



## Agnieszka Gniotek

właścicielka Gallerii Xanadu, [www.galeriixanadu.pl](http://www.galeriixanadu.pl)

Od 20 lat związana zawodowo ze sztuką, zaś od dekady z rynkiem sztuki. Jest historykiem i krytykiem sztuki, kuratorem wystaw, jurorem konkursów, a także wykładowcą w zakresie tematyki związanej z kolekcjonowaniem i rynkiem sztuki. Publikowała w takich mediach, jak: Art&Business, Puls Biznesu, Modern Art, Sztuka.pl, Private Banking, Cash Magazine.

## Sprzedawaj w ciekawych czasach

Czasy mamy ciekawe, nie da się tego ukryć. W ciekawych czasach, prawa ekonomii działają silniej, a może są po prostu bardziej widoczne. Korygują nasze plany i marzenia, często przedstawiają nam priorytety do góry nogami. Niekoniecznie chodzi tu o kryzys i recesję. Po prostu jest inna dynamika i inne rzeczy stają się ważne.

Czy w ciekawych czasach warto inwestować w sztukę? Zdecydowanie tak. Często o tym piszę i mówię. Dziś chciałabym odwrócić to pytanie. Czy w ciekawych czasach warto sztukę sprzedawać? Czy korzystnym jest pozbywanie się posiadanych zbiorów? Tu odpowiedź też jest twierdząca.

Żeby ktoś mógł kupić, sprzedać musi ktoś. Zasada jest prosta. Wynika z niej jedna z przyczyn ożywienia na rynku sztuki w mo-

mentie kryzysu ekonomicznego. Z jednej strony jest ono spowodowane niemal zerowym oprocentowaniem depozytów bankowych, niepewnością inwestycji giełdowych, inflacją i coraz tańszą złotówką, z drugiej wynika z pojawiania się na rynku sztuki prac ciekawych, często nawet bardzo ciekawych oraz takich, których od lat na rynku nie było. Prywatni kolekcjonerzy to normalni ludzie. Mają firmy, są gdzieś zatrudnieni, mają różny stan zdrowia. Kiedy recesja dotyka ich biznesy, ich miejsca pracy lub ich samych bezpośrednio, często decydują się na sprzedaż obiektów, których jeszcze kilka miesięcy temu nie oddaliby za żadne skarby.

Podobnie dzieje się z osobami, które posiadają ciekawe artystycznie walory, ale nie są kolekcjonerami. To ludzie, którzy dostali jakieś dzieło w prezencie lub je odziedziczyli. Często nie są zmuszeni sytuacją do sprzedaży, ale chcą mimo to spieniężyć posiadany obiekt, aby zapewnić sobie łatwy dostęp do gotówki w mniej stabilnych czasach. I jedni, i drudzy zdają sobie sprawę z tego, że dziś sztuka osiąga bardzo atrakcyjne ceny. Kryzys to zawsze dobry moment i dla kupujących, i dla sprzedających. Kupujący mogą nabyć ciekawe prace – często w okazyjnych cenach, jeśli komuś spieszy się ze sprzedażą. Sprzedający, o ile mają czas i wiedzę na temat rynku oraz tego, co sprzedają, mogą oczekiwać wysokich kwot transakcyjnych i sporej satysfakcji.

Czasy kryzysowe to też dobry moment na remanenty w posiadanych kolekcjach. Mądre decyzje sprzedażowe mogą doprowadzić do zadowolających transakcji. To czas, aby sprzedać prace, które wydawały się trudne do upłynnienia i odzyskać wkład. To też czas na sprzedaż obiektów, które są dobre, cenne i wartościowe, ale do kolekcji nam już nie pasują. Dzięki takim posunięciom można



Andrzej Tobis, Samogłoska, 2003, olej, akryl, płótno, 130x100 cm



Anna Trochim, bez tytułu, 1998, olej, płótno, 65x100 cm

zyskać płynności na zakupy rarytasów właśnie pojawiających się na rynku lub nabyć prace tych artystów, których dzieła od dawna chcieliśmy posiadać.

Dziś jest też dobry moment na sprzedawanie dzieł, które z racji na różne czynniki np. śmierć artysty, ważna wystawa czy publikacja, szersze zainteresowanie innych kolekcjonerów czy rekordy aukcyjne, zaczęły osiągać znaczne kwoty. Warto pomyśleć o rozstaniu się z takimi pracami, bo koniunktura na nie może być chwilowa. Wyczuć moment sprzedaży to sztuka, którą posiadli niektórzy kolekcjonerzy, najczęściej ci korzystający z pomocy dobrych doradców.

Sprzedając dzieło sztuki musimy pamiętać, że mamy do wyboru kilka dróg. Na pewno warto to zrobić za pośrednictwem renomowanej galerii lub domu aukcyjnego. Każdy z tych podmiotów, o czym często zapominamy, zajmuje się nie tylko sprzedażą prac ostatecznemu klientowi, ale też pozyskuje dzieła do sprzedaży od ich właścicieli. Czasami są to artyści lub ich spadkobiercy, ale często kolekcjonerzy czy osoby posiadające dzieła sztuki trochę z przypadku. Dlaczego warto korzystać z pośrednictwa wyspecjalizowanych firm, skoro biorą one dość spore prowizje? W domu aukcyjnym przede wszystkim spotkamy się z ekspertami, którzy poświadczą (lub nie) autentyczność posiadanych przez nas prac. Ponadto pomogą ustalić właściwą cenę sprzedaży lub cenę wywoławczą na aukcji. Określą też estymację, czyli kwotę podawaną „w widełkach”, sugerującą za jakie pieniądze faktycznie dzieło powinno zostać sprzedane. Dom aukcyjny posiada bazy danych klientów, którym aktywnie oferuje obiekty. Spotkamy się tam również z doradztwem na poziomie strategicznym. To oznacza, że dowiemy się, jak sprzedać dzieło najlepiej. Po pierwsze ustalimy, co owe „najlepiej” oznacza dla nas. Może oznaczać najszybciej lub najdrożej. Te dwie kwestie rzadko idą w parze.

Strategia, najprościej rzecz ujmując, pozwala zakwalifikować dzieło do sprzedaży w ekskluzywnych ofertach do wybranych kolekcjonerów, na aukcji, na aukcji internetowej czy w sprze-

daży galeryjnej. Sposób ofertowania pracy często ma kluczowe znaczenie dla uzyskanej ceny. Domy aukcyjne zazwyczaj nie kupują prac za gotówkę. Wyjątkiem są obiekty o niezwyklej atrakcyjności, które są kupowane po to, aby nie trafiły do sprzedaży u konkurencji. Są to jednak przypadki rzadkie. Poza położeniem gotówki na stół, w domu aukcyjnym możemy liczyć na szeroko zakrojoną, fachową pomoc przy sprzedaży.

Do jakich domów aukcyjnych warto się zwracać? Uważam, że wybór konkretnego partnera ma duże znaczenie. Niektóre domy aukcyjne, choć sprzedają „wszystko”, to jednak specjalizują się w pewnych tematach. Dlatego chcąc sprzedać prace z zakresu malarstwa dawnego lub stare meble zwróciłabym się do Rempe-xu, z biżuterią i malarstwem o tematyce marynistycznej poszłabym do Sopotkiego Domu Aukcyjnego, a z malarstwem z kręgu École de Paris do Polswiss Art. Do Xanadu zapraszam przede wszystkim osoby chcące sprzedać klasykę nowoczesności, malarstwo i rzeźbę współczesną oraz twórczość artystów żyjących.



Olga Wolniak, Safak - Jutrzenka, 2020, olej, płótno, 80x80 cm



Edward Dwurnik, Czolgi na pustyni, 2001, akwarela, papier, 18x24 cm