

Von Uhren und Pferden:

In was Family Officer abseits von Aktien und Co investieren

Family Offices legen das Geld ihrer Kunden nicht nur in konventionellen Assetklassen wie Aktien und Anleihen, sondern auch in Sammler- und Liebhabermärkten an. Egal ob Uhren, Oldtimer, Kunst oder gar Pferde – die Investitionsmöglichkeiten sind endlos. Worauf es bei diesen Investitionen ankommt, haben drei Family Officer gegenüber Citywire Deutschland erklärt.



Andreas Rhein
Vorstand, Focam

Kunstinvestments und Wirtschaft haben einen gemeinsamen Nenner

Die private Sammlung folgt der eigenen Liebhaberei, dem persönlichen Interesse, aber natürlich auch den Gesetzen einer Investition mit dem Ziel einer angemessenen Wertanlage und Wertsteigerung. Zwei wichtige Argumente lassen sich noch ergänzen: einmal die Vermögensdiversifikation sowie bei der Berücksichtigung einiger Spielregeln steuerliche Vorteile.

Kunstinvestments und Wirtschaft haben durchaus einen gemeinsamen Nenner. Sie sind zwar nicht mit dem Börsenhandel vergleichbar, da sich kein eigentlicher Marktpreis bildet. Die am Kunstmarkt gehandelten Produkte sind zudem weitgehend Unikate und finden auf relativ kleinen Märkten statt. Selten sollte bei Kaufinteresse das „Objekt der Begierde“ im Markt vorhanden sein. Zur Objektivierung eines Preises müssen Kriterien zugrunde gelegt werden, die die Qualität zu quantifizieren versuchen. Daneben ist der Preis aber auch dem Auf und Ab der Moden unterworfen und symbolisiert deshalb nicht unbedingt immer den Wert des Objektes. Das macht die Kalkulierbarkeit schwer, weil wir nicht von einem Ausgleich von Angebot und Nachfrage sprechen können.

„Spektakuläre Verkäufe sehen wir in allen Kunstsegmenten.“

Allerdings ist der Markt seit dem Beginn der Pandemie transparenter geworden, da insbesondere auch kleinere Auktionshäuser zunehmend die Teilnahme an ihren Auktionen über das Internet anbieten. Der Erwerber hat hierüber die Möglichkeit, sich bei seiner gezielten Suche neben dem Kunsthandel über das Internet kontinuierlich einen vereinfachten Überblick auf mehrere Häuser zu verschaffen. Damit steigt gleichzeitig die Chance für einen potenziellen Verkäufer, seinen geplanten Verkauf einem größeren Kreis zu zeigen, was im Idealfall den Bieterwettbewerb „anheizt“.

Spektakuläre Verkäufe sehen wir in allen Kunstsegmenten. Diese vorherzusehen, ist die besondere Herausforderung. Generelle Preisentwicklungen lassen sich in fast allen Segmenten, beispielsweise in der bildenden Kunst, für Uhren und Oldtimer, aus Datenbanken ermitteln, die sich aus „vergleichbaren“ Ergebnissen zusammensetzen. Wer beabsichtigt, sich von einem Objekt zu trennen, sollte dies mit ins Kalkül ziehen. Ob es zu einem Rekordpreis kommt und damit – bezogen auf den Einstandspreis – zu einer phantastischen Rendite, erfordert letztendlich auch das Quäntchen Glück. Ein Rekordpreis konnte beispielsweise in diesem Jahr bei einer Online-Auktion mit einer seltenen Uhr von Patek Philippe aus der Grand Complications-Serie, lanciert im Jahr 2015, mit \$5,8 Millionen erzielt werden.