



Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról

A Deloitte Luxemburg által rendszeresen publikált **Art & Finance riport** célja, hogy rávilágítson a művészeti és pénzügyi iparág folyamatos fejlődésére, egy átfogó képet bemutatva olvasói számára azon területekről, amelyek a művészeti, kulturális és pénzügyi világ résztvevői számára érdekesek lehetnek.

A 2023-ban megjelent Art & Finance riport 8. kiadása inspirációul szolgált a magyarországi műtárgypiaci felmérésünk során, így áttekintését ajánljuk mindenkinek, aki érdeklődik a műtárgypiac nemzetközi trendjeinek alakulása iránt.



Közgazdász-művészettörténészként és a műtárgy.com műkereskedelmi portál vezetőjeként kiemelten fontosnak tartom, hogy áthatóan ismerjük a piacot, a szereplőit és a döntési mechanizmusokat. A Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról középpontjában a műtárgyvásárló áll, aki a kérdőív során önmagát sorolta be gyűjtőnek, műtárgybefektetőnek, műtárgyvásárlónak vagy műtárgyak iránt érdeklődőnek.

Feltérképeztük a műtárgyvásárlói társadalom összetételét. Megtudtuk hány darab műtárgya van a gyűjtőknek és ez vagyonuk mekkora részét teszi ki. Milyen művészeti tartalmakat követnek, hol vásárolnak műtárgyat, mennyi idő alatt döntenek, és mi az, ami alkalmanként elriasztja őket a műtárgyvásárlástól.

Idén először kérdeztük a gyűjtőket arról, hogy vezetnek-e nyilvántartást a műtárgyaikról és azt is, hogy rendelkeznek-e hosszú távú tervvel a gyűjtemény utódlásával kapcsolatban.

Köszönöm mindazoknak, akik válaszaikkal segítették munkánkat és külön köszönöm azon gyűjtőknek is, akik személyes véleménnyel is kiegészítették a számukra feltett kérdést.

A Deloitte Magyarországgal közösen, immáron a második alkalommal életre hívott, nemzetközi mintát követő kutatás hiánypótló a hazai műkereskedelemben és az itt közzétett eredmények hasznos forrást jelentenek a magyarországi műtárgypiac számára.

Köszönjük a megtisztelő közös munkát és bízunk benne, hogy a jövőben is fontos hivatkozási pont lesz a kiadvány és a benne szereplő adatsorok.



Kollmann Szilvia

*közgazdász-művészettörténész
a műtárgy.com alapító-ügyvezetője,
az Art Advisory Budapest vezető
tanácsadója*

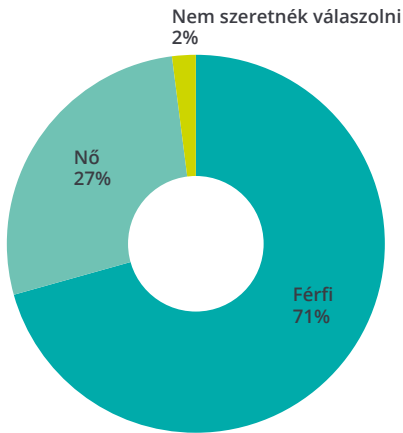


DEMOGRÁFIAI ADATOK

A 2022-ben publikált műtárgyvásárlási szokásokat feltérképező kutatást követően a műtárgy.com 2024-ben ismételten elindította a hazai műtárgyvásárlási szokásokat vizsgáló kérdőívét, amely elkészítésében és kiértékelésében a Deloitte Magyarország támogatta. A kérdőív elsősorban a műtárgy.com partnerei és feliratkozói részére került kiküldésre, emellett elérhető volt a Deloitte Magyarország és a műtárgy.com saját közösségi média felületein is. Több gyűjtő személyesen lett felkérve a részvételre, összesen 150 kitöltést értékeltünk.

A kitöltők megoszlása nemük alapján

1. ábra

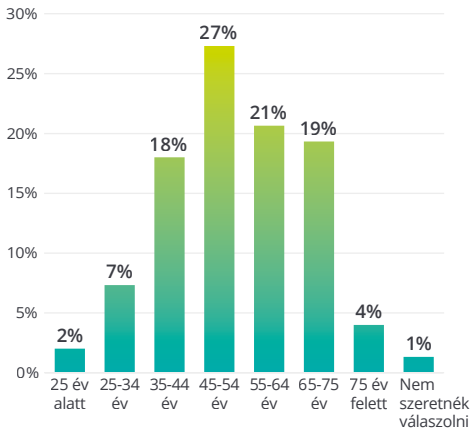


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A kitöltők demográfiai adatait vizsgálva, a nemek szerinti eloszlásról az idei évben is elmondható, hogy a férfiak részéről érkezett több kitöltés, illetve a férfi kitöltők részaránya is növekedett a 2022-es kutatáshoz képest (71%-ra 66%-ról).

A kitöltők megoszlása életkoruk alapján

2. ábra



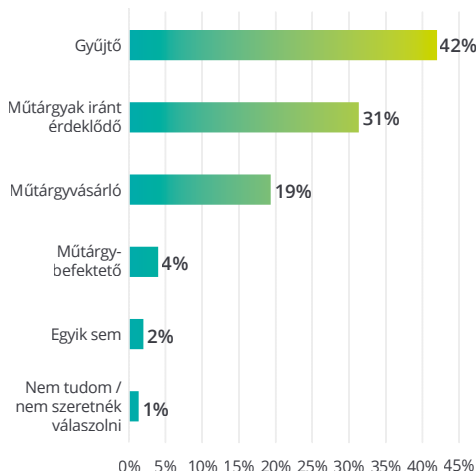
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Az életkor szerinti megoszlás továbbra is azt mutatja, hogy a kitöltők közül valamelyest kiemelkedik a középkorú (45-54 éves) korcsoport (27%). A válaszadók lakóhely szempontjából leginkább Budapest és Pest megye köré koncentrálnak, míg a vidéki régiók eloszlása viszonylag egyenletesnek tekinthető.



Melyik kategóriába sorolnák magukat a kitöltők?

3. ábra

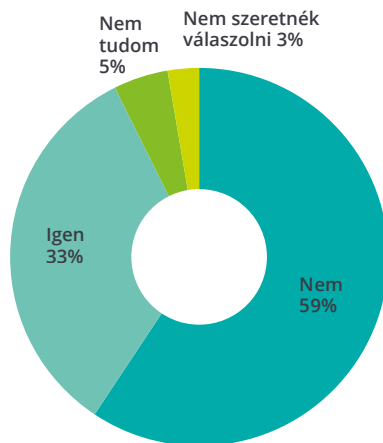


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A 2022-es kérdőívhez hasonlóan, ebben az évben is sikeresnek tekinthető a célközönség elérése, hiszen a műtárgyvásárlási szokásokat felderítő kérdés alapján a válaszadók túlnyomó többsége (96%-a) vallja, hogy aktívan foglalkozik műtárgyak vásárlásával, gyűjtésével vagy az azokba történő befektetéssel.

Rendelkezik-e a kitöltő családja olyan felmenőkkel, akik műtárgyat gyűjtöttek?

4. ábra



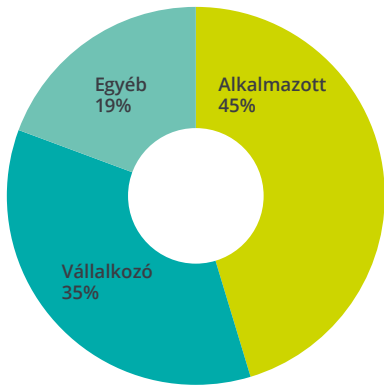
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A műtárgyvásárlási szokásokkal kapcsolatban érdemes kiemelni, hogy a műtárgyak iránti érdeklődéshez hozzájárulhatnak azok a felmenők, akik műtárgyat gyűjtöttek, akár az öröklés, akár a tudás megosztásának révén, azonban a válaszadók mindössze 33%-a válaszolt igennel erre a kérdésre.



A kitöltők megoszlása munkaviszonyuk jellege szerint

5. ábra

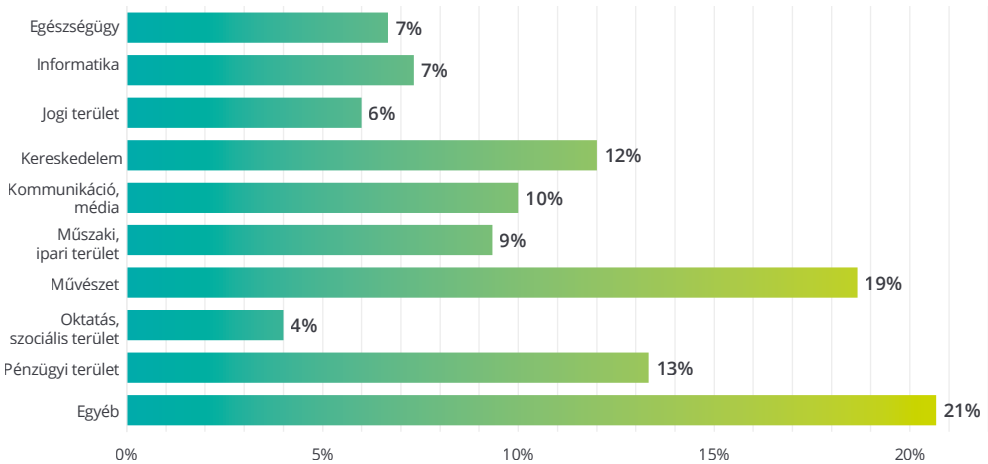


A válaszadók jövedelemszerző tevékenységét megvizsgálva 45%-uk alkalmazotti munkaviszonyból szerzi jövedelmét, míg 35%-uk vállalkozóként tevékenykedik, amely arány nem különbözik nagy mértékben a 2022-es eredményektől.

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A kitöltők jövedelemszerző tevékenységének ágazat szerinti megoszlása

6. ábra

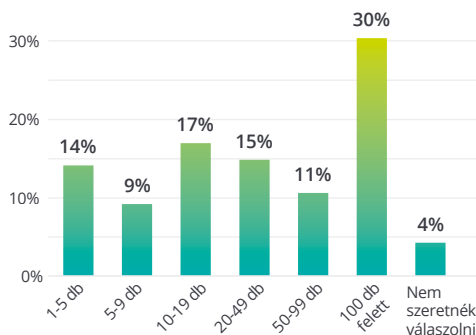


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A tevékenységet tovább bontva ágazatok szerint azt láthatjuk, hogy a legnagyobb arányt (19%) a művészeti ágazat képviseli, amelyet a pénzügyi szektor (13%) és a kereskedelem (12%) követ. További jelentős ágazatok közé tartozik a kommunikáció és média (10%), valamint a műszaki, ipari ágazat (9%). A kitöltők jelentős százaléka jelölte azt, hogy egyéb ágazatban tevékenykedik (21%).

A kitöltők megoszlása műtárgy gyűjteményük mérete alapján

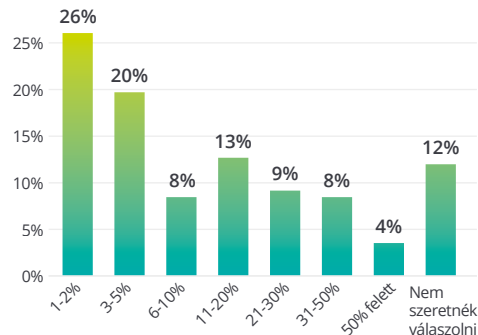
7. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Műtárgyak részesedése a teljes vagyonból a kitöltők körében

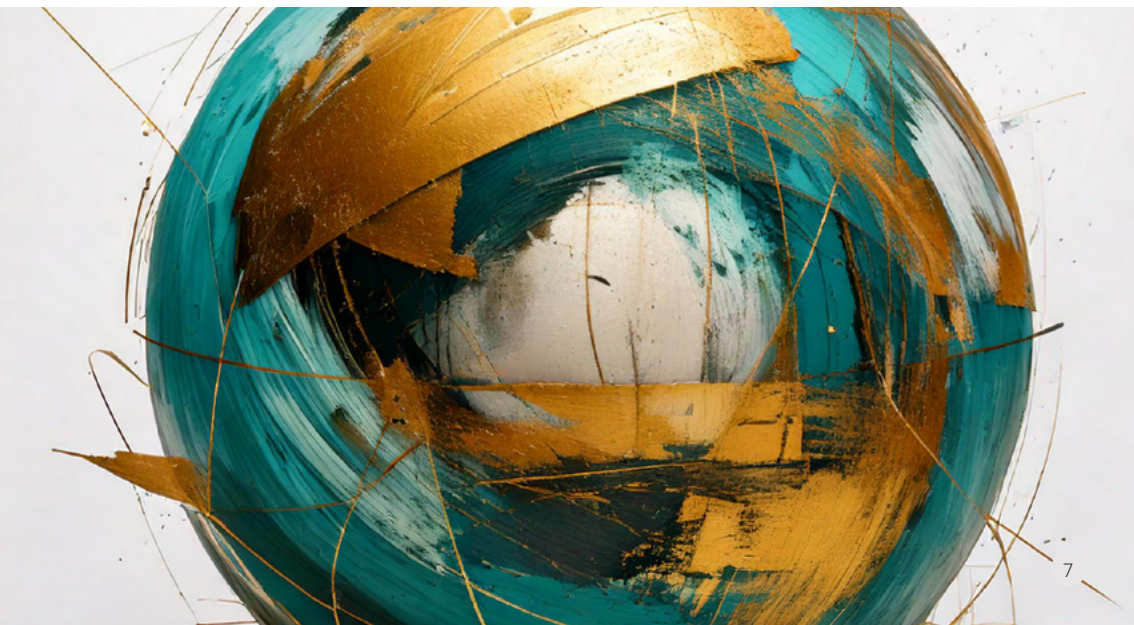
8. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

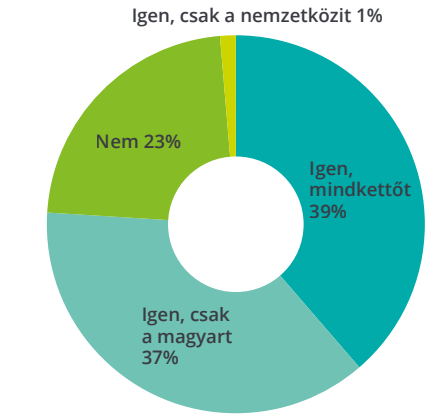
A gyűjtemények méretének elemzése alapján látható, hogy szinte az összes válaszadó rendelkezik műtárgyakkal, azonban ezek mérete eltérő. A válaszadók közel harmada 100, vagy annál több műtárgyat birtokol, tehát a kitöltők legnagyobb csoportja jelentős méretű gyűjteménnyel rendelkezik. Ezenfelül a kisebb és közepes gyűjtemények eloszlása már nem tér el olyan nagy mértékben.

A műtárgyak száma mellett a kérdőív azt is vizsgálta, hogy a válaszadók teljes vagyonának mekkora részét teszik ki műtárgyak. Az eredményekből az látható, hogy leggyakrabban (a válaszadók 26%-a) 1-2% között mozog ez az arány, míg a kitöltők 20%-a esetében már 3-5%-ra növekszik a teljes vagyonra vetített műtárgyvagyon aránya. Érdeemes megemlíteni, hogy a 20%-os részesedés feletti kategóriák az összes válasz 21%-át teszik ki, amely arra utal, hogy a válaszadók nagy része előnyben részesíti vagyona jelentős részének műtárgyakban való tartását. Tekintettel arra, hogy érzékeny adatról van szó, jelentős az a hányad is a válaszadók között (12%), aki nem kívánta megjelölni válaszát ennél a kérdésnél.



Ön aktívan követi a magyar vagy a nemzetközi műtárgypiac alakulását?

9. ábra

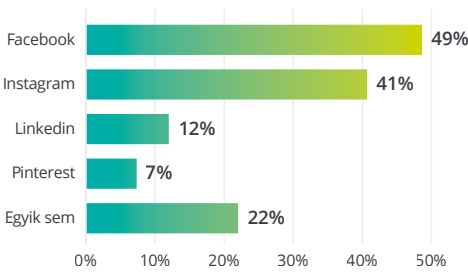


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A kitöltőket a művészeti piacot érintő szokásaikról is kérdeztük. A válaszadók 39%-a aktívan figyelemmel kíséri a műtárgypiac alakulását mind a magyar, mind a nemzetközi piac tekintetében, azonban a kitöltők 37%-a kizárólag a magyar piacot követi, míg 23%-uk egyiket sem.

Milyen közösségi média felületeken követnek művészeti tartalmakat?

10. ábra

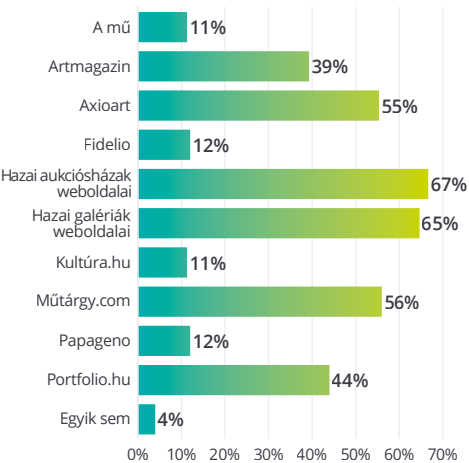


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A művészeti tartalmak közösségi médiában történő követésére a válaszadók körében a Facebook (49%) és az Instagram (41%) volt a két legnépszerűbb platform, amelyek a felhasználók számát tekintve is a legelterjedtebbek. A válaszadók 22%-a egyáltalán nem követ művészeti tartalmakat közösségi médián. Érdeemes megemlíteni, hogy a Facebook népszerűsége a 2022-es felmérés eredményeihez képest szemmel láthatóan csökkent 62%-ról 49%-ra.

Milyen magyar weboldalakon követnek művészeti tartalmakat?

11. ábra

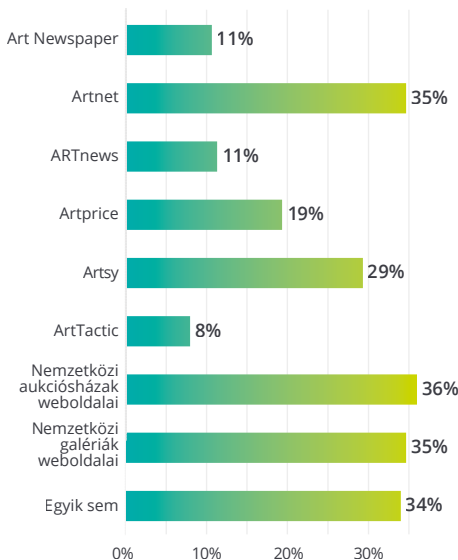


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A magyar weboldalak látogatottságát illetően a hazai aukciósházak weboldalai (67%) és a hazai galériák honlapjai (65%) a legnépszerűbbek. Ezen kívül a műtárgy.com (56%), az axioart (55%) és a Portfolio.hu (44%) is jelentős látogatottságnak örvend. A válaszadók 4%-a egyetlen magyar weboldalon sem követ művészeti tartalmakat.

Milyen nemzetközi weboldalakon követnek művészeti tartalmakat?

12. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
mútargy.com | Deloitte Magyarország

Nemzetközi weboldalak tekintetében a válaszadók körében a legnépszerűbbek az Artnet (35%), valamint a nemzetközi aukciós házak és galériák oldalai (36% és 35%). Ugyanakkor a válaszadók több mint harmada (34%) nem követ művészeti tartalmakat nemzetközi platformokon, amely azt jelzi, hogy a hazai weboldalak népszerűbbek válaszadóink körében. Még fontos megemlíteni, hogy az előző kiadvány óta mind a hazai, mind a nemzetközi weboldalak népszerűsége növekedett, hiszen idén lényegesen kevesebben választották az "egyik sem" opciót (magyar weboldalak esetén 14%-ról 4%-ra, míg a nemzetközi weboldalaknál 53%-ról 34%-ra csökkent ez az arány).

Milyen közösségi média felületeken követ művészeti tartalmakat?

"A Nora art collection Instagram oldalát napi szinten használjuk: egyrészt tartalmakat osztunk meg a gyűjteményről, magunkról, illetve az általunk látogatott kiállításokról, művészekről, galériákról stb., másrészt számunkra ez a legfontosabb tájékoztató platform. Fedeztünk már fel művészeket az instán keresztül: például Gresa Márton vagy Szabó Menyhért munkáival itt találkoztunk először, és a kapcsolatfelvételt vásárlás is követte.

Élőben tudjuk követni a hazai és külföldi aukciókat; az instán keresztül megosztott tartalmak alapján tudunk választani, hogy például egy külföldi út során melyik galériát, múzeumot látogassuk meg; legtöbbször itt kapunk először infót egy új kiállításról, itt jön velünk szembe egy művész legújabb munkája. Az Instagram a többi online felülethez hasonlóan nagyon fontos nemcsak a tájékozódás, hanem a kapcsolattartás szempontjából is: művészekkel, kurátorokkal, galeristákkal vagyunk napi kapcsolatban az instán keresztül.

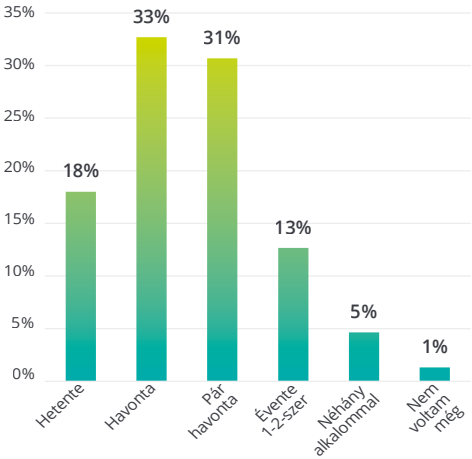
A close friends alkalmazás révén pedig azokkal, akikkel baráti viszonyba kerültünk, privát fotókat, közvetlenebb tartalmakat is meg tudunk osztani. Ami nincs az instán, az nem létezik...!"

Simon Nóra és Dr. Szabó András, Nóra gyűjtemény



Milyen rendszerességgel látogatnak el művészeti galériákba?

13. ábra

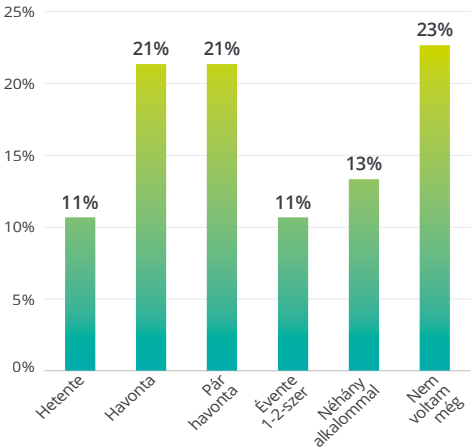


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A megkérdezettek 82%-a rendszeresen, legalább néhány havonta látogat galériákat, míg művészeti aukciókra 40%-uk jár hasonló gyakorisággal. Emellett az eredményekből kiderül, hogy a válaszadók gyakrabban látogatnak művészeti galériákat, mint művészeti aukciókat. Ez a trend a 2022-es tanulmány óta sem változott jelentősen.

Milyen rendszerességgel vesznek részt online aukción?

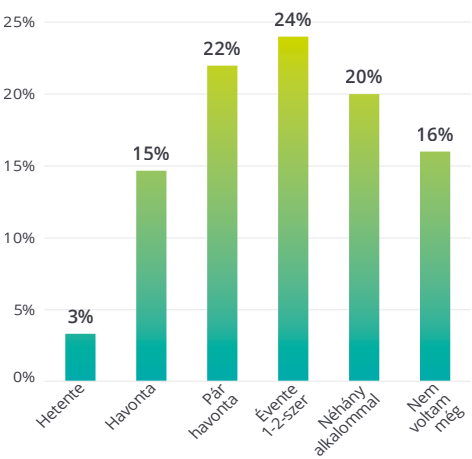
15. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Milyen rendszerességgel látogatnak el művészeti aukciókra?

14. ábra

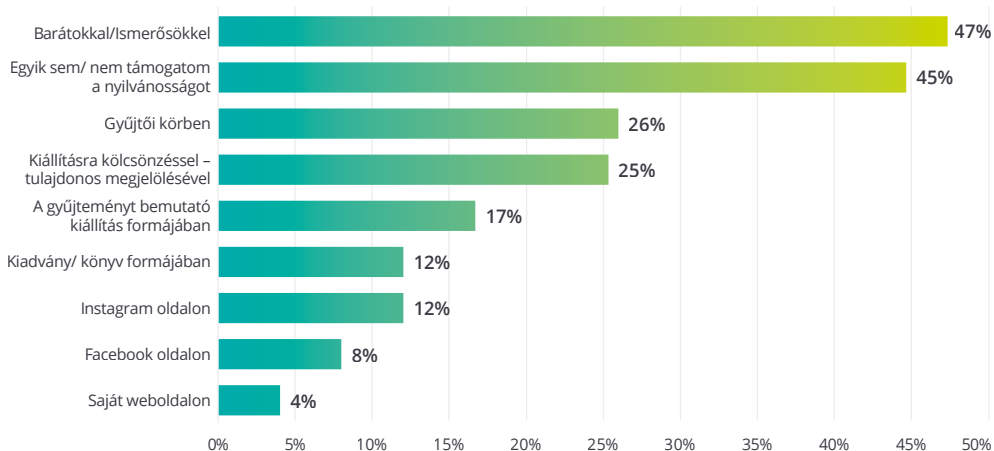


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A válaszadók 53%-a rendszeresen részt vesz online aukciókon (11% hetente, 21% havonta, 21% pár havonta), míg 23%-a még egyszer sem vett részt ilyen eseményen. Megállapítható, hogy az online aukciók látogatottsága kis mértékben felülmúlja a személyes aukciókét, illetve a 2022-es eredményekhez képest az online részvétel népszerűsége tovább növekedett.

Milyen platformokon osztnak meg szívesen információt műtárgyakról/gyűjteményről?

16. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A műtárgyakról és gyűjteményekről való információmegosztás esetében a válaszadók 47%-a személyesen, barátokkal és ismerősökkel osztja meg ezeket az információkat, míg 26%-uk inkább a gyűjtői körökben teszi ezt. Az online platformok közül az Instagram (12%) és a Facebook (8%) a legnépszerűbb a műtárgyakkal kapcsolatos tartalommegosztás szempontjából, ám az offline formák, mint a kiállításokra való kölcsönzés (25%) és a kiadványokban vagy könyvekben történő megjelenés (12%) is fontos szerepet játszanak. A válaszadók 45%-a azonban teljesen elzárkózik a nyilvános megosztástól.

Milyen platformokon oszt meg szívesen információt műtárgyairól, gyűjteményeiről?

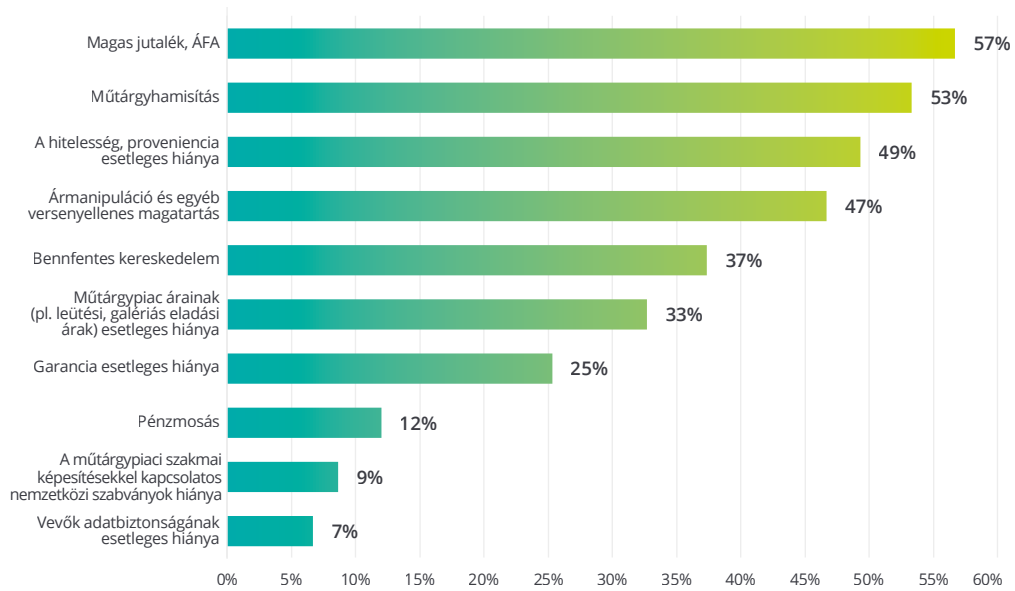
“A social media elterjedése új csatornákat nyitott meg a képzőművészeti alkotások bemutatására. Számomra ezek közül az Instagram tűnt a legizgalmasabb formának, így több mint két éve, hetente egy képet megosztok a gyűjteményről a Horn_Collection oldalon és ezeket a világ minden pontjára igyekszem eljuttatni, fizetett hirdetések formájában. Több kép már milliós elérés felett jár, így azt gondolom, ez egy izgalmas és hatékony formája a gyűjteményben szereplő alkotók munkásságának bemutatására, mind itthon, mind nemzetközileg.”

Horn Péter műgyűjtő, a B.Braun Magyarország vezérigazgatója



Mely tényezők befolyásolják leginkább negatívan a műtárgypiaci helyzetet és annak megítélését?

17. ábra

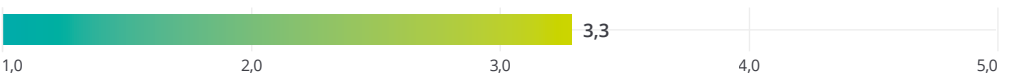


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A felmérés eredményei alapján a hazai műtárgypiac legjelentősebb kihívásai a pénzügyi és hitelességi problémák. A válaszadók 57%-a a magas jutalékokat és ÁFA-t tartja a leginkább negatívan befolyásoló tényezőnek, míg 53%-uk a műtárgyhamisítás jelenségét is komoly kihívásnak látja. Az ármanipuláció (47%) és a proveniencia, hitelesség hiánya (49%) szintén negatívan hatnak a gyűjtők bizalmára. Ezek a tényezők mind arra utalnak, hogy a piac transzparenciája és a hitelesség kulcsfontosságú területek, amelyekben a hazai műtárgypiacnak van tere a fejlődésre. Ezen tendenciák megegyeznek a nemzetközi műtárgypiacra jellemző kihívásokkal. A Deloitte Luxemburg 2023-ban publikált kiadványa a nemzetközi műtárgypiac alakulását vizsgálja, ahol szintén a hitelességet (átláthatóság hiánya és csalás, hamisítás) jelölték a válaszadók mint legnagyobb piaci kihívás. Érdekesség, hogy az átláthatóság hiánya még nagyobb arányban jelent meg a fiatalabb gyűjtők körében, akik ezt a mai művészeti piac egyik fő kihívásaként azonosították.

Milyen mértékben bízik meg a jelenleg rendelkezésre álló (minőségi és mennyiségi) műtárgypiaci adatokban?

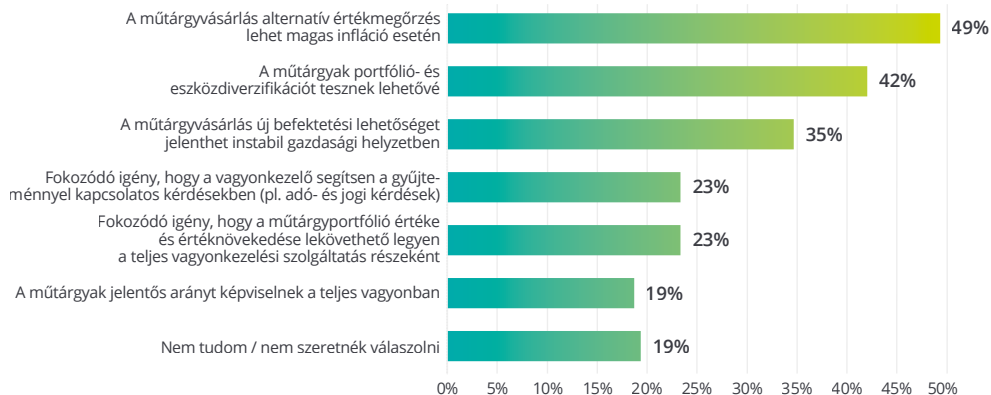
18. ábra



A gyűjtők bizalma az elérhető piaci adatokban semlegesnek tekinthető (3,29-es átlagérték az 1-5-ig terjedő skálán), amely arra utal, hogy a résztvevők nem érzik teljesen megbízhatónak a jelenlegi adatokat. Ennek javítása fontos lenne ahhoz, hogy növekedjen a piac hitelessége és vonzereje.

Mit tart a legerősebb érvek a műtárgy vagyonkezelésbe történő bevonása mellett?

19. ábra



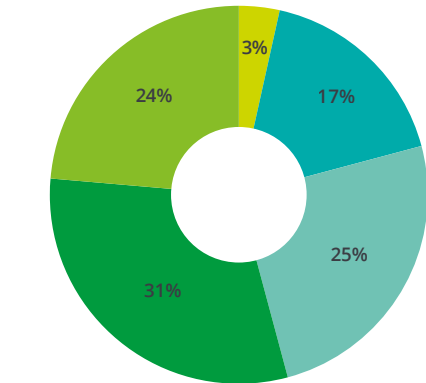
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A műtárgyak vagyonkezelésbe történő bevonása mellett szóló legerősebb érv a műtárgyvásárlás, mint infláció elleni védelem (49%), valamint a portfólió-diverzifikáció lehetősége (42%). Ezek azt mutatják, hogy a műtárgyak pénzügyi eszközként való kezelése fontos lehet, különösen a gazdasági bizonytalanság idején. Ezek a faktorok is egyeznek a nemzetközi kutatás eredményével, ahol szintén a műtárgyak értékmegőrző képessége és a portfólió-diverzifikáció kapta a legmagasabb értékeket. A gyűjtőknek fontosabb szemponttá vált a műtárgy, mint "értékmegőrző eszköz" (art is a store of value) szemlélete, mint a befektetés megtérülése (return on investment).



Milyen gyakran vásárolnak műtárgyakat?

20. ábra



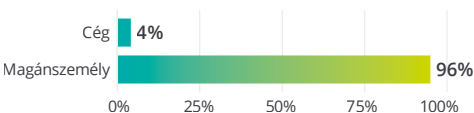
- Hetente
- Havonta
- Néhány alkalommal vettem eddig
- Pár havonta
- Évente 1-2x

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A felmérés eredményei alapján a hazai piacon a műtárgyvásárlás alkalmi tevékenység, amely túlnyomó többségében magánszemélyek részéről történik. A válaszadók legnagyobb része, 31%-uk évente 1-2 alkalommal vásárol műtárgyat, míg mindössze 20%-uk vásárol havonta, vagy gyakrabban.

Ön jellemzően magánszemélyként vagy céggént vásárol / vásárolna műtárgyat?

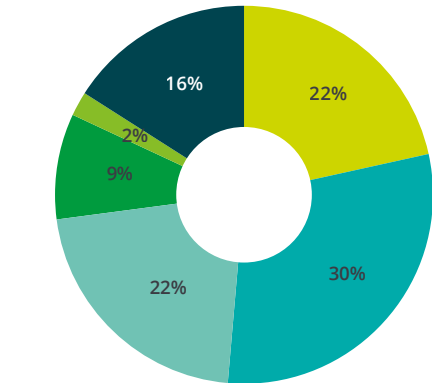
22. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Mennyi időbe telik meghozniuk a döntést műtárgyvásárláskor?

21. ábra



- Azonnal
- 1-2 nap
- Egy hét
- Több hét
- Változó
- Hónapok

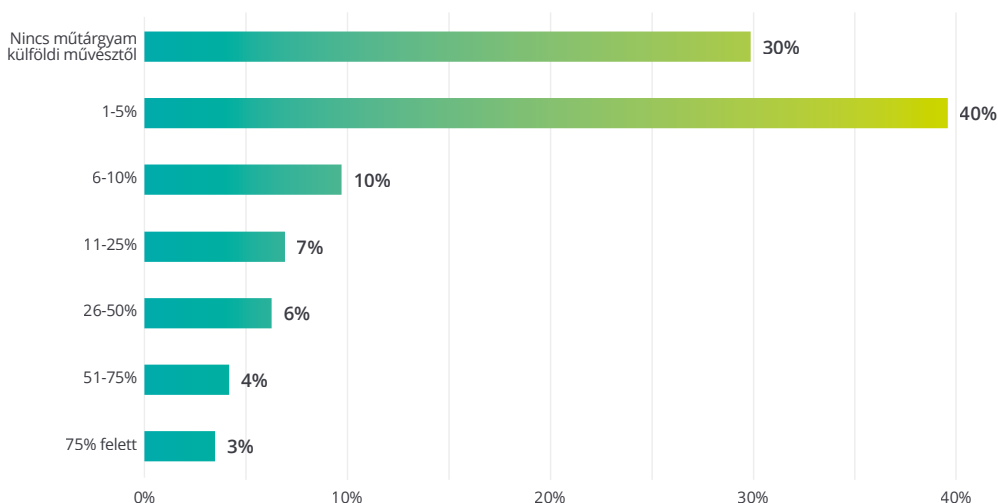
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A döntéshozatal gyorsnak mondható: a válaszadók 30%-a 1-2 nap alatt dönt, míg 22%-uk azonnal meghozza a vásárlási döntést. Ebből arra következtethetünk, hogy sokan már előre tájékozódtak, vagy spontán döntenek, amikor a műtárgyvásárlásra sor kerül. Csupán a válaszadók egy kisebb csoportjának, mindössze a válaszadók 9%-ának tart több hétig a műtárgyvásárlási döntés meghozatala. A 2022-es adatokhoz képest megnőtt az évente 1-2 alkalommal (25%) és havonta vagy gyakrabban vásárlók aránya (17%), míg az évente néhányszor vásárlók aránya nem változott (24%). Emellett az azonnali döntéshozás aránya csökkent, ugyanis korábban a válaszadók 35%-a nyilatkozta, hogy helyben meghozza döntését.

A vásárlók túlnyomó többsége, 96%-a, magánszemélyként vásárol. A céges vásárlások elenyészőek, mindössze 4%-ot tesznek ki. Tehát a műtárgyvásárlás elsősorban személyes, esztétikai vagy gyűjtői célokat szolgálhat, és a kitöltők körében kevésbé jellemző, hogy magánszemélyként saját vállalkozáson keresztül vásárolnának műtárgyakat.

A megvásárolt műtárgyak hány százaléka származik külföldi művésztől?

23. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Végezetül, a külföldi művészek alkotásainak aránya a gyűjteményekben vegyes képet mutat. A válaszadók 30%-a egyáltalán nem rendelkezik külföldi műtárggyal, míg 40%-uknál a műalkotások 1-5%-a külföldi művésztől származik. Összességében elmondható, hogy a válaszadók csupán kis hányada tulajdonol jelentős mértékben külföldi művészeti alkotásokat.

A megvásárolt műtárgyak hány százaléka származik külföldi művésztől?

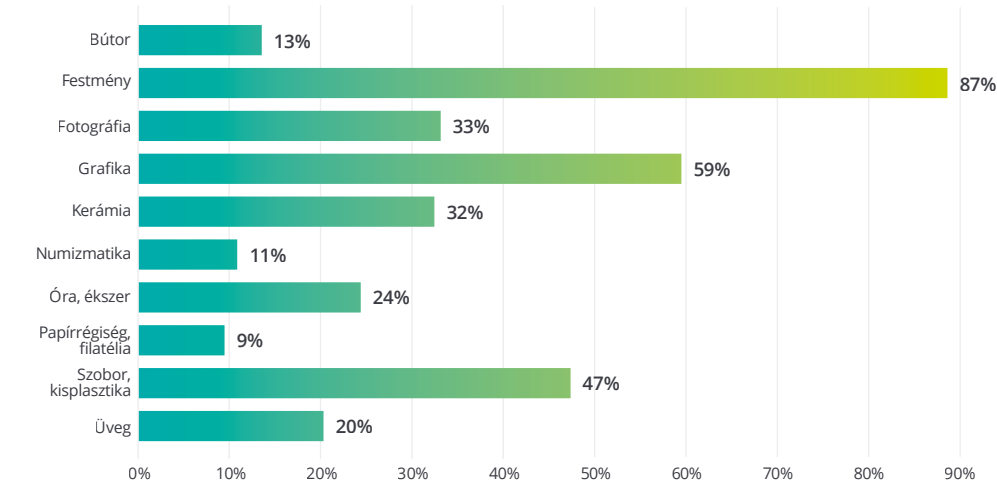
„Több, mint húsz éve vásároltuk az első nemzetközi műtárgyunkat, mára a gyűjteményünk csaknem felét külföldi műtárgyak teszik ki. A hazai művészek alkotásainak nemzetközi kontextusba helyezése elengedhetetlen. Ez lehetőséget ad arra, hogy a művészek új közönséghez jussanak el, innovatívabbá, versenyképesebbé, releváns szereplőkké váljanak a globális művészeti világban. A művészet egyre inkább a globális diskurzus részévé válik. Egy műgyűjtő számára fontos, hogy lépést tartson a világgal, az új trendekkel, és bekapcsolódjon a nemzetközi művészeti párbeszédbe.”

Spengler Katalin és Somló Zsolt műgyűjtők



Milyen típusú műtárgyat vásárolnának a jövőben?

24. ábra

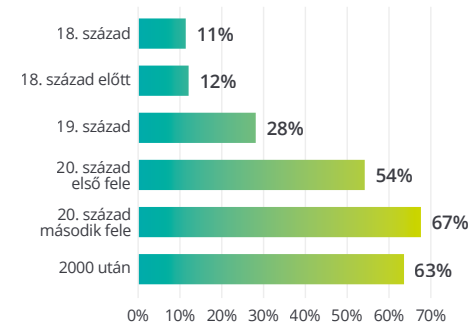


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A kérdőív kitért arra is, hogy a válaszadók milyen műtárgyakat, illetve melyik korszakból vásárolnának a jövőben. Megállapítható, hogy a festmények, grafikák és a szobrok, kispasztikák a legnépszerűbb műtárgyak a vásárlók körében. A festmények kiemelkedően keresettek, hiszen a válaszadók 87%-a vásárolna ilyen műtárgyat a jövőben. A műtárgyak népszerűségi sorrendje nem változott a 2022-es preferencia sorrendhez képest, ugyanis korábban is ez a három műfaj vezette kiemelkedően a listát. Érdekes azonban megvizsgálni, mely kategóriákban nőtt meg leginkább az érdeklődés a 2022-es felmérés eredményeihez képest. Jó példa erre a bútorok kategóriája, míg az előző felmérésben a válaszadók mindössze 1%-a tervezett ilyen tárgyakat vásárolni a jövőben, a mostani felmérés szerint ez az arány már 13%, amely jelentős növekedést mutat.

Milyen korszakból vásárolnának a jövőben műtárgyat?

25. ábra

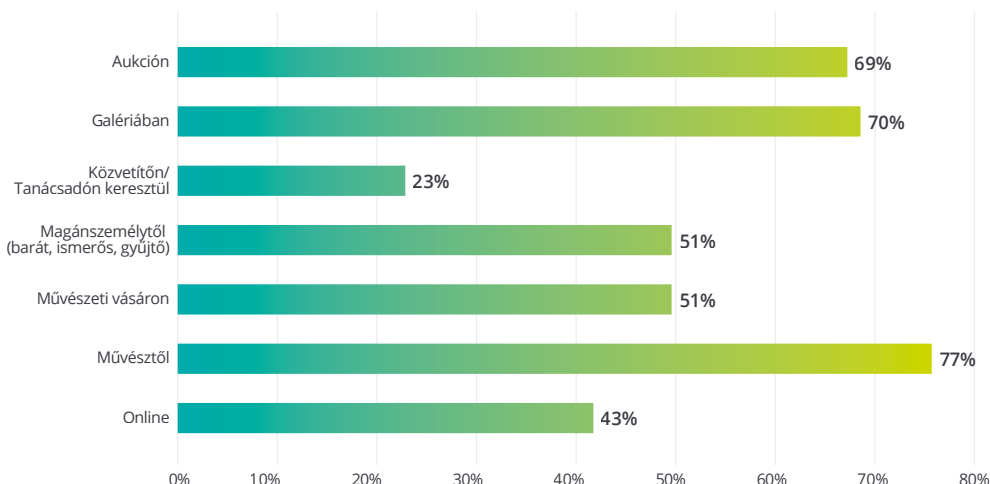


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A modern és kortárs műtárgyak iránt is jelentős az érdeklődés, a 20. század második feléből és a 2000 utáni időszakból származó alkotások vezetnek a vásárlási szándékokat. Ezzel szemben a régebbi, 18. század előtti műtárgyak iránti kereslet jóval alacsonyabb. Összességében elmondható, hogy a kortárs és modern művek dominálják a válaszokat, míg a ritkább, történelmi darabok kevésbé vonzzák a vásárlókat. Az előző, 2022-es felmérés eredményei is nagyon hasonló képet mutattak, megerősítve ezzel a kortárs és modern művek népszerűségét a piacon.

Hol vásárolnának műtárgyat?

26. ábra

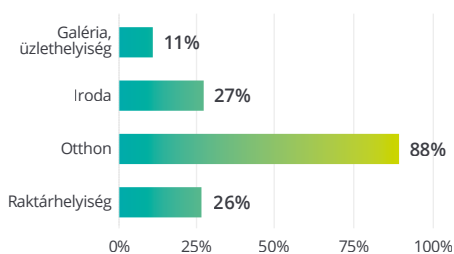


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A felmérés eredményei szerint a műtárgyvásárlás fő csatornáit a 2022-es kiadvány eredményeihez hasonlóan a művésztől való közvetlen vásárlás (77%), a galériák (70%) és az aukciók (69%) maradnak a jövőben. Érdekes, hogy a gyűjtők 77%-a leginkább az első lehetőséget preferálná a jövőbeli vásárlás szempontjából, amely arra utal, hogy a vásárlók közvetlen kapcsolatot keresnek az alkotóval. Az online vásárlás is jelentős, 43% választaná ezt a csatornát.

Hol helyeznék el a megvásárolt műtárgyakat?

27. ábra

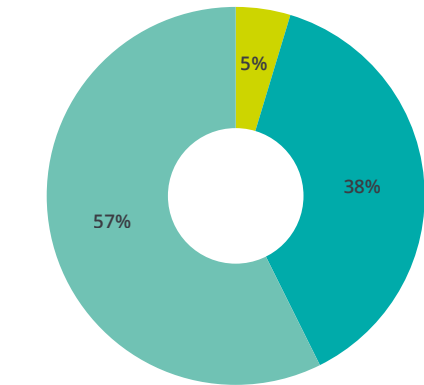


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A műtárgyak elhelyezését illetően a válaszadók 88%-a az otthonában helyezné el a vásárolt darabokat, amely azt sugallja, hogy a vásárlók inkább személyes célokra, lakberendezési vagy esztétikai okokból szereznek be műtárgyakat. Az irodákban és raktárakban elhelyezett műtárgyak aránya kisebb, de nem elhanyagolható.

Melyik tényező a legfontosabb a műtárgyvásárlásnál?

28. ábra



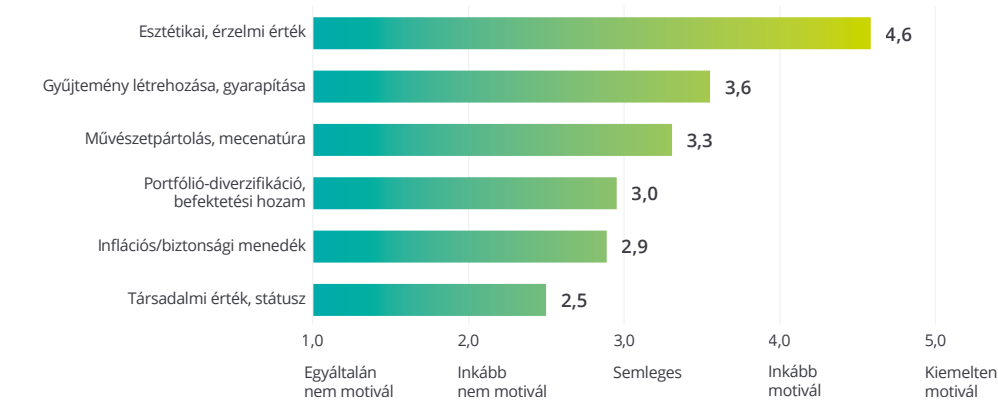
- Jó befektetés legyen
- Ízlésének megfelelő legyen
- Mindkettő egyenlő mértékben fontos

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Az adatok alapján a válaszadók többsége (57%) egyenlő mértékben tartja fontosnak, hogy egy műtárgy mind befektetési, mind esztétikai szempontból megfelelő legyen. Azon válaszadók aránya, akik kizárólag az ízlésüknek megfelelő műtárgyakat tartják lényegesnek, 38%-ra tehető, míg csak 5% részesíti előnyben kizárólag a befektetési szempontokat.

Mennyire motiválják az alábbi tényezők műtárgyvásárlás során?

29. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A műtárgyvásárlás motivációit illetően a legjelentősebb tényezők az esztétikai és érzelmi értékek voltak, kiemelkedően magas 4,59-es átlagértékkel. Ezzel szemben a társadalmi státusz szempontja bizonyult a legkevésbé erős motivációs faktornak, mindössze 2,50-es átlagértékkel. A gyűjtemény gyarapítása (3,55), a művészpártolás (3,31), valamint a portfólió-diverzifikáció és befektetési hozam (2,95) szintén jelentős, de kevésbé domináns motivációs tényezők.

Az Ön számára melyik tényező fontosabb a műtárgyvásárlás során? Jó befektetés legyen/Ízlésének megfelelő legyen/ Mindkettő egyenlő mértékben fontos

“Ügyfeleim motivációja változó, de a leggyakrabban az esztétikai örömforrás az, amit a műtárgytól „kapni” szeretnének. Kapcsolódni, átélni, újraélni, elmerengeni, feltöltődni a műtárgyak által, amelyeket megvásárolnak. Ugyanakkor a megfelelő ár-érték arány, a biztonságos megtérülés és a kedvező likviditás mint másodlagos tényezők jelen vannak szinte valamennyi vásárlásnál.”

Kollmann Szilvia, a műtárgy.com alapító-ügyvezetője, az Art Advisory Budapest vezető tanácsadója



Mennyire motiválják Önt az alábbi tényezők műtárgyvásárláskor? Esztétikai, érzelmi érték/Gyűjtemény létrehozása, gyarapítása/Művészetpártolás, mecénatúra/Portfólió-diverzifikáció, befektetési hozam/Társadalmi érték, státusz/Inflációs/biztonsági menedék

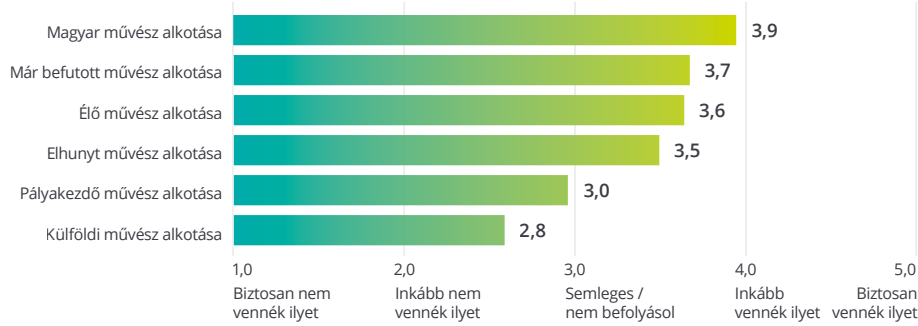
“A felsorolt tényezőkből változó módon és különböző mértékben szinte mindegyik szerepet játszik a döntéseimben. Rendszeresen előfordul, hogy pusztán karitatív okból pl. egy jótékonyági árverésen megveszek műveket, hogy “ne maradjanak vissza”, függetlenül attól, hogy tetszenek vagy sem. A fiatalabb alkotók kisebb értékű műveinél előfordul, hogy egyáltalán nem szempont szinte semmi, csak, hogy ezzel az adott művészt segítem. Eközben az értékesebb, drágább műveknél az értékörzés/növelés, a gyűjteményben betöltött szerep kap nagyobb figyelmet, és sajnos ma már sok “kortársunk” nem él, így a tárgy elválik a megalkotójától és önálló életet él.”

Jaksity György, Concorde csoport alapító, elnök



Az alábbi szempontok hogyan befolyásolják egy konkrét műtárgy megvásárlásakor?

30. ábra

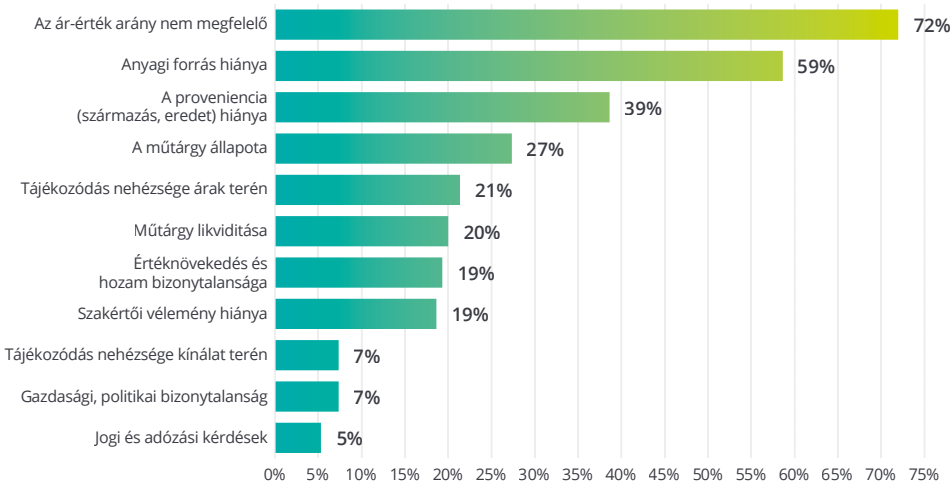


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. | műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A konkrét műtárgy kiválasztását illetően a válaszadók a magyar művészek alkotásait (3,95), továbbá a már befutott művészek munkáit (3,67) részesítik előnyben, míg a külföldi művészek kisebb hatást gyakoroltak a döntésekre (2,81). A művész életkora, illetve, hogy jelenleg élő vagy elhunyt művész alkotásáról van szó kevésbé bizonyult befolyásoló tényezőnek.

Mi az, ami alkalmanként elriasztja a műtárgyvásárlástól?

31. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. | műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A vásárlástól elriasztó tényezők közül az ár-érték arány megtétele volt a legjelentősebb, amely a válaszadók 72%-át befolyásolta, míg a második legmagasabb arányban (59%) az anyagi forrás hiánya szerepelt. Harmadik faktorként, bár alacsonyabb, de még így is kiemelkedő értékkel (39%) a proveniencia hiánya jelent meg, amely a műtárgyak származásával, eredetével kapcsolatos kételyekre utal. Az említett tényezők jól reflektálnak a 19. ábrán kiemelt műtárgypiaci kihívásokra, a pénzügyi és hitelességi kérdésekre. Az árakkal kapcsolatos tájékozódás hiánya és a műtárgyak likviditása szintén a válaszadók több mint 20%-nál jelent meg problémaként.

Az alábbi szempontok hogyan befolyásolják Önt egy konkrét műtárgy megvásárlásakor? Élő művész alkotása/ Elhunyt művész alkotása/Magyar művész alkotása/Külföldi művész alkotása/ Pályakezdő művész alkotása/Már befutott művész alkotása

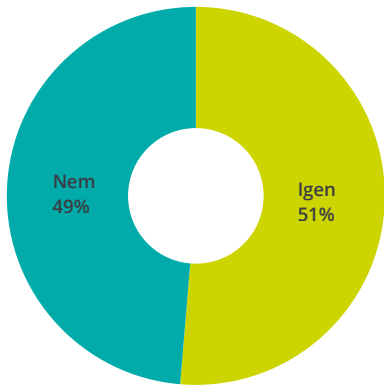
“Következetesen geometrikus, konstruktív munkákat építék be a gyűjteményembe. A legfontosabb szempont, hogy egy leendő festmény, grafika vagy szobor a kollekcióm arculatához szervesen kapcsolódjon. Fontosnak tartom, hogy az idősebb és fiatalabb művészek is képviseltetve legyenek és egy-egy művész esetében a nálam lévő munkákból a művész különféle korszakai is egy kisebb pályáivet is bemutassanak.”

Hatvani Márk műgyűjtő, bélyegszakértő



Ön vezet nyilvántartást a gyűjteményében lévő műalkotásokról?

32. ábra

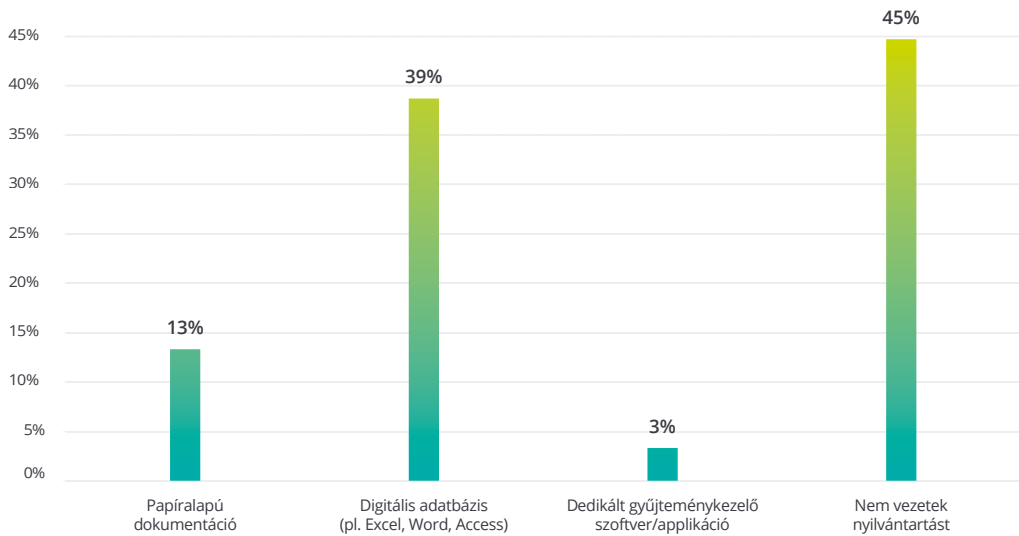


A felmérés eredményei szerint a műgyűjtők körülbelül fele tudatosan követi gyűjteményének alakulását, hiszen a válaszadók 51%-a vezet nyilvántartást a műalkotásokról. Ezzel szemben a válaszadók 49%-a nem tartja szükségesnek ezt a lépést, amely arra utal, hogy sokan inkább informális módon kezelik a gyűjteményüket, vagy egyszerűen nem tulajdonítanak nagy jelentőséget annak nyilvántartásának.

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Milyen eszközöket használ jelenleg műgyűjteménye nyilvántartására?

33. ábra

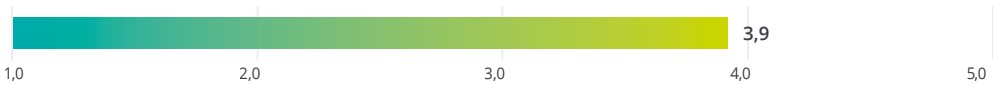


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024. műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Azok, akik vezetnek gyűjteményüket, elsősorban digitális eszközöket (39%) használnak, mint például Excel vagy Word, amely azt mutatja, hogy bár az informatikai eszközöket alkalmazzák, nincs nagy elterjedtsége a speciális, gyűjteménykezelő szoftvereknek (mindössze 3%). A papíralapú dokumentáció még mindig jelen van, de csak 13%-ban választják ezt az opciót.

Mennyire fontos, hogy megbízható segítséget, szakvéleményt kapjanak a műtárgyvásárlás során?

34. ábra

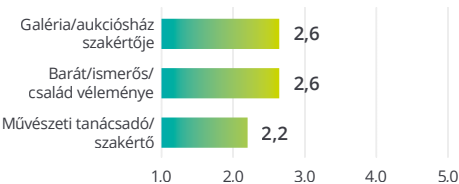


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A felmérés eredményei alapján a műtárgyvásárlók számára fontos, hogy megbízható segítséget és szakvéleményt kapjanak vásárlásaik során. Az értékelésekből kiderül, hogy a résztvevők átlagosan 3,9-es pontszámot adtak ennek a szempontnak egy 5-ös skálán, ami egyértelműen jelzi, hogy a szakértői vélemények jelentős szerepet játszanak a döntéshozatalban.

Milyen gyakran veszi igénybe az alábbi lehetőségeket a műtárgyvásárlási döntés meghozása során?

35. ábra

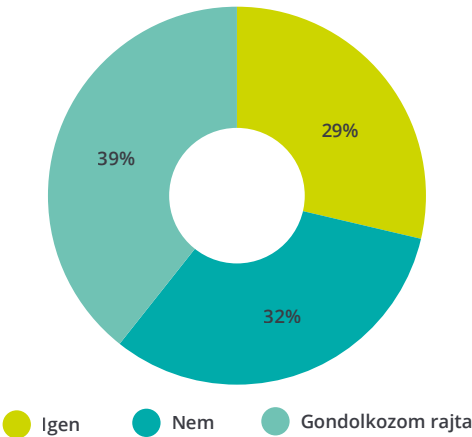


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Azonban arra vonatkozóan, hogy a műtárgyvásárlók milyen gyakran veszik igénybe a különböző tanácsadási lehetőségeket, az állapítható meg, hogy a galériák és aukciós házak szakértőinek véleménye, valamint a barátok, ismerősök és családtagok tanácsai azonos mértékben fontosak (2,6 pont). Érdekes módon a művészeti tanácsadók/szakértők véleménye valamivel kevésbé hangsúlyos (2,20 pont), ami arra utal, hogy bár a szakértői segítség általában lényeges, sok vásárló mégis inkább közvetlen környezetére támaszkodik a döntéshozatalban.

Műtárgyvásárláskor kérnék a jövőben művészeti tanácsadó, közvetítő segítségét?

36. ábra

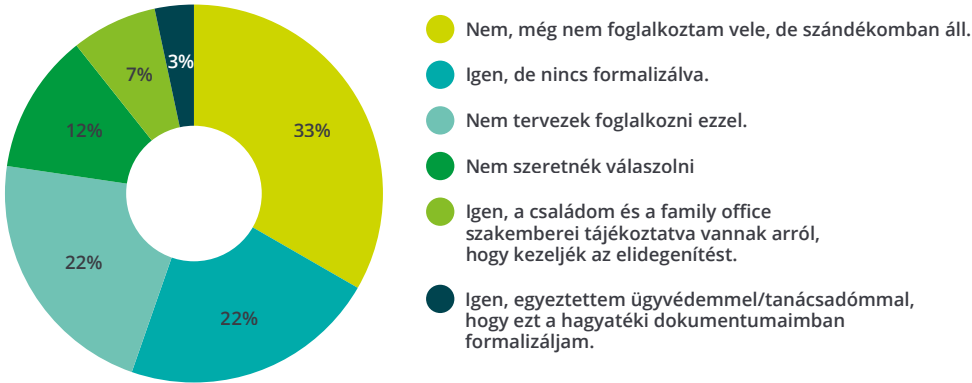


Ezt szintén alátámasztja, hogy arra a kérdésre, hogy a jövőben kérnének-e művészeti tanácsadótól segítséget a vásárlások során, a válaszadók csupán 29%-a mondta biztosra, hogy igénybe venné ezt a szolgáltatást, míg a többségük (39%) gondolkodik rajta, 32%-uk pedig egyértelműen elutasította ezt a lehetőséget.

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

Ön rendelkezik hosszú távú tervvel a gyűjteményével kapcsolatban elhalálozás esetén?

37. ábra



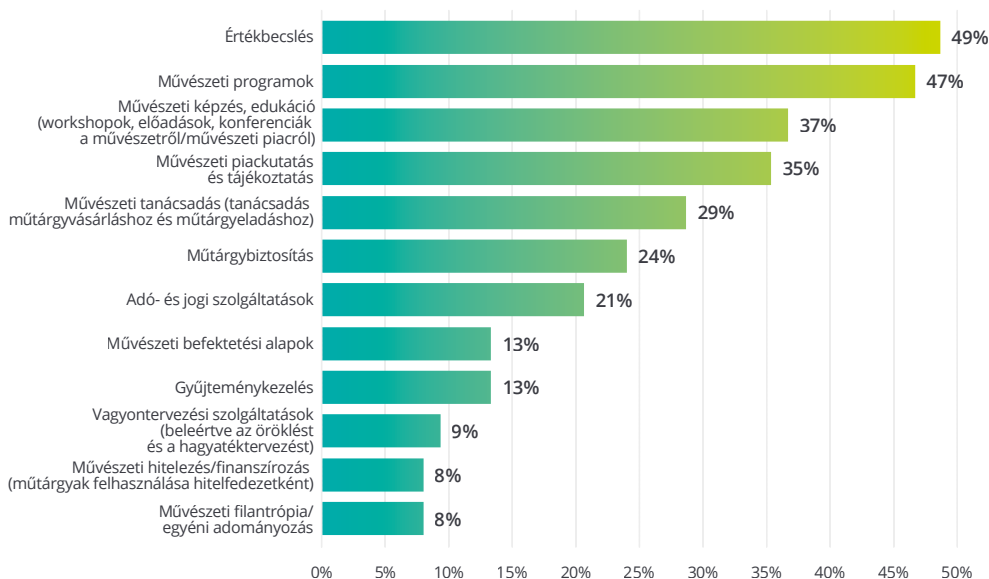
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
múrtárgy.com | Deloitte Magyarország

A gyűjtemények hosszú távú terveit illetően a válaszadók jelentős része jelenleg nem rendelkezik formalizált tervvel a gyűjteménye sorsával kapcsolatban elhalálozás / elidegenítés esetén. A válaszadók közel harmada (33%), még nem foglalkozott a gyűjteménye sorsával ebből az aspektusból, azonban tervezi ezt a jövőben. Ezen felül 22%-uk már rendelkezik tervvel, de még nem tette hivatalossá azt, illetve csupán 10%-uk egyeztette terveit szakemberrel (ügyvéd / tanácsadó) vagy családjával. A válaszadók 22%-a nem is tervez ezzel a kérdéssel foglalkozni a jövőben. A tudatos vagyonkezelés nagyobb szerepet kap a nemzetközi piacon a Deloitte Luxemburg kutatása alapján. A tanulmányból kiderül, hogy a vagyonkezelő vállalkozások 80%-a, gyűjtők 52%-a – fiatal gyűjtők (35 év alatti) estében még magasabb, 54% - tartja releváns szolgáltatásnak a vagyontervezési szolgáltatásokat (beleértve az öröklési és utódlási tervezést), illetve közel azonos mértékben a gyűjteménykezelést (készletkezelés, riportálás).



Melyik művészeti/vagyonkezelési szolgáltatások a legrelevánsabbak az Ön számára?

38. ábra



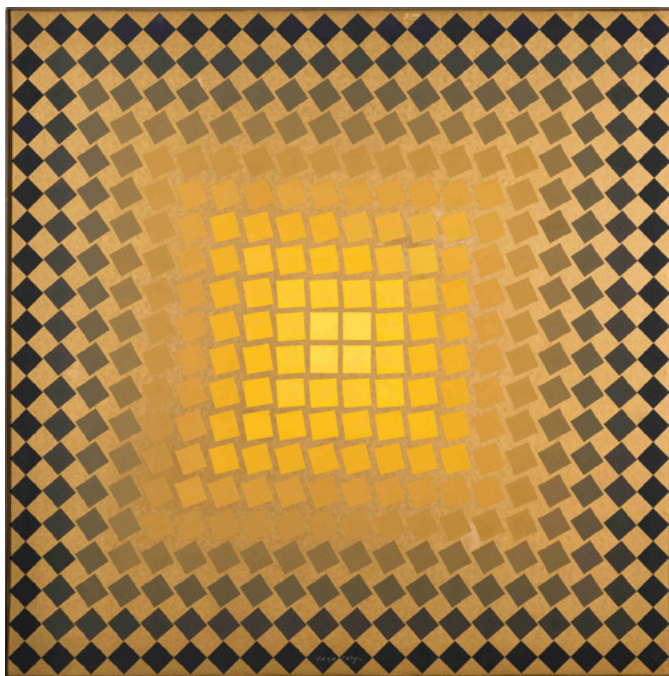
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2024.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország

A különböző művészeti és vagyonkezelési szolgáltatások közül az értékbecslés (49%) bizonyult a legrelevánsabbnak a válaszadók számára. Szorosan követik ezt a művészeti programok (47%), a művészeti képzések, edukációs lehetőségek (37%) és a piac alakulásának figyelemmel kísérése szolgáló lehetőségek (35%). Ezek a szolgáltatások jól mutatják, hogy a vásárlók nemcsak a tudatos és megalapozott műtárgyvásárlásra és vagyonkezelésre, hanem a művészeti ismereteik bővítésére és tájékozódásra is szeretnek figyelmet fordítani. Az egyéb pénzügyi tanácsadásra fókuszáló szolgáltatásokat (adó- és jogi szolgáltatások, műtárgybiztosítás) a válaszadók 21-24%-a jelölte relevánsnak. Ugyanakkor a gyűjteménykezelés (13%) és művészeti hitelezés (8%) kevésbé számítanak fontosnak a válaszadók számára. Érdekesség, hogy nemzetközi szinten a gyűjtők számára a három legrelevánsabbnak tekinthető szolgáltatás a művészeti piackutatás és tájékoztatás, az értékbecslés és a műtárgybiztosítás. Illetve megjelennek Magyarországon még kevésbé jellemző, de említésre méltó szolgáltatások, mint a vagyontervezés, művészeti filantrópiai tevékenység és a műtárgy fedezett hitelezés.

A kiadványban található ábrák összértékének 100%-tól történő eltérése a kerekítésekből, illetve egy adott kérdésre több válasz megjelölésének lehetőségéből adódik.
A kiadvány bármely szövegrészének, ábrájának felhasználása forrásmegjelölés nélkül nem engedélyezett.



MŰVÉSZETI TANÁCSADÁS ÉS
MŰTÁRGYKÖZVETÍTÉS
ART ADVISORY AND ACQUISITION



Victor Vasarely (1906-1997), CTA-105-A, 1966

Az Art Advisory Budapest személyre szabott művészeti tanácsadást nyújt magán- és vállalati gyűjtemények számára, továbbá aktívan közreműködik az akvizíciós és gyűjteménykezelési folyamatokban.

info@artadvisory.hu
www.artadvisory.hu



műtárgy.com

- Nemzetközi és hazai műtárgypiaci hírek
- Műtárgyaukciónk bemutatása
- 50 ezer tételből álló leütési ár adatbázis
- *A magyar művészek aukciós piaca* kiadvány kiadója
- *A Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról* kiadvány kiadója
- Művészeti tanácsadás és közvetítés 2000+ műtárgyadatbázisból
- VIP művészeti programok szervezése cégek részére
- Műtárgypiaci képzések és előadások
- Privát műteremlátogatások
- VIP gyűjtői programok

www.mutargy.com

info@mutargy.com

+36 30 511 7549



**Nálunk Ön é
a kiemelt figyelem.
Tartson velünk!**

mbhbank.hu/privatebanking
+36 1 268 7257





A Deloitte név egy vagy több Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL”) társaságra, a tagvállalatok globális hálózatára és azok kapcsolt vállalkozásaira utal (együttesen: a „Deloitte szervezet”). A DTTL (vagy „Deloitte Global”) és valamennyi tag- és kapcsolt vállalata önálló, egymástól elkülönülő jogi személy, melyek harmadik felek irányába egymás nevében nem vállalnak kötelezettségeket. A DTTL, valamint annak tag- és kapcsolt vállalatai kizárólag saját tetteikért és mulasztásaikért felelnek. A DTTL ügyfelek számára nem nyújt szolgáltatásokat. További információ a [deloitte.hu/magunkrol](https://www.deloitte.hu/magunkrol) webhelyen olvasható.

A Deloitte a Fortune Global 500® cégek közel 90%-a és több ezer magáncég számára nyújt iparágvezető könyvvizsgálati és bizonyossági, adózási és jogi, vezetői, pénzügyi és kockázatkezelési tanácsadói szolgáltatásokat. Szakembereink mérhető és tartós eredményeket nyújtanak, amelyek hozzájárulnak a tőkepiacokba vetett bizalom megerősítéséhez, lehetővé teszik ügyfeleink számára az átalakulást és a gyarapodást, és utat mutatnak egy erősebb gazdaság, egy igazságosabb társadalom és egy fenntartható világ felé. A Deloitte több mint 175 éves múltira tekint vissza, jelenleg több mint 150 ország területén tevékenykedik. Ha többet szeretne tudni arról, hogy a Deloitte mintegy 415.000 szakembere hogyan teremt maradandó értéket, látogasson el a www.deloitte.com webhelyre!

Magyarországon a szolgáltatásokat a Deloitte Könyvvizsgáló és Tanácsadó Kft. (Deloitte Kft.), a Deloitte Üzletviteli és Vezetési Tanácsadó Zrt. (Deloitte Zrt.), valamint a Deloitte CRS Kft. (Deloitte CRS Kft.) nyújtja, melyekre együttesen a „Deloitte Magyarország” elnevezéssel hivatkozunk. A felsorolt társaságok mindegyike a Deloitte Central Europe Holdings Limited leányvállalata. A Deloitte Magyarország az ország egyik vezető szakmai szolgáltatásokat nyújtó cége, mely könyvvizsgálati, adótanácsadási, kockázatkezelési, valamint pénzügyi és vezetési tanácsadási szolgáltatásait több, mint 1.000 hazai és Magyarországra kirendelt külföldi szakértőjének segítségével nyújtja. A jogi szolgáltatásokat a cég együttműködő ügyvédi irodája, a Deloitte Legal Göndöcz és Társai Ügyvédi Iroda nyújtja.

Jelen kiadvány kizárólag általános jellegű tájékoztatást tartalmaz, és nem minősül sem a Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL”), sem pedig tag- és kapcsolt vállalatainak hálózata (együttesen: a „Deloitte szervezet”) által nyújtott szakmai tanácsadási vagy egyéb szolgáltatásnak. Javasoljuk ügyfeleinknek, hogy a cégük pénzügyeit vagy üzletvitelét befolyásoló bármely döntés meghozatala vagy ilyen jellegű lépés megtétele előtt kérjék ki képzett szakmai tanácsadó véleményét.

Az üzenetben foglalt információ pontosságával vagy teljességével kapcsolatban semmilyen jognyilatkozatot nem teszünk, szavatosságot nem vállalunk, kifejezett vagy hallgatólagos vállalást nem teszünk. Sem a DTTL, sem pedig tagvállalatai, kapcsolt vállalatai, alkalmazottai vagy megbízottai nem vállalnak felelősséget semminemű olyan kárért vagy veszteségért, mely közvetlenül vagy közvetetten a jelen kiadványban foglalt információk felhasználásából ered. A DTTL és valamennyi tagvállalata önálló, egymástól elkülönülő jogi személy.

© 2024. További információért keresse fel a Deloitte Magyarországot!