

PHILIP HOFFMAN

# LE CONNAISSEUR

Ο ιδρυτής και πρόεδρος της εταιρείας The Fine Art Group μιλά για τα μυστικά της ορθής εκτίμησης στην αγορά τέχνης, αλλά και το πάθος που δεν λείπει από τους συλλέκτες.

Συνέντευξη ΞΕΝΙΑ ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ



## Π

**ΠΡΙΝ ΙΔΡΥΣΕΙ** την εταιρεία The Fine Art Group, το 2001 με έδρα το Λονδίνο, ο Philip Hoffmann εργάστηκε επί 12 χρόνια στον οίκο δημοπρασιών Christie's, αφού προηγουμένως είχε αποκτήσει σημαντική εμπειρία στην KPMG, όπου διατέλεσε και αναπληρωτής CEO στην Ευρώπη. Αυτή ακριβώς η βαθιά γνώση του χρηματιστηρίου της τέχνης, σε συνδυασμό με την εμπειρία στο χρηματοπιστωτικό consulting, είναι η επαγγελματική συνταγή που καθιστά την περίπτωση του Hoffmann αληθινά μοναδική στο διεθνές τοπίο της αγοράς τέχνης. Με μια ομάδα επιμελητών τέχνης και οικονομικών αναλυτών και γραφεία σε Λονδίνο, Γενεύη, Άμστερνταμ, Νέα Υόρκη και Ντουμπάι, ο Philip Hoffman ηγείται σήμερα στους τομείς των επενδύσεων και συμβουλευτικών υπηρεσιών στην τέχνη, έχοντας ως πελάτες ιδιώτες και κορυφαία πολιτιστικά ιδρύματα, που αποζητούν να συγκροτήσουν μια σοβαρή συλλογή τέχνης ή να εμπλουτίσουν μια ήδη υπάρχουσα και με αυτόν τον τρόπο να διασφαλίσουν τα περιουσιακά τους στοιχεία.

«Η επένδυση σε έργα τέχνης, αν συνοδεύεται από σωστή πληροφόρηση γύρω από την αξία του έργου, αποφέρει 6-7% κέρδος ετησίως. Είναι μια επένδυση λιγότερο περίπλοκη από άλλες, την οποία επιπλέον απολαμβάνεις στους τοίχους του σπιτιού σου», επισημαίνει ο Philip Hoffman, σπεύδοντας όμως να τονίσει πόσο επικίνδυνη είναι η μερική γνώση γύρω από την αγορά τέχνης.

Παρομοιάζει, μάλιστα, την αγορά τέχνης χωρίς καθοδήγηση με το να εύ-

χεσαι να αγοράσεις το σωστό ακίνητο σε μια περιοχή που δεν γνωρίζεις καθόλου. Οι υποψήφιοι αγοραστές τέχνης πρέπει να είναι σε θέση να απαντήσουν σε 20 βασικές ερωτήσεις. «Η πλειονότητα των αγοραστών δεν γνωρίζει ούτε τις πρώτες τέσσερις: Πόσο σπάνιο είναι το έργο; Αξίζει τα χρήματα για τα οποία έχει τιμολογηθεί; Πόσες πιθανότητες υπάρχουν να ανέλθει στο μέλλον η αξία του; Ο συγκεκριμένος καλλιτέχνης έχει παρουσία σε μόνιμες αίθουσες μουσείων;».

Ο Hoffman πρεσβεύει ότι εκείνος και η ομάδα του μπορούν να προσφέρουν με βεβαιότητα αυτές τις απαντήσεις, όπως και να πιστοποιήσουν την αυθεντικότητα του έργου, την κατάσταση στην οποία βρίσκεται και το «ιστορικό» του. «Ρίσκο υπάρχει σε κάθε επένδυση. Η δική μας ευθύνη συνίσταται στο να ελαχιστοποιή-

**«ΤΟ ΝΑ ΑΓΟΡΑΣΕΙΣ  
ΤΕΧΝΗ ΧΩΡΙΣ  
ΚΑΘΟΔΗΓΗΣΗ ΕΙΝΑΙ  
ΣΑΝ ΝΑ ΕΥΧΕΣΑΙ ΝΑ  
ΑΓΟΡΑΣΕΙΣ ΤΟ ΣΩΣΤΟ  
ΑΚΙΝΗΤΟ ΣΕ ΜΙΑ  
ΠΕΡΙΟΧΗ ΠΟΥ ΔΕΝ  
ΓΝΩΡΙΖΕΙΣ ΚΑΘΟΛΟΥ...»**

ήσουμε την πιθανότητα απώλειας χρημάτων στο 1%. Να αποκλείσουμε την περίπτωση πλαστογραφίας, να υπογραμμίσουμε τυχόν φθορές και να μειώσουμε την τιμή. Σκεφθείτε, αν ένα έργο τιμάται 10.000.000\$ αλλά εσύ γνωρίζεις πως στον καμβά υπήρχε μια τρύπα ή μια γρατζουνιά, θα μπορούσε ο πελάτης σου να το αποκτήσει με 2.000.000\$!». Η εταιρεία του λειτουργεί ανεξάρτητα από οίκους δημοπρασιών, εμπόρους έργων τέχνης και γκαλερί, ακριβώς για να μπορεί να προσφέρει μια αμερόληπτη προσέγγιση στην αγορά τέχνης.

Ο κανόνας της προσφοράς και ζήτησης ισχύει, φυσικά, και στην τέχνη, απο-

τελώντας τον κυρίαρχο παράγοντα για τη διαμόρφωση της τιμής ενός έργου. Αυτήν τη στιγμή, οι αυθεντίες του παρελθόντος (Φλαμανδική Σχολή, Αναγέννηση, Μπαρόκ) δεν ενδιαφέρουν την αγορά, κατά τον ίδιο τρόπο που θεωρείται ξεπερασμένη η ακριβή επίπλωση, το ασήμι ή τα λιγότερο γνωστά ονόματα του ιμπρεσιονισμού.

Αντίθετα, τα φώτα στρέφονται σε έργα κορυφαίων εκπροσώπων της μοντέρνας ζωγραφικής -Monet, VanGogh, Picasso-, αλλά και σε πρεσβευτές της μεταπολεμικής τέχνης έως το γύρισμα του 21ου αιώνα, οι οποίοι συμμετέχουν σε δημοπρασίες με υψηλή τιμή εκκίνησης και εκπροσωπούνται από τους καλύτερους dealers στον κόσμο.

Οι συμβουλευτικές υπηρεσίες της πολύπειρης ομάδας The Fine Art Group επεκτείνονται και στους συλλέκτες που επιθυμούν να εμπλουτίσουν τις συλλογές τους. «Επανεκτιμούμε έργα, προτείνουμε πότε είναι η κατάλληλη στιγμή να αποχωριστεί κάποιος έναν πίνακα, ενημερώνουμε ποια έργα χρήζουν συντήρησης, προσφέρουμε προοπτικές βελτίωσης μιας συλλογής. Επίσης, αν κάποιος αγαπά έναν καλλιτέχνη και θέλει απελπισμένα ένα έργο με την υπογραφή του, δεν θα εναντιωθώ στην θέλησή του. Θα τον ενημερώσω για την αξία του και κάποιες φορές θα του συστήσω να περιμένει ωσότου παρουσιαστεί ένα άλλο έργο του ίδιου καλλιτέχνη σε χαμηλότερη τιμή».

Μία από τις δραστηριότητες της εταιρείας είναι και ο δανεισμός πελατών που θέλουν να αγοράσουν ένα έργο. «Λειτουργεί σχεδόν σαν τις εμπράγματα ασφάλειες», μου εξηγεί.

Μπαίνει, άραγε, ποτέ στον πειρασμό να αγοράσει κάτι για τον εαυτό του; «Θα ήθελα να έχω έναν Mondrian, όμως η τιμή του ανεβαίνει διαρκώς. Αυτή τη στιγμή εκτιμάται στα 40-50.000.000\$! Ανήκει στη σφαίρα του ονείρου. Αγαπώ, επίσης, την Bridget Riley, τον Frank Auerbach και από την παλιά ζωγραφική θα ήθελα να έχω έναν Canaletto». •

### INFO

Private Banking  
Τράπεζα Πειραιώς