

Hammerslagene falder

Hammerslag buldrer lystigt i auktionshusene og på nettet. Kvalitet, dansk design og ædelmetaller hitter, og nyrige russere og kinesere holder hånden under priserne på luksusgenstande

Finanskrisen tog en stor bid af priserne på blandt andet nutidskunsten. Men selvom der stadig blæser urolige økonomiske vinde, er der godt gang i salget af kunst, antikviteter og brugte møbler.

“Vi har flere besøg på sitet end nogensinde, og for hvert år kan vi se flere bydere og købere. Det har overrasket os, at udfordringen faktisk er at skaffe sælgere. Genbrugstrenden er blevet relanceret af krisen,” siger Mette Rode Sundstrøm, adm. direktør hos netauktionen Lauritz.com.

Auktionshuset Bruun Rasmussen, som er et af Skandinaviens største, fik en hård mavepuster efter finanskrisen med tocifrede millionunderskud, men der er stor omsætningsvækst i 2010 og 2011 på grund af samleobjekter som frimærker og mønter. Samtidig var der fra 2009 til 2010 en seksdobling i salget til kinesiske kunder.

“Vi har set en fremgang i salg af kunst og kunsthåndværk til de nationaliteter, der har økonomisk fremgang. Det er ikke mindst kineserne og russerne, som virkelig efterspørger eget kunst og håndværk, men også andre luksusprodukter,” siger Kasper Nielsen, direktør for kunst og antikviteter i Bruun Rasmussen.

Nyrige kunstinteresserede fra vækstmarkederne holder hånden under prisen på mange af de populære mærkevare, og hos Bruun Rasmussen er det over 50 pct. af de omsatte effekter, der ryger til udlandet. Foto: Scanpix



r hyppigt under krisen



Det hitter på auktion

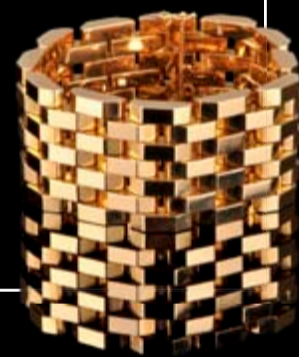
Eksotiske dyr

Trofæer af udstoppede dyr eller gevirer er en modetrend i boligindretningen og derfor populær på auktioner. Ifølge Mette Rode Sundstrøm er det både råvildt, kronvildt og fugle, der hitter, men der er også efterspørgsel på eksotiske dyr som kudu, bøffel eller muflon.



Guld og sølv

Prisen på guld og sølv er eksploderet under krisen, og det smutter af på auktionsbranchen. "Vi oplever en ny stormende interesse for gamle guldsmykker. Interessen er størst for armlænker og halskæder. De skal være kraftige og tunge i klassiske mønstre med et stringent grafisk udtryk," siger Mette Rode Sundstrøm, adm. direktør hos Lauritz.com.



1980'erne

80'erne er blevet retro, og det kan mærkes på Lauritz.com, hvor Mette Rode Sundstrøm forudser, at tidsperioden bliver en stor trend. 1980'er trenden udstråler en industriel stil med geometriske linjer, high tech look, neon, stål møbler og stærke Bau Haus blokfarver som gul, rød, blå og grøn. "Fra 1980'erne låner vi farveglæden, stål rørene og det sprælske, for eksempel designet fra Memphis Gruppen, men ikke de grædende klovne af porcelæn og pastellerne," siger hun.



Designklassikere

Der er forsat rift om møbelklassikerne fra de store arkitekter som Arne Jacobsen, H. J. Wegner, Finn Juhl og Verner Panton, Alvar Aalto og amerikanske Ray og Charles Eames. En ny tendens er dog efterspørgslen på de mindre kendte som Ib Kofod-Larsen, Illum Wikkelsø og Kai Kristiansen. Men også Art Deco møbler fra 1920'erne og 1930'erne er begyndt at røre på sig med sine stramme linjer og træ i kombination med stålgreb og lak.



Graffitikunst og samtidskunst

Når det gælder samtidskunsten efterspørger kunderne særligt de mere etablerede navne. Hos Lauritz.com er der stor interesse for Cathrine Raben Davidsen, Katrine Ærtebjerg, Tal R og John Kørner. Også graffiti kunsten og street art har bevæget sig fra byrummet og ind på auktionerne, og Mette Rode Sundstrøm nævner, at navne som Bates, Miss Take, Banksy og Shepard Fairey er med til at sætte dagsordenen.

Stentøj og keramik

Stentøj og keramik har langsomt udviklet sig til at blive til at blive kunstneriske statements og et stærkt designsignal i boligindretningen. Trenden peger på vaser, skåle og fade af de store keramikere fra hele 1900tallet. Det enkelte udtryk er vigtigere end den præcise periode, vurderer Mette Rode Sundstrøm.



Porcelæn

Kongeligt porcelæn som Flora Danica og blåhvide musel-malede stel er stadig populært, og det betyder høje priser, lyder det Bruun Rasmussen. Men også kinesisk porcelæn er et hit i hjemlandet, og særligt den mere sjældne slags kan opnå skyhøje priser. Hos Lauritz.com oplever man en retrotrend inden for porcelæn, der udspringer af 1950'erne, 1960'erne og 1970'erne.



Det hitter IKKE på auktion



Antikke mahognimøbler

Antikke mahognimøbler fra 1800-tallet var en supersællert for 20 til 30 år tilbage, men ifølge Kasper Nielsen fra Bruun Rasmussen er de tunge antikke møbler ikke en del af boligtrenden, og derfor svære at sælge.

“Hvor et antikt chatol i mahogni kunne få en hammerslagspris på op til 40.000 kr. for 30 år siden kan vi i dag sælge samme chatol for måske kun 8.000 kr.,” siger Kasper Nielsen, og fremhæver, at der stadig er effekter, der nyder stor international efterspørgsel, hvis det er af særlig høj kvalitet.

Ægte tæpper

Ægte tæpper var i 1980'erne et stort hit, eksklusive og dyre. I dag er håndknyttede ægte tæpper blevet en storindustri, og priserne derfor hamret i bund.

“Det tæppe du betalte 30.000 kr. for i 1980'erne kan du måske få 3.000 kr. for på auktion. Der er så mange lande, der spytter ægte tæpper ud, og hvis de skal være noget værd, så skal de være i ekstremt god stand,” siger Simon Neubert-Luckner, uafhængig vurderingsekspert.





“ *Det har overrasket os, at udfordringen faktisk er at skaffe sælgere*

Mette Rode Sundstrøm,
adm. direktør Lauritz.com

Nyrige kunstinteresserede fra vækstmarkederne holder hånden under prisen på mange af de populære mærkevarer, og hos Bruun Rasmussen er det over 50 pct. af de omsatte effekter, der ryger til udlandet, mens Lauritz.com melder, at 25 pct. af salget er til internationale kunder.

Dansk design holder prisen

Det er kvalitet og mærkevarer, der hiter på auktionerne. Ifølge Kasper Nielsen holder dansk design som møbler og porcelæn stadig prisen, og de stigende råvarepriser på blandt andet guld og sølv betyder, at der også er godt gang i smykkosalget. Men der er stadig langt til de glade 00'ere, og på den konto har nogle købere trukket sig helt ud af markedet. Men unikke kvalitetsvarer sælger stadig.

Generelt er det et købers marked, fordi der er krise, lyder det fra Simon Neubert-Luckner, uafhængig vurderingseksperter fra firmaet Vurderings ekspert.dk. Derfor er der en international tendens til, at kapitalstærke købere bruger kunst som investeringsobjekter. Det kan man også mærke hos Bruun Rasmussen, og danskerne er så småt hoppet med på vognen.

Hammerslag og omsætning



Bruun Rasmussens samlede hammerslag (salg minus køber-salær) var i 2011 på omkring 400 mio. kr. Heraf udgør ældre kunst 70 mio. kr., moderne kunst 70 mio. kr. og design 65 mio. kr.



De højeste hammerslag hos Bruun Rasmussen i 2011 var Tycho Brahes bog "Milestone of Astronomy" for 4,1 mio. kr. og C.W. Eckersbergs maleri "En den del af Via Sacra" for 3,4 mio. kr.



Lauritz.com omsatte i 2011 for over 730 mio. kr. og har 800.000 registrerede brugere fra 200 forskellige lande



Der var 260.000 hammerslag på Lauritz.com i 2010



“Det er en investeringsform, som vi tidligere ikke har set har slå igennem herhjemme, men igennem det sidste års tid har vi set, at danske kunder også er begyndt at købe kunst som investeringsobjekter,” siger Kasper Nielsen.

Kunst som investering kræver viden

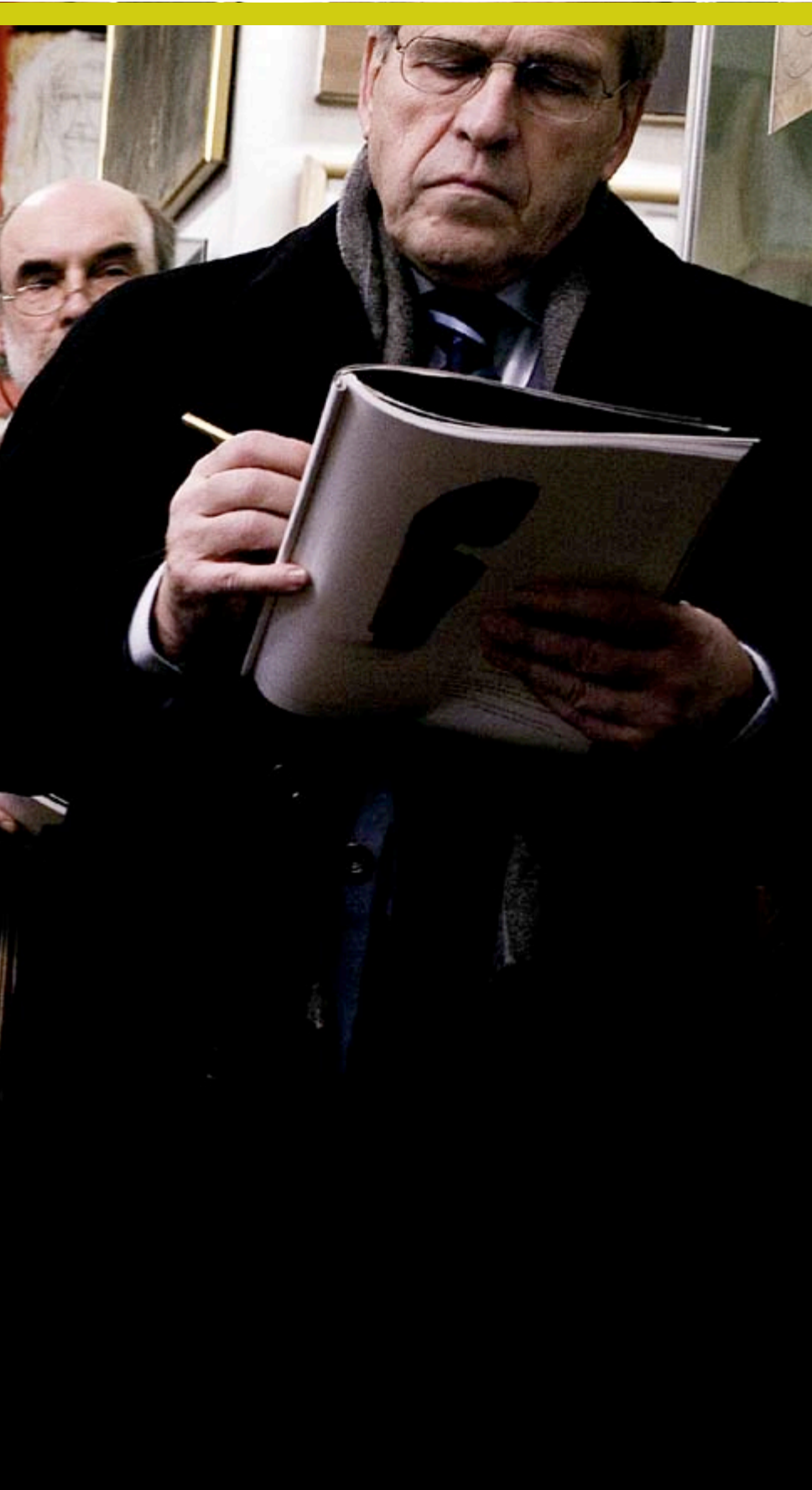
Men at bruge kunst som pensionsopsparing er ikke for alle.

“Det er noget, man kan tjene penge på, men det kræver en stor viden, interesse og tid. Hvis man vil investere i kunst, så skal man kigge på, hvad man kan få ud af det i forhold til traditionelle

investeringsformer. Derudover skal man ikke kun gøre det for pengenes skyld, men også fordi man gerne vil vise investeringen frem,” siger Simon Neubert-Luckner.

Hvis man vil opnå de bedste priser, når man videresælger kunst og antikviteter, så er Simon Neubert-Luckners første råd, at man altid skal sælge i hjemlandet. Danskere er vilde med dansk design, englænderne kan bedst lide egne kunstnere og arkitekter. Den bedste pris får man i hjemlandet.

Derudover er grundigt research nødvendigt. Hvis man vil investere 100.000 kr. i nutidskunst,



så skal man vide alt om kunstneren bag værket. Gik han på kunstakademiet? Hvor lang tid har han været på markedet? Hvad forventer galleriejereren og auktionshusene af kunstneren? Simon Neubert-Luckner sammenligner det med at finde den rigtige hest at satse på i et væddeløb.

“Tricket er at finde en kunstner, som er ung i karrieren så man kan købe billigt og overveje sandsynligheden for, at der er potentiale på sigt – ligesom en væddeløbshest,” siger han.

Af Cathrine Kier Foto Scanpix

Spørg altid efter hammerslagspriser

Hvis du vil sælge et kunstværk, møbler eller antikviteter, så spørg altid efter de senesteammerslagspriser på de seneste solgte lignende varer. Det er rådet fra Simon Neubert-Luckner, uafhængig vurderingsekspert.

Lauritz.com kom i denne uge i søgelyset i DR-programmet Kontant for at vurdere varerne for højt i forhold tilammerslagsprisen. Hos Lauritz.com har man en vurderingsprocent på 73, og selvom adm. direktør Mette Rode Sundstrøm mener, at det er et flot tal, så arbejder de på at forbedre sig.

”Der er kategorier, som driller os og vi vil gerne være dygtigere. Men det er ikke altid logisk, at vi den ene dag kan sælge en Børge Mogensen sofa til 12.000 kr., og næste dag sælge et, der er stort set identisk til 8.000 kr. Det kan vi heller ikke altid selv forstå,” siger Mette Rode Sundstrøm.

Hun forklarer, at Lauritz.com ikke kan lægge listen med de over 3 mio.ammerslagspriser frit tilgængeligt på grund af copyright-regler, men oplyser, at de gerne vil vise dem til potentielle sælgere, hvis de skal have vurderet en vare.

