

KUNST KOPEN IS ÉÉN, maar verkopen is de kunst

Een kunstwerk aankopen is leuk om te doen. Het kost wat, maar het pad er naartoe is een avontuur op zich en het plezier als het eenmaal van jou is komt daar nog bij. Maar stel dat je een kunstwerk moet verkopen: wat dan? Waar kun je het werk het beste aanbieden en kun je nog wel hetzelfde bedrag terugkrijgen?

Tekst **Jeannette ten Kate**

< Isaac Israëls, *Drie vrouwen op de hoek van de Keizersgracht,* **olieverf op doek, 80x60cm, Hamerprijs: €55.147 Bonhams London, 21 november 2023, lot 61**

Waar het aankopen van een kunstwerk voortkomt uit liefde en interesse voor kunst, en derhalve een positief, en inspirerend avontuur is, komt de verkoop niet zelden voort uit onplezierige situaties, waarin mensen zich vaak genoodzaakt zien. Zoals bij een erfenis die lastig te verdelen is, of wanneer door verhuizing naar een kleinere woning er minder plek is voor kunst, of wanneer bezit wegens geldgebrek verkocht moet worden. Hoe vind je dan als leek in de kunstmarkt de juiste weg om een werk te verkopen?

Allereerst is het zaak om te onderzoeken door wie het kunstwerk is gemaakt, hoe bekend de kunstenaar is en wat tot die bekendheid heeft geleid. Gaat het om een internationaal bekende kunstenaar of juist niet, en hoe verhoudt dit werk zich tot het hele oeuvre? Dat is belangrijk om te kunnen bepalen of bijvoorbeeld de veiling de beste optie is, waar waarschijnlijk meerdere gegadigden zijn. Is discretie een belangrijk onderdeel bij de verkoop, dan is het beter om het in consignatie te geven bij een kunsthandelaar.

De veiling is het meest voor de hand liggend. Vaak voelt de eigenaar zich het best bij internationaal georiënteerde veilinghuizen met bekende namen zoals Sotheby's of Christie's. Maar dat is niet altijd de beste optie. Stel dat je een schilderij van bijvoorbeeld Isaac Israëls zou willen verkopen: een mooi, los geschilderd doek uit het begin van de 20e eeuw. Dan is het goed om eerst uit te zoeken waar de meeste kopers zich bevinden en of zo'n werk niet wegvalt in het tumult van wereldberoemde namen en duizelingwekkende bedragen.

LOKALE OF INTERNATIONALE VEILING

Isaac Israëls (1865-1935) schilderde op impressionistische wijze. In korte snelle toetsen legde hij eigentijdse taferelen vast van het leven om hem heen. Bekende onderwerpen zijn café's en danszalen, parken, mannequins in modehuizen en stadstaferelen. Anders dan de impressionisten in Parijs, zoals Claude Monet, Pierre-Auguste Renoir en Edgar Degas, die begin jaren 70 van de 19e eeuw tot de belangrijkste avantgardisten behoorden, begon de Amsterdamse Israëls pas halverwege de tachtiger jaren in deze nieuwe stijl te schilderen. Behalve dat hij dus een generatie later was dan zijn Parijse voorgangers, bleef hij trouw aan het Nederlandse kleurgebruik, dat de nadruk legde op bruinen, groenen, okers en steenrood. Het veel gedurfder kleurenpalet van de Parijse impressionisten maakte juist het grote verschil, en bracht zelfs een breuk teweeg in de kunstgeschiedenis.

De impressionisten waren met hun controversiële en vernieuwende stijl hun tijd vooruit, en zijn daardoor wereldberoemd geworden. Ieder ander die daar op een later moment een eigen vertaling aan gaf wordt gezien als een volger, en kan heel goed in eigen land beroemd zijn geworden, maar niet internationaal.

De werken van de Parijse impressionisten worden geveild bij de grootste veilinghuizen ter wereld, omdat zij daarvoor de juiste klanten hebben, die bereid zijn navenante bedragen te betalen. Voor het werk van Israëls is het dus beter om een lokaal veilinghuis te zoeken. Kopers uit eigen land herkennen zijn naam en (kunsthistorische) waarde en dat bepaalt uiteindelijk het verkoopbedrag. »



< **Willem Hussem,** *Untitled,* **1963, olieverf op doek 100x130cm, €11.395 Adams/NRC veilingen juni 2024 lot 2**

Helaas geven wij in Nederland al sinds jaar en dag het minst uit aan kunst, vergeleken met de rest van Europa. De bedragen die Nederlanders over hebben voor iemand als Israëls, een van de beste impressionisten van Nederland, liggen lager dan bijvoorbeeld in België, Duitsland of Italië.
Dat is tevens de reden waarom Sotheby's en recentelijk Christie's alle veilingen in Nederland hebben geschrapt om zich te richten op beter verkopende locaties zoals Londen en Parijs. Als daar dan een topstuk wordt aangeboden van lokaal bekende kunstenaars – zoals in ons geval Jan Sluijters, Leo Gestel, Isaac Israëls of George Hendrik Breitner – dan worden potentiële gegadigden uit het thuisland daarop geattendeerd. Dat is overigens niet anders dan in de jaren 90, toen de Europese hoofdkantoren van Sotheby's en Christie's waren gevestigd in Amsterdam en daar ook de nationale kunstenaars van bijvoorbeeld België, Duitsland, Italië en Oostenrijk werden geveild.

EEN VEILINGHUIS KIEZEN

Wat betreft de Nederlandse markt zijn veilinghuizen als AAG en Adams in Amsterdam of het Venduehuis der Notarissen in Den Haag een goed alternatief. Zij hebben zich aangesloten op internationale online platforms waardoor hun bereik inmiddels een stuk groter is dan Nederland alleen.
Om de juiste keuze te maken tussen deze veilinghuizen is het verstandig om het te veilen werk door elk van hen te laten taxeren, en te vragen om de beste verkoopcondities.
De hoogte van de commissies kunnen nogal verschillen, en daarnaast zijn sommige kosten onderhandelbaar. Staar je niet blind op alleen de hoogte van de verkooptaxatie. Dat bedrag is geen garantie, en met dezelfde groep kopers en reikwijdte zal het bij verschillende veilinghuizen niet ver uit elkaar liggen. Daarbij wil je niet het risico lopen dat er te hoog wordt ingezet, waardoor het werk te weinig uitnodigt om te bieden en het derhalve helemaal niet verkoopt.

Belangrijker is het marketingplan, zeker met een commercieel schilderij als een werk van Isaac Israëls. Krijgt het werk in de veilingcatalogus bijvoorbeeld een eigen pagina met afbeelding en extra achtergrondinformatie? Of meer aandacht door een afbeelding op de omslag of op de eerste pagina's? De plaatsing in de volgorde van de veiling is ook belangrijk. Liever niet helemaal achteraan en zeker niet direct na een van de topstukken van de veiling. Deze factoren zijn vooral van belang bij een fysieke veiling. Bij online veilingen zijn er andere factoren om op te letten. Dan draait het om hoe groot het bereik van het veilinghuis is en of de mogelijkheid bestaat om het werk fysiek te zien.
Het nadeel van een kunstwerk laten veilen is dat de uitslag openbaar is. Niet de namen van inzender en koper, maar wel de opbrengst en ook als het niet verkocht is. In dat laatste geval wordt het lastig om het nogmaals aan te bieden, en logisch is dat de vraagprijs zakt. Wil je dat risico niet nemen, dan zou je het werk kunnen verkopen via een handelaar.
Hoe vind je de juiste kunsthandelaar? Belangrijk is dat het te verkopen werk aansluit op aanbod en klandizie. In het geval van een Isaac Israëls is het goed om te kijken naar handelaren die deelnemen aan beurzen als PAN en TEFAF en die vaker werk van Israëls aanbieden. Zij kennen hun klanten en ook het oeuvre van de kunstenaar, en kunnen het daardoor direct aanbieden aan relevante kopers. Daarnaast is er de mogelijkheid om het te tonen op beurzen, maar de verkoop gebeurt daar achter de schermen en het uiteindelijke verkoopbedrag wordt niet vermeld.
Een handelaar kan het werk ook direct van de eigenaar kopen. Het bedrag wat hij er dan bij doorverkoop oplegt is zijn verdienste. Een andere optie is dat hij het in consignatie neemt. Als het dan niet verkoopt gaat het werk terug naar de eigenaar. Bij zulke verkopen wordt afgesproken welk bedrag er naar de eigenaar gaat en wat de handelaar krijgt. Deze afspraken moeten duidelijk worden vastgelegd, net als wat er gebeurt wanneer een eventuele koper korting ontvangt. Ook is het verstandig om een tijdsrestrictie af te spreken waarbinnen de handelaar de kans krijgt het te verkopen. Mocht de eigenaar in die periode zelf een koper vinden, dan is het gebruikelijk de verkoop via de handelaar te laten lopen.

De plaatsing in de volgorde van de veiling is ook belangrijk

MINDER BEKENDE WERKEN

Tot zover is het pad om een werk te verkopen nog redelijk helder. Maar wat als je kunst moet verkopen van een kunstenaar die nog geen track-record heeft op de veiling of bij de secondaire handel? Bijvoorbeeld werk van een hedendaagse kunstenaar die nog geen internationale bekendheid heeft? Dan is het lastiger om de juiste weg te vinden. De waarde op de veiling wordt namelijk bepaald door eerdere verkopen. Als die er nog niet zijn is de kans groot dat het verkocht wordt voor een fractie van wat er indertijd voor is betaald bij de galerie, of het verkoopt helemaal niet. De kopers op de veiling zijn over het algemeen niet dezelfde als bij de galeries. Ook is het verkoopsysteem anders. Bij een galerie is het werk meestal een onderdeel van een grotere expositie die met zorg is samengesteld, waarbij veel informatie wordt verstrekt en de klant de tijd krijgt om na te denken alvorens tot aankoop over te gaan. Soms kun je het werk zelfs mee op zicht krijgen. »



> **Karel Appel,** *Tête Cobra,* **1957, olieverf op doek, 99,7x99,6cm, Hamerprijs: €130.000. Sotheby's Parijs april 2024, lot 147**



> **Claude Monet,** *Vue de la Tour Montelban, Amsterdam,* **1874, olieverf op doek 61,2x81,7cm, Hamerprijs: €3.494.670 Sotheby's New York 15 mei 2024, lot 47**



< Jan Sluijters, *Laantje,* **olieverf op doek, 47x40cm, hamerprijs: €110.000, Venduehuis der Notarissen Den Haag, 16 november 2022, lot 137 (foto Venduehuis Auctioneers Den Haag)**

>Isaac Israëls, *Reading in the Bois De Boulogne,* **olieverf op doek ,38x46cm, hamerprijs: €90.000 Venduehuis der Notarissen Den Haag, 28 mei 2024, lot 44**

Bij een veiling is zo'n werk onderdeel van een groot en divers aanbod en de beschikbare informatie is summier. De bedenktijd is kort en het werk wordt aangeboden in de staat zoals getoond. Kortom: je moet goed weten wat je doet. Bij de galerie krijg je meer ondersteuning en dat zie je terug in de prijs, maar het is zeker geen garantie dat je dit aankoopbedrag bij verkoop terugkrijgt. Integendeel: over het algemeen moet je rekening houden met een derde van het aankoopbedrag. Aan de andere kant: je hebt er dan wel al plezier van gehad.
Als je toch een werk moet verkopen, ga dan als eerste terug naar de galerie. Zij weten wie hun klanten zijn en wat hun smaak is, en hopelijk kunnen zij het herplaatsen. Ook hier is het weer zaak om goede afspraken te maken over de verdeling van de opbrengst. De prijs moet reëel blijven om het verkoopbaar te houden en de tijd die de galeriehouder erin stopt moet ook rendabel zijn. Mocht dit niet lukken, dan is er natuurlijk altijd nog de optie van de veiling. Met alle risico's van dien. Voor de kunstenaar zelf geldt dat overigens ook: het prijsverschil tussen de veilingopbrengst en de vraagprijs

Bij de galerie krijg je meer ondersteuning en dat zie je terug in de prijs

bij de galerie kan groot kan zijn, wat een negatief effect heeft op de kunstenaarscarrière. Kunstenaars die op de veiling meer opbrengen dan bij de galerie zijn uitzonderingen.
De hele kunstmarkt, inclusief kunstenaars en kunstkopers, zou profiteren van betere oplossingen voor de doorverkoop van kunst. Kunst zou duurzamer worden door hergebruik, los van winstbejag. Dat zou mijns inziens kunnen als galeries en veilingen meer zouden samenwerken en er meer ruimte zou zijn bij galeries om 'herverkopen' aan te bieden op een open platform. Bij de al eerdergenoemde veilinghuizen in Nederland wordt al steeds meer hedendaagse kunst aangeboden. Dus zeker de moeite waard om daar eens te gaan kijken. «



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*

