



Aukce na síti je hra i adrenalin

Zatímco v aukčních síních se licitují miliony, na internetu jsou to spíš desítky a stovky tisíc. Podle Pavla Lukeše, majitele Galerie Platýz, se však postupem času přesune většina dražeb umění na internet. A rozhodně to nebude nuda.

TEXT: MAGDALENA NOVÁ

FOTO: FRANTIŠEK VLČEK, MAFRA

Dražba uměleckých děl po síti možná není tak vytříbenou a noblesní událostí jako klasická aukce například na Žofíně, ovšem napětí, vzrušení a bouřlivého přihazování si při ní kupci a majitelé obrazů a soch užijí i tak až až.

„Mám pocit, že někdy bývá těch emocí dokonce víc než při tradičních aukcích,“ myslí si Pavel Lukeš, jehož Galerie Platýz pořádá internetové aukce umění několikrát do roka.

Je to tím, že jsou kupci samí, a mohou si proto bouřit podle libosti?

Ano, nemají žádné zábrany, které by mohli mít při dražbě na veřejnosti. Rekl

bych, že se občas dostanou až do jistého transu.

Což poznáte podle toho, jak narůstají přihazované částky.

To vidí na síti všichni. Výhoda internetové aukce navíc je, že se jí může zúčastnit mnohonásobně víc zájemců, než by se vešlo do jakéhokoliv sálu. A ti nás sledují od Aše až po Žilinu, ale i po celém světě. Už jsme zažili, že u nás dražili Češi, kteří byli na služební cestě nebo dovolené v Mexiku, Americe, Brazílii i Indii.

Takže lidé vyjedou na dovolenou a jako suvenýr si přivezou obraz z vaší aukce?

Ano, jsou u moře, nudí se, chtějí nějaké vzrušení a vědí, že jde o dražbu obraz, který by rádi měli. A protože my je nenutíme, aby v konkrétní čas seděli někde

v sále, mohou dražit třeba na pláži, když mají čas. Je to pro ně hra.

A pak draží hlava nehlava.

Občas se lidé do bitvy zakousnou, nechtějí couvnout, obraz chtějí – a chtějí ho za každou cenu. V takové chvíli mohou ceny dosáhnout opravdu hodně slušné úrovně. Při pevných dražbách, kdy se draží zboží za miliony, by přitom střední třída obrazů, které prodáváme my a mají cenu desítek a stovek tisíc, zanikla.

Protože ve velkých aukčních síních jsou o dost vyšší očekávání?

Přesně tak, na takové aukce naši kupci nechodí, mají pocit, že to není nic pro ně. Jenže pak na internetu mohou za některý obraz dát padesát tisíc, i když na pevné aukci by se prodal za dvacet. ➤

> Žene zájemce při aukci snaha investovat a uložit peníze, nebo spíš emoce?

Sentiment bývá velký motor. Řekl bych, že při nákupu hrají emoce hlavní roli, odhadem tak z devadesáti procent, až pak jsou peníze.

Přesto když se daří ekonomice, a tím i lidem, mají možná kupci větší chuť nakupovat umění. Znamená to, že teď jako aukční síň zažíváte období hojnosti?

Částečně to platí, ale nijak bych to nepřeháněl. Začínali jsme v roce 2008, v časech ekonomické krize, kdy by si ekonom nejspíš klepal na čelo, do čeho se to pouštíme. Přesto jsme byli už od samého začátku schopni prodávat většinu nabízených věcí, i když jsme nabízeli ve srovnání s dneškem obyčejnější kusy.

Změnila se situace za těch deset let?

Mám pocit, že umění přilákalo od poslední krize mnohem víc lidí s volnými finančními prostředky. Už vědí, že jestli znovu přijde recese, papírové peníze budou moci tak akorát roztrhat, kdežto na kvalitním umění nikdy tržít nebudou.

A jeho cena navíc dál poroste.

Pozor, to nemusí být pravidlo. To, zda cena nějakého uměleckého díla poroste, je totiž také otázkou módních trendů. Je ale fakt, že bohatých a bohatších lidí je stále dost, a dokonce jich pořád přibývá, kdežto kvalitní věci budou z trhu spíš mizet. Jakmile bude na trhu opravdu kvalitní umění chybět, jeho hodnota samozřejmě poroste.



MOJE OBRAZY, TO JE MŮJ DENÍK MALÍŘ
A GRAFIK JOSEF JÍRA MILOVAL POJIZEŘÍ, KDE ŽIL CELÝ ŽIVOT A ODKUD ČERPAL INSPIRACI. JEHO OLEJ TŘEŠNOVÝ KVĚT UŽ SE PŘED ROKEM VYDRAŽIL ZA 244 900 KORUN, VYVOLÁVACÍ CENA BYLA 7 500 KORUN.

Může se tedy stát, že už nebude v aukcích co nabízet?

To ne, vkus, móda a s ní i zajímaví autoři se v průběhu času různě mění, co se líbilo před padesáti lety, už dnes nemusí nikoho zaujmout. Jde ovšem o to, aby se kvalitní díla podařilo zachovat.

Takže se pak jednoho dne stane, že u vás někdo zazvoní, že našel na chalupě po babičce za komínem...

... neznámý obraz od Emila Filly. Víte, na takové příběhy zapomeňte, to jsou jen pohádky, nic takového se nekoná a všechny půdy už jsou důkladně prohledané. A na těch několika, které prohledání teprve čeká a zatím je nikdo nevykradl, už jsou stejně obrazy dávno zničené. Bohužel, občas se i k nám dostanou věci

z pozůstalosti někde za skříní – a ty bývají v žalostném stavu.

Dostávají se k vám takové věci často?

Samozřejmě. A my pak hlavně doufáme, že se takové předměty dostanou do rukou lidí vzdělaných, prozíravých a osvěcených, aby zajímavá díla neskončila v kontejneru. Už jsme také posílali lidi, aby vytáhli z popelnice, co tam vyhodili.

Takže žádné poklady z půdy, ale spíš poklady z popelnice?

Stalo se nám, že u nás majitelé vydělali na obrazech, které hodili do kontejneru, pár set tisíc. Před několika desítkami let to takhle bylo například i s cennými koberci, které končily v popelnicích. Proto všem říkám, že pokud se k nim dostane nějaká pozůstalost, ať raději nic nevyhazují, všechno nafotí a pošlou do naší galerie mailem.

Je možné dopředu odhadnout, jak vysoko se cena draženého díla vyšplhává?

A je možné vyvolávací cenou nějak ovlivnit, kam se cena dostane?

Když se objeví kvalitní věc, můžu na ní klidně na začátku napsat cenu 500 korun – a ona už svých 50 tisíc udělá. Někdy se stane, že se lidé kvůli dlouhé dražbě dostanou tak do varu, že mohou částku ještě překonat, takže se místo 50 tisíc prodá za sedmdesát. Ale jinak bývá dopředu neodhadnutelné, kam až se může částka vyšplhat.

Takže vyvolávací cena není rozhodující?

Pouze v případě, že bychom vyvolávací cenu dali příliš vysoko.

Proč?

Protože příliš vysoká cena může plno lidí odradit. My bychom jim tím vzali přidanou hodnotu aukce – a to je hra, zábava. Vysokou cenou můžete celou aukci jenom pokazit. Když nabídneme cenu nižší, necháme je hrát, mohou přihazovat. Ale možná to patří jen k internetovým aukcím, u nich účastníci přemýšlejí přece jen trochu jinak.

Mají jiná očekávání?

To snad ani ne, spíš jde o čas, který je aukci věnován. Představte si, že by se na pevné aukci měl nějaký drobný obrázek dražít dvě hodiny, to by přece nikdo nevydržel. Tam musí mít aukce spád, kdežto my si můžeme dovolit luxus toho, že je na dražbu každého kousku dost času.

Vy nemáte žádný časový limit?

Od okamžiku, kdy je dílo uvedeno na internetu, mohou registrovaní zájemci začít přihazovat. Máme stanovené, že díla musí být na stránky vložena minimálně sedm dní před finální aukcí, od té doby mohou lidé přihazovat.



IMPRESIONISTA Z KOLÍNA VÁCLAV RADIMSKÝ ODEŠEL VE 22 LETECH DO FRANCIE, KDE SE INSPIROVAL DÍLEM CLAUDA MONETA. OLEJ RYBÁŘSKÁ BAŠTA U STARÉHO KOLÍNA SE DRAŽÍ NA STRÁNKÁCH GALERIE PLATÝZ DO 13. LISTOPADU, VYVOLÁVACÍ CENA ZAČÍNÁ NA 60 000 KORUN.

Není na škodu, že některý obraz je vystaven měsíc a jiný třeba jen týden?

Někteří majitelé chtějí, aby byl jejich obraz vystaven co nejdéle, ale všem vysvětlují, že to nehraje roli, protože největší zájem se projevuje stejně tři čtyři dny před závěrečnou aukcí, kdy oslovujeme všechny registrované kupce SMS zprávami a maily. Tisíce registrovaných zájemců upozorňujeme, že se blíží finální odpočítávání. A hned poznáme, že obdrželi zprávu, protože od toho dne se začne přihazovat a částky letí nahoru.

To je velká výhoda dražby po internetu.

Přesto se ještě před pár lety dívali i odborníci na internetové aukce jako na něco podřadného. Přitom ve světě i tak renomované aukční síně, jako je Christie's nebo Sotheby's, už mají svoje vlastní internetové aukce.

Jsou tedy internetové aukce budoucnosti trhu s uměním?

Určitě, to je podle mě naprosto nezvratné. Myslím si, že postupem času se stane pevné aukce prostorem pro vytříbené, exkluzivní zboží, vše ostatní se přesune na internet.

Pevné aukční síně mají svou jarní a podzimní sezonu, na síti však obvykle nehraje čas žádnou roli. Jak to funguje u internetových aukcí?

Máme zkušenosti, že jsou lidé k nákupu umění svolní celý rok. U pevných aukcí jsou skutečně zvyklí na jarní a podzimní sezonu, ale v tom jdeme zcela proti proudu. Už před sedmi lety jsme začali nabízet aukci uprostřed léta, dokonce jsme během prázdnin dělali i dvě. Zájem byl obrovský. Jistě, ze všech obyvatel Česka se jich účastní jen promile, ale pořád jich je dost – a nikdo pro ně dražby nedělá. Tak proto máme aukce i uprostřed léta a také v lednu hned po Vánocích. Kritici si

myslí, že tou dobou aukce nikoho nezajímají, ale přitom mezi lidmi je zájem enormní.

Čím to?

Lidé jsou dychtiví udělat si radost, něco si koupit a při tom zažít ten adrenalin.

Prožíváte to napětí i vy?

Popravdě jsem spíš docela rád, že všem těm emocím u počítače nejsme přítomni. Ale některé případy nás dokážou hodně překvapit, obvykle příjemně, ale někdy i trochu negativně.

Dostává se zklamání, že se věc neprodala tak dobře, jak byste čekal?

Ano, občas býváme i zklamaní, jsou věci, které bych z uměleckého hlediska ocenili lépe a víc, a pak přemýšlím, proč to tak bylo. Jenže jen účastníci dražby nastaví limit do té správné výšky, kam umělecké dílo opravdu patří.



MODRÉ OBDOBÍ MEZI LETY 1927 A 1930 BYLO PRO TVORBU VÁCLAVA ŠPÁLY CHARAKTERISTICKÉ DOMINANTNÍ POUŽÍVÁNÍ ULTRAMARÍNU A PRUSKÉ MODRÉ. Z TÉTO DOBY POCHÁZÍ ZÁTIŠÍ, JEHOŽ VYVOLÁVACÍ CENA BYLA 50 TISÍC. VYDRAŽEN BYL ZA 520 TISÍC KORUN. 3x FOTO: GALERIE PLATÝZ

AUKČNÍ REKORDY V GALERII PLATÝZ

Vojtěch Hynals – Dívčí akt s květinou

Vyvolávací cena:	Prodáno za:
250 000 Kč	850 000 Kč

Josef Jambor – Jarní tání

Vyvolávací cena:	Prodáno za:
5 000 Kč	115 000 Kč

Josef Šíma – Kapky světla

Vyvolávací cena:	Prodáno za:
80 000 Kč	280 000 Kč

František Kupka – Příchod Casandry do paláce Agamemnona

Vyvolávací cena:	Prodáno za:
35 000 Kč	180 000 Kč

Václav Špála – Kytice

Vyvolávací cena:	Prodáno za:
270 000 Kč	1 260 000 Kč

Aukční GALERIE PLATÝZ



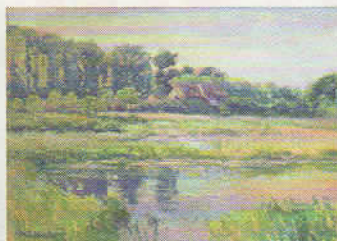
A. V. Hanzen

vyvolávací cena 60 000 Kč
dosažená cena 300 000 Kč



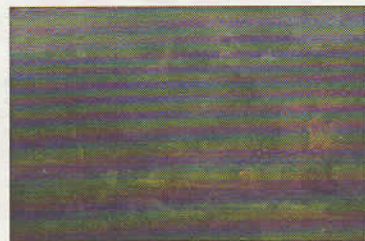
A. B. Piepenhagen

vyvolávací cena 15 000 Kč
dosažená cena 260 000 Kč



Václav Radimský

vyvolávací cena 60 000 Kč
dosažená cena 425 000 Kč



Alois Bubák

vyvolávací cena 60 000 Kč
dosažená cena 900 000 Kč

- TRADIČNÍ MÍSTO PRO NÁKUP A PRODEJ UMĚLECKÝCH PŘEDMĚTŮ A STAROŽITNOSTÍ
- INTERNETOVÁ AUKCE SE ZÁRUKOU KAMENNÉ GALERIE V CENTRU PRAHY
- NEJNIŽŠÍ PROVIZE - ŽÁDNÉ MANIPULAČNÍ POPLATKY
- SPECIALIZACE NA OBRAZY, PLASTIKY A STAROŽITNÉ KOBERCE
- PORADENSTVÍ A OCENĚNÍ NABÍDNUTÝCH PŘEDMĚTŮ ZDARMA NA TELEFONU 602 308 275



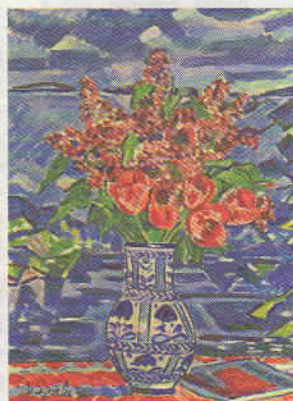
**Národní 37
Palác Platýz
Praha 1**

**Telefon:
257 328 547**



Olbram Zoubek

vyvolávací cena 12 000 Kč
dosažená cena 450 000 Kč



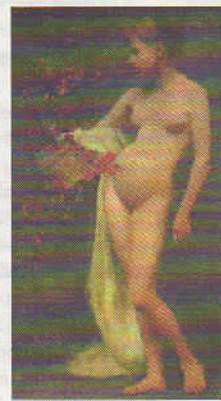
Václav Špála

vyvolávací cena 270 000 Kč
dosažená cena 1 260 000 Kč



Josef Jíra

vyvolávací cena 7 500 Kč
dosažená cena 240 000 Kč



Vojtěch Hynais

vyvolávací cena 250 000 Kč
dosažená cena 850 000 Kč

www.galerieplatyz.cz