

Alternative Geldanlagen



Banken empfehlen zur Sicherung des Vermögens Sachwerte wie Kunst, Diamanten und sogar Oldtimer. Eine lohnende Investition?

Als die Europäische Zentralbank kürzlich den Leitzins auf ein historisches Tief senkte, herrschte in der Finanzwelt nicht durchweg eitel Freude. Dieser Schritt werde die ohnehin vorhandenen Inflationsängste vieler Deutscher schüren, sorgt sich etwa der Chefvolkswirt der Commerzbank, Jörg Krämer: „Viele investieren ihr Geld aus Furcht vor Inflation in Immobilien.“ Doch die europäische Schuldenkrise drängt Anleger nicht nur zum Betongold. „Auch andere Sachwerte wie Kunst, Diamanten und sogar Oldtimer sind jetzt zunehmend gefragt“, registriert Andreas Rapp, Leiter Private Banking bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers. Doch lässt sich damit überhaupt Geld verdienen oder zumindest das Vermögen sichern? Katharina Sayn-Wittgenstein vom Auktionshaus Sotheby's jedenfalls, Senior Director der Geschäftsstelle Hamburg, ist überzeugt, dass sich Kunst als Geldanlage lohnt: „Viele Banken empfehlen das inzwischen ihren Kunden als Diversifikation ihres Portfolios.“ Dabei dürfte die Anlegerphantasie durch sensationelle Auktionen noch beflügelt werden. So stieß die Kunstwelt einen Jubelschrei aus, als im Mai Edvard Munchs legendärer „Schrei“ bei Sotheby's für schlappe 119,8 Millionen Dollar unter den Hammer kam. Der höchste je auf einer Auktion erzielte Preis. Schon wenige Tage später vermeldete Konkurrent Christie's ein Allzeithoch bei zeitgenössischer Kunst: Mark Rothkos Ölgemälde „Orange, red, yellow“ wechselte für 86,9 Millionen Dollar den Besitzer. Und auch ein Gerhard Richter gilt längst als todsichere Geldanlage: „Wurden seine Werke in den achtziger Jahren für einen fünf bis sechsstelligen Betrag gehandelt, kosten sie heute bis zu 21 Millionen US-Dollar“, so Sayn-Wittgenstein.

Richter gelte wie viele andere, die es in die Topklasse geschafft haben, als so genannter Blue Chip, mit dem man nichts falsch machen kann, sagt die Kennerin. Doch wie findet man Werke, in die es sich zu investieren lohnt, wenn man nicht gleich Millionen locker machen kann? Grundvoraussetzung ist, sich erst mal umfassend zu informieren. Etwa in Kunstzeitschriften. Oder indem man Auktionen verfolgt. Die meisten großen Auktionshäuser sind im Internet vertreten, und man kann sich alle Kataloge online ansehen. Oder man verschafft sich auf Messen einen Überblick darüber, was es überhaupt gibt. Zu den bedeutendsten gehört die Kunst- und Antiquitätenmesse TEFAF in Maastricht, auf der vom 15. bis 24. 3. 2013 mehr als 215 der bedeutendsten internationalen Händler aus etwa 15 Ländern exquisite Werke präsentieren werden. Früher wurden dort ausschließlich alte Meister und Antiquitäten gehandelt. Inzwischen deckt die Messe auch zeitgenössische Kunst ab.

Gerade zeitgenössische Kunst habe sich in den letzten Jahren zum neuen Trend entwickelt, beobachtet Sayn-Wittgenstein. Wer besonders risikobereit sei, könne auch auf Nachwuchstalente setzen, sollte aber bedenken, dass von 2.000 Künstlern gerade mal einer den Durchbruch schafft. Oder er könne gegen den Strom schwimmen und etwa in Druckgrafik oder Design investieren. Deshalb sei es als Investor hilfreich, sich an einer namhaften Galerie zu orientieren, die beratend zur Seite steht und einen Künstler wirklich aufbaut und international präsentiert.

Welche Preise derzeit erzielt werden, darüber geben Kunstdatenbanken wie artnet.de oder artprice.com Auskunft. Will man sich von einem Berater bei seiner Kaufentscheidung helfen lassen, sollte man auf jemanden setzen, der sich international auskennt wie etwa selbstständige Kunsthändler, die vorher für Auktionshäuser tätig waren. Denn der Kunstmarkt ist sehr emotional. Was heute gefragt ist, findet vielleicht morgen keine Abnehmer mehr. Doch erfreut man sich jahrelang an einem Werk, dessen Wert dann doch nicht steigt, bleibt einem eine emotionale Rendite.

Auf knallharte Rendite dagegen hoffen Anleger bei Diamanten. Und sie sind in der Vergangenheit damit gar nicht schlecht gefahren: Nach einer Studie der Beratungsfirma Bain & Company haben sich die Preise für polierte Steine seit 1980 vervielfacht. Einkaräter wurden im Schnitt jährlich um vier Prozent teurer, Dreikaräter um fünf Prozent und Fünfkaräter um sieben Prozent. „Bei den einzelnen Qualitäten gab es deutliche Unterschiede“, erläutert Ulrich Freiesleben, seit mehr als 30 Jahren als Unternehmer in der Diamantenindustrie tätig und seit 1989 als Händler in Antwerpen. „Bei Einkarättern in bester Farbe und Reinheit legten die Preise allein seit 2008 um insgesamt etwa 35 Prozent zu, Drei- und Fünfkaräter sind zum Teil sogar noch besser gelaufen.“

Dennoch: Bezogen auf einen mittelfristigen Anlagehorizont von vier bis sechs Jahren hält Freiesleben Diamanten für ein lohnendes Investment. Dabei stimmen ihn verschiedene Faktoren zuversichtlich. „Zum einen ist der Markt weit weniger volatil als bei anderen Assetklassen, etwa Aktien, Öl oder Gold.“ Der Grund: Es findet stets nach alter Kaufmannssitte ein realer Warenaustausch statt. Geld gegen Klunker. Einen Futurehandel gibt es nicht, keine Wetten auf einen bestimmten Preis. Zum anderen wächst die Nachfrage im asiatischen Raum deutlich. So wurde durch geschicktes Marketing erreicht, dass eine in den USA übliche Sitte, wonach ein Ehering mit einem wertvollen Diamanten bestückt sein sollte, sich nun auch in China, Indien und Japan durchsetzt. Freilich kauft man bei Diamanten das Währungsrisiko mit ein, denn gehandelt wird in US-Dollar.

Zuversichtlich stimmt auch der Oldtimer-Markt – sofern man auf das richtige Gefährt setzt. Oldtimer heißt: mindestens 30 Jahre alt. So stieg der Preis eines Mercedes 300 SL (Baujahr 1954 – 1957) laut der Sachverständigenfirma Classic Data in den letzten vier Jahren von 410.000 Euro auf 500.000 Euro, ein Porsche 911 (Baujahr 1964 – 1967) von 41.000 Euro auf

55.000 Euro, und für Citroëns Ente (Baujahr 1979 – 1990) werden heute schon 7.500 Euro gezahlt statt 5.700 Euro. Die Preise beziehen sich auf die Zustandsnote 2 („Guter Zustand, mängelfrei, aber mit leichten Gebrauchsspuren“), einer von insgesamt sechs Noten, die von der Fachwelt vergeben werden. „Unter der Note 3 sollte man als Investor ein Fahrzeug nicht kaufen“, sagt Marius Brune, Leiter Marktbeobachtung bei Classic Data. Wichtig sei immer, dass es sich um ein Originalfahrzeug handelt und es lückenlose Nachweise über Service, Vorbesitzer und Vorgeschichte gibt. „Besonderheiten in der Vorgeschichte können den Wert steigern“, so Brune. „Etwa wenn es sich um den original Mercedes Roadster handelt, den einst Heinz Rühmann gefahren hat.“

Auch wenn jeder deutsche Mann davon überzeugt ist, beim Thema Fußball und Autos mache ihm niemand etwas vor – spätestens vor Abschluss des Kaufvertrags sollte man in der Regel einen Gutachter hinzuziehen, der den Wagen genau unter die Lupe nimmt. Bei gefragten Modellen kann man davon ausgehen, dass der Wert eher steigt als fällt, weil die Stückzahl begrenzt ist.

Als Investition lohne sich ein Wagen aber erst ab 100.000 Euro, weil teilweise die Unterhaltskosten bei preiswerteren Fahrzeugen den Gewinn auffressen. Ab 500.000 Euro befindet man sich dann in der Blue-Chip-Klasse, die mit Kultobjekten zu vergleichen ist. Dort bewegen sich Fahrzeuge, die von namhaften Auktionshäusern international vermarktet werden. Eine zunehmend vernetzte Welt sorgt für immer mehr Nachfrage auch jenseits der Ländergrenzen. So kommen dann wie auf dem Kunstmarkt spektakuläre Preise auf Auktionen zustande. Die drei teuersten Oldtimer: ein Ferrari 250 TR von 1957 (16,39 Millionen Dollar), ein Duesenberg Model J Roadster von 1931 (10,34 Millionen Dollar) sowie ein Mercedes 540 K von 1937 (9,68 Millionen Dollar). Viel Geld für einen Haufen Altmittel.

Wolfram Tauscher

„Gut ist nicht gut genug“

Der Diamantenhändler Ulrich Freiesleben gibt Anlage-Tipps.

Worauf muss man beim Diamantenkauf achten?

Nur überdurchschnittliche Qualitäten eignen sich zur nachhaltigen Vermögenssicherung. Das gilt sowohl für die Farben (hochfeines Weiss+ bis feines Weiß) wie auch für Reinheiten (lupenrein bis sehr kleine Einschlüsse). Außerdem sollte die Schliffqualität mit „exzellent“, mindestens aber „sehr gut“ beurteilt sein. „Gut“ ist nicht gut genug. Ganz wichtig: Die Steine sollten über eine unverwechselbare international akzeptierte Expertise verfügen, am besten vom renommierten Gemological Institute of America (GIA).



Ulrich Freiesleben

Welche Rolle spielen ausgefallene Steine?

Sehr große Diamanten oder solche in natürlichen Phantasiefarben gelten als Raritäten. Für Steine in sehr intensiven Farben wie rot, blau und gelb werden Liebhaberpreise gezahlt, deutlich mehr als bei farblosen Diamanten. Solche Steine kommen aber nur bei

großen Portfolios in Betracht.

Bei welchen Steinen sind besondere Preissteigerungen zu erwarten?

Vor allen Dingen bei den Spitzenqualitä-

ten. Wenn die Schere auseinandergeht zwischen Angebot und Nachfrage, wie wir erwarten, dann werden die erstklassigen, selteneren Größen und Qualitäten wahrscheinlich überproportional im Wert steigen.

Sind steuerliche Aspekte zu berücksichtigen?

Nach einem Jahr sind Gewinne, anders als bei Immobilien, bei Privatpersonen einkommensteuerfrei, genau wie bei Kunst oder Oldtimern. Beim Kauf und Verkauf fällt Mehrwertsteuer an. Bei größeren Anlagensummen besteht aber die Möglichkeit, die Diamanten zollfrei ohne Mehrwertsteuer zu lagern.

Die Fragen stellte Wolfram Tauscher