



## EL ARTE COMO INVERSIÓN

por **DREW AARON**, Lionsgate Capital / Gallery Red

La diferencia entre invertir en arte respecto otros bienes no tangibles, como acciones o valores, es que el arte es muy accesible y puede disfrutarse de la inversión mientras –ojalá – ésta se revaloriza. Al elegir una pieza de arte como inversión tienes que escoger algo que te emocione de verdad, y nunca optar por una obra en la que no creas verdaderamente: tienes que seguir tu instinto. **Mi esposa y yo tenemos una regla general por la que, si una pieza no nos enamora a ambos, simplemente no la compramos**, y hasta ahora nos ha funcionado ya que nuestras opiniones sobre el arte y los artistas difieren, y dos cabezas siempre piensan mejor que una.

**Haz los deberes antes de comprar una pieza de arte!** Habla con todas las personas que puedas y escucha sus opiniones. Desde marchantes a galeristas, coleccionistas y bloggers, además de los propios artistas.

**¡Que sea grande, si no olvídate!** Sea una obra en papel, una fotografía, una escultura o un óleo sobre lienzo, en general las piezas grandes se venden por precios más altos. Naturalmente siempre hay algunas excepciones, pero **un móvil de Calder grande venderá por mucho más que uno pequeño**, y en general así sucede con los grandes artistas.

Por último, y aunque no es lo menos importante, **¡hay que comprar piezas únicas!** Las obras únicas siempre se van a revalorizar mucho más rápido al ser eso, únicas en su clase, y no copias o duplicados.

**ART AS AN INVESTMENT.** The distinction between investing in art versus other non-tangible assets such as a stocks or bonds is that it is extremely accessible and you get to truly enjoy the investment while – hopefully – it appreciates in value. When choosing a piece of art as an investment you must go with what moves you and never move forward with a work that you don't truly believe in, as it very well might not grab the attention of others and you need to stick to your instincts. **My wife and I have a general rule that if we both don't love a piece, then we simply don't buy it** and that has worked well for us as our opinions on art and artists differ and two heads are always better than one.

**Do your homework before purchasing a piece of art!** Speak with as many people as you can and listen to their opinions. From dealers to gallerists, collectors to bloggers, to what the artists themselves have to say.

**Go big or go home!** Whether it's a work on paper, a photograph, a sculpture or an oil-on-canvas painting, in general bigger pieces sell for higher prices. There are of course a few exceptions, but **a large Calder mobile will sell for a lot more than a small one**, and in general that applies to mainstream artists.

**Last but definitely not least is to buy pieces that are Unique!** Unique works will always greatly appreciate much more rapidly in value because they are a one-of-a-kind piece of art versus prints or multiples.

**KUNST ALS INVESTITIONSOBJEKT.**

Der Unterschied einer Investition in Kunst im Vergleich zu einer Investition in anderes, nicht greifbares Vermögen, wie Aktien oder Wertpapiere, liegt darin, dass Kunst leicht zugänglich ist. Man kann die Investition sogar genießen, während - im besten Fall - ihr Wert steigt. Das erwählte Kunstobjekt sollte den Käufer wahrhaft anrühren, kaufen Sie kein Werk, an das Sie nicht wirklich glauben. Vertrauen Sie Ihrem Instinkt. **Meine Frau und ich befolgen eine goldene Regel: wenn wir uns nicht beide auf Antrieb in ein Kunstwerk verlieben, verzichten wir auf dessen Kauf.** Das hat bisher hervorragend funktioniert, zumal wir unterschiedliche Ansichten über Kunst und Künstler teilen, schließlich denken zwei Köpfe besser als einer.

**Machen Sie Ihre „Hausaufgaben“, bevor Sie ein Kunstwerk erwerben!** Sprechen Sie mit so vielen Menschen wie möglich, einschließlich Kunsthändlern, Galeristen, Sammlern, Bloggern und Künstlern und hören Sie auf deren Meinung.

**Wenn das Werk nicht groß ist, vergessen Sie's!** Egal, ob es sich um eine Arbeit auf Papier, eine Fotografie, eine Skulptur oder Öl auf Leinen handelt: im Allgemeinen werden großformatige Objekte zu höheren Preisen angeboten. Selbstverständlich bestätigen Ausnahmen die Regel, aber **ein großformatiges Motiv von Calder verkauft sich besser als ein kleines und genauso verhält es sich mit großen Künstlern.**

**Zu guter Letzt und genauso wichtig: kaufen Sie einzigartige Stücke!** Unikate gewinnen stets schneller an Wert, als Kopien oder Duplikate. Weil sie genau das sind: **einzigartig in ihrer Gattung.**