



< Francis Bacon, *Tryptich (In 3 parts)*, 1976, olie en pastel op doek, 198x147,5cm per deel © Sotheby's New York

# Gekkingheid op de Kunstmarkt

Gekkingheid doet zich voor wanneer bijzaken het oorspronkelijke doel overschaduwden. In de afgelopen decennia heeft het financiële aspect van kunst steeds meer aandacht gekregen op de internationale kunstmarkt, met alle gevolgen van dien. Tekst **Jeannette ten Kate**

Tegenwoordig is het heel normaal voor alle spelers op de markt om rapporten in te zien over de enorme opbrengsten/uitgaven binnen de kunstbranche, lijsten met recordbedragen, de bestverkopende kunstenaars en vooral degenen die het snelst in waarde stijgen. En dit alles staat nog los van bijvoorbeeld de overvloed aan kunstfondsen, of de zelfopgelegde regels van galeries die moeten voorkomen dat mensen kunst kopen louter om deze vervolgens met winst door te verkopen. Veilinghuizen hebben op hun beurt complexe financiële strategieën ontwikkeld om klanten aan te trekken en te behouden. Hoe is het zover gekomen? Kunst wordt al van oudsher gebruikt als een vorm van investering. Aan het begin van de 17e eeuw werd in Amsterdam voor het eerst het begrip 'kunsthandelaar' geïntroduceerd. In vergelijking met andere delen van Europa, waar kunst voornamelijk in opdracht werd gemaakt voor de

adel, de kerk en het hof, was Amsterdam uniek. Hier was geen hof en de gereformeerde kerk verbood religieuze afbeeldingen. Kunsthandelaars boden werken te koop aan die al voltooid waren en tentoongesteld werden, vaak in dicht opeengepakte rijen van de grond tot aan het plafond. Dit zorgde voor een bloeiende kunsthandel in Amsterdam, waar vertegenwoordigers van hoven uit heel Europa naartoe kwamen om aankopen te doen.

## ECHT OF NIET

De waardering van kunstwerken werd toen bepaald door dezelfde factoren als nu: de populariteit van de kunstenaar, het formaat en het onderwerp. Stillevens en landschappen waren het goedkoopst, historie- en genrestukken het duurst – vooral als er veel figuren op stonden, omdat portretten moeilijker te maken zijn en meer tijd kosten. Het was ook mogelijk om rechtstreeks bij de kunstenaar te kopen, wat altijd goedkoper was dan via een tussenpersoon. Een opmerkelijk voorbeeld daarin vormt Adriaen Banck, een verzamelaar die het schilderij *Suzanna en de Ouderlingen* rechtstreeks van Rembrandt kocht voor 500 gulden in 1659, en het een jaar later alweer voor 60 gulden meer verkocht. Voor die tijd een behoorlijke winst binnen een korte tijd. Werken die volledig door de meester zelf geschilderd werden, waren vanzelfsprekend veel duurder dan kopieën gemaakt door leerlingen. Soms was het verschil echter moeilijk te zien: in 1671 verkocht kunsthandelaar Gerrit Uylenburgh dertien schilderijen als zijnde volledig van de hand van verschillende meesters, dus niet van de leerlingen, aan de keurvorst van Brandenburg. Maar de hofschilder twijfelde aan de echtheid. Dit leidde dit tot een conflict waarbij beide partijen een commissie aanstelden om de authenticiteit te bepalen. Zelfs gerenommeerde schilders als Johannes Vermeer en Ferdinand Bol werden erbij betrokken, maar de echtheid kon niet worden vastgesteld en de werken werden terug genomen.

## WINST MAKEN

De belangrijkste omslag op de kunstmarkt was de veiling van de Scull-collectie in 1973 bij Sotheby's in New York. Deze controversiële gebeurtenis wordt gezien als de start van een nieuw marktmodel, de basis voor de vorm die wij nu nog steeds kennen. Vanaf de jaren 60 verzamelden Ethel en Robert Scull kunst van abstract-expressionisten en Pop Art-kunstenaars. Met een aantal van hen waren zij ook bevriend geraakt, waardoor het weleens voorkwam dat het echtpaar tegen gereduceerde prijzen werk mocht aankopen. In oktober 1973 startte de veiling van vijftig werken die Scull had gekozen als de beste uit zijn collectie. Voorafgaand aan de verkoop was een grootse marketingcampagne opgezet door Sotheby's, inclusief prominent geplaatste advertenties, speciale >>



ontvangsten en een dikke veilingcatalogus. Los van het feit dat zo'n promotie nog niet eerder was vertoond, was het ongekend dat zo kort na de aankoopdatum kunst van jonge kunstenaars op de veiling werd aangeboden. Op dat moment was Pop Art nog in volle bloei, en bovendien populair, maar voor het publiek was niet duidelijk waar het gekocht kon worden. Deze veiling, en daarbij opgeteld de manier waarop de verkoop kenbaar werd gemaakt, trok daardoor een groot publiek. Het werd een gigantisch succes met een totaal-opbrengst van 2,2 miljoen dollar, destijds een record.

Een werk van Cy Twombly werd bijvoorbeeld verkocht voor 40.000 dollar, meer dan vijftig keer de aankoopprijs van 750 dollar. Een schilderij van Jasper Johns, dat was aangekocht

voor 10.000 dollar, werd afgehamerd voor 240.000 dollar. In de daaropvolgende periode groeide de kunstmarkt snel. Het aanbod aan hoogwaardige kunstwerken was echter schaars en de concurrentie binnen het veilingwezen was hevig, zelfs met maar twee grote spelers op de markt. In de strijd om de hoogste opbrengsten en beste verkopen te bewerkstelligen verzonden Sotheby's en Christie's steeds meer methodes.

### KOPEN OP KREDIET

In de jaren 80 introduceerde Sotheby's bijvoorbeeld een Financial Services-afdeling die krediet verleende om kunstwerken mee aan te kopen. Kopers in het hoogste

< Vincent van Gogh, *Irissen*, 1889, olieverf op doek, 71x93cm, coll. Getty Museum

> Jasper Johns, *Two Maps*, 1965, encaustiek, olieverf, gevonden papier en katoen op canvas, 228,6x177,8cm © Jasper Johns Licensed by VAGA at Artists Rights Society, New York

segment kregen de mogelijkheid om voorafgaand aan de veiling krediet te krijgen ter waarde van 50% van de hamerprijs, waarbij het aangekochte werk als garantie diende. Met dit systeem financierde het veilinghuis in feite zijn eigen verkopen. Dit bleek echter al snel riskant te zijn. In die tijd was er namelijk een wereldwijde hype ontstaan rond schilderijen van impressionisten. Van Gogh ging daarbij voorop als duurste kunstenaar die ooit op de veiling was verkocht. Vooral Japanse kopers speelden een belangrijke rol in deze explosief groeiende markt. In 1987 werd het iconische werk *De Zonnebloemen* bijvoorbeeld verkocht voor een ongekend bedrag van 39,9 miljoen dollar, aan de Japanse verzekeringsmaatschappij Yasuda. Twee jaar later werd het *Portret van Dr. Gachet* geveild voor maar liefst 82,5 miljoen dollar, en kwam zo in handen van de Japanse zakenman Ryoei Saito. Aan het eind van de jaren 80 werd geschat dat Japanse kopers verantwoordelijk waren voor een derde van de omzet van de markt voor impressionistische kunst. Gezien de stijgende prijzen voor Van Gogh-werken zag de Australische zakenman Alan Bond kansen. In 1987 kocht hij speculatief *De Irissen* voor 53,9 miljoen dollar. Van dit bedrag was de helft gefinancierd door Sotheby's. Bond kon uiteindelijk zijn lening niet terugbetalen, en ondertussen zat de markt in een transitie – mede doordat Japanse verzamelaars zich terugtrokken. Hierdoor werd *De Irissen*

## Sotheby's bleef zitten met een aanzienlijk verlies en een onverkoopbaar schilderij

moeilijk verkoopbaar. Sotheby's bleef zitten met een aanzienlijk verlies en een onverkoopbaar schilderij. Uiteindelijk werd het werk na vele jaren door het Getty Museum in Malibu gekocht voor een onbekend bedrag, en het is onduidelijk of er winst of verlies is gemaakt.

### OVERVERHIT

Verkopers realiseerden zich al snel dat kunstverkoop lucratief kon zijn. Ze begonnen bij veilinghuizen te onderhandelen over inbrengcommissies en probeerden de instituten tegen elkaar uit te spelen. Om te voorkomen dat dit uit de hand liep, maakten de veilinghuizen onderling afspraken over de hoogte van de commissies. Dit nu is wettelijk verboden.

De CEO van Christie's bracht deze kartelvorming in 2000 aan het licht, wat leidde tot een schandaal en rechtszaken. Alfred Taubman, de toenmalige CEO van Sotheby's, werd veroordeeld tot een jaar gevangenisstraf, en ook Christie's CEO zelf werd veroordeeld, hoewel hij strafvermindering kreeg vanwege het luiden de klok. Samen moesten ze bijna 590 miljoen dollar aan boetes en schadevergoedingen betalen.

Intussen bleef de markt voor hedendaagse kunst groeien en raakte deze na 2000 zelfs oververhit: de vraag oversteeg het aanbod. De vraag kwam van alle kanten: kunstfondsen werden opgericht, banken gebruikten kunst als onderpand voor leningen en begonnen ook zelf collecties aan te kopen. Nieuwe spelers verschenen op de markt, afkomstig van over de hele wereld, en kunstbeurzen toonden niet alleen wat er te koop was, maar ook wat op dat moment in de mode was. »





**Het was belangrijk om zo vroeg mogelijk de beurs op te kunnen, omdat alles van een belang binnen een half uur was uitverkocht**

De fear of missing out was alom aanwezig bij kopers, en daar werd gretig op ingespeeld. Zo werden op Art Basel voor het eerst 'preview-momenten' ingelast. Maar toen die overvol raakten kwam er de nog selectievere 'preview van de preview'. Het was belangrijk om zo vroeg mogelijk de beurs op te kunnen, omdat alles van een beetje belang binnen een half uur was uitverkocht.

Ter illustratie van de gekte: er ontstond een schandaal rondom twee Russische verzamelaars die nog eerder de beurs trachtten binnen te komen door zich te verkleden als schoonmakers. Helaas voor hen werden ze betrapt. Er ontstonden wachtlijsten voor blue chip-kunstenaars. Het deed er niet toe wat je kon kopen, zo lang het maar van die ene kunstenaar was. Was je aan de beurt, dan moest je direct beslissen – ook al was de enige beschikbare informatie over het werk een afbeelding in jpg-formaat.

### GARANTIE

Nieuwe kopers op de markt zorgden voor steeds weer nieuwe prijsrecords. Zo kocht Roman Abramovich zijn eerste kunstwerk in 2008 bij Christie's: een drieluik van Francis Bacon, voor een indrukwekkende 86,3 miljoen dollar. De veilinghuizen voelden druk om aan de vraag te voldoen en introduceerden een al lang bekend instrument: de garantie. Dit betekende dat het veilinghuis een gegarandeerd bedrag betaalde aan de verkoper, ongeacht de uitkomst van de veiling. In een groeiende markt met alleen maar hogere opbrengsten, ook voor minder kwalitatief werk, leek een dergelijke regeling niet risicovol. Maar toen sloeg de financiële crisis toe in 2008. In de week dat Lehmann Brothers omviel, waren ook de belangrijkste veilingen van het jaar gepland. Het gevolg was dramatisch. Kopers werden voorzichtiger en kieskeuriger, of bleven weg. Ook bleek dat bijna alle schilderijen in de avondveilingen waren gegarandeerd, zelfs de werken van lagere kwaliteit. Deze werken vonden geen kopers meer, maar het veilinghuis moest toch het gegarandeerde bedrag betalen, en bleef zitten met onverkochte en overgewaardeerde kunstwerken.

### RISICO'S

Nadat de financiële crisis leidde tot afkoeling van de kunstmarkt, volgde al snel weer een nieuwe groeiperiode. In 2011 was de omzet alweer terug op het niveau van 2007 en in 2013 zelfs daarboven. De veilinghuizen, die hadden geleerd van het debacle in 2008, zochten manieren om het risico van garanties te delen. Zo ontstond een nieuw systeem waarin een derde partij het gegarandeerde werk zou aankopen als het minimumbedrag niet werd overboden. In feite is dit dus al een bod. Het werd alleen niet als bod geplaatst, omdat de garantieggever het werk graag wilde hebben, en hij in ruil voor het genomen risico ook kon meedelen in de opbrengst als het werk wél werd verkocht. Dit systeem werd



al snel omarmd door investeerders die als derde partij wilden optreden, hoewel er ook gevaar in schuilde. Een kunstwerk dat met bedrag en al gepubliceerd staat als verkocht, is op korte termijn lastig door te verkopen. Bovendien vertekent dit systeem de resultaten van de veilingen: een dergelijke aankoop is een soort self-fulfilling prophecy en zegt niets over de kwaliteit van het werk zelf.

Het meest extreme voorbeeld van zo'n constructie met een derde partij is de verkoop van het schilderij *Salvator Mundi* van Leonardo da Vinci, dat in 2021 bij Christie's werd geveild. Het werk was voor 100.000 dollar gegarandeerd door een derde partij. Ondanks een wereldwijde marketingcampagne bleken slechts twee bidders geïnteresseerd te zijn, waarvan er een volledig onbekend was voor het veilinghuis. Uiteindelijk werd het werk voor een recordbedrag van 450 miljoen dollar verkocht. De derde partij heeft daardoor aanzienlijk geprofiteerd, terwijl het veilinghuis alle kosten droeg en hun winstmarge ook nog eens moest delen. Voor de duidelijkheid: veilinghuizen verdienen helemaal niet veel aan dergelijke verkopen, ook al lijkt dat voor de buitenstaander wel zo. Dat kunst en financiële waarde onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn, is een feit. Dit geldt overigens in iedere economische branche. Letten op het prijskaartje en je afvragen hoe dat bedrag tot stand is gekomen, is niet gek. Zolang maar de daadwerkelijke, intrinsieke waarde van kunst voorop blijft staan: ervan genieten en je laten inspireren. Als het dan ook nog eens *value for money* blijkt te zijn, is dat allesbehalve gek. <<

< Toegeschreven aan Leonardo Da Vinci, *Salvator Mundi*, ca 1500, olieverf op doek, 65,7x45,7cm, courtesy Christie's

> Rembrandt van Rijn, *Suzanna en de ouderlingen*, 1647, olieverf op paneel, 76,6x92,8cm, coll. Gemäldegalerie Berlin



Jeannette ten Kate is kunstadviseur op de mondiale kunstmarkt, oprichter van The Art Connector en directeur van The Arts Club en International Arts Club. Ze werkte bij veilinghuizen Sotheby's en Glerum Auctioneers. Sinds twintig jaar heeft ze haar eigen bedrijf. [artconnector.nl](http://artconnector.nl)