

# Η Ελληνική Τέχνη πουλάει στο Παρίσι

➔ **Ο Dimitri Joannides** μιλά στην «Α» για την αγορά Τέχνης

Το 2016 ο οίκος Fauve Paris παρουσίασε μια δημοπρασία με έργα τέχνης από τη συλλογή του Αλέξανδρου Ιόλα. Ήταν ο «πρόλογος» μιας μεγάλης πώλησης με το ίδιο θέμα που θα γίνει το 2017.

**Συνέντευξη  
στην ΕΙΡΗΝΗ ΠΙΤΣΟΛΗ**

**«Όταν η επιλογή του κομματιού είναι σωστή και η εκτίμηση λογική, το κομμάτι δεν υπάρχει περίπτωση να μείνει απούλητο»**

**Ο** Dimitri Joannides, υπεύθυνος στο τμήμα ελληνικής τέχνης στο νοίκι, βρέθηκε στην Ελλάδα και μιλήσαμε για αυτή την πώληση και για την αγορά τέχνης στο Παρίσι:

**- Πώς είναι αυτή τη στιγμή η αγορά τέχνης στη Γαλλία;**

- Η αγορά τέχνης είναι καλή όταν έχεις τα δυνατά κομμάτια στη σωστή εκτίμηση. Όταν έχεις ένα καλό κομμάτι που η εκτίμησή του είναι πολύ υψηλή, δεν θα πουλήσει. Άρα το μυστικό είναι να προσφέρεις «θησαυρούς» σε καλή εκτίμηση. Όταν ανεβάζεις πολύ την εκτίμηση, οι πλειοδότες γίνονται διστακτικοί. Όταν η επιλογή του κομματιού είναι σωστή και η εκτίμηση λογική, το κομμάτι δεν υπάρχει περίπτωση να μείνει απούλητο.

**- Οι πελάτες σας ενδιαφέρονται περισσότερο για τη σύγχρονη τέχνη ή για τα κλασικά έργα;**

- Εξαρτάται. Υπάρχει ένα κοινό στη Γαλλία που ενδιαφέρεται για έργα του δέκατου όγδοου αιώνα και δείχνει ενδιαφέρον για πωλήσεις έργων παλιών αθηνιωτών της ζωγραφικής. Βεβαίως η



πιο δυναμική αγορά είναι αυτή της σύγχρονης τέχνης. Τα αποτελέσματα των πωλήσεων μοντέρνας και σύγχρονης τέχνης το δείχνουν ξεκάθαρα.

**- Πώς ήταν το 2016; Είστε ικανοποιημένος από τα αποτελέσματα;**

- Ναι, πάρα πολύ. Το 2016 φτάσαμε λίγο παραπάνω από τους στόχους μας. Μεταφερθήκαμε στην καρδιά του Παρισιού και αυτό είναι πολύ σπάνιο για οίκο δημοπρασιών. Αυτό βοήθησε πάρα πολύ τις πωλήσεις μας. Τον Σεπτέμβριο φτάσαμε πάνω από τους στόχους μας κατά είκοσι τοις εκατό.

**- Υπάρχουν κάποια ονόματα καλλιτεχνών τα οποία προτιμάτε να πουλάτε γιατί θεωρείτε ότι πάνε καλύτερα;**

- Υπάρχουν διάφορα ονόματα καλλιτεχνών που πουλάνε καλά. Πριν δύο χρόνια πουλήσαμε μία κεφαλή του Μεγάλου Αλεξάνδρου, έργο του Γουόρχολ. Και θα έχουμε ακόμα μία σε προσεχή δημοπρασία. Τα κομμάτια pop art με διάσημες υπογραφές πουλάνε. Είναι σταθερή αξία. Υπάρχουν Γάλλοι, Αμερικάνοι και Ιάπωνες που πάντα επενδύουν στην pop art. Εγώ ειδικεύομαι στην ελληνική τέχνη. Παρατηρώ ότι πουλάει ο Τάκης (Βασιλάκης), ο Παύλος (Διονυσόπουλος). Έχουμε ένα τμήμα που ειδικεύεται κομμάτια της ινδοπορτογαλικής τέχνης που αναπτύχθηκε τέσσερις-πέντε αιώνες πριν. Επίσης πάει πολύ καλά.

**- Οι πελάτες σας είναι κυρίως συλλέκτες ή γενικά άνθρωποι που ενδιαφέρονται για την τέχνη;**

- Και οι δύο κατηγορίες. Έχουμε πελάτες που είναι συλλέκτες και γνωρί-

ζουν καλά την αγορά τέχνης και έχουμε και νέους πλειοδότες. Η πολιτική μας είναι να προσελκύουμε νέους πλειοδότες και να δίνουμε την ευκαιρία σε όλο και μεγαλύτερο κοινό να αποκτήσει ένα έργο τέχνης.

**- Ως ειδικός, τι θα συμβουλευάτε κάποιον που είναι νέος στην αγορά τέχνης;**

- Πάνω από όλα να αγοράζει με την καρδιά του. Να αγοράζει αυτό που πραγματικά του αρέσει. Στη συνέχεια να τσεκάρει την αξία του έργου. Να κάνει σύγκριση τιμών. Αλλά, σε κάθε περίπτωση, να αγοράζει με οδηγό την καρδιά του. Έτσι δεν θα κάνει ποτέ λάθος. Υπάρχει περίπτωση να κάνει λάθος αν το δει μόνο ως «επιχείρηση». Δηλαδή αν αγοράσει με το σκεπτικό «αγοράζω για να βγάλω περισσότερα από αυτό το κομμάτι αργότερα».

**- Η ελληνική τέχνη πουλάει στο Παρίσι;**

- Φυσικά. Εξαρτάται από το ποιος είναι ο καλλιτέχνης και από την τιμή που θα δώσουμε στο έργο. Αλλά η ελληνική τέχνη πουλάει καλά.

**- Ποιων Ελλήνων τα έργα είναι τα «best sellers»;**

- Τα έργα του Τάκι και του Παύλου. Πουλάνε επίσης έργα νέων καλλιτεχνών που εμφανίζονται τώρα στη γαλλική αγορά, όπως ο Κωστής Γεωργίου. Υπάρχει η λαθεμένη αντίληψη ότι πουλάει ο Φασιανός. Ένα έργο του Φασιανού είναι πολύ δύσκολο να πουληθεί.

**- Μιλήστε μας για τη δημοπρασία που κάνατε με κομμάτια της συλλογής του**

**Ιόλα. Τα περισσότερα κομμάτια προέρχονται από κάποιον φίλο του Ιόλα;**

- Ακριβώς. Πρόκειται για κάποιον που ζούσε στο Παρίσι και ήξερε πολύ καλά τον Ιόλα. Για την ακρίβεια δούλευε μαζί του στην γκαλερί. Ο Ιόλας λοιπόν του είχε χαρίσει αρκετά κομμάτια πολλών καλλιτεχνών και κάποια άλλα τα είχε αγοράσει εκείνος. Η δημοπρασία που κάναμε το 2016 ήταν ένα «crash test». Θέλαμε να βολιδοσκοπήσουμε την αγορά. Το 2017 φιλοδοξούμε να διοργανώσουμε μια μεγάλη πώληση με κομμάτια της συλλογής του.

**- Τα περισσότερα έργα τέχνης που θα διαθέσετε στην προσεχή δημοπρασία προέρχονται από αυτόν τον άνθρωπο;**

- Το ενενήντα τοις εκατό. Υπάρχει ένα ποσοστό δέκα τοις εκατό που προέρχεται από άλλες ιδιωτικές συλλογές.

**- Πριν από αυτό είχατε κάνει μια έρευνα στην Ελλάδα. Σωστά;**

- Ακριβώς. Συνάντησα αρκετούς ανθρώπους στην Ελλάδα, αλλά δυστυχώς δεν μου φάνηκαν αξιόπιστοι. Κάποιοι είχαν πλαστά έργα. Έτσι αποφάσισα να γυρίσω στο Παρίσι και να ψάξω. Έτσι συνάντησα αυτόν τον άνθρωπο, που δεν είχε κανένα πρόβλημα και συνεργαστήκαμε.

**- Πότε θα γίνει λοιπόν η επόμενη δημοπρασία το 2017;**

- Εξαρτάται από τον πωλητή. Είμαστε σε διαπραγματεύσεις. Ήδη μας έδωσε κάποια μικρά κομμάτια για να συνεχίσουμε, αλλά ακόμα πρέπει να διαπραγματευθούμε για κάποια. Φιλοδοξούμε να κάνουμε δύο ακόμα δημοπρασίες με σπάνια κομμάτια η αξία των οποίων θα είναι από δύο χιλιάδες έως δύο εκατομμύρια ευρώ. Η πρώτη δημοπρασία –αν όλα πάνε καλά– θα γίνει τον Μάρτιο, οπότε ο κατάλογος θα είναι έτοιμος τον Φεβρουάριο.

**- Ποια είναι τα στοιχεία που ανεβάζουν την αξία ενός έργου;**

- Αυτό είναι κάτι που δεν μπορούμε να το καθορίσουμε. Εξαρτάται κάθε φορά από το γούστο του κοινού, το οποίο διαμορφώνεται από τη μόδα και τις ανάγκες της εποχής. Παραδείγματος χάριν, σήμερα τα έπιπλα του δεκάτου ένατου αιώνα δεν πουλιούνται ακριβά. Μπορεί κάποιος να αγοράσει σπάνια κομμάτια σε πολύ καλές τιμές. Πέντε χρόνια πριν αυτές οι τιμές ήταν πολύ υψηλότερες.

