

Kunst im Generationentransfer

Kunst ist gerade in wohlhabenden Familien oft Bestandteil des Vermögens, viele Sammlungen sind aus einem Hobby entstanden. Doch angesichts der bevorstehenden Vererbungswelle ist Professionalität gefragt. Das kann auch steuerlich interessant sein, schreibt Kunstexpertin Manuela Scheubel.



Manuela Scheubel



9 min. | Heute



© The Pioneer

Der sogenannte Great Wealth Transfer ist in vollem Gange. Er wird in seinen finanziellen Dimensionen alles übersteigen, was Vermögensverwalter in Family Offices bisher kannten. Bis 2048 – so prognostiziert der jährliche Cerulli Report 2025 – werden weltweit Vermögenswerte in Höhe von rund 124 Billionen US-Dollar auf die nächste Generation übergehen.

Ein nicht unerheblicher Teil davon entfällt nicht auf klassische Finanzanlagen, sondern auf Kunst und andere werthaltige Sachwerte.

Für Family Offices entsteht daraus eine strukturelle Herausforderung. Denn während liquide Assetklassen seit Jahren professionell gesteuert, bewertet und übertragen werden, gilt das für

Kunst- und Sammlungsvermögen nur eingeschränkt. Im Alltag bleibt diese Lücke häufig unbeachtet. Beim Generationentransfer oder Erbfall wird sie unmittelbar erkennbar.

Mit dem Great Wealth Transfer rückt Kunst als Assetklasse in den Fokus

In großen Vermögen ist Kunst längst fester Bestandteil der Assetstruktur. Es gibt kaum eine vermögende Familie, die nicht auch Kunst sammelt. In vielen Fällen ist oder war es ein kunstaffines Familienmitglied, das aus persönlicher Leidenschaft heraus begonnen hat, Vermögen in Kunst zu investieren und damit oft substanzielle Sammlungen aufgebaut hat. Über Jahre und Jahrzehnte entstehen daraus Bestände, die nicht nur kulturellen oder persönlichen Wert besitzen, sondern auch erhebliche wirtschaftliche Relevanz haben.

Ergänzt werden sie häufig durch weitere werthaltige Objekte wie Oldtimer, Schmuck oder Uhren. Branchenschätzungen gehen seit Jahren von einem stabilen Anteil von zehn Prozent aus, der in alternative Anlageklassen inklusive Kunst investiert wird.

Für den Kunstmarkt ist dabei vor allem eine Zahl von Bedeutung: Schätzungen gehen davon aus, dass in den nächsten Dekaden ungefähr 992 Milliarden US-Dollar in Form von Kunst- und Sammlungsbeständen vererbt werden.

Was das bedeutet, ist schnell umrissen: Komplexes Vermögen trifft auf neue Generationen, die ganz andere Erwartungen an ihre Vermögensverwalter und bei den Sammlungsbeständen nicht selten auch gänzlich andere Geschmackspräferenzen und Ziele haben.



Gunter Sachs vor seinem Selbstbild von Andy Warhol, 2008 © Imago

Kunst ist kein Standardasset

Gerade die Assetklasse Kunst stellt Family Offices im Generationentransfer vor besondere Herausforderungen. Denn der effiziente Übertrag von Kunstvermögen verlangt hochspezialisiertes Fachwissen, das über die klassische Vermögensverwaltungspraxis hinausgeht.

Kunst ist kein standardisiertes Asset, sie ist nicht jederzeit liquidierbar und verlangt bei Bewertung, Einordnung und Veräußerung ein hohes Maß an Marktkennntnis.

Zwar lassen sich Kunstwerke anhand von Provenienz, Zustand, Vergleichstransaktionen und Nachfrage fundiert einordnen. Im Unterschied zu klassischen Finanzanlagen ist diese Einordnung jedoch weniger schematisch und stärker von Erfahrung und Marktverständnis geprägt, die in Family Offices häufig nicht vorhanden ist.

Der Moment, in dem Komplexität sichtbar wird

Solange Kunstvermögen aufgebaut wird und Kunstwerke in Familien einfach „nur da sind“, bleibt diese Komplexität meist im Hintergrund. Oft aus einer persönlichen Leidenschaft heraus werden Entscheidungen über Jahre getroffen, Märkte können beobachtet werden – Zeit spielt eine untergeordnete Rolle.

Im Generationentransfer ändert sich das grundlegend.

Plötzlich geht es nicht mehr um Aufbau einer Sammlung, sondern um Einordnung, Strukturierung und in vielen Fällen auch um Verwertung. Bewertungen müssen belastbar sein, steuerliche Fragen treten in den Vordergrund und Entscheidungen müssen bisweilen unter deutlich höherem Zeitdruck getroffen werden.

Dabei kommt ein weiterer Aspekt hinzu: Die nächste Generation übernimmt Vermögen, aber nicht zwingend die Sammelleidenschaft. Kunstwerke werden neu bewertet, Sammlungen möglicherweise hinterfragt und in Gänze oder als einzelne Positionen gezielt verkauft.

Für das Family Office geht es dann um konkrete, operative Entscheidungen.

Der Kunstmarkt verlangt Erfahrung

Sofern Erben Kunstwerke nicht weiter als Asset halten wollen, kommt ein Verkauf der Werke in Betracht. Gerade bei der Veräußerung zeigt sich, wie anspruchsvoll die Assetklasse Kunst ist: so ist etwa der Unterschied zwischen einer Auktion und einem Private Sale nicht nur eine Frage des Formats, sondern eine strategische Entscheidung.

Während Auktionen Transparenz und Wettbewerb schaffen, ermöglichen private Verkäufe eine gezielte Ansprache einzelner Käufer. Der erzielbare Preis hängt dabei wesentlich von der Platzierung, dem Timing und dem Zugang zum richtigen Käuferkreis ab. Private Sales zeichnen sich zudem durch die diskrete Durchführung des Verkaufs aus, was von vermögenden Familien hochgeschätzt wird.

Auch die Bewertung folgt keiner einfachen Systematik. Zwar lassen sich insbesondere im Sekundärmarkt anhand dokumentierter Transaktionen belastbare Referenzwerte ableiten. Die abschließende Preistaxierung eines Werkes bleibt jedoch immer eine Frage der Erfahrung.

In der Praxis zeigt sich, dass hier erhebliche Unterschiede entstehen können, mit entsprechendem Einfluss auf den realisierten Erlös.

Steuern als unterschätzter Hebel

Ein wesentlicher Aspekt, der im Zusammenhang mit Kunstvermögen häufig unterschätzt wird, ist die steuerliche Behandlung. Für Kunst und Kulturgut existieren vielfältige länderspezifische Sonderregelungen. Daneben gibt es erhebliche erbschaftsteuerliche Gestaltungsspielräume, die nicht leichtfertig verschenkt werden sollten. Wer sie kennt, kann substanziell profitieren. Wer sie ignoriert, verliert erhebliches Geld.

In Deutschland kann Kunst unter bestimmten Voraussetzungen im Rahmen der Kulturgut-Regelung ganz oder teilweise steuerbegünstigt in die nächste Generation übertragen werden. Voraussetzung ist unter anderem eine entsprechende Haltefrist sowie die Bereitschaft, Werke der Öffentlichkeit zugänglich zu machen.

Eine gern genutzte Möglichkeit der Optimierung im Erbschaftsfall ist die mehrjährige Leihgabe von Kunstwerken an ein Museum. Im Zuge der großen Kulturgutbefreiung können Kunst- und Sammlungsbestände zu 100 Prozent steuerfrei vererbt werden, sofern sie nachweislich 20 Jahre

im Besitz der Familie sind und die Erben bereit sind, mit einem Museum einen Leih- und Kooperationsvertrag für mindestens zehn Jahre zu schließen.

Für Sammlungsbestände, die weniger als 20 Jahre im Besitz sind, kann immerhin noch unter Geltung der identischen Rahmenbedingungen die kleine Kulturgutbefreiung mit einer Reduktion der Erbschaftsteuer um 60 Prozent genutzt werden.



Kunst in der Manchester Art Gallery © Imago

Für Family Offices, die den Generationstransfer von Kunst- und Sammlungsvermögen vorbereiten und organisieren müssen, sind deshalb gute Kontakte in die Museums- und Kuratorenlandschaft unerlässlich, über die man idealerweise bereits verfügt und die man nicht erst bei Eintritt der Erbschaftsfälle mühsam aufbaut. Eine wesentliche Herausforderung ist auch die Frage, mit welchem Museum man für welches Erbstück Leihverträge abschließt, um nach Möglichkeit für die Erben durch die Leihgabe als Museumsexponat eine mittelbare Wertsteigerung über die Vertragslaufzeit zu erzielen.

Darüber hinaus können auch klassische Instrumente wie Schenkungsfreibeträge zwischen Generationen genutzt werden, um Kunstvermögen frühzeitig und strukturiert zu übertragen.

Was auf dem Spiel steht

Der Generationentransfer verändert nicht nur die Vermögensstruktur, sondern auch die Beziehung zwischen Vermögensverwaltern und ihren Kunden. Ein Großteil der Erben übernimmt die bestehenden Beraterstrukturen nicht. Schätzungen gehen davon aus, dass rund 70 Prozent der Mandate im Zuge des Generationenwechsels neu vergeben werden. Aufgrund neuer Schwerpunktsetzungen werden sie häufig sogar bewusst ausgetauscht.

Für Family Offices entsteht daraus ein entscheidender Moment. Nicht die Performance der Vergangenheit steht im Vordergrund, sondern die Fähigkeit, komplexe Vermögenswerte sicher und strukturiert in die nächste Generation zu überführen.

Kunst wird dabei zum Prüfstein.

Im Umgang mit Kunstvermögen entscheidet sich deshalb mehr als nur ein einzelner Verkaufspreis. Es geht etwa um den Werterhalt einer Sammlung, um steuerliche Effizienz und um die Wahrnehmung von Professionalität aufseiten des Family Office.

Vor allem aber geht es um Vertrauen.

In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass Sammler beginnen, sich bereits zu Lebzeiten von Teilen ihrer Sammlung zu trennen. Nicht aus finanzieller Notwendigkeit, sondern aus dem Wunsch heraus, aktiv zu gestalten, was mit ihren Werken geschieht. Häufig, weil das Interesse in der nächsten Generation spürbar nachlässt.

Genau hier kann ein Family Office eine zentrale Rolle übernehmen. Durch frühzeitige Planung und strukturierte Begleitung lässt sich nicht nur der Übergang gestalten, sondern auch die Qualität der Entscheidungen.

Fazit

Der Great Wealth Transfer wird Vermögen in einem historischen Ausmaß übertragen. Nicht nur Assets, sondern auch wertvolle Mandate werden neu verteilt. Kunst und Sammlungsvermögen sind in diesem Kontext keine Randthemen.

Vermögensverwaltungen, die in diesen Wandel strukturell unvorbereitet hineinlaufen oder die ihr Serviceangebot für die Ansprüche der Erbengeneration nicht anschlussfähig halten, riskieren einen Verlust des Kundenstamms.

Family Offices, die Kunst und Sammlungsvermögen systematisch erfassen, regelmäßig bewerten und frühzeitig Strategien für den Generationentransfer entwickeln, sind deutlich besser positioniert. Ein professionell gestalteter Generationentransfer von Kunst- und Sammlungsvermögen wird zukünftig also mitentscheiden, ob ein Vermögensverwalter die Folgegeneration für sich gewinnt.