

private banking magazin

veröffentlicht am 26.09.2017

Leidenschaft, Hobby oder Geldanlage

„Nur jeder fünfte Kunstsammler ist ein Stratege“

Interview mit ART VON WERT-Kunstexpertin Nicole Ströll

Beim Kauf von Kunst steht für die meisten Sammler und Liebhaber die emotionale Rendite im Vordergrund. Dass das so auch gut ist, würden die meisten wohl unterschreiben. Was beim An- und Verkauf von Kunstwerken zu beachten ist und welche Trends sich derzeit abzeichnen, erklärt Nicole Ströll, Geschäftsführerin der Kunstberatung Art von Wert.

private banking magazin: Frau Ströll, wie viele Kunstinteressierte kaufen, was ihnen gefällt und bei wie vielen liegt eine echte Strategie dahinter?

Nicole Ströll: Etwa 80 Prozent sind Liebhaber. Sie kaufen Kunst, die sie einfach interessiert. Die Freude am Werk ist der zentrale Antrieb, der Wiederverkauf aber fraglich. Nur etwa 20 Prozent verfolgen beim Sammlungsaufbau eine Strategie und beschäftigen sich in diesem Zuge bewusst mit Werterhalt und Wertsteigerung.

Kennen Sie Kunstsammler, die die Werke als reine Geldanlage betrachten?

Bei dem überwiegenden Teil der Sammler steht der emotionale Nutzen im Vordergrund. Man will ja mit der Kunst leben. Kunst repräsentiert auch immer einen bestimmten Lebensstil und eine Kennerschaft. Der monetäre Aspekt steht an zweiter Stelle, ist in den vergangenen Jahren aber viel stärker in den Fokus gerückt. Nur sehr wenige Sammler, so meine Erfahrung, sehen Kunst als reine Geldanlage.

Welche grundsätzlichen Strategien gibt es?

Wesentlich ist die Frage, ob ein Kunstliebhaber lieber in etablierte, so genannte Blue-Chip-Künstler oder eher risikoreich in Marktneulinge investieren möchte. Natürlich gibt es auch ausgewogene Strategien. Generell gilt es auch bei Kunst, die Risiken zu streuen. Lieber verschiedene Künstler kaufen, die idealerweise über internationales Renommee verfügen und entsprechend lange am Kunstmarkt etabliert sind als alles auf eine Karte – also auf einen Künstler – setzen.

Damit lässt sich erheblich das Risiko verringern, Kunst zu erwerben, deren Halbwertszeit bei veränderten modischen Trends schnell erreicht ist. Fünf bis zehn Jahre sind eine Ewigkeit auf dem Kunstmarkt. Im vergangenen Jahrzehnt hat sich der Fokus beispielsweise stark von der Alten Kunst – Gemälde, Möbel, Kunstgewerbe – hin zur Zeitgenössischen Kunst verschoben. Wie in der Mode kann morgen das Gegenteil von heute gefragt sein. Auch für Kunstinvestments gilt daher, die Anlagestrategie regelmäßig zu evaluieren und unter Umständen anzupassen. Es sei denn, man kauft ein Werk einfach nur, weil es einem gefällt.

Wodurch entsteht bei Kunstwerken der Wertzuwachs?

Das ist unterschiedlich. Die wichtigsten preisbildenden Faktoren sind neben der Innovationskraft eines Künstlers und dem betreuenden Galeristen auch, wie oft der Künstler ausgestellt hat und was über ihn publiziert wurde. Wichtig ist außerdem, ob es sich um ein Schlüsselwerk des Künstlers handelt. Nicht jedes Werk von Gerhard Richter ist automatisch ein guter Richter.

Wie bewerten Sie die vom Tefaf Art Market Report 2016 erfassten 45 Milliarden Euro Volumen am Kunstmarkt?

Der Kunstmarkt ist über die vergangenen Jahre erstaunlich konstant geblieben. Selbst die Krise 2008 konnte ihm nicht viel anhaben. Allerdings ging es vor rund zehn Jahren noch um andere Summen. Da war schon alles über zehn Millionen sensationell.

Heute werden Rekorderlöse von über 100 Millionen erzielt. Das Gemälde „Untitled“ von Jean-Michel Basquiat wurde dieses Jahr zum Beispiel für 110 Millionen Dollar bei Sotheby's versteigert. Gekauft hatte es der Einlieferer 1984 für 19.000 Dollar. Dass das Volumen dennoch vergleichsweise konstant ist, liegt mit daran, dass wenige wichtige Galerien den Markt dominieren.

Sie erwähnen die teilweise astronomischen Auktionspreise. Woran erkennt man denn Preisübertreibungen?

Vorsichtig sollte man sein, wenn sehr junge Künstler auf Auktionen, dem so genannten Zweitmarkt, plötzlich sehr hohe Preise im fünf- oder sechsstelligen Bereich erzielen. Das ist dann oft von den Galeristen gepusht. Ein Künstler muss langsam aufgebaut werden, durch viele Ausstellungen, Publikationen et cetera, bevor er auf Auktionen angeboten werden kann. Ist die Basis nicht da, bricht der Markt für den Künstler schnell zusammen, deshalb muss man sehr genau hinschauen.

Und wohin entwickelt sich Ihrer Meinung nach der Kunstmarkt?

Der Trend geht ganz klar weiter zu den Zeitgenossen, also Post War und Contemporary Art. Die Preise für die Top-10 der Blue-Chip-Künstler werden, soweit man das momentan absehen kann,

stabil bleiben. Der Markt ist nach wie vor sehr stark, wobei der asiatische Markt momentan am stärksten wächst. Aus diesem Grund orientieren wir uns als Kunstvermittlung auch in Richtung des asiatischen Raumes.

Abgesehen von der Wertsteigerung: Welche finanziellen Vorteile bieten Kunstwerke als Geldanlage?

Gegenüber Aktien oder Fonds sind Kunstwerke nach einer Haltedauer von einem Jahr steuerfrei. Allerdings nur, wenn man nicht regelmäßig an- und verkauft, weil man sonst als Händler eingestuft wird. Außerdem kann man Kunst im Zuge des Vererbens in eine Stiftung überführen, dabei beraten ja insbesondere Privatbanken. Bei Kunstinvestment sollten auf alle Fälle Steuerberater einbezogen werden.

Es entstehen aber auch finanzielle Aufwendungen.

Ja, Kunstverkäufe sind auch mit deutlichen Kosten verbunden, die man im Vorfeld bereits einkalkulieren sollte. Zum Beispiel für Versicherung, Transport und das Aufgeld für das Auktionshaus, das mehr als 25 Prozent des Zuschlags betragen kann. Darin ist die Mehrwertsteuer enthalten, sofern der Einlieferer differenzbesteuert eingeliefert hat. Hat er regelbesteuert eingeliefert, beispielsweise als Händler, kommt die Mehrwertsteuer auf das Aufgeld drauf.

Am Ende ist Regelbesteuerung für den Käufer – als Privatperson – aber ungünstig. Außerdem gibt es das so genannte Folgerecht, einen gesetzlichen Anspruch des Künstlers auf Beteiligung am Weiterbeziehungsweise Zweitverkaufserlös eines Kunstwerks, sofern es von einem Kunsthändler erworben, vermittelt oder veräußert wird. Das Folgerecht liegt derzeit bei 5 Prozent. Für Laien ist das alles ziemlich kompliziert und intransparent. Wir begleiten unsere Kunden hierbei meist sehr eng und oft raten wir dazu, Steuerberater und unter Umständen Fachanwälte einzubeziehen.

Über ART VON WERT:

Die unabhängige Kunstvermittlung und -beratung ART VON WERT ist der richtige Partner, wenn es darum geht, Kunstwerke, Sammlungen oder Nachlässe diskret und sicher zum optimalen Preis auf dem Kunstmarkt zu veräußern.

Außerdem berät ART VON WERT beim Aufbau oder der Veränderung von Kunstsammlungen. Auch die Schätzung und Authentifizierung von Kunstgegenständen übernimmt ART VON WERT mit den besten Kompetenzen.

ART VON WERT befindet sich inmitten der Kunststadt Köln mit ihren zahlreichen Museen, Auktionshäusern, Kunstmessen und Galerien. Seit nunmehr 50 Jahren prägt eine überaus aktive Kunstszene das kulturelle Profil der Rheinmetropole, die heute zu den wichtigsten internationalen Kunststädten zählt. ART VON WERT ist damit stets am Puls des aktuellen Kunstgeschehens und hat Verbindungen zu den maßgeblichen internationalen Kunsthandelsplätzen.

Sie möchten Ihre Kunstwerke oder hochwertigen Gegenstände optimal verkaufen, dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

ART VON WERT Unabhängige Kunstvermittlung
Stammheimer Str. 10-12
50735 Köln
Deutschland
www.artvonwert.de
info@artvonwert.de
Telefon: +49 (0) 221 – 54815554