

Ян Колес

Арт-дилер - твоя новая профессия



ЛитРес: Самиздат
Москва

УДК 347.782
ББК 85.1
К60

Колес Я. А.

Арт-дилер - твоя новая профессия / Я. А. Колес —
Москва: ЛитРес: Самиздат, 2020. — 38 с.

ISBN 978-5-532-08133-8

Арт-дилер является специалистом, который вводит в обращение, покупает и продаёт произведения искусства. Профессия специфична, очень интересна и востребована. В книге расписывается: что входит в обязанности арт-дилера, что такое арт-проект и арт-инвестиции, кто такой галерист, как происходит продажа произведений искусства и продвижение художника и его работ, а также многое другое. В книге использованы иллюстрации с фотостока Pxhere.

ISBN 978-5-532-08133-8

© Колес Я. А., текст, 2019
© Omiko Trading LTD., оформление, 2020

Стать арт-дилером

Арт-дилером называется человек либо компания, занимающиеся покупкой и продажей произведений искусства. Современные профессиональные сообщества арт-дилеров являются авторитетными экспертами в плане установки высоких стандартов для аккредитации либо членства, более того, они осуществляют поддержку художественных выставок, а также зачастую руководство собственными галереями.

Арт-дилер занимается тем, что ищет различных художников, для того, чтобы представлять продвигать их творчество, «раскручивать» имя, бороться за их интересы, а затем строит отношения с коллекционерами и музеями, чьи сферы совпадают с творчеством представленных людей искусства. Довольно часто дилеры прогнозируют общие тенденции рынка произведений искусств, в то время как другие видные дилеры способны оказывать непосредственное влияние на его вкус. Многие из них, как правило, специализируются на конкретном стиле, периоде, либо же регионе. Дилеры периодически выезжают за границу, посещают всевозможные выставки, аукционы и мастерские художников находясь в поисках подходящих приобретений, новых захватывающих работ малоизвестных авторов. Покупая новые произведения искусства, дилеры, как правило, перепродают их либо в собственных галереях, либо же непосредственно коллекционерам предметов искусства. Те, кто занимаются современным искусством, выставляют работы художников в своих собственных галереях и берут определённый процент от стоимости работ, продающихся у них.



Что входит в обязанности арт-дилера?

Хорошие арт-дилеры тщательно изучают историю искусства, либо уже имеют соответствующее образование в этой сфере. К примеру, профессия куратор музея искусств и художественной аукционной фирмы часто пересекаются с профессией арт-дилера, а порой и вовсе совмещаются.

Так владельцы галерей, не добившиеся успеха, но желающие продолжать развиваться в данной отрасли стремятся сотрудничать с более успешными галереями. Арт-дилерами становятся люди именно таких профессий как искусствовед, научный сотрудник профильного высшего учебного заведения, гид, куратор музея или аукционного дома, а также приличный процент практикующих художников.

Дилерам просто необходимо вникнуть и понимать деловую сторону мира искусства. Им надо соответствовать тенденции рынка произведений искусства, а также быть прекрасно осведомлённым о желаемом стиле тех людей, кто намеревается приобрести ту или иную работу.

Дилеры выясняют, какую сумму необходимо заплатить за произведение искусства, а затем подсчитать цену для дальнейшей перепродажи. Для этого, как часто это и бывает, надо влюбиться в работу, которой они занимаются и стать хорошо осведомлённым в искусстве. Арт-дилеры, имеющие дело с современным искусством, занимаются продвижением молодых талантов, новых художников, создавая тем самым, рынок для их работ, также приобретая и укрепляя собственную репутацию, и обеспечивая финансовый успех для самих себя.



Мир произведений искусств подвержен экономическому подъёму и спаду точно так же, как и любой другой рынок. Арт-дилерам необходимо быть более экономически сознательными, чтобы не выпасть «из обоймы», и сохранить свой источник дохода. Наценку художественных произведений нужно держать под своим контролем. Если цена и процент являются слишком большими, то инвестиции имеют риск просто на просто обесцениться в случае чрезмерного количества товара, либо же случившегося экономического спада.

Для того, чтобы достаточно достоверно определить ценность той или иной художественной работы, дилерам необходимо близко осмотреть вещи либо картины, и тщательно сравнить имеющиеся художественные детали с подобными предметами. Многие арт-дилеры с большим опытом могут весьма точно устанавливать подлинность даже неподписанных работ, благодаря исследованиям определённых стилистических особенностей как своеобразные характерные мазки кистью, присущий цвет, каноническая форма. Они профессионально могут распознать множество стилей различных периодов и авторов работ. Так арт-дилеры в своём боль-

шинстве в состоянии отличить подлинные работы от искусных подделок (однако их также порой обманывают).

«Агент художника» – это всего лишь миф

Именно дилеры и художественные галереи непосредственно и выполняют функции такого агента, тем самым являясь представителями художника. Именно к ним и стоит обращаться в случае заинтересованности выставленным на всеобщее обозрение произведением искусства. Далеко не все художники имеют удовольствие пользоваться услугами тех, кого и называют агентами, представителями либо менеджерами. Однако достигшие известности художники, могут себе позволить такую роскошь, как наёмный профессионал, поддерживающий и развивающий внешние контакты с дилерами, галереями, музеями, а также иными покупателями.



Произведения искусства будут покупать всегда, а вкладывать в него свои сбережения является занятием куда более доходным,

нежели торговля океанскими яхтами. Арт-инвестиции являются одними самых прибыльных финансовых инструментов, которые приносят часто и до 1000% годовых. Так в отличие от яхт и даже обычных автомобилей, которые уже через год после покупки становятся дешевле практически на треть от потраченной суммы, художественные ценности, наоборот, с годами, только дорожают.

Всё же отметим, что стандартный рост цены на произведения искусства составляет около 10 процентов в год. А только в случае какого-либо ажиотажа цены взлетают на 50-100, а также иногда и на все 200%. Что согласится, также весьма неплохо.

Высокие проценты роста обуславливаются практичными факторами конъюнктуры либо раритетности. Например, какой-либо величайший художник нашей современности умирает. Сразу же все налетают на оставшееся после него художественные произведения, так как количество его работ уже, к сожалению, никогда не увеличится.

Прежде всего, не бросайтесь на первую попавшуюся вам на глаза картину и не старайтесь потом скорее перепродать её в несколько раз дороже клиенту – дилетанту. Необходимо уяснить то, что сам по себе арт-рынок имеет довольно-таки жёсткую структуру и вливаться в него стоит лишь наиболее чётко, осознавая в нём свое место.



Дилер

На самом деле, стать *арт-дилером* – намного проще, чем вы можете подумать. Для этого вовсе не нужны никакие финансовые вложения. Самое приятное, что роль дилера на рынке искусства – практически самая главная. Стоит отметить, что даже главы государств порой были не в состоянии совершить ответственную покупку на аукционах и обращались к услугам специалистов в этом деле.

Арт-дилер – является посредником между продавцами и покупателями на рынке художественных ценностей. Он специализируется в какой-либо определённой области искусства, обладает обширными связями с клиентами (покупателями), художниками, а также галеристами. Получает арт-дилер, как правило, от 7 до 20% от совершённой сделки. Самое главное – это понимать конъюнктуру и динамику рынка произведений искусств и вовремя дать необходимый на данный момент совет нужному человеку. Как это часто бывает, со временем арт-дилеры и сами становятся коллекционерами, приобретают художественные работы для самих себя, впрямь, открывают собственные галереи и уже сами формируют рынок.