

Suomalaisten
taidemarkkinoiden
ja taidesijoittamisen
uudet mahdollisuudet

Sisältö

| | |
|--|-----------|
| Esipuhe | 4 |
| Johdanto | 6 |
| 1. Suomalaisen taidemarkkinan nykytila – Lähtökohtia: | 8 |
| Cuporen selvitykset ja Framen galleriatilastot | |
| 1.1. Cuporen selvitykset | 8 |
| 1.2. Framen Taidegalleriatilasto | 12 |
| 1.3. Taidegalleriatilaston analyysi | 13 |
| 2. Kansainvälisten taidemarkkinoiden segmentit | 16 |
| 2.1. Emerging Market – Nousevat markkinat | 16 |
| 2.2. Primary Market – Ensimmäiset markkinat | 17 |
| 2.3. Secondary Market – Jälkimarkkinat | 18 |
| 3. Kansainvälisten taidemarkkinoiden nykytila | 19 |
| 3.1. Keskeisiä huomioita | 20 |
| 3.2. Kansainvälisiä signaaleja taidemarkkinoilla | 22 |
| 4. Suomen taidemarkkinat kansainvälisissä markkinasegmenteissä | 26 |
| 4.1. Haastattelut | 26 |
| 4.1.1. Haasteet Suomen taidemarkkinoilla | 27 |
| 4.1.2. Mahdollisia ratkaisuja ja suosituksia | 30 |
| 4.1.3. Huomioita taidemarkkinan rakenteista | 36 |
| 4.1.4. Suomalaisen taidemarkkinan analyysi kansainvälisessä kontekstissa | 38 |
| 5. Suomalaisen taidemarkkinan kehittäminen | 40 |
| 6. Suomalaisen taidemarkkinan teoshintataso | 43 |
| 7. Toimenpide-ehdotuksia taiteilijoille | 45 |
| 8. Markkinatrendit ja tulevaisuuden näkymät | 46 |
| 9. Taide sijoituskohteena | 49 |
| 9.1. Taidesijoittamisen aloittaminen | 51 |
| 9.2. Taidesijoittamisessa huomioitavaa | 52 |
| 9.3. Taidesijoittamisen riskit | 54 |
| 9.4. Sijoitusmahdollisuuksia | 54 |
| 9.5. Taidesijoittaminen omaisuusluokkana | 56 |
| Lopuksi | 58 |
| Lähdeviitteet | 60 |
| English Summary | 62 |

Teksti: Aura Seikkula / Futuarts Oy

Aineistot ja haastattelut: Aura Seikkula & Kira Palin / Futuarts Oy

Julkaisija: Frame Contemporary Art Finland, 2025

Taitto: Pauliina Kallio / Frame Contemporary Art Finland

Esipuhe

Monipuolinen ja elinvoimainen taidemarkkina on olennainen osa tervettä taiteen ekosysteemiä. Taidemarkkinoiden merkitys ei ole ainoastaan taloudellinen, vaan ne toimivat myös tärkeänä mittarina sille, miten taidetta ymmärretään ja arvostetaan yhteiskunnassa.

Kansainväliset taidemarkkinat ovat tällä hetkellä voimakkaassa muutoksessa. Tämä Futuartsin laatima selvitys tarjoaa yleiskatsauksen niiden nykytilaan sekä tuoretta analyysiä nopeasti muuttuvasta tilanteesta. Markkinoiden rakenteet, ansaintamallit ja yleissuhteet elävät murroskautta, joka tuo mukanaan sekä haasteita että uusia mahdollisuuksia. Suomelle tämä voi merkitä tilaisuutta hypätä mukaan seuraavaan aaltoon – tai luoda jotakin aivan omaa ja uutta.

Framen tehtävä on kehittää kuvataiteen alaa Suomessa sekä erityisesti sen kansainvälisyyttä. Taidemarkkinoilla ja niiden parissa toimivilla tahoilla on tässä olennainen rooli, ja tilaamamme selvitys tarjoaa toivoakseni välineitä työn tueksi. Framen vuosittain laatiman galleriatilaston lisäksi paikallisen taidemarkkinan tilanteesta ja erityispiirteistä on ollut niukasti tietoa saatavilla.

Nyt kyseessä on ensivaihe, jossa tarkastellaan taidemarkkinoiden nykytilaa ja kasvun esteitä, jotta voidaan tehdä

jatkotoimia. Selvityksen pääfokus on rajattu kapeaksi: keskiössä on erityisesti keräilijöiden ja sijoittajien näkökulma, joka on jäänyt Suomen kontekstissa vähemmälle huomiolle. Mukana on myös ehdotuksia tarpeellisista politiikkatoimista, sillä kuten muillakin toimialoilla, myös kuvataiteessa alan kukoistus edellyttää julkisen ja yksityisen sektorin yhteistyötä. Futuartsin tehtävänantona oli rohkeasti tuoda esille tulevaisuuteen katsovia ehdotuksia ja ideoita näistä näkökulmista, ja mielestäni selvitys onnistuu tässä erinomaisesti. Toivon, että suomalainen taidekenttä ottaa selvityksen vastaan keskustelunavauksena, jonka ehdotuksia on tärkeää pohtia ja haastaa monista eri näkökulmista.

Frame on työ- ja elinkeinoministeriön sekä opetus- ja kulttuuriministeriön yhdessä nimittämän Luovan talouden neuvottelukunnan jäsen. Neuvottelukunnan työskentelyn ensimmäinen konkreettinen tulos on kesäkuussa 2025 julkistettu Luovan talouden kasvustrategia 2025–2030, jonka toimenpiteitä Frame on omalta osaltaan sitoutunut edistämään. Kuten Cuporen laatimassa taustaselvityksessä todetaan, on suomalainen elinkeinopoliittikka rakentunut palvelemaan ennen kaikkea teknologia- ja teollisuusalojen tarpeita, ja sellaisenaan huonosti yhteensopiva luovien alojen kanssa. Tämä on johtanut luovien alojen taloudellisen potentiaalin aliarviointiin ja

elinkeinopoliittikan instrumenttien huonoon toimivuuteen luovan alan toimijoiden näkökulmasta. Osin tästä syystä myös Suomen taidemarkkina on pieni verrattuna esimerkiksi muihin Pohjoismaihin. Se kuitenkin tarkoittaa myös, että sillä on valtavasti kasvupotentiaalia ja mahdollisuuksia niin kotimaisilla kuin kansainvälisillä markkinoilla. Tämän potentiaalin vahvistaminen edistää koko toimialaa ja sen yhteiskunnallista asemaa.

Olemme onneksi kuitenkin siinä tilanteessa, että Suomessa on valtava määrä loistavia taiteilijoita, ja suomalaiselle taiteelle on vahvaa kiinnostusta maailmalla. Kiinnostavista sisällöistä tai korkeatasoisista taideteoksista meillä ei ole pulaa. Suomessa on monipuolinen ja elävä nykyaikainen taidekenttä ja gallerioilla vahvaa osaamista myynnin ja viennin edistämiseksi.

Tarvitaan kuitenkin niin taidekentän, päättäjien, yksityisen sektorin kuin taiteen ostajien sitoutumista ja yhteistyötä, jotta pääsemme kunnolla vauhtiin. Toivon, että tämä selvitys tarjoaa siihen inspiraatiota ja uusia ideoita niin kuvataiteen ammattilaisille, keräilijöille, sijoittajille kuin luovien alojen kehittämiseksi yleisemmin kiinnostuneille.

Juha Huuskonen
Toimitusjohtaja
Frame Contemporary Art Finland

* [Luovan talouden kasvustrategia \(2025\). Valtioneuvoston julkaisuja 2025:61](#)

* [Cupore: Luovat alat kulttuuri-, elinkeino- ja innovaatiopolitiikassa \(2025\)](#)

Tässä selvityksessä tarkastellaan kuvataidemarkkinoiden nykytilaa ja kehityssuuntia. Selvityksen aineistona on käytetty kansainvälisiä taidemarkkina-analyysyjä, suomalaisia tilastotutkimuksia sekä suomalaisten taidekeräilijöiden, sijoittajien ja galleristien haastatteluja. Lisäksi on käyty keskusteluja Euroopassa ja Yhdysvalloissa toimivien johtavien galleristien kanssa kansainvälisillä taidemessuilla taidemarkkinoiden nykytilasta ja tulevaisuuden näkymistä. Selvityksen tuloksissa näkyvät sekä globaalit että paikalliset kehityslinjat: taidemarkkinoiden rakenteellinen muutos, ansaintamallien moninaistuminen, digitaalisen kaupankäynnin kasvava rooli sekä keräilijä- ja yleisösuhteiden moninaistuminen.

Tavoitteena on luoda kokonaiskuva siitä, miten taidemarkkinat toimivat globaalilla tasolla, ja mitä rakenteellisia, taloudellisia ja kulttuurisia erityispiirteitä liittyy suomalaiseen toimintaympäristöön. Selvityksen toteuttaa Futuarts Oy, kansainvälisesti verkottunut taidealan asiantuntijayritys, jonka työn taustalla on laaja kokemus sekä kaupallisista että institutionaalisista taide-ekosysteemeistä. Selvityksen tilaaja on nykytaiteen asiantuntijaorganisaatio Frame Contemporary Art Finland.

Selvitys tunnistaa rakenteellisia esteitä, mutta ennen kaikkea mahdollisuuksia: miten kotimainen taidemarkkina voisi vahvistua ja miten suomalainen taide vahvistaa asemaansa keräilykohteena kansainvälisessä toimintaympäristössä. Erityistarkastelussa ovat markkinatoimijoiden välinen dynamiikka, taiteen arvomuodostus, ostajakunnan laajentaminen ja taiteen saavutettavuus sekä taidesijoittaminen.

Suomessa taidemarkkinat ovat vielä suhteellisen pienet ja osin suljetut. Keräilijän ja sijoittajan näkökulmasta kotimainen taidekenttä tarjoaa kuitenkin alihyödynnettyä potentiaalia: Suomessa on korkeatasoinen taidekoulutus, laadukas tuotanto ja kulttuurinen pääoma, mutta kaupallistaminen ja kansainvälinen näkyvyys ovat jääneet jälkeen. Näiden esteiden purkaminen edellyttää sekä rakenteellisia uudistuksia että ajattelutavan muutosta – taide ei tulisi nähdä pelkästään kokemuksellisenä kulttuuripalveluna, vaan myös mahdollisena omaisuusluokkana.

Kansainvälisessä vertailussa kuvataide on osoittautunut vahvaksi vaihtoehtoiseksi omaisuusluokaksi, jonka asema sijoitussalkuissa on vakiintumassa erityisesti varakkaampien yksityishenkilöiden ja perhetoimistojen

keskuudessa. Perhetoimistolla - eli *family officella* - tarkoitetaan varakaiden perheiden omaisuudenhoitoon ja taloudenhallintaan erikoistunutta yksityistä yritystä tai organisaatiota. Kehittyvät teknologiat, kuten taideanalytiikka ja digitaaliset alustat, ovat tehneet markkinasta aiempaa läpinäkyvämmän ja likvidimmän. Samalla taiteeseen kohdistuva kysyntä on laajentunut myös uuteen sukupolveen, joka arvostaa kestävyyttä, kulttuurista merkityksellisyyttä ja identiteettiä taloudellisen arvonnalla.

Selvityksen tavoitteena on tarjota toimenpide-ehdotuksia niin taidemarkkinan kehittämiseksi ja taidehankintojen tekemiseksi kuin taiteeseen sijoittamisen edistämiseksi. Tähän sisältyvät muun muassa uudenlaiset liiketoimintamallit, yhteistyö julkisen ja yksityisen sektorin välillä, sekä kansainvälisen toiminnan rahoitusmekanismit. Erityistä huomiota kiinnitetään myös keräilijäkunnan uudistamiseen ja moninaistamiseen sekä nuorien ja uusien sijoittajien alalle innostamiseen. Taidemarkkinan kestävä kasvun edellytys on laaja ja monipuolinen ostajakunta.

Selvitys toimii pohjana jatkokeskustelulle, politiikkasuosituksille ja pilotoinneille, jotka tähtäävät suomalaisen

taidemarkkinan elinvoimaisuuden vahvistamiseen. Tulokset julkaistaan avoimesti, ja ne ovat hyödynnettävissä niin gallerioille, taiteilijoille, päättäjiä kuin sijoittajillekin. Hanke kytkeytyy Frame Contemporary Art Finlandin rooliin osana Luovan talouden neuvottelukuntaa (2024–2030), ja se tukee strategisesti kulttuuriviennin ja suomalaisen kuvataiteen kansainvälisen aseman vahvistamista.

Aura Seikkula
Perustaja
Futuarts Oy

1. Suomalaisen taidemarkkinan nykytila – Lähtökohtia: Cuporen selvitykset ja Framen galleriatilastot

Tämän selvityksen lähtökohdat perustuvat Kulttuuripolitiikan tutkimuskeskus Cuporen julkaisemiin [Visuaaliset taiteet Suomessa. Selvitys toimialan rahoituksesta, rakenteista ja kehittämistarpeista \(2023\)](#) ja [Näkökulmia visuaalisten taiteiden toimialan rakenteiden kehittämiseen \(2025\)](#) sekä Frame Contemporary Art Finlandin vuosittaisiin taidegalleriatilastoihin, joista [viimeisin](#) koskee vuotta 2024.

1.1. Cuporen selvitykset

Cuporen *Visuaaliset taiteet Suomessa* -selvitys tarjoaa kattavan katsauksen toimialan nykytilaan Suomessa. Selvitys keskittyy erityisesti ammattitaiteilijoiden toimintaedellytyksiin ja tuo esiin useita keskeisiä haasteita ja kehittämistarpeita.

Keskeiset havainnot

1. Rahoituksen riittämättömyys ja yksipuolisuus

Visuaaliset taiteet saavat toimialan kokoon nähden vähemmän julkista rahoitusta kuin muut taiteenalat. Rahoituslähteet ovat usein yksipuolisia, ja apurahojen merkitys korostuu. Hakupaine apurahoihin on suuri. Tämä vaikeuttaa taiteilijoiden toimeentuloa.

2. Heikot tukirakenteet

Toimialan tukirakenteet, kuten gallerioiden ja residenssien verkostot, ovat heikompia kuin muilla taiteenaloilla.

Tämä vaikeuttaa taiteilijoiden mahdollisuuksia esitellä ja myydä teoksiaan sekä kehittää ammatillista osaamistaan.

3. Koulutuksen ja työelämän välinen kuilu

Vaikka visuaalisten taiteiden koulutustarjonta on laajaa, koulutuksen ja työelämän välinen yhteys on heikko. Monet valmistuneet taiteilijat kohtaavat haasteita siirtyessään työelämään, ja heidän työllistymismahdollisuutensa ovat rajalliset.

4. Tekijänoikeusjärjestelmän haasteet

Tekijänoikeusjärjestelmä ei tue visuaalisten taiteilijoiden taloudellista asemaa riittävästi. Kollektiivisten tekijänoikeuskorvausten merkitys on vähäinen, ja järjestelmän toimivuutta tulisi kehittää taiteilijoiden hyväksi.

Kehittämisehdotuksia

1. Rahoituksen monipuolistaminen ja lisääminen

Tarvitaan uusia rahoitusmuotoja ja -kanavia, jotka tukevat visuaalisten taiteiden monimuotoisuutta ja mahdollistavat pitkäjänteisen taiteellisen työn.

2. Tukirakenteiden vahvistaminen

Gallerioiden, residenssien ja muiden tukirakenteiden kehittäminen on

keskeistä taiteilijoiden ammatillisen kehittymisen ja teosten esille saattamisen kannalta.

3. Koulutuksen ja työelämän yhteyden parantaminen

Koulutusohjelmien tulisi tarjota enemmän käytännönläheisiä valmiuksia, vahvistaa alumnitoimintaa ja tukea siirtymistä työelämään. Yhteistyötä taidealan toimijoiden kanssa tulisi lisätä.

4. Tekijänoikeusjärjestelmän uudistaminen

Tekijänoikeusjärjestelmää tulisi kehittää siten, että se turvaa paremmin taiteilijoiden taloudelliset oikeudet ja kannustaa luovaan työhön.

Näkökulmia visuaalisten taiteiden toimialan rakenteiden kehittämiseen -hankkeen tavoitteena on tunnistaa, määritellä ja kehittää rakenteita, joita ammattitaiteilijat tarvitsevat menestyäkseen visuaalisten taiteiden toimialalla. Hankkeen keskeisenä aineistona toimii vuosina 2013–2023 Taideyliopiston Kuvataideakatemiasta valmistuneille taiteilijoille suunnattu kysely, jossa kartoitettiin heidän ammatillisen toimintansa edellytyksiä. Kyselyn tuloksissa korostuvat taiteilijoiden rahoitus- ja työskentelytarpeet, yhteisöllisyyden ja verkostojen vahvistaminen sekä tarve kehittää taiteen myyntiä ja keräilyä sekä esittämisen ja kansainvälistymismahdollisuuksia.

Keskeiset tulokset

1. Taiteellisen luomisen edellytykset

Työtila ja kohtuuhintaiset ateljeet ovat taiteilijoille kriittisiä. Monet taiteilijat työskentelevät yksin, mutta kaipaavat työyhteisöjä ja yhteistyötä.

2. Toiminta ja tuotanto

Valtaosa taiteilijoista rahoittaa työnsä apurahoilla. Kaksi kolmesta haluaisi tulevaisuudessa rahoittaa toimintansa myyntituloilla ja vain neljännes toivoo rahoittavansa työtään yritystoiminnalla. Suuri osa kokee selkeitä puutteita kansainvälistymisen rakenteissa (messut, residenssit, galleriasuhteet).

3. Myynti

Enemmistöllä vastaajista on ollut teoksia esillä vapaan kentän gallerioissa. Vuonna 2023 52 % gallerioista peri vastanneilta taiteilijoilta näyttelyvuokran tai -maksun. Harvalla vastanneista on ollut teoksia esillä ulkomailla. Lähes kaikki vastaajat haluaisivat tulevaisuudessa teoksiaan esille taidemuseoihin. Tällä hetkellä suurin osa myy itse taidettaan suoraan ostajille. Useimmiten taiteilijoiden teoksia on hankittu yksityisiin kokoelmiin. Suurin osa haluaisi myydä toimeksiantojen kautta, erityisesti julkiselle sektorille. Toiveena on myös kansainvälisiin kokoelmiin pääsy.

4. Taidekritiikki ja tutkimus

Taidekritiikillä ja arvioilla on suuri merkitys, mutta niiden määrän koetaan vähentyneen. Taiteilijat toivovat yleisesti taidejournalismin tilan vahvistumista sekä tutkimuksen kiinnostusta heidän työhönsä.

Kehittämissuhteita

1. Verkostoitumisen vahvistaminen

Taiteilijat tarvitsevat vahvempia ja pitkäjänteisempiä verkostoja gallerioihin, erityisesti ulkomaille. Nykyiset yhteydet eivät riitä tukemaan taiteen kansainvälistymistä, myyntiä ja näkyvyyttä.

2. Gallerioiden vuokratilaa

Kotimaisessa toimintaympäristössä vapaan kentän ja taiteilijavetoisten gallerioiden perimät näyttelyvuokrat muodostavat esteen taiteen esittämiselle ja kaventavat monien taiteilijoiden mahdollisuuksia saada teoksiaan yleisön nähtäville.

3. Kokoelmajärjelyt

Yksityiset kokoelmat ovat tällä hetkellä yleisin taideteosten sijoituspaikka, mutta valtaosa taiteilijoista toivoo teostensa päätyvän julkisiin kokoelmiin, jotka tarjoavat institutionaalista tunnustusta ja pitkäaikaista näkyvyyttä.

4. Museoiden kokoelmapolitiikan avoimuus

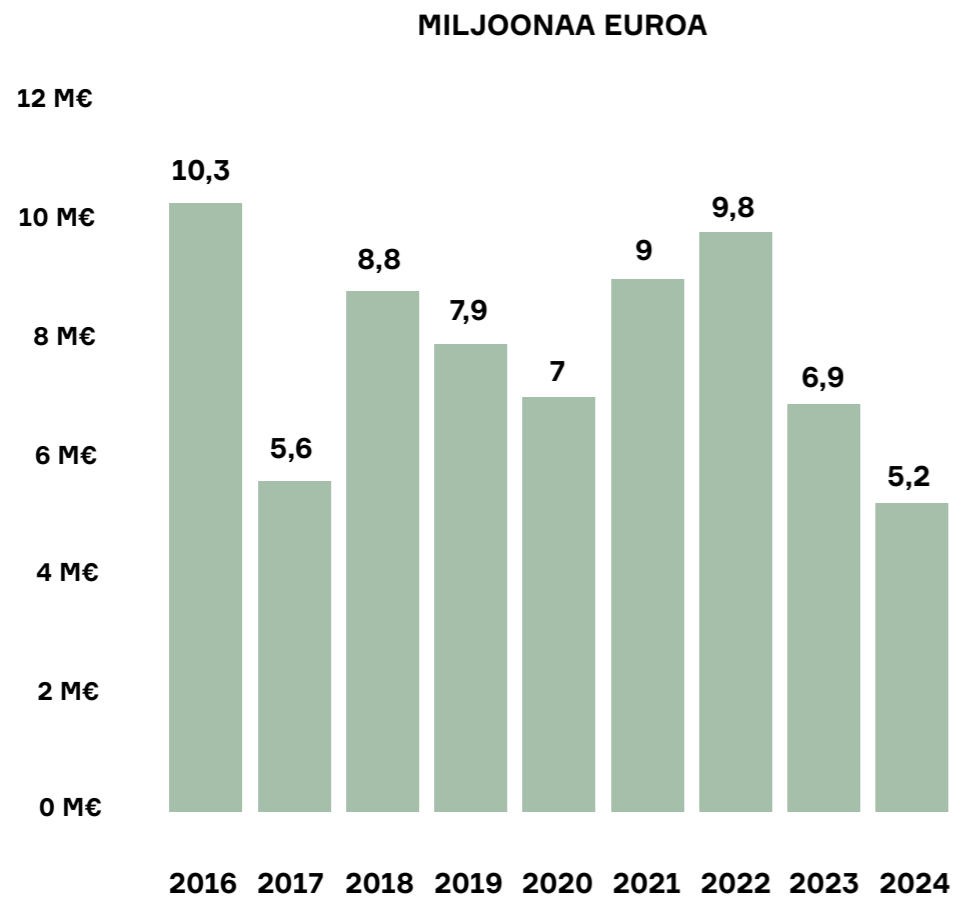
Julkisten kokoelmien valintakäytännöt koetaan osin epäselviksi. Museoilta toivotaan läpinäkyvämpää viestintää kokoelmapolitiikoistaan ja valintaperusteistaan, jotta taiteilijoilla olisi realistisempi käsitys mahdollisuuksistaan päästä kokoelmahankintojen piiriin.

Cuporen selvitykset korostavat, että visuaalisten taiteiden toimiala tarvitsee kokonaisvaltaista kehittämistä ja parempaa huomiointia kulttuuripolitiikassa. Ilman riittäviä resursseja, toimivia rakenteita sekä tehokkaita liiketoimintamalleja ja myyntikanavia alan elinvoimaisuus heikkenee, taiteilijoiden mahdollisuudet harjoittaa ammattiaan kaventuvat ja suomalainen kuvataide uhkaa jäädä marginaaliin ilman kykyä tarjota tekijöilleen ammattimaisia uramahdollisuuksia. Taideteosten myynnin kehittäminen ei ole vain taloudellinen kysymys, vaan keskeinen osa koko kentän elinvoimaisuutta, taiteilijoiden ammatillista asemaa ja kuvataiteen yhteiskunnallista vaikuttavuutta.



Makasiini Contemporaryn osasto Untitled Art Miami Beach -taidemessuilla Floridassa, Yhdysvalloissa 2024.
Kuva: Makasiini Contemporary

SUOMALAISTEN TAIDEGALLERIOIDEN TEOSMYYNNTI 2016–2024



1.2. Framen Taidegalleriatilasto

Framen vuosittain julkaisema [Taidegalleriatilasto](#) tarjoaa kattavan katsauksen suomalaisen taidegalleriakentän nykytilaan. Tuorein tilasto koskee vuotta 2024. Viimeisimpään tilastokyselyyn vastasi 48 galleriaa, jotka edustavat noin 38 % kaikista Suomen 127 taidegalleriasta.

Keskeiset havainnot

Kävijämäärät

Vuonna 2024 kyselyyn vastanneissa gallerioissa vieraili yhteensä yli 609 000 kävijää. Vapaan kentän galleriat

houkuttelivat suurimman osan kävijöistä (66 %), kun taas julkisen sektorin, kuten kaupunkien ja kuntien, ylläpitämissä gallerioissa oli keskimäärin eniten kävijöitä per galleria (keskiarvo 16 948; mediaani 13 563). Sekä julkisten että yksityisten gallerioiden osuus kävijöistä oli 17 % (yksityisten gallerioiden keskiarvo 13 168; mediaani 7 634). Prosenttiluvut vastaavat pitkälti eri galleriatyyppien osuutta kyselyaineistossa.

Näyttelyt ja tapahtumat

Gallerioissa järjestettiin vuonna 2024 yhteensä 826 näyttelyä, joista 82 % oli vapaan kentän gallerioiden järjestämiä.

Lisäksi järjestettiin 1 418 muuta tapahtumaa, kuten työpajoja ja keskustelutilaisuuksia, eli keskimäärin 30 tapahtumaa galleriaa kohti.

Teosmyynti

Vuonna 2024 gallerioiden tekemän teosmyynnin kokonaisarvo oli noin 5,2 miljoonaa euroa, joka jakautui 29 gallerian kesken. Galleriat myivät yhteensä noin 1 420 teosta, ja suurin osa (86 %) myynnistä tapahtui yksityisissä gallerioissa. Vuonna 2023 teosmyynnin kokonaisarvo oli 6,9 miljoonaa euroa, ja 2022 9,8 miljoonaa euroa.

Talous

Gallerioiden yhteenlasketut kokonaistulot olivat noin 8,2 miljoonaa euroa. Myyntiprovisiot muodostivat 51 % gallerioiden tuloista. 50 % gallerioista peri taiteilijoilta näyttelyvuokran tai -maksun ainakin osassa näyttelyitä. Lisäksi 83 % gallerioista haki ja sai avustuksia vuodelle 2024.

Taidelainaamot

Vuonna 2025 Suomen Kuvataidejärjestöjen Liiton taidelainaamoiden verkostoon kuului 25 taidelainaamaa. Framen

vuoden 2024 kyselyyn vastanneista gallerioista kymmenellä toimi taidelainaamo gallerian yhteydessä. Näihin lainaamoihin tehtiin vuonna 2024 yhteensä noin 1 700 uutta teoslainaa. Teosten lainaamisesta ja suoramyynnistä kertyi 1,4 miljoonaa euroa.

1.3. Taidegalleriatilaston analyysi

Framen taidegalleriatilaston määritelmän mukaan taidegalleriat ovat ammattitaiteilijoiden tekemää nykytaidetta esittäviä tiloja tai toimijoita, joiden pääasiallinen tehtävä on tuottaa säännöllistä ja vaihtuvaa näyttelytoimintaa. Usein taidegallerian toimintaan kuuluu myös taideteosten myynti. Taidegalleriaan on pääsääntöisesti vapaa pääsy.

Suomalainen galleriakenttä koostuu sekä yksityisen, julkisen että kolmannen sektorin (nk. kuvataiteen vapaa kenttä) toimijoista. Tässä selvityksessä käytetään vapaan kentän termiä kolmannen sektorin sijaan.¹ Jälkimmäiseen ryhmään kuuluvat muun muassa taiteilijavetoiset galleriat, yhdistysten ylläpitämät tilat sekä

1. Kuvataiteen vapaa kenttä muodostuu riippumattomista taiteilijoista ja taiteilijaryhmistä, taiteilijavetoisista tiloista ja kollektiiveista, pienistä yhdistyksistä, gallerioista ja tuotantoryhmistä sekä väliaikaisista ja kokeellisista projekteista, ja siihen kuuluu usein myös uusien ilmaisumuotojen kokeilu sekä taiteen ja muiden alojen rajapinnat; se tuo taiteeseen monimuotoisuutta, rohkeutta ja uusia näkökulmia, mutta sen resurssit ja rakenteet ovat usein epävarmempia kuin vakiintuneilla instituutioilla.

taiteilijajärjestöjen galleriat. Toimijamuotojen kirjo heijastuu myös toimintalogiikoissa, tavoitteissa ja ansaintamalleissa, jotka poikkeavat toisistaan huomattavasti.

Useimmat vapaan kentän näyttelytilat ja galleriat toimivat pääosin toiminta-avustusten tai näyttelyvuokrien turvin, jolloin taiteilija maksaa tilan käytöstä ja kantaa suurimman taloudellisen riskin. Tämä malli mahdollistaa monipuolisen ja kokeilevan ohjelmiston, mutta vastuuttaa yksittäistä taiteilijaa raskaasti. Näyttelyvuokrajärjestelmä on vahvasti suomalainen ilmiö, jota ei pääosin tunneta tai sovelleta kansainvälisessä galleriakentässä. Useat vapaan kentän näyttelytilat ja galleriat ovat viime vuosina pyrkineet luopumaan näyttelymaksujen perimisestä. Osa näistä toimijoista, kuten taiteilijajärjestöt, harjoittaa taidemyyntiä näyttelyiden lisäksi esimerkiksi teosvälitystapahtumien kautta.

Yksityiset tai kaupalliset galleriat eivät pääasiallisesti peri näyttelyvuokraa, vaan niiden liiketoiminta rakentuu ensisijaisesti taideteosten myyntitulojen varaan. Toimintaa täydennetään mahdollisilla oheispalveluilla, kuten taidekonsultoinnilla, tapahtumilla ja asiakasverkostojen ylläpitämisellä. Yksityisten gallerioiden rooli on keskeinen taide-markkinoiden kehittämisessä, sillä ne toimivat aktiivisesti taiteilijoiden urien rakentajina, keräilijäsuhteiden

ylläpitäjinä ja kansainvälisten yhteyksien luojina. Kaupallinen toimintamalli on pitkäjänteinen ja perustuu taiteilijan tuotannon systemaattiseen esille tuomiseen, markkinointiin ja myyntiin. Framen galleriatilasto osoittaa, että suomalaiset taidegalleriat ovat aktiivisia kulttuuritoimijoita, jotka järjestävät runsaasti näyttelyitä ja tapahtumia sekä houkuttelevat merkittäviä kävijämääriä. Erityisesti vapaan kentän galleriat ovat lukumäärällisesti keskeisessä roolissa näyttelytoiminnan järjestämisessä. Teosmyynnin osuus gallerioiden tuloista on merkittävä. Taidelainaamot tarjoavat vaihtoehdoisen kanavan taiteen levittämiseen ja myyntiin, mutta niiden osuus kokonaismyynnistä on edelleen suhteellisen pieni.

Suomalainen taidegalleriakenttä on monimuotoinen ja aktiivinen, mutta taloudellisesti haavoittuva. Gallerioiden riippuvuus teosmyynnistä ja taiteilijoilta perittävistä maksuista sekä julkisesta rahoituksesta korostaa tarvetta kehittää kestävämpiä liiketoimintamalleja, jotka tukevat sekä gallerioiden että taiteilijoiden toimintaa. Esimerkiksi juuri taidelainaamojen potentiaalia on hyödynnettävä tehokkaammin osana taiteen saavutettavuuden ja myynnin edistämistä.

Tässä selvityksessä keskitytään ensisijaisesti kaupallisten gallerioiden ja niiden toimintatapojen kautta tarkasteltavaan taidemarkkinoiden ja

myyntitoiminnan kehittämiseen. Samalla tunnistetaan, että koko taidekentän elinvoimaisuuden kannalta on tärkeää vahvistaa myös vapaan kentän toimintaedellytyksiä ja luoda monipuolisempia liiketoimintamahdollisuuksia kaikille toimijamuodoille.

Taiteen myynnin tehostaminen ja liiketoimintamallien uudistaminen muodostavat keskeisen perustan suomalaisen taidekentän tulevaisuudelle. Kyse ei ole ainoastaan taloudellisesta kysymyksestä, vaan kulttuurisesta ja rakenteellisesta uudistustarpeesta, joka vaikuttaa koko taide-ekosysteemin toimintaan, kestävyteen ja elinvoimaan. Galleriatoiminnan uudistaminen voi luoda uusia ansaintamahdollisuuksia, lisätä yleisöpohjaa ja tukea taiteilijoiden pitkän aikavälin urakehitystä, mikä puolestaan vahvistaa suomalaisen nykytaiteen asemaa niin kotimaassa kuin kansainvälisesti.

2. Kansainvälisten taidemarkkinoiden segmentit

Kansainväliset taidemarkkinat voidaan karkeasti jakaa kolmeen pääsegmenttiin, joilla jokaisella on omat toimintamallinsa, arvonmuodostuksen mekanisminsa sekä toimijaprofiilinsa.

Emerging market edustaa taidekentän kokeilevaa ja nousevaa kerrosta, jossa liiketoiminnan ja taiteellisen arvon perusta rakentuu ennen kaikkea taiteelliseen potentiaaliin, kuraattorien ja kriitikoiden kiinnostukseen sekä institutionaaliseen näkyvyyteen.

Primary market muodostaa taiteen ensimarkkinan, jossa teokset tuodaan myyntiin ensimmäistä kertaa, yleensä välittäjän toimesta. Tässä vaiheessa gallerioiden rooli on keskeinen: ne kuratoivat näyttelyitä, kehittävät taiteilijoiden profiilia ja luovat puitteet hinnanmuodostukselle.

Secondary market on jälleenmyyntimarkkina, jossa teosten arvo määräytyy pitkälti historiallisen myyntidatan, provenienssin, taiteilijan markkina-aseman ja kysynnän perusteella. Se on usein likvidimpi ja läpinäkyvämpi kuin muut segmentit.

2.1. Emerging Market – Nousevat markkinat

Emerging market viittaa taidemarkkinasegmenttiin, joka on kehitysvaiheessa joko maantieteellisesti, institutionaalisesti tai yksittäisten

taiteilijoiden ja taidemuotojen näkökulmasta. Tällaisia markkinoita löytyy erityisesti globaalien etelän maista kuten Latinalaisesta Amerikasta, Afrikasta ja Kaakkois-Aasiasta, mutta myös uusien tai institutionaalisesti vielä vakiintumattomien taiteilijoiden keskuudesta länsimaissa. Markkinalogiikka on usein epämuodollinen, kokeileva ja epästandardisoitu.

Keskeiset toimijat

- Nuoret, usein ilman galleriaedustusta toimivat taiteilijat
- Pienet galleriat ja vapaan kentän toimijat
- Keräilijät, jotka etsivät yksilöllisiä ilmaisumuotoja, kulttuurista diversiteettiä ja potentiaalisia arvonnousuja
- Kulttuuriyhdistykset, residenssiohjelmat ja taideaktivistit

Markkinadynamiikka

Tällä tasolla teosten hinnat eivät perustu pitkään jälleenmyyntihistoriaan, vaan taiteellisen laadun, koulutuksen, näyttelyhistorian ja kuraattorien kiinnostuksen yhdistelmään. Arvonmuodostus on spekulatiivista ja herkempää trendeille. Markkinoilla liikkuu sekä käsitteellistä taidetta että lyhytkestoisia trendejä ja ilmiöitä. Galleriat ja taiteilijat rakentavat profiiliaan paikallisissa konteksteissa, mutta kansainvälinen näkyvyys on yhä tärkeämpi tunnustuksen ja hinnanmuodostuksen kannalta.

Markkinoiden riskit ja mahdollisuudet

Korkea riski: Dokumentoitu jälleenmyyntihistoria on harvinaista, eikä hankinnan mahdollisesta arvonnoususta ole takuuta.

Korkea tuottopotentiaali: Teosten moninkertainen arvonnousu mahdollista institutionaaliseen asemaan nousevilla taiteilijoilla.

Sijoitus edellyttää asiantuntijuutta: Menestyksenkäs sijoittaminen edellyttää syvää kulttuurista ymmärrystä, kykyä arvioida taiteellisia merkityksiä sekä kontakteja taidekentällä.

2.2. Primary Market – Ensimmäiset markkinat

Primary market kattaa kaikki tilanteet, joissa taideteos vaihtaa omistajaa ensimmäistä kertaa vakiintuneissa kaupallisissa rakenteissa, pääasiassa gallerian tai taiteilijan itsensä kautta. Kyse on arvon alkuperäisestä määrittämisestä – tämä on kohta, jossa teos siirtyy kaupalliseen kiertoon ja taiteilijan markkinallinen profiili muotoutuu.

Keskeiset toimijat

- Galleriat, jotka edustavat taiteilijoita ja tekevät heidän pitkäjänteistä uratyötä
- Yksityiset välittäjät ja neuvonantajat, jotka toimivat omissa kansainvälisissä verkostoissaan

- Kuratoidut näyttelyt ja kansainväliset taidemessut (esim. Art Basel, Frieze, TEFAF)
- Keräilijät, institutionaaliset kokoelmat ja kuraattorit

Markkinadynamiikka

Galleria, tai myyjä, määrittää hinnan yhteistyössä taiteilijan kanssa, usein strategisesti: hinnankorotuksia ajotetaan näyttelyihin, palkintoihin tai institutionaaliseen näkyvyyteen. Usein gallerian tavoitteena ei ole pelkästään myydä, vaan valikoida asiakkaansa – taidehankinnat kohdistetaan ostajiin, jotka voivat edistää taiteilijan urakehitystä, esimerkiksi säätiöiden kokoelmiin sekä tahoille, jotka voivat lainata teoksia museoihin tai esittää niitä julkisesti.

Markkinoiden riskit ja mahdollisuudet

Keskitasoinen riski: Taiteilijan kaupallinen historia on vielä kehittyvä ja vakaa.

Merkittävä vaikutusvalta: Keräilijällä on mahdollisuus osallistua taiteilijan uran kehittämiseen – institutionaalinen ostoarvo voi kasvaa.

Verkostoituminen: Tämä markkinataso mahdollistaa kontaktien rakentamisen gallerioihin, kuraattoreihin ja toisiin keräilijöihin – sosiaalinen pääoma on keskeinen osa arvonmuodostusta.

3. Kansainvälisten taidemarkkinoiden nykytila

2.3. Secondary Market – Jälkimarkkinat

Secondary market tarkoittaa teosten jälleenmyyntiä, kun ne siirtyvät alkuperäiseltä ostajalta uudelle omistajalle. Tämä markkina toimii huutokauppojen, taidevälittäjien ja yksityisten jälleenmyyjien kautta ja on tunnetuin sijoitusorientoituneille toimijoille. Jälkimarkkina tuo mukanaan eniten läpinäkyvyyttä, dataa ja vertailtavuutta, mutta on myös herkin spekulatiolle ja trendeille.

Keskeiset toimijat

- Kansainväliset huutokauppatalot (Sotheby's, Christie's, Phillips)
- Blue-chip-taiteen² jälleenmyyjät
- Kokeneet yksityiskeräilijät ja taidekokoelmat
- Institutionaaliset ostajat ja myyjät kuten museot ja säätiöt

Markkinadynamiikka

Hinnat määräytyvät historiallisten myyntitulosten, teoksen provenienssin, taiteilijan nykytilanteen ja kysynnän perusteella. Läpinäkyvyys on korkeampi: huutokauppahinnat ovat usein julkisia ja analysoitavissa tietokannoista.

2. Blue-chip-taide teos tarkoittaa taidetta, jonka arvo on vakiintunut ja jonka tekijä on kansainvälisesti tunnettu sekä arvostettu. Termi tulee rahoitusmaailmasta, missä "blue-chip" viittaa vakavaraisiin ja turvallisiin sijoituskohteisiin. Blue-chip-teoksille on ominaista korkea kysyntä, vakiintunut markkina-arvo, taiteilijan tunnettuus ja teoksen likvidisyys.

Provenienssi eli omistus- ja näyttelyhistoria voi merkittävästi vaikuttaa teoksen arvoon. Julkiset huutokaupat myös luovat hintapaineita, erityisesti jos teos ei saavuta arvioitua hintaa.

Markkinoiden riskit ja mahdollisuudet

Matala-keskitasoinen riski: Arvo perustuu todelliseen markkinakäytäytymiseen, mutta myyntihistoria ei takaa tulevia nousuja.

Hyvä likviditeetti: Teos voidaan myydä suhteellisen helposti, etenkin jos se on blue-chip-luokkaa tai kysyttyä nykytaidetta.

Volatiliteetti: Hinnat voivat reagoida nopeasti trendien, talouden ja median liikkeisiin, ja huutokauppatulokset voivat heijastaa enemmän ostohalua kuin taiteellista arvoa.

"Vaikka monet ruohonjuuritason organisaatiot saattavat vierastaa taidemarkkinoiden esinekeskeisyyttä ja yksittäisiin tähtiin keskittymistä yhteisöllisyyden sijaan, olemme kaikki lopulta sidoksissa toisiimme välillämme kiertävän rahan kautta.", sanoo **Aaron Cezar**, lontoolaisen Delfina Foundationin johtaja (FT 21.5.2025).

Art Basel -taidemessuorganisaatio julkaisee vuosittain kattavan, dataan ja asiantuntijahaastatteluihin perustuvan [Art Basel & UBS Global Art Market Report](#) -analyysin taidemarkkinoiden globaalista tilasta, rakenteista ja tulevaisuuden kehitysnäkymistä. Raportti on muodostunut merkittäväksi suunnannäyttäjäksi niin gallerioille, huutokaupoille, instituutioille kuin taidesijoittajillekin, sillä se kokoaa yhteen sekä määrällistä markkinadataa että laadullisia tulkintoja taidekentän muutoksista.

Parin vuoden ajan markkinoilla nähtiin vahvaa elpymistä pandemiasta. Vuodet 2022 ja 2023 osoittivat, että taidemarkkinat kykenevät uudistumaan ja kasvamaan, kun uudet teknologiat, nuoremmat ostajakohderyhmät ja institutionaaliset keräilijät lisäävät aktiivisuuttaan. Vuosi 2024 kuitenkin katkaisi tämän nousujohtaisen kehityssuunnan ja toi esiin uusia haasteita.

Art Basel -markkinaraportti tunnistaa useita tekijöitä kehityksen taustalla, joista keskeisimpiä ovat taloudellinen epävarmuus, keskuspankkien

kiristyneet rahapoliittiset linjaukset sekä varovaisuus sijoittaja- ja keräilijäpuolella. Myös geopoliittiset jännitteet ja valuuttakurssien epävakaus vaikuttivat kansainväliseen kaupankäyntiin.

Erityisesti huipputason teosten segmentissä nähtiin selvä hidastuminen. Monien suurimpien yksityiskokoelmien pysyminen poissa markkinoilta vähensi tarjontaa ja vaikutti laskevasti huutokauppojen myyntiin. Samaan aikaan edullisempien teosten myynti kasvoi ja monipuolistui, mikä viittaa sekä ostajakunnan laajenemiseen että uudenlaisiin kulutustottumuksiin taiteen saralla. Tämä kehitys osoittaa, että vaikka markkinat hidastuivat, kyse ei ole pelkästään taantumasta, vaan myös rakenteellisesta muutoksesta, jossa digitaalisuus, demokraattisemmat hinnoittelurakenteet ja uudet ostajaprofiilit muokkaavat kenttää pysyvästi.

Tämä murros luo painetta perinteisille toimijoille, mutta mahdollistaa uusia avauksia etenkin niille toimijoille, jotka kykenevät sopeutumaan ja ennakoimaan muutosta. Global Art Market -raportti ei ainoastaan kuvaa mennyttä vuotta, vaan osoittaa suunnat, joihin globaali taidemarkkina on siirtymässä. Raportti korostaakin, että vaikka lyhyen aikavälin näkymät ovat varovaiset, pitkän aikavälin tekijät – taiteen vaikuttavuus, kulttuurinen arvo ja monialainen kiinnostus – pysyvät vahvoina.

3.1. Keskeisiä huomioita

1. Markkinan supistuminen

Vuosi 2024 oli haastava taidemarkkinoille. Globaalin taide- ja antiikkikaupan kokonaisarvo laski 12 % 57,5 miljardiin dollariin. Tämä lasku on merkittävä, ja kolmanneksi suurin 15 vuoden aikana – suurempia pudotuksia on nähty vain vuosina 2009 (finanssikriisi) ja 2020 (COVID-19-pandemia). Global Art Market -raportti yhdistää kehityksen yleiseen taloudelliseen epävarmuuteen, kiristyneeseen rahapolitiikkaan sekä keräilijöiden ja sijoittajien lisääntyneeseen varovaisuuteen.

Taidemarkkinoiden heikkeneminen ei kuitenkaan ollut tasalaatuista. Erityisesti korkean hintaluokan teoksissa nähtiin suurin romahdus, kun taas alemman ja keskiluokan segmentit pysyivät aktiivisempina. Tämä viittaa siihen, että markkinoilla on edelleen kiinnostusta ja likviditeettiä, mutta riskinottohalukkuus on vähentynyt.

2. Kauppojen määrän kasvu

Mielenkiintoisena kontrastina myyntiarvon laskulle, myyntitapahtumien kokonaismäärä kasvoi 3 % vuoteen 2023 verrattuna. Kasvu painottui edullisemmän hintaluokan teoksiin, erityisesti alle 5 000 dollarin arvoisiin. Näiden teosten myyntimäärä kasvoi 13 %, ja niiden kokonaisarvo nousi 7 %.

Tämä kertoo siitä, että markkinoille on tullut uusia, mahdollisesti nuorempia ostajia, jotka toimivat digitaalisissa ympäristöissä ja hakevat saavutettavampaa sisäänpääsyä taidekeräilyyn. Kehitys viittaa myös siihen, että taiteen kuluttaminen on monipuolistunut – ihmiset ostavat taidetta kotiin, kulttuurisen profiilin rakentamiseen tai vaihtoehtoisena sijoituksena.

3. Huippuluokan myyntien lasku

Yli 10 miljoonan dollarin arvoisten taidemyyntien määrä laski dramaattisesti, jopa 45 % vuoden aikana. Näiden korkeimpaan hintaluokkaan kuuluvien teosten osuus kokonaishuutokauppamyynnistä laski 23 %:sta 18 %:iin. Tämä kehitys kuvastaa keräilijöiden ja sijoittajien kasvavaa varovaisuutta epävarmassa makrotaloudellisessa ilmapiirissä.

Raportin mukaan suurten myyntitapahtumien väheneminen ei johdu pelkästään ostajien varovaisuudesta, vaan myös siitä, että harvinaiset huipputaso teokset eivät tule markkinoille yhtä usein. Monet huippukokoelmat pidetään nykyään yksityisinä pitkinä, ja niistä luopuminen on strategista. Tämä heikentää markkinoiden dynamiikkaa ja näkyvyyttä jälkimarkkinoilla.

4. Alueelliset muutokset

Maailman suurimmat taidemarkkinat kokivat merkittäviä muutoksia alueittain. Yhdysvallat säilytti ykköspaikkansa, halliten 43 % globaaleista taidemarkkinoista, vaikka kokonaismarkkina supistui 9 %. Iso-Britannia vahvisti asemaansa ja nousi toiseksi suurimmaksi markkinaksi, ohittaen Kiinan. Iso-Britannian osuus oli 18 %, Kiinan 15 % (laskua jopa 31 % edellisvuodesta).

Kiinan markkinoiden jyrkkä pudotus heijastaa maan makrotaloudellisia haasteita ja sääntelyn vaikutuksia. Kiinan sisäiset markkinat ovat entistä varovaisempia, ja kansainvälinen kiinnostus on siirtymässä vakautta edustaviin länsimaihin. Ranska säilytti neljännen sijansa 7 % osuudella, vaikka sielläkin nähtiin noin 10 % supistuminen.

5. Verkkomyynnin vahva kasvu

Vuonna 2024 online-taiteen myynti saavutti 11,8 miljardia dollaria, eli 18 % koko taidemarkkinoiden volyymin kasvu 7 % edellisvuoteen verrattuna. Digitaalinen murros, joka käynnistyi pandemian aikana, on vakiintunut: ostajat vertailevat ja hankkivat teoksia verkossa myös korkeissa hintaluokissa, ja galleriat sekä huutokauppatalot panostavat kuratointiin ja käyttäjäkokemukseen.

Taiteen onlinemyyntiä tilastoiva [Art-Tactic Online Art Market Report 2024](#) korostaa, että taidemarkkinoiden digitaalinen murros jatkuu vastatuulesta huolimatta. Vaikka huutokauppa-markkinan kokonaisarvo laski 2024 alkuvuonna merkittävästi, verkkokaupan kasvu jatkui.

Online-only -huutokauppa muodostaa merkittävän sisääntulokanavan uusille ostajille. Christie'sin, Sotheby'sin ja Phillipsin online-only-myynti kasvoi vuoden 2024 ensimmäisellä puoliskolla 14 % (407 miljoonaa dollaria), vaikka talojen kokonaismyynti laski 27 %. Online-only muodosti 47 % myyntimäärästä ja 10 % myyntiarvosta.

Segmenttitasolla nykytaide hallitsee verkkomyyntiä (42 % online-only-myyntistä). Volyymi kasvoi 39 %, mutta keskihinta laski 7 %, mikä osoittaa kysynnän siirtyneen keskihintaisiin ja edullisempiin teoksiin, kuten vedoksiin ja editioihin. Ostokäyttäytyminen on sirpaloitumassa: yli kaksi kolmasosaa ostajista käyttää useita alustoja, ostaa tiheämmin ja vertailee hintoja sekä palveluehtoja. Tämä ohjaa markkinoita kehittämään hybridiratkaisuja, joissa digitaalinen ja fyysinen myynti täydentävät toisiaan, ja uudistaa arvonmuodostusta erityisesti keskihintaisten teosten segmentissä.

6. Pienempien gallerioiden vahvistuminen

Raportin mukaan pienet galleriat, joiden vuosittainen liikevaihto on alle 250 000 dollaria, kokivat 17 % myynnin kasvun. Samanaikaisesti suurimmat galleriat (liikevaihto yli 10 miljoonaa dollaria) kärsivät 9 % laskun.

Tämä kehitys on monimerkityksinen: toisaalta se viittaa keräilijäkunnan monipuolistumiseen, jossa uudet ostajat hakevat persoonallisia teoksia pieniltä toimijoilta. Toisaalta se kuvastaa suuren mittakaavan instituutioiden haasteita ylläpitää korkeita volyymeja ja marginaaleja globaalien epävarmuuden keskellä.

7. Tulevaisuuden näkymät

Raportti päättää katsauksensa toiveikkaaseen mutta realistiseen sävyyn. Vaikka taidemarkkinat ovat paineessa taloudellisen epävarmuuden, geopolitiittisten jännitteiden ja varovaisemman sijoituskäyttäytymisen vuoksi, on ole-massa selviä palautumispolkuja.

Kasvuodotuksia kohdistuu erityisesti nuorten keräilijöiden aktivoitumiseen, digitaalisten kanavien jatkokehitykseen sekä nousevien taiteilijoiden näkyvyyteen. Samalla pienempien ja keskitason hintaluokkien aktiivisuus tarjoaa markkinoille vakautta, joka voi kompensoida huipputason kaupan-käynnin volyymien laskua.

Pienempien gallerioiden vahvistuminen viittaa ostajakunnan monipuolistumiseen ja uudenlaisiin ostokäyttäytymisen muotoihin, joissa kulttuurinen moninaisuus, yksilöllisyys ja aitous ovat merkittävässä roolissa.

3.2. Kansainvälisiä signaaleja taidemarkkinoilla

Viimeaikaiset suurten kaupallisten toimijoiden lopettamiset ja operatiiviset tauot kansainvälisillä taidemarkkinoilla kertovat tarpeellisesta rakenteellisesta muutoksesta. Heinäkuun 2025 alussa arvostettu galleristi **Tim Blum** (galleriat Los Angeles, Tokio) ilmoitti lopettavansa yli 30 vuotta jatkuneen liiketoimintansa. Blumin päätöksen syyt eivät olleet *“puhtaasti taloudellisia”*, vaan liittyivät ennen kaikkea liiketoimintamallin kestättömyyteen: *“taukoa-maton, hamsterinpyörämäinen rumba, jossa jopa huippuvuotta seurasi välitön paine aloittaa kaikki alusta, usein ilman mahdollisuutta rakentaa merkittävää puskuria tai vakautta.”* (FT 16.7.2025).

Myös esimerkiksi Addis Fine Artin (Addis Abeba, Lontoo) ja CLEARING-gallerian (New York, Los Angeles) sulkemisuutiset sekä ADAAn (Art Dealers Association of America) The Art Show-messujen operatiivinen välivuosi New Yorkissa ja NADA (New Art Dealers Alliance) -messujen vastaavasti Pariisissa muodostavat yhdessä selkeän

signaalin: alati kasvavaan kivijalka-galleriatoimintaan ja tiheään taide-messukiertoon nojaava malli on yhä useammalle gallerialle taloudellisesti kestämaton.

Addis Fine Art perusteli Lontoon galleriansa sulkemista nousevilla vuokrilla ja toimintakuluilla sekä halulla keskittyä kevyempiin, joustavampiin formaatteihin, kuten messuihin, pop-upeihin ja yhteisnäyttelyihin, jotka mahdollistavat kansainvälisen näkyvyyden ilman pysyvän tilan suuria pääomavaatimuksia. Tässä toimintatavassa riskiä hajautetaan samalla kun kustannusrakenne pysyy hallittavana.

CLEARINGin päätöksessä sulkea kaksi suurkaupunkien toimipistettä korostuu puolestaan laajentumisen riskit. Vuonna 2011 perustetun CLEARINGin muutto Brooklynin Bushwickistä Manhattanin Boweryyn vuonna 2023 kasvatti sekä kiinteitä että varastokuluja ja lisäsi riippuvuutta messumyynnistä, samalla kun paikallinen asiakas-kunta koki gallerian menettäneen sen tunnetuksi tehteen kokeellisen identiteettinsä.

ADAAn ja NADAn ratkaisut operatiivisten välivuosien pitämisestä kertovat myös taidemessuorganisaatioiden kylästympisteestä. Messujen ja niiden kustannusten alati kasvava määrä on saanut monet galleriat kyseenalaistamaan osallistumisen kannattavuuden.

Markkinoiden polarisoituessa, tasapaino sekä kuratoriaalisen kunnianhimon että myynnillisen menestyksen välillä kasvattaa merkitystään. Globaalien monipaikkaisten galleriaimperiumien sijaan paikallisesti toimivat ja yhteisöllähtöiset toimijuudet vahvistuvat. Toimittaja ja entinen Art Baselin globaali johtaja **Marc Spiegler** kuvaa taidemarkkinoiden uutta toimintamallia: *“Tässä uudessa mallissa ihmiset eivät enää yritä rakentaa imperiumeja, vaan yhteisöjä. He eivät pyri keräämään satojen asiakkaiden asiakaskuntaa, vaan rakentamaan niin tiiviin ja yhteisen ydinjoukon, että galleristi voisi kirjaimellisesti kutsua heidät kotiinsa.”* (FT 30.7.2025)

Mielenkiintoisia esimerkkejä uusista toimintamalleista on useita. Newyorkilainen, pakettiautossa toimiva, noma-dinen Uhaul Gallery ja taidemessu on perustajansa, kuraattori **Jack Chasen** mukaan *“vaihtoehto nykyisille näyttely-formaateille – inklusiivisempi ja sää-vutettavampi. Gallerian liikkuvuus mahdollistaa sen, että voimme hyö-dyntää vakiintuneiden gallerioiden ja instituutioiden kävijävirtoja sekä tuoda taidetta myös epätyypillisiin paikkoi-hin, kuten urheilutapahtumiin ja julki-siin puistoihin.”* (The Art Newspaper 2.9.2025)

Jeffrey Rosen, NADAn ja Misako & Rosen Gallery Tokyon johtaja, avasi latvialaisen nykyaidekeskus Kim?:in

perustaman Riga Contemporary -taidemessutapahtuman merkitystä **toteamalla:** "Taidemaailman vallon keskittyessä yhä tiukemmin vanhoihin keskuksiin ja voitontavoitteluun perustuvan markkinalogiikan syrjäyttäessä kulttuuriset painotukset nykytaiteen kentällä, Riga Contemporary suuntaa huomion uudelleen kansainväliseen yhteistyöhön ja elinvoimaisen taideyhteisön tukemiseen globaalien taide-markkinoiden periferiassa."

Samalla uudet ostajakunnat löytävät tiensä myös johtaville taidemessuille. "Ihmiset keräilevät nykyään monipuolisemmin", sanoo Frieze Masters -taidemessuille osallistuva, 1500–1900-lukujen taidetta välittävä galleristi **Andreas Pampoulides**. "Myin viime vuonna messuilla kolme teosta ihmisille, jotka eivät olleet koskaan aiemmin ostaneet taidetta." (Frieze London Interviews. Videos 15.8.2025)

Markkinan muutos ei siis merkitse gallerioiden roolin heikkenemistä, vaan sen uudelleenmäärittelyä. Toimijat, jotka pystyvät irrottautumaan raskaista kiinteistä kustannuksista, hallitsemaan näkyvyyttään selektiivisesti ja rakentamaan pitkäjänteisiä asiakassuhteita vahvistavat asemaansa kansainvälisillä markkinoilla.



Frederik Nystrup-Larsenin yksityisesitys 'Bonding' esillä tanskalaisen V1 Galleryn osastolla CHART Art Fair -taidemessuilla 2025. Kuva: V1 Gallery

4. Suomen taidemarkkinat kansainvälisissä markkinasegmenteissä

Emerging market eli nousevat markkinat ovat Suomessa monin tavoin aktiivinen, mutta vielä marginaalinen osa taidekenttää. Siihen kuuluu mm. vastavalmistuneita taiteilijoita, taideopiskelijoita sekä uusia, ei-kaupallisia tai vaihto-ehdoisia näyttelytiloja. Erityisesti digitaalisen taiteen, performanssin ja NFT-pohjaisten projektien kasvu on lisännyt näkyvyyttä, mutta rahoituskanavat ja kentän rakenteet (kuten taidekriitikki ja taidemuseoiden kokoelmapolitiikka) laahaavat perässä.

Tässä segmentissä on nähtävissä runsaasti näkemyksellisiä, kokeilevia ja yhteiskunnallisesti kantaaottavia teoksia, ja osa toimijoista tähtää suoraan kansainvälisille markkinoille.

Primary market eli ensimarkkinat rakentuu Suomessa vakiintuneiden gallerioiden ja kuratoitujen näyttelyiden ympärille. Galerie Forsblomin, Helsinki Contemporaryn, Galerie Anhavan ja Makasiini Contemporaryn kaltaiset toimijat edustavat taiteilijoita, joilla on jo näyttelyhistoriaa ja institutionaalista näkyvyyttä. Gallerioilla on usein keskeinen rooli taiteilijan urapolun rakentamisessa.

Ensimmäisten haasteina ovat suppea kotimainen ostajakunta, alhainen hintataso verrattuna Keski-Euroopan markkinoihin sekä kansainvälisen näkyvyyden rajoitteet. Tästä huolimatta segmentti on sisällöllisesti vahva,

ja taidekeräilijällä on mahdollisuus rakentaa pitkäjänteinen kokoelma vaikeammalla samalla taiteilijoiden urien etenemiseen. Markkina toimii osin suljettuna, ja menestyminen siinä vaatii hyvää suhdeverkostoa ja taidekentän tuntemusta.

Secondary market eli jälkimarkkinat ovat Suomessa vakaat mutta rajalliset. Se keskittyy ennen kaikkea tunnetuimpiin suomalaisiin nykytaiteen ja modernin taiteen tekijöihin. Myyntikanavat koostuvat pääasiassa huutokaupoista (esim. Bukowskis, Hagelstam & Co) ja yksityisistä välittäjistä.

Markkina on varsin läpinäkyvä, mutta sen likviditeetti on rajallinen. Hintataso pysyy alhaisena, joskus jopa alkupeleistä hintatasoa alempana, ja suurimmat tuotot tulevat yleensä pitkän aikavälin arvonnoususta. Markkina rajoittaa kuitenkin tarjonnan niukkuus ja mahdollisuuksien rajallisuus verrattuna kansainvälisiin jälkimarkkinoihin.

4.1. Haastattelut

Haastattelimme tätä selvitystä varten suomalaisia taidekeräilijöitä, sijoittajia ja galleristeja, saadaksemme syvällisemmän kuvan kotimaisten taidemarkkinoiden nykytilasta ja kuvataidealan liiketoimintamallien kehittämistarpeista. Keskusteluissa nousi esiin laaja kirjo havaintoja ja ehdotuksia

markkinarakenteiden haasteista ja yleisöjen tavoittamisesta uusien teknologioiden avulla taiteilijoiden urapolkujen tukemiseen ja kestävämpien ansaintamallien luomiseen. Yhtenä keskeisenä viestinä korostui tarve lisätä yhteistyötä eri toimijasektoreiden välillä, jotta markkina voisi kehittyä kokonaisvaltaisesti ja mahdollistaa monipuolisemmat liiketoimintamahdollisuudet koko taidekentälle. Seuraavaksi käsiteltävät haasteet pohjautuvat tehtyihin haastatteluihin ja kehitysehdotukset haastattelujen analyysiin.

4.1.1. Haasteet Suomen taidemarkkinoilla

1. Pysähtyneisyys ja kehityksen puute

Suomen taidemarkkinat ovat viimeisten kahdenkymmenen vuoden aikana osoittaneet vahvaa pysähtyneisyyttä, jossa uudistumisen ja kasvun mahdollisuudet ovat jääneet vähäisiksi. Galleriakentän toimijat ovat pitkälti samat, ja uusien innovatiivisten avainpelaajien nousu on hidasta. Tämä johtaa markkinoiden sisäiseen umpikujaan, jossa potentiaaliset uudet ideat, liiketoimintamallit ja kokeilut eivät pääse vakiintumaan. Pysähtyneisyys heijastuu myös taiteilijoiden urapolkujen monimuotoisuuteen ja koko alan vetovoimaan kansainvälisesti, sillä staattinen kenttä ei houkuttele riskinottoa tai luovia kokeiluja.

2. Heikko likviditeetti ja toimimattomat jälkimarkkinat

Suomalaiset taiteen jälkimarkkinat ovat edelleen heikot, ja niitä on luonnehdittu kuvaavasti ”kaatopaikoiksi”. Taideteosten jälleenmyynti on vähäistä, mikä tarkoittaa, että markkinoiden likviditeetti on matala. Tämä heijastuu suoraan sekä gallerioiden liiketoiminnan kestävyteen että teosten sijoitusarvon muodostumiseen. Ostajien kokemus epävarmuus teosten arvonsäilymisestä vähentää aktiivista kauppaa ja rajoittaa markkinoiden dynaamisuutta. Näin ollen markkinan kehittämiseen ei päästä pelkällä taiteen laadulla, vaan vaaditaan strategisia toimia likviditeetin ja jälkimarkkinan infrastruktuurin vahvistamiseksi. Lisäksi Suomessa ei olla vielä tottuneita yksityisten neuvonantajien ja välittäjien palveluihin.

3. Rajallinen kansainvälinen näkyvyys

Suomalaiset galleriat ja taiteilijat osallistuvat varsin harvoin merkittäviin kansainvälisiin taidetapahtumiin, kuten Art Baseliin, Frieze-messuille tai TEFAFiin (The European Fine Art Fair). Kansainvälisen näkyvyyden puute heikentää sekä kotimaisen taidemarkkinan uskottavuutta että taiteilijoiden mahdollisuuksia rakentaa uraansa globaalilla kentällä.

Kansainvälisille taidemessuille pääsy on hyvin kilpailtua: nimekkäimmille

taidemessuille hyväksytään vain rajattu määrä gallerioita, ja hakijoilta odotetaan jo valmiiksi laajaa kansainvälistä näkyvyyttä, kontakteja ja ostajakuntaa sekä vahvaa kuratoriaalista näkemystä. Pelkkä pääsy messuille ei siis riitä vaan gallerioiden on myös kyettävä todistamaan asemansa kansainvälisillä markkinoilla.

Taidemessuille osallistumisen kokonaiskulut osallistumismaksuineen voivat nousta kymmenistä tuhansista yli satoihin tuhansiin euroihin. Osallistuminen vaatii siis paitsi taloudellisia resursseja myös pitkäjänteistä sijoittamista gallerian ja taiteilijoiden näkyvyyteen ja verkostojen luomiseen.

Yhtälö ylläpitää kotimarkkinoiden eristäytyneisyyttä ja vähentää uusien liiketoimintamallien kehittämisen mahdollisuuksia. Kansainvälisten verkostojen hyödyntäminen ja ostajakunnan laajentaminen jäävät näin rajallisiksi. Tämä puolestaan vaikuttaa koko suomalaisen taidekentän elinvoimaan ja kilpailukykyyn globaalissa ympäristössä.

4. Pienet markkinat ja rajallinen ostovoima

Suomen taidemarkkinoiden rajallinen koko ja suppea ostajakunta muodostavat merkittävän rakenteellisen haasteen koko taidekentän kehitykselle. Myynnin pienet volyymit rajoittavat mahdollisuuksia skaalautuvuuteen ja

estävät taloudellisesti kestävien liiketoimintamallien syntymistä. Tämä luo tilanteen, jossa gallerioiden, taiteilijoiden ja muiden toimijoiden on vaikea investoida uusiin hankkeisiin tai kokeiluihin, sillä riskinotto on usein taloudellisesti kannattamatonta ja voi vaarantaa toiminnan jatkuvuuden.

Vertailu muihin Pohjoismaihin ja Keski-Euroopan maihin paljastaa selkeän eron. Esimerkiksi Ruotsissa, Tanskassa ja Saksassa taidemyyntiä tukee paitsi suurempi väestöpohja myös vahvempi ostajaverkosto ja keräilykulttuuri. Näissä maissa on pitkä perinne yksityisten keräilijöiden aktiivisesta roolista, yritysten taidehankinnoista sekä instituutioiden sitoutumisesta nykytaiteen hankintaan. Myös julkinen sektori on tukenut voimakkaammin esimerkiksi gallerioiden osallistumista taidemessuille. Tämä kokonaisuus vahvistaa markkinoiden elinvoimaisuutta ja luo kestävä kysyntää.

Suomessa vastaavaa traditiota ei ole kehittynyt samassa mittakaavassa. Taiteen keräily ja ostaminen on usein satunnaisempaa ja keskittynyt harvoihin toimijoihin. Tämä rajoittaa markkinoiden dynamiikkaa ja kasvupotentiaalia sekä kaventaa mahdollisuuksia rakentaa laajempaa kansainvälistä näkyvyyttä. Kun kotimarkkinat eivät tarjoa riittävän vahvaa perustaa, on taiteilijoiden ja gallerioiden entistä vaikeampaa ponnistaa ulkomaisille

markkinoille, joissa odotetaan jo valmiiksi vakiintunutta asemaa ja ostajakuntaa.

5. Sukupolvien välinen kuilu ja laajentumisen haasteet

Vanhemmat galleristit eivät välttämättä tavoita nuorempia keräilijöitä, jotka saattavat suhtautua perinteisiin gallerioihin varauksellisesti ja kokea ne etäisiksi. Nuorten keräilijöiden markkinointia ja osallistamisen keinoja on Suomessa vähän, mikä estää uusien yleisöjen syntymistä ja hidastaa markkinoiden dynamiikkaa. Sukupolvien välinen kuilu ei koske vain asiakaskuntaa, vaan myös taiteen kontekstin tulkintaa ja osallistavia kokemuksia, jotka voisivat houkuttaa nuorempia yleisöjä.

6. Riippuvuus julkisesta rahoituksesta ja kaupallisuuden pelko

Suomalainen taidekenttä on merkittävästi riippuvainen julkisesta rahoituksesta, mikä ylläpitää vastakkainasettelua taiteen ja kaupallisuuden välillä. Kaupallisuutta saatetaan pitää uhkana taiteelliselle vapaudelle, mikä estää monia taiteilijoita ja gallerioita kehittämästä markkinaorientoitunutta liiketoimintaosaamistaan. Tämä kulttuurinen jännite vähentää myös kansainvälisten kumppanuuksien ja innovaatioiden syntymistä, sillä kaupallisia kokeiluja pidetään riskialttiina ja kenties sopimattomina taiteelliselle maineelle.

7. Puute elämyksellisistä “wow”-kokemuksista

Galleriat tarjoavat usein vähän elämyksellisiä ja innovatiivisia kokemuksia, jotka voisivat houkuttaa laajempaa yleisöä. Tämä rajoittaa markkinoiden dynaamisuutta ja heikentää gallerioiden kykyä luoda vahvaa brändiä. Kokemuksellisuuden puute ei koske vain näyttelyitä, vaan myös keräilijäpolun ja yleisön sitouttamisen mahdollisuuksia. Elämyksellisyys voisi toimia merkittävänä erottavana tekijänä ja tuoda uusia ostajia markkinoille.

8. Gallerioiden “pelko” uusien keräilijöiden keskuudessa

Monet uudet ja erityisesti nuoret keräilijät saattavat kokea gallerioiden toimintaympäristön pelottavana ja vaikeasti lähestyttävänä. Sosiaalinen kynnys rajoittaa keräilijäyhteisön laajenemista ja hidastaa markkinoiden sisäistä liikkuvuutta. Esteet eivät ole pelkästään logistisia tai taloudellisia, vaan liittyvät myös verkostoihin, tiedon saantiin ja luottamuksen rakentamiseen, mikä korostaa tarvetta osallistavammille ja avoimmille käytännöille.

9. Globaali eristäytyminen suomalaisen taiteen näkökulmasta

Suomalaisen nykytaiteen ostaminen ei automaattisesti avaa ovia kansainvälisiin merkittäviin taidemarkkinoihin, kuten Lontooseen tai New Yorkiin. Tämä korostaa kotimarkkinoiden

rajoittuneisuutta ja kansainvälisen verkostoitumisen välttämättömyyttä. Kansainvälisten suhteiden puute vaikuttaa paitsi myyntimahdollisuuksiin myös taiteilijoiden maineeseen ja urakehitykseen, mikä puolestaan voi johtaa kotimarkkinoiden sisäiseen sirpaloitumiseen.

4.1.2. Mahdollisia ratkaisuja ja suosituksia

1. Kaupallisen osaamisen ja liiketoimintamallien vahvistaminen

Taiteilijoiden ja gallerioiden liiketoimintaosaamisen kehittäminen on välttämätöntä suomalaisen taidemarkkinan kestävän kasvun ja pitkäjänteisen kehityksen kannalta. Pelkkä luova kyky ei riitä, jos markkinoiden infrastruktuuri ja kaupalliset käytännöt eivät tue teosten kaupallistamista ja ostajakunnan sitouttamista. Konkreettisia toimenpiteitä osaamisen vahvistamiseksi ovat esimerkiksi hinnoittelustrategioiden optimointi, jolla varmistetaan, että teosten hinta heijastaa niiden arvoa, markkina-asemaa ja kokoelman pitkäjänteistä kehitystä.

Digitaalisen myynnin ja sosiaalisen median kanavien integrointi markkinointiin ja asiakaskontakteihin tarjoaa matalan kynnyksen pääsyn uusille yleisöille ja mahdollistavat teosten esittelyn globaaleille ostajille reaaliajassa. Lisäksi lisensointi- ja

yhteistyömahdollisuuksien systemaattinen hyödyntäminen voi tuottaa uusia tulovirtoja, lisätä teosten näkyvyyttä ja vahvistaa taiteilijan sekä gallerian brändiä kansainvälisillä markkinoilla.

Kaupallisen osaamisen vahvistaminen ei sulje pois taiteellista laatua tai luovaa vapautta, vaan mahdollistaa taiteilijoille ja gallerioille taloudellista itsenäisyyttä, ennustettavuutta ja pitkäjänteistä toimintaa. Taloudellinen kestävyys ja taiteellinen integriteetti luovat taidemarkkinalle uskottavuutta kansainvälisessä kontekstissa.

2. Nuorten keräilijöiden ja yleisöjen sitouttaminen

Galleristit eivät välttämättä tavoita nuorempia keräilijöitä, jotka saattavat suhtautua perinteisten gallerioiden toimintakulttuuriin ja ohjelmistoon varauksellisesti ja kokea ne etäisiksi. Suomessa nuorten keräilijöiden markkinointiin ja osallistamiseen on kehitetty vain vähän kohdennettuja keinoja, mikä estää uusien yleisöjen syntymistä ja hidastaa taidemarkkinoiden dynamiikkaa. Tilanne korostaa sukupolvien välistä kuilua, joka ei rajoitu ainoastaan asiakaskuntaan, vaan heijastuu myös siihen, miten taidetta kontekstualisoidaan, tulkitaan ja koetaan.

Nuorempi yleisö odottaa usein osallistavampia ja elämyksellisempiä kokemuksia, jotka kytkeytyvät digitaaliseen

ympäristöön, yhteiskunnalliseen keskusteluun ja uudenslaisiin yhteisöllisiin muotoihin. Perinteinen galleriaesittely voi näyttäytyä heille jäykkänä ja vieraannuttavana, kun taas tapahtumat, hybridiformaatit ja immersiiiviset taidokokemukset voidaan kokea houkuttelevampana. Samalla avoimempi kommunikaatio taiteen hinnoittelusta ja keräilyn merkityksestä voisi lisätä nuorten kiinnostusta ja luottamusta, sillä nykyinen toimintamalli koetaan helposti sisäpiirimäiseksi.

Sukupolvien välinen kuilu on merkittävä riski markkinoiden uusiutumiselle. Haaste on tunnistettu laajasti kansainvälisesti. Ilman nuorempien keräilijöiden ja ostajien aktiivista mukaanottoa taidemarkkinat jäävät riippuvaisiksi supistuvasta ja ikääntyvästä keräilijäkunnasta. Kansainvälisesti menestyvät galleristit ja instituutiot ovat jo panostaneet nuorten yleisöjen sitouttamiseen esimerkiksi digitaalisten alustojen, uusien maksutapojen, tapahtumien ja kuratoitujen ohjelmien kautta. Suomessa vastaavat avaukset ovat vasta aluillaan, ja niiden kehittämiselle olisi sekä taiteilijoiden että gallerioiden tulevaisuuden kannalta suuri tarve.

3. Yksityisten keräilijöiden aktivoiminen ja keräilijäyhteisöjen vahvistaminen

Markkinadynamiikan kannalta paikallisen keräilijäkannan kasvattaminen on

keskeistä, sillä se rakentaa kysynnän perusinfrastruktuuria ja vahvistaa taidemarkkinoiden vakautta. Mitä useampi ostaja sitoutuu pitkäjänteisesti, sitä parempi on teosten vaihdon likviditeetti, hintojen läpinäkyvyys ja gallerioiden kassavirran ennustettavuus. Laajempi ostajakunta jakaa myös riskiä, sillä siten yksittäisen merkittävän keräilijän poissaolo ei pysäytä markkinoita. Paikallisen keräilijäkunnan aktivoimisessa voidaan hyödyntää muun muassa koulutusohjelmia ja verkostoitumistapahtumia, jotka tarjoavat osallistujille sekä tietoa taidemarkkinan perusteista että mahdollisuuden tutustua teoksiin ja kokoelmiin ennakkoon.

Pitkäaikaisen sitoutumisen edistäminen ja taloudelliset välineet, kuten osamaksumahdollisuudet ja taidelainaamomallit, madaltavat kynnyksiä ensimmäisiin hankintoihin ja tukevat kokoelman kehittämistä hallitusti. Samalla gallerioiden on tärkeää seurata ostajien kiinnostuksen kohteita ja osallistumista tapahtumiin, jotta sitoutumista voidaan arvioida ja kehittää systemaattisesti. Tämä tukee markkinoiden likviditeettiä, vakaampaa hintakehitystä sekä kestävämpää liiketoimintaa, mikä puolestaan mahdollistaa uusia hankkeita ja kokeiluja sekä tukee paikallisen taidekentän pitkäjänteistä kehitystä.

4. Gallerioiden yhteistyön lisääminen kilpailun sijaan

Suomalaisen taidemarkkinan rajallisen koon ja suppean kysynnän vuoksi gallerioiden yhteistyö voi tarjota merkittäviä etuja sekä markkinoiden että yksittäisten toimijoiden näkökulmasta. Yhteiset kehitys- ja markkinointihankkeet, messuosallistumiset, kollektiiviset kampanjat ja yhteisnäyttelyt voivat lisätä koko markkinan näkyvyyttä, houkutellessa uusia asiakkaita ja vahvistaa yleisön kiinnostusta suomalaisen nykyaikaisen taiteen kokoelmiin. Kun gallerioiden toiminta painottuu yhteistyöhön kilpailun sijaan, resurssit voidaan kohdentaa tehokkaammin: markkinointikustannuksia, logistiikkaa ja messuosallistumisen riskejä voidaan jakaa, mikä madaltaa kynnystä osallistua kansainvälisiin tapahtumiin ja kokeilla innovatiivisia toimintamalleja.

Kumppanuuksiin perustuva strategia tarjoaa myös mahdollisuuden jakaa osaamista ja kontakteja, luoda pitkäjänteisiä verkostoja sekä kehittää uusia palvelumuotoja, jotka yksittäiselle gallerialle saattaisivat olla taloudellisesti liian riskialttiita. Lisäksi kollektiiviset toimet voivat vahvistaa kansainvälistä uskottavuutta: kun useampi toimija esiintyy yhtenäisenä ja ammattimaisena kokonaisuutena, se lisää ulkomaisen ostajakunnan ja institutionaalisten tahojen kiinnostusta, luo uskottavuutta ja kasvattaa suomalaisen taiteen

näkyvyyttä globaaleilla markkinoilla. Tämän ansiosta yhteistyö ei ole pelkästään resurssitehokasta, vaan myös strategisesti välttämätöntä markkinoiden pitkäjänteiselle kehitykselle ja kestäväälle kasvulle.

5. Asennemuutoksen edistäminen: taide ja kaupallisuus eivät sulje toisiaan pois

Suomalaisella taiteen kentällä kaupallisuus on perinteisesti nähty uhkana taiteelliselle vapaudelle ja luovuudelle, mikä on pitkään rajoittanut uusien liiketoimintamallien kokeilua ja markkinoiden kehitystä. Tämä ajattelutapa on kuitenkin muuttumassa, kun yhä useampi taiteilija, toimija ja instituutio tunnistaa kaupallisuuden merkittävyyden taiteen levittämisessä ja kestäväen taiteilijauran rakentamisessa. Tarvitaan laajaa kulttuurista muutosta, jossa kaupallisuus ei ole vastakkainasettelua taiteen integriteetin kanssa, vaan sen tukijalka.

Avoin dialogi, joissa galleristit, kuraattorit ja taiteilijat jakavat kokemuksiaan kaupallisuuden ja taiteen yhdistämisestä, auttaa purkamaan perinteisiä asenteita ja luo ymmärrystä siitä, että taloudellinen kestävyys voi vahvistaa, eikä heikentää, luovaa työtä. Pitkäjänteisesti tämä kulttuurinen muutos voi rakentaa ympäristön, jossa taiteilijat uskaltavat kokeilla uusia malleja, galleristit voivat investoida kansainvälisen

näkyvyytensä rakentamiseen ja rohkeampaan ohjelmistoon ja sekä yleisö että keräilijät sitoutuvat entistä aktiivisemmin suomalaisen taiteen toteutumiseen.

6. Julkinen tuki kansainväliseen laajentumiseen ja kasvuun

Suomalaisgallerioiden osallistumisen lisääminen kansainvälisille taidemessuille, biennaaleihin ja kansainvälisiin verkostoihin ei ole pelkkä näkyvyyden kysymys, vaan keskeinen strateginen keino rakentaa uskottavuutta ja vahvistaa asemaa globaaleilla taidemarkkinoilla. Laajeneva kansainvälinen läsnäolo mahdollistaa uusia asiakassuhteita, tehdä yhteistyötä ulkomaisen toimijoiden kanssa sekä mahdollistaa residenssejä ja muita aloitteita, jotka moninkertaistavat taiteilijoiden ja gallerioiden näkyvyyttä sekä liiketoiminnallisia mahdollisuuksia.

Suurimmat suomalaisgalleriat osallistuvat pohjoismaisten Market-, (Tukholma), CHART-, ja Enter- (Kööpenhamina) messujen lisäksi myös kansainvälisesti merkittävillä messuilla, kuten Galerie Forsblom The Armory Show New Yorkiin ja Makasiini Contemporary Untitled Art Miami Beachiin ja Art SG:n Singaporessa. Toistuva osallistuminen samoille messuille vahvistaa gallerian asiakaskuntaa. Untitled Artin perustaja **Jeff Lawson** toteaa, että harva galleria myy useita teoksia jo ensimmäisellä

osallistumiskerralla. Asiakkaat haluavat nähdä gallerian toiminnassa jatkuvuutta ja vakautta – kun galleria palaa samoille messuille yhä uudelleen, usein vielä samalla messupaikalla, se rakentaa luottamusta ja parantaa myyntimahdollisuuksia.

Galerie Anhavan johtajan **Hanna Huitun** mukaan pohjoismaisilla taidemessuilla on gallerialle suuri merkitys, sillä ne toimivat asiakaskuntansa ja profiilinsa ansiosta ikään kuin laajennettuna kotimarkkinana. Kansainvälinen näkyvyys messuilla on paitsi avannut ovia uusille yleisöille ja keräilijöille, myös vahvistanut suomalaisen taidekentän uskottavuutta ja asemaa kansainvälisessä verkostossa. Galleristi **Veikko Halmetoja** kertoo Gallery Halmetojan osallistumisen Enter-taidemessuille toimineen vahvana avauksena tanskalaisille markkinoille. Galleria sai messuilta uusia yksityis- ja yritysasiakkaita.

Business Finlandin *Exhibition Explorer* -rahoitus on ollut messuille osallistuvien yritysrahoitusten gallerioiden haettavissa vuodesta 2022 lähtien. Taidemessuille osallistumista tukevalla rahoituksella on ollut keskeinen merkitys suomalaisille gallerioille ja taidetoimijoille, sillä sen avulla on voitu kattaa jopa puolet hyväksytyistä kustannuksista. Enimmillään tukea myönnettiin 30 000 € messuhanketta kohden. Julkisen tuen avulla voidaan paitsi

jakaa taloudellista riskiä, myös luoda strategisia yhteistyömahdollisuuksia ulkomaisten gallerioiden, museoiden ja instituutioiden kanssa, mikä nopeuttaa kansainvälisen aseman rakentumista.

Exhibition Explorer -tuki on kuitenkin päätetty lopettaa lokakuussa 2025, eikä tilalle ole ilmoitettu vielä uusia rahoitusinstrumentteja. Tuen loppuminen luo riskin, että suomalaisten gallerioiden ja taiteilijoiden mahdollisuudet kansainväliseen osallistumiseen vähenvät, mikä voi pitkällä aikavälillä heikentää taideviennin kasvupotentiaalia ja rajoittaa markkinaosuuden laajentumista. Ilman riittävää tukea pienemät toimijat joutuvat todennäköisesti vetäytymään messuilta, jolloin kansainvälinen edustus keskittyy harvojen,

resursoitujen organisaatioiden varaan. Tämä kehitys voi kaventaa taidekentän monimuotoisuutta ja hidastaa uusien toimijoiden kansainvälistymistä.

Framen julkaiseman uutisen (19.9.2025) mukaan päätös on ristiriidassa Valtioneuvoston kesällä julkaiseman Luovan talouden kasvustrategian kanssa, jonka tavoitteena on luovien alojen viennin ja kansainvälistymisen vahvistaminen. Tähän keskeiseksi keinoksi on tunnistettu valtion, kuten Business Finlandin, jakamien tukien kehittäminen. Nykyisellään ne soveltuvat huonosti tai eivät lainkaan taide- ja kulttuurialan toimijoille. Samanaikaisesti viime vuosina valtion määrärahat kulttuuriviennin edistämiseen ovat vähentyneet.

” Suomen kokoisessa taidemarkkinassa kansainvälisyys ei ole valinnaista vaan välttämättömyys. Messutuki on ollut keskeinen siinä, että olemme voineet osallistua merkittäville kansainvälisille taidemessuille, kuten New Yorkin *The Armory Show*’hun. Messuilla olemme esittäneet suomalaista taidetta kansainvälisille ostajille, mutta myös rakentaneet verkostoja, jotka tuovat tuloksia myös pitkällä aikavälillä. Suomalainen taide maailma eristäytyy kansainvälisestä kentästä, kun tuen äkillinen lakkauttaminen vaikeuttaa kansainvälisen toiminnan suunnittelua ja toteuttamista.”

Sofia Aittomaa

Galerie Forsblomin kehitysjohtaja

” *Exhibition Explorer* -rahoitus on tukenut merkittäväällä tavalla nykytaiteen välittäjäportaan toimijoiden ja niiden edustamien kuvataiteilijoiden pitkäjänteistä kansainvälistymistä. Messuosallistumiset edistävät tehokkaasti tunnettuutta Suomen ulkopuolella, mutta ovat pienille yrityksille isoja investointeja yhä vaikeammin ennustettavassa toimintaympäristössä. Tärkeän tuen poistuminen tulee väistämättä vaikuttamaan toimijoiden viennin kehittämisen strategioihin.”

Katja Räisänen

Helsinki Contemporaryn myyntijohtaja

” Tämän viimeisimmän rahoituksen lakkauttamisen myötä on entistäkin suurempi tarve sille, että kasvustrategian mukaisesti rahoitusinstrumentteja kehitetään viipymättä vastaamaan kulttuurialan tarpeisiin. On harmillista, että muutoksia tehdään niin äkillisesti, että varautumiseen tai suunnitteluun ei toimijoille jää aikaa.”

Juha Huuskonen

Framen toimitusjohtaja

Tämä epävarmuus vaikeuttaa gallerioiden ja taiteilijoiden strategista suunnittelua, sillä messuille osallistuminen edellyttää usein pitkäjänteistä valmistelua ja merkittäviä etukäteissijoituksia. Jatkuvuuden puute voi johtaa siihen, että jo saavutetut kontaktit ja kansainväliset suhteet jäävät hyödyntämättä tai katkeavat.

Yksityisen rahoituksen kumppanuudet voivat tarjota joustavuutta ja lisäresursseja pitkäjänteisten hankkeiden toteuttamiseen. Yhdistämällä julkisen ja yksityisen sektorin resurssit voidaan luoda kokonaisvaltainen strategia, jossa suomalaiset galleristit eivät ainoastaan saavuta kansainvälistä näkyvyyttä, vaan myös rakentavat pitkäkestoisia verkostoja, omaksuvat

parhaita käytäntöjä ja vahvistavat koko kentän kestävyyttä ja uskottavuutta. Tämä kokonaisuus tukee taiteilijoiden urakehitystä, kasvattaa ostajakuntaa ja mahdollistaa innovatiivisia toimintamalleja, jotka olisivat yksittäisille toimijoille liian riskialttiita.

Onkin olennaista, että taidekentän rahoitusinstrumentteja kehitetään entistä systemaattisemmin vastaamaan sekä taideviennin että laajemmin taidemarkkinan kehittymisen tarpeisiin. Tukijärjestelmien tulisi huomioida kansainvälistymisen eri vaiheet – alkuvaiheen messuosallistumiset, syvempien kumppanuuksien rakentaminen sekä pitkäjänteinen markkinoille kiinnittyminen. Lisäksi rahoitusinstrumenttien olisi hyvä kytkeytyä vahvemmin muihin

viennin ja luovien alojen kehittämissohjelmiin, jotta taide voisi hyödyntää monialaisia synergioita.

7. Vahvuuksien tehokkaampi hyödyntäminen

Suomen taidemarkkinan merkittäviä kilpailuetuja ovat korkeatasoinen taidekoulutus, kansainvälisesti tunnustetut taiteilijat ja laadukas infrastruktuuri, joka mahdollistaa näyttelyiden ja tapahtumien toteuttamisen korkeatasoisesti. Näitä vahvuuksia ei kuitenkaan hyödynnetä vielä riittävän systemaattisesti markkinoinnissa ja kehitystyössä. Kansainvälisten hankkeiden, portfoliotapaamisten ja gallerioiden yhteistyöverkostojen avulla suomalainen taide voidaan nostaa esiin globaalissa kontekstissa ja tavoittaa uusia ostaja- ja yleisöryhmiä.

Strateginen profiloituminen ja tarinankerronta ovat tässä keskeisiä välineitä. Ne eivät ainoastaan lisää kiinnostavuutta, vaan myös rakentavat identiteettiä ja uskottavuutta kansainvälisillä markkinoilla. Hyvin suunniteltu viestintä voi esimerkiksi kertoa taiteilijan urasta, teosten kontekstista ja suomalaisen taidekentän erityispiirteistä. Tämä edesauttaa markkinoiden pitkäjänteistä kasva: kansainvälinen näkyvyys laajentaa ostajakuntaa, lisää likviditeettiä, ja luo puitteet gallerioiden kestäväälle liiketoiminnalle,

mikä puolestaan mahdollistaa uusien hankkeiden ja innovatiivisten toimintamallien kokeilun. Tämä kokonaisvaltainen lähestymistapa varmistaa, että suomalainen taide ei jää kotimarkkinoiden rajallisuuden varaan, vaan rakentaa vahvaa, kansainvälistä tunnettuutta, joka tukee niin taiteilijoiden uran kuin gallerioiden liiketoiminnan kehittymistä.

4.1.3. Huomioita taidemarkkinan rakenteista

1. Hintataso ja kansainvälinen houkuttelevuus

Suomalaisen taiteen hintataso on kansainvälisessä vertailussa kohtuullinen, jopa edullinen. Hintojen edullisuus ei kuitenkaan lisää markkinoiden houkuttelevuutta, koska ostajakunta on pieni ja kysyntä rajallista. Alhaiset hinnat vaikuttavat suoraan taiteilijoiden toimeentuloon sekä gallerioiden taloudelliseen tulokseen. Samalla kun taideteoksen hinnoittelua tulisi portaittain nostaa, kohtuuhintaisuus tulisi muuttaa strategiseksi eduksi. Hintojen tulee olla läpinäkyviä ja perusteltuja ja suhteessa taiteilijan toimintaan ja näkyvyyteen, jotta kansainväliset ostajat voivat tunnistaa teosten arvon ja potentiaalin pitkällä aikavälillä. Teosten hintatasoa tullaan tarkastelemaan vielä myöhemmin selvityksessä.

2. Läpinäkyvyys ja markkinan uskottavuus

Suomalaisia taidemarkkinoita pidetään yleisesti läpinäkyvinä, sillä hintatiedot ja myyntihistoria ovat kohtuullisen helposti saatavilla. Tämä tarjoaa gallerioille ja ostajille selkeän perustan kaupankäynnille ja markkina-analyyksille. Läpinäkyvyys on merkittävä tekijä markkinoiden uskottavuuden rakentamisessa, erityisesti kansainvälisille ostajille, jotka usein vertailevat markkinoita globaalisti. Läpinäkyvyys myös luo mahdollisuuden kehittää jälki-markkinoita ja luoda ennakoitavampaa arvonmuodostusta, mikä puolestaan voi tukea gallerioiden ja taiteilijoiden liiketoiminnallista kestävyttä.

3. Arvonmuodostus ja galleristien rooli

Taiteen markkina-arvo rakentuu pitkälti taiteilijan ansioiden, näyttelyhistorian ja institutionaalisen tuen varaan. Galleristit ovat keskeisiä toimijoita arvonmuodostuksessa, sillä heidän roolinsa ulottuu näkyvyyden luomisesta markkinointiin ja suhteiden rakentamiseen kansainvälisiin keräilijöihin sekä instituutioihin. Gallerioiden aktiivinen osallistuminen messujen lisäksi kansainvälisiin näyttelyihin ja residensseihin voi merkittävästi kasvattaa taiteilijan asemaa markkinoilla ja lisätä teosten kysyntää.

4. Taidemuseoiden merkitys ja institutionaalinen tuki

Museot toimivat taidekentällä merkittävimpinä julkisina näyttämöinä ja kulttuurisen arvon vahvistajina. Niiden tarjoama legitimitetti lisää teosten houkuttelevuutta keräilijöille ja tukee gallerioiden kaupallista toimintaa. Museoiden rooli on erityisen merkittävä suomalaisen taiteen kansainvälisen näkyvyyden vahvistamisessa. Julkisen sektorin ja museoiden kanssa tehtävä yhteistyö voi tarjota merkittäviä mahdollisuuksia näkyvyyden kasvatamiseen sekä tukea uusien liiketoimintamallien kehittämistä, esimerkiksi digitaalisissa näyttelyissä ja kansainvälisissä residenssiohjelmissä.

5. Vertailu muihin Pohjoismaihin ja ekosysteemin kehitystarve

Suomalaisia markkinoita verrattaessa Tanskan ja Ruotsin markkinat näyttävät selkeästi edistyneempinä, sekä kaupallisesti että kansainvälisen näkyvyyden suhteen. Esimerkiksi tanskalainen galleria- ja messukulttuuri tukee systemaattisesti taiteilijoiden uraa ja kansainvälistä myyntiä. Tanskassa valtion rahoittama Danish Arts Foundation on vuodesta 2014 tukenut taidegallerioiden osallistumista kansainvälisille taidemessuille. Sen turvin tanskalaiset taidegalleriat ovat varmistaneet paikkansa taidemessuilla ja pystyneet vahvistamaan kansainvälistä profiiliaan. Tanskalaisen nykytaiteen

tunnettuus maailmalla on kasvanut ja tulonmuodostus lisääntynyt.

Suomen markkinoiden kehittämisessä onkin tärkeää hyödyntää näitä malleja inspiraationa ekosysteemin vahvistamiseksi. Tämä voi tarkoittaa gallerioiden yhteistyön lisäämistä, kansainvälisten verkostojen rakentamista ja systemaattista tuen tarjoamista niin uusille kuin vakiintuneillekin toimijoille.

6. Digitalisaation mahdollisuudet ja jälkimarkkinoiden kehittäminen

Digitalisaatio tarjoaa merkittäviä mahdollisuuksia suomalaisen taidemarkkinan kehittämiseen. Digitaaliset alustat ja verkkokaupparatkaisut voivat parantaa jälkimarkkinoiden likviditeettiä ja läpinäkyvyyttä, tavoittaa uusia ostajaryhmiä sekä mahdollistaa taiteen arvon seurannan kansainvälisesti. Samalla digitaalisuus tukee gallerioiden brändin rakentamista ja tarjoaa mahdollisuuden innovatiivisiin asiakaskokemuksiin. Vaikka digitaaliset ratkaisut eivät yksin riitä ratkaisemaan markkinoiden rajallisuutta, ne voivat toimia kasvun ja kansainvälisen näkyvyyden moottorina, jos niitä hyödynnetään strategisesti osana gallerioiden ja taiteilijoiden liiketoimintamallia.

4.1.4. Suomalaisen taidemarkkinan analyysi kansainvälisessä kontekstissa

Haastattelujen ja tilastojen perusteella Suomen taidemarkkinat näyttävät kansainvälisesti tarkasteltuna pieninä, fragmentoituneina ja konservatiivisina. Markkinat ovat hajanaisia niin gallerioiden kuin ostajakunnan osalta, mikä heijastuu myyntivolyymien rajallisuuteen ja taiteen arvomuodostuksen hitauteen. Kotimarkkinoiden rajallisuus rajoittaa paitsi taloudellista kasvua myös keräilijöiden pitkäaikaista sitoutumista. Tanskassa ja Ruotsissa on osoitettu pitkäjänteisen kansainvälisen näkyvyyden kasvattavan paitsi markkinapotentiaalia, myös taiteilijoiden arvoa ja uskottavuutta globaalilla tasolla.

Myös esimerkiksi Virossa kulttuuriministeriö ja Estonian Contemporary Art Development Center tukevat taidegallerioiden messuosallistumisia kattamalla lähes kaikki osallistumiskulut. Viron nykyaide onkin saavuttanut tunnettua gallerioiden kansainvälistymisen kautta niin Yhdysvalloissa kuin Euroopassa vahvana ja käsitteellisesti profiloituneena. Suomessa vastaava näkyvyys saavutetaan hitaammin, ja usein yksittäisten toimijoiden ponnistelujen kautta.

Kansainväliset markkinat tarjoavat huomattavasti laajemman ostajakunnan ja korkeamman likviditeetin, mikä tekee teosten arvomuodostuksesta ennakoitavampaa ja houkuttelevampaa sijoittajille. Tämä on keskeinen ero verrattuna kotimarkkinoihin, joissa kysyntä on rajallista ja ostajakunta pieni. Kansainvälinen verkostoituminen ei ainoastaan kasvata myyntimahdollisuuksia, vaan myös vahvistaa taiteilijan asemaa markkinoilla pitkällä aikavälillä. Suomessa monet galleristit ja taiteilijat osallistuvat kansainvälisiin tapahtumiin, mutta aktiivisuuden taso ja pitkäjänteinen strateginen verkostoituminen ovat vielä vähäisiä.

Globaalilla tasolla taide-ekosysteemi hyödyntää monipuolisia ja innovatiivisia liiketoimintamalleja, joissa kaupallisuus nähdään luonnollisena osana kestävästä kehityksestä. Suomessa kaupallisuuden pelon varjo ja julkisen rahoituksen riippuvuus hidastavat liiketoimintamallien kehitystä. Gallerioiden ja taiteilijoiden liiketoiminnalliset valmiudet, kuten hinnoittelustrategiat, asiakashallinta ja digitaalisten myyntikanavien hyödyntäminen, ovat vielä kehittymässä. Tämä asettaa suomalaiset toimijat haavoittuvampaan asemaan kansainvälisessä kilpailussa ja rajoittaa markkinoiden kasvupotentiaalia.

Digitaaliset alustat ja verkkokauppa ovat kasvava osa kansainvälisiä taide-markkinoita. Suomessa digitaalisuuden hyödyntäminen on kuitenkin vielä rajallista, vaikka sen potentiaali on merkittävä. Digitaalisten ratkaisujen strateginen käyttö voisi parantaa taiteen näkyvyyttä kansainvälisesti, tukea hintatiedon läpinäkyvyyttä ja tarjota keinoja tavoittaa uusia ostajaryhmiä, erityisesti nuoria ja digitaalisesti aktiivisia keräilijöitä.

Kansainvälisillä markkinoilla galleriat ja messut aktivoivat nuoria keräilijöitä systemaattisesti osana pitkäjänteistä strategiaa. Suomessa vastaava kohdennettu toiminta puuttuu usein, mikä hidastaa markkinoiden dynamiikkaa ja uusien keräilijöiden sitoutumista. Lisäksi kansainvälisillä markkinoilla museot, instituutit ja yksityiset keräilijät toimivat tiiviissä yhteistyössä, mikä tukee arvomuodostusta, teosten näkyvyyttä ja taiteilijoiden kansainvälistä asemaa. Suomessa yhteistyö on fragmentoituneempaa, ja markkina jää siten usein kotimarkkinoiden rajoittamaksi, mikä osaltaan vaikeuttaa ekosysteemin kehittymistä ja pitkäaikaisen kestävä kasvun syntymistä.

5. Suomalaisen taidemarkkinan kehittäminen

Kestävän ja elinvoimaisen suomalaisen taidemarkkinan kehittäminen edellyttää, että galleriat ja muut taideorganisaatiot päivittävät liiketoimintalogiikkaansa vastaamaan nykyajan kulttuurisia, teknologisia ja taloudellisia rakenteita. Tämä tarkoittaa siirtymistä passiivisesta esittämisestä aktiiviseen markkinointiin, palvelullistamiseen ja asiakaslähtöisyyteen. Tällainen kehitys ei ainoastaan tue gallerioiden taloudellista kestävyttä, vaan myös lisää taiteen saavutettavuutta ja yhteiskunnallista merkittävyyttä, tehden taiteesta aidosti elävän osan arkea sekä julkista tilaa ja keskustelua.

Keräilijöiden rooli taiteen kentällä ulottuu usein pelkkää teosten ostamista pidemmälle: he toimivat merkittävinä tukijoina taiteilijoille ja heidän työskentelylleen. Monille keräilijöille ja sijoittajille motivaationa ei ole ensisijaisesti taloudellinen hyöty, vaan henkilökohtainen intohimo, kiinnostus ja halu olla osa taiteen ja luovan työn edistämistä. Suomessa tämä korostuu erityisen selvästi: markkina on pieni, teosten myyntihinnat eivät yleensä tuota merkittäviä voittoja, ja keräilijöiden panos voi olla ratkaiseva yksittäisten taiteilijoiden uran kehitykselle. Näin ollen keräilijät eivät ole vain ostajia tai sijoittajia, vaan myös aktiivisia taiteen tukijoita ja kulttuurin vahvistajia, mikä tekee heidän roolistaan monitasoisen ja yhteiskunnallisesti merkittävän.

1. Uusien liiketoimintamallien kehittäminen asiakas- ja myyntiorientoituneeksi toiminnaksi

Uusien, asiakaslähtöisten liiketoimintamallien kehittäminen on pysähtyneessä markkinatilanteessa kaupallisen kasvun edellytys. Tällaisia liiketoimintamalleja voisivat olla esimerkiksi verotukselliset kannustimet taidehankintoihin, yritysten taideohjelmien ja kokoelmien tukeminen, sekä institutionaalisten kokoelmien resursointi nykytaiteen systemaattiseen hankintaan. Samalla tarvitaan laajempaa keskustelua taiteen arvosta yhteiskunnassa ja sen merkityksestä paitsi kulttuurisena myös taloudellisena ja sosiaalisena pääomana.

2. Ekosysteemiajattelu – saavutettavuus, kumppanuudet ja palvelullistaminen

Gallerioiden liiketoiminnan uudistamisessa on tärkeää omaksua kokonaisvaltainen ekosysteemiajattelu, jossa tulonlähteet eivät rajoitu yksittäiseen myyntiin, vaan syntyvät laajemmasta palvelutarjoamasta, verkostoista ja asiakaskeskeisestä suunnittelusta. Esimerkiksi yhteistyö kaupunkien kulttuuripalvelujen, yritysten, tapahtumatuottajien ja koulutuslaitosten kanssa voi luoda kestäviä kumppanuuksia ja uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Samalla voidaan lisätä yleisöjen monimuotoisuutta ja madaltaa osallistumiskynnystä. Saavutettavuuden, sekä fyysisen

että digitaalisen, parantaminen on keskeistä sekä yleisökehitykselle että myynnin kasvulle.

3. Tehostetut ansaintamallit ja modernit myyntikanavat

Galleriatoiminnan kannattavuutta voidaan parantaa ottamalla käyttöön joustavampia ja tehokkaampia ansaintamalleja. Provisiopohjainen myynti, aktiivinen verkkokauppa ja digitaaliset näyttelyalustat voivat lisätä tavoitettavuutta ja madaltaa kynnystä taidehankinnoille. Yritysyhteistyöt, esimerkiksi yrityksille suunnatut taidevuokrauspalvelut, tilaratkaisut tai brändäykseen liittyvä visuaalinen konsultointi, tarjoavat uudenlaisen tulovirran ja nostavat taiteen näkyvyyttä. Myös tilausteoksien koordinointi ja kuratoidut kokoelmakonseptit voivat toimia väylinä kaupalliseen kasvuun. Tärkeää on nähdä galleria paitsi näyttelytilana, myös palveluorganisaationa, joka tarjoaa asiakkailleen monitasoista arvoa.

4. Taidelainaamoiden aseman vahvistaminen taiteen kulutuksen arjessa

Taidelainaamot ovat suomalaisessa kontekstissa ainutlaatuinen ja vakiintunut osa taiteen saatavuutta, mutta niiden potentiaali on pitkälti hyödyntämättä. Uudistamalla niiden toimintamalleja voidaan lisätä teosten kiertoa ja tuottoa sekä kasvattaa yleisön osallistumista. Kehittämällä kanta-asiakasohjelmia, digitaalisia

lainaamopalveluja ja erityisesti yrityksille suunnattuja asiakkuusratkaisuja, taidelainaamoista voi muodostua vakaita ja jatkuvaa tuloa takaavia alustoja niin taiteilijoille kuin galleriatoimijoille. Lisäksi lainaamisen ympärille voidaan rakentaa tapahtumia ja sisältöpalveluita, jotka tukevat asiakassuhteen syvenemistä.

6. Suomalaisen taidemarkkinan teoshintataso



While I cast a shadow already cast, time leaks steadily out of my palm -ryhmänäyttely
Pitted Dates -galleriassa Helsingissä, 2025.

Suomen taidemarkkinoiden teoshinnoittelu on huomattavasti alhaisempaa verrattuna muihin Pohjoismaihin ja Keski-Euroopan maihin. Tämä ei ole seurausta yksittäisestä tekijästä, vaan useiden keskenään kytkeytyvien rakenteellisten, kulttuuristen ja taloudellisten tekijöiden yhteisvaikutuksesta.

1. Ostajakunta on pieni ja heikosti erikoistunut

Suomen väestöpohja on suhteellisen rajallinen, mikä näkyy myös taiteen ostajakunnan koossa. Aktiivisia taidekeräilijöitä, yritysostajia tai instituutionaalaisia kokoelmia on vähän verrattuna esimerkiksi Ruotsiin, jossa suurempi taloudellinen volyyymi ja pidempään kehittynyt keräilykulttuuri ovat nostaneet taideteosten markkina-arvoa.

Lisäksi suomalainen taiteen ostajakunta on varovaisempi: yksityisten keräilijöiden rinnalla toimivien yritysten ja säätiöiden osuus on pieni. Taide ei Suomessa ole juurtunut strategiseksi omaisuuslajiksi samalla tavoin kuin monessa muussa Euroopan maassa. Tämä pitää kilpailun ja siten myös hinnat alhaisina.

2. Heikko galleriarakenne ja jälkimarkkinan puute

Gallerioilla on keskeinen rooli taiteilijan uran kehittämisessä ja hintatason määrittelyssä. Suomessa galleriarakenne

on kuitenkin haavoittuva. Gallerioiden määrä on rajallinen, ja resurssit kansainväliseen verkostoitumiseen ovat usein puutteelliset. Lisäksi moni galleria toimii enemmän näyttelypaikkana kuin aktiivisena toimijana taiteilijan uran kaupallisessa kehittämisessä.

Suomessa *secondary market* eli taiteen jälkimarkkina on alikehittynyt. Huutokauppatalot ovat pieniä ja keskittyneet lähinnä kotimaiseen kysyntään. Kansainväliset ostajat eivät juuri osallistu suomalaisen nykytaiteen jälleenmyyntiin. Näiden rakenteiden puute tarkoittaa, että suomalaiselle taiteelle ei muodostu sellaista hinnoittelun ekosysteemiä, joka voisi kasvattaa taiteilijan arvoa pitkällä aikavälillä.

3. Kansainvälinen läpimurto on harvinaista

Suomalaisten nykytaiteilijoiden kansainvälinen läpimurto on harvinaista, mikä vaikuttaa suoraan taideteosten markkina-arvoon. Ilman näkyvyyttä merkittävässä kansainvälisissä instituutionaalisisissa näyttelyissä, taidemessuilla tai arvostetuissa medioissa taiteilijan teokset eivät saavuta kansainvälisen keräilijäkunnan huomiota.

Lisäksi suomalaisilla taiteilijoilla on harvoin ulkomaisia edustajia tai gallerioita, jotka voisivat rakentaa heidän profiiliaan ja kasvattaa markkina-arvoa ulkomaisilla markkinoilla. Näkyvyyden

7. Toimenpide-ehdotuksia taiteilijoille

puute pitää hinnat paikallisina ja rajallisina.

4. Matala kysyntä pitää hinnat matalina

Kysyntä on suora hinnoittelun ajuri. Suomessa taiteen ostaminen ei ole vielä arkipäiväistänyt keskiluokan keskuudessa. Taide ei näy näkyvästi julkisessa keskustelussa sijoituksena tai statussymbolina. Monille taideteos on yhä esteettinen objekti, ei taloudellinen tai kulttuurinen investointi. Yleinen asenneilmapiiri taidetta kohtaan on usein varovainen ja rationaalinen. Taiteeseen ei suhtauduta samalla tunnepitoisella intohimolla kuin esimerkiksi designiin tai arkkitehtuuriin, joissa Suomi on kansainvälisesti tunnetumpi.

5. Julkinen tuki keskittyy tuotantoon, ei vientiin tai markkinointiin

Suomessa taiteen julkinen rahoitus painottuu edelleen pääosin tuotantoon: apurahoihin, residensseihin, tilausteoksiin ja näyttelyihin. Myyntiin, kansainväliseen markkinointiin tai viedin systemaattiseen edistämiseen ei kohdistu tällä hetkellä lainkaan tukea.

Toisin kuin monissa muissa maissa, julkiset kokoelmat eivät aktiivisesti osallistu taidemarkkinoiden kehittämiseen ostamalla teoksia strategisesti ja näkyvästi. Tällainen ostotoiminta voisi nostaa taiteilijoiden markkina-arvoa, mutta Suomessa se nähdään usein

neutraalina julkisena tehtävänä, ei markkinatoimena.

Suomalaisen taideteoksen hinta ei kuvaa sen taiteellista arvoa vaan pikemminkin markkinarakenteiden, kulttuuristen asenteiden ja kansainvälisen verkostoitumisen puutetta. Hinnat ovat heijastuma ympäröivän ekosysteemin tilasta. Taiteen markkina-arvon kasvattamiseen Suomessa tarvitaan:

Strategista tukea kansainvälistymiseen
Aktiivisempaa ja asiantuntevampaa galleristitoimintaa
Institutionaalisia ostajia nostamaan hintatasoa

Ennen kaikkea tarvitaan kulttuurin muutosta, jossa taide nähdään arvokkaana osana yhteiskuntaa sekä esteettisesti että taloudellisesti.

Taiteilijat voivat parantaa asemaansa ja teostensa hintatasoa suomalaisilla taidemarkkinoilla useiden pitkäjänteisten ja strategisten toimien avulla. Taiteilijan on tärkeää kehittää omaa taiteellista identiteettiään ja rakentaa selkeästi erottuvaa taiteilijaprofiilia. Tunnistettava visuaalinen kieli, oman tarinan johdonmukaisuus ja taiteelliset teemat luovat pohjan sille, että yleisö, kuraattorit ja keräilijät voivat sitoutua taiteilijan tuotantoon. Samalla ammatillinen dokumentaatio, korkeatasoiset valokuvat teoksista, hyvin rakennettu portfolio ja laadukas verkko- ja sosiaalisen median näkyvyys, vahvistavat uskottavuutta ja lisäävät tunnettuusmahdollisuuksia.

Merkittävä keino taiteen arvonnäyttelyhistoria, erityisesti institutionaalisissa yhteyksissä. Osallistuminen museoiden, taidehallien ja muiden tunnustettujen instituutioiden näyttelyihin toimii taiteilijan työn validointina, joka lisää näkyvyyttä ja kiinnostusta sekä yleisön että keräilijöiden keskuudessa. Institutionaalinen tuki näkyy suoraan teosten arvonnäyttelyssä ja voi nostaa hintatasoa pysyvästi. Lisäksi kriitikoiden huomio ja taidejulkaisuissa esiintyminen rakentavat taiteilijan asemaa laajemmassa kulttuurisessa kontekstissa.

Teosten kaupallisen arvonnäyttelyssä olennaista on taiteilijan kyky toimia tavoitteellisesti eri markkinasegmenteillä. Tämä tarkoittaa esimerkiksi

aktiivista yhteistyötä galleristien kanssa ja kykyä rakentaa pitkäjänteisiä suhteita keräilijöihin, ostajiin ja muihin sidosryhmiin. Taiteilijan on oltava tietoinen omien teostensa hinnoittelusta ja rakentaa portaittain etenevää hintapolitiikkaa, joka perustuu kysyntään, toimijuuteen ja näkyvyyteen. Ammatillisen itsenäisyyden vahvistaminen ja selkeä viestintä omasta työstä ja sen arvosta ovat keskeisiä juuri tässä työssä.

Kansainvälistyminen on myös ratkaiseva tekijä teoshintojen nostamisessa ja taiteilijan ammatillisen aseman vahvistamisessa. Osallistuminen residensseihin, ulkomaisiin näyttelyihin ja taidemessuille tuo uutta yleisöä ja uskottavuutta. Yhteistyöt ulkomaisien gallerioiden ja kuraattoreiden kanssa avaavat uusia kehityspolkuja ja nostavat taiteilijan tuotantoa kansainväliseen tietoisuuteen. Kaikki tämä heijastuu myös kotimarkkinoiden arvostuksessa.

Lopuksi, omaehtoinen ammatillinen kehittäminen, kuten liiketoimintaosaamisen, viestinnän ja verkostoitumisen taitojen kartuttaminen antavat taiteilijalle paremmat välineet urahallintaan. Taiteen tekeminen ja sen esittäminen ovat vain osa kokonaisuutta. Menestyäkseen taidemarkkinoilla, taiteilijan on omaksuttava rooli taiteellisen tuotantonsa johtajana, joka toimii samanaikaisesti myös taiteen viestijänä ja yksityisyrittäjänä.

8. Markkinatrendit ja tulevaisuuden näkymät

Taloudellisesta taantumasta huolimatta taidemarkkinat ovat onnistuneet sijoittamaan uusia ostajia ja säilyttämään korkean transaktiovolyymien, mikä viittaa vahvaan ja vakaaseen tulevaisuudennäkymään. Taidemarkkinat ovat kokeneet huomattavan rakenteellisen ja toiminnallisen murroksen erityisesti pandemian jälkeen. Digitalisaatio, lohkoketjuteknologia, uudet toimintamallit ja ostajaryhmät sekä sääntelyn kiristyminen ovat muuttaneet sekä kaupan käynnin tapoja että taiteen asemaa osana globaalia taloutta.

Taidemarkkinoiden viimeaikainen kehitys heijastelee laajempia yhteiskunnallisia muutoksia, erityisesti monimuotoisuuden ja kestävä kehityksen korostumista. Yksi keskeinen trendi on kasvava tunnustus naistaiteilijoille sekä aiemmin aliedustettujen alueiden, kuten globaalien eteläisten, taiteilijoille. Tämä kehitys monipuolistaa paitsi taiteilijakenttää myös teosvalikoimaa, mikä puolestaan houkuttelee uusia yleisöjä ja keräilijöitä.

Markkinoiden laajeneminen monimuotoisempaan ilmaisuun ja kulttuuriseen sisältöön lisää niiden vetovoimaa, tukien samalla taiteen globaalimpaa ja inklusiivisempaa kehitystä. Monimuotoisuuden kasvu ei ole pelkästään esteettinen tai eettinen valinta, vaan se vaikuttaa suoraan markkinoiden dynamiikkaan, luoden uutta kysyntää ja laajentaen markkinoiden horisonttia

aiempaa monikerroksisemmaksi ja vähemmän länsikeskeiseksi.

Toinen merkittävä kehityssuunta on ympäristötietoisuuden vahvistuminen taiteen kentällä. Kestävät käytännöt ovat yhä useammin esillä sekä taiteilijoiden tuotannossa että taidekaupan rakenteissa. Ympäristöystävällisten materiaalien käyttö, lentomat kustuksen vähentäminen sekä kestävämmät ratkaisut logistiikassa ja pakkaamisessa ovat esimerkkejä käytännöistä, joilla pyritään vähentämään alan ekologian jalanjälkeä. Tämä kehitys ei ole pelkästään reaktiivinen vastaus ilmastokriisiin, vaan myös strateginen mahdollisuus, joka voi houkutella uusia, arvolähtöisiä ostajaryhmiä. Kestävä kehitys taidemarkkinoilla voi tulevaisuudessa muodostaa kilpailuvaltin sekä instituutioille että yksittäisille taiteilijoille, jotka kykenevät yhdistämään laadukkaan sisällön vastuulliseen tuotantotapaan.

Yhdessä nämä kaksi kehityssuuntaa – monimuotoisuuden lisääntyminen ja kestävien käytäntöjen omaksuminen – ilmentävät sitä, kuinka taidemarkkinat eivät toimi irrallaan muusta yhteiskunnasta, vaan ovat osa sen jatkuvasti muuttuvaa arvopohjaa ja kulttuurikulttuuria. Taide ei ainoastaan reagoi näihin muutoksiin, vaan usein myös ennakoii ja muokkaa niitä. Tämän seurauksena markkinoiden rakenne, kysyntä ja arvomuodostus

ovat siirtymässä kohti kokonaisvaltaisempia ja eettisesti tietoisempia toimintamalleja.

Samalla markkinoiden kasvu tuo mukanaan mahdollisuuksia uusille toimijoille taiteilijoista sijoittajiin. Tulevaisuuden taidemarkkinat eivät enää perustu vain fyysisiin gallerioihin tai eksklusiivisiin kokoelmiin, vaan niitä rakentavat digitaaliset alustat, tokenisoidut omistajuusmallit, ja laajentuva globaali yleisö.

Digitaalinen murros ja NFT-teosten nousu

Pandemian aiheuttama siirtymä digitaalisiin ympäristöihin merkitsi taidemarkkinoille suurinta toimintatapojen muutosta vuosikymmeniin. Taide siirtyi verkkoon – huutokaupat, näyttelyt ja myyntikanavat digitalisoituivat nopeasti. Tämä lisäsi markkinoiden läpinäkyvyyttä ja madalsi kynnystä uusille ostajille, erityisesti nuoremmille sukupolville.

Merkittävin teknologinen innovaatio oli kuitenkin NFT-teokset. NFT:t mahdollistavat digitaalisen taiteen omistamisen ja kaupallistamisen lohkoketjuteknologian avulla. Vuoden 2021 lähes 25 miljardin dollarin NFT-myynti osoitti ilmiön laajuuden. NFT:t haastavat perinteisen taidekaupan keskeiset rakenteet kuten autentikoinnin, omistajuuden ja jakelun ja antavat taiteilijoille uusia tulonlähteitä

ja itsenäisyyttä. NFT-markkinoiden kasvu osoittaa, kuinka taide voi siirtyä uuteen teknologiseen aikaan, mutta samalla se tuo mukanaan sääntely- ja turvallisuushaasteita.

Taide sijoituskohteena

Taidemarkkinat ovat aiemmin olleet tunnettuja hitaasta liikkeestään ja eksklusiivisuudestaan, mutta pandemian aikana ne osoittivat yllättävää resilienssiä ja sijoituspotentiaalia. Esimerkiksi [Masterworks All Art Index](#) raportoi 28,2 % tuottoa 1,5 vuoden ajalta, mikä on kilpailukykyistä verrattuna osake- ja hyödykemarkkinoihin.

Taiteen rooli korostuu vaihtoehtoisena sijoituskohteena erityisesti ympäristössä, jossa reaalikorot ovat matalia ja sijoittajat etsivät hajautusmahdollisuuksia. Taide tarjoaa myös immateriaalista arvoa, kulttuurista pääomaa ja usein verotuksellista hyötyä tietyillä alueilla. Silti sijoitusmuotona taide vaatii edelleen asiantuntemusta, likviditeetti on rajallinen, ja hintojen muodostuminen on osin subjektiivista. Kasvava kiinnostus saattaa kuitenkin vauhdittaa myös taidemarkkinoiden ammattimaistumista ja avoimuutta. Seuraavassa kappaleessa käsitellään taidetta sijoituskohteena kattavammin.

Sääntelyn kiristyminen ja rahanpesun ehkäisy

Digitalisaation ja markkinoiden kasvun

9. Taide sijoituskohteena

myötä viranomaisten kiinnostus taidekaupan sääntelyyn on kasvanut. NFT-markkinoihin liittyy erityisiä huolia, kuten tavaramerkkirikkomuksia, tietoturvariskejä ja petoksia. Samanaikaisesti perinteinen taidekauppa on EU:ssa joutunut tiukemman valvonnan piiriin erityisesti rahanpesun ja terrorismin rahoituksen ehkäisyyn tähtäävän lainsäädännön seurauksena.

EU:n viides rahanpesudirektiivi (AMLD5) toi taidegalleriat, huutokaupat ja taiteen välittäjät rahoitusalan toimijoiden rinnalle, velvoittaen heidät asiakkaan tuntemis- ja ilmoitusvelvollisuuksiin yli 10 000 euron arvoisissa taidekaupoissa. Tämä on lisännyt läpinäkyvyyttä ja luonut yhtenäisempiä pelisääntöjä koko unionin alueelle, mutta samalla se on kasvattanut hallinnollista taakkaa gallerioille, välittäjille ja keräilijöille. Sijoittajan näkökulmasta sääntely lisää luottamusta markkinoiden toimintaan, mutta vaatii myös entistä huolellisempaa dokumentointia ja *due diligence*³ -prosesseja taidehankintojen yhteydessä.

3. Due diligence -prosessi tarkoittaa taustaselvitystä ja arviointia, joka tehdään yleensä ennen investointia, yrityskauppaa tai kumppanuuden aloittamista. Sen tarkoitus on varmistaa, että kaikki olennainen tieto kohteesta on tiedossa, riskit ymmärretään ja päätöksiä voidaan tehdä faktoihin perustuen.

Yksityismyyntien kasvu ja markkinadynamiikan muutos

Yksityismyyntien osuus taidemarkkinoilla on kasvanut selvästi, erityisesti pandemian jälkeisenä aikana. Ostajille yksityismyynti tarjoaa mahdollisuuden hankkia teoksia nopeammin, vähemmällä kilpailulla ja ilman julkisuutta, kun taas myyjät voivat hallita hintoja tarkemmin sekä neuvotella ehtoja diskreetisti ilman huutokaupan luomaa hintavolatiliteettia. Tämä trendi ei ainoastaan heikennä perinteisten huutokauppojen monopoliasemaa korkeatasoisten teosten myyntikanavana, vaan myös vahvistaa etenkin riippumattomien neuvonantajien roolia arvonmuodostuksessa ja markkinadynamiikassa.

Sijoittajan näkökulmasta yksityismyyntit voivat tarjota vakaampia hintoja ja eksklusiivisia mahdollisuuksia, mutta samalla ne vähentävät markkinoiden läpinäkyvyyttä, mikä vaikeuttaa hintatason arviointia ja vertailudataa tulevia transaktioita varten. Näin ollen yksityismyyntien kasvu muuttaa taidemarkkinan rakenteita sekä riskien että mahdollisuuksien näkökulmasta.

Taide on yhä useammin osa sijoittajien hajautettua salkkua, ja sen arvo sijoituskohteena tunnustetaan erityisesti pitkän aikavälin näkökulmasta. Taiteeseen sijoittaminen eroaa kuitenkin merkittävästi perinteisistä sijoitusinstrumenteista, kuten osakkeista tai kiinteistöistä, sillä kyseessä on epälikvidi, vaikeasti hinnoiteltava ja subjektiiviseen arviointiin perustuva omaisuusluokka. Sijoituksena taide vaatii paitsi ymmärrystä taiteesta ja sen sisällöistä, myös syvällistä ymmärrystä taidemarkkinoiden rakenteista, toimijoista ja arvonmuodostuksesta.

Sijoittajan näkökulmasta hajautus eri markkinasegmenteille – ensimarkkinat, jälkimarkkinat ja nousevat markkinat – tarjoaa tasapainon riskin ja tuottopotentiaalin välillä. Ensimarkkinat tuovat vakautta ja ennustettavaa arvon nousua, jälkimarkkinat tarjoavat likviditeettiä ja historiallista hintadataa, ja nousevat markkinat mahdollistavat strategisen kasvun sekä varhaisen pääsyn lupaaviin taiteilijoihin. Tällainen segmenttien mukainen hajautus auttaa hallitsemaan volatiliteettia ja hyödyntämään eri markkinoiden erityispiirteitä sijoitusstrategiassa.

Sijoittajalle **nousevat markkinat** voivat tarjota merkittävää tuottopotentiaalia. Varhainen sijoittaminen ei perustu pelkkään intuitioon, vaan vaatii syvällistä ymmärrystä taiteen kentästä, sen rakenteista

ja eri toimijoiden vaikutusvallasta. Kyseessä on korkean riskin segmentti: yksittäisen taiteilijan ura voi kehittyä odotetusti, mutta myös pysähtyä, ja markkinoiden pieni koko voi rajoittaa myyntimahdollisuuksia.

Onnistuminen edellyttää vahvaa kykyä arvioida taiteen sisältöä, kulttuurista merkitystä ja taiteilijan pitkäjänteistä kehityspotentiaalia sekä verkostoja kentän sisällä, joista saa tietoa ja pääsyn eksklusiivisiin teoksiin. Suomessa tämä korostuu erityisesti, sillä markkina on suhteellisen pieni ja voitot usein maltillisia: menestys perustuu enemmän kykyyn rakentaa luottamuksellisia suhteita, seurata taiteen institutionaalisia signaaleja ja ymmärtää keräilijöiden ja museoiden vaikuttavuutta taiteilijan uralla.

Nousevassa markkinasegmentissä sijoittaminen taiteeseen ei ole pelkästään taloudellinen teko, vaan myös strateginen osallistuminen kulttuurisen arvon rakentamiseen.

Sijoittajalle **ensimarkkinat** tarjoavat vakiintuneen ja suhteellisen ennustettavan ympäristön, jossa teosten kaupallinen arvo on selkeämpi ja myyntimahdollisuudet laajemmat. Tässä markkinasegmentissä teosten hinnat määräytyvät usein gallerioiden ja taiteilijoiden strategisten päätösten perusteella, ja ostajat voivat hyödyntää institutionaalisten ostojen ja

näyttelyiden luomaa näkyvyyttä arvon kasvattamiseksi.

Vaikka ensimarkkina ovat yleensä matalariskisempi kuin nousevat markkinat, sijoittajan onnistuminen edellyttää edelleen tarkkaa kykyä arvioida taiteen pitkäaikaista merkitystä ja sosiaalisen pääoman hyödyntämistä: suhteet galleristeihin, kuraattoreihin ja muihin keräilijöihin ovat keskeisiä paitsi arvomuodostuksen myös sijoitusstrategian kannalta. Lisäksi ensimarkkina tarjoavat mahdollisuuden seurata hintakehitystä, institutionaalisten näyttelyiden vaikutusta ja keräilijöiden ostokäyttäytymistä, mikä auttaa tekemään perusteltuja päätöksiä teosten hankinnassa ja myynnissä.

Sijoittajalle **jälkimarkkinat** tarjoavat vakaimman markkinasegmentin, jossa riski on matalampi ja teosten arvo perustuu selkeämmin proveniensiin, näyttelyhistoriaan ja kysyntään. Erityisesti nk. blue-chip-taideteokset muodostavat keskeisen kategorian: näiden taiteilijoiden urat ovat saavuttaneet laajan kansainvälisen tunnustuksen, heidän teoksensa ovat pysyvästi läsnä museo- ja kokoelmakentässä, ja huutokauppamarkkinoilla on havaittavissa vakaata hintakehitystä. Kansainvälisiä esimerkkejä blue-chip-taiteilijoista ovat mm. Jean-Michel Basquiat, Pablo Picasso ja Yayoi Kusama, Suomessa vastaavasti esimerkiksi Helene Schjerfbeck, Tove Jansson, Reidar

Särestöniemi ja Eija-Liisa Ahtila.

Blue-chip-taide nähdään usein arvon säilyttäjänä myös epävakaina aikoina, mikä tekee siitä houkuttelevan kohteen sijoittajille, jotka tavoittelevat sekä kulttuurista että taloudellista turvaa. Vaikka riski on matala–keskitasoinen ja arvo pohjautuu todelliseen markkinakäyttäytymiseen, aiemmat myyntihinnat eivät takaa tulevaa arvonnousua.

Blue-chip-teosten likviditeetti on suhteellisen hyvä, sillä ne voidaan myydä melko helposti. Hinnat voivat silti reagoida nopeasti markkinatrendien, taloudellisten suhdanteiden ja median liikkeen mukaan; huutokauppatulokset voivat toisinaan heijastaa enemmän ostohalua kuin taiteellista arvoa. Näin jälkimarkkina tarjoaa sijoittajalle ennustettavuutta ja turvallisuutta, mutta vaatii silti tarkkaa analyysia ja markkinatuntemusta optimaalisen arvon tunnistamiseksi.

Arvonmääritys, aitouden varmistaminen, markkinadynamiikan seuraaminen ja oikea-aikainen realisointi ovat kaikki osa-alueita, jotka vaativat taidealan asiantuntemusta. Siksi menestyksekkäs taidesijoittaminen perustuu vahvaan neuvonantajaverkostoon sekä pitkäjänteiseen näkemykseen. Taiteen arvo ei kehity lineaarisesti eikä aina korreloi talouden yleisten syklien kanssa. Esimerkiksi taiteilijan kuolema, näyttelyhistoria, julkisuus tai museohankinnat

| Markkina | Teoksen myyjä | Ostaja saa | Riski / Tuotto | Esimerkkejä |
|--------------------|-----------------|-------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| Nousevat markkinat | Taiteilija itse | Nk. Discovery effect, löytövaikutus | Korkea riski, mahdollinen tuotto | Taidekoulut, työhuoneet |
| Ensimarkkinat | Galleriat | Aitous, markkinarooli | Keskitaso, sijoitus | Art Basel, TEFAF |
| Jälkimarkkinat | Neuvonantajat | Arvostus, proveniensi | Mahdollinen arvonnousu tai -lasku | Sotheby's, Phillips, Bukowskis |

voivat vaikuttaa arvoon enemmän kuin makrotaloudelliset tekijät.

Taiteeseen sijoittaminen vaatii huomattavaa pääomaa, mikä on avannut markkinoita myös murto-osaomistukselle. Tässä mallissa sijoittajat voivat ostaa osuuden arvokkaasta teoksesta erilaisten osakepohjaisten rakenteiden kautta, joita tarjoavat esimerkiksi taiteeseen erikoistuneet sijoitus-alustat. Murto-osaomistus tuo taide-markkinat laajemman sijoittajajoukon ulottuville, mutta ei poista tarvetta asiantuntijatuella.

Taiteen sijoituspotentiaali kiteytyy sen kykyyn toimia sekä kulttuurisena että taloudellisena pääomana. Samalla kun taide voi tuottaa pitkän aikavälin arvonnousua, se tarjoaa myös ei-taloudellista arvoa, kuten visuaalista nautintoa ja kulttuurista osallistumista. Tämä tekee taidesijoittamisesta erityislaatuisen muodon omaisuuden hallinnassa – se yhdistää esteettisen merkityksellisuuden ja varallisuuden suojauksen tavoittelun ainutlaatuisella tavalla. Sijoittaminen taiteeseen on siten

parhaimmillaan osa laajempaa strategista varainhoitoa, jossa ymmärrys, asiantuntemus ja intohimo kohtaavat.

9.1. Taidesijoittamisen aloittaminen

Taidesijoittaminen vaatii sekä syvää kiinnostusta taiteeseen että strategista näkemyksellisyyttä. Ensimmäinen askel kohti onnistunutta sijoitusta on oman riskinsietokyvyn määrittely. Mikäli sijoittaja on valmis ottamaan suuremman riskin, voi hän harkita yksittäisten, korkealuokkaisten nykytaideteosten ostamista taidemessuilta tai huutokaupoista. Tällöin tuottopotentiaali voi olla huomattava, mutta epävarmuus arvonnkehityksestä on korkeampi. Toisessa ääripäässä ovat matalan riskin ja matalan hinnan vaihtoehdot, kuten rajoitetut vedossarjat tunnetuilta taiteilijoilta, jotka tarjoavat vakaamman, mutta hillitymmän arvonnkehityksen. Vakiintuneiden blue-chip-taiteilijoiden teokset taas tarjoavat usein turvallisemman ja ennustettavamman kohteen, joskin korkealla hinnalla.

Onnistunut taidesijoittaminen perustuu perusteelliseen tutkimukseen. Tämä tarkoittaa markkinadatan, taideindeksien, taiteilijaurien ja aikaisempien myyntitulosten aktiivista seuraamista. Erityisen tärkeää on tarkastella taiteilijan kaupallista historiaa ja institutionaalista läsnäoloa – ovatko he esiintyneet museoissa, merkittävässä kokoelmassa tai saaneet muuta merkittävää näkyvyyttä? Uusien ja nousevien nimien seuraaminen rikastuttaa sijoituskokonaisuutta.

Verkostoituminen on sijoittamisen perusta. Henkilökohtaiset suhteet galleristeihin, kuraattoreihin ja muihin asiantuntijoihin avaavat pääsyn tietoon, jota ei välttämättä ole julkisesti saatavilla. Osallistuminen näyttelyihin, huutokauppoihin ja taidemesuille auttaa sijoittajaa syventämään ymmärrystään markkinadynamiikasta ja rakentamaan suhteita, jotka voivat vaikuttaa tuleviin ostopäätöksiin tai myyntimahdollisuuksiin. Lisäksi gallerioista riippumattoman neuvonantajan asiantuntemuksen hyödyntäminen tukee sijoituspäätöksiä. Kansainvälisesti yksityinen taideneuvonta on vahvassa kasvussa. The Financial Timesin mukaan gallerioiden myynnit taideneuvonantajien kautta tuplaantuivat viime vuonna. (FT 16.9.2025)

Clore Wyndhamin perustajan **Melanie Cloren** mukaan luotettava neuvonantaja *“tietää, mistä ja miten löytää*

merkittäviä teoksia, ja hänellä on suora yhteys omistajiin”. Hänen mukaansa *“taloudellinen tekijä on vain yksi osa prosessia”*, sillä neuvontaan voi kuulua esimerkiksi päätös välttää julkisen huutokaupan tuomaa näkyvyyttä tai olla myymättä teosta lainkaan. (FT 16.9.2025)

Taidesijoittaminen edellyttää johdonmukaista ja harkittua päätöksentekoa, jossa hankinnat sijoittuvat ajallisesti siten, että ostot ja myynnit tukevat sijoittajan kokonaisstrategiaa. Impulsiiviset ostot, jotka perustuvat hetkellisiin trendeihin tai tunnepitoisiin reaktioihin, harvoin tuottavat pitkäjänteistä taloudellista hyötyä. Taidesijoittamisessa yhdistyy siten harkinta, tieto ja kyky nähdä arvoa ennen kuin markkinat sen tunnistavat.

9.2. Taidesijoittamisessa huomioitavaa

Salkun hajautus

Taide toimii tehokkaana hajautusvälineenä sijoitussalkussa, sillä sen arvonnousu ei yleensä seuraa perinteisiä rahoitusmarkkinoita, kuten osake- tai korkomarkkinoita. Tämä niin sanottu matala korrelaatio tekee taiteesta houkuttelevan vaihtoehdon etenkin sijoittajille, jotka tavoittelevat salkun kokonaistason riskin vähentämistä. Historiallisesti taide on osoittautunut

kestäväksi omaisuusluokaksi myös taloudellisen epävarmuuden aikana, esimerkiksi finanssikriisien tai pandemioiden yhteydessä.

Inflaatio suoja

Taide on arvonsäilyttäjänä kiinnostava vaihtoehto erityisesti inflaatiopaineiden kasvaessa. Esimerkiksi [Masterworksin datan](#) mukaan nykytaiteen hinnat nousivat jopa 17,5 % inflaatiokauden aikana, kun monet perinteiset sijoitukset kärsivät reaalituoton heikkenemisestä. Fyysinen taide, varsinkin harvinaiset, halutut teokset, säilyttävät arvonsa, kun rahan arvolla mitattuna ostovoima heikkenee.

Tuottopotentiaali pitkällä aikavälillä

Vaikka taide ei ole lyhyen aikavälin spekulatiivinen kohde, se voi pitkällä aikavälillä tarjota huomattavaa arvonnousua. Erityisesti blue-chip-taiteilijoiden teokset ovat olleet mukana huutokauppojen merkittävimmissä arvonnousuissa. Nykytaiteen hinnat ovat joidenkin arvioiden mukaan kasvaneet jopa 131 % enemmän kuin S&P 500 -indeksi⁵ 26 vuoden aikajaksolla. Arvonnousuun vaikuttavat galleriaedustus, taiteilijan tunnettuus, näyttelyhistoria ja institutionaalinen huomio.

4. Standard & Poor's 500 on Yhdysvaltojen osakemarkkinoiden keskeinen osakeindeksi, jota kuvaa osakemarkkinoiden yleistä kehitystä.

Esteettinen ja emotionaalinen arvo

Toisin kuin moni muu sijoitus, taide tarjoaa välitöntä esteettistä nautintoa. Teos voi olla sekä taloudellinen sijoitus että osa arkea – kodin keskiössä tai emotionaalinen investointi. Tämä kaksoisarvo tekee taiteesta ainutlaatuisen omaisuusluokan, joka yhdistää sijoittamisen ja kulttuurisen kokemuksen.

Taiteilijoiden ja kulttuurin tukeminen

Erityisesti elävien taiteilijoiden teoksiin sijoittaminen mahdollistaa aktiivisen roolin kulttuurin tukemisessa. Tällainen sijoittaminen voi edistää taiteilijan urakehitystä, tarjota resursseja luovaan työhön ja vaikuttaa suoraan taidekentän rakenteisiin. Sijoitus toimii myös arvopohjaisena valintana.

9.3. Taidesijoittamisen riskit

Tuoton epävarmuus ja arvon vaihtelu

Toisin kuin osakkeissa tai obligaatioissa, taiteessa ei ole tarjolla säännöllistä kassavirtaa. Teoksen arvonnousu voi olla hidasta tai jäädä kokonaan toteutumatta. Arvoon vaikuttavat monet ennakoimattomat tekijät, kuten taiteilijan maineen kehitys, kulttuuriset trendit, markkinatilanne ja ostajakunnan muuttuvat preferenssit. Vaikka huutokauppatulokset voivat olla huomiota herättäviä, suurin osa taideteoksista ei käy läpi merkittävää arvonnousua.

Säilytys- ja huoltokustannukset

Fyysisen taiteen omistaminen tuo mukanaan vastuuta. Teosten asianmukainen säilytys edellyttää usein erityisiä olosuhteita kuten kontrolloitua lämpötilaa, kosteutta ja valon määrää sekä säännöllistä huoltoa ja vakuutus- turvaa. Nämä kulut voivat muodostaa huomattavan osan teoksen kokonaiskustannuksista pitkällä aikavälillä.

Epälikvidisyys ja pitkä sijoitus- horisontti

Taide on lähtökohtaisesti epälikvidi sijoitus. Myynti voi kestää kuukausia, joskus vuosia, eikä ostajaa välttämättä löydy markkinahintaan. Monet asiantuntijat suosittelevat vähintään 10 vuoden omistushorisonttia ennen kuin teoksen mahdollisesta arvonnoususta voi realistisesti hyötyä.

Markkina- ja asiantuntemuksen vaatimus

Onnistunut taidesijoittaminen edellyttää syvällistä taidekentän tuntemusta. Teoksen aitous, proveniensi, taiteilijan näyttelyhistoria, kriittinen vastaanotto ja kokoelmayhteydet ovat kaikki tekijöitä, jotka vaikuttavat sen markkina-arvoon. Ilman asiantuntevaa neuvontaa tai omaa tutkimusta riski virheinvestointeihin kasvaa merkittävästi.

9.4. Sijoitusmahdollisuuksia

Fyysisen taiteen hankinta

Perinteisin ja tunnetuin tapa sijoittaa taiteeseen on fyysisten teosten ostaminen suoraan gallerioista, huutokaupoista, taidemessuilta tai verkko-kaupoista. Tämä vaatii sijoittajalta huomattavaa markkinatuntemusta, verkostoja ja usein pitkäjänteistä tutkimusta taiteilijan urakehityksestä, näyttelyhistoriasta, institutionaalisesta huomiosta sekä teoksen provenienssista ja kunnosta.

Fyysisen taiteen etuna on esteettinen ja kulttuurinen arvo sekä täysi omistajuus teokseen. Samalla sijoittaja voi hyötyä institutionaalisesta kiinnostuksesta, näyttelylainoista tai myynnistä yksityisesti tai huutokaupassa. Kuitenkin sijoittamiseen liittyy merkittäviä riskejä: varastointi, vakuuttaminen ja konservointi ovat kalliita, ja myyntiprosessi voi olla hidas ja epävarma.

Sijoitusportfoliota voidaan suojata myös eri taidemuodoilla ja teemoilla: maalaustaide muodostaa usein portfolion kivijalan, kun taas veistokset sekä valokuvataide ja muu kuvataide valitaan harkiten teosten autenttisuuden, vedosmäärän ja taiteilijan aseman perusteella. Teemojen ja taidemuotojen hajautus vähentää yksittäisen sijoituksen riskiä ja maksimoi jälleenmyyntimahdollisuuksia.

Taiderahastot (Art Funds)

Taiderahastot toimivat sijoitusrahastojen tavoin: ne kokoavat pääomaa sijoittajilta ja käyttävät sen taiteen hankintaan ja hallintaan tavoitteena arvonnousu ja myyntituotto. Rahastoja hallinnoivat usein taide- ja rahoitusalan ammattilaiset, joilla on asiantuntemusta markkina-analyysistä, näyttelyhistoriasta ja kokoelmastrategiasta. Rahastot voivat olla strukturoituja eri tavoin. Osa toimii suljettuina rahastoina (closed-end funds), joilla on tietty toiminta-aika ja lunastuspiste, kun taas osa tarjoaa jatkuvaa osallistumista.

Arte Collectum on ruotsalainen vaihtoehoton sijoitusrahasto, joka hankkii arvotaidetta sijoittajien rahoituksella joukkovelkakirjojen kautta ja tuottaa tuottoa taiteen arvonnoususta sekä myynneistä. *Arte Collectum* sijoittaa erityisesti naisten ja vähemmistötaiteilijoiden teoksiin. Se kasvattaa arvoaan esimerkiksi lainaamalla teoksia

merkittäville museoille ja näyttelyihin ympäri maailmaa, vahvistaen teosten provenienssia ja näkyvyyttä markkinoilla. Rahaston investointikomitea valitsee teokset huolellisesti globaalien taidemarkkinan näkökulmasta, pyrkien maksimoimaan arvonnousun sijoitusajan kuluessa.

Sijoittajalle rahasto tarjoaa hajautuksen useiden teosten ja taiteilijoiden kesken sekä ammattimaisen hallinnoinnin. Haittapuolena on usein korkea minimisijoitus, hallinnointipalkkiot ja rajoitettu likviditeetti rahaston elinkaaren aikana. Lisäksi rahastojen läpinäkyvyys ja sääntely vaihtelevat huomattavasti.

Murto-osuuksien omistaminen (Fractional Shares)

Yksi taidesijoittamisen merkittävimmistä uusista muodoista on murto-osuuksien ostaminen korkean arvon omaavista teoksista. Tämä sijoitusmuoto on houkutellettu erityisesti sijoittajia, joilla ei ole pääsyä kokonaisuun blue-chip-teoksiin, kuten Basquiat'n, Warholin tai Monet'n töihin.

Palvelut kuten *Masterworks* hankkivat teoksia, rekisteröivät ne Yhdysvaltain arvopaperi- ja pörssikomitealle (SEC), ja mahdollistavat osakepohjaisen sijoittamisen. Sijoittaja ostaa osuuden teoksesta, ja mahdollisen myynnin yhteydessä voitot jaetaan omistusosuuksien suhteessa.

Lopullisen myynnin yhteydessä mahdollinen arvonnousu jaetaan sijoittajille suhteessa heidän omistukseensa, minkä lisäksi alustan sisäinen jälki-markkina mahdollistaa osuuksien kaupankäynnin jo ennen teoksen myyntiä.

Lisäksi murto-osuudet voivat olla kaupan jälkimarkkinoilla, mikä tarjoaa pientä likviditeettiä muutoin epälikvidissä sijoitusmuodossa. Tämän mallin etuna on alhaisempi markkinoilletulokynnys ja pääsy huippuluokan taiteeseen. Haasteena on kuitenkin sijoituksen riippuvuus alustasta, rajoitettu vaikutusvalta sijoituspäätöksiin ja epävarmuus toissijaisista markkinoista.

Digitaalinen taide ja NFT:t

Digitaalisen taiteen sijoitusmuodot ovat nousseet merkittävästi viime vuosina, erityisesti NFT-teknologian myötä. NFT:t (Non-Fungible Tokens) perustuvat lohkoketjuteknologiaan, joka mahdollistaa yksittäisten digitaalisten teosten autentikoinnin ja omistuksen todentamisen. NFT:t ovat mahdollistaneet uudenlaisen taiteen kaupallistamisen, jossa fyysistä esinettä ei välttämättä tarvita.

Sijoittajalle NFT:t tarjoavat pääsyn uuteen digitaaliseen kulttuuriin ja potentiaalisesti korkean arvonnousun nopeasti kehittyvillä markkinoilla. NFT-markkinoita dominoivat alustat kuten OpenSea, SuperRare ja

Foundation, joissa teoksia voidaan ostaa, myydä ja vaihdella globaaleilla markkinoilla. Toisaalta NFT-sijoittamiseen liittyy myös suuria riskejä: markkinat ovat edelleen epävakaat, sääntely puutteellista ja arvonnäyritys epäselvää. Lisäksi tekijänoikeuksiin ja aitouteen liittyvät kysymykset ovat jatkuvasti esillä.

9.5. Taidesijoittaminen omaisuusluokkana

Taidesijoittaminen näyttää kokonaisuutena omaisuusluokkana, joka yhdistää esteettisen arvon ja kulttuurisen merkityksen strategiseen varainhoitoon, mutta jonka onnistuminen edellyttää harkittua riskinhalintaa, syvällistä markkinatuntemusta ja pitkäjänteistä näkemyksellisyyttä. Sen vahvuutena on hajautushyöty ja inflaatio suoja verrattuna perinteisiin rahoitusinstrumentteihin, ja erityisesti blue-chip-taiteilijoiden teokset voivat pitkällä aikavälillä ylittää jopa osake-markkinoiden tuoton.

Sijoittamiseen liittyy kuitenkin huomattavia haasteita: epälikvidisyys, säilytys- ja huoltokustannukset sekä epävarmuus arvonkehityksestä korostavat asiantuntemuksen ja verkostojen merkitystä. Uudet sijoitusmuodot, kuten taiderahastot, murto-osuuksien omistaminen ja NFT:t, madaltavat kynnystä osallistua markkinoille ja monipuolistavat vaihtoehtoja, mutta tuovat

mukanaan myös alusta- ja sääntelyriippuvuutta sekä teknologisia riskejä. Kokonaisuutena taidesijoittaminen on parhaimmillaan tasapaino taloudellisen tuoton, kulttuurisen arvon ja henkilökohtaisen intohimon välillä, mutta se vaatii sijoittajalta johdonmukaista strategiaa ja kykyä navigoida sekä perinteisen taidekentän että uusien digitaalisten markkinoiden dynamiikassa.

Tämä taidemarkkinaselvitys on laadittu poikkeuksellisen jännitteisessä maailmanpoliittisessa tilanteessa. Globaalit taidemarkkinat ovat vahvasti sidoksissa kansainväliseen kauppapolitiikkaan, poliittisiin päätöksiin sekä suurvaltojen välisiin suhteisiin. Geopoliittiset jännitteet muovaavat sekä taiteen liikkumista että kulutuskulttuuria, ja ne vaikuttavat niin instituutioiden kuin yksityisten keräilijöiden toimintaympäristöön.

Yhdysvaltain presidentti **Donald Trumpin** hallinnon harjoittama tariffipolitiikka on konkreettinen esimerkki siitä, miten makrotason päätökset heijastuvat taidemarkkinoille. Kauppasodista johtuvat tullit, rajoitteet ja epävarmuudet vaikuttavat paitsi taiteen liikkumiseen, myös keräilijöiden luottamukseen ja halukkuuteen tehdä merkittäviä investointeja taiteeseen.

Tämän vaikutus on ollut nähtävissä vuoden aikana vieraillessani taidemesseilla. Esimerkiksi Art Basel -messuilla kävijäprofiilit ovat muuttuneet merkittävästi. Art Baselin toimitusjohtajan **Noah Horowitzin** mukaan Yhdysvaltain poliittisen tilanteen lisäksi epävarmuutta markkinoille luovat myös muut maailman eskaloituvat konfliktit, mikä on estänyt monia keräilijöitä matkustamasta messuille. Transatlanttinen liikkuvuus vähenee ja epävarmuus ohjaa markkinatoimijoita etsimään vaihtoehtoisia foorumeita ja verkostoja.

Taidemessukoneisto ja gallerioiden toimintamallit ovatkin tällä hetkellä uudistumisen äärellä. Perinteiset mallit, jotka perustuivat rajattomaan kansainväliseen liikkumiseen ja globaaliin ostajakuntaan, eivät enää yksinään vastaa nykyisen toimintaympäristön haasteisiin. Gallerioiden ja messujen on löydettävä uusia tapoja rakentaa yleisöjä, syventää suhteita paikallisiin markkinoihin sekä hyödyntää digitaalisia alustoja kansainvälisen näkyvyyden lisäämiseksi. Tämä murros voidaan nähdä uhkana, mutta samalla se tarjoaa mahdollisuuden muovata taidemarkkinoita kestävämmiksi ja monipuolisemmiksi.

Suomalaisen taidemarkkinan näkökulmasta tilanne on erityisen kiinnostava. Globaali uudelleenjärjestäytyminen avaa tilaa moninaisille markkinatoimijoille. Suomalaiset toimijat voivat hyödyntää tätä hetkeä asemoidakseen itsensä entistä vahvemmin kansainväliseen markkina- ja toimijakontekstiin: vahvistamalla omia liiketoimintamallejaan, luomalla uusia yhteistyörakenteita ja avaamalla ovia uusille yleisöille. Tämä edellyttää rohkeutta investoida kansainväliseen näkyvyyteen, panostuksia digitaalisiin ratkaisuihin sekä aktiivista verkostoitumista globaaleilla foorumeilla.

Maailmanpoliittiset jännitteet ja globaalin taidemarkkinan murros pakottavat markkinatoimijat uudistumaan ja avaavat samalla tilaa uusille äänille,

näkökulmille ja toimintamalleille – tilaa, jossa suomalainen taidekenttä voi menestyä, mikäli se osaa tarttua muutoksen tarjoamiin mahdollisuuksiin.

Aura Seikkula
Perustaja
Futuarts Oy

Lähdeviitteet

Taidegalleriatilasto 2024. Helsinki: Frame Contemporary Art Finland <https://frame-finland.fi/aineisto-kategoria/tilastot/>

The Art Basel and UBS Art Market Report 2025 <https://www.ubs.com/global/en/our-firm/art/art-market-research.html>

Business Finland. Tietopankki: Myönnetty Rahoitus. <https://tietopankki.businessfinland.fi/anonymous/extensions/MyonnettyRahoitus/MyonnettyRahoitus.html>

Frame Contemporary Art Finland. Uutiset 19.09.2025. Business Finlandin messutuen lakkautus vaikeuttaa taidevientiä ja gallerioiden pääsyä kansainvälisille markkinoille <https://frame-finland.fi/business-finland-messutuen-lakkautus-vaikeuttaa-taidevientia/>

Sokka, S., Renko, V., Hirvi-Ijäs, M., Karttunen, S. & Lahtinen, E. (2023). Visuaaliset taiteet Suomessa: Selvitys toimialan rahoituksesta, rakenteista ja kehittämistarpeista. Cuporen verkkojulkaisuja 73. Kulttuuripolitiikan tutkimuskeskus Cupore. <https://www.cupore.fi/julkaisut/visuaaliset-taiteet-suomessa-2/>

Sokka, S., Renko, V., Hirvi-Ijäs, M., (2025). Näkökulmia visuaalisten taiteiden toimialan rakenteiden kehittämiseen. Kulttuuripolitiikan tutkimuskeskus Cupore. Tekeillä.

Aton, F: Move Over! There's a New Gallery and Art Fair in Town Operating from a Familiar Transport Van. ARTnews. 30.7.2025 <https://www.artnews.com/art-news/market/uhaul-gallery-and-art-fair-new-york-1234748442/>

Gerlis, M: Should I Hire an Arts Advisor. Financial Times. 16.9.2025. <https://www.ft.com/content/9d4699eb-4481-468d-b272-f9599031b507>

Gerlis, M: Why should you care about Giacometti's \$70mn auction flop?. Financial Times 21.5.2025. <https://www.ft.com/content/dc3dd-5fd-a0b4-4aef-9e7a-e8bd64ea8ee5>

Gerlis, M: The art market has become a hamster wheel — can its players afford to step off?. Financial Times 16.7.2025 <https://www.ft.com/content/01aa09e2-b9a6-4572-86e3-e4c332aff682>

Gerlis, M: The art world's age of empires might be over. Financial Times 30.7.2025 <https://www.ft.com/content/01aa09e2-b9a6-4572-86e3-e4c332aff682>

Durón, M. Art Basel Qatar to Launch in February 2026. ArtNews. 20.5.2025. <https://www.artnews.com/art-news/news/art-basel-qatar-launch-february-2026-1234742776/>

Small, Z. Politics Looms Over the World's Biggest Contemporary Art Fair. The New York Times. 20.5.2025 <https://www.nytimes.com/2025/06/20/arts/design/politics-art-basel-switzerland-trade-fairs.html>

Porterfield, C: The new U-Haul Art Fair is pulling up in Chelsea. The Art Newspaper. 2.9.2025. <https://www.theartnewspaper.com/2025/09/02/uhaul-art-fair-pulling-up-in-chelsea>

À la Carte with gallerists Andreas Pampoulides and Charis Tyndall. Frieze Masters director Emanuela Tarizzo in Frieze London Interviews. Videos 15.8.2025. <https://www.frieze.com/video/a-la-carte-dinner-charis-tyndall-and-reas-pampoulides-trullo-frieze-masters-2025>

Tuomikoski, M: Hyvää taidetta saa nyt poikkeuksellisen halvalla, sillä markkina on muuttunut, sanoo Wenzel Hagelstam. YLE. 3.5.2023 <https://yle.fi/a/74-20029418>

Paavola; R: Koteihin ostetaan taidetta, vaikka talous on tiukalla – tällaisia teoksia suomalaiset haluavat nyt. YLE. 15.6.2024. <https://yle.fi/a/74-20092302>

Kinnunen, A: Helsingin galleriaskene siirtyy itään – ”Yksikään kollega ei asu Punavuorella”. Helsingin Sanomat 17.6.2025

Tiikkaja, S: Banaanista ja ilmastointiteipistä koostuva teos kaupattiin kuumella miljoonalla – ovatko taidemarkkinat elpymässä? Helsingin Sanomat. 21.11.2024. <https://www.hs.fi/paivanlehti/23112024/art-2000010849959.html>

Masterworks Price Database <https://www.masterworks.com/research>

New opportunities in the Finnish art market and art investment

Foreword

A diverse and vibrant art market is an essential part of a healthy arts ecosystem. The art market is not only important economically, but also serves as an important indicator of how art is understood and valued in society.

The international art market is currently undergoing significant change. This report, compiled by Futuarts Ltd, provides an overview of the current state of the market and a fresh analysis of the rapidly changing situation. Market structures, revenue models, and audience relations are undergoing a period of transition that brings both challenges and new opportunities. For Finland, this may mean an opportunity to jump on the next wave — or to create something entirely new and unique.

Frame Contemporary Art Finland's mission is to develop the field of visual arts in Finland, with a particular focus on its internationalization. The art market and the actors involved in it play an essential role in this, and I hope that the report we commissioned will provide tools to support this work. Apart from the gallery statistics compiled annually by Frame, there has been little information available on the situation and special features of the Finnish art market.

The report at hand is the first phase, which examines the current state of

the art market and obstacles to growth in order to determine further action. The main focus of the study is narrow, centering specifically on the perspective of collectors and investors, which has received less attention in the Finnish context. The report also includes proposals for necessary policy measures, since, as in other industries, the flourishing of the visual arts requires cooperation between the public and private sectors. Futuarts' task was to boldly present forward-looking proposals and ideas from these perspectives, and in my opinion, the report succeeds in this. I wish that the Finnish art scene will welcome the report as a starting point for discussion, and that its proposals are considered and challenged from many different perspectives.

Frame is a member of the Creative Economy Advisory Board, which is jointly appointed by the Finnish Ministry of Economic Affairs and Employment and the Ministry of Education and Culture. The first concrete result of the council's work is the Creative Economy Growth Strategy 2025–2030, published in June 2025, which Frame is committed to advancing. As stated in the background report prepared by Cupore – Center for Cultural Policy Research, Finnish industrial policy has been designed primarily to serve the needs of the technology and industrial sectors and, as such, is poorly suited to the creative

industries. This has led to an underestimation of the economic potential of the creative industries and the poor functioning of policy instruments from the perspective of the creative industries. This is one of the reasons why the Finnish art market is small compared to other Nordic countries. However, it also means that it has enormous growth potential and opportunities in both domestic and international markets. Strengthening this potential will benefit the entire visual arts sector and its status in society.

Fortunately, however, we are in a situation where Finland has a huge number of brilliant artists, and there is a strong interest in Finnish contemporary art around the world. We have no shortage of interesting content or high-quality works of art. Finland has a diverse and vibrant contemporary art scene, and galleries have strong expertise in promoting sales and exports.

However, we need the commitment and cooperation of the art world, decision-makers, the private sector, and art buyers to really get going. I hope that this report will provide inspiration and new ideas for visual arts professionals, collectors, investors, and those interested in the development of the creative industries.

Juha Huuskonen
CEO, Frame Contemporary Art Finland

About the Report

This report examines the current state and trends of the Finnish visual arts market, drawing on international reports, Finnish visual arts statistics, and interviews with local collectors, investors, and gallerists. It highlights structural changes, diversified revenue models, the growing role of digital commerce, and evolving collector–audience relationships. Commissioned by Frame Contemporary Art Finland and conducted by Futuarts Oy, an internationally networked art consultancy, the report leverages extensive experience in both commercial and institutional art ecosystems.

Visual art is increasingly recognized as an alternative asset class, with new technologies improving market transparency and liquidity. Demand now reflects sustainability, cultural significance, and identity alongside financial value. In Finland, the market remains relatively small and partly closed, despite strong education, production, and cultural capital. Unlocking its potential requires structural reforms, strategic internationalization, and a mindset that values art as both cultural and financial capital.

This report offers recommendations for market development, including innovative business models, public–private collaboration, international participation, and attracting a younger,

more diverse collector base. The project is linked to the role of Frame Contemporary Art Finland as part of the Creative Economy Advisory Board (2024–2030), strategically supporting strengthening cultural exports and enhancing the international profile of Finnish visual arts.

Finnish Art Market Overview

In 2024, there were 127 art galleries operating in 31 different cities in Finland. In 2024, 58% of galleries were run by third-sector actors such as art associations, 29% by companies or private entrepreneurs, and 13% by public organizations. According to the annual gallery statistics compiled by Frame, galleries received approximately 1.6 million visits during the year. A total of 2,800 artists' works were exhibited in more than 800 exhibitions organised by galleries. In addition, galleries organised over 1,418 other events, such as talks, exhibition openings, and guided tours.

In 2024, galleries reported artwork sales with a total worth of €5.2 million from roughly 1,420 works, with 86% of sales in private galleries. In comparison, the sales went down from €6.9 million in 2023 and €9.8 million in 2022. Combined gallery revenues reached €8.2 million: sales commissions formed half of the revenues, while the other half was from public funding or other

grants, exhibition fees, and other fundraising. Art-lending services were active too, with 1,700 new loans generating €1.4 million in 25 lending services around the country.

Finland's art market functions across three segments: emerging, primary, and secondary. The emerging market includes recent graduates, alternative spaces, and digital or NFT-based projects, offering high potential returns for investors who can identify promising artists early, although it carries significant risk. The primary market consists of established galleries representing artists with exhibition histories and institutional recognition. While limited by a small domestic buyer base and modest international visibility, it allows for long-term collection building and meaningful influence on artists' careers. The secondary market focuses on well-known contemporary and modern Finnish artists, with moderate prices, low liquidity, and limited supply, providing a lower-risk but constrained investment opportunity.

Main findings

Challenges and opportunities of the Finnish art market

Insights from interviews with Finnish collectors, investors, and gallerists reveal persistent structural challenges. Over the past two decades, the sector

has shown limited dynamism, with few innovative new actors emerging and a small domestic collector base constraining growth. Liquidity is considered weak, secondary markets remain underdeveloped, and international visibility is low, leaving Finnish artists isolated relative to Nordic and European peers. Generational gaps and limited engagement with younger audiences further restrict expansion, while reliance on public funding fosters caution toward commercialization, slowing business model innovation. Galleries are seen as struggling to provide engaging, experiential offerings that appeal especially to younger audiences and collectors, which affects their market development.

The Finnish art market faces several interconnected challenges. Structurally, it is small, fragmented, and conservative, with limited domestic and international sales volume. Commercially, galleries often focus on exhibitions rather than active marketing and sales, which constrains financial sustainability. Public and institutional discourse continues to emphasize production over market development, resulting in a cautious investment climate and low pricing. Audience engagement is limited, particularly among younger collectors, and digital platforms remain underutilized for enhancing liquidity and global visibility.

Despite these constraints, opportunities exist to leverage Finland's high-quality art education, cultural infrastructure, and technological tools. Strategic internationalization, active networking, collaboration among galleries, and cultivation of collector communities could strengthen market growth. Diversifying revenue models through digital platforms, corporate partnerships, and curated services would broaden access and engagement, while reinforcing the compatibility of commercial success with artistic integrity.

Pricing of Artworks

Art prices in Finland are significantly lower than in other Nordic and Central European markets. This reflects structural, cultural, and economic factors rather than artistic quality. The domestic buyer base is small and cautious, while galleries often function more as exhibition spaces than active promoters of artists' careers. The secondary market is underdeveloped, with modest auction houses and limited international participation. Consequently, breakthroughs for Finnish artists abroad are rare, and few have international representation to expand their profile. Art is frequently seen primarily as an aesthetic object rather than a financial or cultural investment, and public discourse rarely emphasizes its economic significance. Institutional support tends to focus on production

rather than market-building, further limiting opportunities for pricing growth and international recognition.

Developing the Finnish Art Market

Sustainability requirements challenge galleries and art organizations to modernize their business models, moving from passive exhibition practices toward audience-centered, service-oriented approaches. Galleries can generate income through both artwork sales and complementary services, enhancing financial stability while broadening public access to art. Expanding art lending and circulation, in combination with digital solutions, corporate programs, and educational initiatives, can amplify engagement and market reach. Strategic planning, strengthened commercial skills, and targeted initiatives to attract younger collectors are essential for creating a more inclusive and dynamic market. Public institutions can support this transformation by prioritizing marketing and international visibility alongside production, helping artists gain recognition and fair valuation both domestically and abroad. Public funding instruments should be developed to support the art market sector, such as gallery participations at international art fairs and creating new business models.

Conclusion

Strengthening the Finnish visual arts market requires addressing both structural and cultural factors. Small domestic demand, limited international visibility, conservative pricing, and cautious commercialization collectively constrain growth. By modernizing galleries, leveraging digital tools, strategically supporting internationalization, fostering active collector communities, and aligning cultural and financial value, Finland can create a vibrant, internationally competitive market. This approach would ensure that artists' work is valued fairly at home and abroad while cultivating a dynamic ecosystem that benefits creators, collectors, and the broader cultural landscape.