

MILLIARDEN-KUNSTMARKT IM UMBRUCH

Warum Art Finance zum Instrument der Vermögensplanung wird

Der Kunstmarkt ordnet sich neu – weg von spekulativen Preisschüben, hin zu Qualität und Provenienz. In diesem Umfeld gewinnt Art Finance an Bedeutung: Sammlungen lassen sich beleihen, ohne sie aufzulösen – ein Ansatz, der für vermögende Familien zunehmend relevant wird.

DIRK SCHEUNEMANN (GASTAUTOR) // 18.06.2026 LESEDAUER: 4 MINUTEN

Die Beteiligung jüngerer und vielfältigerer Sammler hat zugenommen, während sich die Vorlieben auf Künstlerinnen und den Surrealismus ausgeweitet haben. Diese veränderten Präferenzen formen den Markt grundlegend: Die Führungsrollen einzelner Kategorien wechseln, die Preisbildung wird vielfältiger, da sich der Kanon erweitert, und Liquidität konzentriert sich auf Werke mit lückenloser Provenienz und hoher Sichtbarkeit.

Vermögensübertragungen verändern den Markt

Vor diesem Hintergrund gewinnt Art Finance an Bedeutung. Der Deloitte Art Market Report prognostiziert ausstehende, durch Kunst besicherte Kredite in Höhe von etwa 33,9 bis 40,0 Milliarden US-Dollar bis Ende 2025, mit einem durchschnittlichen Wachstum von rund 11 Prozent in den Jahren 2026 und 2027, sodass bis 2027 ein Volumen von schätzungsweise 42,0 bis 50,1 Milliarden US-Dollar erreicht wird.

Kunden nutzen Kunstfinanzierung nicht nur für Neuerwerbungen, sondern auch für Unternehmensinvestitionen, Portfolioumschichtungen und Nachfolgeplanung. Art Finance ermöglicht es, in einem weniger liquiden

Markt liquide zu bleiben, indem Kunst in Betriebskapital umgewandelt wird, ohne dass Sammlungen aufgelöst oder aus dem Gesamtvermögensplan herausgelöst werden müssen.

Vermächtnis trifft Liquidität

Über Generationen hinweg ist Sammeln zunehmend mit Identität und familiärer Kontinuität verbunden. Viele Familien möchten ihre Sammlungen als Teil einer generationenübergreifenden Erzählung bewahren und zugleich finanzielle Flexibilität erhalten. Die nächste Sammlergeneration betont kulturelles Erbe, Bildung und gesellschaftlichen Einfluss als Motivation (Deloitte Art & Finance Report 2025).

Für viele kommt ein Verkauf nicht in Frage. Kunstwerke sind nicht nur finanzielle Vermögenswerte, sondern verkörpern auch die reichen Geschichten einer Familienhistorie. Die Beleihung von Kunst erschließt Liquidität, ohne das Eigentum aufzugeben, und erhält die Integrität der Sammlung bei gleichzeitiger Erfüllung neuer Ziele.

Portfolio im Zentrum

Am Anfang eines Art Finance-Projektes steht immer die Zielsetzung: Was soll ein Vermögen bewirken und welche Rolle spielt die Sammlung? Wir betrachten dabei die Sammlung im Kontext des gesamten Vermögens, abgestimmt auf Ziele, Liquidität, Risikotoleranz und Zeithorizont, sodass sie den Gesamtplan unterstützt und nicht dominiert. In einem sich wandelnden Kunstmarkt ist Risikodisziplin unverzichtbar. Kunst sollte als Teil des Portfolios und nicht als isoliertes Engagement gemanagt werden.

Unsere Kreditstrukturen sind auf Beständigkeit ausgelegt und setzen nicht auf Preissteigerungen oder Wertzuwachs. Wir konzentrieren uns auf bedeutende Blue-Chip-Werke mit umfassender Dokumentation und glaubwürdiger Provenienz in transparenten Märkten. Bewertungen erfolgen evidenzbasiert, gestützt auf mehrere Vergleichsverkäufe, aktuelle Transaktionen – sofern verfügbar –, unabhängige Expertenmeinungen und eine sorgfältige Zustandsprüfung. Das Ergebnis ist Widerstandsfähigkeit: Kapital bleibt flexibel, die Sammlung intakt und das Portfolio behält die Steuerung.

Die Richtung ist eindeutig: Qualität und Provenienz bestimmen Nachfrage und Kreditvergabe. Liquidität ist ein entscheidender Vorteil in einem illiquiden Markt. Art Finance ist längst kein nachgelagerter Gedanke mehr, sondern entwickelt sich zunehmend zu einem strategischen Instrument, um kulturelle Werte mit Kapitalstrategien zu verbinden. So können Sammler und Familien Sammlungen als Grundpfeiler ihres Vermächtnisses bewahren und gleichzeitig Wachstum, Widerstandsfähigkeit und langfristige Ziele verfolgen.

Zum Autor:

***Dirk Scheunemann** ist Senior Lending Advisor für Deutschland bei der J.P. Morgan Private Bank. In dieser Funktion erarbeitet er für Kunden grenzüberschreitende, besicherte und unbesicherte Darlehenslösungen für unterschiedliche Zwecke – von Liquiditätslinien über Garantien bis zu Finanzierungen von Immobilien, Private Jets, Yachten, Kunst- oder Automobilsammlungen.*