

Door **Pieter van Os**

In de wereld van het geld zijn de disclaimerers nergens in zulke grote letters geschreven als in de wervingsfolders van kunstadviseurs. Eigenlijk zegt het legertje kenners die verzamelaars bijstaan in het aankopen van kunst: doe het alleen als u van kunst houdt. In de lingua franca van de markt: *Buy what you love*. Waardestijging kan een mooi, maar vooral toevallig bijproduct zijn. Reken er niet op.

Natuurlijk zijn er spectaculaire uitschieters. Begin dit jaar werd bij Christie's in Londen een groot abstract schilderij van de Duitser Gerhard Richter geveild voor 30,4 miljoen pond, ongeveer 42,7 miljoen euro. Het doek komt uit 1986 en de eigenaar verkocht het in 1999 voor 607.500 dollar. Rendement per jaar: 31 procent. Of neem, recenter, het schilderij *Les Femmes d'Alger (version O)* van Pablo Picasso. Begin juni werd het voor 179,4 miljoen dollar gekocht. De verkoper had het in 1997 voor 31,9 miljoen dollar aangechaft. Jaarlijks rendement: 9,6 procent.

En dat in tijden dat spaarrekeningen een rendement bieden dat nauwelijks boven de inflatie uitstijgt. Probleem: dit zijn de uitschieters. Ook de staatsloterij levert spectaculaire winnaars op, terwijl niemand zal adviseren staatsloten te kopen als veilige belegging. Wie de gehele kunstmarkt overziet, weet een paar dingen. Eén: de markt is grillig. Waarom de ene kunstenaar wel doorbreekt en de ander

Koop kunst uit liefde, hoop op niets

Investeren in kunst

Het kán, geld verdienen met kunst (van misschien wel de nieuwe Picasso). Maar investeer er alleen in als je een echte liefhebber bent.

niet, is niet te voorspellen, wat de kenners je ook wijsmaken. Twee: bezit van kunst levert niets op. Aandelen geven dividend, huizen brengen huur op, gekochte bedrijven maken winst. Kunst daarentegen is vooral duur om te verzekeren en te beveiligen. Vier: transactiekosten zijn hoog. Wie koopt of verkoopt, betaalt hoge percentages aan veilinghuis of handelaar, soms tot meer dan 30 procent.

Een makkelijk rekenvoorbeeld: als wordt algehandeld op 100.000 euro mig de koper het kunstwerk meeneemt als hij zo'n 25.000 euro aan veilingkosten betaalt. Verkoopt de nieuwe bezitter het werk na tien jaar weer, dan betaalt hij minstens 0,15 procent aan veilingkosten. Wij hij geen verlies maken, dan moet het werk dus minimaal 143.750 euro opbrengen.

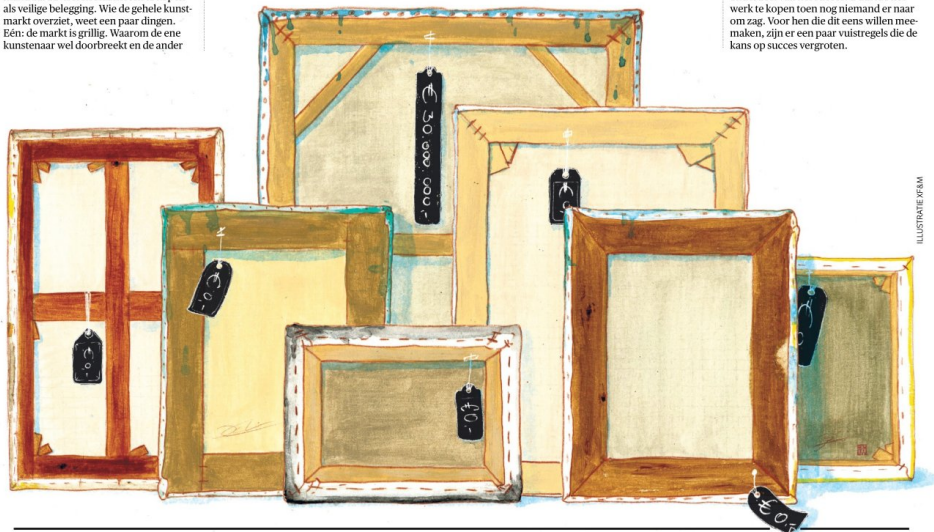
Zo'n waardestijging in tien jaar tijd is niet vanzelfsprekend. „Zeker niet!”, zegt Johan Bosch van Rientel van ArtConsult. Als adviseur zegt hij tegen iedereen die overweegt kunst als belegging te kopen: „Weet dat de transactiekosten hoger

zijn dan in welke investeringsmarkt ook.”

En toch ziet ook Bosch van Rosenthal dat kopers in hun achterhoofd altijd hopen dat hun aankopen bij anderen geliefd worden en dus in waarde stijgen. Slechts zelden komt het voor dat mensen alleen kopen voor die waardestijging. „In Nederland zijn er maar zo'n vijftig kopers die kunst direct opslaan om later weer te verkopen.”

Laten we al het financiële ongemak van koop, verkoop en bezit buiten beschouwing, dan is er over waardestijging wel een redelijk hard cijfer te geven. Het Amerikaanse onderzoeksbureau Skate, de wereldleider in 'art business intelligence', heeft namelijk de gemiddelde stijging van de 10.000 duurst geveilde kunstwerken uitgerekend. 4,95 procent per jaar. Nogmaals: de kosten moeten er nog van af en dit geldt alleen voor de allerbeste kunst.

Maar toch. Tegenover dit magere gemiddelde rendement staat dat investeren in kunst wel tot grote voldoening kan leiden. Bij Phillips en Shell weten ze niet dat u hun aandelen bezit en als u belegt in graan of tolgewen weet u dat deze 'commodities' niet in staat zijn het gas met u te heffen op succes. Terwijl waardestijging van kunst dat wel is, geweldige nieuws voor de kunstenaar, zijn werk en voor u, de eigenaar van dat werk. U profiteert niet alleen, bent onderdeel van het succes: u durft het werk te kopen toen nog niemand er naar om zag. Voor hen die dit eens willen meemaken, zijn er een paar vuistregels die de kans op succes vergroten.



ILLUSTRATE: KPM

Vier tips voor het strategisch kopen van kunst

1

Risicospreiding

Koop eigenijdse kunst in grote hoeveelheden. Bij het variëren van de galerie is het meeste werk de financiële waarde al kwijt. Wie het naar de tweedehands markt brengt (de veiling) zal een factie krijgen van het aankoopbedrag. (Erg vervelend voor de kunstenaar ook en daarom tevens *not done*.) Een minime percentage kunstwerken ontspringt deze dans. En dus vergroot u uw kans op voltreffers met een breed samengestelde portefeuille, zoals kunstadviseurs het noemen. Kortom: het succes van enkele stukken kan het verlies van alle andere objecten goedmaken. Zorg dat u fysiek de ruimte hebt: een groot huis of een kelder, zolder of opberghot.

2

Collectief

Zorg dat een werk in een context past. Als een kunstenaar onderdeel is van een kunstbeweging, wordt de kans op waardestijging groter, omdat de roem van de groep, mocht die ooit komen, ook op uw kunstenaar zal afstralen. Op veilingen blijkt het werk van kunstenaars van De Ploeg, Zero of Cobra aanzienlijk meer op te brengen dan tijdenoten die in hun noppe voortploeterden. In het algemeen geldt: toonaangevende namen zijn waardewaster dan onbekende kunstenaars. Minder risico dus, maar ook minder winst. Let wel: wie zich op de allernieuwste kunst richt heeft niets aan deze kennis.

3

Haal het van ver

Koop kunstenaars uit opkomende economieën: Turkije, China, zelfs Indonesië. Enkele van het stijgende aantal miljoenairs en miljardairs in deze landen stoppen hun geld in kunst – en vaak het liefst in kunst van eigen bodem. Het heeft geleid tot astronomische waardestijgingen van het werk uit die landen. Doe er uw voordeel mee.

4

Liefde

Houd van het werk dat u koopt. Met cd's en boeken valt pas geld te verdienen als de verkoop in de honderdduizenden aantallen loopt. Bij kunst hoeven er maar een paar kopers te zijn die de prijs van unieke werken de lucht in jagen. Onderschat uw eigen macht niet. Uw enthousiasme kan andere kunstenaars aantekelen. U kunt een buzz veroorzaken. Dit vereist wel dat u zich in het werk verdiept, net als in het leven en de gedachten van de kunstenaar. Vindt u zijn of haar verhaal slap, waardeeloos of nodeeloos ingewikkeld, dan is het moeilijk als ambassadeur op te treden. En dus hebben al die adviseurs een punt: investeer alleen in kunst die u zelf boven de bank wilt hangen.