Deloitte.

MŰTÁRGY.COM



Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról

2026

Előszó

A műtárgypiac megértéséhez elsősorban a szereplőit kell megismernünk – jelen esetben a gyűjtőket. Mi motiválja őket egy-egy műtárgy megvásárlásakor, hogyan tájékozódnak, milyen csatornákon vásárolnak, és milyen kihívásokkal szembesülnek egyéni szinten, illetve milyenekkel a piac egésze? Közgazdász-művészettörténészként és a műtárgy.com műtárgypiaci portál vezetőjeként kiemelten fontosnak tartom, hogy ezekre a kérdésekre megbízható adatok alapján adhassunk választ.

2022 és 2024 után 2026-ban harmadik alkalommal jelentetjük meg kutatásunkat a hazai műtárgyvásárlási szokásokról. Középpontjában idén is a műtárgyvásárló áll, aki a kérdőív kitöltése során maga sorolta be magát a gyűjtők, a műtárgybefektetők, a műtárgyvásárlók vagy a műtárgyak iránt érdeklődők közé. Ismét feltérképeztük, hány műtárgy van a gyűjtők birtokában és ez vagyonuk mekkora részét teszi ki, milyen művészeti tartalmakat követnek, hol vásárolnak, mennyi idő alatt döntenek, és mi tartja vissza őket időnként a vásárlástól. A három kutatás már lehetővé teszi, hogy ne csak pillanatképet adjunk, hanem a változások irányát is megmutassuk.

Idei kérdőívünk kiemelt figyelmet fordít a gyűjtemények hosszú távú tervezésére és a műtárgyak tartási idejére: arra, hogy a gyűjtők meddig tartják meg szerzeményeiket, és milyen elképzeléseik vannak gyűjteményük jövőjéről. Fontos kiemelni, hogy a válaszadók a kérdőív kitöltésekor még nem ismerhették a 2027-től tervezett vagyonadó részleteit, így az eredmények az adó bevezetése előtti állapotot tükrözik. Ez a következő kutatás számára értékes viszonyítási alapot jelent, hiszen joggal feltételezhető, hogy a szabályozás hatással lesz a gyűjtők vagyonszerkezetére és hosszú távú terveire.

Különösen büszkék vagyunk arra, hogy 2024-es kutatásunk óta a Deloitte Románia is elvégezte a felmérést, a magyar kiadvány alapján. Ez nemcsak a módszertan erejét igazolja, hanem a jövőben a régiós összehasonlítás lehetőségét is megteremti.

A Deloitte Magyarországgal közösen immár harmadik alkalommal megvalósított, nemzetközi mintát követő kutatás hiánypótló a hazai műkereskedelemben, és az eredmények hasznos forrást jelentenek a magyarországi műtárgypiac számára. Köszönöm mindazoknak, akik válaszaikkal segítették munkánkat, és külön köszönöm azoknak a gyűjtőknek, akik személyes véleményükkel is kiegészítették válaszaikat. Köszönjük a Deloitte-nak a megtisztelő közös munkát, és bízunk benne, hogy a kiadvány és adatsorai a jövőben is fontos hivatkozási pontot jelentenek majd.



Kollmann Szilvia

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

Előszó

A művészet és a műtárgypiac vizsgálata a Deloitte számára nem új terület. A Deloitte Private nemzetközi szinten is kiemelten foglalkozik a művészet, a műgyűjtés és a vagyonkezelés kapcsolódási pontjaival. Ennek egyik meghatározó kezdeményezése a Deloitte Private és az ArtTactic közös Art & Finance Reportja, amely 2011 óta követi a terület fejlődését, a gyűjtői attitűdök és a vagyonkezelési szempontok változását.

Ehhez a nemzetközi tudáshoz különösen értékes perspektívát ad számunkra, hogy a műtárgy.com-mal együttműködésben immár harmadik alkalommal vizsgálhatjuk a hazai műtárgyvásárlási szokásokat. Míg az első kutatás egy addig kevéssé feltérképezett területről adott átfogó képet, mára lehetőségünk nyílik arra is, hogy az eredményeket időben összehasonlítsuk, és megfigyeljük, hogyan alakulnak a magyar gyűjtők és műtárgyvásárlók preferenciái, motivációi és döntési szempontjai.



dr. Kóka Gábor

a Deloitte Private közép-európai
vezető partnere

A műtárgypiac számunkra azért is különösen izgalmas terület, mert a vásárlási döntések mögött sokféle motiváció találkozik. Egy műalkotás egyszerre képviselhet esztétikai és kulturális értéket, személyes kötődést, gyűjtői szenvedélyt, valamint hosszabb távú értékteremtési szempontokat. Éppen ez az összetettség teszi érdekessé annak vizsgálatát, hogy mi befolyásolja a vásárlói döntéseket, milyen csatornákon tájékozódnak a gyűjtők, és hogyan változik a műtárgyakhoz való viszonyuk.

Az elmúlt évek eredményeinek összevetése ezért túlmutat egy-egy pillanatfelvételen. Segítségével egyre pontosabban láthatjuk azokat a folyamatokat és változásokat, amelyek hosszabb távon is alakíthatják a hazai műtárgypiacot. Bízom benne, hogy az idei kiadvány is értékes és gondolatébresztő információkkal szolgál mind a tapasztalt és leendő gyűjtők, mind a piac szakmai szereplői számára.

Öröm számunkra, hogy a műtárgy.com-mal közösen évről évre tovább építhetjük ezt a tudásanyagot, és hozzájárulhatunk ahhoz, hogy egyre átfogóbb képet kapjunk a hazai műtárgyvásárlási szokásokról és azok változásáról.

Összefoglaló

A 2026-os kutatás a hazai műtárgyvásárlók preferenciáiról, döntési szempontjairól és gyűjteményeikkel kapcsolatos terveiről ad képet.

A műtárgyak iránti érdeklődés túlmutat a hagyományos gyűjtői körön. A gyűjtők mellett az érdeklődők és a műtárgyvásárlók is jelentős arányban szerepelnek a válaszadók között, a magukat kifejezetten befektetőnek tekintők viszont kisebb csoportot alkotnak. A többség nem rendelkezik családi gyűjtői háttérrel, vagyis a műtárgyakhoz való kapcsolódás jellemzően nem örökölt hagyományon alapul.

A gyűjteményekben a magyar alkotók dominálnak. Közel ugyanannyian követik a hazai és a nemzetközi műtárgypiacot, mint ahányan kizárólag a magyar piacról tájékozódnak. A külföldi művészek alkotásai ugyanakkor a legtöbb gyűjteményben csak kis arányban szerepelnek, vagy egyáltalán nem.

Az érdeklődés középpontjában a festmények, valamint a modern és kortárs művek állnak. Festményt a válaszadók 72%-a vásárolna a jövőben, de a grafika, a szobor és kisplasztika, valamint a kerámia iránt is számottevő az érdeklődés. A korszakok közül a 2000 után készült alkotások és a 20. század második felének művei a legkeresettebbek.

Az esztétikai és érzelmi érték a legerősebb motiváció, de a pénzügyi szempont is fontos. A vásárlás elsődleges indítéka a mű személyes és esztétikai értéke, ugyanakkor a válaszadók 63%-a egyformán fontosnak tartja, hogy a mű megfeleljen az ízlésének és jó befektetés is legyen. A befektetési szempont tehát többnyire nem önálló vásárlási cél, hanem a személyes döntést kísérő mérlegelés része. A műtárgyak vagyonkezelésben betöltött szerepéről a válaszadók jelentős része nem fogalmazott meg egyértelmű álláspontot.

Az ár-érték arány és a hitelesség a vásárlói döntések visszatérő kérdései. A vásárlást leggyakrabban a nem megfelelőnek ítélt ár-érték arány akadályozza, ezt az anyagi források korlátai és a proveniencia hiánya követik. A piac megítélésében a magas jutalékok és az áfa mellett a hamisítás, valamint az eredet és a hitelesség dokumentálhatósága is hangsúlyos. A vásárlási feltételek szerepét jelzi, hogy adókedvezmények mellett a válaszadók több mint fele vásárolna több műtárgyat, további jelentős részük pedig mérlegelné ezt.

A gyűjtemény megőrzése és családon belüli továbbadása fontos cél, a konkrét tervezés azonban sokaknál még hiányzik. A gyűjtemény jövőjével kapcsolatban a családon belüli örökítés a leggyakoribb elképzelés. A hagyatéki tervek formalizálása ugyanakkor ritka: sok válaszadónál a gyűjtemény későbbi sorsának rendezése egyelőre csak szándék szintjén létezik.

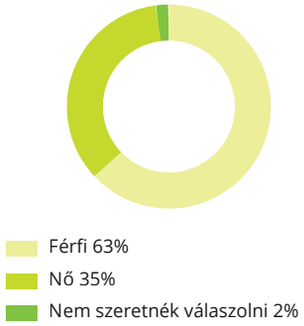
A szakmai szolgáltatások közül az értékbecslés és a műtárgyak gondozása áll előtérben. A legrelevánsabbnak az értékbecslést tartják a válaszadók, ezt a művészeti programok, a biztosítás és az edukáció követi. Bár a többség vezet nyilvántartást a gyűjteményéről, a kifejezetten gyűjteménykezelésre fejlesztett megoldásokat még kevesen használják.

A válaszadók összetétele

A 2026-os felmérés 125 kitöltő válaszain keresztül mutatja be a hazai műtárgyvásárlási szokásokat. Az eredmények a válaszadói kör döntéseiről és véleményéről adnak pillanatképet, nem a teljes hazai műtárgyvásárlói társadalom reprezentatív leírását jelentik, azonban megfelelő képet adnak a hazai műtárgyvásárlási szokások főbb tendenciáiról és vásárlói viselkedési mintákról.

A kitöltők megoszlása nemük alapján

1. ábra

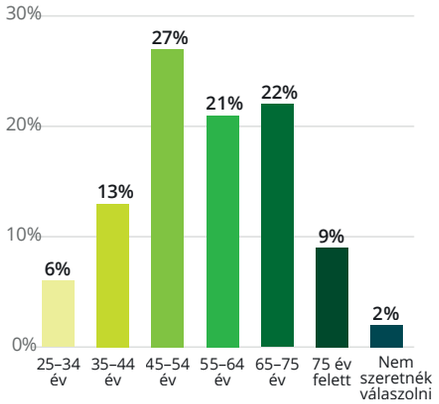


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

Az idei válaszadói körben a férfiak vannak többségben (63%), de a nők már több mint egyharmadot képviselnek. A korábbi felméréshez képest a női kitöltők aránya 27%-ról 35%-ra emelkedett. Ez a két minta összetételének változása, nem önmagában a női műtárgyvásárlók piaci jelenlétének növekedését jelző trend.

A kitöltők megoszlása életkoruk alapján

2. ábra



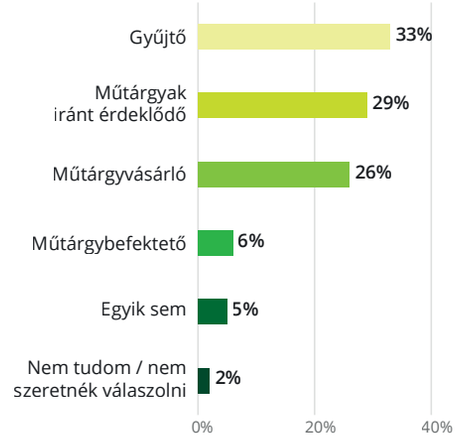
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

Az életkori megoszlásban a 45–54 évesek adják a legnagyobb csoportot (27%), mellettük az idősebb korosztályok (55-75 évesek) is erősen jelen vannak. Ez fontos háttér a későbbi eredményekhez: a kutatás főként ennek a közönségnek a vásárlási és gyűjtési szokásaiba enged betekintést. A fiatalabbak kisebb mintabeli arányából ugyanakkor nem következik, hogy kevésbé érdeklődnének a művészet iránt.

Gyűjtői szerepek és családi háttér

Melyik kategóriába sorolnák magukat a kitöltők?

3. ábra



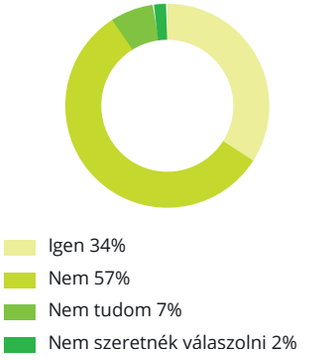
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

Bár a gyűjtő a leggyakrabban választott önmeghatározás (33%), az érdeklődők (29%) és a műtárgyvásárlók (26%) is közel hasonló súllyal jelennek meg. A 2024-es mintához képest kisebb a gyűjtőként azonosulók, és nagyobb a műtárgyvásárlóként bemutatkozók aránya.

A családi hagyomány sem kizárólagos belépő a műtárgyak világába. Bár a műtárgyak iránti érdeklődéshez hozzájárulhatnak azok a felmenők, akik műtárgyat gyűjtöttek, a kitöltők csupán 34%-a válaszolt igennel erre a kérdésre, a többség viszont nem számolt be ilyen háttérről. A felmérés tehát a családi hagyományt folytató és a saját érdeklődésből induló gyűjtők nézőpontját egyaránt megmutatja.

Rendelkezik-e a kitöltő családja műgyűjtő felmenőkkel?

4. ábra



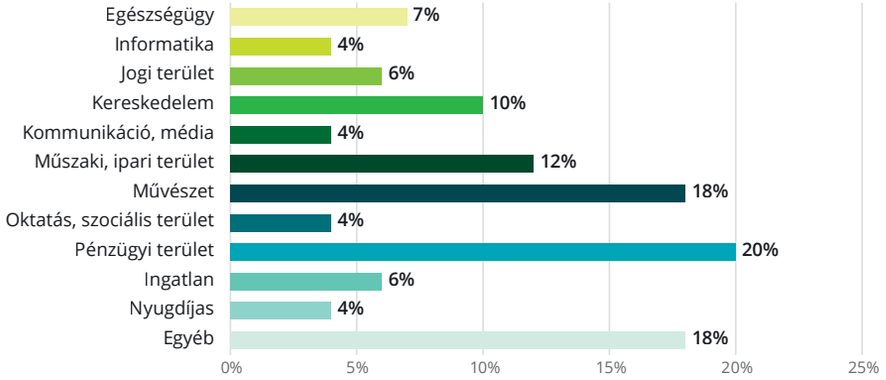
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.



A válaszadók szakmai háttere

A kitöltők jövedelemszerző tevékenységének ágazat szerinti megoszlása

5. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

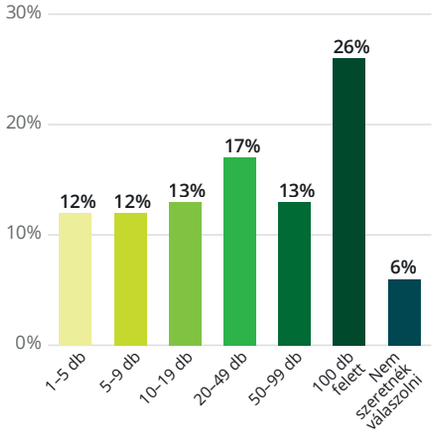
A műtárgyak iránti érdeklődés az idei mintában többféle szakmai háttérrel találkozik. A pénzügyi (20%) és a művészeti terület (18%) a két leggyakrabban megjelölt ágazat, de a műszaki, ipari háttér (12%) és a kereskedelem (10%) is jól látható. A művészethez szakmailag kapcsolódó és más területeken dolgozó kitöltők egyaránt jelen vannak.



Gyűjtemény mérete és műtárgyvagyon

A kitöltők megoszlása gyűjteményük mérete alapján

6. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

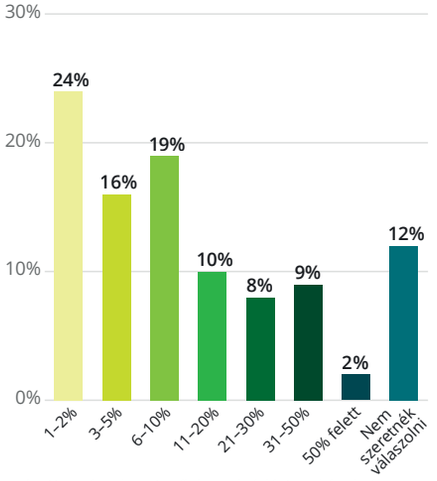
Néhány alkotásból álló kollekció és száz darabot meghaladó gyűjtemény egyaránt helyet kap a felmérésben. A legnagyobb önálló kategóriát a 100 darab feletti gyűjtemények adják (26%), miközben a kisebb és közepes gyűjtemények is számottevően jelen vannak.

A darabszám mellett másik nézőpontot kínál a műtárgyak teljes vagyonon belüli súlya. A leggyakoribb válasz az 1–2%-os részesedés, amelyet 24% jelölt meg, míg 16%-uknál a műtárgyak a teljes vagyon 3–5%-át, 19%-uknál pedig 6–10%-át teszik ki. Emellett egyes kitöltőknél a műtárgyak a vagyon még jelentősebb részét képviselik.

A különbségtétel a gyűjtemények kezelésénél is fontos. A nagyobb darabszám nem feltétlenül jelent nagyobb értéket vagy magasabb vagyoni részesedést. A mennyiség és az érték ezért külön figyelmet érdemel, még ha ugyanarról a gyűjteményről beszélünk is.

Műtárgyak részesedése a teljes vagyonból

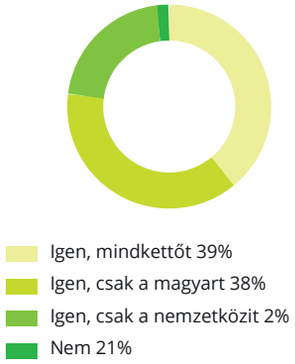
7. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

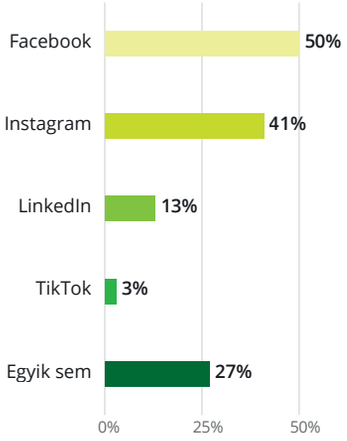
Piackövetés és közösségi média

Követik-e a magyar vagy a nemzetközi műtárgypiac alakulását?
8. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

Milyen közösségi média felületeken követnek művészeti tartalmakat?
9. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com Deloitte Magyarország.
Több válasz jelölhető.

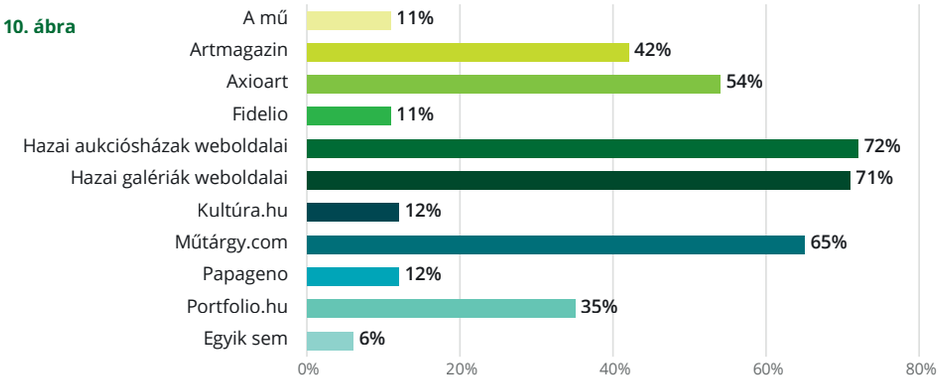
A műtárgyvásárlási szokások vizsgálatának része az is, hogy a gyűjtők milyen módon és milyen csatornákon követik a műtárgypiac alakulását. A magyar és a nemzetközi piacot egyaránt követők (39%), illetve a kizárólag a magyar piacot figyelők (38%) közel azonos méretű csoportot alkotnak. A csak nemzetközi fókusz ritka: a külföldi tájékozódás többnyire a hazai érdeklődés mellett jelenik meg.

A közösségi média felületek közül a Facebook (50%) és az Instagram (41%) emelkedik ki, de több mint minden negyedik kitöltő egyik platformon sem követ művészeti tartalmat. Ez fontos ellenpont: a műtárgypiac követése nem azonos a közösségi média használatával. A következő oldalon bemutatott szakmai weboldalak másfajta tájékozódási lehetőséget kínálnak.

A 2024-es mintához képest a két vezető platform megjelölési aránya lényegében változatlan, miközben a közösségi médiát ilyen célra nem használók aránya magasabb.

Hazai és nemzetközi online tájékozódás

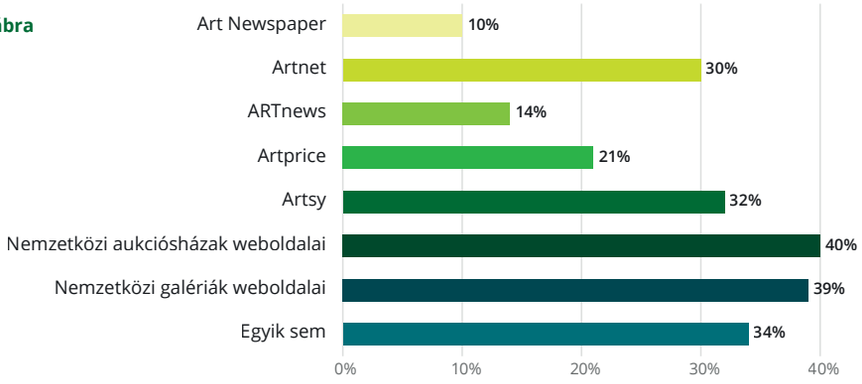
Milyen magyar weboldalakon követnek művészeti tartalmakat?
10. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

Az online tájékozódásban a kínálathoz közvetlenül kapcsolódó oldalak kerülnek előtérbe. A hazai aukciósházak (72%) és galériák honlapjai (71%) kapják a legtöbb figyelmet, de a műtárgy.com és az Axioart is kedvelt tájékozódási felület. A piac szereplőinek saját felületei mellett a művészeti és gazdasági tartalmakat kínáló oldalak is jelen vannak.

Milyen nemzetközi weboldalakon követnek művészeti tartalmakat?
11. ábra



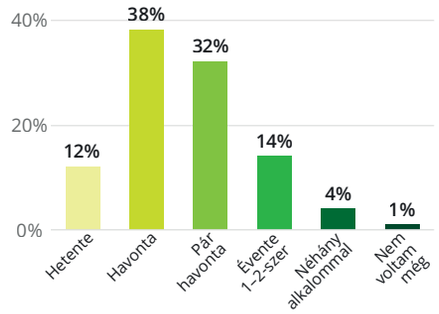
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

A nemzetközi forrásoknál hasonló sorrend állapítható meg: az aukciósházak és galériák oldalai itt is kiemelkednek. A különbség inkább a követői kör szélességében látható. A felsorolt nemzetközi oldalakat nem követők aránya 34%, jóval magasabb, mint a hazai forrásokat mellőzőké (6%).

Galériák és aukciók látogatása

Milyen rendszerességgel látogatnak el művészeti galériákba?

12. ábra

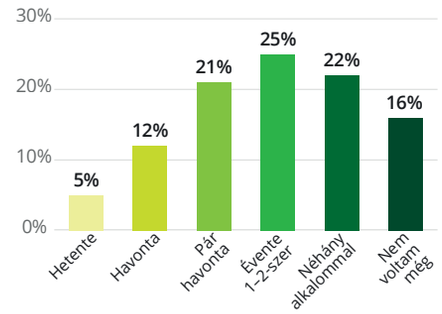


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

A műtárgyakkal való találkozás nem csak vásárlási helyzetben történik. A galérialátogatás a vizsgált lehetőségek közül a legszélesebb körben rendszeresen végzett tevékenység: a válaszadók

Milyen rendszerességgel látogatnak el művészeti aukciókra?

13. ábra

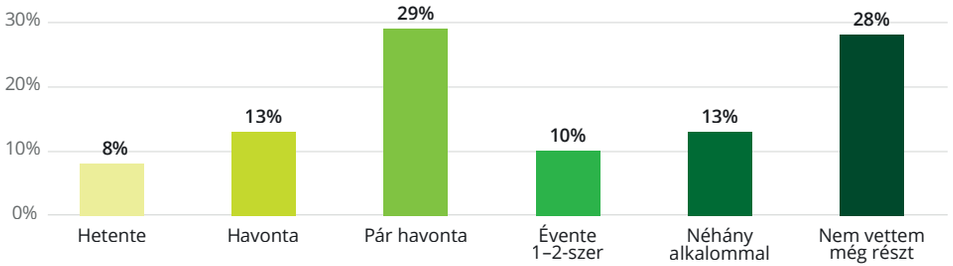


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

82%-a legalább néhány havonta ellátogat ilyen helyszínre. A személyes aukciókon való részvétel ennél ritkább. A kétféle esemény eltérő gyakorisággal van jelen a kitöltők életében.

Milyen rendszerességgel vesznek részt online aukción?

14. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Egy válasz jelölhető.

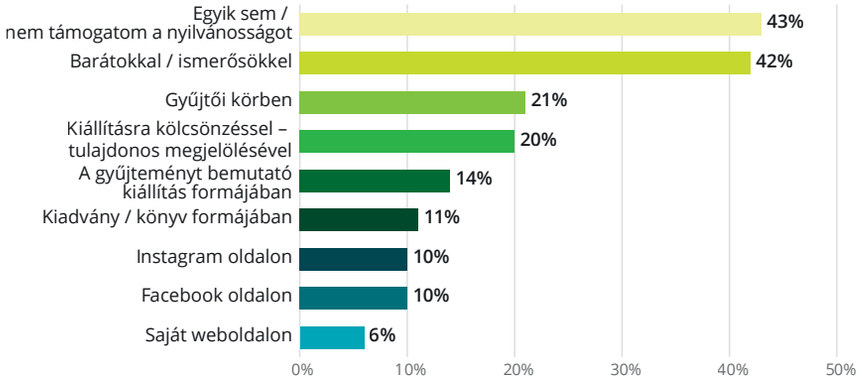
Az online aukciók képe kettős. A legalább néhány havonta történő részvétel szélesebb körben jelenik meg (50%), mint a személyes aukcióknál (38%), ugyanakkor az online eseményeken még soha nem részt vevők csoportja is nagyobb.

A három megoszlás többféle kapcsolódást mutat a műtárgyak világához. A galérialátogatás, a személyes aukció és az online részvétel eltérő tevékenységek, gyakoriságukból sem lehet ugyanarra következtetni. A rendszeres jelenlétből önmagában nem következik rendszeres vásárlás. A műtárgyakkal való találkozás és a vásárlás ritmusát ezért érdemes külön is vizsgálni.

A gyűjtemény nyilvánossága

Milyen platformokon osztanak meg információt műtárgyaikról, gyűjteményükről?

15. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

A műtárgyakról és a gyűjteményről történő információmegosztás esetében a barátokkal és ismerősökkel történő megosztás (42%) sokkal gyakoribb, mint a közösségi média vagy a saját weboldal használata. A nyilvánosságot nem támogató válaszlehetőség szintén a leggyakrabban megjelöltek közé tartozik (43%).

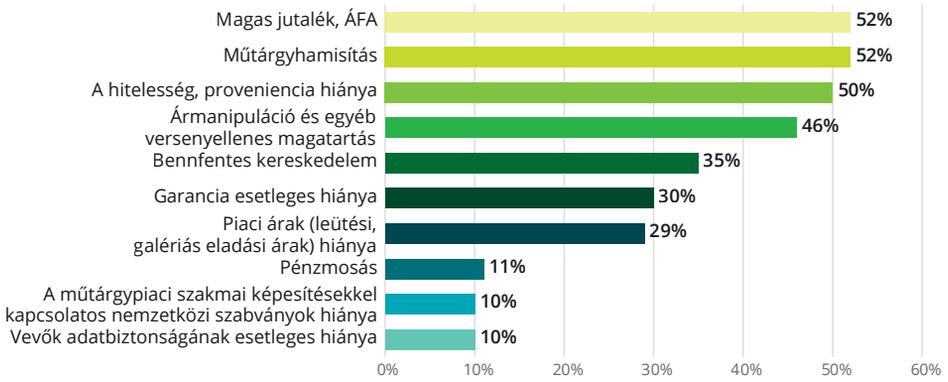
A széles nyilvánosság és a teljes elzárkózás között több forma is megjelenik: a gyűjtői körben történő megosztás, a kiállításra kölcsönzés vagy a gyűjtemény önálló bemutatása. A többválaszos kérdés ezeket nem egymást kizáró csoportokként kezeli. A szűkebb körű megosztás és a szélesebb nyilvánosság kerülése együtt is jelen lehet.



A műtárgypiac kihívásai

Mely tényezők befolyásolják negatívan a műtárgypiac helyzetét és megítélését?

16. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

A műtárgypiac megítélésében a költségek és a bizalom kérdése egyszerre kerül előtérbe. A magas jutalékok és az ÁFA, valamint a műtárgyhamisítás azonos, 52%-os megjelölési aránnyal állnak az élen. Közvetlenül mögöttük a hitelesség és a proveniencia hiánya szerepel (50%). Nemcsak az számít tehát, mennyibe kerül a vásárlás, hanem az is, milyen bizonyosság kapcsolódik az alkotáshoz.

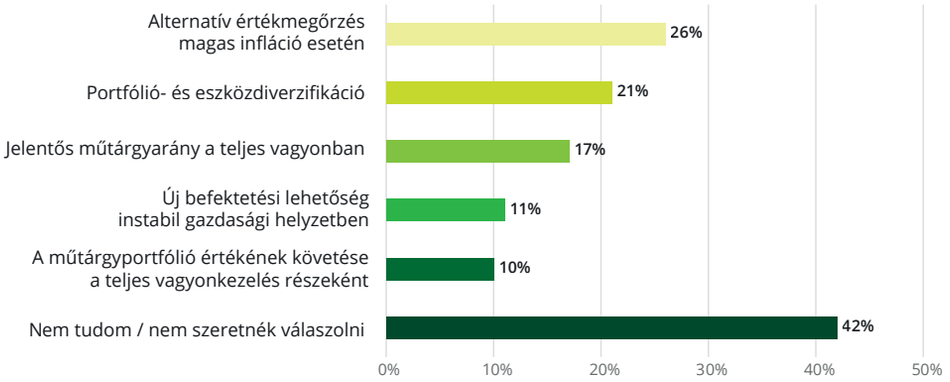
Az ármanipuláció, a bennfentes kereskedelem, a garancia és az elérhető piaci árak kérdése tovább árnyalja a képet. Ezek külön problémák, de mind a piaci működés átláthatóságát vagy kiszámíthatóságát érintik. A megjelölések a kitöltők véleményét tükrözik, nem az egyes problémák tényleges előfordulási gyakoriságát.

A vásárlást visszatartó tényezőknél az ár-érték arány és a proveniencia később ismét hangsúlyosan jelenik meg. A két kérdés együtt az árazást és az eredet dokumentálhatóságát teszi visszatérő témává. A piac általános megítélése és a személyes vásárlási döntés így hasonló kérdésekhez kapcsolódik, még ha nem is ugyanazt méri.

A műtárgyak helye a vagyonkezelésben

Melyek a legerősebb érvek a műtárgyak vagyonkezelésbe történő bevonása mellett?

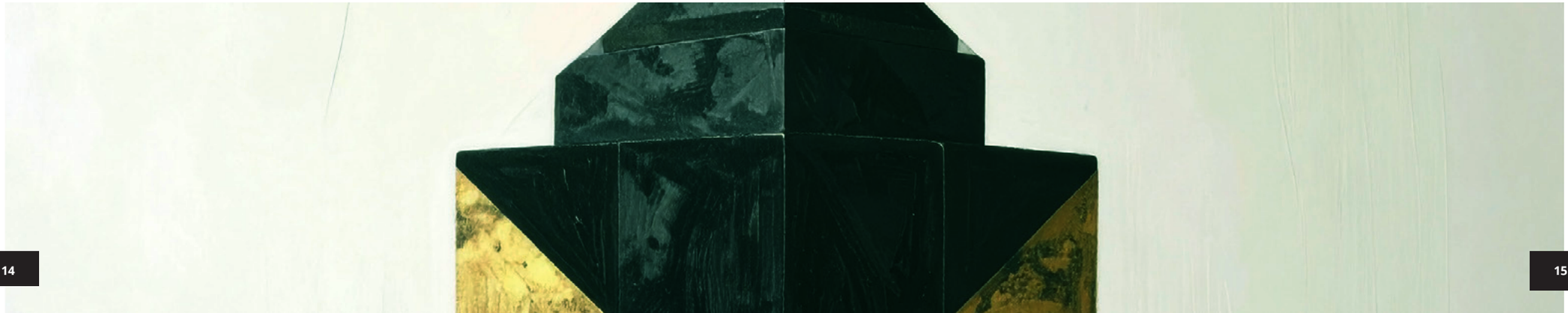
17. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

Mi indokolja leginkább a műgyűjtemény bevonását a vagyonkezelésbe? A konkrét érvek között a magas infláció melletti lehetséges értékmegőrzés (26%) és a diverzifikáció (21%) kapja a legtöbb megjelölést. A műtárgyak vagyoni súlya és értékük követése szintén megjelenik, de kisebb aránnyal.

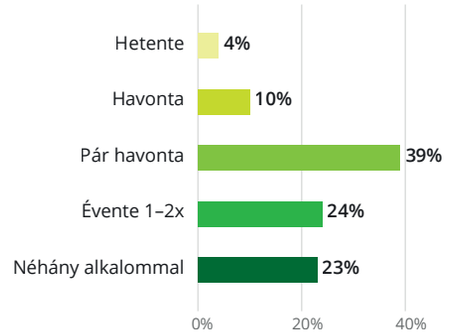
Fontos ellenpont a bizonytalan vagy válaszolni nem kívánó kitöltők nagy csoportja: a „nem tudom / nem szeretnék válaszolni" lehetőséget a teljes minta 42%-a választotta. A műtárgyak vagyonkezelési szerepe tehát nem egységesen kialakult álláspontként jelenik meg a válaszokban.



Vásárlás gyakorisága és döntéshozatal

Milyen gyakran vásárolnak műtárgyakat?

18. ábra

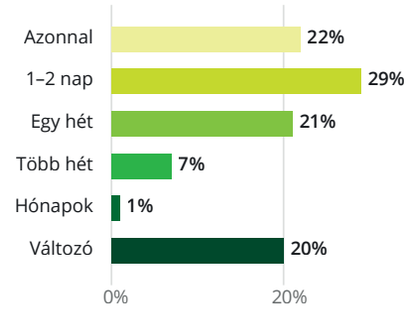


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

A műtárgyvásárlás ebben a válaszadói körben inkább visszatérő, mint mindennapos tevékenység. A legnagyobb csoport pár havonta vásárol (39%), de az évente egy-két alkalommal vásárlók és a csak néhány korábbi vásárlásról beszámolók is jelentős arányt képviselnek. A heti vagy havi vásárlás kisebb körre jellemző.

Mennyi időbe telik meghozniuk a döntést műtárgyvásárláskor?

19. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

A döntés ezzel szemben legtöbbször gyorsan megszületik: az egy-két napos mérlegelés a leggyakoribb (29%), ugyanakkor sokan azonnal döntenek (22%). A válaszadók mindössze 8%-ának van szüksége hetekre, illetve hónapokra a döntéshozatalhoz. A gyors döntések hátterében az előzetes tájékozódás és a spontán vásárlási szándék egyaránt szerepet játszhat.

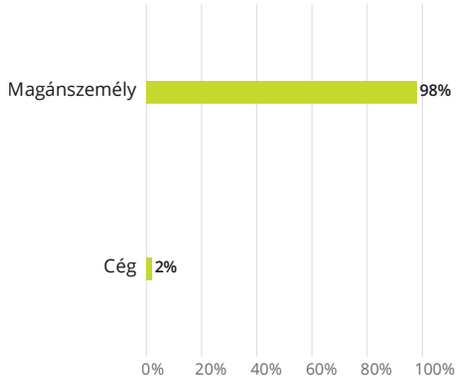


Málnay B. Levente
műgyűjtő,
vezérigazgató, AMC Global Media – Central Europe

Magánszemélyként vagy cégként vásárolnak műtárgyat?

Magánszemélyként vagy cégként vásárolnak műtárgyat?

20. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

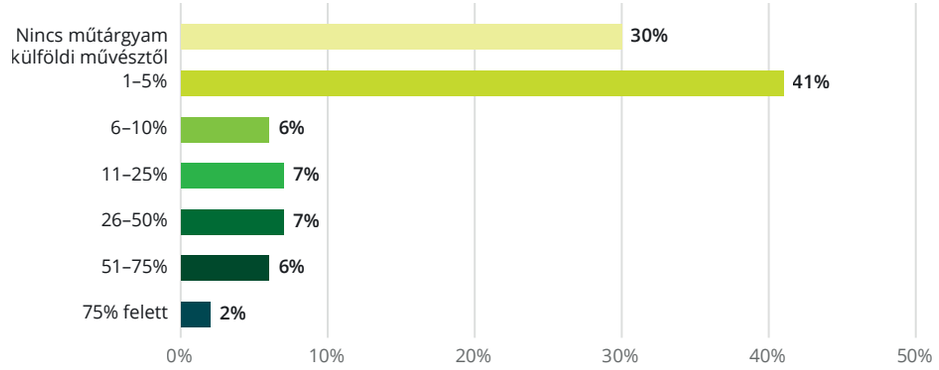
A vásárlás szinte kizárólag magánszemélyként történik (98%), a céges vásárlások mértéke elenyésző. Mindez arra utal, hogy a műtárgyvásárlást elsősorban személyes motivációk és gyűjtői célok vezérlik.



Külföldi művészek a gyűjteményben

A megvásárolt műtárgyak mekkora része származik külföldi művésztől?

21. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország. Egy válasz jelölhető.

A nemzetközi érdeklődés és a gyűjtemény nemzetközi összetétele két külön kérdés. Miközben a kitöltők egy része aktívan követi a nemzetközi műtárgypiacot, a gyűjteményekben a külföldi művészek alkotásai többnyire kisebb súllyal jelennek meg. A leggyakoribb válasz az 1–5%-os részesedés (41%), és a válaszadók 30%-ának egyáltalán nincs műtárgya külföldi művésztől.

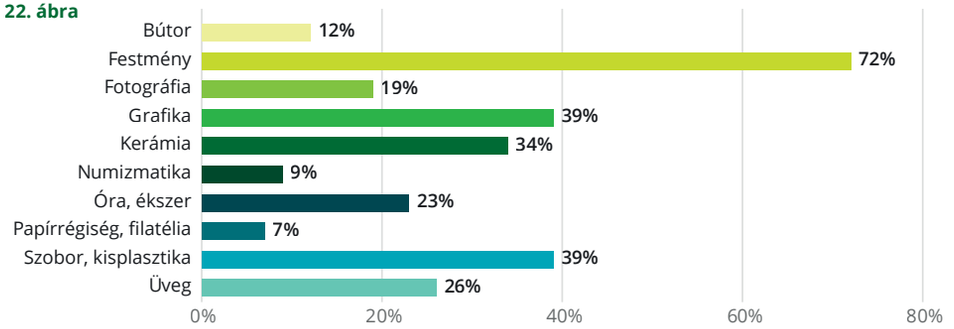
A magasabb külföldi arányt jelző válaszok is jelen vannak, de kisebb csoportokat alkotnak. A megoszlás összességében a magyar művészek domináns gyűjteményi jelenlétét mutatja. Ez egybecseng a hazai és külföldi művészek közötti választásra vonatkozó későbbi kérdés eredményével, amely szintén a hazai művészek felé mutató hangsúlyt jelez.



A megvásárolni kívánt műalkotások jellemzői

Milyen típusú műtárgyat vásárolnának a jövőben?

22. ábra

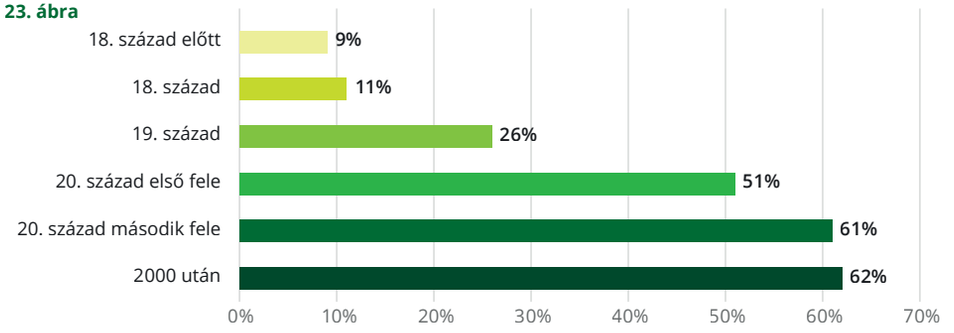


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

A jövőbeli vásárlási szándékok alapján a festmény a legnépszerűbb műtárgytípus, amelyet a válaszadók 72%-a jelölt meg. Emellett a grafika (39%), a szobor és kisplasztika (39%), valamint a kerámia (34%) iránt is számottevő az érdeklődés. A többválaszos kérdés többféle lehetséges vásárlási irányt mutat, nem egyetlen tárgytípus kizárólagos választását.

Milyen korszakból vásárolnának műtárgyat a jövőben?

23. ábra



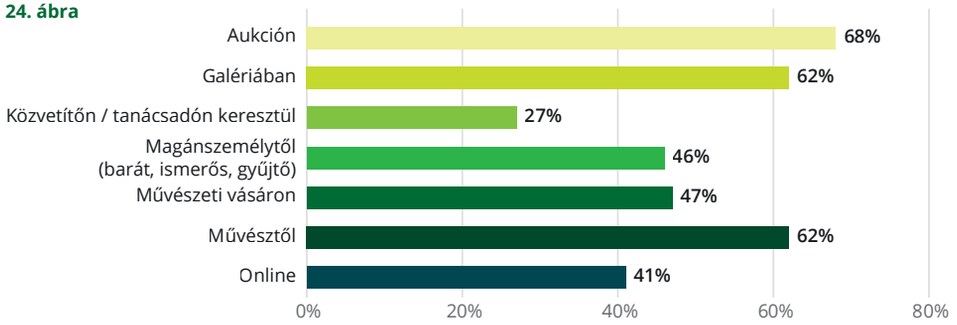
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

Az eredmények alapján elmondható, hogy a kortárs és a modern művek iránt a legnagyobb a kereslet. A korszakokat tekintve a 2000 után készült alkotások (62%) és a 20. század második felében készült alkotások (61%) emelkednek ki, de a század első felében készült művek iránt is jelentős az érdeklődés (51%).

Vásárlási csatornák és a műtárgyak elhelyezése

Hol vásárolnának műtárgyat a jövőben?

24. ábra

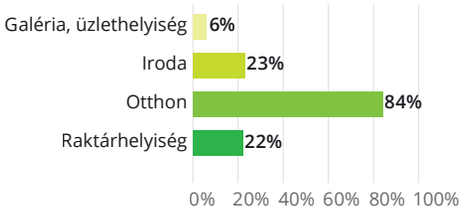


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

A jövőbeli vásárlások fő csatornái között az aukció áll az élen (68%), amelyet a galériák (62%) és a közvetlenül a művészektől történő vásárlások követnek (62%). A művészeti vásárok, a magánszemélyektől történő vásárlás és az online csatornák tovább bővítik a lehetőségeket. A kitöltők nem egyetlen beszerzési utat jelölnek meg.

Hol helyeznék el a megvásárolt műtárgyakat?

25. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

A vásárlást követően a válaszadók legnagyobb része (84%-a) az otthonában helyezné el a műalkoztásokat. Ez a megjelölés ugyan messze megelőzi az irodát és a raktárhelyiséget, azonban utóbbiak aránya sem elhanyagolható. A személyes élettér hangsúlya jól kapcsolódik ahhoz, hogy a motivációk között az esztétikai és érzelmi érték a legerősebb.



Székely Ádám
műgyűjtő,
CEO, tulajdonos,
Innovinia

Vásárlási motivációk

Melyik tényező fontosabb a műtárgyvásárlás során?

26. ábra

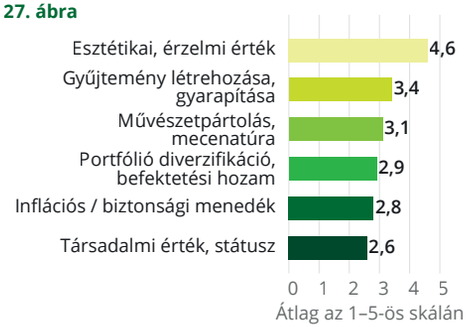


Ízlésének megfelelő, és jó befektetés is legyen: a legtöbb válaszadó számára ez nem két egymást kizáró elvárás, hiszen az ízlés és a befektetési szempont egyenlő fontosságát 63%-uk jelölte meg. A személyes ízlést előtérbe helyezők csoportja is jelentős, míg a csak befektetési szempontokat választók aránya mindössze 1%.

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról
2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.

Mennyire motiválják az alábbi tényezők műtárgyvásárlás során?

27. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026.
műtárgy.com | Deloitte Magyarország. Átlag az 1–5-ös skálán. 1: egyáltalán nem motivál; 3: semleges; 5: kiemelten motivál.

A motivációkat részletesebben vizsgáló kérdésre adott válaszok egyértelmű tendenciát rajzolnak ki. Az esztétikai és érzelmi érték 4,6-os átlaga jóval magasabb a többi tényezőénél. Ezt a gyűjtemény létrehozása és gyarapítása (3,4) és a mecenatúra (3,1) követi, míg a hozam, a diverzifikáció vagy a társadalmi státusz kevésbé domináns motiváló tényezők.

A két eredmény nem feltétlenül ellentmondás. A befektetési szempont lehet fontos anélkül, hogy a vásárlás elsődleges indítéka lenne. Olyan kép rajzolódik ki, amelyben az alkotás esztétikai értéke és a pénzügyi mérlegelés együtt van jelen, de nem azonos súllyal.

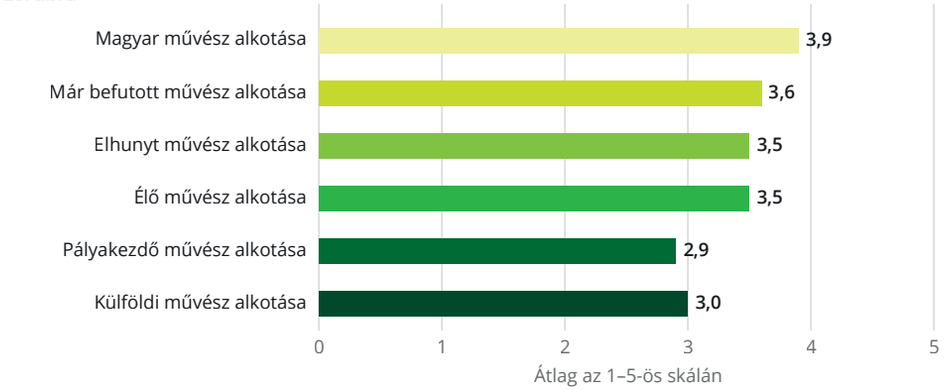


Szecső Róbert
műgyűjtő

A művészhez kapcsolódó preferenciák

Hogyan befolyásolják a művészhez kapcsolódó szempontok a vásárlást?

28. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Átlag az 1–5-ös skálán. 1: biztosan nem vennék; 3: semleges; 5: biztosan ilyet vennék.

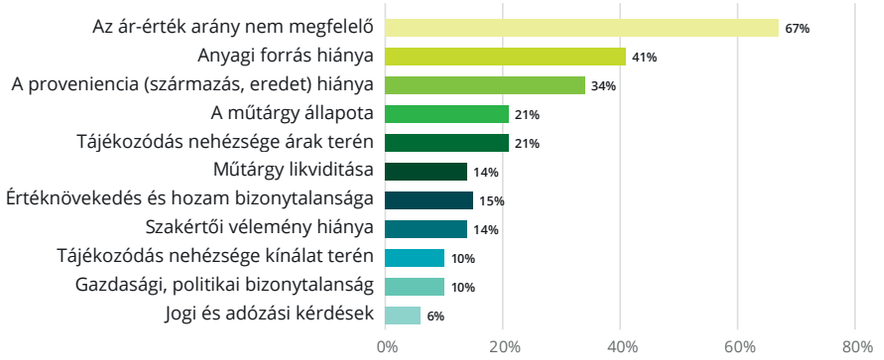
A művészhez kapcsolódó szempontok között a magyar alkotó kapja a legmagasabb átlagot (3,9), és a már befutott művészek iránti vásárlási hajlandóság is erősebb (3,6). Az élő és az elhunyt alkotók átlagos értékelése ugyanakkor közel azonos. A hazai és külföldi, illetve a pályakezdő és befutott kategóriák között nagyobb különbség látszik.

A külföldi (3,0) és pályakezdő (2,9) művészeknél a semleges válaszok nagy súlyt képviselnek. Fontos megjegyezni, hogy az alacsonyabb átlag nem jelent általános elutasítást.

A vásárlást visszatartó tényezők

Mi riasztja el alkalmanként a műtárgyvásárlástól?

29. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

A leggyakrabban megjelölt visszatartó tényező az ár-érték arány (67%), amelyet az anyagi forrás hiánya (41%) és a proveniencia kérdése (34%) követ. A döntésben így a megfizethetőség és az alkotás megítéléséhez rendelkezésre álló információ egyaránt szerepet kap.

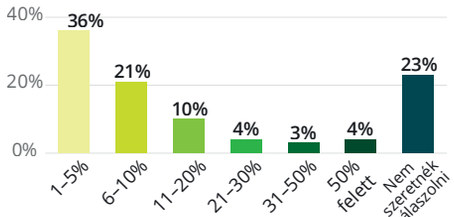
Az ár-érték arány nem azonos azzal, hogy egy műtárgy egyszerűen túl drága. A kérdés a kitöltő értékeléséről szól, az anyagi forrás hiánya pedig külön válaszlehetőségként jelenik meg. A két akadály eltérő helyzetet jelezhet, ezért nem érdemes őket egyetlen árérzékenységi mutatóként kezelni. A műtárgypiaci kihívásokra reflektáló válaszokkal együtt az árazás és a hitelesség kérdése visszatérő témává válik.



Műtárgyakra fordított jövedelem és tartási idő

Éves jövedelmük mekkora részét fordítják műtárgyvásárlásra?

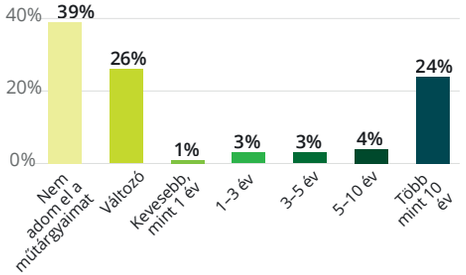
30. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország. Egy válasz jelölhető.

Mennyi ideig tartják meg a gyűjteményükben lévő műtárgyakat?

31. ábra

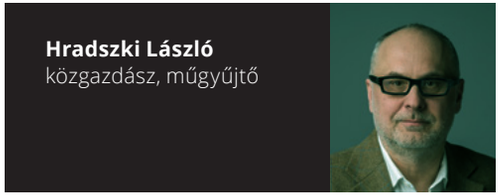


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország. Egy válasz jelölhető.

A műtárgyakra fordított jövedelem aránya és a tartási idő két eltérő oldalról mutatja meg a vásárlást. A műtárgyvásárlásra fordított jövedelem arányát tekintve az alacsonyabb költési sávok a legjellemzőbbek: a válaszadók 36%-a jövedelme 1–5%-át fordítja erre a célra, ugyanakkor kisebb mértékben, de jóval magasabb sávok is megjelennek. Tekintve, hogy érzékeny adatról van szó, a válaszadók jelentős része nem kívánt nyilatkozni, így az eredmények nem tükrözik teljeskörűen a kitöltők költési szokásait.

A tartási időnél a rövid táv helyett a hosszabb tulajdonlás kerül előtérbe. A legnagyobb csoport egyáltalán nem adja el műtárgyait (39%), és a tíz évnél hosszabb időtáv is sok válaszban szerepel (24%). Ez tematikusan kapcsolódik a személyes és érzelmi motivációk hangsúlyához, de a külön megoszlások nem bizonyítják az egyéni válaszok összefüggését.

A hosszú távú tulajdonlás a vásárlás utáni kérdésekre is ráirányítja a figyelmet: hogyan maradnak áttekinthetők a gyűjtemény adatai, és mi lesz az alkotások későbbi sorsa? A következő fejezetek ezért a gyűjtemény nyilvántartására és a hosszú távú tervezésre adott válaszokat mutatják be.



A gyűjtemények nyilvántartása

Vezetnek-e nyilvántartást a gyűjteményükben lévő műalkotásokról?

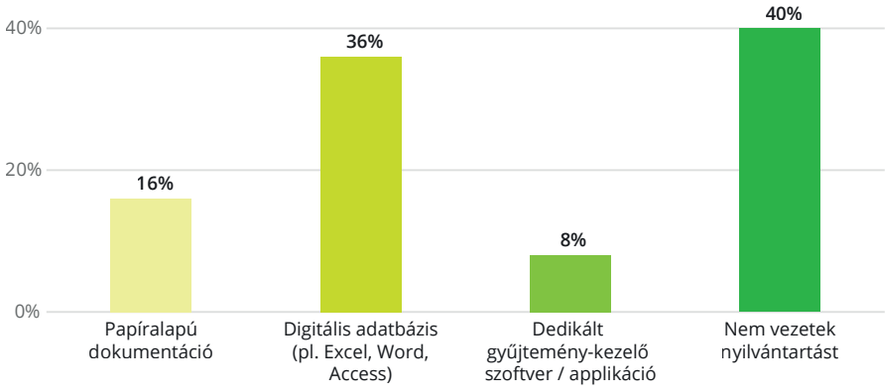
32. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország. Egy válasz jelölhető.

Milyen eszközöket használnak gyűjteményük nyilvántartására?

33. ábra



Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország. Egy válasz jelölhető.

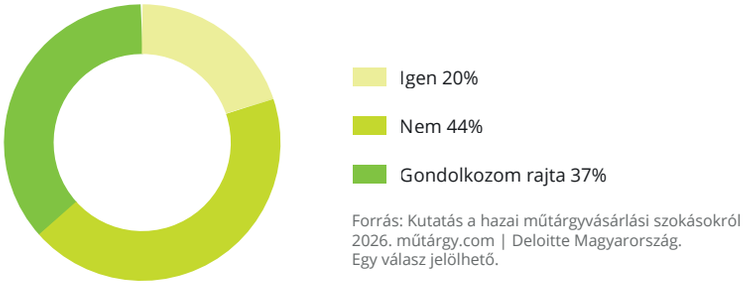
A gyűjtemények gondozása az alkotások megőrzése mellett azok dokumentálását is magában foglalja. A válaszadók 58%-a vezet nyilvántartást a műtárgyairól, ugyanakkor a kitöltők jelentős része (42%) nem tartja ezt szükségesnek. Ez az arány a 2024-es felméréshez képest enyhe javulást mutat. A nyilvántartásra használt eszközök között az általános digitális megoldások, például az Excel vagy a Word gyakoribbak (36%), mint a dedikált gyűjteménykezelő alkalmazások (8%).

A nyilvántartás tehát sokaknál már jelen van, de nem feltétlenül speciális rendszerben. Az eszköz megválasztása önmagában nem árulja el, mennyire részletes vagy naprakész a dokumentáció. A felmérés e minőségi jellemzőket nem vizsgálja.

Művészeti tanácsadó igénybevétele

Kérnék-e művészeti tanácsadó, közvetítő segítségét a jövőben?

34. ábra



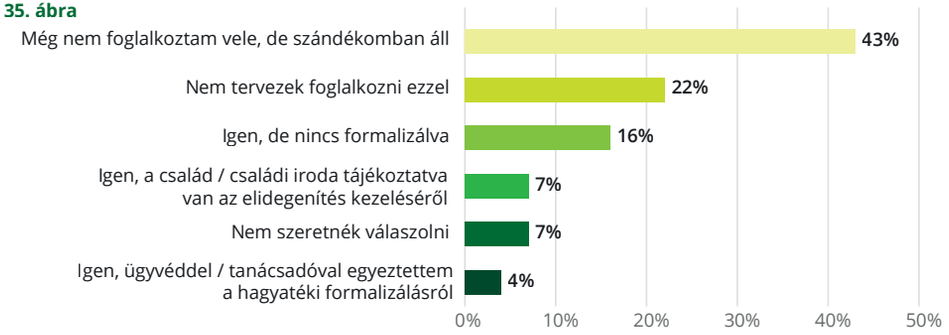
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

A művészeti tanácsadó iránti nyitottság nem mindig kész döntésként jelenik meg. A segítséget egyértelműen igénybe venni kívánóknál (20%) nagyobb azok csoportja, akik még gondolkodnak rajta (37%). A nemleges válasz a legnagyobb önálló kategória (44%), de az igen és a mérlegelő válaszok együtt a kérdésre válaszolók több mint felét adják.

A gyűjtemény hosszú távú sorsa

Rendelkeznek-e hosszú távú tervvel a gyűjteményük sorsáról elhalálozás esetén?

35. ábra

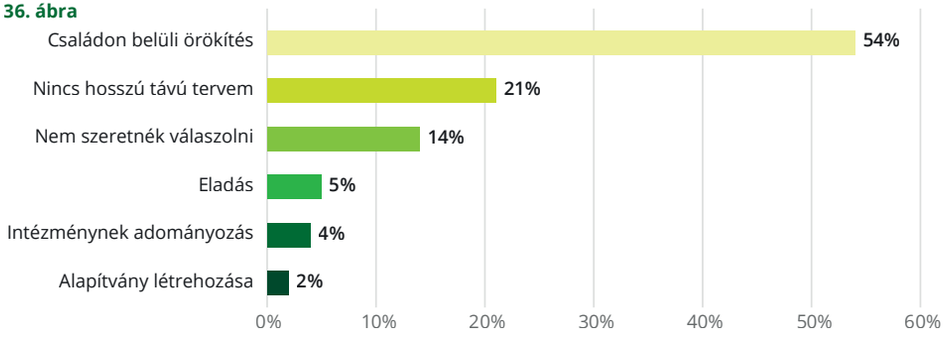


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Egy válasz jelölhető.

A gyűjtemény jövőjéről sokan gondolkoznak, de kevesebben jutottak el a konkrét lépésekig. A válaszadók legnagyobb része még nem foglalkozott a kérdéssel, de szándékában áll (43%). A nem formalizált terv (16%) jóval gyakoribb, mint a hagyaték rendezését célzó egyeztetés.

Mi a hosszú távú tervük a gyűjteményükkel kapcsolatban?

36. ábra



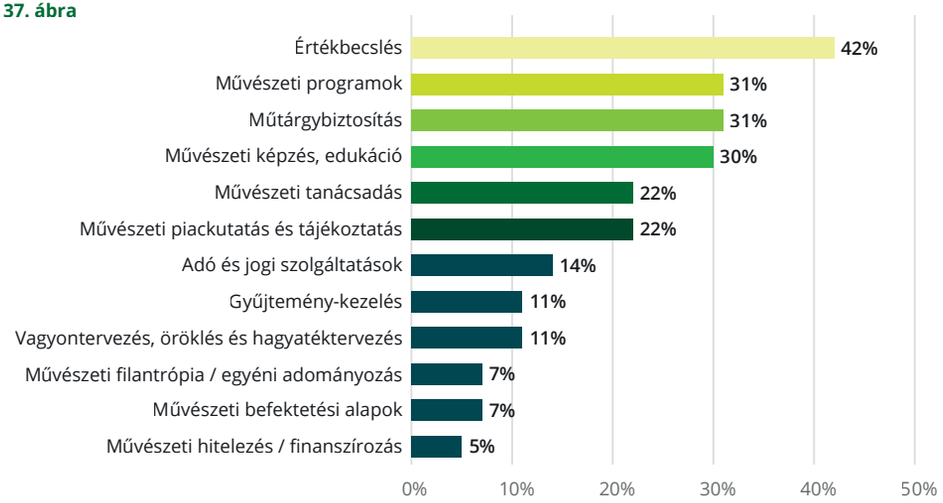
Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Egy válasz jelölhető.

A jövőbeli tervek között a családon belüli örökítés áll az élen (54%), ehhez viszonyítva az eladás (5%) és az intézménynek adományozás (4%) jóval kisebb mértékben szerepel.

Művészeti és vagyonkezelési szolgáltatások

Mely művészeti és vagyonkezelési szolgáltatások a legrelevánsabbak?

37. ábra

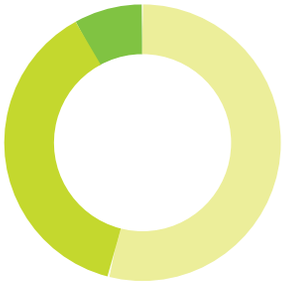


Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com
Deloitte Magyarország. Több válasz jelölhető.

A művészeti és vagyonkezelési szolgáltatások közül az értékbecslés kapta a legtöbb megjelölést (42%). Ezt követi a a művészeti programok (31%), a biztosítás (31%) és az edukáció (30%) iránti érdeklődés. A relevánsnak tartott szolgáltatások köre egyszerre érinti az alkotás értékének megismerését, a művészethez kapcsolódó élményeket és a műtárgyak kezelését.

Az értékbecslés előkelő helye érdekes párhuzamot mutat az ár-érték arány vásárlási akadályként való megjelenésével, hiszen az értékről való tájékozódás visszatérő téma a válaszokban.

Vásárolnának-e több műtárgyat adókedvezmények mellett?
38. ábra



Igen 54%
Talán 38%
Nem 8%

Forrás: Kutatás a hazai műtárgyvásárlási szokásokról 2026. műtárgy.com | Deloitte Magyarország.
Egy válasz jelölhető.

Adókedvezmények mellett a válaszolók 54%-a vásárolna több műtárgyat, további 38%-uk pedig mérlegelné ezt. A személyes motivációk mellett tehát a vásárlás feltételei is figyelmet érdemelnek. Ez feltételes szándék, nem előrejelzés: a kedvezmény formája és mértéke nélkül nem becsülhető meg, hány új vásárlás következne belőle.





ART ADVISORY
BUDAPEST

VIP COLLECTORS' CLUB

A VIP Collectors' Club az Art Advisory Budapest exkluzív közössége a művészet iránt elkötelezett érdeklődők és műgyűjtők számára.

CSATLAKOZZ
AZ ART ADVISORY BUDAPEST
GYŰJTŐI KLUBJÁHOZ!

www.artadvisory.hu

Befektetések ciklusokon átívelően.



HOLD

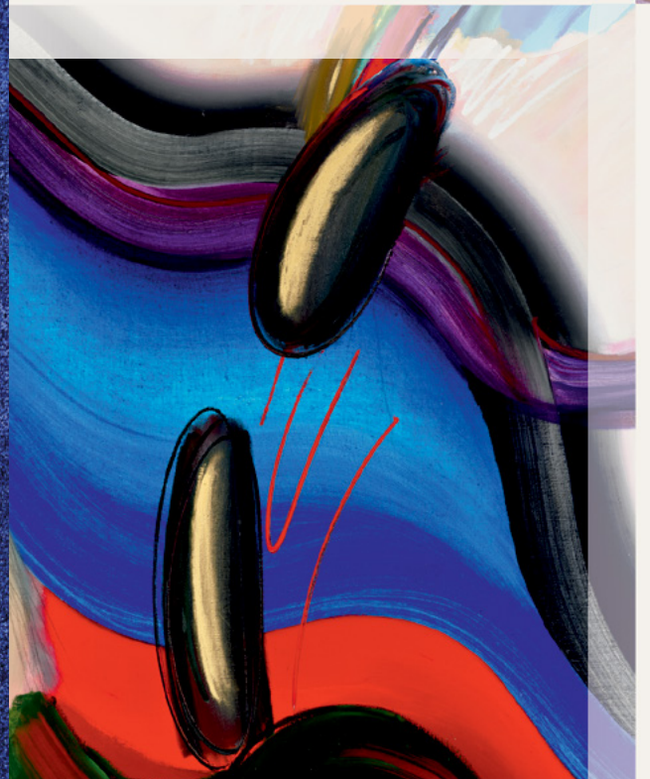
PRIVÁT VAGYONKEZELÉS | ONLINE VAGYONKEZELÉS | BEFEKTETÉSI ALAPOK

88. Művészeti Aukció

Kiállítás
2026. november 21–29.
BÁV ART Aukciósház
és Galéria

Aukció
2026. december 1-2-3.
MOM Kult





BÁV ART
antik & modern

Szakértelem,
és megbízhatóság
a művészet minden
területén.

bav-art.hu

CONCORDE

Dublinban is otthon vagyunk

Nemzetközi diverzifikáció.
Határokon átívelő tudatos építkezés.

BEFEKTETÉSI SZOLGÁLTATÁSOK · DUBLIN / BUDAPEST

CON.HU

Museum Complex
Transportation and Services
Hungary

ICEFAT



Amit Önnek kínálunk

- ✓ Exkluzív műtárgyszállítás
- ✓ Európai gyűjtőfuvarok
- ✓ Légifuvar-szolgáltatások
- ✓ Vámügyintézés
- ✓ Műtárgyszállító ládák készítése
- ✓ Műtárgyraktározás

www.museumcomplex.hu
info@museumcomplex.hu
tel.: +36 20 779 6666





© Museum Complex Kft.
Lukács Gabriella

Key to museum services and worldwide fine art logistics

otpbank
PRIVATE BANKING



A család vagyonkezelője generációkon át

OTP Private Banking

Vagyontervezési
szolgáltatásainkról bővebben:

www.otpbank.hu/privatbank

Agnes Denes I Altorjay Gábor I Anselm Reyle I Bak Imre I Batykó Róbert I Borsos Lőrinc I Boruzs Boglárka I Dobokay Máté I EJTECH I Ember Sári Eperjesi Ágnes I Erményi Mátyás I Esterházy Marcell I fenyvesi Tóth Árpád I Ficzek Ferenc I Gecser Lujza I Gerhes Gábor I Gróf Ferenc I Győri Andrea Éva I Halász Péter Tamás I Hencze Tamás I Hopp-Halász Károly I Igor és Ivan Buharov I Januško Klaudia I Katarina Šević I Kendell Geers I Keresztes Zsófia I Kismányoky Károly I Kiss Károly I Kolodroczky Tamás I Kuchta Klára I Lacik Katalin I Lakatos Gelléri Barnabás I Lántos Ferenc I Mátrai Erik I Mladen Miljanović I Nádor Katalin I Nemes Csaba I Pauer Gyula I Pinczehelyi Sándor I Roskó Gábor I Selma Selman I Société Réaliste I Sugár János I Süveges Rita I Szalay Péter I Szarka Péter I Szijártó Kálmán I Szilvitzky Margit I Szinyova Gergő I Szombathy Bálint I Tarr Hajnalka I Tilo Schulz I Tót Endre I Uglár Csaba I Ujj Zsuzsi I Várnagy Tibor I Várnai Gyula I Vető János NahTe Vida Judit I Vladimír Houdek

acb

1068 Budapest, Király utca 76 I www.acbgaleria.hu.

INTERNATIONAL CONTEMPORARY ART FAIR — VIENNA / AUSTRIA



SAVE THE DATE

SPARK
ART FAIR VIENNA

AUSTRIA'S MOST IMPORTANT FAIR FOR
INTERNATIONAL CONTEMPORARY ART

MARCH 18 - 21, 2027

MARX HALLE
VIENNA

info@spark-artfair.com
www.spark-artfair.com

PORTFOLIO KONFERENCIÁK

**A KAPCSOLAT ÉRTÉK.
AZ ÜZLET LEHETŐSÉG.**

Találkozzon azokkal, akik alakítják
az iparág legfontosabb döntéseit.

**CONNECTIONS MATTER.
BUSINESS IS AN OPPORTUNITY.**

Deloitte.

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/magunkról 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 múltra 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.

© 2026. További információért keresse fel a Deloitte Magyarországot!