

De internationale kunstmarkt 2010–2017, een terugblik

JIM VAN DER MEER MOHR rondde in 1983 zijn studie kunstgeschiedenis af, en is sindsdien op alle terreinen van de kunstwereld werkzaam geweest. Een greep uit zijn bezigheden: hij was taxateur en veilingmeester bij onder meer Venduehuis der Notarissen en Sotheby's, zette kunstbeurs Holland Art Fair op, was assurantieadviseur bij Aon Artscope Fine Art Insurances. Tegenwoordig is hij zelfstandig Fine Art Consultant, organiseert hij tentoonstellingen, houdt hij lezingen en publiceert hij regelmatig in verschillende bladen, waaronder in *Origine* van 2006 tot 2010 de column 'Ter tafel' over de kunstmarkt. Daarnaast kunt u hem tegenkomen bij 'Tussen Kunst en Kitsch' als expert schilderij tot 1800. In de vorige *Origine* schreef hij over de Nederlandse kunstmarkt van de afgelopen jaren; dit keer kijkt hij terug op de internationale kunstmarkt en op de (inter)nationale beurzen.

Tekst: Jim van der Meer Mohr



Foto: Jos van Leeuwen

Hoe gaat het mondiaal? Wie zijn de spelers? Naast Sotheby's en Christie's is de rol van Bonhams verder toegenomen. Nadat het in 2001 Phillips Auctioneers heeft overgenomen en daarmee met de veilingzalen aan New Bond Street (die in 2016 een enorme facelift hebben gekregen)

op loopafstand van Sotheby's is gekomen, wordt dit veilinghuis steeds belangrijker. Internationaal is het, zij het op afstand, de derde speler. Vanuit het verleden heeft het bovendien een grote naam in het veilen van *classic cars*; in New Bond Street worden tegenwoordig de Rolls Royces en Ferrari's naar binnen gereden, waar het publiek ze

dan tegelijkertijd met bijvoorbeeld juwelen kan bewonderen. Ook de naam Phillips bestaat trouwens nog: eerst als 'Phillips, De Pury and Luxembourg', maar nu kortweg als 'Phillips'. Dit vanuit New York en Londen opererende veilinghuis legt zich toe op twintigste- en eentwintigste-eeuwse kunst. Simon de Pury en Daniella Luxembourg hebben zich allang teruggetrokken uit dit bedrijf. De Pury is nu consultant en als veilingmeester actief bij het leiden van *charity sales*, liefdadigheidsverkoop. In zijn onlangs verschenen, onderhoudend opgetekende memoires (waaruit ook blijkt hoe ijdel hij is) laat Simon de lezer kennis maken met de glamourkant van de kunstwereld.

We zien hem als adviseur voor de grootste verzamelaar ooit – Baron Hans Heinrich 'Heini' Thyssen-Bornemisza –, als chairman Zwitserland en later Europa van Sotheby's, als eigenaar van De Pury-Luxembourg, enzovoorts. Waarom vertel ik dit? Omdat zijn boek ons een kijkje geeft in een deel van de kunstwereld dat voor de meeste mensen moeilijk te bevatten is, en tegelijkertijd veel van de gekte in de huidige kunstmarkt verklaart. Ondanks alle crises is er altijd veel geld voor kunst beschikbaar geweest. Dat is nu zo en vroeger was het niet anders.

Door het dak

Over hoge opbrengsten gesproken: het verschil tussen wat er in de top van de (met name hedendaagse) kunstmarkt en de reguliere markt gebeurt, wordt steeds groter en eigenlijk ook steeds moeilijker te verklaren. Wie begrijpt nog waarom de jonge Japanse miljonair Yusaku Maezawa van begin veertig in mei 2017 maar liefst 110 miljoen dollar uitgaf voor een schilderij van Basquiat (1960–1988)? Een werk (uit 1982) van een hedendaagse kunstenaar, waarvan de recordprijs daarvoor 'slechts' 57 miljoen dollar was. Het duurste schilderij van een oude meester was op dat moment 'Lot en zijn dochters' van Peter Paul Rubens (1577–1640), dat in 2016 in Londen is geveild voor 40 miljoen pond, nog niet de helft dus van de Basquiat! En toen gebeurde er ineens dit, het zal niemand ontgaan zijn: op 15 november 2017 werd op een veiling van Christie's in New York de hoogste prijs ooit voor een schilderij behaald: ruim 450 miljoen dollar betaalde een toen nog onbekende koper voor het schilderij 'Salvator Mundi' van Leonardo da Vinci uit ca. 1500. Nog nooit was er zoveel neergelegd voor een schilderij.



Simon de Pury (courtesy Phillips)

Bijzonder in het verhaal van dit stuk is dat het in de jaren vijftig van de vorige eeuw nog op naam stond van een kleinere Italiaanse kunstenaar en toen voor slechts 45 Britse ponden werd verkocht. Later, nadat het diverse malen van eigenaar was verwisseld, werd het door een team van kunsthistorici toegeschreven aan de grote Leonardo en in 2013 kwam het in handen van de Russische miljardair Dmitry Rybolovlev. Hij betaalde er 127,5 miljoen US dollar voor! De toeschrijving aan Leonardo wordt overigens nog door enkelen betwist, maar zo gaat dat soms. Maar goed, deze Russische miljardair kwam in financiële problemen omdat hij miljarden aan alimentatie

moest ophoesten en zo belandde de Leonardo nu weer op de veiling. Christie's maakte er een enorm spektakel van, toonde het stuk op diverse plaatsen in de wereld en bood het aan in een veiling van moderne kunst. Daar zouden de nieuwe kopers eerder te vinden zijn dan bij een oudmeesterveiling, zo dacht het veilinghuis, en naar nu bleek terecht. Wie de koper was bleef nog even een raadsel. Er werd natuurlijk driftig gespeculeerd en toen kwam de naam van de Saoedische prins Bader bin Abdullah boven. Het verhaal ging nu dat deze tot nu toe onbekende speler op de kunstmarkt eerst een deposito van 100 miljoen dollar moest storten voor hij mee mocht bieden! Onlangs werd bekendgemaakt dat hij heeft geboden namens het ministerie van Toerisme en Cultuur van Abu Dhabi en dat de 'Salvator Mundi' binnenkort te zien zal zijn in de net geopende *dépendance* van het Louvre aldaar. Wie snapt het nog? Of moeten we toch begrip tonen? Moeten we terugdenken aan de woorden die Paul Mellon uitsprak, nadat hij in 1957 bij Sotheby's Londen voor de toen gigantische prijs van 220.000



Gevel Bonhams London (foto: Bonhams)



Autoveiling Bonhams



Jean-Michel Basquiat, zonder titel, 1982



Leonardo da Vinci, 'Salvator Mundi', ca. 1500

Sotheby's en Christie's gaan in hun competitie soms zo ver dat er uit het opgeld aan de verkoper wordt betaald

pond Cézanne's 'Garçon au Gilet Rouge' had gekocht? Als antwoord op de vraag waarom hij zoveel had betaald, zei hij: "You stand in front of a picture like that, and what is money?" In dit geval gaat dat niet echt op denk ik.

De strijd om de verkoper

Peter Wilson was van 1958-1980 chairman van Sotheby's. In zijn tijd is de expansie van dit veilinghuis pas echt begonnen. Het was Wilson die het idee had om, naast de professionele handelaren, de particuliere koper naar de veilingzaal te trekken. Nu vinden we het normaal dat ook particulieren bieden, maar destijds was de veiling vooral een samenkomst van de handel en een enkele grote verzamelaar, hoewel ook die zich doorgaans liet vertegenwoordigen door een kunsthandelaar. Inmiddels, in 2018, zijn we op het moment aangeland dat sommige handelaren zeggen bijna niets meer op veilingen kopen. De wereld op zijn kop, zou je zeggen. Hoe komt dat? Omdat het internet voor zoveel transparantie heeft gezorgd dat de potentiële koper precies kan weten wat alles heeft opgebracht. Uitleggen waarom je als handelaar meer kunt en moet vragen, wordt dan steeds moeilijker. Op de beurzen als de TEFAF komen kopers met hun iPad in de

hand de stand binnen en zoeken ter plekke op wat een bepaald schilderij heeft opgebracht. Leg dan maar eens uit waarom je vindt dat je het dubbele kunt vragen. Is dit een goede ontwikkeling? Ik denk het niet. Immers, de handelaar heeft door de koop zijn nek uitgestoken: hij heeft kosten gemaakt om het stuk te restaureren, van een nieuwe lijst te voorzien en met name ook voorgefinancierd. Dat hij er dus iets aan moet verdienen is evident. Maar tegelijkertijd is het een gegeven dat het internet de markt transparanter heeft gemaakt. De handel zal daarop moeten inspelen en ook voor grotere transparantie in hun prijsstelling moeten zorgen. Het is niet anders, toch? Om een belangrijke collectie binnen te krijgen, wordt tegenwoordig vaak een minimumopbrengst afgesproken, zodat de verkoper in ieder geval weet wat hij kan verwachten. Dat dit tot grote teleurstellingen kan leiden, bleek bij de veiling van de collectie van Alfred Taubman, de voormalige eigenaar van Sotheby's. Zijn eigen veilinghuis kreeg uiteindelijk de opdracht tot veiling en garandeerde voor de hele collectie een opbrengst van 500 miljoen dollar. Al na een paar veilingen was duidelijk dat dit niet ging lukken. Uiteindelijk is het veilinghuis met een deel van de collectie blijven zit-

ten, maar de familie heeft wel keurig haar bedrag gekregen. Door het hebben van een voorraad is de veilinghouder niet langer intermediair, maar ook handelaar, ook nu weer. Overigens heeft de strijd om de verkoper in de jaren negentig van de vorige eeuw geleid tot geheime prijsafspraken tussen Sotheby's en Christie's over de verkoperscommissie. De twee huizen gaan in hun competitie soms zo ver dat de commissie niet alleen op nul procent wordt gezet, maar er zelfs uit het opgeld aan de verkoper wordt betaald; dit alles om de stukken die miljoenen waard zijn binnen te krijgen. Dat dit voor beide partijen geen lucratieve ontwikkeling is, spreekt voor zich. De top besloot daarop tot heimelijke afspraken, een kartel dus. Dit kwam uit en Christopher Davidge, voormalig topman van Christie's, gaf in ruil voor immuniteit informatie (en werd niet verder vervolgd, waardoor zijn oude werkgever evenmin voor de rechter kwam). Sotheby's werd beboet door de Europese Commissie, terwijl eigenaar Alfred Taubman en CEO Diana Brooks voor een jaar in de gevangenis belandden, iets wat de aan grote luxe gewende toplieden zwaar gevallen zal zijn. Deze hele affaire is in 2004 door Christopher Mason uitvoerig uit de doeken gedaan in *The Art of the Steal*.



Peter Wilson in actie als veilingmeester

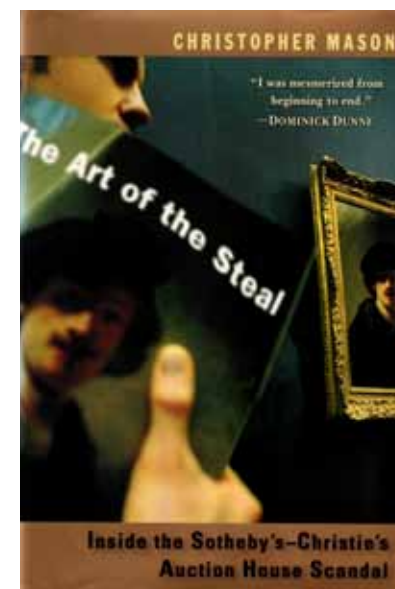


Gevel Sotheby London

Daarnaast is er nog een andere ontwikkeling die naar mijn mening zorgelijk is. Steeds meer gaan de grote veilinghuizen zich toeleggen op de 'private treaty', de onderhandse verkoop. Zij 'gedragen' zich dan dus als kunsthandelaar. Door de stille verkoop gaan zij op de stoel van de kunsthandelaar zitten, wat door de veel grotere *client base* van de veilinghuizen in wezen tot oneerlijke concurrentie leidt.

Restitutiekunst

Het veilen van in Tweede Wereldoorlog gestolen of verhandelde kunstvoorwerpen die op last van de restitutiecommissies of gelijksoortige instellingen zijn teruggegeven aan de rechthebbende nazaten is voor de veilinghuizen een zeer belangrijke tak van sport geworden. Tal van advocaten en kunstdetectives leggen zich, vaak op 'no cure no pay'-basis, toe op het terugvinden van dergelijke objecten om ze zo bij de rechtmatige erven te krijgen. De grote veilinghuizen hebben hier in New York en Londen zelfs hele afdelingen voor die de cliënten niet alleen bijstaan op juridisch terrein, maar ook bij het terugvinden van stukken. Naast herkomstonderzoek bieden de veilinghuizen ook een helpende hand aan de cliënten of hun advocaten om de stukken terug te claimen, maar dan wel onder de voorwaarde dat deze als het is gelukt bij hen zullen worden geveild. Inmiddels betreft dit overigens niet alleen meer voorwerpen uit de oorlog, maar worden soms met



Cover Art of the steal



Cornelis Cornelisz. van Haarlem, Hercules en Achelous, 1590 (foto: Christie's)

succes ook stukken geclaimd van bijvoorbeeld de Duitse Staat die kunst uit voormalig Oost-Duitsland in bezit heeft, die in de communistische tijd was onteigend. Een voorbeeld hiervan was al in 2008 bij Christie's in New York, waar voor 7,2 miljoen dollar een schilderij van Cornelis van Haarlem werd geveild, dat afkomstig was van de Potchien-familie en door de Stasis was gevorderd. Recenter, in 2015, werden er op een veiling bij Christie's South Kensington in Londen gerestitueerde stukken van het voormalige Saksische koningshuis Wettin geveild. Restitutie is en blijft voorlopig nog wel 'big business'!

TEFAF en andere beurzen

In beurzenland gebeurt ook het nodige. In eigen land hebben we de afgelopen jaren een samengaan van de Art Breda met de Kunsten Antiekbeurs Utrecht en de Art Fair Autotron (AFA) gezien. Ook komen er steeds meer hedendaagse kunstbeurzen, waarbij de Affordable Art Fair wellicht de aardigste nieuwe speler is. De naam zegt het al: de beurs richt zich op een nieuw, jong publiek. Door juist de jonge verzamelaar te benaderen, wordt immers gewerkt aan de toekomst. Onze enige grote internationale beurs is nog steeds TEFAF in Maastricht, die afgelopen jaar zijn dertigste editie beleefde. Deze beurs is zeker op het gebied van oude en negentiende-eeuwse kunst en antiek de top van de markt. De

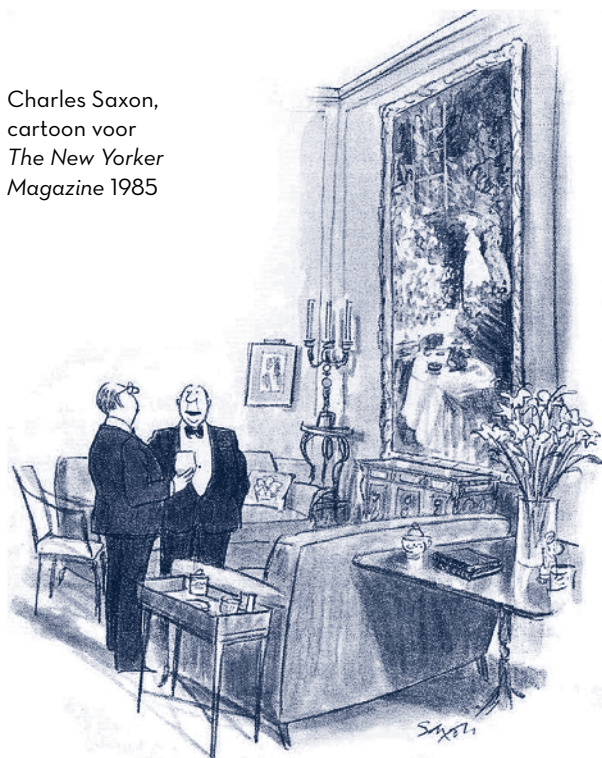
beste kunsthandelaren en antiquairs uit de wereld komen bijeen om hun aanbod te tonen. Groeiend is de sector hedendaagse kunst, die door het wegvallen van een aantal antiquairs meer ruimte kon krijgen. Met TEFAF gaat het dus goed en er is de wens tot expansie. Even werd gekeken naar een satellietbeurs in China. Om dit doel te bereiken ontpopte zich een korte vrijage met Sotheby's. Samen hebben zij naar de mogelijkheden gekeken om in China een beurs op te zetten. Lonken met een veilinghuis viel niet zo goed bij de exposanten. Of dat de reden was of een puur strategische, deze beurs is er in ieder geval niet gekomen. Maar TEFAF heeft het daarbij niet gelaten. Inmiddels is de derde editie van de TEFAF New York achter de rug. In de Armory (een bekende en chique beurslocatie in New York) toonden ook exposanten van eigen bodem hun aanbod – in kleine stands, zodat de keuze wat tentoon te stellen niet eenvoudig was. Maar de reacties waren al vanaf de eerste editie vorig jaar enthousiast. De bedoeling van TEFAF is om een nieuwe markt aan te boren van jonge kopers en 'snel' geld, in de hoop dat die bezoekers ooit naar Maastricht zullen komen. Of dat het geval is, zal moeten blijken. We zullen het zien. Ook in eigen land kregen we er onlangs een nieuwe beurs bij: de First Art Fair. Deze nieuwe beurs voor hedendaagse

kunst was afgelopen januari de eerste kunstbeurs van het jaar en vond plaats in de Passenger Terminal Amsterdam. Het is een initiatief van Onderneming en Kunst, de organisatie die ook de KunstRAI en Art Breda organiseert. Deze nieuwe beurs richt zich, zo luidde het persbericht, “op een publiek dat kunst kiest die past bij de eigen persoonlijkheid. Liefhebbers van inspirerende en esthetische kunst, waarin passie en vakmanschap een belangrijke rol spelen.”

Grillig

Mijn laatste Ter tafel had in 2010 de titel ‘De markt trekt weer aan’. Dat is zij inderdaad weer gaan doen. Maar is de markt nu gezond te noemen? Is de markt op alle fronten goed? Er is in feite maar één woord dat de huidige markt het beste omschrijft: grillig. De markt is grillig in al haar aspecten. Natuurlijk, er zijn enkele wetten die altijd blijven gelden. Als een object *marktfrisch* is, van goede kwaliteit en in topstaat en ook commercieel lekker oogt, doet het altijd zijn geld. Maar als het maar iets beneden de top is, wordt het moeilijk verhandelbaar. Een goede oude meester verkoopt wel, maar is er net iets te veel aan gerestaureerd of is het toch

Charles Saxon,
cartoon voor
The New Yorker
Magazine 1985



“People tell me how valuable it is, but I just bought it because I like it.”



Tefaf New York in The Armory (foto: Kirsten Chilstrom)

wat vaak op de markt geweest, dan wordt het lastig. Hollands negentiende-eeuws zilver is moeilijk te verkopen, maar een fraai achttiende-eeuws stuk vindt zijn weg wel. En hoe zit het dan met die top-prijzen die in de kranten staan? Vooral moderne kunst kan enorm doorschieten. Een belangrijke factor waarom die kunst het zo goed doet, is waarschijnlijk gelegen in het garantiesysteem dat ik al eerder besprak. De prijzen worden haast kunstmatig hoog gehouden. Georgina Adam schreef hier in 2014 een helder en zeer aan te bevelen boek over: *Big Bucks: The Explosion of the Art Market in the 21st Century*. Wanneer die luchtbel wordt doorgeprikt, weten we niet, maar het zal zeker een keer gebeuren. Denk maar aan de zeventiende-eeuwse tulpenhandel die ooit bijzonder lucratief was en toen helemaal instortte. Maar laten we intussen reëel zijn: in Nederland merken we van al deze ontwikkelingen niet zo veel. Wij zijn al blij als een mooi schilderij zijn prijs doet en we uit een boedel iets overhouden om te verdelen.

Tot slot

Dat het internet niet alleen voor transparantie heeft gezorgd, spreekt langzamerhand voor zich. Ook als veilingmedium wordt het steeds belangrijker. Ebay was al jaren een grote speler op dit gebied – zo groot zelfs dat Sotheby’s heeft besloten voor het lagere segment ermee te gaan samenwerken. Ook Catawiki en Lofty doen (zeer) goede zaken. Persoonlijk zou ik niet snel een schilderij kopen zonder het in werkelijkheid gezien te hebben, maar kennelijk is dat voor velen geen

bezwaar. Bovendien bieden deze sites ook tal van objecten aan die op een foto goed te beoordelen zijn, zoals penningen, prenten en fotografie. Ook zie je dat bijvoorbeeld het Haagse Venduehuis der Notarissen eerst kijkdagen organiseert onder de naam Venduehuis Next Door en vervolgens de spullen op het internet veilt. Na de kijkdagen heeft de koper een aantal dagen de gelegenheid te bieden, tot een finaal moment. Als je meebiedt is het van groot belang de laatste minuten *stand-by* te zijn. Dan gebeurt het.

Ik heb me laten vertellen dat er zelfs al apps op de markt zijn die ervoor zorgen dat je automatisch die laatste minuten blijft bieden als er op de valreep nog een tegenbod komt. Hoe dan ook, door die eindspanning is er nog iets van een kick als je het gewenste kavel hebt gekocht, maar eigenlijk vind ik het jammer dat er zo wordt geveild. Het spel van de veilingmeester die, zwaaiend met zijn hamer, door een grap en een glimlach het hoogste bod weet los te maken is toch heel wat anders dan een muisklik nadat een hoger bod op je scherm verschijnt. De ‘fair warning’ en het ‘eenmaal, andermaal’ klinken te mooi om overboord te zetten. Laten we dan ook hopen dat dit niet zal gebeuren, dat er nog jarenlang vanachter een tafel of vanaf een rostrum door een veilingmeester een prijs wordt gerealiseerd in een veilingzaal waar mensen zitten die meebieden. Laten we hopen dat de digitale wereld niet alle charmes van dit aspect van de kunstmarkt overneemt. Want alles van waarde wordt immers niet op het scherm bewonderd, maar in de hand of aan de muur. ○