

PAPER DETAILS

TITLE: Türkiye`de Koleksiyonculara Yönelik Bağımsız Sanat Danışmalığının Etik ve Pratikteki Durumu

AUTHORS: Mehmet Kivanç GÖKMEN

PAGES: 103-118

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1175249>

TÜRKİYE’DE KOLEKSİYONCULARA YÖNELİK BAĞIMSIZ SANAT DANIŞMANLIĞININ ETİK VE PRATİKTEKİ DURUMU

Mehmet Kıvanç GÖKMEN ¹

ÖZET

Koleksiyonculara yönelik bağımsız sanat danışmanlığı, sanat tarihi içerisinde, Batılı ülkeler dışında Türkiye’nin yanı sıra global anlamda sanat piyasasında aktif olan bölgeler ve ülkelerin çoğu için de yeni bir kavramdır. Sanat danışmanlığının temel bir eğitimi ya da okulu yoktur. Birkaç on yıldır dünyanın önde gelen sanat merkezlerinde olduğu gibi Türkiye’de de sanat ortamındaki çeşitli alanlarda kendini geliştiren profesyonellerin bir kısmı sanat danışmanlığını kendilerine meslek edinmektedir. İlk bakışta belli bir bilgi ve deneyimin aktarılması ve koleksiyoncuya öneriler verilmesi gibi basit bir düzlemde algılanabilen bu meslek, diğer yandan birçok etik ve pratiğe dayalı tartışmanın odağındadır. Öyle ki, danışman, danışanını eğitmeli, bilgilendirmeli ve doğru yönlendirmelidir. Koleksiyoncunun alımlarından arada imzalanan anlaşmaya aykırı komisyon elde etmemelidir. Güncel anlamda en tartışmalı kısım, sanat danışmanlığı adı altında faaliyet gösteren kişilerin sanat alanındaki ticari eylem ve ilişkileridir. Diğer yandan sanat danışmanlığının yaygın ve işlerlikli bir alan olmasının sanat ortamına faydalı olacağı özellikle Batılı ülkelerde fark edilmiştir. Dolayısıyla, öncelikle sanat danışmanlığının mesleki ve etik çerçevesinin çizilmesi gerekliliği öne çıkmaktadır. Öyle ki, sanat danışmanlığının işlerlik kazandığı bir sanat ortamında koleksiyoncular danışmanları vasıtasıyla kaliteli üretimlerden haberdar olabilecek, bir koleksiyonun nasıl ve hangi doğrultuda oluşması gerektiği konusunda bilinç kazanacak, danışmanlar sürekli piyasa dinamiklerini takip ettiği için spekülasyonlar azalacak (ki bu da daha sağlıklı bir üretim ve satın alma ortamını beraberinde getirecek) ve koleksiyonların gelecekte kamu ile nasıl paylaşılacağına dair koleksiyoncu tarafında pro-aktif bir bilinç gelişecektir. Bu makale ile bu mesleğin henüz doğru algılanmadığı, iinin yanlış doldurulduğu ve sınırlarının belirlenemediğı ortaya konup, bu meslek alanının sanat ortamı için nasıl daha faydalı hale gelebileceğı tartışılacaktır. Özellikle Türkçe literatürün yetersiz olduğı bu konu özelinde yurt dışı yayınlar ile çeşitli yayınlarında yayınlanmış yazılar ve söyleşiler özellikle faydalı olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Bağımsız sanat danışmanlığı, sanat danışmanı, sanat piyasası, koleksiyon, koleksiyoncu.

¹ mkgokmen@gmail.com

ETHICAL AND PRACTICAL CONDITION OF INDEPENDENT ART CONSULTANCY TOWARDS THE COLLECTORS IN TURKEY

ABSTRACT

Independent art consultancy that targets the collectors is a relatively new concept in history of art not only for Turkey but also for all the regions and countries that are active in art market globally except Western countries. There is no fundamental training or school for art consultancy. People who are advanced in different areas of art acquire art consultancy as a profession in the prominent art centers of the world as in Turkey for a few decades. This profession is in the focus of different discussions originated from ethical and practical issues though at first sight it can be underestimated as the transfer of knowledge and experience or advising to the collector. It is such that the consultant should train the counselee, inform her/him and direct her/him correctly. More over the consultant shouldn't get any commission inconsistently with the agreement signed in between. The most recent controversial part is the commercial actions and relationships of the people who are active in art consultancy. On the other hand, it has been noticed especially in the Western world that art consultancy is a frequent and high performance area that can be really useful for the art world. So, it has been noticed that an ethical and professional framework should be formed for art consultancy. It is so that, in an art world where high performance art consultancy is used, the collectors will be informed about the quality productions by their consultants, the consultants will raise an awareness of how a collection should be and why it should be as it is, since the consultants constantly follow the market dynamics less speculations will be raised (which will automatically bring together a healthy production and acquisition area) and a pro-active consciousness will be raised on the collector's side on how they will share their collections with the public in the future. This article will first argue that art consultancy is not comprehended thoroughly and its limits are not drawn yet in Turkey. Then a discussion will be initiated on how this profession can be more useful for the art world. International publications which contains articles and interviews that are published in different publications are very useful since Turkish literature is not enough on this issue yet.

Keywords: Contemporary art consultancy, art consultancy, art market, collections, collector.

Giriş

Sanat danışmanlığı, sanata dair birçok profesyonel alana ilişkin bilgi ve deneyimi birleştirmeyi gerektirdiğinden; sanat alanından sanat tarihçisi, galeri çalışanı, müzayede evi çalışanı, akademisyen gibi farklı deneyime sahip profesyonellerin zaman içerisinde kazandıkları bilgi, edimler ve bağlantılar [network] doğrultusunda evrildikleri uğraştır. Birlikte çalıştıkları koleksiyoncuyla en taze ve doğru bilgilerle beslemek, sanat ortamının nabzını tutmak, yerine göre bir asistan yerine göre de bir mentor ve eğitmen gibi hareket ederek koleksiyoncusuna tutarlı ve anlamlı bir koleksiyon oluşturacak edimleri yaşatmak sanat danışmanının en belirgin görevidir.

Sanat danışmanı, çalıştığı koleksiyoncuların sanat ve estetik algısını geliştirmekten alım politikasına, alınan eserlerin nasıl saklanabileceği veya sergilenebileceğine, ödünç verme işlemlerinden sigortalama ayrıntılarına kadar uzun vadeli bir iş birliği sürecinde koleksiyoncuya yol arkadaşlığı yapar.

“Yurtdışında çoğu alıcı ve koleksiyoncu danışmanlarla çalışıyor, hem hizmet sektörüne verilen bir değer algısı var hem de aldıkları hizmetin önemini ve onlara getirisini biliyorlar. Herkesin uzmanlık alanı var ve o alanlarda hareket ediyor (Gazi, 2015: www.sanatonline.net)”.

Bu uzun süreli danışan-danışman ilişkisinin verimliliği karşılıklı önemseme ve duyarlılıkla doğru orantılıdır. Danışan kendi eksikliklerini görmek ve ilerleme kaydetmek üzere istekli olmalı, danışman ise gereklilikleri iyi tespit edip en kısa sürede danışan koleksiyoncuyla kayda değer bir koleksiyonun ilk adımlarını atmaya hazır hale getirmelidir. Diğer senaryoda ise mevcut koleksiyonu gözden geçirip, koleksiyonun tutarlılığına ilişkin tespitlerini koleksiyoncu ile paylaşıp, olumlu ve olumsuz taraflar üzerinden bir yol haritası çıkarmalıdır.

Sanat danışmanının bulunduğu pozisyon gereği gözetmesi gereken üç önemli kavram öne çıkar; güven, şeffaflık ve bağımsızlık. New Yorklu sanat danışmanı Philippe Segalot:

“Sınırlı sayıda müşteri (koleksiyoncu) ile çalışıyoruz ve bir envanter listemiz yok. Hiçbir zaman kendimiz için alım-satım yapmayız ve yalnızca müşterilerimiz adına hareket ederiz” (Lewis, 2006: Sunday Telegraph).

Belirtmekte fayda var ki, temel görev ve amaçları hemen hemen aynı olmakla birlikte kurumsal koleksiyonlar için yapılan sanat danışmanlığı bu makalenin odağında değildir. Kurumsal koleksiyonlara yapılan danışmanlık, sanat danışmanlığının, çoğunlukla uzun

süredir koleksiyoncu olan kişilerin bir danışman desteğiyle ve kurum isminin altında daha büyük ve organize bir koleksiyon yapmak ve yönetmek üzere danışmanlık aldıkları bir ayağıdır. Dolayısıyla kurumsal koleksiyonların arkasındaki kurum yöneticisi ya da sahibi, bir koleksiyoncu olarak zaten birçok deneyim ve birikimi yeni ve daha verimli bir süreç için kullanmaya çalışacaktır. Bu makalenin tartıştığı konu ise sanat danışmanlığının sınırlarının nasıl çizilebileceği ve koleksiyonculuğun başlarında olan veya koleksiyon yapma motivasyonunu daha bilinçli sürdürmek isteyen kişilere ne gibi faydalar sağlayabileceğidir.

Altını çizmek gerekir, danışmanlık kelimesinin hemen her dilde sağladığı kapsayıcılık, sanat alanındaki birçok rolü birlikte yürüten kişilerin kendilerini sanat danışmanı olarak nitelemesini beraberinde getirmekte, özellikle freelance faaliyet gösteren veya aslında farklı bir profesyonel alanı (sanat taciri, aracı, galerici gibi...) işgal eden birçok isim sanat danışmanı olarak görülebilmektedir. Bu durumun beraberinde getirdiği karmaşa ve yanlışlıklar sanat ortamındaki kişiler ve özellikle koleksiyoncular için bulanık bir görünüm oluşturmaktadır.

Dolayısıyla, bu makale vesilesiyle, danışmanlık kelimesinin kapsayıcılığını ve sanat alanının geniş yelpazesini kabul ederek, koleksiyonculara yönelik, sınırları ve yükümlülükleri belirlenmiş sanat danışmanlığı için ayırıcı olması amacıyla bu mesleği nitelemek üzere “çağdaş sanat danışmanlığı” sözcük grubu da önerilecektir. Bu ifade ile danışmanı, çağdaş sanat veya akımlara bir gönderme ile sadece belli bir dönemden sonrası üzerine uzmanlaşmış biri olarak ifade etmekten kaçınıldığını belirtmek gerekir. Bu önerinin temelinde, çağdaş bir ihtiyaçtan doğan gereksinim vurgulanmaktadır. Bu alanı danışmanlık kelimesinin kapsam genişliğinin yarattığı karmaşadan kurtarmak üzere yapılabilecek bir diğer isim önerisi ise diğer başlıklarda adı geçecek olan Profesyonel Sanat Danışmanları Birliği/Association of Professional Art Advisors (APAA)’dan hareketle “profesyonel sanat danışmanı” olabilir. Bir diğer öneri ise tüm çıkar ilişkilerinden feragat etmişliği çağrıştırması açısından “bağımsız sanat danışmanı” denmesidir ve bu makalede bu sözcük grubu ile ilerlenecektir. Amaç, bu alana ilişkin bulanık algı doğrultusunda bağımsız danışmanları tanımlayan, imleyen bir sözcük gurubu yerleştirmektir. Aslında mesleğe dair etik kodları belirleyen bir meslek örgütü kurulabilir ve disiplin mekanizması gereğince işletilebilirse, bu örgüte üye olmanın bile kendince bir ayırıcılığı olacaktır. Meslek örgütü konusunu makale içerisinde açmaya çalışacağız.

1. Gelişimi

Son yıllarda plastik sanatlara ilişkin üretim ve etkinliklerin sayıca artması, yanı sıra seyahat imkanlarının çoğalmasıyla, koleksiyoncular için uygun etkinlikleri takip etmek

ve sanat ortamındaki çeşitlilikten doğru beslenmek hayli zorlaşmakta. Bu noktada sanat danışmanları sanatı seven ve eser satın alan kişiler için hem bir mentor hem de yardımcı rolünü üstlenir.

Fakat modern anlamda bu alana ilişkin atılan tohumlar, 20. yüzyılın başlarına kadar uzanmakta ve gerçek anlamda bir arz yükselmesi yaşanan ortamda, alım yapmak isteyen fakat neyi nasıl ve hangi fiyatlara alacağını bilemeyen sanatseverlerin galeri ve müzayede salonlarını doldurduğu ABD’de atılmıştır. 1900’lü yıllarda, ABD’de sanat tarihçisi Bernard Brenson ve art dealer/sanat taciri Joseph Duveen bir iş birliğine giderler ve belli bir süre birlikte sanat danışmanlığı yaparlar. Özellikle Amerikalı koleksiyoncuların Rönesans resmine ilgi duydukları bir dönemde, birlikte bu konuda koleksiyoncular için yönlendirmeler yaparlar.

Brenson bilhassa koleksiyoncu Isabella Stewart Gardner ile belli bir dönem yoğun çalışır ve her alım başına belli bir komisyonla anlaşır kısa zamanda ciddi para kazanır. Koleksiyoncu böyle bir danışmanlığa gereksinim duyar çünkü anılan dönemde Avrupa’daki siyasi ve askeri durumdan ötürü ekonomik olarak ciddi sıkıntılar yaşanır ve Avrupa’dan ABD’ye bir eser kayması yaşanır. Spekülatif bir piyasa ortamı vardır ayrıca ekspertiz ve fiyat konusunun dışında bu eski resimlerin nasıl muhafaza edilmesi gerektiği gibi ayrıntılar da ABD’li taze koleksiyoncular için birer bilmecedir. Yine hangi eserlerin nerede ne zaman nasıl bir artırmayla satılacağı gibi konulara hakim olmak için koleksiyoncular sanat danışmanının ağzından yararlanmaktadırlar. Ayrıca piyasadaki nüfuzlu danışmanlarla çalışan koleksiyoncular, bu dönemde referansları gereği sahip oldukları tanınırlığa kıyasla daha ciddiye alınırlar.

Sanat danışmanlığı uzun zaman, belli sanatçıların işlerine daha kolay ulaşım sağlamanın yanı sıra hangi işleri almak gerektiği ve koleksiyona hangi eserleri katmak gerektiği gibi açılardan ele alınarak yapılır. Dolayısıyla yapılan danışmanlık, koleksiyoncunun bilgi, deneyim ve zevklerini geliştirerek onu daha aktif bir oyuncu haline getirmekten çok koleksiyoncunun daha pasif rolde olduğu bir düzlemde gerçekleşir.

Brenson ve diğer bazı danışmanların görece kısa zamanda sağladığı maddi kazanca rağmen bağımsız sanat danışmanları kulübü 30-35 yıl öncesine kadar az sayıda üyeden oluşmaktaydı ve sınırları tanımlanmış bir iştiğal alanı olarak sanat piyasasının görece oturduğu Batılı ülkelerde mevcuttu. Ancak 2. Dünya Savaşı’nın etkisini üzerinden atan Batı’da, ABD’nin yanı sıra özellikle Avrupa’da plastik sanatların da aralarında olduğu kültürel alanları destekleyen sosyal devletin de etkisiyle sanat üretiminde ciddi bir yükseliş gözlenmiştir. Buna bağlı olarak bienallerin, sanat fuarlarının ve galerilerin ve elbette düzenli üretim yapan sanatçıların sayısında ciddi bir artış meydana gelmiştir. Ekonomik anlamda artık değer biriktiği kişi sayısının artması ve sanatın hem estetik hem de yatırım anlamında hitap ettiği kitlenin genişlemesiyle, belli sanatçıların eserleri

için koleksiyoncuların mücadele etmesi gerektiği gerçeği ortaya çıkmıştır. Diğer yandan Avrupa Birliği ve internet gibi birbirinden bağımsız olarak sınırları ortadan kaldıran siyasi, teknolojik ve kültürel gelişmeler ile oluşumlar, koleksiyoncuların genişlemiş ve karmaşıklaşmış bir piyasa ve üretim ortamıyla yüzleşmelerini beraberinde getirmiştir. Bir yandan, çağdaş sanat pratikleri de koleksiyoncuların sıkı takip etmeden yakalayamayacakları hızla çeşitlenmiştir.

Bu açılarıdan bakıldığında, sanatçıların yeni teknikler ve malzemeler ile gerçekleştirdiği denemelerin estetik ve kavramsal altyapısının, danışman tarafından koleksiyonculara aktarılması bile hem koleksiyoncuların işini kolaylaştıran hem de sanatçıların özgün bir yaklaşımla ve cesurca giriştikleri yeni üretim denemelerinin desteklenmesini sağlayacaktır. Bu örnekten hareketle, sanat ortamı ve sanatçı açısından sanat danışmanının sağlayacağı pozitif etkileri sonraki başlıklar altında tartışmaya çalışacağız.

2. Danışmanın İşlevleri ve Danışman Danışan İlişkisi

Öncelikle sanat eseri almak isteyen kişilerin yardıma ihtiyaç duymaları, yardıma ihtiyaçları olduğunu bilmeleri gerekir. Öyle ki, her istedikleri galeriden veya sanatçı atölyesinden istedikleri zaman iş alamayacakları aşikardır.

“Ortamda birçok toy koleksiyoncu adayı var ve öyle ellerini kollarını sallayarak bizim standardımızda bir galerinin kapısından girip hemen iş almaları mümkün olmaz. Bunun olabilmesi için süreci bilmeli ve içinde olmalısınız. (Satışlar için) 3 yıllık bekleme listelerimiz var. (İş satacağımız koleksiyoncular konusunda) oldukça seçiyiz’ diyor Mr. (David) Zwirner.” (Fineman, 2015: www.newyorktimes.com).

Yeni koleksiyon yapmaya başlayanlar ve koleksiyoncu adayları, bu veya buna benzer bir durum yaşadıklarında, o ana kadar farkında değilseler de bir danışmanla çalışmanın birçok konuda kolaylık, ayrıcalık ve fayda sağlayacağını görebileceklerdir.

“Bir noktada danışmanlar bir taraftan kendilerini diğer taraftan da danışmanlık yaptığı kişileri galerilere kabul ettirmek durumunda. Koleksiyonculuğa yeni başlayan ve genç kişilerle çalışan Queens-Long Island City’den sanat danışmanı Lowell Pettit, ‘galeriler sizinle ellerindeki en iyi işleri paylaşmadan önce tam olarak hem sizin hem de danışmanlık yapığınız kişinin özgeçmişini istiyor’ diyor” (Fineman, 2015: www.newyorktimes.com).

Dolayısıyla galerilerin ciddi bir bölümü sanatçıların işlerini alan koleksiyoncuların, bu eserleri ne şekilde değerlendireceğini ve koleksiyonlarını ne yönde ilerleteceklerini bilmek istemektedirler.

En çekindikleri konu ise sanatçıların işlerini alan kişilerin kısa vadede bu işleri elden çıkartmaları; en kötü senaryoda müzayedeye çıkartmaları. Bir sanatçının işlerinin birbirinden bağımsız ve farklı sebeplerle olsa dahi kısa süre içerisinde çokça ikinci el piyasaya düşmesi sanatçının piyasasına ilişkin bir güven sarsıntısı yaratacağından, galeriler özellikle koleksiyoncunun istikrarı ve ileriki döneme ilişkin planlarıyla yakından ilgilenmekte. Temel soruları ise eser almak isteyen kişinin kısa vadede bir kar amacı mı güttüğü yoksa uzun vadeli bir yatırım yaparak, karakterli, tutarlı ve uzun vadeli bir koleksiyon oluşturma peşinde mi olduğudur. Elbette her galerici sanatçısının işlerinin referans olacak kurum koleksiyonlarına ve kişisel koleksiyonlara girmesini istemekte. Koleksiyonculuk konusunda henüz başlarda olan kişilerden ise belli bir güven hissi uyandırmalarını beklemekte. Hali hazırda aldıkları eseri iki veya üç yıl boyunca ellerinde tutacaklarına dair koleksiyoncularla zaten bir protokol imzalamak isteyeceklerdir ancak profesyonel ve referansı güçlü bir danışman ile çalıştıklarını görmek, galerici nezdinde artı puan demek olacaktır. Özetlemek gerekirse, koleksiyonunu iddialı şekilde genişletmek, geliştirmek ve hatırı sayılır bir koleksiyona sahip olacağının sinyalini vermek, bir sanat danışmanı aracılığıyla çok daha kolay olacaktır.

Farklı bir senaryo üzerinden danışmanın sağlayacağı pratik faydayı açıklamaya çalışırsak, örneğin başka bir ülkeden taşıma açısından sıkıntılı bir eser alındığını ve bu eserin koleksiyoncunun yaşadığı ülke ve şehre getirilme sürecini ele alabiliriz. İlgili eserin boyut, malzeme ve form açısından hassasiyet seviyesinin tespiti, uygun bir ambalaj/kasa imal edilmesi, uygun bir taşıma firmasının bulunması, taşıma firması ile fiyat konusunda anlaşılması, sigorta poliçesinin risklere göre hazırlanması veya hazırlatılması, gümrük işlemlerinin takibi, taşıma sırasında çıkabilecek sıkıntılarla ilgilenilmesi ve tüm taşıma sürecinin sonunda eserin kondisyonunun tespit edilmesi eğer bir sıkıntı varsa gerekli takibin, tazminin ve hatta hukuki süreçlerin işletilmesi gerekebilir. İşte böyle ayrıntılı ve mevzuatlara göre değişkenlik gösteren hususlarda bir danışman ile çalışmanın büyük bir ayrıcalığı vardır. Öyle ki, danışman belki tüm bu süreçleri kendisi yürütmez, yürütemez fakat yönetebilir. Herhangi bir sıkıntı yaşandığında atılacak adımları çoğunlukla önceden bilir ya da çözümleri veya çözümü getirecek profesyonelleri nerede ve hangi koşullarda bulacağını bilir.

Birçok koleksiyoncu, mesafe ve nakliye konusunda yaşadıkları sıkıntılar sebebiyle ülke aşırı veya deniz aşırı alımlara sıcak bakmamakta ve hatta ciddi nakliyelerin söz konusu olduğu alımları kesinlikle gerçekleştirmemektedir.

Aradaki iş birliğinin öncelikle bir protokol hatta sözleşme imzalanması yoluyla sağlama alınması, ciddiyetin sürdürülmesi açısından bağlayıcı ve işlevsel bir girişim olabilir. Hizmet verme sürecinde genellikle aylık sabit bir ücret üzerinden anlaşılır ve aradaki

anlaşmazlıklar çoğunlukla ödenmeyen danışman ücretlerinden kaynaklanmaktadır. En başta imzalanan bir sözleşme bu tip anlaşmazlıkları en azından hukuki boyutta sağlama almış olacaktır. Ayrıca konunun maddi boyutu kadar, danışman açısından iş birliği yapılacak dönem için düşünülen çalışmaların aksatılmaması ve sözleşmede yer alması da önemlidir.

“...bu ilişkinin profesyonel bir düzlemde ilerlemesi gerek. Ben çalıştığım insanlara bir sözleşme sunuyorum. Ortaya koyduğum bu şartlar kabul edilirse ben de çalışmaya kabul ediyorum. Çünkü ben şunu istiyorum, müzeyi gezelim, sanatçı atölyesi gezelim, fuarları gezelim... Ve ama buraları gezerken bunların üzerine düşünelim, tartışalım. Bunun yanı sıra okuma yapmak gerek, merak etmek gerek. İyi sanatçıyı, iyi sanatı tespit edebilmek bir süreç işi. Ayrıca bunu sürekli kılabilmek de sizin kendinizi ne kadar ilerlettiğiniz ve sanat hakkındaki bilginizi nasıl genişlettiğinizle ilgili.” (Gökmen, 2015: Piyasa eki)

2017 yılı içerisinde koleksiyoncu Ömer Koç’un sanat danışmanlığını yapmaya başlayan Karoly Aliotti, sanat danışmanlığının para kazanmak ve sanat ortamının içerisinde başarılı ve sağlam bir yer edinmekten önce, sanat ortamına bir katkı sağlamak olduğunu yukarıdaki şekilde dile getiriyor.

3. Sanat Danışmanlığına Uygun Donanım Sahip Olmak

Sanat danışmanlığı aslında doğal bir sürecin sonucu olarak art dealer, sanat tarihi uzmanı, galerici, müzayede evi çalışanı vb. gibi uzmanlıkların ilerletilmesinden veya bileşiminden ortaya çıkmış bir alandır. Sanat içerisindeki birçok disipline (estetik düzlem, network, piyasa ve fiyatlandırma, hukuki mevzuat, lojistik, vb.) hakim olmayı gerektiren bir meslektir. Sanat danışmanlığı yüklü bir bilgi ve deneyim gerektirdiğinden, aslında kariyerine yeni başlamış kişilerin sanat danışmanlığına soyunması pek sıcak bakılan bir durum değildir.

Öyle ki, danışmanlık yapacak kişi birçok farklı sanatçı, galeri, sanat taciri, müzayede evi gibi kurumlarla derinlikli bir ilişki geliştirmiş olmalıdır. Sonuç olarak koleksiyoncu için ortamdaki bilgileri, gelişmeleri sağlayacak kişi danışmandır ve bu bilgilerin peşindeki kişi olmaktan çok bu bilgilerin direk iletildiği kişi olmalıdır. Onun asıl sorumluluğu bilgileri edinmek değil, analiz etmek ve koleksiyoncu için en kullanışlı hale getirmektir. Söz gelişi, koleksiyoncunun takip ettiği bir sanatçının satışa çıkacak eserlerini müzayedeye çıkmadan ya da haber fazla yayılmadan edinmek, bunun bir spekülasyon olup olmadığını tartmak, fiyat bilgisinin geçerliliğini teyit etmek gibi adımları, rutin olarak hemen her gün tekrarlar. Sanat danışmanlarının yükselişi genç ve olgun sanatçıların da radarına girmiş durumda. New York’lu sanatçı Marilyn Greenberg:

“Gelişen ve önemli koleksiyonlara girmek için sanatçılar, web sayfalarının linklerini ve açılış davetlerini sanat danışmanlarına gönderiyorlar ve ayrıca onları stüdyolarına davet ediyorlar” (Bick, 2007: www.newyorktimes.com).

Sanatın ve sanat eserinin değerlendirilmesi becerisinin yanı sıra sanat danışmanı her koleksiyoncusu için ayrı birer yol haritası çıkarabilmelidir. Her koleksiyoncunun beğeni, ilgi ve donanımına göre hazırlanmış projeksiyonlar ve etkinlik listeleri olması gerekir. Danışmanlık yapacak kişinin hem bilgi hem de perspektif açısından koleksiyoncusunu doyurabilecek bilgi ve birikimi edinmiş olması, sağlıklı uzun süreli ve verimli bir iş birliğinin anahtarı olacaktır.

4. Meslek Örgütleri ve Kırmızı Çizgiler

“Sanat danışmanına bir lisans soramadığınızdan ve her an sanat danışmanlığı sıfatını almak mümkünken, yaklaşık kaç danışmanın aktif olduğunu kestirmek güç. Bu arada başa oynayan galerilerin yöneticilerinin belirttiğine göre satışlarının %10 ile %30 arası bir oranı danışmanlar aracılığıyla gerçekleşiyor. Bu günlerde onlardan birine rastlamak her zamankinden daha olası” (Fineman, 2015: www.newyorktimes.com).

Elbette verilen rakamlardaki “danışman”ların ne kadarının bu makale ile tanımlamaya çalıştığımız gibi bağımsız ve komisyon almak üzere hareket etmeyen danışmanlardan olup olmadığını bilemiyoruz.

“Koleksiyoncu R. Hedges, ‘Her hafta ‘sanat danışmanı’ olan kişiler bana sunum dosyaları ulaştırıyor. Gerçek ve bağımsız sanat danışmanından çok sanat taciri gibi hareket ediyorlar (Bowley G. ve Pogrebin R., 2015: www.newyorktimes.com)”.

Burada şu soru ortaya çıkıyor, peki bağımsız sanat danışmanlarını nasıl tanıyacağız, onları nasıl ayırt edeceğiz? Aslında sorunun cevabı bir meslek örgütü kurulması ve bu örgütün iyi işlemesi gibi basit bir yanıtla cevaplanabilir.

“Uzun zaman küratörlük ve sanat danışmanlığı yapan Elizabeth Szancer, küçük çıkarlar için yapılan sapmaların sanat danışmanlığı kavramının içini boşalttığını söylüyor, alım-satımın kuralına göre olması gerektiğini belirtiyor ve ekliyor ‘alanımızı gayretle korumak zorundayız (Bowley G. ve Pogrebin R., 2015: www.newyorktimes.com)”.

Kendilerine yönelik spekülasyonları sonlandırmak ve önlemek adına bağımsız çalışan danışmanlar tarafından belli etik ve meslek kuralları belirlenerek üyelik sistemine dayalı meslek örgütlerinin oluşturulduğu görülür. Bu amaçla 1980’de ABD’de kurulan ve bugün yüzün üzerinde üyesi bulunan Association of Professional Art Advisors (APAA), üyelerini mevcut üyelerin önerisi ve referansıya seçip onlardan etik kodlarını [code of ethics] kabul etmesini ve uymasını beklemekte. APAA’nın etik kodları:

“APAA üyesi satış için liste oluşturamaz, konsinye iş bulundurmaz ve sanat taciri gibi hareket edemez; Hukuka uygun hareket edip devletin belirlediği ve federal vergi yükümlülüklerini yerine getirir, bu anlamda müşterisinin veya satıcının önerceği her türlü yasal olmayan yoldan uzak durur; Hizmet verdiği müşterisine önceden açıklama yapmaksızın onun çıkarlarına aykırı bir girişimde bulunamaz ve müşterisi de kendisi gibi yazılı anlaşmaya riayet eder; APAA üyesi, müşterisi ile arasında çıkar çatışmasına sebep olacak hiçbir maddi kazanç elde edemez; Satıcılardan veya müşterisi için ilişkide olduğu hiçbir aktörden teşvik veya istifade anlamında hiçbir maddi kazanç sağlayamaz” (APAA, 2017: www.artadvisors.org).

ABD merkezli APAA dışında farklı ülkelerden örnekler de verilebilir; İngiltere’den Professional Advisors to the International Art Market (PAIAM), Avustralya’dan Art Consulting Association of Australia (ACAA) ve belli bir merkeze bağlı faaliyet göstermeyip 40 yaşın altındaki danışmanlara kapılarını açan New Art Advisors Alliance (NAAA). Ortak noktaları, APAA’in etik kodları üzerinden belirttiğimiz bağımsız, şeffaf ve satış yapmayıp, komisyon almayan sanat danışmanlarından meydana gelmeleri olarak belirtilebilir.

5. Türkiye’deki Meslek Örgütü Eksikliği

Ülkemizde sanat danışmanlığına uygun olmayı denetleyen bir mekanizma bulunmamakta. Bu durum hem koleksiyoncular hem de sanat ortamındaki diğer aktörler tarafından sanat danışmanının kim olduğu ve ne yaptığı konusunu bulanıklaştırmaktadır.

“Art dealer, sanat eserleri alan ve satan biri olarak sanatçıların, iyi oluşturulmuş ve sanat eserlerine para yatıran kişilerden oluşan bir listeye ulaşmasını sağlar” (Bryce, 2007: 80). ‘Art dealer tipik şekilde piyasada belli sayıda sanatçıyı temsil eder, bu sanatçılarla ilgilenebilecek koleksiyoncu ve müzelerle ilişki geliştirir” (The Art Dealers Association of America (ADAA), (2007): 5).

Veya basitçe aracılık edebilir. Özetle art dealer veya sanat taciri, istekleri doğrultusunda sanatçı, müze ve koleksiyonculara bağlantılar sağlar; satın alma veya satış yapar, isteğe göre eserin taşınması işini halleder, teslimatı yapar ve komisyonunu alır.

Sanat danışmanı da tüm bu süreçlere müdahil olabilir ancak bir komisyoncu olarak değil, bir danışman olarak çalışır. Onun işi temelde hangi işin alınacağı-satılacağı veya kaçta alınacağı değil, bir koleksiyoncunun nasıl düşünmesi ve hareket etmesi gerektiğine ilişkin onu evriltmesi ve yönlendirmesine dayanan bir ilişkidir. Elbette alınacak eser ve fiyat konusunda da fikir belirtir ancak temel kaygısı alım ya da satım olmadığı için son söz koleksiyoncundur ve bu durum danışmana objektif olma alanı sağlamaktadır.

Türkiye’de sanat ortamına yönelik içeriklerle yayın yapan bazı basılı ve web ortamındaki yayınlarda nadiren de olsa sanat danışmanlığına yönelik haberler yayınlanmaktadır. Bunlar ya Türkiye’de faaliyet gösteren sayılı sanat danışmanlarından biriyle yapılmış bir söyleşi ya da derleme haberlerdir ve konuyu enine boyuna tartışmak yerine okur kitlesine yönelik renkli bir içerik sunmak üzere hazırlanmışlardır. Ayrıca sanat danışmanlığı yapan kişiler için de cazip bir tanıtım fırsatı sunduğundan, tek bir söyleşide bu alana ilişkin tam ve doyurucu bilgi aktarımı yapılması mümkün olmamakta, birçok yan veya ilgisiz soru ile ana doğrultudan sapılmaktadır.

4 Mart 2016 tarihinde Artfulliving.com.tr web sitesinde yayınlanan haberde, sanat danışmanlığının ne olduğuna ilişkin bazı isimlerle yapılan görüşmelere dayanan bir haber yayınlanmıştır.

“Türkiye’de de pek çok kurumsal şirket önemli koleksiyonlara sahip ve danışmanlık denildiğinde ilk aklı gelen Raffi Portakal, Yahşi Baraz, Sevil Dolmacı, Özlem Ünsal, Oğuz Erten bu alanda ün yapmış isimlerden” (Kapro, 2016: www.artfulliving.com.tr).

Yukarıda sayılan isimlerden yalnızca Özlem Ünsal resmi internet sitesinde bağımsız sanat danışmanı olarak kendisini tanımlamış ve bu mesleği icra etmiştir ve bir süre sonra bu sıfatının yanına “küratör” sıfatını da eklemiştir. Diğer isimlerden Raffi Portakal müzayede evi sahibi, Yahşi Baraz galeri sahibidir. Sevil Dolmacı, “art consultancy/sanat danışmanlığı” tanımını kullanır ancak Sevil Dolmacı Art Consultancy adı altında sergiler düzenler ve kurumsal şirketlere sanat eseri satışı gerçekleştirir, dolayısıyla verdiği danışmanlık daha çok kendi temsil ettiği ve satışını yaptığı sanatçılar üzerinden ilerlemektedir. Oğuz Erten ise öğretim görevliliğinin yanı sıra sanat piyasası üzerine yazılar yazar ve çeşitli derleme kitaplar yayınlamıştır. Özetle haberde sayılan isimlerden hiçbirisi tekil veya birincil olarak bağımsız sanat danışmanlığı yapmamaktadır.

Adı geçen isimler elbette bilgi ve birikimleri doğrultusunda çevrelerinde kendilerine danışan kişilere önemli ve faydalı tavsiyelerde bulunabilirler. Ancak bir bağımsız sanat danışmanı kimliğiyle, uzun vadeye yayılan süreçte, bir koleksiyonun kendini bulması ve oluşması için bunu yapmaları etik tartışmaları da beraberinde getirecektir. Öyle ki, en iyi niyetli bakışla, danışman olarak kendileri danışanlarına özellikle önermeseler dahi, örneğin küratörlüğünü yaptıkları eserler ve sanatçılar kendiliğinden ön plana çıkacaktır. Diğer tarafta belli sanatçıların eserlerini müzayede evinde, proje sergilerinde veya galerisinde satan isimlerin danışmanlık yapması ise uygun görülmez. Dolayısıyla sanat ortamına ilişkin herhangi bir sıfatı işgal eden birinin önceki başlıkta verilen meslek ilkeleri ve etik kodlar doğrultusunda danışman sıfatını da kullanması sakıncalı olacaktır. Burada belki kendi özgül alanından ötürü akademisyen kimliği olan kişiler bunun dışında tutulabilir. Ancak onların da kendilerini bir noktada, akademisyen kimliklerinin yanı sıra bağımsız sanat danışmanı olarak açıkça duyurmaları, bu alana ilişkin etik kodların yaptırımını altında olduklarını ortaya koyması açısından gerekli olacaktır.

Sanat piyasasının içindeki çeşitli aktörler gibi sanat piyasasının dışından özellikle bankaların son yıllarda sanat danışmanlığı konusunda hizmet verdiği göze çarpmaktadır.

“Koleksiyoner veya koleksiyonerliğe yeni başlayacak sanatsever müşterilerimizin, sanatın her alanındaki danışmanlık ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Doğru eserlerin alınması, nitelikli ve getirisi yüksek koleksiyon oluşturulması, sahip olunan koleksiyonun nasıl korunacağı, yıpranan eserlerin nasıl onarılacağı, koleksiyon değerini artırmak için eklenmesi ya da elden çıkarılması gereken eserler gibi birçok detaylı hizmeti barındıran Sanat Danışmanlığı ile her zaman alanında en uzman kişilere ulaşabilirsiniz. Sanat Eserleri Kredisi ile dilediğiniz eseri en uygun şartlarla satın alabilir, Sanat Eserleri Sigortası ile güvence altına alarak koruyabilirsiniz. İki ayda bir e-postayla gönderilen sanat dergisi Privart ile sanat incelemelerinden faydalı bilgilere, edebiyat köşesinden kültür-sanat ajandasına kadar birçok farklı konuyu inceleyebilirsiniz” (Yapı ve Kredi Bankası AŞ, 2017: www.ykprivate.com.tr).

Yukarıda görüldüğü üzere bir özel banka, müşterileri için sanat danışmanlığı hizmeti vermektedir. Bu hizmetin bu makalede açıldığı şekliyle bir koleksiyonun oluşmasına yardımcı olup olamayacağı tartışmalıdır çünkü bariz şekilde buradaki motivasyon maddiyattır. Halbuki koleksiyonculukta üç motivasyon vardır ve sağlıklı olan sırayla bu motivasyonlar *haz*, *para* ve *prestij*dir. Haz ilkesi doğrultusunda oluşturulan bir koleksiyon yıllar geçince maddi olarak değerlendirilebilir veya değerlendirilmeyebilir. Bu durum koleksiyonun kalitesini direk olarak belirlemez. Ancak fiyatı da yükselen bir koleksiyon zaman içerisinde bilinirliği ve aranırılığı artmış eserlerden oluşuyor demektir ve sonuç olarak prestiji de beraberinde getirir. Dolayısıyla

bir bankanın verdiği danışmanlık hizmetinin kalitesinden önce, motivasyonunu tartışmak daha yerinde olacaktır.

‘...fuvarların sponsorluğunu, özellikle sanat bankacılığı veya özel bankacılığa yönelen UBS, HSBC, Deutsche Bank ve Akbank gibi büyük bankaların üstlenmesinden doğal ne olabilir ki? Sanatın finansla en dolaysız ilgisi, kuşkusuz sanat bankacılığı ve sanat yatırım fonlarıdır. Giderek daha fazla sayıda banka, müşterilerine sanat karşılığı borç vermekte veya borçlarını sanat karşılığında sigortalamakta, ayrıca yatırım portföylerini çeşitlendirmek ve risklerini dengelemek amacıyla onları diğer menkul kıymetlerin yanı sıra sanata da yatırım yapmaya yönlendirmektedir... Akbank, sanat danışmanlığı konusunda Sotheby’s Müzayede Evi ile iş birliği yapıyor... Bankalar aynı zamanda büyük koleksiyonerdirler. Sanat, güçlü bir iletişim dili olmasıyla, bankaların ve diğer korporasyonların kültürü yönetme etkinliklerinde önemli bir araç olagelmıştır... Koleksiyonlar her zaman bankaların varlıkları (assets) arasında sayılmıştır. Ama sanat bankacılığı sistemi, özellikle çağdaş sanat koleksiyonlarını, bir fiyat endeksi oluşturmak ve bu yolla sanat piyasasını denetlemek amacıyla da değerlendirmektedir’ (Artun, 2011: 80-82).

Artun’un açıkladığı şekliyle, özellikle finans kurumlarının vereceği sanat danışmanlığı, sanat ve sanat eserlerini öncelikle birer finansman ve yatırım aracı olarak görecektir ve sanat ortamına yapacakları etki ve müdahale, sanatın otonomluk durumunu sarsacak, maddi olarak hayatta kalmak durumunda olan sanatçılar ve görece küçük sanat galeri ve benzer kurumlar finans sektörünün güçlü maddi etkisi altında ezilecektir. Burada görev aslında sanat ortamındaki tüm oyunculara düşmektedir ve sanatı yalnızca finansman olarak görece alıcılara itibar etmemek ve onları mümkün olduğunca oyun dışı bırakmak herkesin ortak sorumluluğundadır. Diğer yandan koleksiyoncular da kendilerini sadece finansal alımlar anlamında yönlendirecek bir kurumun danışmanlığından uzak tutmalıdırlar. Ancak belirtildiği gibi sanat ortamının bizzat içinden bu konuda olumsuz görüşlerin net ve yoğun biçimde dile getirilmesi gerekir.

Sanat danışmanlığı hizmetine dair çelişki içeren bir başka kurum kendisini online sanat galerisi olarak tanımlayan artnivo.com’dur.

“artnivo.com ayrıcalıklı koleksiyon oluşturmak isteyen koleksiyoner ve koleksiyonerliğe adım atmayı arzu eden sanat severlere sanat danışmanlığı hizmeti vermektedir’ (artnivo.com, 2017).

Kendisini online galeri olarak tanımlayan bir kurumun aynı zamanda “ayrıcalıklı koleksiyon oluşturmak isteyen koleksiyoner ve koleksiyonerliğe adım atmayı arzu eden sanat severlere sanat danışmanlığı hizmeti vermekte” olması, APAA’nin etik kodlarında verdiği *danışman satış yapamaz ve satıştan elde edilecek gelirden nemalanamaz*

şeklinde ortaya koyduğu maddelerle açık şekilde çalışmaktadır. APAA, Türkiye’deki ilişkiler açısından yaptırım işlevi olan veya olumlu anlamda baskı oluşturacak bir kurum değildir ve gerek uygulamaları ve gerek yapısı ile elbette tartışmaya açıktır. Ancak Türkiye’deki ortam açısından pozitif ve negatif yanları ile bugüne kadarki tecrübeleriyle referans alınabilecek bir oluşumdur.

Bu başlığa bir nokta koymak üzere, sanat danışmanlığı mesleğinin henüz yeni filizleniyor olması, bu alanı savunacak yeterli danışmanın henüz bir araya gelememiş olması gibi faktörlerden ötürü henüz Türkiye’de bu alanın sınırlarını belirleyecek ve savunacak bir meslek örgütü oluşumu yeşerememiştir yorumunu yapabiliriz. Sayıları Türkiye’de de artan ve kendi alanlarını belirlemek durumunda kalacakları açıkça görülen danışmanların bir meslek örgütü altında birleşmeleri ve ortak çalışmalarını kaçınılmaz gözükmektedir.

6. Neden Bağımsız Sanat Danışmanı ile Çalışılmalı?

Günümüzde sanatın içerik ve form olarak yorumunun zorlaşması ilk madde olarak dile getirilebilir. Tüm yeni yönelimler danışman aracılığıyla koleksiyoncu tarafından kolayca izlenebilecektir.

Hali hazırda üretim yapan deneyimli sanatçılara ve varsa galerilerine ulaşmanın zorluğu ise diğer bir ilişki ve süreklilik sorunsalıdır. Danışman gerekli güven ortamını sağlar, buluşma, atölye/galeri ziyareti, alım-satım gibi süreçleri planlar, depolama/saklama, renovasyon/konservasyon gibi süreçleri olması gerektiği gibi yönetir.

Genç sanatçıların geleceğini görebilmenin ve hem sanatsal hem de maddi anlamda değerini biçmenin kolay olmaması da bir diğer paradoks olarak karşımıza çıkacaktır. Danışman ise sürekli bu gibi ayrıntılara ilişkin donelerin peşindedir.

Spekülatif ortamın doğru okunması için sanat piyasasının içerisinde vakit geçirme gerekliliği koleksiyoncu için zaman yönetimi açısından çok uygulanabilir gözükmemektedir. Danışmanınca işi budur.

Güncel olanı öğrenmenin en kolay yolu olması da sanat danışmanı ile çalışmayı cazip hale getirir çünkü sanat danışmanları zamanlarını hali hazırda piyasada neler olup bittiğini öğrenerek ve analiz ederek geçirirler.

Şeffaflık konusu yine çok mühim şekilde karşımızda durur. Doğru ve tam bilgi almak için doğru adres olarak danışman, hem yaptığı kontrat hem de kendi kariyeri açısından, müşterisine karşı dürüst davranmak durumundadır.

İlerleyen yıllarda oluşturulan koleksiyonun nasıl korunacağı, olası bir vakıflaşma veya farklı bir kurumsal çatı altında müzeleşme veya koleksiyonun sanat ortamına katkı sağlayacak şekilde kamuyla paylaşılmasına ilişkin projeksiyonu çizecek yegane kişi yine bağımsız sanat danışmanı olacaktır.

Sonuç

Türkiye sanat ortamının en yeni aktörlerinden bağımsız sanat danışmanı ile çalışan koleksiyoncu, bu iş birliğine gitmeyen koleksiyonculara nazaran güvende olacaktır. Danışmanın önceliği bir şekilde koleksiyonculara eser satmak olmayacaktır. Kendi kariyerinin de güvencesi olarak, en güncel ve verimli bilgileri servis edip mümkün olan en iyi koleksiyonun oluşmasına yardımcı olup bu koleksiyonun en iyi şekilde değerlendirilmesini sağlamaya çalışacaktır.

Ayrıca danışmanlık mesleği geliştikçe kaliteli koleksiyon ve koleksiyonculuk da gelişecektir. Bu doğrultuda ne alacağını, nasıl alacağını, nasıl satacağını, nasıl koruyacağını ve toplumla nasıl paylaşacağını bilen bir koleksiyoncu grubu ortaya çıkacak, bu da sanat ortamının ve piyasanın sağlıklı ve sürdürülebilir olması açısından (liberal politikaların hakim olduğu günümüzde koleksiyoncu maddi akış kısmının kilit noktasında bulunduğu) çok faydalı olacaktır.

İçinde bulunduğumuz dönemde plastik sanatlara kamu desteği oldukça sınırlıdır. Bu anlamda plastik sanatların devamlılığı özel sermaye ve kişisel girişimlerin desteğiyle ayakta durmaktadır. Ayrıca plastik sanatlara maddi kaynak aktaran kurum ve kişilerin sayısı da nüfus ve ekonomik büyüklük açısından Türkiye'ye denk sayılabileceğimiz ülkelere kıyasla görece azdır. Dolayısıyla mevcut koleksiyoncuların ve yeni koleksiyon yapmaya başlayacakların maddi kaynaklarını danışmanlar aracılığıyla doğru ve verimli kullanmaları en çok sanatçıların, yani aynı zamanda sanatın, sanat üretiminin çıkarına olacaktır. Özellikle 2000'li yılların ikinci çeyreğinden itibaren çok hızlı ve yükselen eğride seyreden Türkiye çağdaş sanat piyasası sanata çokça yatırım gözüyle bakan birçok alıcının, beklediğini kısa vadede elde edemeyip piyasayı terk etmesiyle son 3-4 yıldır maddi anlamda daralmaya girmiştir. Sanata öncelikle sanat olduğu için değer veren birçok koleksiyoncu adayı ise piyasadaki dengesizliklerden ötürü sanat ortamını dışarıdan izleyip, pasif alımlarla yetinmektedir. Bağımsız sanat danışmanları işte bu dönemde devreye girip, düzenli alımlarla hangi koleksiyonu hangi amaçla yaptığını bilen koleksiyoncularla birlikte, sanat ortamının canlı kalmasına yardımcı olabilir.

Sanat danışmanlarının verimliliği ve sanat ortamına katkıları elbette eleştiri mekanizması ve koleksiyoncuların kümülatif bilinç seviyesi ile sanatın geleceğine verdikleri önemle doğru orantılı olarak ilerleyecektir. Bu alan, bağımsız sanat

danışmanlarının gerek koleksiyoncular ve eleştiri mekanizması gerekse ileride oluşması umulan meslek örgütü vasıtasıyla doğru biçimde denetlenip denetlenmedikleri ile orantılı olarak, bir korelasyon içerisinde yukarı ya da aşağı bir eğride ilerleyecektir.

Kaynaklar

Artun, A. (2011). Çağdaş Sanatın Örgütlenmesi Estetik Modernizmin Tasfiyesi (3. Baskı). İstanbul: İletişim. (s,80-82)

Bryce, Alan D. (2007). *Art Smart: The Intelligent Guide to Investing in the Canadian Art Market*, Toronto: The Dundurn Group,. (s,80)

Gökmen, M. K. (2015, Ekim) *Sanat Danışmanlığı*. İstanbul Art News, Piyasa eki.

Lewis, B. (2006, 9 Temmuz). *The Art of Buying*. Sunday Telegraph, UK.

The Art Dealers Association of America (ADAA), (2007). *Collector's Guide to Working with Art Dealers, 45th Anniversary Edition*, New York. (s, 5)

http://artdealers.org/sites/default/files/adaa_guide.pdf

İnternet Kaynakları

Artnivo.com. <https://www.artnivo.com/hizmetlerimiz>. Erişim tarihi: 7 Aralık 2017

Association of Professional Art Advisors (APAA). *Code of Ethics* www.artadvisors.org
Erişim Tarihi: 5 Aralık 2017

Bick, J. *The Art of Buying Art, With the Help of an Adviser*. www.newyorktimes.com
Erişim Tarihi: 27 Mayıs 2007

Bowley G. ve Pogrebin R. *Soaring Art Market Attracts a New Breed of Advisers for Collectors*. www.newyorktimes.com Erişim tarihi: 22 Ağustos 2015

Fineman, M. *Art Advisers*. www.newyorktimes.com Erişim tarihi: 15 Ekim 2006

Gazi, A. *Melis Terzioğlu ile Sanat Danışmanlığı Üzerine*. www.sanatonline.net Erişim tarihi: 13 Aralık 2015

Kaprol, T. *Sanat Danışmanı Kimdir? Nasıl Çalışır?* www.artfulliving.com.tr Erişim Tarihi: 6 Mart 2016