

Művészetet a falra!

Miért
és hogyan legyünk
műgyűjtők?



Patinás otthonokban, elegáns palotákban és múzeummá alakított kastélyokban járva egyértelmű, hogy portrék, csendéletek, tájképek sora előtt sétálunk el. Hollywoodi filmeket és Netflix-sorozatokat nézve is feltűnik, szinte mindenhol alap: műtárgyak díszítik az irodákat, lakásbelsőket, a főszereplők pedig gyakran pezsgőznek galériák kiállításmegnyitói. De vajon nekünk is megadathat, hogy valódi műalkotásokkal vegyük körbe magunkat, és netán még jó üzletet is csináljunk vele? A válasz igen, de előtte rá kell készülni, megfelelő helyről kell segítséget kérni, aztán meg tudni kell türelemmel várni...

SZERZŐ: HEGYI NÓRA

Ész-tétika

szakon végeztem
– imádom a koc-

ka-kocka-háromszög típusú képeket (is). Egyetemista-ként nagy vágyam volt, hogy Jackson Pollock „összepakázott” óriásfestményei előtt ülhessek órákon át a New York-i MoMA-ban. Később, riporter munkáim során megadattott, hogy több híres magyar festőművészről foroghattam. Többségük akkor már rég nem élt, képeik viszont tíz- és százmillióért cseréltek gazdát és kerültek be a rekordokkal a híradókba. Jártam Franciaországban kortárs magyar alkotók műtermeiben is. A munkám galériásokkal hozott össze, és egyben a szenvedélyemet is belobbantotta: amiről korábban csak tanultam, hirtelen közel került. Elérhető közelségbe.

Egy új világ nyílt meg: lehetnének nekem is ilyenek a falaimon? Galériás barátnőm raktárában válogattam, és már lett annyi bátorságom, hogy az árakat is kérdezgetni kezdtem. A döbbenet itt ért utol: kortársakkal kezdve vagy kisebb méretű képeket, grafikákat, fotókat választva a mi otthonunkba is kerülhetnek igazi műtárgyak. Valódi értékkel.

Lassan a testtel,
elő az érzelmekkel!

„Teljesen normális, hogy a műgyűjtésbe nem csak úgy ad hoc vágnak bele az emberek. Van, aki éveken néz el, járja a kiállításokat, ismerkedik művészekkel, személyes kapcsolatot alakít ki a galériásokkal, és bekapcsolódik az aukciók világába. Akinek nincs ennyi ideje, jön és segítséget kér például tőlem” – magyarázza Kollmann Szilvia, az Art Advisory Budapest művészeti tanácsadója, a műtárgy.com alapítója. Szilvia közgazdász-művészettörténészként racionálisan látja a piacot, épp ezért tud jól navigálni egy-egy kezdő vagy akár fekete öves gyűjtőt is a műkereskedelem cseppet sem egyszerű világában.

Magyarországon viszonylag kevesen tartják magukat műtárgybefektetőknek (6%). A legtöbben műtárgyak iránt érdeklődőként (46%), gyűjtőként (32%) vagy műtárgyvásárlóként (10%) határozzák meg magukat, derült ki a Deloitte és a műtárgy.com közös felméréséből. „Ezek az adatok is bizonyítják, hogy a műgyűjtés téren az érzelmi oldal nem kizárható. A legtöbb műtárgy-

vásárló azért vesz meg egy alkotást, mert szeretne vele együtt élni” – magyarázza Szilvia.

Egyetért vele Horn Péter üzletember is, akit a legnagyobb magyar kortárs műgyűjtők és mecénások között emlegetnek több mint 500 darabos gyűjteményével. Péter szerint nem kell túlgondolni a gyűjtést: épp az a szép benne, hogy szabadságot ad az embernek. „Sokáig kutattam, mi lehet a jó gyűjtemény titka. Rengeteg interjút olvastam világhírű kollekciók tulajdonosaival, és arra jutottam, gyűjtő az, akinek több festménye van, mint falfelülete. A jó gyűjtemény pedig az, ami örömet okoz a tulajdonosának.”

G y ű j t é s i ú t i k a l a u z n e m c s a k k e z d ő k n e k

De hogyan induljunk, ha értékálló darabokat szeretnénk, olyanokat, amelyek a vizuális és társadalmi élményen túl akár pénzt is hozhatnak majd a konyhára? „Először is el kell dönteni, milyen műtárgyat szeretnénk” – kezdi az alapszabályokkal Kollmann Szilvia. A felmérések alapján itthon a legnépszerűbbek a festmények, a legkevésbé keresettek a bútorok. De a kettő között még széles a skála: a szobroktól a kortárs kerámiák, üvegtárgyak, papírrégiségek vagy akár az érmék irányába is el lehet mozdulni.

A feladat csak ezután nehezedik igazán: kitől vásároljunk? Kortáristól vagy klasszikustól, élő vagy nem élő művésztől, esetleg olyantól, aki már nem él, de még kortársnak számít, mint például a közelmúltban elhunyt Fajó János vagy Bak Imre. A művész kiválasztása után is van még tennivaló: melyik korszaka érdekel minket – egy életművön belül is lehetnek eltérően értékelt és árazott művek.

Ha mindezekre tudjuk a választ, valószínűleg eleget járunk már galériákba, múzeumokba, rengeteg festményt láttunk, és a művészeket is felismerjük. Ezután jön az olvasás: szakirodalmat kell beszerezni, kutatni az interneten. Horn Péter hasznos fogódnak ezeket ajánlja: Barabási Albert László Az Élek mentén – Kortárs magyar képzőművészet az adatok tükrében c. könyve ma-

tematikai elemzésekkel mutatja be, hogy milyen súly van az egyes hazai múzeumoknak és művészeknek. A neten pedig az artifacts.net oldalt érdemes böngészni, mert aszerint rangsorolja a művészeket, hogy milyen közgyűjteményekben, milyen galériákban szerepelnek a képeik, vagy milyen súlyú művészekkel állítottak ki az életük során. Ez befektetés szempontjából sokszor fontosabb, mint az aktuális ár.

B á t r a n k e r ű l j k é p b e (é s g a l é r i á b a) !

Senki ne essen azonban kétségbe, ha itt végképp elvesztek éreznék magát. A művészeti tanácsadók kezdőknek és haladóknak is segítenek. Ha megvan az érdeklődés, akkor nincs szégyellnivaló és buta kérdés sem. Dr. Menyhárt Orsolya kardiológus az Art Advisory Budapest interaktív képzésén (igen, léteznek ilyenek is, kifejezetten laikusoknak műtárgypiaci szakértők és kurátorok vezetésével) döntötte el, hogy szeretne elmélyülni ezen a területen, és szeretne egy kis szobrot vásárolni. „Hihetetlen életminőség-javulást hoz az ember életébe, amikor olyan tárgyakkal veszi körül magát, amelyekhez köti valami emlék vagy érzelm, és hosszú távon ez gyakorlatilag pénzben ki nem fejezhető érték.”

Orsolyának mára nyolc szobra és egy festménye van. Legfontosabb tanácsa a bizonytalankodóknak, hogy legyenek bátrak, és merjenek belépni a galériákba!

„Az elején meg sem mertem kérdezni, hogy egy adott műtárgy mennyibe kerül. Luxus kategóriának tűnt. De nem kell rögtön örült nagy összegekben gondolkodni. És tényleg nem kell félni attól, hogy bemenjek egy galériába és megkérdem, ki az alkotó, mit lehet róla tudni, és mennyibe kerül.” Akkor lett Orsolya is magabiztosabb, amikor megértette, a kortárs művészet tényleg sokak számára elérhető.

Így van ez a cégek és vállalkozók esetében is. A műgyűjtésbe üzleti szinten is érdemes belevágni – bár mindenképpen tudni kell, hogy ez nem rövid távú befektetés lesz! Szilvia szerint egy jól megválasztott festmény közep-távon (3-4 év alatt) versenyképes hozamot tud elérni.



Nem kell túlgondolni a gyűjtést: épp az a szép benne, hogy szabadságot ad az embernek. A gyűjtő az, akinek több festménye van, mint falfelülete. A jó gyűjtemény pedig az, ami örömet okoz a tulajdonosának.

A műtárgyak egy üzleti térben hozzáadnak a marketinghez, építik a cég és a vezetés brandjét, szerethetővé teszik a munkakörnyezetet.



És mitől lesz jó üzlet a művészet?

De talán nem is a pénz (vagy nem közvetlenül a képek értékesítéséből befolyó összeg) a legnagyobb nyereség, amit a művészet egy cégnek hozhat. Erről már Dudás Ildikó, a Kempinski Hotel Corvinus Budapest PR-igazgatója beszél, miközben a szállodában megmutat pár értékes kiállított darabot abból az 1500 műtárgyból, amelyek a Corvinus gyűjteményében találhatóak. „Ha el tudjuk érni, hogy a vendég viszonyul valahogy a képekhez, a szobrokhoz, ha kérdez róluk – és nekünk rengeteg ilyen tapasztalatunk van –, akkor az egy jó gyűjtemény. És az is fontos, hogy aki itt dolgozik, erre a környezetre a képekkel együtt büszke legyen. Volt olyan kolléganőm, aki az egyik szobában takarított, meglátott egy képet a falon, ami az ő városcájának a főtéréről készült, és boldogan mondta, hogy képzeljem el, ő ott lakik. Azt gondolom, az ilyen érzelmi kis pillanatok miatt éri meg igazán.” A műtárgyak egy üzleti térben hozzáadnak a marketinghez, építik a cég és a vezetés brandjét, szerethetővé teszik a munkakörnyezetet,

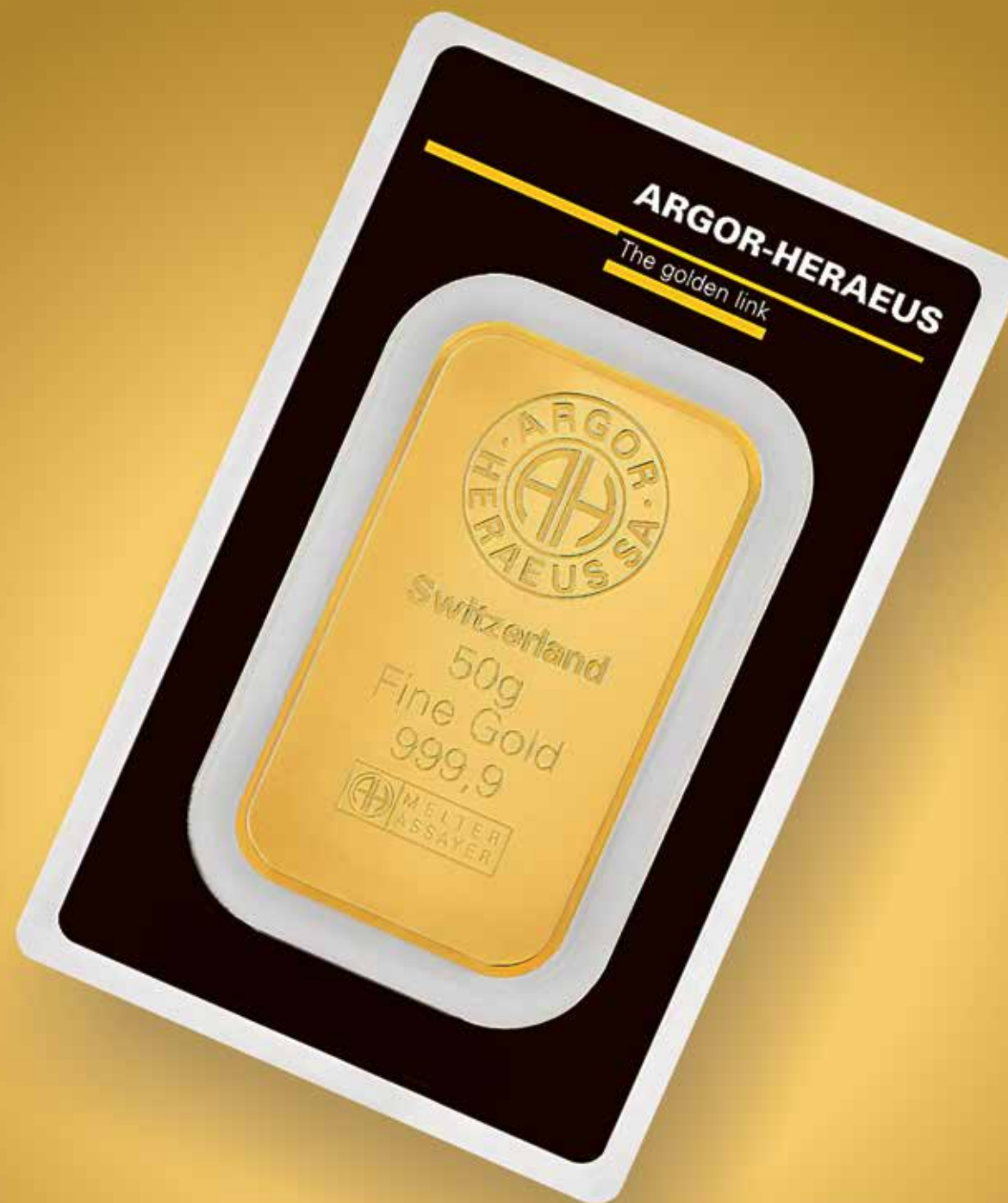
vagyis HR-szempontról sem elhanyagolhatóak. Talán már látszik, hogy a műgyűjtés izgalmas, szórakoztató, soha véget nem érő szenvedély forrása lehet, és akinek egy kicsit is csiklandozza a kíváncsiságát a dolog, semmiképpen ne hagyja ki ezt a kalandot! Ha pedig ennyi nem lett volna elég, végső érvnek álljon itt Horn Péter fogalommagyarázata a sikeres művészeti befektetésről:

„Hogyha a fő motivációm az, hogy szép képek legyenek a falamon, hogy boldogan nézzek körbe a lakásban, és ezt a gyűjteményem megadja – akkor ez egy jó gyűjtemény.

Ha hideg fejjel, befektetési célra, külső tanácsra vásárolok nyolc képet, és egyébként azok becsomagolva állnak a sarokban, de azt olvasom a hírekben, hogy ennek a művésznek folyamatosan növekszik az ára, és ez elégedettséggel tölt el – akkor ez is egy jó gyűjtemény, mert örömet ad.

Ha a képeken keresztül bekerültem egy inspiráló közegbe, ahol új barátokat szereztem, ahol új társaságra találtam – akkor az megint csak egy jó gyűjtemény.”

FOTÓ: GETTY IMAGES



**AZ ARANY
BIZTOS BEFEKTETÉS –
KERESSE
ÉKSZER GALÉRIÁNKBAN!**

BÁVART
antik & modern