

Titelthema

Internationalisierung

Wachstum auf Auslandsmärkten

Special

Geschäftsreisen im Mittelstand

Folgen der Finanzkrise
Prof. Dr. Christoph Kaserer

Energieeffizienz
Leitmarkt der Zukunft

Preisfaktoren für Kunst
Kapitalanlage & Vermögen

Preisfaktoren im Kunstmarkt

Irrationale Komponenten

Der ökonomische Wert eines Kunstwerks ist objektiv kaum ermittelbar, da er vor allem ideell ist und da Unikate naturgemäß sehr sensitiv auf sinkende oder steigende Nachfrage reagieren. Die Bedeutung einer Werkidee, ihre handwerkliche und kreative Umsetzung im Sinne zeitloser ästhetischer und intellektueller Gültigkeit lassen sich nur schwer beziffern. Gleichwohl gibt es einige berechenbare Faktoren, die Preise beeinflussen. Diese sollten Kunstinteressierte und Sammler kennen, da ansonsten unklar bleibt, wie hoch der eigentliche Schätzwert eines Kunstwerks ist und wie sehr Händler- und Galeristenprovisionen sowie gegebenenfalls Gebühren den Preis bestimmen.

Das Kernproblem ist, dass es bei Kunstkäufen häufig keine ordentlichen Verträge gibt, während sich die Mehrzahl der Galeristen, Händler und Sammler über gezahlte Preise gern in Schweigen hüllt. Diskretion ist eines der höchsten Gebote in diesem eher stillen Markt. Wer im Internet nach Künstlern sucht, stößt sehr bald auf Datenbanken (»artprice.com« oder »artnet.de«), die aktuelle Marktwerte kennen, Preise für Werke nennen und sogar Indizes führen, um die Wertentwicklung von Künstlern im Laufe der letzten Jahre abzubilden. Solche Datenbanken basieren primär auf Auktionsergebnissen. Diese werden zwar regelmäßig eingepflegt, stellen letztlich aber doch immer nur eine Stichtagsbetrachtung unter ganz spezifischen Bedingungen dar und sind insofern nur bedingt repräsentativ. In diesem Sinne treten im Kunstmarkt drei Interessengruppen auf, die maßgeblich an der Preisfindung von Werken mitwirken: Auktionshäuser, Galerien und natürlich Sammler.

Auktionshäuser ▶ Auktionshäuser sind international die einzigen Marktteilnehmer, die systematisch offenlegen, wie einträglich ihre Kunstverkäufe sind. Bereits die Auktionskataloge teilen ernst zu nehmende Taxierungen der angebotenen Werke mit. Ihr tatsächlich erzielter Preis wird nach der Versteigerung publiziert. Der im Auktionskata-

log avisierte Schätzwert wird von einem Experten des Auktionshauses zunächst unverbindlich für den Kunden ermittelt. Er basiert auf dem gegenwärtigen Marktwert des



Friederike van Delden
1858 Ltd., Art Advisory, München

Künstlers sowie auf früheren Auktionsergebnissen, aber auch auf ganz konkreten Eigenschaften des Exponats. Tatsächlich aber ordnet der Experte den Künstler und sein Werk zunächst kunsthistorisch ein, um

und den Interessen des Verkäufers, der einen möglichst hohen Preis zu erzielen hofft.

Der Experte muss also einen Geldwert definieren, der das künstlerische Gewicht der Arbeit maximal bemisst und zugleich so attraktiv ist, dass sich auf dem freien Markt höchstwahrscheinlich noch ein Käufer findet. Er ist daher bestrebt, auch das weltwirtschaftliche Szenario, den Zeitgeschmack, Trends sowie die Reputation des verkaufenden Sammlers und seiner Sammlung einzupreisen. Der dann vom Auktionshaus erzielte Preis setzt sich aus dem »Hammerpreis« beim Zuschlag sowie aus Gebühren zusammen, wobei hier eines der Geschäftsmodelle greift, das sowohl den Käufer als auch den Verkäufer nicht ganz unerheblich belastet.

Die Provision, die der Käufer zusätzlich zu entrichten hat, liegt bei 15 bis 35 % des »Hammerpreises«. Die Gebühren des Verkäufers sind etwas moderater, da sie sich am Schätzwert orientieren. Sie liegen bei 5 bis 10 % für hochpreisige Werke, die im sechsstelligen Bereich veräußert werden, steigen



Francis Bacon | »Triptych, 1976«

außerdem dessen objektive Merkmale zu bewerten. Hierbei geht es um die Maße und die Materialien, um den (Erhaltungs-)Zustand, um die Provenienz sowie um eine Einordnung in das Oeuvre. Diese Bestimmung des Schätzwerts dient den Interessen des Auktionshauses, das seine Veranstaltung möglichst hochkarätig bestücken will,

jedoch bis auf 30 % im niedrigen Preisband, das bis zu 2.000 Euro reicht. Hinzu kommt, dass der Verkäufer außer diesen Gebühren in der Regel auch die Kosten für Transport, Versicherung, Authentifizierung, Restaurierung und für die Darstellung im Auktionskatalog übernimmt. Sofern das Auktionshaus nicht der Differenzbesteuerungsmesse-



thode unterliegt, kann zudem Umsatzsteuer anfallen. In vielen Ländern wird darüber hinaus eine Gebühr in Höhe von 1 bis 4 % für das Folgerecht (»Droite de Suite«) beim Verkauf von Werken lebender Künstler erhoben, die in Deutschland und Frankreich dem Verkäufer belastet wird, in anderen EU-Ländern, etwa in Österreich, Großbritannien und den Niederlanden, dem Käufer. In den USA gibt es diese Abgabe nicht.

Galerien ► Galerien wirken anders als Auktionshäuser unmittelbar mit Künstlern oder ihren Nachfahren zusammen. Normal ist auch, dass sie meist mit klarem Profil einen ganz bestimmten Künstlerkreis vertreten. Galerien sind die Verkaufsplattformen der Künstler. Den Preis für ein Werk legen beide gemeinsam fest. Harte Kriterien sind der Materialwert, der Zeitaufwand, die Verpackungs-, Transport- und Versicherungskosten sowie die Bekanntheit des Künstlers.

Der Verkaufserlös wird im Rahmen individueller Vereinbarungen untereinander geteilt, je nachdem, ob das Werk in Kommission genommen oder sofort durch den Künstler und die Galerie verkauft wird. Als internationale »Standardregel« gilt, dass beide Seiten die Hälfte bekommen. Bei Weiter-



Lucian Freud | »Benefits Supervisor Sleeping«

gabe eines Kunstwerks in eine Gruppenausstellung oder bei einem Kommissionsverkauf durch eine weitere Galerie gibt der Stammgalerist meist 30 bis 40 % des Erlöses an die ausstellende Galerie ab, während der Anteil des Künstlers unberührt bleibt. Andererseits werden Galerien für Sammler tätig, indem sie Werke zum Weiterverkauf in

Kommission nehmen. Bei solchen Folgegeschäften sind 10 bis 30 % Verkaufsprovision üblich, wobei Zusatzkosten, etwa für den Transport von Werken, Verhandlungssache sind, meist aber vom Käufer zu zahlen sind.

Sammler ► Bedeutende Sammler beeinflussen Preise für Werke sehr stark, wobei weniger prozentuale Aufschläge oder Zusatzkosten eine Rolle spielen als die Passion für einen Künstler und sein Schaffen. In einem Markt notorisch begrenzten Angebots werden Preise in Schwindel erregende Höhe getrieben. Bei Auktionen sind immer wieder Überbietrunden zu erleben. Jüngst erst wieder im Mai 2008, als der russische Milliardär Roman Abramowitsch für zwei Preisrekorde sorgte. Zuerst erwarb er für 33,6 Mio. Dollar den lebensgroßen Frauenakt »Benefits Supervisor Sleeping« von Lucian Freud bei Christie's in New York, die bis dahin höchste Summe für ein Werk eines lebenden Künstlers, um am Tag darauf bei einer Auktion von Sotheby's in New York für 86,3 Mio. Dollar Francis Bacons »Triptych, 1976« zu erwerben, seither das teuerste Werk eines britischen Künstlers sowie das teuerste zeitgenössische Werk, das je auf einer Auktion versteigert wurde. Angeblich waren beide Akquisitionen vom Wunsch seiner Lebensgefährtin inspiriert, sich als Sammlerin zu etablieren. Insofern sind dem emotionalen Wert eines Werks und der hedonistischen Freude an seinem Besitz keine vernünftigen Grenzen gesetzt. Die nun in London erreichte Preisdimension ist mit ästhetischen Werten kaum mehr begründbar.

Fazit ► Bei Preisen für Kunstwerke sind Gebühren, Steuern und Zusatzkosten eher irrelevant. Die Begierde des Marktes und die Leidenschaft der Sammler entscheiden im Zusammenspiel, ob Werke Millionen bringen oder ob sie ohne Käufer bleiben. Durch die Einzigartigkeit der allermeisten Objekte können Angebot und Nachfrage auf dem Kunstmarkt volle Wirkung entfalten. Beschaffenheit, Zustand und Bedeutung eines Werks sowie die Reputation des Künstlers sind wichtige Faktoren. Letztlich aber sorgen der Wunsch, ein Werk zu besitzen und dessen aktuelle Wertschätzung dafür, dass Preise eher irrational als rational sind. 🌐

