

«Τα πλαστά είναι μια πληγή που πρέπει να επουλωθεί»

➔ **Ο Στέλιος Μπότσας** μιλά στην «Α» για το φαινόμενο της διακίνησης πλαστών έργων και την αντιμετώπισή του...

Ο Στέλιος Μπότσας είναι εκτιμητής και πραγματογνώμων αυθεντικότητας έργων τέχνης, εικόνων, χαρακτικών, παλιών βιβλίων και συγγραμμάτων. Από το 1983 είναι στο τιμόνι της εταιρείας Botsis Auctions, που ειδικεύεται στις εκτιμήσεις έργων τέχνης και στις online δημοπρασίες.

Συνέντευξη στην Ειρήνη Πισσόδη

Ο Στέλιος Μπότσας με υποδέχτηκε στο γραφείο του για να μιλήσουμε για την αγορά τέχνης και το φαινόμενο της διακίνησης πλαστών έργων.

- Πώς βλέπετε την αγορά τέχνης σήμερα;

- Η αγορά τέχνης σήμερα δεν έχει δυναμικότητα διότι δεν υπάρχουν κεφάλαια που να μπορούν να επενδυθούν. Τα capital controls έχουν επιδράσει αρνητικά, διότι επέφεραν δυσκολία στις συναλλαγές. Παρ' όλα αυτά διατηρεί μια σταθερότητα η οποία, ωστόσο, είναι δύσκαμπτη. Υπάρχει μεγάλη προσφορά από νέους καλλιτέχνες και από μεγάλα παλιά ονόματα της ελληνικής ζωγραφικής, αλλά δεν είναι ανάλογη η ζήτηση, όχι λόγω έλλειψης ενδιαφέροντος αλλά επειδή η οικονομική συγκυρία δυσκολεύει τα πράγματα.

- Πώς βλέπετε την κινητικότητα της ελληνικής τέχνης στους ξένους οίκους;

- Η τελευταία δημοπρασία των Bonhams μάς δίνει αισιόδοξα μηνύματα, διότι έδειξε ότι υπάρχει ενδιαφέρον και δυναμική των επενδυτών για τις καλές υπογραφές της ελληνικής τέχνης. Επίσης, ενθαρρυντικές είναι οι πωλήσεις που ανακοινώνουν άλλοι ξένοι οίκοι στα αποτελέσματα των Greek sales που διοργανώνουν.

- Ποιοι είναι κατά τη γνώμη σας οι μεγαλύτεροι Έλληνες συλλέκτες;

- Για μένα ένας σημαντικότερος συλλέκτης ελληνικής τέχνης είναι ο Περδίκης. Η συλλογή του Περδίκου ήταν υπερβολικά επιλεκτική και υψηλής αισθητικής. Με την ίδια γνώση και ένστικτο με τα οποία ο Κωστάκης δημιούργησε την τεράστια συλλογή του με έργα ρωσικής πρωτοπορίας, ο Περδίκης με τα ίδια όπλα δημιούργησε μια ανεκτίμητη συλλογή ελληνικής τέχνης.



Στέλιος Μπότσας

Who is who

Ο Στέλιος Μπότσας βρίσκεται στο τιμόνι του οίκου Botsis Auctions από το 1983. Ο οίκος από το 2006 άρχισε να διοργανώνει δημοπρασίες έργων τέχνης και από το 2011 διοργανώνει μόνο ηλεκτρονικές δημοπρασίες και δραστηριοποιείται στην πώληση έργων τέχνης μέσω Internet. Ο Στέλιος Μπότσας έχει κάνει εμπειριστατωμένες σπουδές τεχνών στη Σχολή Δοξιάδη και στη Σχολή Βακαλό, δίπλα σε μεγάλους δασκάλους όπως τους: Γιάννη Τσαρούχη, Τάσσο Αλεβίζο, Πέτρο Ζουμπουλάκη, Γιώργο Γεωργιάδη, Τάκη Κατσουλίδη, Θανάση Στεφόπουλο, Μιχάλη Αγρανιώτη, Δρ. Στέλιο Λυδάκη, Ελένη Βακαλό, Βεατρίκη Σπυλιάνη, κ.ά. Υπήρξε συνεργάτης του Γιάννη Γαϊτή. Επίσης, έχει κάνει ειδικά μαθήματα λιθογραφίας και χαρακτικής στη μονάδα Γραφικών Τεχνών, Αλέξανδρος Ματσούκης και έχει παρακολουθήσει πολλά σεμινάρια για τις τεχνικές και την ιστορία της τέχνης με μεγάλους δασκάλους. Επίσης, είναι μέλος του ΣΕΚΕ: «Σύλλογος Εκτιμητών Ελλάδος». Μέλος του Δ.Σ. του Συλλόγου: «Σύλλογος Φίλων της Εθνικής Βιβλιοθήκης Ελλάδος». Μέλος του Σωματείου: «Οι Φίλοι του Μουσείου Μπενάκη», και άλλων συλλόγων. Πληροφορίες: www.botsisauctions.com - info@botsisauctions.com

- Πώς βλέπετε την αγορά e-δημοπρασιών;

- Η αγορά των ηλεκτρονικών δημοπρασιών και απ' ευθείας αγορών έργων τέχνης μέσω Internet εξελίσσεται ραγδαία διότι δίνει τη δυνατότητα στον αγοραστή, που λόγω έλλειψης χρόνου δεν μπορεί, να παρακολουθήσει μια δημοπρασία ή να επισκεφθεί έναν οίκο, χωρίς να φεύγει από το γραφείο του να κάνει τέτοιου είδους αγορές. Αυτός είναι ο πιο βασικός λόγος που πλέον ο οίκος Μπότσας κάνει μόνο e-πωλήσεις και δημοπρασίες.

- Μέσω των ηλεκτρονικών αγορών υπάρχει εμπιστοσύνη των αγοραστών προς τον οίκο, και το αντίστροφο;

- Η εμπιστοσύνη είναι προϋπόθεση, και βεβαίως υπάρχει. Όταν ένας υποψήφιος αγοραστής ενδιαφερθεί για κάποιο έργο μάς ζητάει συμπληρωματικές πληροφορίες και πολλές φορές συμπληρωματικές φωτογραφίες του ίδιου του έργου, και εμείς του τις δίνουμε, διότι θέλουμε να έχει πλήρη και σαφή εικόνα του τι πρόκειται να αγοράσει.

- Η εμπειρία σας στην εκτίμηση έργων τέχνης είναι μεγάλη. Αυτό διασφαλίζει ακόμη περισσότερο τους πελάτες σας. Πόσο συχνά σας ζητούν άνθρωποι να τους δώσετε τα φώτα σας;

- Εδώ θα αναφέρω ένα συγκεκριμένο παράδειγμα: Προ μηνών ήρθε στο γραφείο μου ένας δικηγόρος και μου ζήτησε να εκτιμήσω για λογαριασμό του πελάτη του πέντε σχέδια του Βαν Γκονγκ. Εξεπλάγην όταν μου είπε ότι είχε απευθυνθεί για τον ίδιο λόγο στο μουσείο Βαν Γκονγκ στην Ολλανδία και από εκεί του συνέστησαν να απευθυν-

θεί στην Ελλάδα «σε κάποιον που λέγεται Μπότσας».

- Τι έχετε να μας πείτε για το φαινόμενο της απάτης με τα πλαστά έργα που διακινούνται στην αγορά;

- Δυστυχώς τα τελευταία χρόνια έχει παρουσιαστεί πληθώρα πλαστών έργων. Προσπαθούν αυτοί που τα πουλούν να φέρουν τους υποψήφιους αγοραστές προ τελετελεσμένων γεγονότων, αναγκάζοντάς τους να παίρνουν γρήγορες αποφάσεις. Ένα από τα τεχνάσματα που χρησιμοποιούν είναι οι χαμηλές τιμές που δίνουν με τον όρο «η αγορά να γίνει εδώ και τώρα». Αυτό επιτυγχάνεται με τον έξηλο τρόπο: Οι πωλητές πλαστών έργων λένε ότι έχουν κάποια έργα με πολύ μεγάλες υπογραφές, π.χ. Βαν Γκονγκ, Τσαρούχη, Βολανάκη, Εγγονόπουλο, τα οποία προσφέρουν όλα μαζί σε τιμή που ξεκινάει από το 1/5 και φτάνει στο 1/10 της πραγματικής τους αξίας. Αλλά η αγορά πρέπει να γίνει εδώ και τώρα γιατί υπάρχει άλλος ενδιαφερόμενος. Έτσι πετυχαίνουν την απάτη. Έχουν παρουσιαστεί τέτοια θλιβερά γεγονότα σε όλη την Ελλάδα, αλλά δυστυχώς οι αγοραστές ζήτησαν την συμβουλή μου όταν είναι αργά. Όταν η αγορά έχει γίνει.

- Πώς αντιμετωπίζεται το φαινόμενο;

- Ο μόνος τρόπος για να αντιμετωπιστεί το φαινόμενο είναι με νομοθετικό έργο εκ μέρους του υπουργείου Οικονομικών και του υπουργείου Πολιτισμού, που δυστυχώς οι φορείς δεν έχουν τη διάθεση να θεσπίσουν για την αντιμετώπιση της απάτης της πλαστογραφίας, που είναι ένα πολύ σοβαρό αδίκημα αντίστοιχο με την παρακά-

ραξη νομισμάτων. Η διαφορά είναι ότι εδώ πρόκειται για παραχάραξη έργων τέχνης, και ενώ στα νομίσματα υπάρχει νομοθετικό πλαίσιο και αυστηρότατες κυρώσεις στην τέχνη δεν υπάρχει.

Από την άλλη πλευρά, μπορούν οι ίδιοι οι αγοραστές να προστατέψουν τον εαυτό τους. Να προσέξουν τις παγίδες των πωλητών και να μην παίρνουν γρήγορες αποφάσεις αν δεν πάρουν γνώμη ειδικού. Τα ελάχιστα χρήματα που θα δώσουν γι' αυτό διασφαλίζουν την επένδυσή τους που έχει ως εφελτήριο την αγάπη τους προς την τέχνη.

Ο κόσμος πριν αγοράσει μπορεί να ζητήσει τη γνώμη μας, αλλά και οποιοσδήποτε θέλει να πουλήσει ένα έργο μπορεί επίσης να το κάνει, έτσι ώστε να γνωρίζει αυτό που έχει στα χέρια του ποιας πραγματικής αξίας είναι και τι χρήματα πρέπει να διεκδικεί. Τέλος, κάθε φορά, πρέπει να γίνεται γνωμοδότηση της αυθεντικότητας του έργου από τον πωλητή και το έργο να συνοδεύεται από πιστοποιητικά γνησιότητας, κάτι που στις περισσότερες των περιπτώσεων διακίνησης πλαστών έργων δεν συμβαίνει, διότι οι αγοραστές προκειμένου να αποκτήσουν γρήγορα ένα «μεγάλο έργο τέχνης» σε καλή τιμή ξεχνάνε να ζητήσουν «τέτοιες λεπτομέρειες».

- Τι διαφέρει στην εκτίμηση των εικόνων;

- Οι εκτιμήσεις εικόνων έχουν μια τελετουργική διαδικασία, και θα πρέπει να προσέχουν οι ενδιαφερόμενοι αγοραστές ή πωλητές γιατί στις εικόνες υπάρχει δυνατότητα εφαρμογής πάρα πολλών τεχνικών, όπου αναμειγνύονται εκτυπώσεις όφσετ, λάδια ζωγραφικής και διάκοσμος με χρυσό και ασήμι.

Η αγορά τέχνης σήμερα δεν έχει δυναμικότητα, διότι δεν υπάρχουν κεφάλαια που να επενδυθούν



Σπυρόπουλος Γιάννης – «Στόν δρόμο για τα Καλάβρυτα».



Επαμεινώνδας Θωμόπουλος – «Αναχώρηση από το χάνι».



Η γέννηση του Χριστού, 18ος αι. – Λάδι σε ξύλο.