

Der optimale Kunstverkauf

- Welche Fehlerfallen auftreten, wenn man ein Kunstwerk verkaufen möchte -

Wer sich von einem Kunstwerk schweren Herzens trennt, möchte wenigstens den bestmöglichen Verkaufspreis erhalten und nicht benachteiligt werden. Der Kunstmarkt birgt jedoch für den Laien eine Vielzahl von Fehlerfallen, die dazu führen können, dass der Verkäufer für sein Kunstwerk einen Preis erhält, der weit unter dem Höchstpreis liegt, oder das Kunstobjekt im schlimmsten Fall unverkauft bleibt.

„Kunstverkauf ist eine Kunst, die für Laien in der Regel nicht transparent ist“, so auch Kunstexperten Julia Rönneper von der unabhängigen Kunstvermittlung ART VON WERT. „Wer den optimalen Preis und auch eine hohe Sicherheit beim Verkauf hochwertiger Kunstwerke haben möchte, muss viele Dinge beachten. Denn jedes Kunstwerk hat auch zumeist nur einen optimalen Verkaufsort. Diesen gilt es zum richtigen Zeitpunkt zu finden. Fehlerfallen im Kunstverkauf sind vielfältig, man kann sie nur mit langjähriger Kunstmarkt-Erfahrung umschiffen“, so Rönneper.

Zur Vermeidung von Fehlern sollte man im Kunstverkauf insbesondere auf folgende Fallen achten:

Fehlerfalle 1:

Der falsche Verkaufsort

Ein hochwertiges Kunstwerk ist in der Regel einzigartig. Genauso einzigartig ist der beste Verkaufsort dafür. Der Verkauf am falschen Ort (d.h. wenn es dort durch die falsche Platzierung überhaupt zum Verkauf kommt) kann dazu führen, dass man einen viel zu geringen Preis erhält. Zu berücksichtigende Faktoren für den Verkaufsort können das Werk, der Künstler, das Sujet sowie die Provenienz sein, aber auch die zu erwartenden Transportkosten.

Nur mit der nötigen Marktkennntnis kann festgestellt werden, wo ein Kunstwerk auf die Kaufinteressenten trifft, die den höchsten Kaufpreis zu zahlen bereit sind. Für Verkaufs-Laien ist eine optimale Platzierung von Kunst mehr als schwer zu erreichen, da ihnen der Marktüberblick fehlt. Zudem ändert sich der Markt ständig und die Verkaufsstrategien müssen dem angepasst werden.

Fehlerfalle 2:

Verpasster Zeitpunkt für einen Verkauf

Die Damien Hirst-Auktion im Jahre 2008 hat Rekorde gebrochen. Nur einen Tag später hätte sich der Erfolg wohl nicht wiederholt, denn mit der „Lehman-Pleite“ hätte sich die Finanzkrise eklatant auf die Auktion ausgewirkt.

Natürlich kann man solche extremen Ereignisse nicht voraussehen. Mit der unbedingt erforderlichen aktuellen Marktkenntnis und Kunsterfahrung lässt sich der Zeitpunkt für einen optimalen Verkauf eines Werkes oder einer Sammlung jedoch differenziert planen und Höchstpreise erzielen. Falsches Timing kann für den Verkäufer kostspielig werden!

Fehlerfalle 3:

Undifferenzierter Verkauf von Sammlungen

Manche Sammler möchten Ihre Sammlung nur im Ganzen verkaufen. Dies kann in Einzelfällen Sinn machen, wenn eine Sammlung tatsächlich sehr einheitlich ausgestaltet ist. Einen optimalen Preis könnte man in einem „geschlossenen Verkauf“ zudem dann erreichen, wenn der Sammler eine erhebliche Prominenz besitzt und diese im Verkauf positiv eingesetzt werden kann.

Häufig muss eine Sammlung jedoch sehr differenziert betrachtet und platziert werden. Beispielsweise kann sich ein „geballtes auf dem Markt bringen“ eines Künstlers stark preismindernd auswirken. Meist sind einzelne Stücke aus Sammlungen auch an völlig unterschiedlichen Orten optimal zu veräußern. Nur mit individueller Analyse und Platzierung nach aktueller Marktlage lassen sich die besten Preise für Sammlungen erreichen.

Fehlerfalle 4:

Unpassende Restaurierung

Für manche Kunstwerke empfiehlt sich eine Restaurierung vor dem Verkauf. Manchmal kann eine Restaurierung vorab aber auch negativ sein, da von möglichen Käufern dann manchmal ein „Vertuschen von zweifelhaften Merkmalen“ vermutet wird. Zudem möchten manche Käufer auch nur ihren ganz speziellen Restaurator an das Werk lassen. Daher sollte über Restaurierung individuell - und keinesfalls voreilig und ohne fachkundigen Rat - entschieden werden.

Fehlerfalle 5:

Riskanter Transport und Lagerung

Kunst ist ein höchst empfindliches Gut und sollte nicht laienhaft transportiert werden. Kunsttransporte sind immer heikel, da die Werke häufig einmalig und wertvoll sind. Beim Transport ist auf ganz besondere Sorgfalt zu achten. Wer ein Kunstwerk falsch transportiert oder lagert kann es ruinieren und damit entwerten.

Kunstwerke sind durch die Erschütterungen beim Transport gefährdet. Sie können beim Packen und Transport beschädigt werden. Deswegen sollte man sich vor dem Transport nur durch Kunstprofis beraten und helfen lassen.

Fehlerfalle 6:

Falsche Verhandlung von Verkaufskonditionen

Der Verkauf eines Kunstwerkes im Direktverkauf oder Auktionsverkauf lohnt sich umso mehr, wenn man optimale Verkaufskonditionen erhält. Diese müssen individuell verhandelt werden. Da viele Kunstbesitzer den Kunst(verkaufs-)markt, seine Gepflogenheiten und die zu erreichenden Möglichkeiten nicht kennen und keine Verhandlungserfahrung haben, werden häufig nicht optimale Ergebnisse erzielt.

Für die Verhandlung von Verkaufskonditionen muss man die Möglichkeiten und den Markt kennen. Dabei gilt es nicht nur den Preis zu regeln, sondern auch Transport, Versicherung, Termine sowie Steuern und Abgaben. Bei Verhandlungen im Ausland kommen noch sprachliche Hürden sowie abweichende Regelungen und Gepflogenheiten hinzu, die zu berücksichtigen sind.

Fehlerfalle 7:

Nationale oder internationale Platzierung

Wer ein Kunstwerk verkaufen will, stellt sich häufig die Frage, ob man den besten Preis auf dem nationalen Auktionsmarkt (z.B. bei einem deutschen Auktionshaus) erhält oder sich besser an ein internationales Auktionshaus (z.B. Christies oder Sothebys in London oder New York) wendet. Die laienhafte und unzutreffende Aussage wäre, dass man bei einem internationalen Haus immer Rekordpreise bekommt. Schließlich wird über diese Rekordpreise ausgiebig in der Presse berichtet.

Die richtige Antwort auf die Frage des optimalen Verkaufsortes ist: Es kommt auf das individuelle Kunstwerk an! Denn jedes Kunstwerk ist einzigartig und braucht (um einen guten Preis zu erzielen) einen passgenauen Marktplatz. Dieser kann ein kleineres Auktionshaus im In- oder Ausland sein, das aber genau über das exakte Zielpublikum für dieses spezielle Werk verfügt und damit den bestmöglichen Preis erzielt. Bei einem großen Auktionshaus - z.B. den oben genannten in London - könnte das gleiche Werk völlig untergehen und unverkauft bleiben. Was bleibt sind die hohen Kosten eines Transports ins Ausland und ein durchgefallenes Werk, dessen Wert durch den "Nicht-Verkauf" beeinträchtigt ist.

Fehlerfalle 8:

Marktfrische

Generell gilt: Je seltener ein Werk auf dem Kunstmarkt angeboten wurde, desto attraktiver ist das Stück für potentielle Käufer. Aufgrund der großen Transparenz des internationalen Kunstmarktes lässt sich für jeden Interessenten ganz leicht nachverfolgen, ob ein Kunstwerk bereits auf dem internationalen Markt angeboten wurde oder nicht. Sollte das betreffende Stück schon einmal in einer Auktion angeboten und unverkauft geblieben sein, wirkt sich das negativ auf die neu anzusetzende Bewertung aus. Deshalb gilt: Je marktfrischer ein Stück, desto attraktiver.

Fehlerfalle 9:

Kunstankauf

Professionelle „Kunstankäufer“, die Kunstwerke nur zum Weiterverkauf erwerben, sind allein an der für sie möglichst hohen Verkaufsmarge interessiert. Sie haben Markterfahrung und wissen, wo sie für ein Kunstwerk mehr erhalten.

Sie treffen auf Kunstverkäufer, die keine Markterfahrung haben, aber einen möglichst hohen Preis haben wollen. Dieses Ungleichgewicht an Erfahrung und der Interessen führt dazu, dass ein Kunstverkäufer bei einem „Kunst- und -weiterverkäufer“ nie einen optimalen Marktpreis erhält.

Fehlerfalle 10:

Mangelndes kunsthistorisches Wissen

Die kunsthistorische Einordnung eines Kunstwerks bedarf langjähriger Erfahrung. Ist ein Gemälde zwar „schön gemalt“, hat es aber darüber hinaus auch kunsthistorische Relevanz? Diese Einschätzung können nur Experten vornehmen.

Fehlerfalle 11:

Mangelhafte Vorbereitung des Verkaufs

Ein erfolgreicher Verkauf bedarf umsichtiger Planung. Eine umfangreiche Recherche bezüglich einer evtl. vorhandenen Ausstellungshistorie, der Provenienzenrecherche, der kunsthistorischen Einordnung des betreffenden Werks und des Künstlers sowie die Einbeziehung des Stücks in Marketingmaßnahmen bedürfen ausreichender Vorbereitung. Eine Vorlaufzeit von min. 2 Monaten ist bei einem Auktionsverkauf üblich. Sollte dies ein zu langer Zeitraum für den Verkäufer sein, können Kunstspezialisten Lösungsmöglichkeiten anbieten.

Fehlerfalle 12:

Inflationäres Anbieten

Von inflationärem Anbieten spricht man, wenn ein Werk innerhalb eines sehr kurzen Zeitraums wiederkehrend auf dem Markt angeboten wurde und unverkauft blieb. Dann besteht das Risiko, dass das entsprechende Stück als „verbrannt“ gilt. Dies kann bereits nach dem zweiten erfolglosen Verkaufsversuch der Fall sein und hat immer eine erhebliche Preisminderung zur Folge. Deshalb sollte ein zu häufiges Anbieten auf dem Markt unbedingt vermieden werden.

Fehlerfalle 13:

Unkontrollierte Verkaufsabwicklung

Zur einer erfolgreichen Abwicklung eines Verkaufs gehören:

- Der reibungslose und versicherte Transport des Werks an den Bestimmungsort
- Die Bestätigung der Annahme durch den Empfänger
- Die sachgerechte Lagerung
- Eine fundierte Beschreibung im Verkaufskatalog sowie eine originalgetreue Abbildung bei optimaler Platzierung
- Die Einbindung des Werks in Marketingmaßnahmen
- Die Aktivierung potentieller Käufer
- Eine reibungslose Auszahlung des Verkaufserlöses

Für den Laien sind die einzelnen Vorgänge wenig überschaubar und nachvollziehbar. Eine Kontrolle des Verkaufsablaufs durch die Fachleute ist deshalb ratsam und erspart unter Umständen einige Unannehmlichkeiten.

Fehlerfalle 14

Rechtsprobleme

Alle rechtlich relevanten Tatsachen sollten vor einem Verkauf abgeklärt und angegeben werden. Denn sollte sich später herausstellen, dass ein Werk nicht echt oder die Provenienz nicht geklärt ist, kann dies den Einlieferer teuer zu stehen kommen. Dann ist nicht nur das Bild nicht verkauft, sondern es sind zusätzlich Kosten entstanden.

Leider gilt im Kunsthandel nicht immer das gesprochene Wort. Mit anderen Worten: Oft stellen Vermittler und Auktionshäuser die Abwicklung ganz unproblematisch dar, klären jedoch z. B. nicht über die Nebenbedingungen oder Folgen eines Nichtverkaufs auf. Es lohnt sich daher vor Einlieferung ein genaues Lesen sowohl der Verträge als auch der AGBs der jeweiligen Auktionshäuser, um am Ende nicht vor bösen Überraschungen zu stehen.

Für das Auktionsgeschäft gelten darüber hinaus einige Besonderheiten. So kann z.B. auf einer öffentlichen Auktion mit einem vereidigten Auktionator auch an gestohlenen Kunstwerken gutgläubig Eigentum erworben werden. Entsprechend sorgfältig sollte daher ein Ver- oder Ankauf geprüft werden.

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 Kunst optimal verkaufen, dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Kontakt:

ART VON WERT

Unabhängige Kunstvermittlung
Stammheimer Str. 10-12
50735 Köln
Deutschland

www.artvonwert.de

info@artvonwert.de

Telefon: +49 (0) 221 – 54815554

Telefax: +49 (0) 221 – 99 222 415