



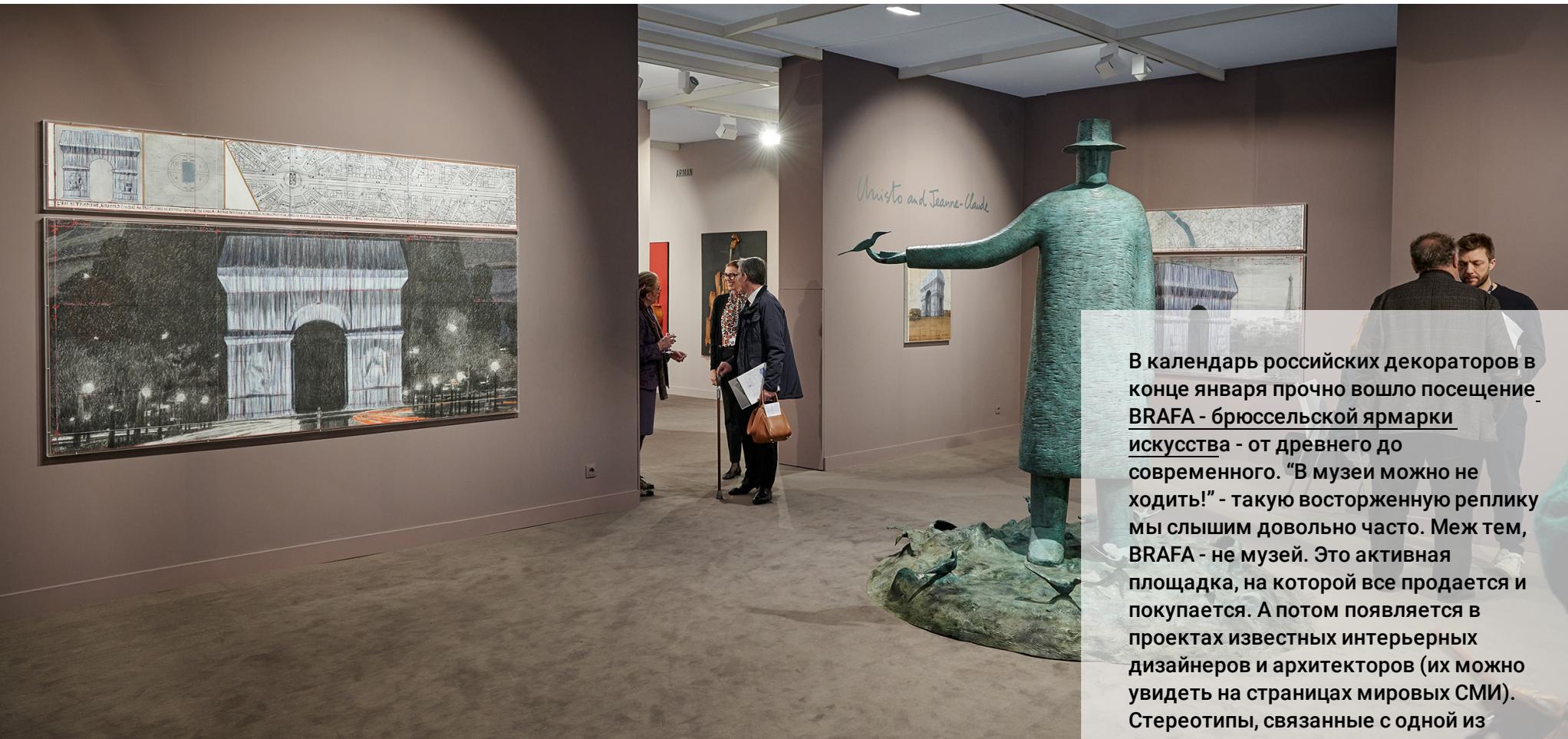
INTEX

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ДОМ И САД

№ 43

февраль  
2020  
interior/exterior

# НЕ МУЗЕЙ. BRAFA 2020



В календарь российских декораторов в конце января прочно вошло посещение BRAFA - брюссельской ярмарки искусства - от древнего до современного. "В музее можно не ходить!" - такую восторженную реплику мы слышим довольно часто. Меж тем, BRAFA - не музей. Это активная площадка, на которой все продается и покупается. А потом появляется в проектах известных интерьерных дизайнеров и архитекторов (их можно увидеть на страницах мировых СМИ). Стереотипы, связанные с одной из ведущих европейских ярмарок искусства, развенчивает официальный представитель BRAFA в России и арт-дилер Екатерина де РОШАМБО-ЛИМОНАД.

На стенде Guy Pieters Gallery с работами Христо и Жана-Мишеля Фолона. Эскизы Христо ушли по цене от € 600 000 до € 1 200 000. Заворачивать Триумфальную арку художник собирается в сентябре 2020-го года.

BRAFA 2020 © Fabrice Debatty  
BRAFA 2020 © Emmanuel Crooy



*Екатерина де Рошамбо-Лимонад*

**Здесь же художники первого ряда, а значит миллионные цены, мои заказчики такое не потянут.**

ЕЛ: Безусловно, на BRAFA присутствуют и Пикассо, и Матисс, но история искусства подарила и другие интересные имена, и далеко не все авторы достигли отметки в миллионы. Не стоит бояться спрашивать цены на стендах. Вы приятно удивитесь, когда обнаружите, что в разделе археологии за несколько тысяч евро можно приобрести фигурку или чашу, на стенде с комиксами (например, известная галерея Huberty&Breynne) до десяти тысяч евро продается чудесная вещь Геттинга, Хаймана или Авриля, у специалиста в области анималистической скульптуры Xavier Eeckhout около десяти тысяч может стоить прелестьная бронза, на стенде Lemaire среди старинного бельгийского фарфора и фаянса всегда можно найти интересные вещи и совсем по незаоблачным ценам. Завсегдатаи ярмарки отмечают, что на BRAFA есть выбор на все кошельки. Главное зорко и смело исследовать предложение на каждом стенде и не обходить стороной участников, которые вам на первый взгляд показались из раздела «клиент не поймет».

**Серьезная коллекция или главное украшение интерьера? Заказчик не определился в желаниях. Непонятно, что показывать ему в первую очередь.**

ЕЛ: Если ваш клиент уже коллекционер, то этот вопрос не стоит или же вы можете открыть для него новые области коллекционирования. Если же он чуток к прекрасному или хочет его постичь, то с чего-то стоит начать. И, конечно, начинать стоит с того, что вписывается в проект, который вы же и ведете. Здесь вы являетесь “глазами” вашего клиента. Если вам что-то понравилось, отправляйте фотографии и ваши комментарии заказчику. Это невероятно увлекательный диалог.

**Я сам (сама) не смогу выбрать те артефакты, которые скоро вырастут в цене.**

ЕЛ: Сразу развеим миф об инвестициях в искусство. Вряд ли мы здесь говорим о лучших работах Пикассо или Баския, которые всегда ликвидны. Когда мне задают подобный вопрос, скорее всего имеют в виду “куплю за 5 тыс, а через три года за 30 тыс продам”. Звучит несколько наивно. Искусство не самый ликвидный инструмент из возможных. В первую очередь – это источник эстетического и/или эмоционального удовольствия. Поэтому моя здесь рекомендация “насматривайте глаз” и “нагуливайте аппетит” или прибегайте к услугам профессиональных консультантов. Тандем декоратор-консультант давно себя зарекомендовал.

**Сделку нельзя проводить без юриста и эксперта.**

ЕЛ: Поскольку в нашем случае речь о BRAFA, то здесь галерея при приобретении произведения искусства способна обеспечить вас информацией о провенансе, сертификатом аутентичности, упоминанием в каталоге резоне, отчетом о состоянии и тд. У нас за два дня до открытия ярмарки комитет из 100 экспертов изучает каждый экспонат на предмет сохранности, провенанса и атрибуции. А где необходимо, применяется переносная лаборатория. Подобная процедура веттинг комитета является обязательной для серьезной ярмарки.

А вот на что стоит обратить внимание, это на новое законодательство по обороту культурными ценностями и чистоту сделки. В Европе практически не принимаются наличные и либо нужно платить банковской картой (часто на ярмарках подобная возможность предоставляется), либо банковским переводом. Плательщиком должно быть то же лицо, что и получает груз, а не подставная компания. Если это офшор, то должно быть доказательство того, что он оформлен на получателя груза. Скорее всего попросят скан паспорта плательщика (это абсолютно нормально). Правильное оформление на этом этапе позволит и правильно пройти таможенную в РФ и в случае необходимости и вывезти произведение из РФ.

И серьезная галерея отвечает за то, что продает.



*Галерея Xavier Eeckhout. Здесь было заключено около дюжины сделок.*

*“Спящая девушка”, Пьер Боннар, 1894 г, галерея Alexis Pentcheff. Работа куплена в первый день ярмарки.*

*На стенде галереи Morentz. Стол по дизайну Жоржи Зальзупина также нашел покупателя.*

## Заказчик сам не поймет, если вы ему не объясните, как работает арт-рынок, и что здесь нет возможности сделать на заказ скульптуру 6-5 вв до н.э., а сделки совершаются буквально за 15 минут...



*“Женщина с птицей”,  
Жоан Миро (1968),  
Galerie de la Béraudière.*



*На стенде галереи  
Porfirius Kunstammer,  
Фото: Fabrice Debatty.*

### Смуцают проблемы с таможней. И что с документами?

ЕЛ: Частично мы затронули вопрос с документами и таможней в предыдущем ответе. Я бы рекомендовала работать с профессиональными перевозчиками искусства. Они отслеживают законодательство и доставят предметы в целостности и сохранности и оптимизируют стоимость. Это дополнительный бюджет, но он совсем не так велик и оправдан. Случается, клиент готов купить вещь, но не хочет платить за доставку, ссылаясь на приобретение внутри РФ. Увы, предложение на внутреннем рынке не так богато, и за подобные вещи вы зачастую заплатите дороже, чем если привезете сами. (прим. Если же вы ограничены внутренним рынком, то сегодня стоит обратить внимание на интересные предложения российских авторов XIX в. - сер. XX-го).

Страх в данном вопросе вызывает лишь незнание, но это поправимо и является рутинной работой.

**“Своя кунсткамера” - слышали про такой вид коллекционирования, но это что-то совсем экзотическое...**

ЕЛ: “Кунсткамера” или “кабинет редкостей” у нас часто ассоциируется с уродцами в формальдегиде из Кунсткамеры в Петербурге. А меж тем, это популярный в 16-17 вв вид коллекционирования, который включает несколько направлений, в том числе и научные артефакты, и редкие камни и растения, и искусные предметы искусства. Но это направление получило развитие и в XXI-м веке. Так итальянская галерея Theatrum Mundi в этом году представила 2-х килограммовый марсианский метеорит и палочку Гарри Поттера (она действительно использовалась при съемках фильма), в прошлом году галерея привезла настоящий скафандр космонавта. Еще один из моих любимых приемов – это композиция, которую умело составляет эксперт в данной области Porfirius Kunstammer.

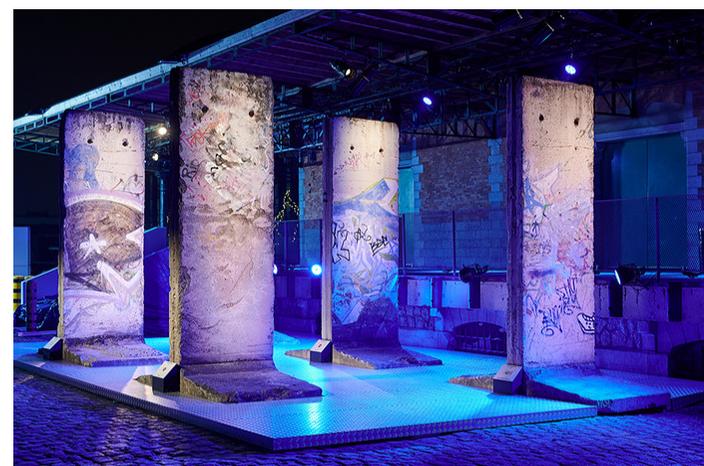
Сегодня ваш личный кабинет редкостей может ограничить только ваша же фантазия.

**Работы выбраны, но заказчик долго решает. А ярмарка уже закончилась...**

ЕЛ: Самый простой вариант, это привезти заказчика с собой и вместе с ним осмотреть экспозицию. Резервировать работы можно, но ненадолго, как правило, от нескольких часов до нескольких дней. Но в любом случае к посещению ярмарки нужно обстоятельно подготовиться. Один из лучших способов – сайт ярмарки. В рубрике «Участники», как правило, указаны избранные экспонаты для каждой галереи, ее специализация и контактные данные. Некоторые ярмарки выносят в отдельную рубрику «Избранные экспонаты или Artworks». Заинтересовало направление/экспонат – запросите заранее дополнительную информацию или список предметов, которые галерея собирается показать. Выбирайте и предлагайте заказчику. Заказчик сам не поймет, если вы ему не объясните, как работает арт-рынок и что здесь нет возможности сделать на заказ скульптуру 6-5 вв до н.э. или попросить Сержа Полякова написать абстрактную композицию, и что сделки совершаются буквально за 15 минут и это не блеф галеристов. Если заказчик не подготовлен и тем более ни разу не был на ярмарке искусства, он будет думать, что его будут ждать вечно, все можно сделать на заказ, на рынке много всего, найду такое же гораздо дешевле (прим. происходит до первой подделки или обнаружения, что от аутентичного мода осталась только ножка, а все остальное новодел или же у него буквально перед носом приобрели предмет его желания).

Среди экспонатов ярмарки хорошо выбирать предметы на стадии мудбордов. Таким образом и вы расширяете свои горизонты и находите вдохновение, и заказчик начинает привыкать к качественному искусству. Даже если этой работы уже не будет, но автор или направление, эпоха, стиль, могут зацепить и почва уже будет подготовлена.

Заказчик чувствует всеми фибрами, насколько его декоратор/архитектор уверен в своих знаниях и предлагаемых вариантах. А для этого нужно либо обратиться к профессиональному консультанту, либо самому декоратору/архитектору нужно сначала посвятить время изучению истории искусства, правилам арт-рынка и познакомиться с его участниками. А сделать это возможно только «в полях». Постигли же уже бренды Миланского салона, правила посещения павильонов и его программы. Искусство – следующий необходимый этап. И именно ярмарки искусства, как никакое другое событие, дают возможность максимально эффективно и быстро изучить рынок искусства.



*Пять фрагментов Берлинской стены проданы на благотворительном аукционе за € 326 000.*



*Стол по дизайну Жана Пруве, 1948, галерея Gokelaere & Robinson, также нашел нового владельца.*



*На стенде галереи Axel Vervordt.*