

Capital

WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

EXTRA

N° 10B
OKTOBER 2024
10,50 EURO



DER GROSSE KUNST KOM PASS

LEITFADEN
Kunst kaufen für
Einsteiger

REINHOLD
WÜRTH
Der größte
Sammler
des Landes

MILLIONEN-
BUSINESS
Wo die Werke von
Tony Cragg
& Co. entstehen

Künstler, Werke,
Märkte – der
Wegweiser 2024

KEIN SCHÖNER WAND

Text Illustration
MARIEKE EINBRODT AGNES LEE

Sie hätten gerne Kunst daheim, aber trauen sich nicht an das komplizierte Thema heran? Kein Problem. Hier erfahren Sie alles, was Sie schon immer über das Kunstkaufen wissen wollten, aber bisher nicht zu fragen wagten

wie eine Analyse der Universität Luxemburg zeigt. Nach einer Auswertung der größten Auktionsdatenbank Blouin Art Sales Index kamen die Forscher zu dem Ergebnis, dass die Jahresrendite für Kunst zwischen 1960 und 2013 bei 6,3 Prozent lag. Verglichen mit dem globalen Aktienindex MSCI World, der im Durchschnitt jährlich mehr als neun Prozent erzielt, lässt sich mit Kunst also weniger Gewinn machen.

Wichtiger ist daher, dass ein Kunstwerk gefällt und dass man bereit ist, langfristig an den Künstler oder die Künstlerin zu glauben, bis vielleicht ein Gewinn mit der Arbeit herauspringt. „Der echte Mehrwert von Kunst ist für viele Sammlerinnen und Sammler sowieso die Zugehörigkeit zur Szene“, sagt Rosenbaum. „Sie wollen mit der Kunst leben, sich an ihr erfreuen und an der Kultur drum herum teilhaben. Sie wollen auf Eröffnungen gehen und den Kontakt zu Künstlern pflegen.“

Preise verstehen

Wichtig natürlich im Zusammenhang mit Kunst als Geldanlage: Ist der Preis eines Kunstwerks beim Kauf angemessen? Dummerweise ist die Preisbildung am Kunstmarkt enorm intransparent, und anders als etwa am Aktienmarkt lassen sich hier kaum klare Kriterien anlegen: Es gibt keine laufenden Erträge eines Werks, kein Kurs-Gewinn-Verhältnis oder andere objektive Merkmale.

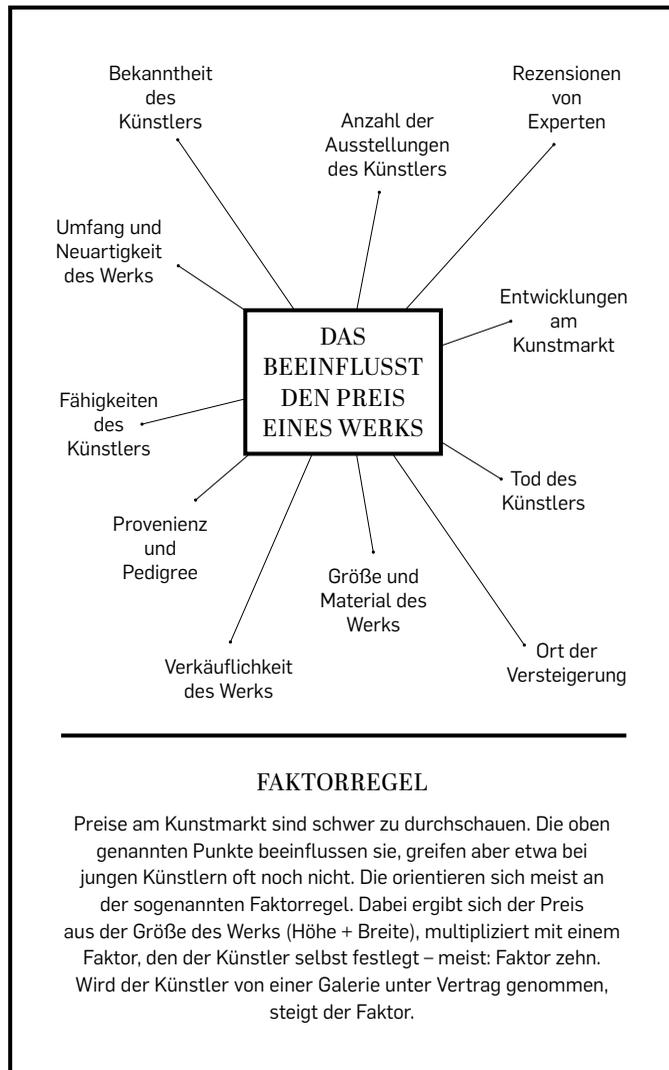
Die Kunstmarktexpertin Ruth Polleit Riechert hat trotzdem eine Strategie für den Kunstkauf entwickelt. Sie promovierte als Kunsthistorikerin über die Vermarktung und Preisentwicklung von Kunst, arbeitete unter anderem in der Finanzindustrie und erklärt in ihrem Buch „Kunst kaufen“, warum sie sich dabei an eine Strategie aus der Finanzwelt hält: an die von Investorenlegende Warren Buffett.

Buffett ist dafür bekannt, nur dann in ein Unternehmen zu investieren, wenn der Preis, den er für eine Aktie zahlen muss, unter ihrem Wert liegt. Und für den Wert gibt es trotz aller Schwierigkeiten auch in der Kunst Anhaltspunkte: Bei etablierten Künstlern hilft etwa ein Blick auf die Preisentwicklung in der Vergangenheit. Ergebnisse früherer Auktionen können als Richtwert dienen, um die Angemessenheit eines Preises für ein ähnliches Werk einzuschätzen. Bei jungen Künstlern allerdings ist das noch nicht so einfach möglich. Polleit Riechert rät dann, sich Galerien anzuschauen, die solche jungen Künst-

ler hauptsächlich vertreten. Wie viel kostet ein vergleichbares Werk von einem anderen Künstler, der ebenfalls neu in der Galerie ist? Wie hat sich ein Künstler entwickelt, der dort schon zwei Jahre unter Vertrag ist?

Trotzdem aber seien Werke junger Künstler Spekulationsobjekte. „Es besteht auch das Risiko eines hundertprozentigen Verlusts“, sagt Polleit Riechert. Die emotionale Komponente hält sie beim Kunstkauf deshalb für genauso wichtig wie die rationale. „Wenn sich der Preis nicht entwickelt wie erhofft, dann besitzen Sie immerhin etwas, das Ihnen gefällt.“

Unabhängig vom Alter des Künstlers kann aber schlicht sinkende Nachfrage für einen Preisverfall sorgen, etwa wenn eine Galerie eine Zeit lang sehr intensives Marketing für einen Künstler betrieben hat – und der Markt irgendwann übersättigt ist. Das jedoch würden nur wenige erleben, sagt Franka Haiderer,



Deutschlandchefin beim Auktionshaus Sotheby's. So erging es etwa dem Briten Damien Hirst, der in den 2000er-Jahren einen Hype erlebte. „Extreme Peaks wie bei Aktien oder anderen Anlageklassen haben wir in der Kunst aber nicht“, sagt Haiderer. „Deshalb kommt es selten zu einem größeren Preisverfall.“

Klassiker wie Picasso oder van Gogh lassen sich ohnehin immer verkaufen, ohne Grenze nach oben. Das gilt besonders für Originale, aber bei Andy Warhol und Banksy etwa haben sich zuletzt auch Drucke gut entwickelt. Generell gilt: Namen und Werke, die jeder kennt, sind am ehesten ein sichereres Investment, bieten den besten Inflationsschutz und bringen die verlässlichste Rendite. „Gerade bei Klassikern ist es aber die Frage, zu welchem Preis man kauft“, sagt Polleit Riechert. Der perfekte Zeitpunkt ist ihrer Warren-Buffett-Strategie zufolge dann, wenn ein Werk unter dem bisherigen Auktionspreis oder unter dem eines vergleichbaren Werks angeboten wird.

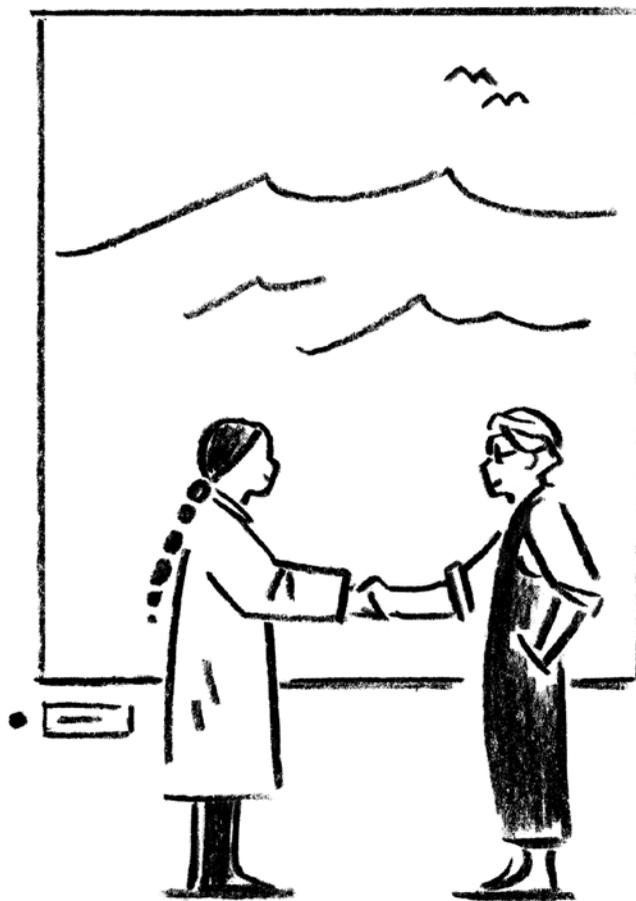
Transportieren

Nur selten können Sammler ein erstandenes Werk unter den Arm geklemmt nach Hause tragen. Gängiger ist beim Kauf in Galerien oder Ateliers der professionelle Transport. Dafür gibt es Kunstspeditionen, die die Arbeit abholen, verpacken und zum Käufer liefern – je nach Zielort finden sie das passende Transportmittel. Bei Lieferungen ins Ausland kümmern sich diese Dienstleister in der Regel auch um Papiere sowie Zölle und Steuern. Vielfach bieten sie auch an, die Arbeit fachgerecht zu hängen oder zu installieren.

Kunst verkaufen

Erfolgreiche Sammlerinnen und Sammler müssen sich gelegentlich von Kunstwerken trennen und diese verkaufen – sei es, um Platz zu schaffen oder um eine gute Marktlage mitzunehmen. Sichere und seriöse Verkaufswegen sind für Privatpersonen zuallererst Auktionshäuser und Kunsthändler, doch auch über Onlineplattformen lässt sich ein Verkauf professionell abwickeln. Seltener ist der Verkauf über Galerien: Nicht jede nimmt Werke von Privatpersonen in Kommission.

Bevor ein Werk aber in den Verkauf geht, ist es ratsam, einen Kunstgutachter einzubinden. Er kann den aktuell erzielbaren Verkaufs-



Junge Künstler kann man fördern, indem man ihre Werke kauft. Wie sich deren Wert entwickelt, ist allerdings höchst spekulativ

preis einschätzen. Eine solche Prognose orientiert sich an historischen Vergleichspreisen, aber auch an Faktoren wie der aktuellen Wirtschaftslage oder Trends am Kunstmarkt. Der Wert von Kunstwerken kann zudem durch deren Zustand, Format oder Herkunft beeinflusst sein. Im Vorteil ist, wer alle Echtheitszertifikate aufbewahrt hat und weitere Informationen zum Kunstwerk vorweisen kann, etwa frühere Ausstellungen. Gleiches gilt für hochwertige Fotos, um das zum Verkauf stehende Stück online oder in Katalogen zu präsentieren. Potenzielle Käufer sollten Details erkennen sowie einen Gesamteindruck bekommen können.

Vor einem Verkauf sollte ebenfalls rechtlicher Rat eingeholt werden. Etwa, weil beim Weiterverkauf ein Folgerecht anfallen kann: Ist ein Kunsthändler oder Versteigerer involviert, ist der Urheber der Arbeit – oder seine Erben – prozentual am Verkaufserlös zu beteiligen. Immerhin lassen sich beim privaten Kunstverkauf Steuern umgehen: War es länger als ein Jahr im Besitz, interessiert das Finanzamt der Vorgang nicht.

Mitarbeit: Victoria Robertz