEI mai interviu și colecționarii care cumpără lucrări, dacă nu cumva chiar sute de opere ale unui artist până atunci necunoscut. „Acești colecționari au tot interesul să crească valoarea picturii și unii iau atunci decizia să cumpere arta post-război și contemporană, un alt Warhol era de vânzare, «Green Car Crash». Pictura a fost estimată la 35 milioane de dolari și a stabilit încă un record când s-a vândut cu 71 milioane de dolari. O creștere de 54 de milioane de dolari pentru un artist în doar șase luni. Desigur, și varianta opusă, a scăderii, rămâne valabilă, dar eu nu am văzut-o niciodată la o asemenea dimensiune”, a declarat Grygory Glykha.

Tocmai de aceea, investiția în artă, ca orice investiție de altfel, este riscantă și presupune o bună documentare, chiar dacă scăderile nu sunt la fel de bruște precum creșterile. „Îmi amintesc o licitație la Christie's în cadrul Seriei de Artă post-război și contemporană, din noiembrie 2006. Tabloul lui Warhol, «Ma», a

În primul rând, se pune problema cât timp sunt dispus să aștept pentru a face profit de pe urma investiției...

profitul estetic. „Dacă totuși, o faceți doar de dragul investiției, e bine să vă consultați cu cineva care înțelege cu adevărat piața și vă poate ghida spre acele lucrări care au cel mai bun potențial de apreciere”.

Howard L. Rehs mai recomandă oamenilor de afaceri care vor să își investească banii în opere de artă să nu cumpere lucrări minore ale marilor artiști, doar pentru a avea un tablou semnat de aceștia. „Cumpărați doar cea mai bună lucrare disponibilă. Dacă nu v-o permiteți, atunci căutați un alt artist din aceeași perioadă ale căror opere vi le permiteți”, este răspunsul specialistului american la întrebarea „Ce poate fi cumpărat cu un milion de euro?” Motivul e unul simplu: operele mari, recunoscute ca atare, se vor vinde și în vremuri de criză economică, în timp ce lucrările minore nu. „Tatăl meu avea o vorbă: frumusețea artei este că o poți aprecia în timp ce ea se apreciază. Așa că bucurați-vă de vanitate. De fapt, în asta constă toată distracția”, este sfatul suprem al proprietarului Galeriei de artă Rehs din New York pentru cititorii Intelligent Life România.

O OPINIE SIMILARĂ ESTE ÎMPĂRTĂȘITĂ și de rectorul Universității Naționale de Artă București, prof. dr. Cătălin Bălescu. „În primul rând, se pune problema cât timp sunt dispus să aștept pentru a face profit de pe urma investiției unui milion de euro într-o operă de artă. Dacă vreau să scot profit pe termen scurt, nu m-aș îndrepta spre această zonă”, a menționat profesorul.

Totuși, dacă un om de afaceri dorește să investească, Cătălin Bălescu recomandă cumpărarea unei piese de patrimoniu sau a unui artist care este în creștere. „De pildă, un artist foarte cunoscut și bine cunoscut. Desigur, e important ca achiziția să fie făcută de un cunosător, altfel se poate întâmpla ca lucrarea să nu fie cea mai bună din opera lui și creșterile să fie mai puțin previzibile”, a declarat rectorul pentru Intelligent Life România.

Așadar, și acesta insistă asupra faptului că o astfel de investiție e pe termen lung, pe beneficiile pe care le poate aduce artă contemporană, dar și pe riscurile mai mari când se cumpără artiști încă în viață. „O a doua posibilitate, pe termen lung, 5-10 ani, ar fi arta contemporană, pentru că aici creșterile se produc rapid, dar și riscurile sunt mai mari. Trebuie cunoștințe, trebuie un artist, o cultură și o sensibilitate de comerciant. Sau discutăm de fieri care sunt în creștere, cum ar fi de exemplu Tonitza, cum s-a întâmplat cu Pallady sau chiar cu Grigorescu”, a explicat profesorul Cătălin Bălescu. Dar e esențial să îți și placă domeniul ca să faci o asemenea afacere, apreciază și rectorul Universității Naționale de Artă București. „Sunt multe valori de piață care se tocesc în câțiva ani de zile. Sunt și în România fenomene de piață care ulterior au dispărut. Nu poți să dai 200.000 de euro pe o lucrare, doar ca să faci o afacere, dar fără să știi ce faci. Până la urmă e un cartou fără valoare. Dacă nu te pricepi, trebuie să îți iei un consilier. Dar e riscant, oricum e riscant, poți să bagi banii și să-i pierzi, ca orice afacere. Sau poți să faci o achiziție pe gustul tău și să-ți o asumi”, este opinia specialistului.

Cătălin Bălescu atrage, la rândul său, atenția că piața artiștilor contemporani este dictată de proprietarii de galerii, care, fac un eveniment din orice, pentru că ei iau cam 50% din vânzarea unui tablou, chiar și mai mult, deoarece sunt cei care creează un eveniment dintr-un artist”. ■

63