



Удря чукчето и казва „продадено“

Какво е да организираш и да ръководиш аукцион за изкуство, разказва Александра Мицева, заместник-директор в аукционна къща и галерия „Артмарк“

ТЕКСТ / ТЕОФАНА ШУЛЕКОВА ФОТОГРАФИЯ / „АРТМАРК“

Александра е завършила Френската гимназия в София и Изкуствознание и арт мениджмънт в НБУ. Емоция към изкуството създава у нея баба ѝ, физичка по професия, която носи от пътуванията си албуми с репродукции на картини. Първоначалният интерес на Александра към продуктивния и интериорния дизайн се канализира в желание да представя по интересен начин изкуството пред публика. С работата си в „Артмарк“ миксура маркетинговия усет, наследен от родителите ѝ, с пиетета към артистите и продуктите на въображението им.

Всичко започва преди 4 години, когато базираната в Румъния аукционна къща отваря филиал в София. „С Руксандра Бакеш, нашия управител, стартирахме дейността тук. Малко преди това къщата отвори представителство в Хърватия, изпревариха ни с един аукцион. Техният беше през октомври 2023 г., нашият – през декември. Сега се отваря филиал в Белград, но той е повече като офис за консигнация, не толкова галерийно пространство, както в София. Има планове за

„Идеята за мен е да се вдигне цената на изкуството, но и да е достъпно, да се приема съвсем нормално, а не като нещо елитарно. Разбира се, определени хора могат да си позволят да купят за 280 хил. евро, но да се развива пазарът на изкуство е от полза за всички.“



Гърция и балтийските страни“, разказва Александра. Досега тя и колегите ѝ са организирали 17 аукциона – сезонни и специализирани, например за бижута, за храни и напитки, за графика, които произвеждат новини дори за централните емисии на водещи медии. Като постигнатата тръжна цена от 280 хиляди евро за картината „Две сватби“ на Златю Бояджиев – рекордна за

българско изкуство. Първоначалната цена за платното, на което са изобразени християнска и мюсюлманска сватба в Смолян, е 20 хиляди евро, т.е. увеличението е 14 пъти, или 1300 процента. Александра лично води търговете заедно с колегата си Момчил Златаров. Държи чукчето и казва „продадено“.

Воденето на търг е особено умение да създаваш емоции и да ги овладяваш, при това с часове. Водила съм сама аукцион, който продължи 6 часа и половина. Последният беше 7 часа и половина, приключихме в 1 след полунощ. Трябва да държиш ритъма жив. Ходили сме и двамата с Момчил на обучение, в „Артмарк“ имат специален департамент за аукционерите. Трябва да си изградиш усещане за ритъма на събитието.

Как се подготвяте за аукционите? Към всеки аукцион издаваме луксозен каталог, за него се правят проучвания (*великолепните каталози на „Артмарк“ сами по себе си са обект на колекциониране, б.а.*). Изпращаме каталози в цяла България. Постоянно се работи да имаме нови клиенти. Ние сме отворени към всички, затова и търговете ни са толкова публични. Всеки може да се включи или просто да дойде и да гледа. Обявяваме след това резултатите онлайн. Галерията ни в „Къща Ватев“ е отворена за всеки.

Но аз ви питам физически и психически как се подготвяте за марафона? Сутринта се опитвам да стана с нагласата, че ми предстои почивен ден. Поставям си задача да изпия спокойно кафето си. Преди самия аукцион си поемам въздух, с колегата си даваме по една прегръдка, пожелаваме си успех и скачаме.

Кои периоди и стилове бихте посочили като особено търсени сред колекционерите в момента, съдейки по резултатите от вашите търгове? Интересът към художниците от първите години на светско изкуство у нас, от края на XIX и началото на XX век, е силен поради няколко фактора. Единият е, че за повечето автори има достатъчно проучвания, като техни творби са показвани в изложби и/или са част от колекциите на Националната художествена галерия, градски галерии и музеи в страната. Забелязва се също засилен интерес към битови сюжети, пейзажи на творци от 1930-те, 1940-те години, както и към емблематични работи за



„Пащачът“ на Иван Милев, датирана в 20-те г. на XX век, продадена за 85 хил. евро



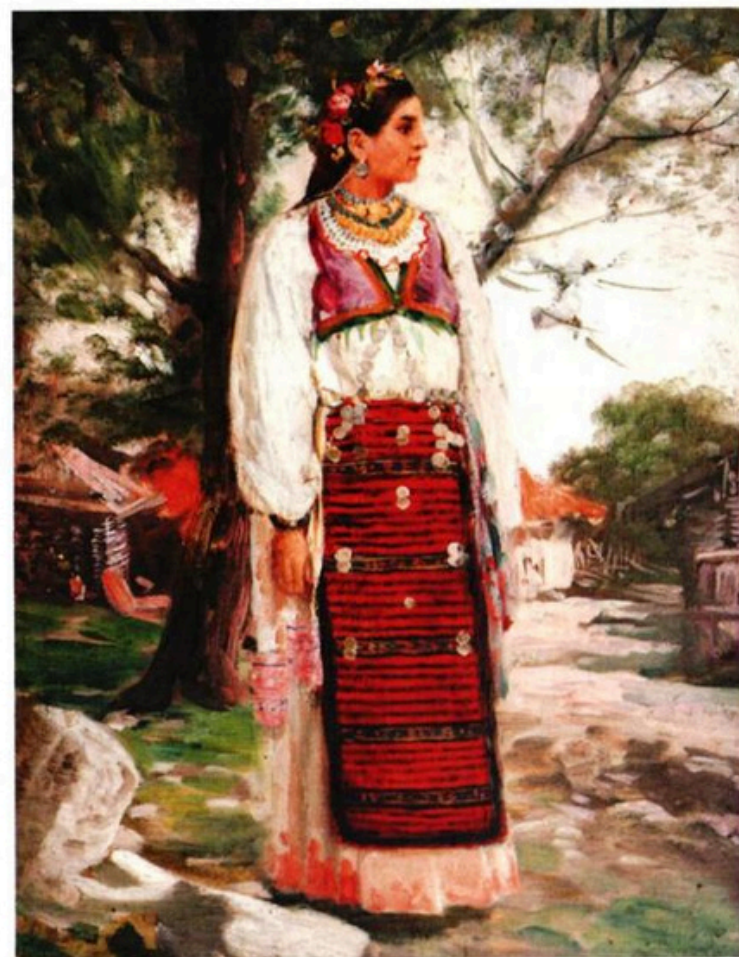
съответните художници, репродуцирани в каталози, монографии за автора, отличителни творби. Като имена на художници, които винаги будят интерес, мога да посоча Ярослав Вешин, Иван Мърквичка, Жорж Палазов, Жул Паскин, Никола Танев, Златю Бояджиев, Бенчо Обрешков, Димитър Булюклийски-Мичи, Иван Вукадинов, Кольо Карамфилов. Най-високо реализираната продажба е 280 хиляди евро за внушителната творба „Две сватби“ на Златю Бояджиев, която се осъществи в Пролетния аукцион през март тази година. Беше събитие за българския пазар на изкуството!

Вие ли водехте при продажбата на „Две сватби“? Да. В началото залата беше притихнала. Имаше хора, дошли само за Златю. Промених тона, за да усети публиката, че това е гвоздеят на аукциона. Разказах историята на творбата. Самото наддаване започна от 20 хиляди евро. За минути стигна 100 хиляди. Залата започна да ръкопляска и го правеше при всяка следваща стъпка. Настъпи еуфория. Обикновено стъпката е с 10 процента върху достигнатата вече сума. След като стигнахме 250 хиляди, намалих стъпките. Окончателната сума от 280 хиляди дойде онлайн около 20-ата минута от началото на наддаването.

Знае ли се къде отиде картината? Клиентът е от България, но къде е картината – той си знае.

Струва ми се, че на първия аукцион цените ви бяха по-ниски. Крайната цена се определя от клиента. Това показва как се развива пазарът. И наистина, за тези 4 години има възход. За гвашова рисунка на Иван Милев имаме реализирана продажба за 85 хиляди евро, което също беше рекордна стойност за пазара. За Ярослав Вешин сме постигали стойност от 65 хиляди евро. С Никола Танев също стигнахме високи стойности. С Мърквичка. На Димитър Казаков-Нерон имаме прекрасни платна. Той винаги е бил ценен. Стилистиката му е достъпна. Стигнахме 25 хиляди евро за негова маслена картина. На пазара отдавна не се бяха появявали маслени картини на Казаков. Хората отвориха архивите си за пазара.

На аукциона ви за бижута всички цени започваха от 100 евро. Но реално ли е да си купя уникално златно бижу с хубави камъни за



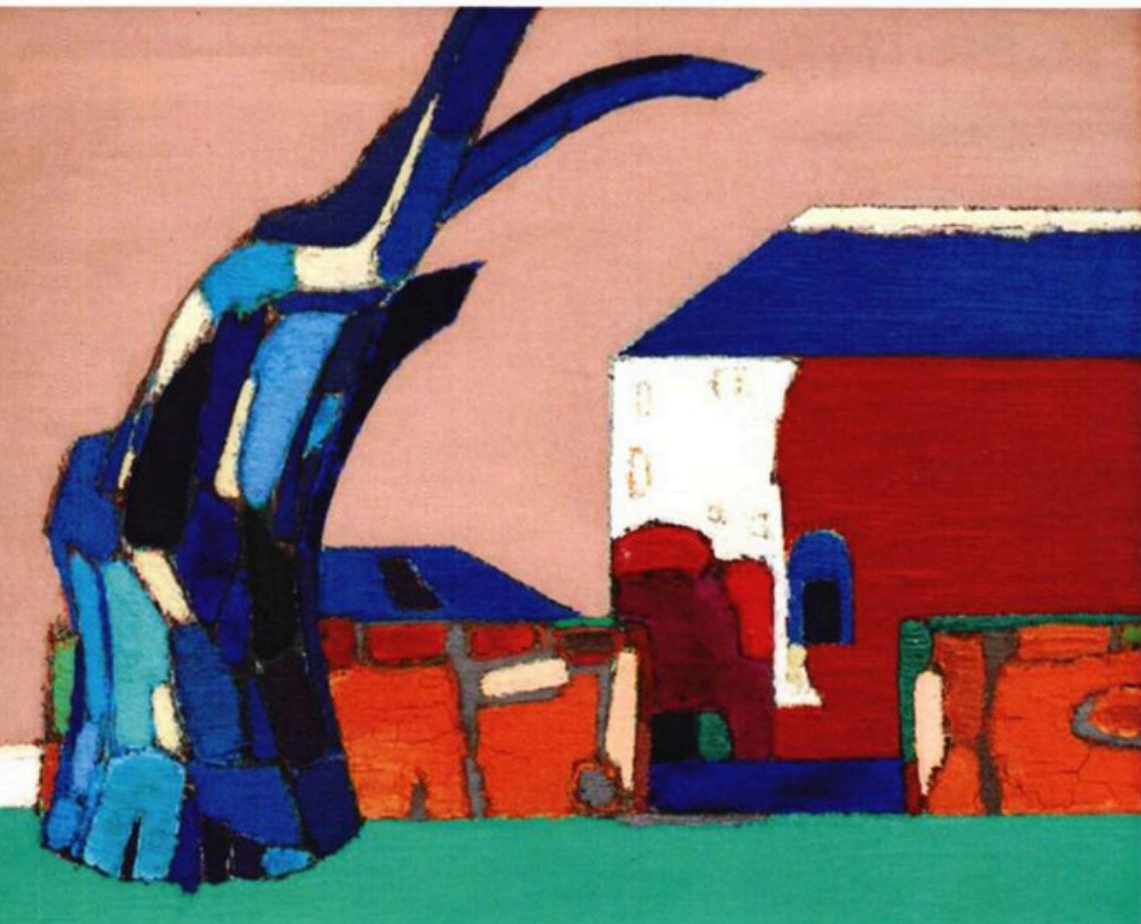
„Мома от Врачанско“ от Иван Мърквичка (след 1900 г.), продадена за 17 хил. евро

100 евро? Може, но в определянето на цената се включват и другите клиенти. В аукцион човек се сдобива с произведение на най-добрата цена.

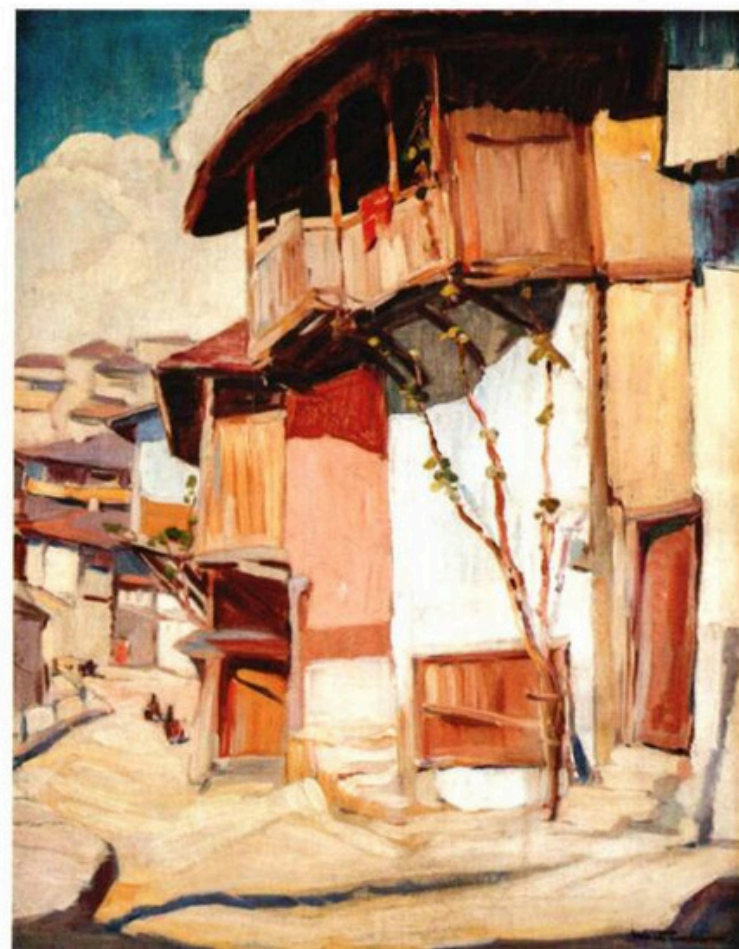
В България повече рационално ли се купува или емоционално? Колкото и да се опитваш да е рационално, то пак става емоционално. Все пак трябва произведението да ти говори. Нашият слоган е „Инвестиция в страст“. Аз съм в бизнеса вече почти 10 години. Правя съпоставки и съм много щастлива от това, което постигаме. Идеята за мен е да се вдигне цената на изкуството, но и да е достъпно, да се приема съвсем нормално, а не като нещо елитарно. Разбира се, определени хора могат да си позволят да купят за 280 хил. евро, но да се развива пазарът на изкуство е от полза за всички. Ние правим аукциони за следовено, за модерно изкуство, но включваме и млади автори, които творят сега. Това е възможност клиенти, които купуват стари майстори, да купят и съвременни. От наша страна, на търговците на изкуство и галеристите, процесите, които спомагаме да се развиват, са свързани с по-голям пазар на изкуството, прозрачност, публичност и достойни продажби за българските художници – от ранните до съвременни.

Преоткривани ли са автори с ваша помощ? Никола Вълчев, ранен художник, който рисува битови сюжети и е участвал в голяма част от общите художествени изложби. Картините на Лука Янко се продаваха за 2-3 хиляди лева. Ние успяхме да я продадем за над 5 хиляди евро.

Доскоро предлагаште само български автори, но на последния ви търг с графика се появиха



„Църква“ на Иван Вукадинов (началото на 1990-те г.) достигна 25 хил. евро



„Ул. „Гурко“ (Търново, 1930 г.) на Никола Танев, продадена за 35 хил. евро

свободни имена. В търга ни на 24 септември тази година за първи път предложихме графики от добре познати световни автори като Пабло Пикасо, Густав Климт, Фрида Кало, Салвадор Дали и други (става дума за отпечатъци, лицензирани от държателите на правата за дадена картина като музеи, фондации. Според проф. Свilen Стефанов от НХА аура на тези отпечатъци е същата като при оригиналните произведения - б.а.). Нормално е националните автори да бъдат най-ценени в съответните страни. Но какво да кажем за един Кристо, който сам се е възприемал повече като американски художник. Никой не иска да затваря изкуството в само едни граници. Точно обратното, опитваме се да развием нашето изкуство, за да достигне интернационално ниво. Представянето на чужди автори в България е интересно и вълнуващо за публиката.

Откъде идват при вас произведенията на изкуството? Предлагат ни различни хора. Дали ще са наследници директно на художника, дали ще са наследници на колекция, купувана във времето, или търговци. Клиенти от цяла България се свързват с нас. Те идват на място, ние ходим при тях. Правим оценка на произведението, ако трябва, изпращаме го на оценители. Обсъждаме, ако се нуждае от реставрация. Искаме творбата да бъде представена във възможно най-добър вид за крайните клиенти. Това е вълнуващ процес.

И накрая – какво бихте посъветвали начинаещите колекционери? Обикновено препоръките са да се ориентират към конкретен период, стил, тема, за да има колекцията обща идея. Да кажем, че колекционирате портрети. В галерия или на аукцион обаче много ви харесва абстрактна картина, за която дори нямате идея



„Хермин Давид и нейните приятелки“ на Жул Паскин (1917 г.), продадена за 60 хил. евро

къде бихте я окачили, за да не се конфронтира с останалите ви притежания. Как бихте постъпили вие? Има различен тип колекции – базирани на стил, жанр или сюжет, други може да бъдат свързани с определени художници, както и период от развитието на българското изкуство. Вкусът към изкуството и подборът му следват както логиката, така и емоцията. Съвсем естествено е за един колекционер да хареса творба, която се различава от тези в колекцията му досега. Относно позиционирането – дали ще е дом, офис или друго, на творба, отличаваща се от останалите, винаги би могло да се намери подходящо място, където да стои самостоятелно, като акцент или преход към различни произведения, които биха се добавили в колекцията. ❶