

# PODSUMOWANIE PÓŁROCZA NA AUKCJACH

## STYCZEŃ -CZERWIEC 2008 SZTUKA DAWNA

### Pół roku hossy ?

Mija właśnie czerwiec 2008 roku. Za oknem upał, wszystkie ważniejsze aukcje za nami. Mijające właśnie półrocze, jest dla Agry-Art bardzo dobre, jeżeli chodzi o wyniki aukcyjne. Czuliśmy to intuicyjnie, ale ilość pracy nie pozwalała na dokonanie szczegółowej analizy. Dopiero teraz, gdy nadchodzą wakacje, można było podsumować dokładnie wyniki - a uzyskane cyfry pokazują zaskakująco pozytywny obraz.

Poświęciłem także trochę czasu zebranie danych z artinfo.pl na temat wyników konkurencyjnych domów aukcyjnych.

Chciałem wiedzieć, czy ta bardzo pozytywna tendencja występuje także u innych. Zakładam bowiem, że jeżeli mówimy o hossie, to powinna ona pokazać się nie tylko w Agrze - ale także dla innych podmiotów z tego samego sektora ostatnie pół roku powinno być wyraźnie lepsze.

Wyniki innych domów aukcyjnych uzyskałem z [www.artinfo.pl](http://www.artinfo.pl). Dzięki temu, że portal ten udostępnia notowania aukcyjne oraz posiada dość funkcjonalną wyszukiwarkę, znalezienie takich informacji nie jest szczególnie trudne. Artinfo jest obecne na każdej aukcji, często przeprowadzając transmisje tekstowe w internecie, wydaje się więc być rzetelnym źródłem.

Rok 2008 dla Agry (jak dotąd) upływa rzeczywiście pod znakiem byka :

Zanotowaliśmy kilka wydarzeń rekordowych :

1. Absolutny rekord światowy to cena za płótno Alfreda Wierusza-Kowalskiego - Awangarda myśliwska - 1 mln 360 tys. To na pewno najwyższa cena za obraz tego malarza i najwyższa na aukcji w tym roku. Na tej samej aukcji sprzedany został również obraz Olgi Boznańskiej, Zadumana dziewczynka, z ceny 500 000 zł poszybował na 1mln 100.
2. Aukcja marcowa, na której sprzedawaliśmy m.in. oba te obrazy również była rekordowa pod względem obrotu - wyniósł on niemal 5 mln zł ( i to bez premium).
3. Na ostatniej aukcji przed wakacjami, 15 czerwca wystawiliśmy jedynie 14 obrazów , ale za to bardzo wysokiej klasy. Sprzedały się wszystkie - niektóre za ceny kilkakrotnie wyższe od wywoławczych. Szczegółowy komentarz dotyczący tej aukcji [można przeczytać tutaj](#)

### **10 najdrożej wylicytowanych obrazów na aukcjach Agra-Art (styczeń - czerwiec 2008)**

Artysta	Tytuł	cena uzyskana	data aukcji
Wierusz-Kowalski Alfred	AWANGARDA MYŚLIWSKA, ok. 1880	1 360 000	2008-03-16
Boznańska Olga	ZADUMANA DZIEWCZYNIKA, 1889	1 150 000	2008-03-16
Brandt Józef	POTYCZKA KOZAKÓW Z TATARAMI	870 000	2008-03-16
Brandt Józef	POLOWANIE, ok. 1890	770 000	2008-06-01
Malczewski Jacek	AUTOPORTRET Z ERYNIĄ 1910	540 000	2008-06-15
Malczewski Jacek	AUTOPORTRET ZE ŚMIERCIA, 1902	520 000	2008-06-15
Podkowiński Władysław	SZAŁ UNIESIENIE, studium	500 000	2008-06-15
Gieryski Maksymilian	PATROL POLSKI W 1830 ROKU, 1869	460 000	2008-06-15
Kossak Juliusz	PRZED PAŁACEM W KRZESZOWICACH, 1877	350 000	2008-06-15
Wierusz-Kowalski Alfred	MYŚLIWI - SITOWIE, ok. 1890	330 000	2008-06-01

Dziesięć najdroższych zaczyna się od poziomu 100 000 euro, w tym dwa obrazy przekraczają poziom miliona złotych.

W porównaniu - w 2007 roku najdroższym obrazem sprzedanym przez Agrę był "Powrót z Jarmarku" Wierusza-Kowalskiego za 580 tyś. zł. W ostatnim półroczu, jak widać z zestawienia wyprzedziły go cenowo już 4 obiekty.



**Jacek Malczewski,**  
***Autoportret z Erynią***

Sprzedany za 540 tyś

## JAK TO WYGLĄDA U INNYCH

Przyjrzyjmy się teraz zestawieniu wyników wybranych domów aukcyjnych. Zebrałem wyniki jedynie 3 (plus oczywiście Agry) - moim zdaniem najbardziej liczących się na rynku.

Przepraszam z góry za pominięcie innych (Ostoj, Desy Krakowskiej, Rynku Sztuki, czy Okien Sztuki), ale nie starczyło mi cierpliwości by przepisywać ze stron internetowych wszystkie wyniki. Dodatkowo, jak widać z dalej prezentowanego zestawienia - najdroższe obiekty były sprzedawane w domach aukcyjnych wybranych do analizy.

### Sztuka dawna

Dane w tabeli i na wykresach dotyczą również jedynie dzieł sztuki dawnej. W tym półroczu mieliśmy jedynie jedną, "dużą" aukcję sztuki współczesnej - bez niespodzianek.

Zarówno Desa jak i Rempex robią odrębne aukcje sztuki dawnej i nowej co bardzo ułatwiło analizę. Z wyników Polswissu usunąłem natomiast te, które odnosiły się do prac współczesnych.

### Sprzedaż warunkowa

Zarówno Desa jak i Rempex stosują system licytacji w dół i sprzedaży warunkowej (czyli zależnej od zgody właściciela) . Niestety w podawanych wynikach już nie wiadomo która z tych warunkowych transakcji została zrealizowana, a która nie. Na pewno w jakiś sposób wpływa to obraz ostatecznych wyników, zwłaszcza, że ilość "warunków" w obu domach aukcyjnych oscyluje wokół 50%.

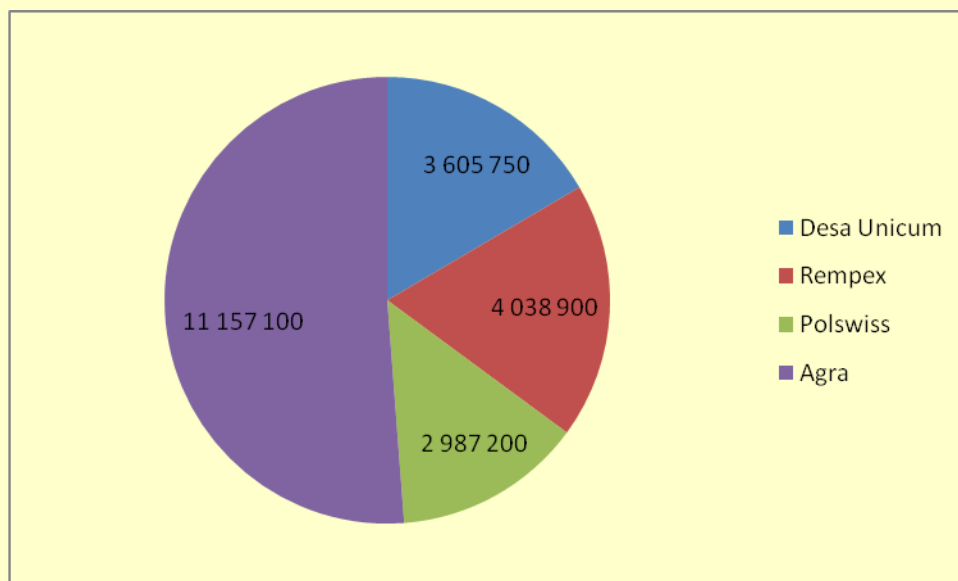
Wyniki prezentowane są w cenach "spod młotka" - nie uwzględniają premium.

**Zestawienie obrotów (wolumenu sprzedaży) w wybranych domach aukcyjnych. Nie uwzględniono premium (10%), które z resztą jest identyczne u wszystkich.**

Dom Aukcyjny	Obrót na aukcjach: styczeń - czerwiec 2008 (tys zł)
<b>Agra</b>	<b>11 151</b>
<b>Rempex</b> (razem z warunkami)	<b>4 038</b>
<b>Desa Unicum</b> (razem z warunkami)	<b>3 605</b>
<b>Polswiss</b> (tylko sztuka dawna)	<b>2 987</b>

**Warto zauważyć, że obrót Agry (11,1 mln) wyniósł więcej niż suma obrotów pozostałych trzech domów aukcyjnych (10.6 mln)**

## Struktura wielkości sprzedaży na aukcjach w pierwszej połowie 2008 r. (w zł)



### Sprzedaż poza aukcją

Oczywiście podane wyżej wartości dotyczą tylko sprzedaży aukcyjnej, nie uwzględniając transakcji zawartych poza aukcją. Nie wiemy jak to wygląda u innych, ale sądząc po naszych doświadczeniach, jest to na pewno kwota znacząca. Niektóre domy aukcyjne wręcz deklarują, że porównywalna (a nawet większa) ze sprzedażą na aukcjach.

Wiele obiektów nie sprzedanych znajduje nabywcę zaraz po aukcji - nazywamy to "podmuchaem poaukcyjnym". Różne mogą być przyczyny takiego zjawiska - najczęściej jest to wynik zapomnienia, lub spóźnionej informacji o aukcji - kiedy klient dowiaduje się po fakcie.

Inny powód to strategia niektórych klientów, którzy lubią kupować to co na aukcji nie poszło. Trzeba też przyznać, że taktyka licytowania w dół przyzwyczajają kupujących do "grania na zniżkę" - czyli wyczekiwania, aż obiekt "spadnie", co otwiera oczywiście nowe możliwości do negocjacji ceny.

**Najdrożej sprzedane na aukcjach 01 - 06.2008 (sztuka dawna, ceny bez premium)**

	<b>Obiekt</b>	<b>Cena uzyskana (zł)</b>	<b>Dom Aukcyjny</b>
1	A. Wierusz-Kowalski, <i>Awangarda myśliwska</i>	1 360 000	AGRA
2	Olga Boznańska, <i>Zadumana Dziewczynka</i>	1 150 000	AGRA
3	Józef Brandt, <i>Utarczka</i>	1 100 000	REMPEX (warunek)
4	Józef Brandt, <i>Potyczka Kozaków z Tatarami</i>	870 000	AGRA
5	Józef Brandt, <i>Polowanie</i>	770 000	AGRA
6	Jacek Malczewski, <i>Autoportret z Erynią</i>	540 000	AGRA
7	Jacek Malczewski, <i>Autoportret ze śmiercią</i>	520 000	AGRA
8	Władysław Podkowiński, <i>Szał (studium)</i>	500 000	AGRA
9	Maksymilian Gierymski, <i>Patrol polski w 1830r</i>	460 000	AGRA
10	Leon Wyczółkowski, <i>Lutnista</i>	420 000	DESA UNICUM
11	Tadeusz Makowski, <i>Kwiaty i owoce</i>	360 000	POLSWISS
12	Tadeusz Ajdukiewicz, <i>Targ koński</i>	350 000	POLSWISS
13	Juliusz Kossak, <i>Przed pałacem w Krzeszowicach</i>	350 000	AGRA
14	Wierusz-Kowalski, <i>Myśliwi - sitowie</i>	330 000	AGRA
15	Kleinmann Fryderyk, <i>Kataryniarz</i>	310 000	DESA UNICUM

**Zestawienie ilościowe - czyli kto ile sprzedał**

	sprzedane	warunek	razem warunki i sprzedane	wystawione	% sprzeda-nych	śr. cena 1 obrazu (tys)
<b>DESA</b>	66	56	122	429	28%	29,5
<b>REMPEX</b>	121	95	216	1070	20%	18,6
<b>POLSWISS</b>	xxxx	xxxx	40	81	49%	74,6
<b>AGRA</b>	xxxx	xxx	164	221	74%	68

Dane w tabeli powyżej ( jak z resztą wszystkie dane dotyczące rynku sztuki) należy traktować z pewnym przybliżeniem.

Mamy wyraźny obraz dwóch strategii sprzedaży - jednej stosowanej przez Rempex i Desę oraz drugiej - przez Polswiss i Agrę.

**Niewiele z wielu**

Rempex i Desa wystawiają maksymalną liczbę przedmiotów na aukcji , ale licytują tylko wybrane. Wyboru dokonują klienci tuż przed aukcją - tak więc z wystawionych do sprzedaży dwóch setek obiektów licytowane są jedynie te, które budzą zainteresowanie. Dzięki temu aukcja nie trwa kilka godzin, tylko zwykle kilkadziesiąt minut. Trzeba jednak pamiętać, że wszystkie obiekty prezentowane są w katalogu (zwykłym i internetowym), tak więc potencjalni klienci mogą zapoznać się z całą ofertą.

Dodatkowo w obu domach aukcyjnych stosuje się licytację w dół i warunkową sprzedaż, która polega na tym ,ze transakcja dochodzi do skutku dopiero po akceptacji właściciela przedmiotu, co następuje oczywiście po aukcji. Przy "warunku" klient więc jakby nabywa opcję pierwszeństwa zakupu danego dzieła po obniżonej cenie.

W przypadku tej strategii zapewne wiele obiektów zostaje sprzedanych poza aukcją - zarówno przy realizacji "warunków" , jak i post factum.

Aukcja wydaje się być więc raczej pretekstem do wysłania katalogu niż do sprzedaży, minimalizuje się więc jej koszty.

Wspomniane domy aukcyjne mogą też pozwolić sobie na większą elastyczność przy ustalaniu cen wywoławczych z właścicielami - w końcu zawsze mogą zejść w dół, licząc również na sprzedaż poza aukcyjną. Dominuje raczej zasada - ilość, nie jakość.

**Tylko w górę**

Agra i Polswiss stosują tradycyjną strategię - licytowane są wszystkie obiekty i tylko w górę. Nie ma transakcji warunkowych. Na jednej aukcji oferta niewiele przekracza 100 obiektów (Agra) lub jedynie kilkadziesiąt (Polswiss). Aukcje organizowane są rzadziej, natomiast selekcja obiektów jest dość istotna.

W Agrze kwalifikujemy obiekty , które mają prawdopodobieństwo sprzedaży na aukcji - dlatego proces ustalania ceny wywoławczej z właścicielem jest dość ważnym (i często burzliwym) elementem strategii. Cena musi mieścić się w realnych granicach i być atrakcyjna dla klientów. Nie może zniechęcać, ani odstraszać.

Nie chciałbym oceniać, która strategia jest lepsza. W obu maksymalizuje się prawdopodobieństwo sprzedaży, ale innymi technikami.

Wystawiając wiele obiektów można liczyć, że zawsze coś kogoś zainteresuje w "wielkiej masie".

Z drugiej strony - selekcjonując najbardziej atrakcyjne - można wywołać licytacyjną walkę co spowoduje znaczny wzrost ceny.

## **WNIOSKI**

### **Ile wart jest ten rynek ?**

Przedstawiciele mediów lubią pytać ile jest wart rynek sztuki w Polsce. Nikt nie potrafi tego powiedzieć, ponieważ nie ma pełnych danych. Jedyne informacje jakie są dostępne to właśnie wyniki aukcji, ale niestety nie wiemy nawet jaki fragment rynku (procentowo) odzwierciedlają.

Ile istnieje w Polsce galerii ? Jakie są ich obroty?.

Dodatkowo wchodzi jeszcze podział na sztukę dawną i współczesną, chociaż (nawet patrząc po wynikach aukcji) ta ostatnia wyraźnie odstaje cenowo od dawnej. Oczywiście dotyczy to sprzedaży w Polsce, bo wybrani "nasi" na Zachodzie sprzedają swoje prace za ceny światowe. W Polsce najdroższe obrazy współczesne sprzedaje się za kwoty między 200 a 300 tysięcy zł, czyli około 5 razy mniej niż rekordowe dzieła sztuki dawnej.

Widok naszego rynku sztuki, na podstawie nawet tylko notowań aukcyjnych sztuki dawnej przedstawia się nader skromnie.

Podsumujmy dokonania wszystkich 4 prezentowanych domów aukcyjnych w ciągu półrocza:

**Ilość wystawionych obiektów: 1801**

**Ilość sprzedanych: 542 (30%)**

**Wartość sprzedaży: 21,8 mln**

Założmy, że sprzedaż poza aukcją wyniosła 50% aukcyjnej czyli **10 mln** (ta wartość jest czysto intuicyjna i optymistyczna).

Założmy, że rynek galerii i innych domów aukcyjnych wynosi dwa razy tyle co analizowane domy czyli **40 ml.**

**Daje to nam wartość roczną (22+10+40) x 2 daje nam 142, nawet niech będzie 150 mln zł.**

**To dwa razy mniej niż obecna wartość giełdowa pokrewnej sektorowo firmy Kruk SA (ok. 295 mln).**

Oczywiście to są przybliżone szacunki, ale nawet z takiego "wróżenia" z fusów przynajmniej wychodzi jakaś skala i rząd wielkości.

## **CO JEST A CO BĘDZIE**

Wyniki półrocza pokazują , że sztuka wraca do łask. Ten rynek był zawsze bardzo płytki - ciągłą bolączką jest niedobór interesujących obiektów. Nie dość, że Polska z konsekwencji historycznych była zawsze uboga w dzieła sztuki, to również 18 lat rynku "wysała" najlepsze obiekty do kolekcji prywatnych.

Dzieła sztuki mają taką właściwość, że właścicielowi jest trudniej się z nimi rozstać, niż z innymi przedmiotami luksusowymi, poza tym nie podlegają zużyciu. powoduje to ,że dość rzadko pojawiają się na rynku obiekty z drugiego obiegu, a przynajmniej czas ich ponownego pojawienia się to kilka ładnych lat, zwykle około 10.

Drugim ograniczeniem jest liczba nabywców. Na początku lat 90 wynikało to bardziej z pauperyzacji społeczeństwa - wówczas to było naprawdę kilka osób. Teraz, gdy społeczeństwo jest wyraźnie bogatsze, do głosu dochodzą alternatywne dobra i mentalność. Nie każdy lubi dzieła sztuki, mimo ,że go na to stać. Na szczęście coraz więcej osób zaczyna interesować się sztuką, ponieważ wreszcie mogą sobie pozwolić na ich zakupy.

Ostatnie półrocze to wyraźny napływ nowych klientów - i tych średnich, i tych dużych. To już nie jest tak jak w latach 90 - kiedy wszyscy znali te parę osób i od ich obecności zależało powodzenie aukcji. Teraz coraz częściej zdarza nam się nie znać, nawet kluczowych klientów, nie jest też tak ,że na każdej aukcji kupują te same osoby.

To bardzo pozytywny znak - bo płytki rynek to niebezpieczny rynek, podatny na manipulację oraz na kryzys. Taki kryzys, jaki nastąpił po 2000 roku, gdy te kilkanaście osób , które wpływały swoimi zakupami na rynek przestało interesować się dziełami sztuki. Nic dziwnego - kupili najlepsze, zapełnili ściany i stracili zainteresowanie. A my wpadliśmy w niemal dziesięcioletni dołek.

Mam nadzieję, że nawet gdyby taki kryzys zdarzył się teraz, to nie będzie tak silnie odczuwany jak na przełomie wieków. Liczba klientów zwiększa się, wielkość transakcji również, a nie przybywa domów aukcyjnych (odwrotnie , jak to było w szczycie 1999 roku). Być może to półrocze będzie kolejną "górką" - dokoła wszędzie raczej panuje kryzysowy klimat, z niebotyczną ceną ropy i żywności. Może się zdarzyć, że kolejne półrocze będzie słabsze, ale raczej bez kryzysu jak w roku 2001.

Dzieła sztuki stają się znowu modne - ponieważ inne instrumenty finansowe zawiodą obecnie zaufanie inwestorów, szukają oni nowych , często niestandardowych możliwości. Dzieła sztuki są bardzo dobrym rozwiązaniem na kryzys - na stabilne przechowanie i aprecjację wartości - w perspektywie wieloletniej.

Jedno wiadomo - dobry Malczewski (albo Wierusz, Kossak, Wyspiański itp) nigdy nie straci na wartości. Może tylko zdrożeć.

Konrad Szukalski  
[konrad@agraart.pl](mailto:konrad@agraart.pl)  
(30.06.2008)