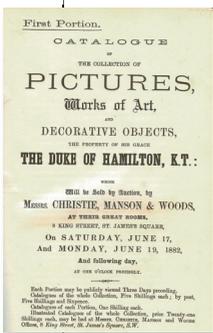


AKTUELLE PREISE

Auktionskatalog Hamilton Palace, 1883

In der ersten Auktion nach der Anpassung des englischen Erbrechts wurde das bedeutende Inventar von Hamilton Palace versteigert. Der Verkäufer, Alexander Herzog von Hamilton,

war zudem mit Susan Beckford verheiratet, Tochter und Erbin des berühmten Sammlers William Beckford. Das Zusammenführen zweier hochkarätiger Sammlungen schuf ein Inventar von höchster Qualität und Extravaganz. Bis heute wird diese als die qualitativste Auktion aller Zeiten gewertet.



**Schloss St. Emmeram, Regensburg
Auktion Sotheby's, 12. – 15.10.1993**

Wie im England des 19. Jahrhunderts war die Erbschaftssteuer der Grund, dass Fürstin Gloria von Thurn und Taxis (Foto) sich von Kunstwerken und Dachbodenstücken trennte. Die Auktion war ein Meilenstein für derartige Vorhaben auf dem Kontinent – nicht nur, was professionelle Vermarktung und Medieninteresse anging, sondern auch für das Sinken der Hemmschwelle bei anderen Familien. Denn für viele bedeutet ein derartiger «Ausverkauf» immer noch ein Prestigeverlust.



**Althorp und Spencer House, London
Auktion Christie's London, 6. – 8.7.2010**

Die Familie Spencer ist nicht erst seit Lady Di eine der prominentesten, sondern seit über 500 Jahren eine der einflussreichsten und vermögendsten Familien des Königreiches. Höhepunkt dieser anstehenden Auktion sind Gemälde von Rubens und Guercino, aber auch die Trouvaillesucher werden berücksichtigt. Earl Spencer, Bruder der verstorbenen Princess of

Wales, will mit dem Erlös des Attic Sales das Restaurierungsprojekt vorantreiben und die Dächer neu decken lassen.



BILDER: P.D.

Kunst vom Dachboden

Attic Sales erobern den Kontinent

Im 19. Jahrhundert hatte eine Änderung des englischen Erbrechts einen Auktionstypus zur Folge, der sich bis heute ungebrochener Beliebtheit erfreut: der Attic Sale. Hierbei handelt es sich um eine Art Inventarverkauf eines Schlosses oder Gutshauses auf dem Weg der Versteigerung, durchaus auch mit Stücken vom Dachboden.

Erst seit der Gesetzesnovelle von 1882 durfte der englische Adel Teile eines Nachlasses verkaufen, um die Erbschaftssteuer zahlen zu können. Eine Welle von Attic Sales war die Folge, in denen Christie's Gemälde, Silber, Bronzen und andere Teile des Inventars versteigerte, Bücher jedoch bei Sotheby's zum Aufruf kamen. Die Erklärung liegt in der Geschichte von Sotheby's: Das Unternehmen verkaufte bis weit ins 20. Jahrhundert hinein ausschliesslich Bücher, sodass über 180 Jahre lang derartige Auktionen als Kooperation durchgeführt wurden. Es überrascht deshalb kaum, dass diese beiden Firmen nach wie vor den Geschäftsbereich der Attic Sales dominieren und dass sich ihr Geschäftsfeld auf den europäischen Kontinent ausgedehnt hat.

Heute beinhaltet das Angebot regelmässig Antiquitäten und Kunstwerke mit Trouvailles in Kombinationen, wobei die einzelnen Stücke für sich genommen so wenig werthaltig sind, dass sie in normalen Auktionen keine Verkaufschance hätten. Der Absatz vom Dachboden wird erst durch den Schloss-Nimbus ermöglicht. Besonders im Sommer und speziell in Grossbritannien sind Attic Sales ein grosses Freizeitvergnügen. Neben dem ge-



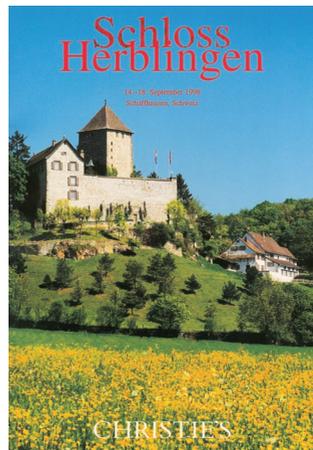
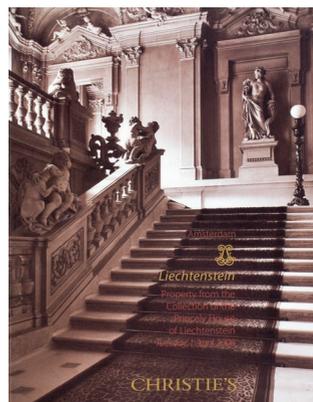
«Diese Auktionen sind immer ausverkauft!»

Dr. Dirk Boll, Managing Director Christie's Schweiz

schäftlichen Erfolg bewirken diese Auktionen aufgrund des erhöhten Medieninteresses eine massive Steigerung der Unternehmensbekanntheit und eine Erweiterung des Kundenkreises. Auch konservative Schätzpreise leisten ihren Beitrag, sodass am Ende beinahe immer ein «White Glove Sale» steht, also eine Auktion, deren

Objekte ausnahmslos verkauft werden konnten.

Vor allem der Eindruck, den die Auktionsvorbesichtigung am Originalstandort des Inventars macht, muss als Kaufmotivation hoch eingestuft werden. Vita Sackville-West schildert eine solche Schlossauktion in ihrer Erzählung «The Heir», die 1924 erschienen ist: «Ein genialer Einfall, die Auktion hier im Haus stattfinden zu lassen, die Möbel in einem Ambiente zu zeigen, das ihnen gemäss war, und nicht in der tristen Atmosphäre eines Auktionsaals. Die Händler, die den wahren Wert der Gegenstände kannten, würde das natürlich nicht beeindruckt können, doch bei den privaten Kunden, die hinter den weniger wichtigen Dingen her waren, könnte es die Preise vielleicht in die Höhe treiben.»



Auktionskataloge

der Attic Sales «Lichtenstein» und «Schloss Herblingen».

Lesen Sie auch: «Kunst ist käuflich», Dirk Boll, Rüffer & Rub, 2009, 39.00 Franken