



Künstler: Devin Miles "Bad Girl" - Unikat Malerei, Airbrush & Handsiebdruck auf gebürstetem Aluminium

Kunstinvestments: Sind sie attraktiv für institutionelle Investoren?

Der Kunstmarkt stellt Family Offices vor Herausforderungen: Die Sorge vor Fälschungen und Intransparenz erschweren den Einstieg. Doch die Corona-Krise hat auch diesen Markt nachhaltig verändert. Ein Rückblick auf das Jahr 2020.

22. November 2020, von Antje Schiffler

Kunstinvestments präsentierten sich in der Finanzkrise stabiler als Aktien oder Immobilien. Und doch strömen institutionelle Gelder dieser Asset-Klasse nicht in demselben Maße zu. „Während der Liquiditätsschwemme der letzten Jahre hat sich das Gesamtvolumen der Kunstinvestments – anders als in anderen Anlageklassen – nicht wesentlich erhöht. Die Informationsasymmetrie erschwert institutionellen Investoren, die sich sonst auf Due Dilligence-Verfahren verlassen, den Einstieg“, sagt Dr. Arne Freiherr von Neubeck, Geschäftsführender Gesellschafter der The Global Fine Art GmbH.

Ohnehin spielt die Musik nicht in Kontinentaleuropa. Laut dem „Global Art Market Report 2020“ der Art Basel und UBS entfielen 82 Prozent der weltweiten Transaktionen im Jahr 2019 auf die Schwergewichte USA, Vereinigtes Königreich und China. Wenngleich die USA mit Blick auf die reinen Zahlen weiterhin mit großem Abstand Platz 1 auf dem Kunstmarkt einnehmen, so wird das Duell um den wichtigsten Handelsplatz in den nächsten Jahren laut von Neubeck zwischen den USA und China ausgetragen werden.

Insgesamt summierten sich die Verkäufe von Kunst und Antiquitäten im Jahr 2019 auf einen geschätzten Wert von 64,1 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht tatsächlich einem Rückgang von 5 Prozent gegenüber 2018 und bringt den Markt wieder zurück auf etwas über das Niveau von 2017. Insgesamt beläuft sich die Marktgröße laut dem Deloitte „Art and Finance Report 2019“ allerdings auf stolze 1,74 Billionen US-Dollar.

Die durchschnittliche Performance eines Kunstinvestments liegt bei zirka 7 Prozent bei einer durchschnittlichen Haltedauer von knapp über 12 Jahren, wie von Neubeck mit Bezug auf Untersuchungen ausführte. Der Experte empfiehlt einen Anlagehorizont von mindestens 10 Jahren.

Was ändert sich durch die Corona-Krise?

Natürlich bricht auch bei einer gesamtwirtschaftlichen Rezession wie 2008/2009 oder in der aktuellen Corona-Krise Nachfrage weg. Aber laut von Neubeck zeigt sich der Kunstmarkt auch in dieser Krise robust. „Die Preise bleiben konstant bis hoch und in den Auktionen gibt es weiterhin Ergebnisse – wie schon immer – mit Ausreißern nach oben und Ausreißern nach unten. ‘Business as usual’ könnte man da fast sagen“, so die Einschätzung des Experten.

Natürlich leidet der Markt etwa durch den Ausfall wichtiger Branchenveranstaltungen wie beispielsweise der Art Basel Hong Kong. Wenn sich Angebote und Nachfrage nicht treffen können, geht auch das Transaktionsvolumen zurück. Und dann sind da neben den Messegesellschaften noch die notleidenden kleineren und mittleren Galerien, denen die Umsätze weggebrochen sind.

„Mit dem Ausfall von Ausstellungen und Messen fehlt es am Diskurs und es ist offenkundig, dass die Kunstszene auf diese neue Situation weniger vorbereitet war als andere Branchen“, konstatiert von Neubeck.

„Die Corona-Krise verändert die Produktion, die Präsentation und den Verkauf von Kunst“, sagt auch die Kunsthistorikerin Dr. Ruth Polleit Riechert. „Künstler produzieren verstärkt Kunst, die online abgebildet werden kann.“ Künstler und Kunstmarktteilnehmer seien zwar noch immer sehr zurückhaltend, was die Präsentation und den Verkauf von Kunst online angehe. Doch jetzt führe daran kein Weg mehr vorbei. „Galerien, die sich nicht rechtzeitig auf das Internet und Social Media eingestellt haben, werden das Nachsehen haben. Es wird Konsolidierungen und Schließungen im Markt der Galerien geben“, ist ihr Blick auf die Vertriebskanäle.

Krise treibt Digitalisierung

„Insbesondere für mögliche Kunst-Investmentvehikel scheint die Krise eher geeignet zu sein als schädlich“, sagt von Neubeck. So zeige die Rückschau auf das Jahr 2020, dass Kunst einmal mehr standgehalten habe.

Zweitens dürfte die Digitalisierung in der Kunst die Konstruktion von Fonds, die sich bisher häufig schwer getan haben, erleichtern, so die Einschätzung von Neubecks'. Das gleiche gelte für den Aufbau von Club-Deals für Family Offices. „Digitale „Fingerabdrucke“ zur Fälschungssicherheit, detaillierte Online-Besichtigungen, wachsende Preistransparenz und moderne Vertriebswege werden hier förderlich sein. Freilich können diese wichtigen Hilfsmittel eines nicht vollständig ersetzen: die Begegnung mit dem Original“, sagt von Neubeck.

Ähnlich die Einschätzung von Dr. Polleit-Riechert. Die Corona-Krise sei langfristig eine Chance für den Kunstmarkt. „Preis-Transparenz und ein vereinfachter Zugang erschließen neue interessierte Zielgruppen. Davon können Künstler und Käufer profitieren“, so Dr. Polleit-Riechert.

Blockchain-Technologie verändert Kunstinvestments

Der digitale Handel hält auch über die Blockchain Einzug am Kunstmarkt. Statt des Gemäldes oder der Statue erwirbt der Anleger lediglich Anteile an einem Kunstwerk. Möglich macht dies die so genannte Tokenisierung und der anschließende Blockchain-basierte Handel dieser digitalisierten Vermögenswerte.

Weitere Pluspunkt dieser Sammelstrategie: Das Portfolio kann diversifiziert werden. Warum denn alles auf einen Picasso setzen, wenn auch ein bisschen französischer Impressionismus und US-amerikanische Popkunst dem Portfolio beigemischt werden kann? Lösen lässt sich auf diesem Wege auch das Problem mit der langen Haltedauer, mit dem Investoren bei illiquiden Anlagen konfrontiert sind.