



Jak přijít o peníze na trhu se současným uměním na 10 způsobů

Olga Dvořák

KONEČNĚ TU MÁME zase fungující trh sběratelů – a daří se mu více než kdy jindy. Neovlivňují jej již pouze galeristé, jako tomu bylo před dvěma lety. Jimi vyvolaná bublina splaskla, a tak se opět dají vynikající díla významných světových umělců získat za velmi rozumnou cenu. Mnohá minimálně pětikrát levněji než tatáž díla od stejných umělců. Začínající sběratel by měl při prvních nákupech uvažovat zdrženlivě a vycházet z několika zásad, které by se daly shrnout do jedné věty: Kupujte jenom kvalitu a radši koupi odolat, než nekoupit to nejlepší.

Dnes je totiž lehčí peníze utratit, než se koupí ubránit. Kdo se nebojí překročit český rybník a porozhlédnout se po umění tam, kde umění žije, kde se rodí megahvězdy a kde vznikají trendy, tomu lze doporučit New York. A protože je v branži trhu s uměním dost nejisté, jak peníze vydělat, garantuji, že následující příklady jsou naopak jistou cestou, jak je ztratit.

1.) KUPTE DÍLO Z DOBRÉ GALERIE, ANIŽ BYSTE BYL POŘÁDNĚ PŘEDSTAVEN

Je to tak, dostane se vám zacházení přesně úměrné tomu, kdo vás galeristovi představí. Pokud tedy chcete hrát s velkými hochy a nakupovat v předních newyorských galeriích, dbějte na to, aby vás představil jiný dobrý sběratel nebo dobrý známý galeristy. Pokud totiž galerista zjistí, že se stýkáte s jeho jiným zákazníkem, odolá říct si vám vyšší částku za obraz, než co říká za totéž svým „stálým“ klientům. Také si tím zajistíte, že vám nebude předkládat „běčkové“ práce, které už jiný odmítl. Je to trochu jako v dobrém anglickém golfovém klubu - náležité doporučení vám zajistí dlouhotrvající férový a spokojený vztah.

2.) KUPTE UMĚLCE, KTERÝ JE „HOT“, A NAKUPUJTE JEN TO, CO JE NEJDRAŽŠÍ

O řízených spekulacích na trhu s uměním by se daly napsat knihy, ale zjednodušeně, nejdražší nakupují kafky. Kdo si myslí, že si může dovolit být kafečkou, a přesto se cítí komfortně, je šťastný bohatý člověk.

Ale všem ostatním radím zpozornět. Když je něco nejdražší, bude nutně najít v budoucnu někoho, kdo to koupí ještě draž. Je doba, kdy se výborně pořizuje současné umění, ale hůře se prodává. Sexy sestřička z nemocnice, olej Richarda Prince, se objevil na aukcích v NY v čase největšího boomu před dvěma lety za 8 milionů. Dnes ho neprodáte ani za polovinu. Je to ten obraz, který stál v newyorské galerii Gladstone v roce 1999 jen 85 tisíc dolarů. Chytře naopak investovali ti, kdo nakupují v galeriích a pak ve vhodné chvíli kus prodají. Jedinou jistotou je, že na trh přicházejí pořád noví a noví Richardové Princové a inteligentní sběratel je kupuje za 85 tisíc dolarů na primárním trhu – kafečka je pořídí na sekundárním trhu v aukci za 7 milionů.

3) AKCEPTUJTE POUHÝCH 10% SLEVY OD GALERIE

Odhlédneme-li od všech megastars typu Jeff Koons nebo Maurizio Catellan, kde nejspíše slevu nezískáte, je chybou akceptovat od galerie jenom 10 % slevu u díla od umělce ve středním bodu kariéry. Galerie obvykle pracují na principu dělbny ceny díla 50/50 s umělci, které reprezentují. To znamená, že byste měli s trochou vyjednávání dostat minimálně 20 % slevu. Zejména dnes, kdy finanční krizí zasažené galerie krvácejí a fatální nedostatek peněz trápí i umělce. Z perspektivy galeristů není mnoho horších věcí, než cítit za zády umělce, který chce a nedostává peníze. Pokud ne ještě z jiných důvodů, tak aspoň z tohoto by zájemce měl požadovat 20% slevu.

4.) NA AUKCI PODLEHNĚTE EMOCÍM – ZVÍTĚZÍTE A DOSTANETE TO VY

Také to zaplatíte vy. A zaplatíte nejvíc. Dokonce tolik, kolik ostatní, stejně vášniví jako vy, už za to nedají. Pozor, pokud dílo budete pak chtít prodávat, musíte najít někoho, kdo za to dá minimálně tolik co vy (ve stavu vaší nejvyšší aukční vášně), tedy cenu dosaženou při úderu kladívka plus 25 % provize aukčnímu domu navrch. Najde se někdo takový? Tomuto stavu se říká „prokletí vítězů“. Bez ohledu na to, že se možná budete cítit mizerně, dejte ruku dolů a nedražte to, co je přes váš naplánovaný limit. Budete se možná cítit, že nejste dost „cool“ (nahraďte slovem bohatý), ale nenechte se vyhecovat tím, na co aukční dům spoléhá – a to je testosteron a aukční horečka. Nejbohatší zájemci na aukce nechodí, jak dopadli, se dozvědí po skončení od svých poradců. A pokud nejsou spokojeni, tak je propustí a najdou si jiné.

5.) NECHÁM SI PORADIT OD AUKČNÍCH DOMŮ, MAJÍ STOLETOU TRADICI

Na tomto místě se musíme ptát: Mají stoletou tradici v reprezentování koho? Aukční dům je v ukázkové pozici střetu zájmů. Hájí prodávajícího i kupujícího zároveň, ale hlavně mu jde o vlastní provizi. Uvědomte si, že i sebevětejší sympatík-licitátor, co vás i vaši sbírku důvěrně zná, tak když vám něco doporučuje, zároveň zastupuje toho, kdo chce dílo co nejdraž prodát.

Jsou cesty, jak na aukci neutratit zbytečně moc. Obvykle máte pocit, že ti, co draží proti vám, jsou vaši konkurenti. Nejsou. Jsou to obvykle velmi noblesní lidé a mají výborný vkus – líbí se jim to, co vám. A jsou to hráči jako vy. Doporučuji poznat se blíž s někým, kdo obvykle draží proti vám díla, o které oba velmi stojíte, a nabídnout mu džentlenskou dohodu. Oba si řeknete, do kolika byste asi u daného obrazu šli, udělejte nějakou kompromisní cenu a hodíte si korunou, kdo z vás dvou do dražby půjde a vydraží si to sám. Příští aukci draží opět ten druhý. Je to jako

tenis, jednou vyhrajete vy a jednou on. Na jednu je všechno o dva miliony levnější. Samozřejmě, aukční síně tento tenis nemilují.

6.) NECHTE AUKČNÍ DŮM, ABY STANOVIL SPODNÍ LIMIT

Z perspektivy aukčního domu jde o to, přesvědčit vás jako prodávajícího, abyste dal co nejnižší možnou cenu. Pokud souhlasíte s odhadní cenou 700 až 800 tis. a vyvolávací cena bude 600 tis., můžete na sto procent očekávat pár dnů před aukcí telefonát, že „podívejte, váš obraz půjde báječně, ale kvůli ekonomické krizi, pojištěme se nižší vyvolávací cenou, udělejme to na 500.000“. Nedělejte to. Pokud váš obraz propadne na aukci z 600 tis., aukční dům ho nabídne po aukci a potencionální poaukční kupec za něj nabídne 500 tis. Pokud je to už váš limit, po aukci kupec nabídne pravděpodobně jenom 400 tis. nebo méně. Pointou je, že pokud je to dobrý obraz, někdo ho koupí. Pokud to není dobrý obraz, je potřeba analyzovat, proč jste zůstal viset s neprodejným obrazem za půl milionu. Kdo vám ho proboha prodal a proč jste ho koupil?

7.) KUPTE DÍLO HNED PO SMRTI UMĚLCE

Jeden z největších mýtů na trhu s uměním je, že dílo umělce, který zemře, získá okamžitě na hodnotě. Spíše je to pravý opak. Díky tomu, že všichni členové umělcovy rodiny, jeho přátelé a milenky hodí všechno na trh, než by platili daň z dědictví, bývá v okamžiku trh zaplaven jeho díly. Galeristé a sběratelé se snaží z toho vytrískat maximum. Lepší je proto počkat rok dva, než se kal usadí. Možná zaplatíte trochu více, ale získáte větší přehled, co je v konečné nabídce.

8.) KUPTE ATYPICKOU PRÁCI

Další chyba. Na každé výstavě se nachází vždy jedno dílo, které vybočuje obsahem i formou z autorovy tvorby. Když kupujete svého Juliana Opie, chcete přeci mít to ladné do jedné černé linky zminimalizované ženské tělo! I kdyby se vystavil jakkoliv mistrovský kus, ale netypický pro umělcovu tvorbu, trh s uměním na to není zvědavý. Bez ohledu na to, jak uhrančivý je tento kus pro vás, bez ohledu na to, jak zajímavá je cena, jednejte s tím jako s drogou, řekněte prostě „ne“. Pokud přece koupíte, když nastane čas to opět prodát, začnete nenávidět vaši „inspiraci“ při koupi, zjistíte, jak těžké je to prodát. Za jakoukoliv cenu.

9.) KUPTE DÍLO NEZVYKLE VELKÝCH ROZMĚRŮ

Není nic těžšího (galeristé to vědí), než prodát dílo větší než 2,5 m do jakékoliv ze stran. Jen omezený počet sběratelů má prostory na takové malby velkého ega. Pokud máte stěnu, která unese silné dílo, radši kupte dvě menší díla. Při prodávání se tak nezapotíte.

10.) KUPUJTE JENOM ZAVEDENÁ JMÉNA

Opět omyl! Nová a neznámá jména mají ten největší investiční potenciál. V tom je nejčastější rozdíl mezi těmi, kdo na obchodu s uměním vydělávají a kdo ne, mezi těmi, kdo trendy tvoří a kdo trendy kopírují. Je důležité si ohlídat to, co je mladé a co se právě teprve vynořuje na scénu, protože právě v tom je potenciál pro růst a uznání. Investičně jsou zajímaví umělci, kteří se nacházejí v raných stádiích kariéry a vytvářejí díla, která by se mohla v budoucnu jevit jako průlomová. Je to sice riskantní, ale když to vyjde, vsadili jste na vítěze. Přejí vám zažít ten pocit. Zjistíte to ale až za 20 let.

Olga Dvořák je odbornicí na trh s mezinárodním uměním a majitelkou galerie Dvorak Sec Contemporary.

Naproti: Veletrh Scope 08, New York, Liu Bolin, Big fist. Dole shora: Veletrh Art Basel 2004, Paul McCarthy, Bound to fail. Veletrh Pulse NY 2009, Julian Opie.

