

שולחן ב־800 מישהו קונה?

חשבתם שאספנות רהיטים מתחילה בגברות אנגליות שנוברות בעליית גג? טעות. אספנות העיצוב, ורהיטים בכלל זה, היא הטרנד החדש שסוחף את ניו יורק. ד"ר דניאלה אוהד, שנמצאת בלב של השוק הרווחת הזה, מדברת על הקו שמחבר בין תמונה לרהיט, על המתמכרים החדשים, על זיהוי המעצב החם הבא ועל ההשקעה הרווחית בכיסא. אתם יושבים חזק?

מאת רותם שטרקמן ושני שילה

תצלום: מתן אשכר

(1990) בידי בתו. המחיר הראשון שנקבע לשר לוחן היה 300 אלף דולר. במהלך המכירה האמיר המחיר, ובסופו של דבר נמכר השולחן במחיר שיא של 822,400 דולר.

האם ההנחה הראשונית שלכם היא שהקונה הוא יורש מיליונים שלא בוחל בשום דרך לבזבז את כספו? או אולי הדיוט שחותם על צ'קים שמנים רק בגלל הטרנד הניו יורקי התורן? במד לים אחרות, האם 822 אלף דולר נשמע לכם מחיר מטורף לשולחן אוכל? אם כן, הגה עדכון: מאז דצמבר 2006, תאריך המכירה הפומבית, המשיר שווי השולחן לעלות, וכבר עתה יכול הקונה למכור אותו ברווח הון נאה. כי עסקת המכירה הזאת היא לא אירוע יוצא דופן אלא פרי גאות של ממש – הגאות שמתחוללת בשוק אספנות העיצוב.

כן, אספנות עיצוב. יש שוק פעיל כזה, והוא לא נשען על גברות אנגליות מאושות שמר

ד"ר ארתור קורסניק מפרינסטון אהב את הרהיטים של המעצב היפאני-האמריקאי ג'ורג' נקשימה. עד כרי כך הוא אהב אותם, שהפך לפטרון של מעצבם ומילא את ביתו ברהיטי העץ האלה, בעלי המראה הייחודי. הריכוז הגבוה במיוחד של רהיטים התגלה כבעייתי ב־1989, כשהבית עלה באש. למזלו של הרופא, בזמן השריפה הוצג שולחן האוכל הגדול שלו בתערוכה לכבוד נקשימה וניצל מהשריפה.

17 שנה אחר כך, בבית המכירות הפומביות של סותביס בניו יורק, נמכר השולחן הזה עם עוד 95 רהיטים – כל האוסף של קורסניק, ששוחזר בידי נקשימה עצמו ולאחר מותו

אלף דולר,



דניאלה אוהד. "מה זה שולחן במיליון דולר לעומת תמונה ב־20 מיליון?"

כמו חובב האמנות המסורתי. מי הם הלקוחות שלך?

"אנשים שלא מודעים לאסתטיקה לא מזדמנים אותי, ובכל זאת יש אנשים עם טעם לא מפותח. אני משמשת להם כמנטור בתחום ומחנכת אותם. לקוח ניו יורקי ממוצע הוא בן פחות מ-40, רואה חשבון או עורך דין או איש שוק ההון, שרכש בית ורוצה לעצב אותו. אבל יש גם כאלה ששוכרים דירה בניו יורק ורוצים שיהיה להם פריטי יפה בבית."

ולכל אלה את מוכרת בעצם את טעמך? "אני לא קונה ללקוחות שלי מה שאני לא אוהבת. אבל אני אוהבת המון דברים, כך שאין בעיה של מבחר. אחד ההיבטים של השינוי בשוק האספנות הוא שכבר לא קונים אוס-

האספנים עצמם אינם הנהנים היחידים, כמוכר. מתווכים, גלריות, מעצבים - הפריחה באספנות העיצוב, שהיא רק היבט אחד של הפריחה בתחום העיצוב בכללו, לא פסחה על איש. אוהד עצמה עוסקת ברכישת ריהוט למ עוניינים ומוסיפה לכך תהליך למידה שנועד להגדיר את טעמם ולשפר אותו. על הקורס המקוצר הזה היא גובה תשלום, ואחר כך תגבה

"לה גונדולה" של אדוארד וורמלי (10,200 דולר)



כיסא "טדי-בר" של פרננדו ואומברטו קמפנה (66 אלף דולר)



תצלום: סותני"ס



שולחן "ארלין" של ג'ורג' נקשימה (822,400 דולר)

תצלום: סותני"ס

פיים של מעצב ספציפי, משנה מסוימת, שגורם מים לבית להיראות כמו מוזיאון. היום זה בדרך כלל אוסף משולב של רהיטים מתקופות ומס-



"LCW" של צ'רלס וריי איימס (1,920 דולר)

גונות שונים". למעשה, היום כבר אי אפשר לדבר רק על "מעצבים ספציפיים". כמו במאים רבים שעברו לתעשיית הפרסום, וכמו מוסיקאים הכותבים לקמפיינים של חברות גדולות, כך גם פסלים וציירים החלו לעצב רהיטים. "אספנות העיצוב רק מתפתחת ולא נראה לי שזה ייפסק", חווה אוהד. "המון גלריות נפתחות, מכירות פומביות נערכות, הקטלוגים נעשים שמנים, וגלריות חשובות לאמנות מתחילות להציג גם עיצוב. גגוויץ' הניו יורקית למשל, שהיא הגלריה החשובה ביותר לאמנות היום, מציגה תערוכה של המעצב מרק ניוסן, השם החם בשוק. ספה של ניוסן, שנמכרה בקיץ שעבר ב-800 אלף דולר, מוצעת היום למכירה ב-2 מיליון".

אם כל זה מעלה אסוציאציה ישירה לנעשה בבורסה, זה ודאי לא מפתיע. כפי שבשוק המניות אין דבר משמח מלקנות מניה של סטארט אפ עלום ואחרי חודשיים לגלות שגוגל רכשה אותו במיליארד דולר, כך כאן יבוא חוש הצייד של המשקיע על סיפוקו כשהיט שקנה במאה דולר באיי-ביי יימכר אחר כך בכמה אל-

וויחות כמה לירות שטרלינג מחיטוט בעליית הגג. בשוק הזה יש מעצבים שהם כוכבי על, לקוחות שחלקם ידועני על, עשרות אלפי אנשים שמוצאים בו את פרנסתם, ולכן גם מיליונים רבים של דולרים שמחליפים ידיים. כמו בכל שוק גואה, יש בו גם הרבה חוסר מקצועיות, רמאויות, זיופים. ויש בעלי ממון שמי צטרפים לטרנד בלי עניין אמיתי, רק מטעמי "האצילות מחייבת" והרצון להתהדר בתרבות שמדיפה ניחוח של כסף ישן. ובכל זאת, זה שוק תוסס, צעיר ויצירתי, שוק שפריטי האספנות הראשונים בו היו רהיטים של המעצבים האמריקאים של שנות ה-50, מג'ורג' נלסון ועד הוגו איימס, וזה חמש שנים הוא הולך ונבנה מחדש. "זה לא רק תחביב של בעלי ממון", מבהירה

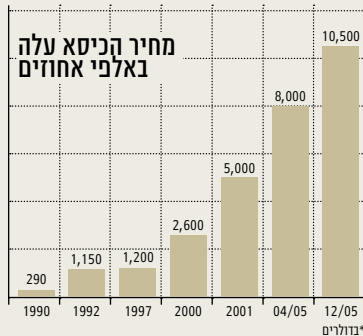
הד"ר דניאלה אוהד, המרצה על עיצוב של המאה ה-19 וה-20 במחלקה לאדריכלות ועיצוב פנים בבית הספר פרסונס בניו יורק. "המודעות לעיצוב גדלה באופן דרמטי, ויש היום כוונה גדולה באספנות. זה תחום דינמי שמקבל בכל עונה צורה אחרת. אנשים מחפשים יחוד. הם לא רוצים שהבית שלהם ייראה כמו בתים של אחרים. בחנויות הריהוט הרגילות היצע הרהיטים מוגבל, הרוב נראה זהה. כדי לקבל בית אישי צריך להיכנס לתחום של אספנות העיצוב. זה כמו תמונה או שטיח. אתה לא רוצה שהתמונה שתלויה אצל השכנים או החברים שלך תהיה תלויה גם על הקיר שלך. לאסי פני אמנות היו תמונות משגעות על הקירות אבל רהיטים בנאי ליים. זה השתנה. אנשים הבינו שגם ריהוט זה אמנות".

ובכל זאת, לא רק התשוקה לייחוד מריצה אנשים לחפש כייסאות, מנורות, ספות ושולחנות בהאנגרים מרוחקים, בתערוכות מעבר לאוקיינוס ובחנויות עיצוב ברחובות יוקרתיים. רבים מהרוי כשים גם מעריכים שיפיקו מכך רווחים. ולא בכדי. "מה זה שולחן במיליון דולר לעומת תמונה ב-20 מיליון? יחסית לאמנות, זה שוק זול ולכן המחירים בו קפצו", מעידה אוהד בביקור בישראל. "והם רק עולים ועולים. בניגוד לספה יקרה סתם, שנקנית בעשרת אלפים דולר וברגע שהיא יוצאת מהחנות ערכה הכספי צונח, פריט לאספנים שומר על ערכו. כשנמאס ממנו אפשר תמיד למכור אותו לפחות באותו מחיר, אם לא ברווח גדול".

"זה כמו תמונה או שטיח. אתה לא רוצה שהתמונה שתלויה אצל השכנים או החברים שלך תהיה תלויה גם אצלך על הקיר. לאספני אמנות היו תמונות משגעות על הקירות אבל רהיטים בנאליים. זה השתנה. אנשים הבינו שגם ריהוט זה אמנות"

10%-20 מהסכום השקול לסכום הרכישה. אוהד מייצגת לאספנים כבדים, אך גם למי שמבקש לרכוש לעצמו רק פריט ריהוט מיוחד אחד. היא פשוט יודעת שאחרי הפריט הראשון יבואו השני והשלישי. אספנות, היא אומרת, היא טרנד ממכר. מי שנכנס לתחום מתחיל לבקר בתערוכות, לקרוא ספרות בנושא, ממש

משנות כלכלית



"קרוניד" של ג'ורג' נקשימה

פנים לאיזה אספן נלהב, או כשכיסא שעלה לו לפני ארבע שנים 2,000 דולר יעלה בערכו ל-20 אלף. וכמו בשוק המניות, יכול להיות גם שניוסן וספת המיליונים שלו הם כבר בועה - קשה להאמין שמחירה של הספה, כמו של פרייטיים אחרים של המעצב, ימשיך לעלות בחדות. אם אתם יכולים לרכוש ספה ב-2 מיליון דולר, יהיה ודאי מי שיעריך את כספכם, אבל לא בטוח שתיהנו מתשואה מדהימה על ההשקעה. את אוהר עצמה לא תתפסו משוטטת באי-בי בניסיון לאתר מציאות שערך יעלה. "יש כאלו שיושבים מול אי-בי שעות ובסוף מוצאים משהו. אני לא", היא מבהירה בקלות את דעתה בנושא. ובכלל, על פי אוהר כמעט שאין בתחום

"יחסית לאמות, זה שוק זול ולכן המחירים בו קפצו. והם רק עולים. בניגוד לספה יקרה סתם, שוקנית בעשרת אלפים דולר וברגע שהיא יוצאת מהחנות ערכה הנספי צונח, פריט לאספנים שומר על ערכו. כשנמאס ממנו אפשר תמיד למכור אותו לפחות באותו מחיר, אם לא ברווח גדול"

כיסאות "קונטור" של ולדימיר קגן (32 אלף דולר)



"שולחן" של פרנק גרי (4,500 דולר)



כסף. לא הכל נמכר בסכומי עתק. אפשר לקדנות רהיטי אספנות גם בכמה מאות או אלפי דולרים. ההתמחות שלי היא למצוא דברים זולים. לא רק למאיון העליון, אלא לאנשים שרוצים לחיות. ולא את כל הרהיטים קונים כדי להרוויח, יש רהיטים שירדע שמחירים לא יעלה. כמו למשל כיסא משנות ה-30, שמחירי ראו יעלה אבל הוא גם לא יאבד מערכו. מי שקונה אותו יודע שהוא יכול ליהנות ממנו בבית ותמיד למכור אותו באותו מחיר, פחות או יותר."

לא מופרך להניח שבקרוב המגמה הזאת תגיע לישראל. לפני כמה שנים הטיסו לכאן מכולות של ריהוט שנרכש במסע קניות אקסקלוסיביות באיטליה. טרנד אחר היה פירוק של טירות ומנזרים עתיקים והבאת דלתות ורצפות - כאלו שאיפשרו לספר לחברים שאלפי נזירים גלוחי ראש שצעדו במעגל אחראים למראה המלוטש שלהן. היום, כשאת רוב הריהוט האיטלקי ניתן לרכוש במתחמי הרהיטים של צפון תל אביב והרצליה פיי-תוה, וכשגם דלתות מנזרים הן היסטוריה, מתקבל על הדעת שאספנות העיצוב תרכוש לה מקום של כבוד. אוהר אומרת שבישראל אמנם אין שוק אספנות פעיל, אבל כבר יש לה גם לקוחות ישראלים שרוכשים רהיטים בחו"ל.

ולא שאלנו אותך בכלל על מהפכה אחרת, מהפכת העיצוב שהביאה עמה איקאה.

"טוב שלא שאלתם."

שאלו יהפכו לסחורה חמה. ד"ר אוהר, שבעצמה יושבת בוועדות הר-כישה של המוזיאון היהודי והמוזיאון לעיצוב ואמנות בניו יורק, אומרת שאחד התחומים החמים היום הוא עיצוב של שנות ה-70. היא גם מוסיפה טיפ: אחד המעצבים שרהיטי שנות ה-70 שלו מצויים במגמת עלייה הוא פייר קארדן (כן, ההוא מהאופנה). קארדן - שעיצב ריהוט בקווים נקיים ובציופי מתכתיים - הפך לשם חם בשוק המכירות הפומביות. ומכיוון שעליית המחירים עדיין בתחילתה, זה הזמן לרכוש. גם רהיטים של מעצבת בשם שרלוט פריאן נמכרים היום במאות אלפי דולרים, אף על פי שיועדו במקור למסעדות ולמעונות סטודנטים.

אז זה בכל זאת תחום לעשירים בלבד? "כדי שבית יראה יפה לא זקוקים להמון

הזה מציאות. לכן היא גם לא מכתת רגליה לחנויות נידחות בפרברי הערים ולא טורקת את העיתונים, אלא עוברת עם הגלריות המוכרות, המתוכים ובתי המכירות המקובלים.

איך בכל זאת מייעצים ללקוח עצות שלא רק ישפרו את טעמו אלא גם יניבו לו פערי מחיר גדולים? "השאלה החשובה ביותר היא איך מזהים טרנדים. צריך להיות מעודכנים כל הזמן. למשל, בחצי השנה האחרונה עלה מאוד ערכם של הרברים שנעשים ביד", היא אומרת ומתכוונת לתחום ה"קרפט", המוצרים שמורגשת בהם ידו של המעצב, ולשמות נקשימה ושלמה ארוש, פסל ישראלי לשעבר שמעצב רהיטים.

לאחר את הדבר הנכון זו משימה לא פשוטה. יש מעצבים שקרנם ירדה, ומחירי הרהיטים שעיצבו יירדו בהתמדה. לעומת זאת, מעצב שאצולת הממון החליטה כי הוא הדבר הבא ייחנה מעליית ערך. גם מעצב שתערוכה שלו הוצגה במוזיאון ייחנה אחריה מתקופת פריחה. מי שיש לו ידידים בחבר הנאמנים של המומה בניו יורק או מרכז פומפידו בפריס, יוכל לדעת אילו תערוכות עיצוב מתוכננות ולרוץ לרכוש משהו של המעצבים שישתתפו בהן עוד לפני