

Vershil in koopgedrag

Er zijn constant verschuivingen zichtbaar op de kunstmarkt. Toch is er één constante factor: de Verenigde Staten hebben de afgelopen veertig jaar consequent 40 à 45% van de wereldwijde kunstmarkt in handen gehad. Hoe komt dat? Tekst **Jeannette ten Kate**

De Verenigde Staten worden gevolgd door het Verenigd Koninkrijk en China, die afwisselend tussen de 15 en 22% van de markt innemen. Europa blijft daarbij achter. Er is dus een duidelijk verschil in koopgedrag tussen de verschillende continenten. Hoe is dit te verklaren en wat betekent dit voor verwachtingen voor de toekomst? Om daarachter te komen, moeten we terug naar de oorsprong en de geschiedenis van de kunstmarkt onderzoeken.

Tot het begin van de 20e eeuw was Europa het centrum van de kunstwereld. Amerikaanse verzamelaars reisden naar Londen en Parijs om oude meesters en impressionisten te kopen. Dat veranderde radicaal na de Tweede Wereldoorlog: Europa lag in puin en veel kunstenaars en intellectuelen waren al in de jaren 30 naar de VS gevlucht. Daar ontstonden in die periode vernieuwende stromingen als het abstract expressionisme, met kunstenaars als Jackson Pollock, Mark Rothko en Willem de Kooning. Al snel nam New York de culturele rol van Parijs over.

Met steun van invloedrijke critici en galeriehouders, zoals Peggy Guggenheim, groeide New York uit tot het nieuwe hart van de kunstwereld. Ook musea als het Museum of Modern Art (MoMA) en het Whitney Museum speelden een sleutelrol in het creëren van binnenlandse waardering en een markt voor Amerikaanse kunst.

De Amerikaanse kunstmarkt groeide het hardst in de jaren 80 en 90. Die groei kwam voort uit een combinatie van factoren. Ten eerste leidde de opkomst van Wall Street en Silicon Valley tot een nieuwe klasse van miljonairs, die niet alleen vanuit passie verzamelden, maar kunst ook zagen als investering én statussymbool. Veilinghuizen als Sotheby's en Christie's vestigden zich in New York en haalden steeds vaker torenhoge bedragen, met name voor moderne en hedendaagse werken.

Kunst van schilders als Van Gogh en de impressionisten brachten miljoenen dollars op, maar ook hedendaagse kunstenaars als Andy Warhol, Roy Lichtenstein en Jean-Michel Basquiat gaven een impuls aan de markt met toegankelijke, trendgevoelige werken. De Pop Art-cultuur verspreidde zich vervolgens over de hele wereld.

Een andere stimulerende factor was het beleid van de Amerikaanse overheid om schenkingen aan musea fiscaal aftrekbaar te maken. Hierdoor werden de banden tussen instituten en particulieren versterkt en werden er aanzienlijk meer kunstaankopen gedaan. Kortom de particuliere steun aan culturele instituten is in Amerika van oudsher heel gewoon.

In Europa

Europa kent een andere dynamiek. De Europese kunstmarkt bestaat al veel langer. Al in de Renaissance was het gebruikelijk dat de kerk, adel en koninklijke families kunstcollecties aanlegden en kunstenaars opdrachten gaven voor het maken van schilderijen en kostbare objecten. In de 17e eeuw werd de basis gelegd voor de kunsthandel zoals we die nu kennen: schilderijen werden op een openbare locatie getoond, en kopers konden kiezen uit het aanbod.

Toen was dit voornamelijk weggelegd voor de bovenlaag van de feodale samenleving, maar in de 19e eeuw veranderde de samenleving en ontstond door de industriële revolutie een nieuwe sociale klasse, die van de arbeiders. Er kwam een nieuwe infrastructuur in de snel uitdijende steden. Onder invloed van de bourgeoisie groeide ook het verzamelen van kunst uit tot een breed maatschappelijk en cultureel fenomeen. Niet langer was kunst kopen alleen weggelegd voor de kerk en de aristocratie, nu konden ook bankiers, industriëlen, juristen en intellectuelen meedoen. Zij werden gedreven door status en prestige: kunst verzamelen werd gezien als een teken van goede smaak en beschaving.

De selectie werd in die tijd grotendeels bepaald door nationalistische motieven, waardoor voorstellingen van historische heldendaden populair werden. Ook de wens om lokale kunstenaars te ondersteunen en nationaal erfgoed te behouden speelde mee.



> Jean-Michel Basquiat, *In this case*, 1983, acryl en oliepastel op doek, 197,8x187,3cm
Christie's New York, opbrengst €76.537.431

Landen als Frankrijk, Duitsland en Engeland ontwikkelden een actieve markt met galleries, salons en musea, die deels voortkwamen uit privécollecties.

In de eerste helft van de 20e eeuw bleef Europa het centrum van de kunstmarkt, met Parijs als cultureel zwaartepunt. Stromingen als het kubisme, surrealisme, dadaïsme en de École de Paris vonden hier hun oorsprong. Galleries kregen

steeds meer invloed, zoals die van Ambroise Vollard en Daniel-Henry Kahnweiler, die moderne kunst introduceerden van schilders als Picasso, Matisse en Braque.

Maar zoals gezegd leidde de Tweede Wereldoorlog tot een breuk: veel kunst werd geroofd of vernietigd, kunstenaars vluchtten naar de VS, en de marktdominantie verschoof naar New York.

Particuliere steun aan culturele instituten is in Amerika van oudsher heel gewoon



< Mark Rothko, *No. 10*, 1958, olieverf op doek, 239,4x175,9cm
Christie's New York, opbrengst €73.126.255

< Georgia O'Keeffe, *Jimson Weed / White Flower No 1*, 1932, olieverf op doek, 121,9x101,6cm
Sotheby's New York, opbrengst €35.426.309

> Joan Mitchell, *Sunflowers*, 1990-1991, olieverf op doek, 280x400cm
Sotheby's New York, opbrengst €25.715.618

de kunstmarkt over het algemeen daar als eerste – zoals we zagen gebeuren met de Pop Art in de jaren 60.

Het huidige klimaat

De vraag is of het huidige politieke klimaat van invloed is op het koopgedrag van verzamelaars. Heiden verwacht voor de hedendaagse kunstmarkt niet veel verandering in de nabije toekomst. De door Trump ingestelde tarieven gelden niet voor kunst met een formatieve insteek (werk dat draait om het gedachtegoed), zoals schilderijen en installaties. Wel gelden ze voor gebruiksobjecten, waar antiek, design, juwelen en meubels onder vallen. Nog los van de Chinese antieke objecten die in 2015 tijdens de eerste ambtstermijn van Trump al met hoge importheffingen te maken hadden. Dat de verkoop van antiek op TEFAF 2025 veel hoger uitviel dan verwacht, ondanks de neerwaartse trend van de afgelopen jaren, is deels te verklaren door Amerikaanse kopers die 'dubbele' aankopen deden in aanloop naar de aankomende reguleringen. Daarnaast blijft het belastingvoordeel bij kunstschenkingen aan musea in de VS (voorlopig) bestaan. Daarbij zijn Amerikanen trots op hun eigen cultuurgeschiedenis. Waar de Europese kunst eeuwenlang toonaangevend was, verschoof dit zwaarte-

punt rond de Tweede Wereldoorlog voor het eerst naar de VS. Vanaf dat moment gaat hun kunstgeschiedenis wereldwijd de toon aangeven. Het is dan ook niet verrassend dat de hoogste bedragen daar worden betaald voor kunstenaars als Jackson Pollock, Andy Warhol en Jean-Michel Basquiat, die een cruciale rol speelden in die verschuiving. Van het 45% markt aandeel wereldwijd dat wordt omgezet in de VS wordt 80% gedaan door daadwerkelijk in Amerika wonende mensen. Ter vergelijking: binnen de Verenigd Koninkrijk is van hun 17% markt aandeel slechts 20% van de kopers in Engeland gevestigd. Toch spelen er ook nieuwe ontwikkelingen. Het jaarlijkse *Art Basel Report* laat sinds 2022 een wereldwijde, dalende trend zien in de aankoop van kunstwerken in het hoogste segment (met prijzen van boven 10 miljoen dollar). Volgens Heiden kan die daling bij de veilinghuizen verklaard worden door het gebrek aan aanbod in dat segment. De meeste eigenaren van dergelijke werken verkeren niet in financiële nood en voelen daarom geen druk om te verkopen.

Tijdgeest

Het zijn mondiaal onzekere en onrustige tijden; de inflatie is net als de rente hoog, waardoor het onaantrekkelijk is om

Erfgoed behouden

Daarnaast gelden er in veel Europese landen hogere BTW-tarieven en strengere exportregels en herverkooprechten (volgrecht) voor kunstenaars, wat de handel complexer maakt en een negatief effect heeft op Europa's handelspositie.

Kortom: de Europese kunstmarkt is nog steeds sterk gericht op erfgoed en cultuurbehoud, terwijl kunst in de VS vooral wordt beschouwd als een financiële investering.

Het hieruit voortvloeiende verschil in koopgedrag, dat ook bepalend is voor het verschil in het wereldwijde marktaandeel, wordt herkend door Miety Heiden, chairman en head of private sales bij Phillips Auction en werkzaam in New York en Londen.

Heiden ziet dat in de VS een ander bestedingsklimaat heerst: er wordt makkelijker geld uitgegeven aan consumptieproducten.

Het is in de VS ook heel gangbaar om leningen aan te gaan, bijvoorbeeld om kunst mee te kopen, net als het gebruiken van meerdere creditcards. Bij het kopen van kunst ziet Heiden dat er sneller beslist wordt, ook bij grote bedragen.

Veel verzamelaars gebruiken hun kunst om leningen mee te dekken, of om te verkopen in tijden van financiële depressie of persoonlijke geldnood. Wie er zeker van wil zijn dat kunst haar waarde behoudt, kan zich hier het beste bij de aankoop al op instellen. Dit betekent dat in de VS veel vaker speculatief wordt gekocht dan in Europa, en ook voor hogere bedragen. Zo ontstaan de meeste hypes en trends in



Na de oorlog herstelde Europa zich geleidelijk, maar de kunstmarkt bleef achter op die van de VS. Dankzij een gunstig belastingklimaat en de aanwezigheid van sterke veilinghuizen lukte het Londen om haar positie te behouden, maar Parijs verloor aan terrein. Inmiddels verandert die situatie wederom. Door Brexit is het minder aantrekkelijk voor Europeanen om kunst uit Engeland te importeren, waardoor Parijs langzaam maar zeker weer groeit als centrum voor de internationale kunsthandel. Maar, anders dan in de VS, wordt de Europese markt beïnvloed door overheden die subsidies verstrekken aan kunstenaars, aankoopcommissies regelen voor musea en regels instellen om belangrijke kunstwerken binnen landsgrenzen te houden.



< Jackson Pollock, *Number 31*, 1949, olieverf, emaille, aluminiumverf en gesso op papier op Masonite, 78,7x57,2cm Christie's New York, opbrengst €52.262.022

> Andy Warhol, *Shot sage blue Marilyn*, 1964, acryl en zeefdrukkinkt op doek, 101x101cm Christie's New York, opbrengst €184.420.072

leningen aan te gaan of hoge bedragen uit te geven aan bezit. Wat wél zichtbaar is, is een verschuiving van kunst kopen als investering naar een meer inhoudelijke benadering. De *fun factor* – het plezier van kunst kopen en het bezoeken van beurzen en galeries – is steeds vaker leidend. En ook dat is te zien in de cijfers: de afgelopen twee jaar laten een wereldwijde stijging van 80% zien in aantallen kunstankopen in het laagste segment (bedragen onder 50.000 dollar). Die stijging lijkt ook te verklaren door de komst van een nieuwe generatie kopers. Volgens Heiden is het nog lastig om precies aan te wijzen wie dat zijn, omdat deze nieuwe kopers vaak anoniem (willen) blijven. In plaats van zich te laten adviseren door specialisten van het veilinghuis, doen zij zelf het onderzoek en bieden zij het liefst online. De aanname is dat het vooral gaat om Millennials en Gen Z-ers (geboren tussen ca. 1980-2010), die zich nu voor het eerst op de markt begeven.

Het is te verwachten dat die nieuwe kopers een nieuwe manier van verzamelen met zich meebrengen, inclusief een eigen smaak, methode en doel. Dat daarnaast veranderingen zullen ontstaan door de opkomst van markten en kopers uit niet-Westers georiënteerde landen wordt ook al zichtbaar. Bovendien worden internationaal steeds meer toonaangevende collecties aangelegd door vrouwelijke kopers, die ook een andere focus laten zien dan tot nu toe. Of de bestaande regionale verhoudingen op de kunstmarkt, die tot nu toe historisch te verklaren zijn, ook in de toekomst standhouden, is maar de vraag. Kunst weerspiegelt immers de tijdgeest, en die uit zich in meer dan alleen het kunstwerk zelf. Ook de ontwikkeling van de markt, die mede bepaald wordt door het koopgedrag van de mensen, die reageren op de factoren en uitdagingen van hun tijd, zegt veel over de situatie van deze tijd. «



Jeannette ten Kate is kunstadviseur op de mondiale kunstmarkt, oprichter van The Art Connector en directeur van The Arts Club en International Arts Club. Ze werkte bij veilinghuizen Sotheby's en Glerum Auctioneers. Sinds twintig jaar heeft ze haar eigen bedrijf. artconnector.nl

