

Prissättning: att komma fram till ett "normalpris"

Läste i "Prissättning: när någon annan ska ha sin andel" där Mårten Castenfors menade att en konstnär ska bibehålla sitt 'normala pris' och inte förblindas av försäljningsprocenten som faller bort. Hur sätter man sitt "normala pris"? Min gallerist tar 50 %, ställer jag ut på en konsthall varierar %-satsen. Deltar jag i en konstrunda har jag inga %-avdrag. Olja, akryl, akvarell, print, upplaga, storlek, CV? Vad ska jag tänka på när jag sätter pris?

Hej Maria,

I [texten](#) du refererar till tog jag specifikt upp olika sammanhang där externa parter tar ut försäljningsprovision. När du sätter ett pris har du satt ett värde på din konst. Prisbildningen ska vara konstant och utgå från verket och inte variera beroende på utställningssituation. Detta är viktigt, så återvänd gärna till den texten om du känner osäkerhet kring detta.

När du säljer direkt från ateljén tycker jag dock att det finns ett visst spelutrymme. Men ange aldrig ett billigare pris! Ge istället en tydlig procentrabatt, eventuell en mängdrabatt. På så vis kvarstår det ursprungliga värdet. Om du har gallerirepresentation gäller dock andra regler. Beroende på omfattningen av ert samarbete ska all försäljning alltid ske via galleriet. Även om du tycker att du gjort allt arbete, med att arrangera ateljén och bjuda in konstnsamlaren, är det inte så representation fungerar.

I sammanhanget kan jag inte tänka mig en bättre expert att tillkalla än just en framgångsrik gallerist. Ciléne Andréhn på galleri Andréhn-Schiptjenko i Stockholm ger en utförlig kommentar:

"En grundläggande princip är att priset på en konstnärs verk ska vara detsamma oavsett var eller hur det säljs, förutsatt att vi med detta menar en förstahands-försäljning. Att sätta pris är en del av galleristens kompetens och det är många faktorer som spelar in - storleken på konstnärens produktion, produktionskostnader för det aktuella verket, konstnärens erfarenhet och karriär, efterfrågan, storlek på verket, unikt eller i upplaga - utan inbördes rangordning.

En annan grundläggande princip är att man alltid kan höja priset men aldrig sänka det. Rent generellt anser jag att det är klok strategi att börja sin karriär med relativt låga priser som gör det lockande för samlare att satsa på ett okänt konstnärskap och på så vis skapa en samlarbas som följer och stödjer konstnären.

Vad gäller provisioner så är ju de 50% som galleriet tar (efter avdrag för produktionskostnader) en betalning för de tjänster som galleriet utför åt konstnärerna och som sträcker sig långt utöver försäljning. Med det i åtanke tycker jag att det är orimligt att utställande institutioner tar annat än en mycket blygsam provision, de tillhandahåller ju ingen annan tjänst än en enstaka utställning, en verksamhet som de för övrigt har skattefinansiering för. Detta har dock aldrig lett till någon konflikt för oss eller våra konstnärer, det händer väldigt sällan att verk säljs på den typen av utställningar och gör de det så är det bara kul."

Har du ingen gallerist som utför arbetet åt dig, är din bästa taktik att återkommande besöka gallerier och samla information. På så vis kan du bilda dig en uppfattning om vad som gäller. Vilka befinner sig i en liknande situation? Hur överensstämmer er utbildning, utställningsverksamhet, mediala uppmärksamhet, säljarhistorik? Allt väger in. Men tänk på att en konstnär som har gallerirepresentation kan ta mer betalt eftersom en gallerist arbetar för den konstnären.

Efter att ha vägt in de yttre omständigheterna kan du fundera över själva verket. Vilka är de faktiska produktionskostnaderna? Produktionspriset indikerar hur mycket du bör ta

betalt för att kunna gå runt som konstnär. Dock kan produktionspriset skilja sig avsevärt från marknadspriset. För att ha en siffra att relatera till kan jag ange KRO/KIF:s arvodesrekommendationer som föreslår en timersättning på 750 kronor för F-skatt och 570 kronor för A-skatt.

De riktigt höga försäljningssiffrorna uppnås via auktionsverk. Dessvärre kommer dessa pengar inte konstnären till del, utöver en mycket liten procent kallad droit de suite. Men du ska inte glömma att det är på auktion som folk säljer konst de inte längre vill ha – det vill säga låga försäljningssiffror hör mer till vardagen.

För att ge ytterligare en inblick i hur prissättningen av konst går till har jag bett Lena Rydén, specialist på modern konst vid Bukowskis Auktioner, att kommenterar din fråga:

”När vi sätter utropspriser för samtida konst på auktion är det flera faktorer som spelar in. Eftersom vi agerar på en andrahandsmarknad tar vi endast emot etablerade konstnärer som redan har en prisbild på marknaden. Här spelar gallerierna och museerna en stor roll. Har det t ex nyligen varit en uppmärksam och viktig utställning med en konstnär så kan det påverka slutropspriset. Proveniensen, verkets historik, är också en viktig del liksom om verket förekommer i litteraturen men till syvende och sist är det ändå det enskilda verkets uttryck som är helt avgörande. Ett utropspris på auktion är indikation till köparna på var vi tycker att budgivningen ska börja. På det klubbade priset ska köparen sedan lägga 22,5 % i köparprovision plus 5 % i droit de suite som är en följerätt som går till konstnären eller dennes arvingar.”

Vill du spendera livet åt att uppvakta de rika? Du kan vara en kortvarig stjärna och stiga i höjden både vad gäller berömmelse och prissättning. Men sedan har du spelat ut din roll. Du har överskridit den gräns som dina samlare är villiga att möta. Självklart ska du ta betalt för det du gör. Prissättning är dock ett långsiktigt arbete och konstvärlden visar inga sympatier gentemot konstnärer vars prisbild fallit. Ingen vill göra en dålig affär. Skynda långsamt. Din konst ska kunna fortsätta stiga under decennier.

Låt oss säga att du är representerad av ett framgångsrikt galleri. Galleristen ser stjärnan i dig och vill höja dig till skyarna. Försök då i högsta mån behålla kontrollen över dina priser. Jag läste för ett tag sedan en sammanfattning av Mårten Castenfors [föreläsning](#) vid Konstpidemin i Göteborg. Han förde fram sina kritiska tankar om övervärderad samtidskonst:

”Sambandet ser ut så här: Ställ ut konsten på ett välkänt och profilerat galleri i Stockholm och se till att skapa uppmärksamhet i media. Galleristen engagerar samlare för konstnären ifråga och erbjuder museer/konsthallar separatutställningar. I den avslutande fasen lämnas konstverket in till auktionshuset och åsätts ett högt utropspris. (...) För galleristen och samlaren är det sedan viktigt att hålla uppe det höga priset – skulle det börja vika av nedåt så köper galleristen helt sonika tillbaka bilderna på auktioner.”

Om det går riktigt så tillväga kan jag självklart inte svara på. Men hur det än förhåller sig har en successiv prisstegring sina fördelar.

Lycka till!

Ida

P.S. Sätt aldrig ett högre pris bara för att du själv gillar ett verk över ett annat. Håll dina känslor i schack!

D.S.

Volym 2016-04-25