

## Was bei einem Kunstverkauf zu beachten ist

### **Am falschen Ort verkaufen**

Für qualitätvolle Kunstwerke gibt es beinahe immer Menschen, die bereit sind, einen noch etwas höheren Preis zu zahlen. Die Orte, an denen man auf diese Menschen trifft, wechseln allerdings häufig und sehr schnell, sowie auch die Käuferschichten sich ständig verschieben.

### **Zeitdruck**

Die Basis eines jeden erfolgreichen Verkaufs ist eine professionelle Vorbereitung, welche eine gewisse Zeit in Anspruch nimmt. Allerdings verfügen die meisten Menschen außerhalb des Kunstmarktes nicht über diese notwendige Zeit. Viele Profis merken das natürlich ziemlich schnell und nutzen es dann gnadenlos aus.

### **Falscher Verkaufszeitpunkt**

Den optimalen Verkaufszeitpunkt gibt es nicht. Dieser kann stets nur der Vergangenheit entnommen werden. Dann ist er jedoch häufig nicht mehr von großem Nutzen. Allerdings gibt es mittels modernster Analyseinstrumente und reichhaltiger Markterfahrung Möglichkeiten, diesem einen Punkt möglichst nahe zu kommen. Manchmal zahlt sich schon eine halbjährige Stillhaltephase in Form eines doppelten Ertrages aus.

### **Mangelndes kunsthistorisches Wissen**

Natürlich sollte man schon im Vorfeld einer beabsichtigten Transaktion über die wesentlichen kunsthistorisch relevanten Eigenschaften, wie Qualität, Autorenschaft und Provenienz des Werkes informiert sein. Ist dies nicht der Fall, sollte fachlicher Rat eingeholt werden. Es gibt z.B. im Gemäldebereich für jeden Künstler oft nur ein bis zwei weltweit anerkannte Experten, deren Expertisen einen hohen Stellenwert im Kunstmarkt genießen. Echtheitsbestätigungen und Zuschreibungen von Gutachtern, welche z.B. behaupten „Experte für sämtliche Altmeistergemälde“ zu sein, sind quasi wertlos. Es gibt aber auch Künstler von denen es ratsam ist zwei Expertenmeinungen einzuholen oder zusätzlich noch eine kunsttechnologische Materialanalysen anfertigen zu lassen.

### **Mangelndes Wissen über den Kunstmarkt**

Die finanzielle bzw. markttechnische Bewertung eines Kunstobjektes muss scharf von der kunsthistorischen Bewertung differenziert werden. Häufig bildet ein Authentizitätsgutachten nebst kunstgeschichtlicher Bewertung eines renommierten Kunsthistorikers erst die Basis für ein Wertgutachten eines Marktspezialisten. Selbst aus der Presse oder Literatur ist über die „ganze Wahrheit“ von wichtigen Marktereignissen nicht alles zu erfahren, da Profis natürlich ein großes Interesse hegen, dieses geldwerte Wissen für sich zu behalten. Zudem trieft man sehr oft viele dubiose "Kunstexperten" und "Kunst-Sachverständige".

## **"Bekannt wie ein weisser Hund" oder "Wie verheizt man ein Kunstwerk"**

Wird ein Kunstobjekt in einem kurzen Zeitraum an zu vielen Stellen im Markt angeboten, spricht man von "bekannt wie ein weisser Hund". Das kann ganz erhebliche negative preisliche Konsequenzen zur Folge haben. Der Verkäufer wird häufig aufgrund der ihm heutzutage zur Verfügung stehenden Kommunikationsinstrumente dazu verleitet, sein Kunstwerk gleichzeitig mittels Internet bzw. E-Mail vielen Händlern, Auktionshäusern oder „Privatpersonen“ anzubieten. Das Werk wird "verheizt". Es gilt die Faustformel: Je häufiger ein zum Kauf angebotenes Kunstwerk abgelehnt wird, desto mehr verliert es an Attraktivität im Markt.

## **„Verbrannte Werke“**

Ein wesentlicher Erfolgsgarant für den Verkauf qualitätvoller Kunstobjekte ist die Marktfrische. Spätestens nach der zweiten erfolglosen Auktion innerhalb eines überschaubaren Zeitrahmens ist das betreffende Objekt als „verbrannt“ zu bezeichnen. Viele potenzielle Käufer vermuten dann, dass mit dem Werk irgendetwas nicht stimmt und sehen darin den Grund des Nicht-Verkaufs. Die heutigen einschlägigen Kunst-Datenbanken verzeichnen die Werke meistens zehn Jahre. Nur durch eine seriöse Vorabklärung kann solch ein "Unfall" vermieden werden, denn sonst bleibt nur der Verkauf mit Preisabschlag.

## **Restaurierungen**

Eine Restaurierung durch eine wirklich sach- und fachkundige Person kann einem Werk seine Würde wiedergeben. Auch kann eine Steigerung der Verkaufspreises erzielt werden, doch nur, wenn es ein wirklicher Meister seines Faches ist. Es gibt leider zu viele sogenannte "Spezialisten" auf diesem Gebiet. Wie aber die Spreu vom Weizen trennen?

## **Transporte und Lagerungen**

Jeder hat schon gut verpackte Waren per Post oder Eilkurier bekommen. Ob aber Kunst so versandt werden soll? Wir raten ab. Transportschäden gibt es viele und meistens ist der Mehraufwand an Zeit und Ärger teurer als ein sachgerechter Transport durch einen Fachmann. Auch die Lagerung weißt viele Tücken auf. Plötzlich klebt an der Plastikfolie Farbe des Malgrundes oder die Farbe eines Kunstwerkes verändert sich durch Lichteinwirkung. Auch das verwendete Material für Passepartout und Rahmung sind oft nicht unschuldig an späteren Schäden. Transporte und Lagerungen von hochwertigen Kunstwerken sollte man grundsätzlich Profis überlassen bzw. sich von solchen beraten lassen.

## **Kostspielige Fehler im Kunstmarkt**

Vieles kann man falsch machen. Wenn man aber den richtigen Partner wählt, lässt sich vieles vermeiden. Wir sind immer für Sie da.

**WELTI** modern art

mythenquai 20  
ch - 8002 zürich  
switzerland

phone + 41 [0]44 202 40 41  
fax + 41 [0]44 202 40 47  
gallery@rwma.ch