



## مروری بر گالری‌های هنری ایست اند



### هلن هریسون

گالری‌های هنری ایست اند (East End) در دهه قبل بیش از اینکه خریداران را به خود جلب کنند، پذیرای اشخاصی بودند که تنها برای تماشای آثار می‌آمدند، و به ندرت مشتری‌هایی نظیر مجموعه‌داران حرفه‌ای داشتند.

آنچه در همپتون فروخته می‌شود طبق گفته یکی از گالری‌داران منطقه «هنر درجه دو برای خانه دوم» خوانده می‌شود. خیلی از آنها معتقدند در چند سال گذشته وضعیت به شکل قابل توجهی تغییر کرده، اما هنوز هم اغلب کسانی که برای خرید آثار هنری به این مکان می‌آیند در جای دیگری ساکن هستند.

گالری‌داران عوامل مختلفی را دلیل این تغییرات می‌دانند. جذابیت‌های همپتون به وسیله پوشش وسیع رسانه‌ها از اتفاقات برجسته و خاصی مثل چوگان، نمایش اسب‌ها و جشنواره فیلم افزایش می‌یابد و نسل جدیدی از خریداران هنری بالقوه را جذب می‌کند.

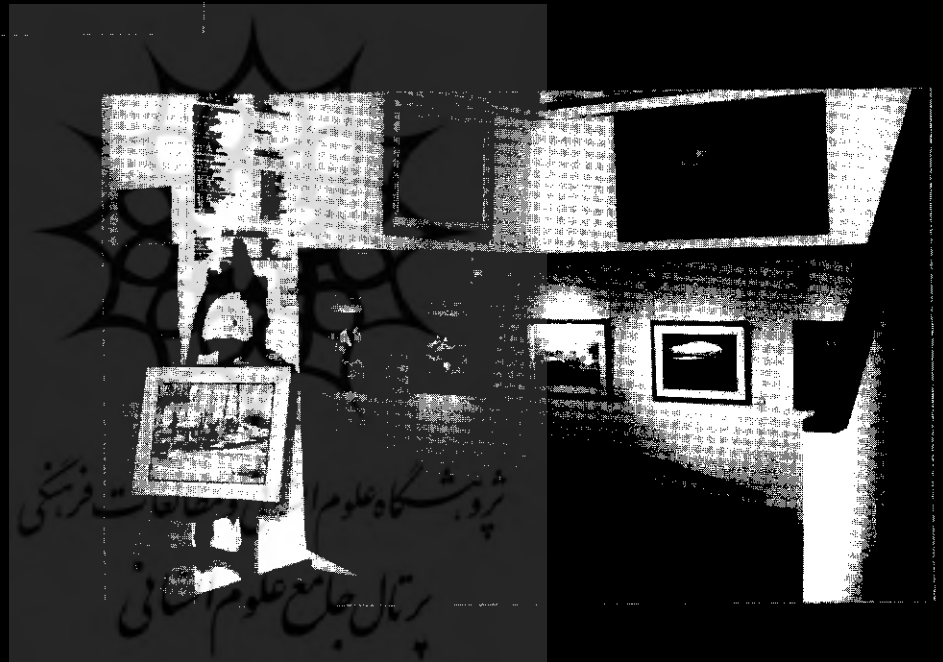
گالری‌های تخصصی مکان‌های فروش خود را افزایش دادند و مشتری‌هایی از سراسر کشور و حتی خارج از کشور پیدا کردند. اما مهم‌ترین عامل، شمار رو به افزایش ساکنان است. ثروت‌هایی که از طریق بازار پرتلاطم سهام به دست آمد چاشنی انفجار در بازار مسکن شد و صدها خانه جدید با دیوارهای خالی بر جای ماند. اطراف این خانه‌ها را حیاط‌هایی پوشانده است که محل مناسبی برای استفاده از مجسمه‌ها به وجود آورده و گالری‌ها به منظور برابر کردن عرضه هنری با تقاضا، افزایش پیدا کردند.

یکی از معتبرترین افراد بازار هنری منطقه، مری لیبراتور، به تغییرات و ورود

سرمایه به بازار اشاره می‌کند که سال گذشته فهرستی از ۵۲ مکانی که آثار هنری در آنها به نمایش گذاشته می‌شد تهیه کرده است. او گالری خود به نام کلیتون لیبراتور را به همراه برادرزاده‌اش، سلسنت پادیلا اداره می‌کند. این گالری از سال ۱۹۶۱ در بازار هنری فعالیت می‌کند و آثار هنرمندان معروف و همین‌طور هنرمندان کمتر شناخته‌شده را به فروش می‌رساند.

خانم لیبراتور در سن ۸۸ سالگی بیش از ۵۷ سال سابقه در تجارت آثار هنری و مدیریت گالری دارد. او می‌گوید فراز و نشیب‌های زیادی دیده؛ ضمن اینکه اشاره می‌کند چند سال گذشته استثنائاً بسیار خوب بوده اند. او با داشتن ذخیره‌ای از آثار هنرمندان معروف قرن بیستم مانند ارنست لاونسن، و جرج بیلوس، ویلیام گلاکنز و جرج لوکس، در بین گالری‌داران منطقه استثنا به حساب می‌آید. این آثار توسط گالری در نیویورک به نمایش گذاشته شده بود. او می‌گوید فروش این مجموعه آثار راضی کننده بود. طراحی‌ها و آثار آبرنگ از ۱۰۰۰ دلار به بالا و آثار رنگ روغن تا ۵۰ هزار دلار فروخته شدند.

گالری والاس اختصاصاً در زمینه نقاشی‌های لاتنگ‌آیلند شرقی مربوط به سال‌های ۱۸۴۰ تا ۱۹۴۰ کار می‌کند. تری والاس، مالک این گالری کار خود را با مجموعه‌ای که در طول بیش از دو دهه جمع کرده بود شروع کرد. بعد از اینکه مدت‌ها در نیویورک با مشتریان خصوصی و دلان هنری کار کرد، گالری خودش را در سال ۱۹۹۶ در همپتون شرقی به راه انداخت. از این گفته او، «ما در دوره‌ای به سر می‌بریم که مدام در حال رشد است»، متوجه می‌شویم که تمرکز او بر روی



گسترش بازار نقاشی‌های تاریخی از مناظر شهری در حال زوال است که توسط هنرمندانی چون چیلد هسام، خانواده موران، تایل کلاب و دیگر هم‌عصرانشان خلق شده‌اند.

البته او می‌داند کسانی که پیش از او این قبیل آثار را به فروش می‌رساندند موفق نشده‌اند، اما معتقد است که دیگر وقت آن رسیده است. خوش بینی والاس با ورود هنرمندان جوان وال‌استریتی به ایست اند شروع شد که بیش از ۷۰ درصد فروش او را شامل می‌شود. او بر روی مشتریانی تمرکز کرده است که به تأثیر تاریخ منطقه بر روی هنرمندانی که منظره کار می‌کنند علاقه‌مندند. قیمت‌های گالری او از حدود ۳ هزار دلار برای کارهای کوچک از هنرمندان کمتر شناخته شده شروع می‌شود و تا ۵۰ هزار دلار برای کارهای رنگ روغن می‌رسد. فروش میانگین در حدود ۱۰ هزار تا ۲۰ هزار دلار است. در اولین تابستان ۱۲۰ نقاشی فروخت. او می‌گوید از موفقیتش در بازار خرده فروشی بسیار غافلگیر شد؛ اما اشاره می‌کند که بازار بسیار گسترش پیدا کرده است. گالری او نیز همانند دیگر همکارانش تمامی سال باز است. او می‌گوید سال گذشته زمستان بهتری نسبت به تابستان داشت.

تقاضای رو به افزایش آثار هنری آکادمیک توسط گالری گرینینگ در خیابان بی پاسخ داده می‌شود. لورا گرینینگ، صاحب گالری می‌گوید: نزدیک بودن به تاتر خیابان بی باعث شده افراد بیشتری از گالری او دیدن کنند.

خانم گرینینگ قبلاً در بازار سهام تحلیل‌گر بوده، اما وال‌استریت را به منظور پیگیری آموزش هنرهای زیبا ترک کرد. گالری او آثار هنرمندانی را که خودش آنها را «استادان جدید» می‌نامد به نمایش می‌گذارد که با بعضی از آنها طی دوره تحصیل در ایتالیا آشنا شده. خیلی از نقاشی‌های آنها به قیمت هزار تا پانزده هزار دلار خریداری می‌شود. علی‌رغم سابقه خانم گرینینگ در بازار سهام، او به

هنر به عنوان یک سرمایه‌گذاری نگاه نمی‌کند. تأکید او بر روی «کیفیت آثار قدیمی» است که به نظرش تنها استاندارد عینی برای قضاوت هنر است. او معتقد است بقیه استانداردها همگی ذهنی هستند.

روش او که تأکید می‌کند اعتماد خریدار به سلیقه و شهرت گالری داران مهم‌ترین عامل در موفقیت بازار است، توسط بقیه گالری داران مورد تأیید قرار گرفته. در هر حال احساس می‌شود که نسل جدید مجموعه‌داران علاقه مند به آثاری هستند که ارزش خود را حفظ می‌کنند و مورد تقدیر و تحسین قرار می‌گیرند.

روت ورد به همراه شریکش، جنت لِر، از ۲۵ سال پیش گالری ورد را اداره می‌کند؛ گالری‌ای که در همپتون شرقی واقع شده و در اصل ترکیبی از آثار نقاشان و مجسمه‌سازان مشهور و هنرمندان کمتر شناخته شده را عرضه می‌کرد، اما الان بیشترین توجه را به نام‌های معروف دارد.

بسیاری از مشتریان خانم ورد مجموعه داران معروفی هستند که برای سرمایه‌گذاری دست به خرید آثار هنری می‌زنند و اروپاییانی که هر ساله تابستان از آنجا دیدن می‌کنند. طبق گفته‌های خانم ورد، آنها نام‌های بیشتر شناخته شده‌ای مثل پیکاسو، دکونینگ، جکسن پالک و دیگر هنرمندان مدرن را می‌پسندند. او می‌گوید: برای من فروختن یک اثر ۱۰۰ هزار دلاری بسیار آسان‌تر از اثر ۵ هزار دلاری است، زیرا قانع کردن

مردم به اینکه اثر ۵ هزار دلاری واقعاً آن قدر ارزش دارد کار سخت‌تری است.

آرلن باجس، یک گالری‌دار دیگر می‌گوید کلمه سرمایه‌گذاری را بیشتر از اینکه به کار ببرد، شنیده است. خانم باجس گالری‌اش را در سال ۱۹۹۴ به نام خودش افتتاح کرد. قبل از آن گالری بنتون را در ساوت‌هامپتون به مدت هشت سال اداره می‌کرد، اما متوجه شد که بیشتر مشتری‌ها در منطقه همپتون شرقی هستند گالری از فرم نخستین خود، یعنی نمایشگاه‌های گروهی بزرگ به سمت برنامه‌های گروه‌های کوچک و نمایشگاه‌های انفرادی هنرمندان آستره منطقه حرکت کرد. خانم باجس معتقد است با وجود نگرانی‌هایی که در مورد ارزش سرمایه‌گذاری‌های انجام شده بر روی آثار هنری وجود دارد، نسل جوان مجموعه‌داران که بین ۳۰ تا ۴۰ سال قرار دارند، علاقه بیشتری به ریسک کردن دارند.

گالری الن بنسون سی و پنجمین فصل کاری خود را زیر نظر دختر خانم بنسون، کیمبرلی گاف، پشت سر می‌گذارد. با اینکه گالری کاملاً متحول شده و از نو ساخته شده، اما سنت برگزاری نمایشگاه‌های منتخب آثار در ماه مه تا سپتامبر را حفظ کرده است. این نمایشگاه‌ها شامل سرامیک، جواهرات و آثار هنری قبایل مختلف از هنرمندان داخلی و خارجی می‌شود. قیمت‌ها از ۲۰ دلار برای تکه‌های کوچک جواهر تا ۵۰ هزار دلار برای مجسمه‌های بزرگ متغیر است و هر کسی می‌تواند چیزی مناسب برای خرید پیدا کند. آرنی لیزان که به همراه همسر خود، الیزابت



تاپس گالری «لیزان تاپس» را اداره می‌کند، می‌گوید: ما مشتریان مسنی داریم که به هنر عشق می‌ورزند و مجموعه داران واقعی هستند، اما از طرف دیگر مشتریان جوان‌تری نیز داریم که خانه می‌سازند و می‌خواهند دیوارهای آن را تزئین کنند. او و همسرش برای چنین مشتریانی بیشتر نقش فروشنده را بازی می‌کنند تا مشاور هنری، که از خانه‌ها بازدید و کارهای مناسب برای فضاهای مختلف خانه را پیشنهاد می‌کنند. اما آنها تنها با مشتریان نیویورکی سروکار ندارند. آقای لیزان می‌گوید گالری طی فصل تابستان بازدید کنندگان بسیاری از خارج شهر جلب می‌کند؛ از نقاطی به دوری ایتالیا و انگلستان.

آنها نمایشگاه‌های دو یا سه نفره با آثاری به قیمت‌هایی از ۲ تا ۵۰ هزار دلار برگزار می‌کنند. آقای لیزان می‌گوید اغلب فروش آنها در بازه قیمتی ۵ تا ۱۵ هزار دلار است، اما آثار زیادی در قیمت‌های ۴۰ تا ۵۰ هزار دلار نیز فروخته‌اند.

گالری فیندلی منهن که در سال ۱۸۷۱ به راه افتاده است، شعبه‌ای در ایست اند دارد. طبق گفته مدیر شعبه، جیمز بورینک، گالری ۱۰ ماه از سال باز خواهد بود. او می‌گوید ایست اند بازاری همیشگی است و خیلی از مشتریانشان در آنجا خانه دارند. آثار نقاشان امپرسیونیست فرانسوی و آمریکایی که از ۲ هزار دلار شروع می‌شود و به میلیون دلار می‌رسد، در این گالری نمایش داده می‌شود.

تعدادی از فروشندگان آثار هنری معتقدند مراکز خرید مشتریان طی چند سال گذشته بسیار گوناگون شده است. اما مشتریان، گالری‌های همپتون را به عنوان مرکز تجارت هنری حرفه‌ای و جدی قبول کرده‌اند؛ به‌ویژه گالری‌هایی که بر بازاری خاص تمرکز می‌کنند.