



# Topics

## Kunst kopen levert emotioneel dividend

juni 2022

---

*'De grote kunstbeurzen helpen de beginnende verzamelaar om een betrouwbare adviseur te vinden.'*

**Mark Grol**

---

**Dat mensen zich willen omringen met mooie dingen is van alle eeuwen. Deze week opent Tefaf. De internationale kunstbeurs is voor duizenden belangstellende kunstliefhebbers een hoogtepunt van het jaar. Maar hoe begin je met het verzamelen van je eigen collectie? Hoe maak je keuzes in het uitgebreide aanbod? Mark Grol en Jop Ubbens zijn leidende figuren in de Nederlandse kunsthandel. Marc Bakker en Karel Zwaan van Providence Capital spraken met deze kunstkenners.**

Mark Grol en Jop Ubbens hebben een heldere visie op hoe mensen het beste hun collectie kunnen opbouwen. Mark Grol is sinds 1995 werkzaam in de internationale, commerciële kunstwereld. Hij werkte in Hong Kong en was tussen 2006 en 2015 managing director van Sotheby's in Amsterdam en Parijs. Tegenwoordig is hij Algemeen Directeur van PAN Amsterdam. Jop Ubbens werkte 30 jaar bij Christie's in Amsterdam, Londen, Jakarta en Singapore. Eerst als specialist 19e eeuwse Europese en Zuidoost Aziatische schilderijen, later als chairman bij de Nederlandse vestiging. Hij verkocht tal van aansprekende collecties. Momenteel bekleedt hij diverse functies en heeft hij zijn eigen kunsthandel.

### **De kunsthandel bestaat niet**

'De kunstmarkt bestaat niet', zegt Mark Grol resoluut. 'Er zijn verschillende deelgebieden die allemaal hun eigen dynamiek hebben. Deze week was ik als veilingmeester van RM Sotheby's in Monaco om een collectie auto's te veilen van een Ferrari van 8 miljoen tot de Nigel Mansell collectie. Dat is dan niet zo zeer kunst, maar het geeft aan dat het niet één markt is. Juwelen, oude kunst, postzegels, noem maar op. Ieder deelgebied heeft zijn eigen karakteristieken. Er zijn experts voor ieder deelgebied en kopers. Ik geef les op de Sotheby's Institute in Londen en daar leg ik voor al die markten uit wat mensen drijft om te kopen en wat de tendensen zijn.'

Het ouderwetse verzamelen is volgens Grol in de afgelopen decennia wat minder geworden. ‘Natuurlijk zijn er nog verzamelaars, van munten tot stripboeken. Mensen worden hun eigen binnenhuisarchitect. Mensen willen zich omgeven met mooie objecten. Het publiek wordt jonger en geïnteresseerder. Iedereen kent die verhalen over ‘de rijken’ die alleen maar iets kopen om te laten zien hoe rijk ze zijn, maar het grootste gedeelte van de mensen die kunst kopen zijn mensen die zich willen omringen met mooie dingen. Die daar echt van genieten en ook echt de inhoud willen weten van wat ze gekocht hebben. Alleen al het internet biedt zoveel informatie over onder andere de herkomst en de maker. Als je kunst koopt, koop je eigenlijk een stukje geschiedenis. Wie een schilderij uit de 17e eeuw koopt wil toch weten waar dat werk oorspronkelijk heeft gehangen en waarom het gemaakt is.’

### **Eclectisch wonen**

‘Er is een duidelijke trend dat mensen eclectisch willen wonen’, zegt Grol. Oude stijlen laten herleven is de kern van eclecticisme. ‘Je kunt een Romeins beeld in je hedendaagse interieur zetten, maar ook als je met vakantie bent geweest naar Azië en je koopt een mooie vaas dan heb je daar bepaalde herinneringen aan. Het is dus niet zo dat mensen zeggen ik wil per se iets uit de 19e eeuw. Ze lopen tegen een schilderij aan en denken dat past mooi bij mij, mooi verhaal daar voel ik me goed bij. Ik zie echt dat mensen het fijn vinden om zelf te gaan designen en om die reden kunst kopen. Ik zie daarbij ook dat mensen niet meer tien schilderijen willen kopen, maar de voorkeur geven aan één heel bijzonder goed werk.’

Jongeren zijn een belangrijke doelgroep vindt Grol. ‘De interesse in kunst onder jongeren is enorm. Dat zie je ook bij alle musea die jongerenclubs hebben en ook op de PAN proberen we die jongeren te betrekken. Zij zijn ontzettend op de inhoud en willen alles weten. Natuurlijk zijn ze nog geen grote kopers. De gemiddelde leeftijd van ‘grote’ kopers is 50 plus. Die jongere generatie heeft natuurlijk heel andere prioriteiten op dit moment. Maar af en toe steken ze wel hun teen in het water door wat te kopen. Die beginnen klein. Bij de PAN vertellen we verhalen over kunst. Wij nodigen jongeren uit voor de donderdagborrel. Wij willen dat als die jongere generatie er aan toe is, ze ons ook kennen.’

### **Beginnen met verzamelen**

Binnen alle mogelijkheden die er zijn om te beginnen met iets te verzamelen raken mensen gemakkelijk de weg kwijt. Voor de buitenstaander lijkt de kunsthandel toch een barrière te hebben. Volgens Jop Ubbens vallen die barrières juist enorm mee. ‘Wat wil je gaan verzamelen en wat wil je eraan uitgeven? Dat zijn de eerste twee vragen die je jezelf moet stellen.’

Ten derde moet je iemand vinden die je op weg helpt. Dat kan een professional zijn of desnoods de buurman die al kunst verzamelt, maar wel iemand die de regels kent. Kunst, zeker als je het verbindt met geld, is een mysterieuze, mystieke wereld met eigen regels en het is relatief intransparant. Het is een stuk beter dan het ooit was, maar je moet wel de weg weten. Verzamelaars moeten iemand hebben die ze vertrouwen, natuurlijk iemand die er verstand van heeft, maar het belangrijkste is dat er chemie is. Een klik.'

'De grote kunstbeurzen helpen de beginnende verzamelaar om een betrouwbare adviseur te vinden', vult Grol aan. 'Bij de PAN hebben we een keuringscommissie die alle handelaren die op onze beurs staan controleren. Dat geeft de verzamelaar toch de zekerheid dat handelaren die op deze beurzen staan een 'groen vinkje' hebben.'



*Mark Grol*



*Jop Ubbens*

### **Kunst als investering**

Kunst kopen puur als investering wordt door zowel Ubbens als Grol afgeraden. 'Je moet kunst nooit kopen als investering', zegt Ubbens resoluut. 'Kunst moet je kopen omdat je het mooi vindt, ophangt en ervan geniet. Je moet vooral je eigen smaak volgen. Het resultaat noem ik hedonistisch rendement. Of, zo je wilt, het emotionele dividend. Het is natuurlijk wel verstandig om iets waardevast te kopen. Dus iets kopen op een markt die zich al bewezen heeft. Daar zijn allerlei benchmarks voor.'

Grol is het hartgrondig met Ubbens eens. 'Ik heb de Peter Stuyvesant Collectie mogen verkopen. Die opbrengsten hebben we vergeleken met het rendement op aandelen. Wanneer je naar heel de collectie kijkt, dan zou het een fantastische investering geweest zijn gemeten vanaf de aanschafwaarde. Wanneer je inzoomt dan zie je dat maar zo'n 10% van de collectie dat rendement genereert. De rest is natuurlijk ook meer waard geworden, maar niet spectaculair. Dus wie rijk wil worden, kan beter gaan speculeren met iets anders.'

## Verandering van smaak

---

*‘Kunst moet je kopen omdat je het mooi vindt, ophangt en ervan geniet.’*

**Job Ubbens**

---

Ubbens vervolgt: ‘Je hebt daarnaast te maken met een verandering van smaak. Ondernemers bijvoorbeeld die in de jaren negentig hun bedrijf verkochten en kunst kochten, vielen toentertijd veelal voor de schilderijen van Hollandse 19e eeuwse schilderscholen. Dat was toen echt de cash cow van de kunstwereld. Dat is helemaal omgedraaid naar modern en hedendaags. De smaak van verzamelaars verandert. Soms ook doordat verzamelaars steeds meer kennis krijgen en ineens verliefd worden op een werk uit een andere stroming, of periode. Mensen gaan bijvoorbeeld oude meesters verzamelen naast hun huidige verzameling. Meestal stoten ze dan een deel van hun verzameling af. Behalve de eerste. Dat werk blijft. Die hangt dan nog op een mooi plaatsje. De huidige trend is hybride. Men koopt wat men mooi vindt. Fotografie is daarnaast enorm populair geworden. Daar zit ook een beetje kuddegedrag in. Daar strijd ik tegen. Mijn stokpaardje: je moet kopen wat je zelf waardeert; niet wat anderen mooi vinden.’

‘Kunst gaan verzamelen is het begin van een reis’, vult Grol aan. ‘Mensen vallen voor een kunstenaar, voor een bepaalde periode of een bepaalde kunstvorm, zoals bijvoorbeeld glas en gaan zich er dan in verdiepen. Wanneer je bij een galerie komt, bijvoorbeeld gespecialiseerd in glaskunst, dan werken daar mensen die je er alles over willen vertellen. Die willen ook kennis overdragen. Welke technieken zijn er; hoe heeft zo’n techniek zich ontwikkeld. Dat leidt er dan weer toe dat mensen nog meer gaan waarderen wat ze verzamelen doordat hun kennis toeneemt.’

Beide experts zijn zelf ook verknocht aan kunst. Ubbens: ‘Laatst verkocht ik een symbolistisch Italiaans schilderij van een hele kleine maestro die had ik al anderhalf jaar in huis. Wel biedingen op gehad, maar ik wilde een bepaald bedrag hebben. Dat heb ik ook gekregen, maar daar heb ik nu dan echt spijt van. Je gaat toch leven met zo’n werk. Het is zo’n mooi schilderij. Ik zit ook op de stoel van de liefhebber, terwijl ik natuurlijk kunsthandelaar ben. Die passie heb je wel nodig om dit vak goed te kunnen doen.’

### Disclaimer

Informatie die op in deze nieuwsbrief wordt aangeboden, mag niet worden gebruikt als vervanging voor enige vorm van advies. Beslissingen op basis van deze informatie zijn voor eigen rekening en risico. Hoewel Providence Capital NV ernaar streeft om correcte, volledige en actuele informatie uit betrouwbare bronnen te verstrekken, biedt Providence Capital NV expliciet noch impliciet geen garantie dat de op of via deze nieuwsbrief aangeboden informatie juist, volledig of up-to-date is. Providence Capital NV schrijft deze internetsite vanuit Nederlands perspectief en garandeert daarom niet dat de aangeboden informatie ook geschikt of beschikbaar is voor gebruik in andere landen.