

# «Investoren-Kunst» und die Gier

**Kunst als Anlage** Schon aus rechtlicher Sicht ist der Kunstmarkt unsicher und Eitelkeit ist ein schlechter Ratgeber, auch für Investoren.

MONIKA ROTH

Die Suche nach Einzigartigkeit ist gesellschaftliches Programm. Mit diesem Satz titelte die «Frankfurter Allgemeine Zeitung» im Januar 2018 ein Interview mit einem Sportsociologen über Extremsportler. Eine Feststellung war, dass nur durch das Publikumsinteresse an ausseralltäglichen Leistungen Aufmerksamkeit entsteht. So ist es auch im Kunstmarkt: Die extremen Preise geben zu reden. Um die Werke selbst geht es dabei weniger.

Während nun aber Extremsportler oftmals ihre Leben als «Anti-Geschichten» erzählen (so der befragte Soziologe), also als Opposition gegen Formen der modernen Gesellschaft, ist der moderne Kunstsammler im Gegenteil gerne damit beschäftigt, eben gerade Zugehörigkeit zu demonstrieren. Der Besitz von Werken bestimmter Künstler wird zum Zeichen: Man gehört dazu; der Preis spielt keine Rolle, man kann ihn bezahlen. Wolfgang Ullrich schreibt in seinem lesenswerten Buch «Siegerkunst» von diesen Mechanismen. Diese hören nicht auf bei Kunst, aber Kunst wird als eine Asset Class bezeichnet, womit Kunst zum Anlageobjekt wird. Dabei geht es um zeitgenössische Kunst, die als wichtige alternative Kapitalanlage «verkauft» wird. Man spricht von «Investorenkunst» und es geht um Gier. Geld ist zum Massstab für Kunst geworden.

## Preis statt Kunst im Fokus

Es fällt auf: Über das Werk an sich wird selten debattiert. Es ist der Preis, der das Interesse der Öffentlichkeit weckt, die Millionen, die verschoben werden. Geld ist der Massstab für Kunst geworden. Die Frage «Ist das Werk gut?» ist ersetzt worden durch die Frage «Ist es teuer?». Simon de Pury schreibt in seinem unterhaltsamen Buch «The Auctioneer»: «Is it beautiful? was answered by the question: Is it expensive?» Das ist zeitlich 1957 einzuordnen.

Der hässliche, angeblich (und in Wahrheit wohl eher nicht) von Leonardo da Vinci stammende «Salvator Mundi» ist das Beispiel, das zeigt: Es ist letztlich mehrheitlich Zockerei, reines Spiel von Leuten, die viel, viel Geld haben. Zu Verstand und Vernunft sage ich nichts. Denn der Realitätsverlust ist evident. Ein geradezu an Absurdität grenzendes Beispiel ist das des Hedgefonds-Gründers Kenneth Griffith, der Immobilien und Kunst sammelt – der Preis spielt gar keine Rolle. Er hat letztmals Schlagzeilen gemacht, als er sich für 238 Millionen Dollar ein Pied-à-terre in New York kaufte. 2016 hat er in einem Grosseinkauf zwei Gemälde für eine halbe Milliarde Dollar erworben, in einer Privattransaktion, als er Bilder vom Milliardär David Geffen erwarb: ein Bild von Jackson Pollock und eines von Willem de Kooning.

Insbesondere Berichte über Rekorde bei Auktionen schüren die Illusion, man könne im Kunstmarkt sicher reich werden. Allerdings ist völlig intransparent, wie das gehen soll, und es ist auch eine reine Hoffnung (die stirbt bekanntlich zuletzt). Steigende Preise locken. Dabei stimmen sie zum Teil nicht einmal. Erinnern Sie sich noch an den Gauguin, der angeblich für 300 Millionen Dollar die Hand gewechselt hat? Es waren am Schluss 210 Millionen Dollar, die bezahlt worden sind. Das war ein Privatverkauf. Auch bei Auktionen weiss man nicht wirklich, wie der Preis zustande kam. Es gibt viele Machenschaften, die im Finanzmarkt unter den Bezeichnungen Marktverhaltensregeln, Marktmanipulation und Insiderregeln klar unzulässig, im Kunstmarkt aber gang und gäbe sind. Das heisst, die Integrität des Kunstmarktes ist in keiner Weise gewährleistet und man muss dazu festhalten, dass dieser Anlagesektor letztlich kaum beziehungsweise nur bezüglich Geldwäscherei (und auch dort nur sehr eingeschränkt) reguliert ist.

Dies ist eine wichtige Feststellung: Der Anleger, der beispielsweise in Aktien börsenkotierter Unternehmen investiert,

kann sich immerhin darauf verlassen, dass die eben erwähnte Regulierung die Integrität des Marktes schützt und insbesondere auch die unverfälschte Preisbildung gewährleistet. Das Verhältnis zwischen Kunst und Recht ist jedenfalls so, dass man besser beraten ist, Kunst aus Freude und Begeisterung für das Werk zu kaufen als mit Blick auf eine finanzielle Rendite. Denn solche Renditeversprechen sind Luftballons: Phrasen wie «Bilder werden immer teurer» sind in der Regel reines Wunschdenken und interessengesteuertes Marketing der Anbieter oder der Käufer nach erfolgtem Erwerb. Es mag zutreffen für einzelne Künstler und/oder Perioden, die von den Trophäenjägern gesucht werden.

Aber auch dies ist ungewiss, weil erstens Preise für Kunst im Gegensatz zu Wertpapieren auf keiner effektiven wirtschaftlichen Leistung oder auf keiner objektiven Schätzung beruhen. Zweitens ist der Markt unberechenbar: Was heute gesucht ist, kann morgen out sein, was einen dramatischen Preisverfall nach sich zieht. Nicht nur im Kunsthandel gibt es das Phänomen. Auch im Bereich der Antiquitäten ist dies festzustellen: Wer etwa vor zwanzig bis dreissig Jahren teure englische Antiquitäten gekauft hat, der bleibt im

wahrsten Sinne des Wortes auf seinen alten (mittlerweile fast wertlos gewordenen) Stühlen sitzen. Edwardian-Stühle etwa, damals gesucht und äusserst teuer, will heute niemand mehr.

Man soll nicht alles für bare Münze nehmen. Schon gar nicht, wenn es um Geld geht. Ein Blick etwa in den «Wealth Report 2018» von Knight Frank belegt, was gemeint ist: Da wird mit dem Bild «Salvator Mundi» und dem Hinweis auf ein für 110,5 Millionen Dollar veräussertes Werk von Jean-Michel Basquiat ausgeführt, dass der Kunstmarkt in einem Comeback eine starke Performance gezeigt habe.

Die Begründung: Der Durchschnittswert der ab Auktionen verkauften Werke sei um 21 Prozent gestiegen. Als ein Vergleichswert wird Wein genannt, der 2016 mit 24 Prozent performt habe, 2017 noch mit 11 Prozent.

Liest man den Bericht kritisch, so wird klar: Die Umgebung, die thematisiert wird, sind die ganz Reichen, die mehrheitlich das Gleiche sammeln. Ein Warhol muss es sein, ein Hirst, ein Hockney, ein Picasso, ein Gormley, ein Koons, ein Richter und so weiter. Es geht um Werke, die zeigen: Man hat es geschafft. Viele Sammler, die sich solche Kunst leisten (können),

stammen aus dem Investment Banking, weshalb nicht verwundert, dass die Kunden von Knight Frank gemäss Report vor allem zeitgenössische Kunst bevorzugen – «particularly because of its investment potential». Gegenwartskunst also.

Das Problem ist, dass diese Klientel dasselbe sammelt: Alle wollen Kunst von den gleichen Künstlern, die von mächtigen Galerien vertreten werden. Es ist ein ganz limitierter Kreis, der hier überhaupt mithalten kann (und es auch will). 2014 hiess es von Christie's, es gebe weltweit 150 Personen, die für ein 10-Millionen-Bild bieten würden. Sotheby's schätzte die Zahl auf 100. Das sind die Leute, die an dieser Trophy Art interessiert sind. Daneben gibt es viele hervorragende Künstler, für die sich niemand oder wenige interessieren.

Es ist nur mit einer beschränkten Sicht erklärbar, dass Leute lieber einen Print eines Warhols aufhängen, anstatt sich in einer Galerie oder beim Künstler ein Original aussuchen, das ihnen gefällt. Weder das eine noch das andere ist ein Investment. Aber Letzteres ist todsicher eine wahre Bereicherung.

Prof. Dr. iur. Monika Roth, Studienleiterin, Hochschule Luzern – Wirtschaft (DAS Compliance Management), und selbstständige Advokatin, Kanzlei Roth Schwarz Roth, Binningen.



Kunst und Sammlerstücke: Oldtimer, Uhren, Weine, Turnschuhe, ... Illiquid, volatil. Bild von der NordArt 2018 in Büdelsdorf D.

**Es geht um Werke, die zeigen: Man hat es geschafft.**

ANZEIGE

Vergleiche deinen Lohn und verhandle erfolgreicher.

► jobs.ch