

Porselein in de vaatwasser

Johan Bosch van Rosenthal

Geboren op 30 januari 1963

Opleiding: HAVO in Arnhem

Directeur-groootaandeelhouder Art Consult B.V.



Een wenkbrauw optrekken is soms al genoeg. Met één beweging kan het bod zomaar met € 10.000 omhoog gaan – vrijwel onzichtbaar voor rivalen, maar precies het teken waar de veilingmeester op wacht.

De kunstwereld is vaak ondoordringelijk, voor buitenstaanders en soms zelfs voor diegenen die zich er thuis voelen. Het slim bieden tijdens een veiling is een vak apart, een vak dat Johan Bosch van Rosenthal beheerst tot in zijn vingertoppen.

‘Ik word regelmatig door gerenommeerde partijen zoals musea gevraagd om namens hen te bieden. Als bekend wordt dat ze belangstelling hebben in een bepaald kunstwerk, kan dat prijsopdrijvend werken. Niemand in de zaal weet dan voor wie ik bied en soms ook niet dát ik bied. Zeker niet als ik met de veilingmeester een teken heb afgesproken. Dan hoef ik bij wijze van spreken alleen maar mijn wenkbrauw op te trekken.’

De kunstwereld heeft onverwachte aspecten. Zonder gedegen veilingkennis liggen teleurstellingen op de loer. Je moet niet alleen goed weten wat je doet tijdens een veiling, maar ook een diepere kennis hebben van kunstwerken zelf. Want ook de waarde van de kunstwerken die onder de hamer worden gebracht is voor menig kunstliefhebber moeilijk te ontrafelen.

Schilderij, of toch een auto

Zijn unieke expertise maakt van Bosch van Rosenthal een drukbezet man. Hij werkte twaalf en een half jaar als specialist in oude tekeningen en schilderijen en als veilingmeester bij Christie's en runt nu al vijftien jaar zijn eigen bedrijf, Art Consult. Vanuit een statig pand aan de Amsterdamse Prinsengracht – vol met prachtige schilderijen en kunstwerken – adviseert hij zowel kopers als verkopers. Art Consult taxeert, speurt de wereld af naar dat ene speciale kunstwerk, begeleidt particulieren bij het opbouwen van hun collecties en biedt namens internationale verzamelaars en musea op veilingen. Daarmee bestrijkt Art Consult het hele spectrum van de kunst. ‘Natuurlijk weet ik ook niet alles, maar ik weet wel precies waar en bij wie ik informatie moet halen.’

Teleurstellingen liggen op de loer

Er kloppen ook particuliere verkopers bij hem aan voor hulp. Uit allerlei milieus. Hier komen ook mensen die bijvoorbeeld via een erfenis een schilderij hebben gekregen en er eigenlijk geen raad mee weten. Geen plek aan de muur of het is niet hun smaak. ‘Het komt ook voor dat met de opbrengst een nieuwe auto moet worden gefinancierd. Wij adviseren dan hoe klanten het best te werk kunnen gaan om het kunstwerk te verkopen om die droom uit te laten komen.’

De meeste klanten van Art Consult zijn echter vermogenden en families. Kunstliefhebbers die over de middelen beschikken om prachtige werken zelf te bezitten. Kunst biedt behalve prestige ook gespreksstof. Een groep mensen heeft kunst ontdekt als beleggingsvorm. Bosch van Rosenthal ziet dit met lede ogen aan. Beleggen in aandelen is al lastig genoeg, laat staan beleggen in kunst. 'Dat moet je vooral doen met geld dat je over hebt. Niet met geld waarvan je moet leven.'

Smaak van kunst koper veranderlijk

Een belangrijk aspect dat beleggen in kunst zo lastig maakt, is de veranderende smaak van kunstkopers. 'Zo was kunst uit de romantiek heel lang populair, maar die markt is helemaal ingestort', aldus Bosch van Rosenthal. Ook de traditionele verzamelgebieden hebben onder de smaakverandering te lijden. 'Voor het mooie grote 18e-eeuws kabinet van onze grootouders werd 25 jaar geleden makkelijk 20.000 gulden neergeteld. Maar nu krijg je voor hetzelfde kabinet op een veiling met een beetje geluk € 3.000. Mensen hebben tegenwoordig kleinere huizen, daar is soms weinig plaats over voor een antieke kast. Ook hebben veel mensen geen tijd en zin meer om zilver te poetsen en porselein moet vaatwasserbestendig zijn.'

Ook musea doen mee aan trends. Hij noemt als voorbeeld de 19e-eeuwse schilder Arie Scheffer. 'Hij was in zijn tijd enorm bekend. Van Gogh was een bewonderaar van hem. Het Rijksmuseum haalde ooit een Rembrandt van de muur en hing Scheffer ervoor in de plaats. Zo belangrijk vond men hem toen. En nu? Slechts weinig mensen kennen hem nog, wat zich ook vertaalt in de waarde van zijn werk. Zo kan het dus lopen.'

Bubbel in de hedendaagse kunst

Kunst kopen als belegging is mede lastig omdat er aan de aan- en verkoop allerlei kosten verbonden zijn. Dan wordt het behalen van winst een hachelijke zaak. Een schilderij dat op een veiling voor € 10.000 is afgeslagen, mag de koper pas mee naar huis nemen als er € 3.000 aan veilingkosten is betaald. Als het schilderij na pakweg vijf jaar weer op de veiling wordt aangeboden en opnieuw € 10.000 opbrengt betaalt de koper minstens 12 procent aan veilingkosten. Om geen verlies te lijden moet bovengenoemd kunstwerk minimaal € 15.000 opbrengen. 'En hoe reëel is dat?', stelt Bosch van Rosenthal. 'Alleen met heel populaire hedendaagse kunst is er een kans dat dit lukt. In kunst beleggen is één ding, verstandig en goed geïnformeerd kunst kopen is misschien een beter uitgangspunt.'

De enorme bedragen die momenteel voor de hedendaagse kunst worden betaald omschrijft hij als een 'bubbel', een luchtbel. 'Er zit veel nieuw geld in de markt. Het is als een trein waar iedereen opspringt, maar niemand weet waar de trein heengaat. Niemand weet wie er stuurt en niemand weet wanneer de obstakels opdoemen waardoor de trein vaart verliest, of zelfs achteruit gaat rijden.'

'Kunst', stelt Bosch van Rosenthal, 'is om van te genieten. Om mee te leven.' Mocht je toch kunst als belegging willen kopen, moet je echt heel goed weten wat je doet. Want kennis is onontbeerlijk. Als je deze kennis niet zelf hebt, neem dan een adviseur in de arm. 'Mensen met weinig verstand van zaken betalen vaak te veel en de desillusie is des te groter als ze daar uiteindelijk achter komen.'

Een waardevaste tip geeft hij graag. 'Kies altijd voor topkwaliteit binnen een specifiek segment. Het maakt niet uit in welk deel van de kunstsector dat is. We zien dat de beste kwaliteit kunstwerken in ieder segment zijn waarde houdt. Alles wat daaronder hangt blijft achter, of het nu om schilderijen gaat of meubels. Echt goede objecten zijn gewild. Dat was en blijft zo.' ■



Er zit veel nieuw geld in de markt