

PIAȚA DE ARTĂ

din România este încă la început. Galerile promovează artiștii contemporani la târguri internaționale și casele de licitație repun în vânzare clasicii naționali.

Mădălina Preda face un tur de forță în culisele financiare și află care artiști sunt cel mai bine cotați și de ce merită să investești în artă. Fotografii de **Ionuț Staicu**

Galeria în care fuseseră expuse lucrările pe timpul weekendului era deja plină, dar liniștea și absența unei tensiuni vizibile trădau dezinteresul majorității. În sală, cele mai în vârstă două doamne se luptau în cartonașe pentru un volum din „Fata Morgana” de Gherasim Luca. Prețul de pornire – 100 de lei. Înainte să îmi dau seama despre care Fata Morgana este vorba, un bărbat o câștigă pentru 1.100 de lei. M-am strecurat prin culise și printre scaunele ocupate spre ceea ce părea a fi singurul loc liber din sală. Era prima licitație de artă la care participam. De mai bine de o lună am alergat dintr-o casă în alta, prin galerii și muzee, după manageri și curatori, în căutarea secretului unei investiții financiare, și mai ales patriotice, într-o lucrare românească. Vorba în târguri, mai ales în cele de artă internaționale, este că românii sunt „noii polonezi” ai artei contemporane, cu un entuziasm artistic neegalat nicăieri în lume la ora actuală.

IMPORTANT
NU ESTE
PREȚUL LA
CARE VINZI
O LUCRARE,
CI CUI O VINZI

Artiști ca Adrian Ghenie, Mircea Cantor, Roman Tolici, Ciprian Mureșan sau Dumitru Gorzo sunt intens mediatizați și promovați de cele câteva galerii existente la noi, galerii care au reușit performanța de a expune la târguri precum Art Basel, Preview Berlin sau Berliner Liste. Galeria H'art, Galeria Posibila, Andreiana Mihail Gallery, Anaid Gallery și 418 Gallery sunt printre galeriile bucureștene care promovează arta contemporană, fiecare alegându-și propriii artiști.

Dan Popescu, managerul galeriei H'art, urmărește gradul de cercetare al unei lucrări, documentarea, luciditatea și umorul pe care un artist le depune în opera sa. În timp ce alții se bazează pe „combination”, după cum spune Dan, viziunea sa romantică, de stânga, l-a ajutat în alegerea unor artiști, acum cu rezonanță în memoria colectivă: Ion Bârlădeanu, autodidactul care realiza colaje din ziare în „casa” lui din curtea interioară a unui bloc, Florin Ciulache cu ale sale picturi după print-screens-uri de Microsoft Windows și sigle ale posturilor TV, Gili Mocanu veșnic dependent de reprezentare și arhetipuri, de picturile sale colorate, axonometrie și hibridizări sunt doar câțiva dintre artiștii contemporani care expun la târguri internaționale. Dacă despre lucrările acestora, Dan spune că sunt *priceless*, la Galeria Andreiana aflăm prețurile pe care se vinde Adrian Ghenie: între 20.000 și 60.000 de dolari, uneori chiar 100.000 din prima achiziție. Cum au ajuns artiștii români contemporani să fie atât de bine cotați în afară? Managerii galeriilor știu că important nu este prețul la care vinzi o lucrare, ci cui o vinzi. În timp ce bani și milionari există pretutindeni, recunoașterea ►

**CAR CU BOI**

Înainte să fie vândut în cadrul licitației Gold Art pentru 160.000 lei. Maestrul de ceremonii, Marian Constantin, pe fundalul „Carnet de bal II” de Romul Nuțiu

► nu o poți obține decât asigurându-ți un renume. Arta este, prin definiție, o producție redusă, rară, chiar unicat, iar simpla achiziționare a unei lucrări este o investiție pe termen lung, pe măsură ce veniturile și cererea continuă să crească. Managerii galeriilor sunt conștienți de acest lucru și au grijă să vândă numai colecționarilor cu renume în lumea artei, iar alții le vor urma exemplul. Simon Sainsbury cu a sa colecție de peste 100 de milioane de lire, impenetrabilul taciturn Emil Bührle, exagerat de tatuatul Ted Power sau notoriul *bad boy* Arthur Gilbert sunt doar câțiva dintre colecționarii care au dictat tendințele artei contemporane, ajungând uneori să-și cheltuie economiile, doar de dragul unei opere pe care „trebuiau” să o aibă. Succesul pictorului Adrian Ghenie este, și el, datorat colecționarilor Susan și Michael Hort, care au cumpărat trei lucrări în cadrul Zoo Art Fair din 2006. Au urmat alți 30 de colecționari și o creștere de preț de la 1.800 de dolari, la 6.000 de dolari pe tablou. Din păcate, artiștii cu expunere mare în afară nu sunt cunoscuți în România, iar nici colecționarii, nici statul nu se implică să investească în promovarea lor. Acești puțini colecționari români nu se mai înghesuie nici la licitațiile dominate de clasicii artiști români, iar prețurile pentru un Grigorescu sau un Pallady ajung să scadă sub valoarea lor reală.

Era ora 12 și licitațiile pentru cărți și manuscrise tocmai se încheiaseră. În fața mea stătea nr. 1, un domn la vreo 35 de ani, brunet cu părul în ochi, ce purta ochelari cu rame rotunde și un costum bleumarin, singurul detaliu care m-a asigurat că e vorba de un bărbat și nu de o doamnă timidă. Sosise primul, de la ora 10:30, dar nu licitase pentru nicio lucrare. Urmărea atent operele care treceau prin fața audienței, apoi le marca meticolos în catalogul licitației și părea să refuze orice contact cu domnișoara din dreapta lui care, din când în când, se plângea de tablourile care nu se vând. În dreapta mea, nr. 18 mă gădila cu părul ei creț pe care nu contenea să și-l scuture privind ba la catalog, ba la tablouri, ba la catalog, ba la tablouri... „Am venit de la 11:00”, îmi spune grăbită și întoarce iar capul spre licitație. „Tu pentru ce licitezi?”, mă întrebă. „Nu licitez, fac un reportaj despre casele de licitație”, îi răspund și, bucurându-mă, îmi dezvăluie că așteaptă „Femeie în interior” de Pan Ioanid. „Licitez pentru profesorul meu. Mi-a spus să nu vorbesc cu alți cumpărători, dar dacă dumneavoastră ziceți că nu...” se oprește brusc când își dă seama că a pierdut șirul și nu știe la ce

ÎN ROMÂNIA CONCEPTUL DE CASĂ DE LICITAȚIE S-A FORMAT ABIA DUPĂ '89 Luminița Ghilduș, Gold Art

pictură s-a ajuns. Se redresează rapid și nu-mi mai spune niciun cuvânt. Momente după, urmează tabloul pe care îl aștepta. „Ulei pe pânză, semnat dreapta sus cu roșu. Începem licitația de la 3.900 lei”, și simt din nou cum mă gădila cărlionții în timp ce numărul 18 ridică grăbită cartonașul. „3.900. Dă cineva 4.100?”. Un concurent se ivește din cealaltă parte a sălii. 4.500 de la numărul 18, 4.700 de la „adversar”, și tot așa, prețul zbura dintr-o parte în cealaltă a sălii ca la un meci de ping-pong al milionarilor. „Vândut pentru 7.500 lei numărului 28”, număr care se ridică imediat, își sală cartonașul pe masă și părăsește sala. „M-am grăbit, dar îmi sărea inima din piept”, spune numărul 18 ispășită și tace tot restul licitației. Următoarele lucrări au trecut neobservate și nedorite de nimeni, întreaga sală căzuse într-un murmur care a atins climaxul când Marian Constantin, maestrul de ceremonii, a anunțat licitația cu numărul 74: „Car cu boi” de Nicolae Grigorescu.

Dr. Marian Constantin este conducătorul licitațiilor Gold Art, istoric și, probabil, cel mai distractiv critic de artă din această industrie. A lucrat vreme îndelungată ca muzeograf pentru Muzeul Cotroceni și a coordonat expoziții care „valorifică patrimoniul românesc”, spune el. Zâmbește nonșalant și nu vorbește neîntrebat, dar când o face se distanțează de importanța evenimentului făcând mici glume inocente și nu numai. În propriul său ritm, prezidează licitațiile Gold Art, mai lente decât o licitație la Sotheby's, fapt care nu deranjează pentru că nici publicul român nu se ridică la un asemenea ritm alert. „În România, conceptul de casă de licitație s-a format abia după '89. Noi nu am avut nici în perioada interbelică o perioadă de

artă, doar lucrări care rămăneau în muzee și în colecții personale”, ne explică președintele Gold Art, Luminița Ghilduș.

Efectele absenței unei piețe propriu-zise se văd cu ochiul liber în comparație cu evoluția artiștilor străini ale căror lucrări depășesc milioanele de lire la fiecare licitație. Într-o singură licitație la Sotheby's s-au înregistrat vânzări de 42,58 milioane de dolari în obiecte de artă, iar prețurile continuă să crească. Damien Hirst, Banksy, Julian Opie sunt artiști ale căror lucrări pornesc de la minimum 1 milion de dolari. În cazul casei Gold Art, cea mai profitabilă vânzare a fost „Femeie pe balustradă” de Gheorghe Pătrașcu adjudecat pentru 207.500 lei (57.000 euro), iar cei mai bine vânduți cinci pictori români au adunat în 2008 puțin peste 585.000 euro. Interesul scăzut față de licitații vine și din slabă promovare și documentare a caselor de licitație care, spre deosebire de

colegii lor internaționali, nu vânează lucrările aduse spre licitație. „În general, lucrările sunt aduse de diverși colecționari, persoane particulare care doresc să le vândă și care vin la noi în urma anunțurilor din ziare, prin cunoștințe, prieteni, în urmă recomandărilor și mai ales în urma rezultatelor din licitație. Nu există un expert care să le caute, de acest lucru mă ocup personal”, explică dna Ghilduș. De asemenea, licitația este deschisă, nici conducătorul licitației, nici președintele casei nu cunosc invitații sau lucrările pe care au venit să le cumpere, nu realizează o schemă a cumpărătorilor în funcție de locurile în sală, iar lucrările trec una câte una, nelicitate sau cumpărate direct la prețul de pornire. „Nu știm dinainte cine va veni la licitație. Putem numai să sperăm că vor veni cât mai multe persoane interesate și că lucrările își vor găsi un nou proprietar. Consider că și lucrările de artă, ca și oamenii, au un destin. Ele intră în acele colecții în care le este destinat să fie. Am avut lucrări spectaculoase care nu au vrut să plece din colecția inițială. Un rol important îl are expoziția deschisă cu două zile înainte în aceeași sală în care are loc licitația”, continuă dna Ghilduș.

O dată cu strigarea prețului de pornire pentru „Carul cu boi” al lui Grigorescu s-a așezat și liniștea, de această dată o liniște asemănătoare cu cea dinaintea furtunii. Dintr-o dată sala se împărți în două tabere, fiecare aștepta ca cealaltă să înceapă licitația. Numărul 16, care mai cumpărase cinci lucrări de pictură și o bijuterie, licitează primul – 143.000 de lei. Înainte ca ciocanul să bată prețul final, numărul 1 își descoperă ochii și, atent să nu trădeze nicio emoție, contralicitează ridicând discret cartonașul, atât cât să observe singurul om cu perspectiva sălii – 145.000 lei. Numărul 16 – 147.000. Numărul 1 așteaptă indicații prin telefon de la adevăratul cumpărător și înainte să auzim ultimul ciocan, ridică pentru 152.000 de lei. Sala prinsese ritmul și oscila în direcția licitației, după cel mai mare preț. Liniștea se transforma treptat într-o mare rumoare speculativă despre cine se află la capătul celălalt al telefonului. Până să dezlegăm misterul, conducătorul strigă cei 160.000 de lei oferți de numărul 1, cu 15.000 mai puțini decât estimaseră evaluatorii. În spatele sălii, numărul 16 se afla și el la telefon cu reprezentantul Gold Art care încerca să-l convingă să continue. Numărul 1 nu întoarce privirea și se ridică imediat ce numărul 16 cedase, iar conducătorul bătuse ultimul ciocan. Sala rămase năucă, moment ideal pentru numărul 1 să se ridice în rezează și să evite lanțul de jurnaliști pregătiți să-i pună evidentă întrebare. Ne-a lăsat buimaci, fără să aflăm cine este adevăratul cumpărător, pe noi și pe o sală întregă care voia să știe în biroul cui va sta unul dintre tablourile pictorului național, cumpărat sub valoarea sa reală. Ne liniștește imediat un bătrân, veteran spectator al licitațiilor: „Tot e bine, pentru Pallady nici măcar nu s-a licitat”. ☐