

# Himo nostaa hintaa

Hanki paljon pientä tietoa äläkä paljasta tietämättömyyttäsi.  
Jos osaat näytellä, voit onnistua taidesijoittajana.

TIMO HOLTARI KUVA MARTTI LEPPÄ

Lahjakas **Ilkka Lammi** hukkuu aamu-uinnillaan juhannuksena 2000. Taidekeskus Salmela oli vastikään valinnut hänet Vuoden nuoreksi taiteilijaksi. Henkilökohtainen tragedia siivittää hänen suosiotaan entisestään. Arvot alkavat nousta. Työt, joista niihin aikoihin maksettiin 3 500 markkaa, vähintään satakertaistuvat hinnoiltaan seitsemässä vuodessa. Huipulla on toteutunut 77 000 euron kauppa.

Vieläkö nousu jatkuu, taidemarkkinoiden tutkija **Pauliina Laitinen-Laiho**?

”Laantumisen merkkejä ei näy. Taidesijoittamisessa ostetaan nimeä, markkina-arvoa. Kun tarjonta tiedetään niukaksi, ostamisen tarve kasvaa. Syntyy kierre. Halu muuttuu himoksi. Lammia on saatava, maksoi mitä maksoi.”

## Lokaa niskaan

Pauliina Laitinen-Laiho on aina ollut kiinnostunut bisneksestä, taloudesta ja yrittäjyydestä. Hänen suvussaan on sekä yrittäjiä että taiteilijoita. Hänen väitöskirjansa käsittelee kotimaisia taidemarkkinoita 1980- ja 90-luvuilla.

Miten taidepiirit suhtautuvat akateemisen tutkimuksen viritteeseen tutkijaan, joka puhuu ahaasti myös rahasta?

”Taidehistorian puolella katsotaan ylen taiteen ja rahan yhdistämistä. Minua kiehtoo ristiriita: toisaalta taide herättää ajatuksia, tunteita ja intohimoja, toisaalta minua askarruttaa, miten sitä voidaan hinnoitella. Mutta Suomessa olen saanut lokaa niskaani, kun olen puhunut näistä asioista ääneen.”

Tieto terveyttä, tutkija tuumii. Millä tavoin?

”Taidemarkkinat ovat iso alue, jota Suomessa on tutkittu vain vähän. Nyt markkinat ovat liiaksi asiantuntijapainotteisia, minkä takia kulluttaja jää häviäjän rooliin. Kuluttajat, keräilijät, kauppiat ja taiteilijat tarvitsevat kaikki enemmän tietoa. Mitä enemmän on tietoa, sitä paremmin markkinat toimivat.”

## Pienet merkit

”Markkinoinnilla on isompi merkitys kuin yleensä ymmärretään. Silti puolet taiteilijoista ei halua tehdä uraa, vaan ainoastaan taidetta.”

Pauliina Laitinen-Laiho sanoo, että taidemarkkina-analyysin tekoon tarvitaan aikaa. Mistä puolimaallikko voi tietää, kuka voisi olla kiinnostava taiteilija ja ehkä nousussa?

”Taiteilijoiden kiinnostavuusaste vaihtelee laidasta laitaan. Eniten merkitystä hintakehityksen kannalta on sillä, jos taiteilijalta on tulossa ison museon näyttely. Kun taiteilija on esillä kymmenissä maakunnallisissa näyttelyissä, se ei paina juuri mitään. Mutta jos hän pääsee esille kahteen isoon paikkaan Helsingin seudulla, vaikutus hintakehitykseen on ratkaiseva.”

Tieto siitä, että taiteilijaa käsittelevä kirja on tulossa, tuntuu vähemmän hinnoissa, niin kuin yleensä sekin, että taiteilija saa palkinnon.

”Poimi viitteitä pienistä asioista. Arvokkaita vinkkejä saa etenkin huutokauppojen myynneistä.”

## Kesä yllättää

”Taidesijoitus on lähellä kiinteistösijoitusta. Perusklassikot säilyttävät arvonsa”, Pauliina Laitinen-Laiho sanoo.

Nykytaiteilijoiden hintaurasta on vaikea sanoa mitään varmaa. Anna edes pieni neuvo?

”Niillä, joita nimenomaan hyvät galleristit markkinoivat, on suurin todennäköisyys päästä ylemmäs hintataulukossa. Suuren yleisön tietoisuuteen nouseminen on yksi tärkeistä kynnyksistä.”

Taidekeskus Salmelalla ja yleensäkin kesäpahtumilla on tutkijan mielestä yllättävän suuri merkitys. Miksi näin?

”Talvella ihmiset ovat kiireisiä. Puolisot eivät ehdi yhdessä katsella kohteita eivätkä keskustella niistä. Kesällä ihmiset ovat vapaalla. Puolisot voivat yhdessä käydä näyttelyissä ja pohdita hankintojaan.”

## Kiina ja valokuvat

”Suomi on vähitellen siirtymässä taidebisneksessä kansainväliseen sykkeeseen. Muutokset ovat nopeampia kuin ennen.”

Mistä noin voit päätellä?

”Ulkomailla kiinnostus skandinaaviseen ja myös suomalaisen taiteeseen on kasvanut. Isot pääomasijoittajat eivät vielä ole täällä, vaikkakin merkkejä niiden tulemisesta on. Kun suuri raha saapuu, hinnat nousevat.”

Millä segmenteillä hintojen nousu on fanaattisinta?

”Kiina on hot. Kiinalaisen taiteen hinnat ovat kovassa nousussa sitä mukaa, kuin talous siellä nousee.”

”Valokuvien hinnoissa on nähty 250 prosentin nousua kymmenessä vuodessa. Photo journalism tulee markkinana Suomeenkin. Kuvista, jotka kertovat mieleen syöpyvällä tavalla omasta ajastaan, maksetaan kymmeniä tuhansia euroja.”

## Eläkerahastoon

Pauliina Laitinen-Laiho on naimisissa – paitsi taidemarkkinoiden kanssa – lakimies **Mika Laihon** kanssa. Mies on yhdessä veljensä kanssa ottamassa omistukseen isänsä yrityksen, noormarkkulaisen vesijohtovarustetehdas Heikki Laiho Oy:n. Perhe, johon kuuluvat myös 10- ja 11-vuotiaat lapset Kasmir ja Oliver, asuu Porissa.

Pauliina Laitinen-Laiho maalaillee harrastukseksi muutokuvia. Taidesijoittajana hän keskittyy kerran vuodessa tekemään tarkkaan harjoituksen hankinnan.

”Tiedän jo, keneltä nykytaiteilijalta ostan syksyllä, mutta en tiedä vielä, minkä teoksen. Tämä taiteilija on palkittu ja pitänyt retrospektiivisiä näyttelyjä. Hänellä on vahvoja teoksia ja hyvä galleria taustalla”, tutkija raottelee.

Pauliina Laitinen-Laiho satsaa vuoden ostokseen yleensä noin 5 000 euroa.

”Tämä on minun tapani kerryttää eläkerahastoa. Suosittelen muillekin.” ■

## OSAA OSTAA!

- **Kysele.** Kysy kauppiaalta, mistä hinta muodostuu. Älä maksa ylihintaa.
- **Näyttele.** Näytä siltä kuin tietäisit vaikkeet tietäisi.
- **Surfaa.** Kiertele verkossa, selaa huutokauppojen ja kustantajien luetteloja.
- **Tiedä.** Tarkista, missä taiteilija on ollut näytteillä. Ota ennakkoon selvää, mitä näyttelyjä on tulossa.
- **Tingi.** Ainakin jälkemarkkinoilla, kun ostat kauppiaalta.
- **Vaadi.** Varo väärennöksiä. Varmista, että myyjällä on kunnon dokumentit ja että myyjä selvästi ilmaisee myyvänsä sitä mitä sinä olet ostamassa.
- **Vaikene.** Älä puhu ääneen ostoaikeistasi. Pane suu kiinni, kun menet huutokauppaan. Harhauta: innostu töistä, jotka eivät sinua tosiasiallisesti kiinnosta, ja karttele töitä, joihin olet kuumana.

”Taidekaupassa pitää osata näytellä. Jos paljastat tietämättömyytesi, voit joutua maksamaan tuplahinnan”, sanoo Pauliina Laitinen-Laiho.