

# Obsah

Předmluva Art+	4
Předmluva J&T Banka	5
Shrnutí výsledků	6
Co představuje umění	7
Úvod	11
Sběratelé a vlastníci – hybatelé trhu s uměním	12
Jaké umění Češi kupují	20
Chování sběratelů a vlastníků na trhu	24
Češi a současné umění	29
NFT zatím příliš neláká	30
Srovnání se zahraničními sběrateli	32
Umění jako investice	33
Fondy umění jako investiční nástroj	38
Transparentnost trhu s uměním	39
Jak se brání sběratelé falzům	46
Význam vzdělávání v oblasti umění	48
Role galeristů na trhu se současným uměním	50

# Seznam grafů

1. Vztah ke sběratelství umění	13	36. Současné umění by se mělo mnohem víc prodávat i na aukcích.	29
2. Sběratelé umění podle pohlaví	13	37. České umění v zahraniční konkurenci neobstojí.	29
3. Vlastníci umění podle pohlaví	13	38. Slyšel jste o tzv. NFT (non-fungible tokens)?	30
4. Sběratelé podle výdělečné činnosti	14	39. Jaký máte k NFT vztah?	30
5. Vlastníci podle výdělečné činnosti	14	40. NFT a další formy digitálního umění	31
6. Jak dlouho se sběratelství věnujete?	14	v budoucnu ovládnou trh s uměním.	
7. Proč jste začal/a nakupovat umělecká díla, případně co vás vedlo k založení sbírky umění?	15	41. Jak trh věří zhodnocení NFT v příštích pěti letech	31
8. Proč jste začal/a nakupovat umělecká díla, případně co vás vedlo k založení sbírky umění? (Dle doby sbírání)	15	42. Hlavní motivy zahraničních sběratelů pro nákup umění	32
9. Do jaké míry považujete následující položky za své motivy pro nákup uměleckého díla?	16	43. Které médium sbírají nejvíce zahraniční sběratelé?	32
10. Do jaké míry považujete následující položky za své motivy pro nákup uměleckého díla? / Sběratelé	16	44. Očekávané zhodnocení investice při budoucím prodeji	34
11. Do jaké míry považujete následující položky za své motivy pro nákup uměleckého díla? / Vlastníci	16	45. Diverzifikace dlouhodobého investičního portfolia	34
12. Motiv pro výběr uměleckých děl	17	46. Ochrana jmění proti inflaci	34
13. Umění se má sbírat srdcem, a ne podle investiční hodnoty	18	47. Umění považují za zásadní součást svého investičního portfolia.	35
14. Vytvoření ucelené sbírky	19	48. U umění mě zajímá primárně cena a potenciál jejího zhodnocení.	35
15. Jaké segmenty/období umění vás nejvíce zajímají / máte je ve sbírce nejvíce?	20	49. U které oblasti umění očekáváte v příštích pěti letech nejvyšší procentuální zhodnocení?	35
16. Jaký typ umění nejčastěji sbíráte?	21	50. U uměleckých děl ze kterého období očekáváte v příštích pěti letech nejvyšší procentuální zhodnocení?	36
17. Malba zůstane vždy nejoblíbenějším médiem, ostatní techniky nemá význam nakupovat.	21	51. Která období umění jsou podle vás aktuálně na vzestupu? Do čeho se vyplatí investovat?	36
18. Kolik uměleckých děl aktuálně vlastníte?	22	52. U které oblasti umění očekáváte v příštích pěti letech nejvyšší procentuální zhodnocení?	37
19. Počet vlastněných děl podle doby sbírání umění	22	53. Podle vás je teď investice do umění...	37
20. Kolik finančních prostředků máte uloženo v uměleckých dílech?	23	54. Který z těchto výroků nejlépe vystihuje váš názor na investiční fondy specializované na umění?	54
21. Kolik finančních prostředků máte uloženo v uměleckých dílech? (Dle věku)	23	55. Považujete český trh s uměním obecně za transparentní?	40
22. Jak často umělecká díla nakupujete?	24	56. Hodnocení úskalí transparentnosti českého trhu s uměním	41
23. V jaké hodnotě (za jedno dílo) nejčastěji nakupujete umělecká díla?	24	57. Přítomnost falz na trhu (sběratelé a vlastníci)	42
Jak často prodáváte umělecká díla ze své sbírky?	24	58. Nejasná provenience děl na trhu (sběratelé a vlastníci)	42
25. V jaké hodnotě nejčastěji prodáváte umělecká díla?	25	59. Nejasná tvorba cen, neférové ceny (sběratelé a vlastníci)	43
26. Nakoupil/a nebo prodal/a jste umělecké dílo v roce 2021?	25	60. Neveřejné dohody (např. utajené provize, přepravej) (sběratelé a vlastníci)	43
27. Co plánujete v roce 2022 ohledně prodeje a nákupu uměleckých děl?	25	61. Hodnocení opatření pro zlepšení transparentnosti českého trhu s uměním	45
28. Kde umění zpravidla nakupujete?	26	62. Jak se bráníte nákupu falz nebo kradených děl?	46
29. Kupující v online aukcích	27	63. Jak se bráníte prodeji/doporučení falz nebo kradených děl?	47
30. Kupující přímo od umělců z ateliéru	27	64. Stát nedostatečně podporuje uměleckou výchovu - ke vztahu k umění je třeba vychovávat.	48
31. Kupující v sálových aukcích	27	65. Na trhu není dostatek vzdělávacích programů/kurzů pro veřejnost o umění.	49
32. Uvažujete nad tím, jak se sbírkou naložíte v budoucnu?	28	66. Galerie - zejména velké - by se měly více otevřít rodinám s dětmi.	49
33. Proč doma nemáte originální umělecké dílo?	28	67. Umění má smysl kupovat pouze z ateliéru, galeristé si jen připočítávají provizi.	50
34. Současné umění nemá valnou investiční hodnotu, zhodnocení má smysl jen u moderního a staršího umění.	29	68. Opatření ke zlepšení transparentnosti trhu	51
35. Do začínajících umělců má smysl investovat, protože jejich hodnota v budoucnu může vzrůst o mnoho procent.	29		

# Předmluva Art+

Na serveru Artplus.cz dlouhodobě monitorujeme český aukční trh s uměním. Máme nejrozsáhlejší databázi aukčních výsledků, díky níž víme přesně, jaká díla se v aukcích prodávají, za jaké ceny, jak se vyvíjejí jejich hodnota v čase či jak si vedou umělecká díla, která se na trh dostanou opakovaně. Z těchto dat umíme vyčíst, kam se celý trh s uměním ubírá, jak jsou sběratelé ochotni za umění utrácet nebo o jaká díla mají největší zájem.

Jenže to je jen nepřímý pohled na sběratele. Jako bychom seděli u vchodu platonské jeskyně a sledovali stíny, které se prohánějí po jejich zdech. Stejně jako Platonův pozorovatel vidíme jen důsledky toho, co si sběratelé myslí, jak uvažují a co pro ně umění znamená. Abychom pochopili správně celou šíři trhu s uměním, potřebujeme data, která nám tento pozorovací hendikep pomohou co nejvíce zmenšit.

Proto jsme byli velmi rádi, že jsme mohli spojit síly s J&T Bankou, která se podpoře umění a umělecké scény dlouhodobě věnuje a stejně jako my chtěla více proniknout do uvažování hlavních hráčů na trhu s uměním. Podařilo se nám tak poprvé v Česku zmapovat, a hlavně vyčíslit, jak se chová nejen česká sběratelská komunita, ale také co si o trhu s uměním myslí experti a prodejci umění. Takový přehled na českém trhu dosud chyběl.

Kromě toho, že už poměrně přesně víme, co se sběratelům honí hlavou, když vybírají konkrétní umělecké dílo, nebo kolik jsou ochotni za něj zaplatit, přinesl průzkum také cennou zpětnou vazbu pro prodejce umění. Ať už jde o primární galerie, které prodávají současné umění, nebo aukční síně. Průzkum ukázal, že stále existuje prostor, jak fungování českého trhu s uměním vylepšit, aby se na něm sběratelé cítili jistěji, měli v něj větší důvěru a v důsledku byli na něm ochotni utrácet více peněz. Na řadu těchto podnětů by měli odpovědět právě prodejci. Ať už jde o větší transparentnost v oblasti tvorby cen, provizí, ale také ochrany trhu a klientů před nákupem falz.

Věříme, že výsledky průzkumu pomohou při diskuzích o dalším směřování tuzemského trhu s uměním. A že vyvolají nové otázky, na které budou hlavní aktéři hledat odpovědi. Nebo na které se pokusíme odpovědět při dalším kole průzkumu v budoucnu.

Rád bych touto cestou také poděkoval všem téměř devíti stovkám respondentů, že se do průzkumu zapojili. Zejména jejich zásluhou nyní můžete číst tento report. Věříme, že i příště budou tak vstřícní a pomohou nám náš vhled do trhu s uměním ještě prohloubit.

Jan Stuchlík  
Šéfredaktor Artplus.cz



# Předmluva J&T Banka

Téma sběratelství se k nám poprvé přiblížilo v době, kdy J&T Banka začala budovat sbírku současného umění Magnus Art. Od té doby se neodbytně vracelo a v mnoha ohledech se pro nás stalo novou výzvou. Sběratelství totiž vnímáme jako elementární součást fungování živé umělecké scény. Právě sběratelé a mecenáši na ni dostávají finance, díky kterým mohou vznikat další umělecká díla.

Když se v J&T Bance něčemu věnujeme, chceme tomu také do hloubky porozumět. U sběratelství jsme ale roky naráželi na jednu velkou mezeru. Oproti zahraničí v Česku dosud neexistovala žádná data o tom, jak vůbec trh s uměním vypadá, kdo sbírá či nakupuje umění, co je k tomu motivuje, jaké umění mají v hledáčku nebo jak k tomu přistupují. Proto jsme se spojili s portálem Artplus.cz ve snaze tuto mezeru zaplnit. Společně jsme sestavili report, do kterého se právě začínáte. Jeho cílem je získat a do budoucna i udržovat přehled o sběratelství v České republice. Přehled, který pomůže nám všem, sběratelům, investorům, galeristům, novinářům i dalším milovníkům umění, pochopit, co se ve světě nákupů a prodejů uměleckých děl vlastně děje, a třeba si i potvrdit to, co jsme se dosud mohli jen domnívat.

Dobře víme, že umění není o číslech. Totéž platí i o jeho nakupování: jakkoliv může být umění skvělou investicí finančních prostředků, jedná se v první řadě o investici emoční. To potvrzují i odpovědi respondentů našeho průzkumu. Emocionální hodnota je podle nich nejvýznamnějším motivem pro výběr díla, a dokonce se ukazuje, že čím je sběratel ostřílenější, tím je pro něj pocitová stránka důležitější.

I pro nás je umění o emocích a v poslední době tomu tak bylo snad víc než kdy jindy. Report vznikl v období, kdy se svět po dvou letech probouzel z pandemického stavu a věděli jsme, že i trh s uměním jím byl ovlivněn. Netušili jsme ale, že zároveň vstupujeme do doby ještě o něco víc zneklidňující. V průběhu práce na tomto reportu se do popředí pozornosti nás všech dostalo téma zdánlivě pohřbené v učebnicích dějepisu - válka v Evropě. Rčení *Inter arma silent Musae*, v čase války múzy mlčí, zaznělo za posledních pár měsíců vícrát než za předchozích pár dekad. V této válce ale múzy nemlčely. Galeristé, výtvarníci i studenti umění pořádali dobročinné aukce uměleckých děl, odborníci z celého světa se začali zasazovat o záchranu ukrajinského kulturního dědictví, gesta solidarity rezonovala na veletrzích i na benátském bienále.

Víme, že umění válku nezastaví, připomnělo nám to ale, jak ohromnou sílu má a jaká je jeho role. Umění slouží také jako komunikační prostředek, jako doklad i komentář doby. Proto je třeba usilovat o to, aby se umění mohlo dále rozvíjet, podporovat ho i nakupovat. Proto chceme sběratelství rozumět.

Valérie Dvořáková a Anna Pulkertová  
Art specialistky J&T Banky



# Shrnutí výsledků

J&T Banka a odborný server Artplus.cz provedly historicky první reprezentativní průzkum mezi hlavními účastníky trhu s uměním v Česku. Oslovily sběratele a vlastníky umění, prodejce umění, odborníky, kteří se na umění, jeho hodnocení a posuzování specializují, ale také lidi, které umění jen zajímá. Sběr dat proběhl na přelomu února a března 2022. Celkem se průzkumu zúčastnilo 829 respondentů. Vznikl tak poprvé ucelený, daty podložený přehled, jak se v Česku nakupuje umění, jak se tvoří umělecké sbírky, ale také jaké trendy na trhu převládají a nakolik je pro jeho aktéry transparentní.

## Průměrný český sběratel umění

Nejčastěji se lze setkat se sběratelem, který umění kupuje více než pět let a má ve sbírce několik desítek uměleckých děl. Častěji jde o muže než o ženu. Sbírat umění začal, protože toužil vlastnit originální umělecká díla. Hlavním kritériem při výběru uměleckého díla je jeho emocionální hodnota a subjektivní pocit, jak se mu dílo líbí. Teprve ve druhém sledu o umění přemýšlí jako o investici. Zajímá ho nejvíce české současné umění. Nakupuje nejvíce malby, a to nepravidelně několikrát za rok, nejčastěji online nebo přímo z ateliérů od umělců. Za jedno dílo utratí většinou do 50 tisíc korun. Díla zpravidla neprodává. Hodnota sbírky přesahuje milion korun.

## Sběratel jako investor

Investiční a finanční motiv pro nákup uměleckých děl je pro sběratele až druhotný. Není ale nepodstatný. Čím kratší dobu se sběratel věnuje nákupu umění, tím silněji ho při nákupech motivuje snaha zhodnotit vložené peníze a ochránit je před inflací. Platí také, že čím více jsou sběratelé a vlastníci ochotni za jedno dílo zaplatit, tím více ho vnímají jako finanční aktivum. Nákup umění jako investice je podle sběratelů nyní atraktivnější než před pěti lety. Nejvíce věří, že v příštích pěti letech poroste hodnota českého současného a poválečného umění.

## Problémy trhu s uměním

Nejlépe hodnotí transparentnost českého trhu s uměním sběratelé. Nejskeptičtější jsou odborníci na trh s uměním. Prodejci se pohybují ve svém hodnocení mezi těmito skupinami. Největším problémem českého trhu je přítomnost falz. Jeho transparentnost snižují podle účastníků průzkumu také nevěřejné dohody, nedostatečné zapojení tuzemského trhu na zahraniční trh a nedostatek odborníků. Významným problémem jsou také pochybnosti o provenienci nabízených děl.

Nejvíce by tyto neduhy trhu pomohl odstranit větší rozvoj technologií, například aplikace nebo systémy, které ověřují pravost nebo původ díla. Důležité je také zlepšit cenovou transparentnost trhu, ať už lepším přístupem k datům a statistikám, nebo zveřejňováním cen děl současných umělců.

# Co představuje umění?



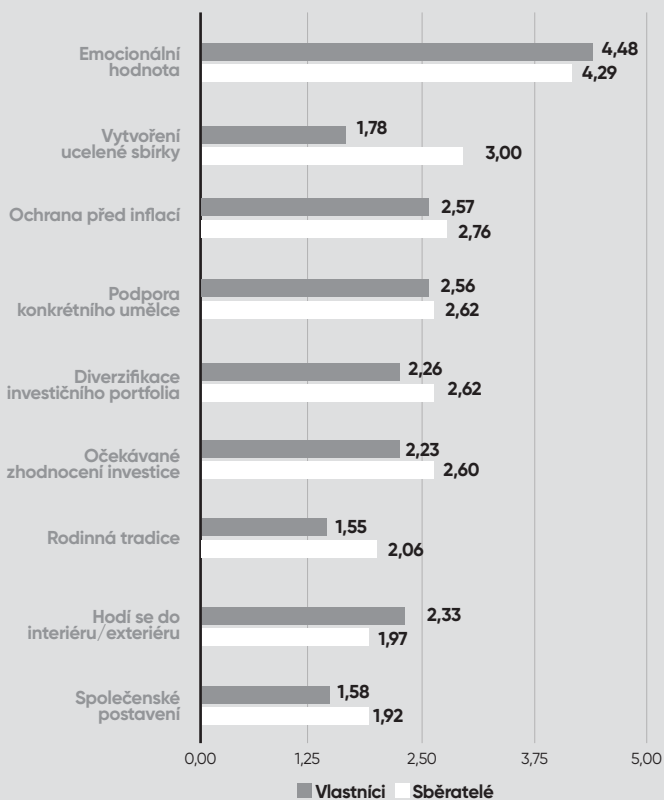


# Emoce vs. peníze

Důležitost hlavních motivů pro nákup uměleckého díla. Čím vyšší hodnota, tím důležitější je daný motiv pro rozhodnutí o koupi. Vlastníky se myslí lidé, kteří mají originální umělecká díla, ale prohlašují o sobě, že nechtějí vytvářet ucelenou sbírku. Sběratelé jsou lidé, kteří o sobě prohlásili, že sbírají umění určitou dobu.

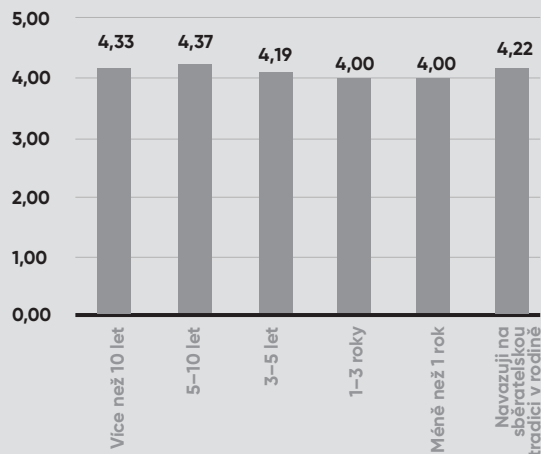
## Do jaké míry považujete následující položky za své motivy pro nákup uměleckého díla?

(průměrná známka ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



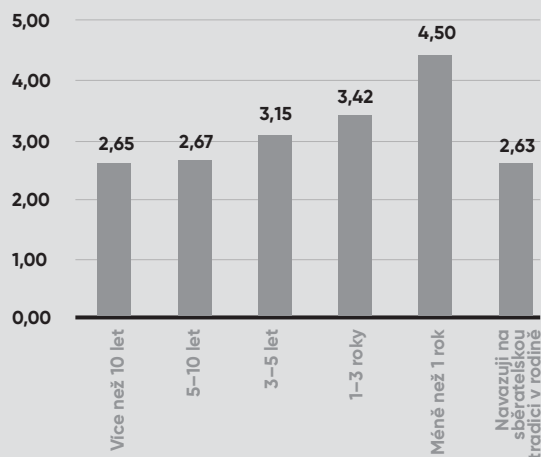
## Emocionální hodnota

(Sběratelé dle doby sbírání, průměrná známka tohoto motivu ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



## Ochrana před inflací

(Sběratelé dle doby sbírání, průměrná známka tohoto motivu ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



# 40 %

sběratelů chce vytvořit ucelenou sbírku. Čím déle umění sbírají, tím častěji mají tuto ambici. Čím více mají uměleckých děl, tím více usilují o ucelenost sbírky.

# Sbírky

50

děl a více vlastní 54 % sběratelů.

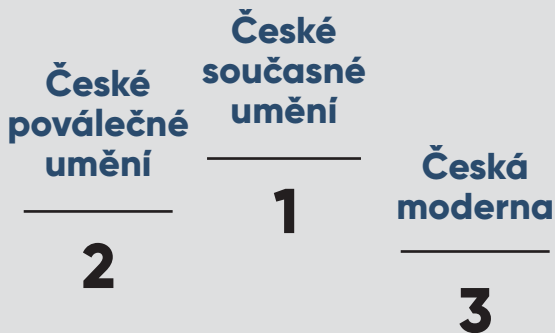
500

tisíc korun a více má v uměleckých dílech uloženo 63 % sběratelů.



# NEJ

Nejčastěji  
sbíraná/kupovaná díla



Pro současné umění hovoří větší dostupnost, větší výběr ze současných autorů, nižší průměrná cena děl, možnost kontaktu s autory i menší obava z nákupu falz.

# Potenciál

Největší investiční potenciál  
v příštích pěti letech

## Sběratelé

1. České poválečné umění
2. České současné umění
3. Česká klasická moderna

## Odborníci

1. České poválečné umění
2. České současné umění
3. Česká meziválečná avantgarda

## Prodejci

1. České současné umění
2. Česká moderna
3. České poválečné umění

## Víra v současné umění

**77 %** sběratelů věří, že současné umění má investiční hodnotu.

**75 %** sběratelů věří, že do začínajících umělců má smysl investovat díky potenciálu vysokého zhodnocení.

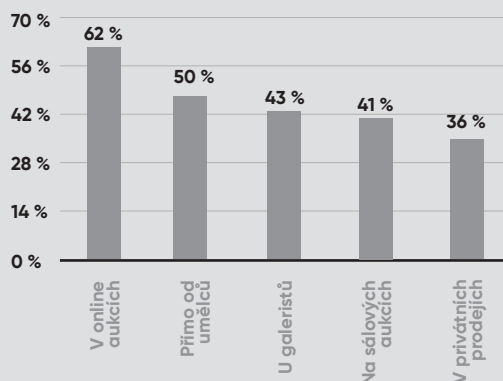
Nejčastěji sbírané techniky

Malba  
Práce na papíře  
Socha  
Umělecké sklo  
Fotografie

Práce na papíře více vyhledávají starší sběratelé (nad 60 let), fotografii více objevují mladší sběratelé.

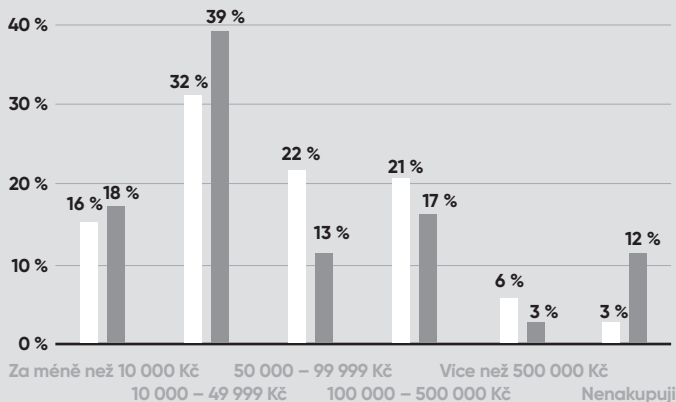
# Online nákupy vedou

Kde umění zpravidla nakupujete? / Sběratelé



# V jaké hodnotě nejčastěji nakupujete umělecká díla?

(podíl odpovědí v %)



■ Sběratelé ■ Vlastníci

N (sběratelé) = 339, N (vlastníci) = 120

**100 tisíc korun** a méně za jedno dílo utrací:

**74 %** sběratelů a vlastníků na online aukcích.

**80 %** sběratelů a vlastníků v ateliérech umělců.

**81 %** sběratelů a vlastníků na sálových aukcích.

## NFT nezbuzuje důvěru

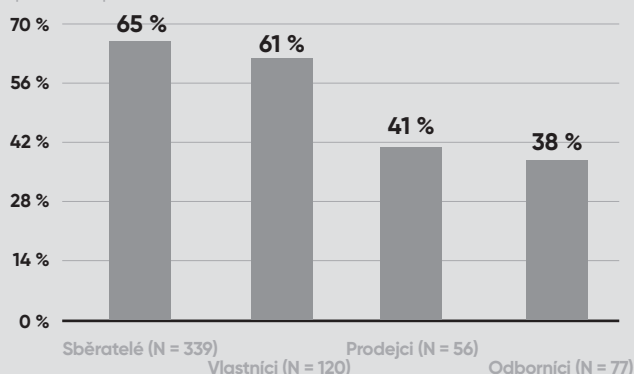
**59 %** sběratelů a vlastníků umění nevěří NFT a neplánuje je kupovat.

**14 %** sběratelů a vlastníků už koupilo nebo plánuje koupit NFT.

## Čím víc vědí, tím méně věří

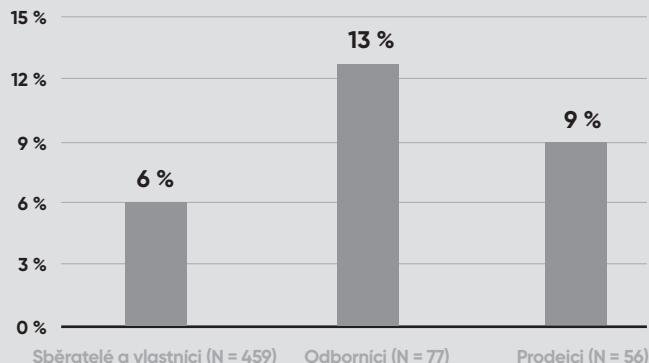
**Souhlas s tvrzením, že český trh s uměním je transparentní.**

(podíl odpovědí v %)



### Jak trh věří zhodnocení NFT v příštích pěti letech

(Podíl respondentů, kteří uvedli, že digitální umění (např. NFT) přinese v příštích pěti letech nejvyšší zhodnocení)



## Falza jako strašák

**66 %** sběratelů a vlastníků považuje falza za velký problém trhu s uměním.

### Tři kroky ke zlepšení trhu s uměním

- Rozvoj moderních technologií na trhu s uměním
- Lepší přístup ke statistikám z trhu
- Cenová transparentnost

Český trh s uměním prožívá v posledních letech dynamický vývoj. Rostou obraty na aukcích uměleckých děl, přibývá prodejních galerií, které zastupují současné umělce. Ceny kvalitních uměleckých děl rostou a ty nejvýznamnější lámou historické rekordy.

Za tím vším stojí jedna významná skupina – sběratelé a vlastníci umění. Ta se rozšiřuje, a navíc je ochotná za umění utráčet více peněz. Výrazně tomu napomohla covidová pandemie, kdy lidé trávili více času doma a někteří si začali více uvědomovat, jak důležité je prostředí, v němž žijí. A toto prostředí se rozhodli obohatit, ozvláštnit uměním. Po covidové pandemii přišla vlna rychle rostoucí inflace a na umění část lidí začala více pohlížet jako na historii prověřené aktivity, které dokáže uchovat hodnotu peněz.

A pak je tady generační změna. Do produktivního věku, kdy už dostatečně vydělávají, se dostávají lidé, kteří už nepotřebují svůj společenský status budovat na vlastnictví drahých aut či šperků. Jsou vzdělaní, mají společenský přehled, který přesahuje hranice Česka, a uvědomují si důležitost umění jako součásti kultury. Zároveň vnímají, že nákupem umění lze pomoci vytvářet prostředí, v němž umělci mohou tvořit.

V zahraničí existuje řada studií a průzkumů, i pravidelných, které zkoumají a mapují složení, chování a vývoj sběratelů a sběratelství umění. Pomáhají tak lépe pochopit dynamiku trhu s uměním, tedy jaké umění se prodává, za jaké ceny a proč tomu tak je.

V Česku zatím takový průzkum chyběl. Až do roku 2022, kdy spojily síly J&T Banka, která se dlouhodobě věnuje podpoře umělecké scény a trhu s uměním, a odborný server Artplus.cz, který pravidelně mapuje a analyzuje český trh s uměním a pomáhá sběratelům v orientaci v dění na tomto trhu. Společně připravily první reprezentativní průzkum mezi hlavními účastníky trhu s uměním v Česku. Oslovily sběratele a vlastníky umění, prodejce umění, odborníky, kteří se na umění, jeho hodnocení a posuzování specializují, ale také lidi, které umění jen zajímá.

Sběr dat proběhl na přelomu února a března 2022. Celkem se průzkumu zúčastnilo 829 respondentů. Největší skupinu tvořili sběratelé a vlastníci, kterých na otázky odpovědělo 459. Prodejců se vyjádřilo 56, odborníků 77 a zájemců o umění 229. Z těchto dat už lze poskládat poměrně podrobný obrázek, jak se v Česku nakupuje umění, jak se tvoří umělecké sbírky, ale také jaké trendy na trhu převládají a nakolik je pro jeho aktéry trh transparentní. Výsledky shrnuje tato studie.

V první části se studie věnuje sběratelům a vlastníkům, motivům, které ovlivňují jejich nákupy, složení jejich sbírek či chování na trhu. Druhá část se zabývá tématem umění jako investice a jak tento aspekt sbírání umění vnímají nejen sběratelé, ale také odborníci a prodejci. V třetí části se studie věnuje transparentnosti českého trhu s uměním, jeho největším úskalím a možným opatřením, která podle respondentů mohou transparentnost trhu zlepšit.

**Sběratelé  
a vlastníci**

—

**hybátelé trhu  
s uměním**

Sběratelství je velmi specifická činnost. Vyžaduje systematičnost, píli, vzdělávání a touhu vlastnit něco, co nikdo jiný nemá. I proto průzkum rozděluje a sleduje v řadě ohledů zvláště vlastníky a sběratele, kterých se takto dohromady identifikovalo 459. Vlastníci se definovali jako ti, kteří sice vlastní originální umělecká díla, ale nemají ambice budovat ucelenou sbírku. Ve sledovaném vzorku respondentů jich je 26 %. Zbýlých 74 % se identifikovalo jako sběratelé.

Mezi sběrateli dominují muži, kterých je 83 %. Mezi vlastníky je zastoupeno 38 % žen. Mezi sběrateli je větší podíl podnikatelů (47 %) a důchodců (18 %) než mezi vlastníky (45 %, resp. 13 %). Naopak mezi vlastníky jsou více zastoupeni lidé, kteří si vydělávají v zaměstnání (40 %), než mezi sběrateli (32 %).

V obou skupinách dominují vysokoškolsky vzdělání. U sběratelů je jejich podíl 72 %, u vlastníků 73 %. Mezi vlastníky je větší podíl lidí se středoškolským vzděláním, 23 %, proti 16 % mezi sběrateli.

Studie sleduje obě skupiny zvláště, protože sběratelé a vlastníci se v řadě ohledů liší. Liší se v důvodu, proč začali kupovat umělecká díla, různě hodnotí i význam jednotlivých motivů pro nákup umění. Mají částečně rozdílné preference, pokud jde o zájem o různá období umělecké tvorby. Liší se ve způsobu, jak nakupují umělecká díla, v počtu vlastněných děl, jejich hodnotě i v tom, za kolik umění v průměru nakupují. Mají také různá očekávání, pokud jde o zhodnocení uměleckých děl.

## Můj přístup ke sběratelství

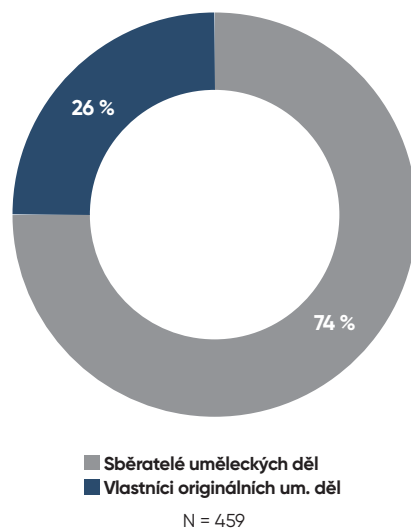


### Otisk doby Iva Bizová

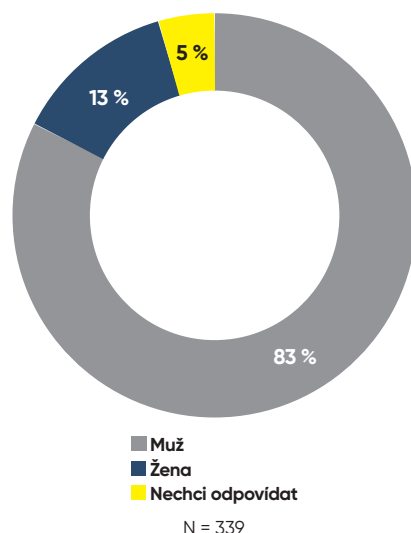
Budování sbírky KOOJON navazuje na mou dvacetiletou snahu o vyhledávání a výchovu kreativních talentů pro reklamní byznys, čemuž se věnuji ve své kreativní agentuře Loosers. V roce 2016 jsem se rozhodla podporovat další skupinu talentovaných lidí, tentokrát z oblasti umění. Již šest let monitoruji česko-slovenské umělce a vybírám autorky a autory patřící mezi činné a etablované aktéry místní i mezinárodní scény, kteří se vyjadřují aktuálním uměleckým jazykem vycházejícím z lokálních i mezinárodních impulzů. První čtyři roky jsem na vytipování uměleckých děl pracovala sama. Již dva roky je součástí KOOJON týmu zkušený kurátor Pavel Kubesa, který pomáhá systematicky podporovat českou vizuální scénu. Formálně se zaměřujeme především na výběr ucelených sérií, v nichž spatřujeme větší kunsthistorický a umělecký potenciál. Dlouhodobě se snažíme vytvořit historický otisk doby, být funkční platformou, která umožní prezentaci děl prostřednictvím netradičních výstavních formátů a přiblížit současné umění široké veřejnosti.

### 1. Vztah ke sběratelství umění

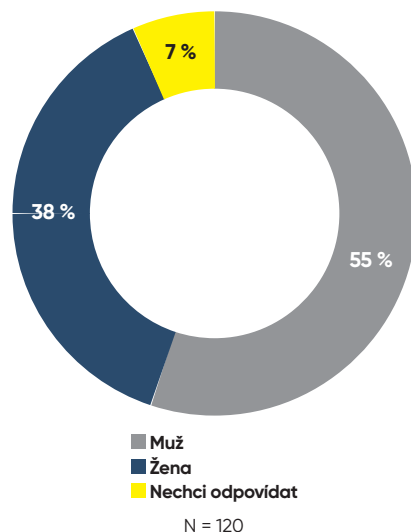
(Vlastníky se myslí lidé, kteří mají originální umělecká díla, ale prohlašují o sobě, že nechtějí vytvářet ucelenou sbírku. Sběratelé jsou lidé, kteří o sobě prohlásili, že sbírají umění určitou dobu.)



### 2. Sběratelé umění podle pohlaví



### 3. Vlastníci umění podle pohlaví



## Dlouhodobí sběratelé převládají

I když se může zdát, že až poslední roky a měsíce přivedly na trh s uměním řadu nových zájemců, z nichž se tvoří nová generace sběratelů a mecenášů, není to přesný popis skutečnosti. Ve skupině sběratelů (339 respondentů) je 53 % těch, kteří sbírají umění déle než deset let. Druhou největší skupinou (17 %) jsou dědici uměleckých sbírek, kteří navazují na rodinnou sběratelskou tradici. Dalších 15 % respondentů se sbírání umění věnuje pět až deset let. Stejně velká skupina se sbírání věnuje rok až pět let.

## Můj přístup ke sběratelství

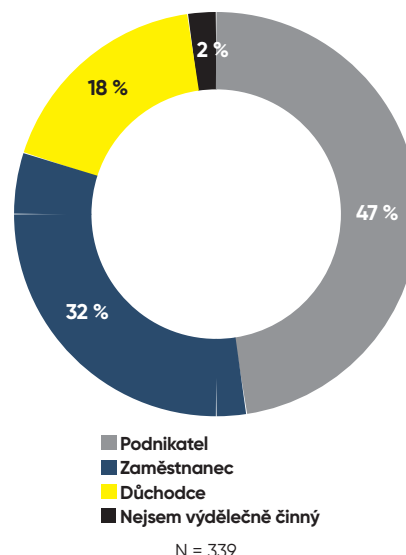


### Přátelství

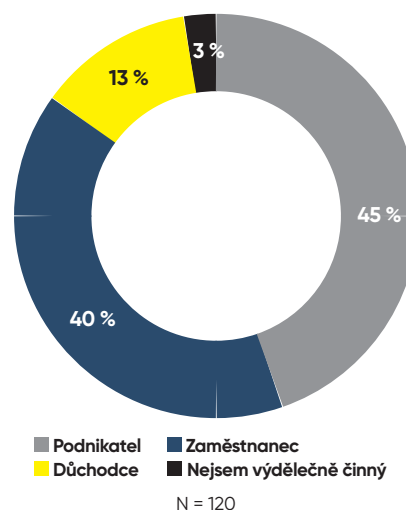
Jiří Zahrádka

Moje kolekce je něco jako průvodní jev dlouholetých přátelství, jejich dokladem a záznamem důležitých vztahů s umělci. Nerad o sobě mluvím jako o sběrateli. Já totiž nesbírám, ale mám věci, se kterými žiji, je mi s nimi dobře a dotváří můj svět. Už jako dítě jsem vyrůstal mezi uměním, je to pro mě přirozená součást života. Nedá se tak úplně přesně říct, kdy jsem začal sbírat. Jediné, čemu podřizuju výběr, je, zda konkrétní dílo souzní s mým pohledem na svět. Je to můj jediný koncept, pokud se to tak dá nazvat. A pochopitelně často souvisí s uvažováním samotného autora. Dalibor Chatrný měl dlouho ateliér nedaleko mého pracoviště, byli jsme životními přáteli. Adriena Šimotová mi volávala skoro obden a Dezider Toth se po přestěhování z rodného Slovenska stal mým dobrým sousedem. Vendula Chalánková a spol. má ateliér kousek od mého domu. Naprostou většinu mých kamarádů tvoří výtvarníci. Pojí nás podobný pohled na svět, ale také láska k hudbě. Jsem muzikolog, konkrétně je moje profesní stránka spojena s Leošem Janáčkem, v jehož památníku připravuji výtvarné výstavy. Pokud vnímáte na určité úrovni hudbu, vnímáte osobitým způsobem i výtvarné umění. Nejšťastněji se cítím, když si doma pustím Janáčka či Bacha a pozoruji výtvarný svět kolem mě. Je pro mě velmi důležité žít obklopen uměním, osobně to přesto nenazývám sběratelstvím.

## 4. Sběratelé podle výdělečné činnosti

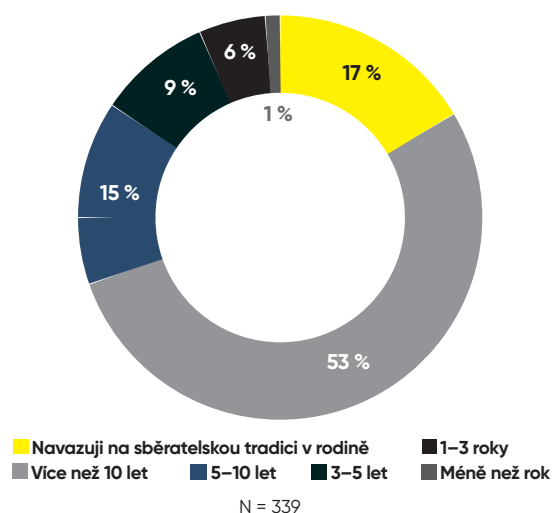


## 5. Vlastníci podle výdělečné činnosti



## 6. Jak dlouho se sběratelství věnujete?

(Pouze sběratelé)



# Touha po originálním díle

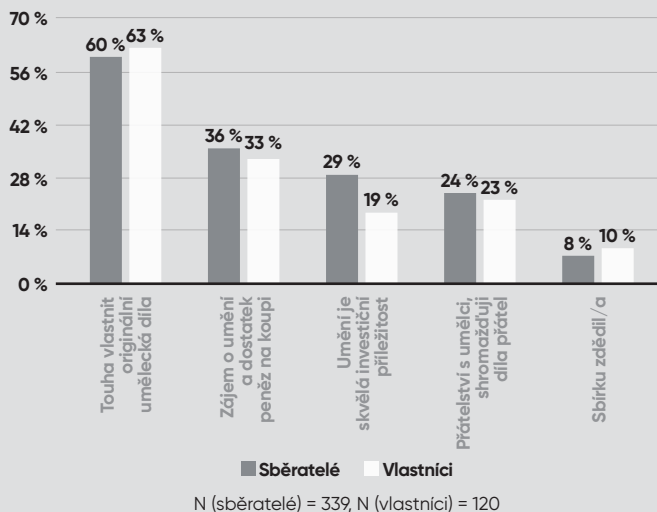
Nejsilnějším motivem pro nákup prvního uměleckého díla byla touha vlastnit originální umělecké dílo. Druhý nejsilnější motiv je zájem o umění spojený s dostatkem peněz pro nákup uměleckých děl.

Na třetím místě je pohled na umění jako na skvělou investiční příležitost. V náhledu na umění jako na investici se ovšem sběratelé a vlastníci liší výrazněji. Důležitý je pro 29 % sběratelů, ale jen pro 19 % vlastníků.

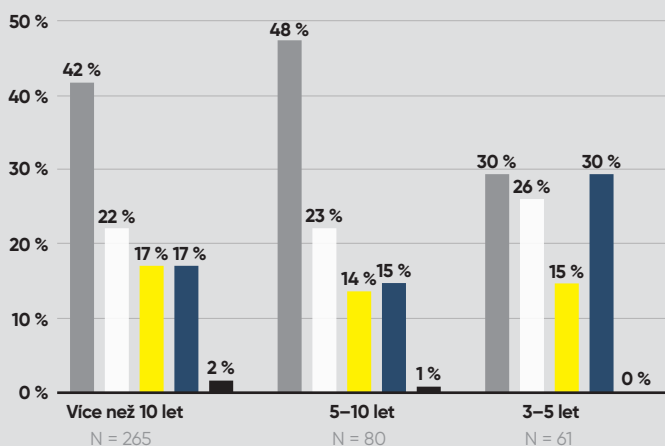
Mezi sběrateli je investiční příležitost jako důvod, proč začali sbírat nebo kupovat umění, nejsilnější u těch, kteří se sbírání umění věnují méně než rok. Silný je investiční motiv pro nákup prvního díla také mezi sběrateli, kteří se sbírání věnují tři až pět let. Tento důvod se u nich vyrovnává s touhou mít doma originální umělecké dílo. Výsledek ale může být ovlivněn důsledky covidové pandemie a obavami o zachování hodnoty úspor kvůli vysoké inflaci pozorované od druhé poloviny roku 2021.

Poměrně významným důvodem pro nákup prvního díla je také přátelství s umělci, od nichž pak díla kupují. Tento důvod vybralo 24 % sběratelů a vlastníků. U vlastníků je častější, že sbírku zdědili po předcích (10 %), oproti sběratelům (8 %).

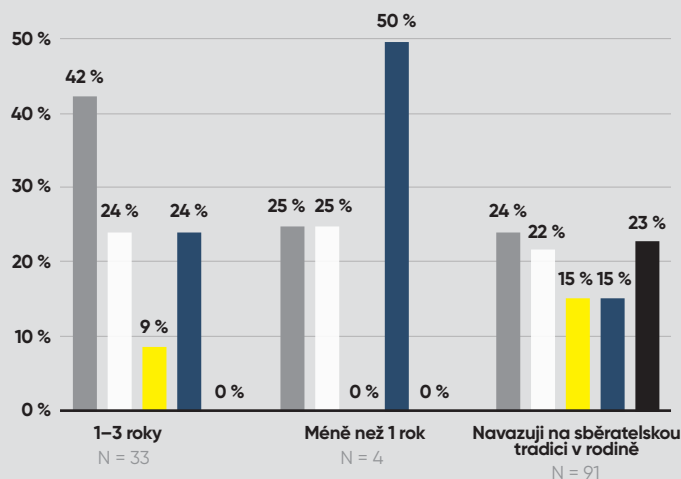
## 7. Proč jste začal/a nakupovat umělecká díla, případně co vás vedlo k založení sbírky umění? (podíl nejčastějších odpovědí)



## 8. Proč jste začal/a nakupovat umělecká díla, případně co vás vedlo k založení sbírky umění? Dle doby sbírání (podíl nejčastějších odpovědí mezi sběrateli podle doby sbírání umění)



- Touha vlastnit originální umělecká díla
- Zájem o umění a dostatek peněz na koupi
- Přátelství s umělci, shromažďují díla přátel
- Umění je skvělá investiční příležitost
- Sbírku zdědil/a





# Emoce vedou při nákupu uměleckých děl

Pro hlubší porozumění trhu s uměním je třeba znát hlavní motivy, které kupující zohledňují při výběru konkrétního díla. Respondenti měli na škále od 1 do 5 ohodnotit, jak významný daný motiv pro ně je. Přičemž známkou 1 hodnotili daný motiv jako nejslabší a známkou 5 jako nejsilnější.

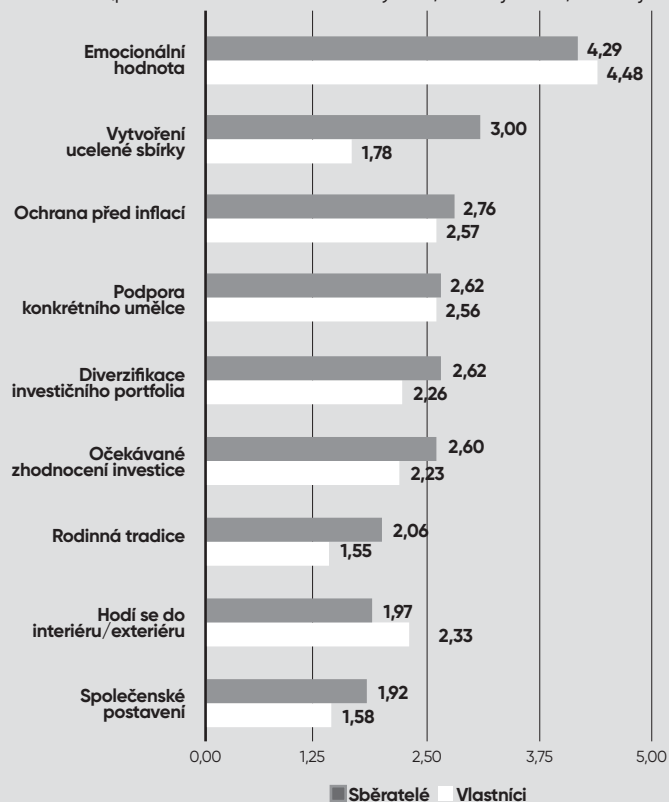
Rozhodující roli při nákupu hraje emocionální hodnota, neboli jestli se zájemci dílo líbí. Tento motiv je o něco silnější u vlastníků (průměrná známka 4,48) než u sběratelů (4,29). Rozdíl lze vysvětlit tím, že vlastníci si umění pořízují primárně jako součást interiéru, v němž žijí nebo pracují, zatímco sběratelé hodnotí více i další aspekty díla, například jak jim zapadá do konceptu jejich sbírky. Tento závěr potvrzuje také zjištění, že pro vlastníky je důležitější než pro sběratele, jestli se jim umělecké dílo hodí do interiéru nebo exteriéru (2,33 vs. 1,97).

Pro sběratele je důležitější než pro vlastníky finanční a investiční stránka nákupu uměleckého díla. Větší roli pro sběratele hraje při nákupu díla ochrana majetku před inflací (2,76 vs. 2,57), diverzifikace dlouhodobého investičního portfolia (2,62 vs. 2,26) a očekávané zhodnocení investice při budoucím prodeji (2,6 vs. 2,23). Logicky větší motiv pro sběratele je vytvoření ucelené sbírky (3 vs. 1,78).

Sběratelé i vlastníci přikládají podobnou důležitost podpoře konkrétního umělce při výběru uměleckého díla. U sběratelů hraje o něco větší roli také rodinná tradice při sbírání a kupování umění (2,06 vs. 1,55). Nejméně se sběratelé i vlastníci hlásí k tomu, že je ke kupování umění vede jejich sociální postavení.

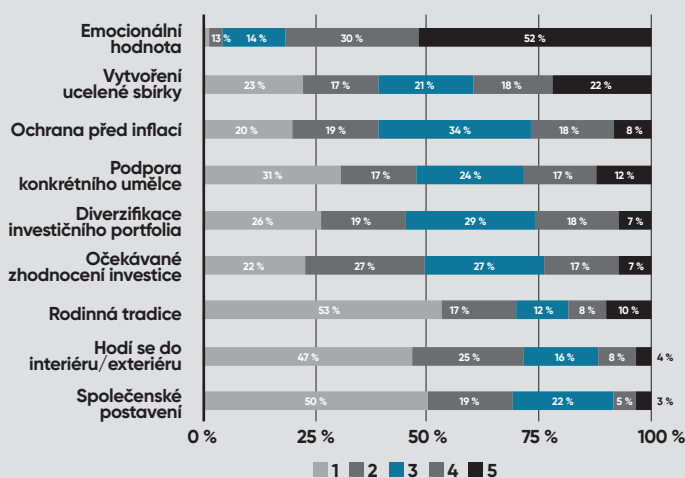
## 9. Do jaké míry považujete následující položky za své motivy pro nákup uměleckého díla?

(průměrná známka ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



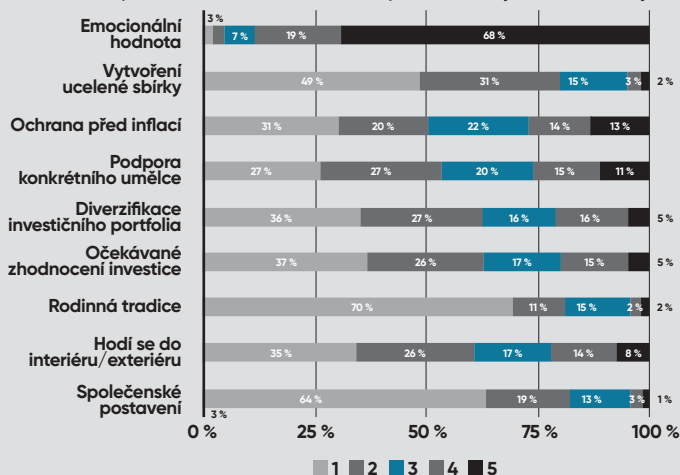
## 10. Sběratelé – Do jaké míry považujete následující položky za své motivy pro nákup uměleckého díla?

(průměrná známka ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)

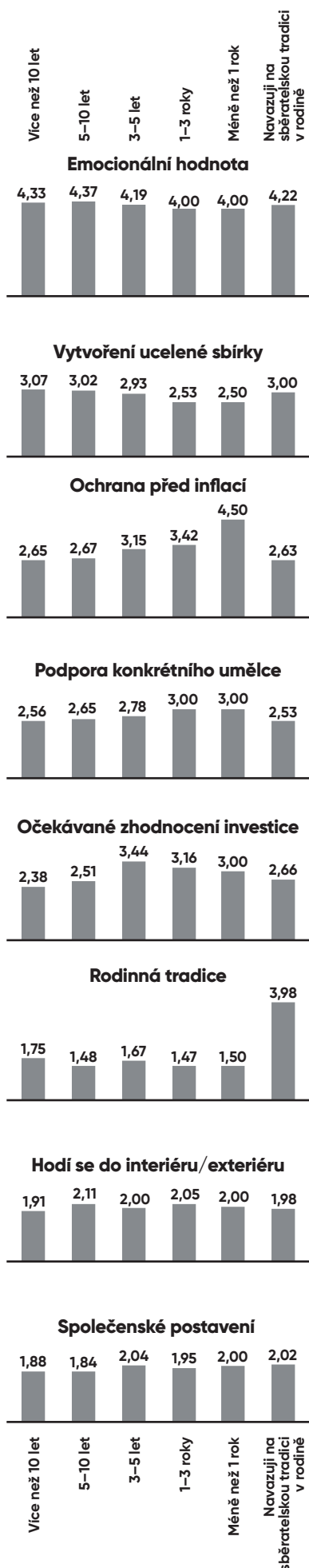


## 11. Vlastníci – Do jaké míry považujete následující položky za své motivy pro nákup uměleckého díla?

(průměrná známka ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



## 12. Motivy pro výběr uměleckých děl (sběratelé, podle doby sbírání umění)



## Emocionální hodnota a líbivost

I když se o umění často mluví v kontextu investic, nejsou peníze nebo výdělek tou hlavní emocí, která je s uměním spojena. Když měli všichni respondenti jedním slovem vyjádřit, co pro ně umění představuje, zmiňovali nejčastěji slova krása, radost, potěšení, emoce, život, prožitek, koníček, vášeň či odpočinek.

Emocionální hodnota a skutečnost, že se jim dané dílo líbí, je nejdůležitější motiv pro výběr díla pro všechny skupiny sběratelů s výjimkou úplných nováčků. Nicméně platí, že čím déle se sběratel věnuje nákupu uměleckých děl, tím více se při výběru dívá právě na jejich emocionální hodnotu. Nejdůležitější je tento motiv pro sběratele s historií pět až deset let (průměrná známka 4,37) a pro sběratele, kteří se nákupu umění věnují déle než deset let (4,33).

V kontextu hodnocení finanční a investiční stránky nákupu umění lze z dat vyvodit, že pro dlouhodobé sběratele hraje emocionální hodnota díla větší roli než čistě investiční a finanční aspekt. Naopak sběratelé s kratší sběratelskou historií více do výběru děl promítají právě finanční hledisko na úkor emocionální hodnoty a líbivosti.

Jestli se jim kupované dílo líbí a má pro ně emocionální hodnotu, silněji vnímají ženy než muži (4,51 u žen vs. 4,31 u mužů). Klíčovou roli emocí při nákupu umění potvrzuje i 80 % sběratelů a vlastníků, kteří souhlasí s tvrzením, že umění se má sbírat srdcem, a ne podle investiční hodnoty.

## Můj přístup ke sběratelství



### Noblesa Pavel Feigl

Sbírku jsem založil proto, že jsem chtěl za sebou něco zanechat. Vytvořit něco, co by mě přežilo. Můj obor, tedy reklama a marketing, je ze své podstaty pomíjivý. Uvědomil jsem si, že sbírku chci postavit na tom, že umělce budu znát osobně. Budu se s nimi potkávat a budu aktivní v jejich tvorbě. Ale vzhledem k tomu, že souzním s malbou realistickou (ne abstraktní nebo konceptuální), těžko jsem hledal autory, kteří by mě zaujali. V roce 2005 jsem se však díky Milanu Knížákovi potkal s profesorem Zdeňkem Beranem. A jeho tvorba, vlastně celá jeho škola, byla právě to, co jsem hledal. Později jsem při návštěvách AVU poznal i jeho žáky. Také od nich jsem postupně začal kupovat jejich ranou a pozdější tvorbu. Od té doby formuji svoji druhou sbírku. Ta první obsahuje díla starých mistrů a obrazy, které se mi líbí a mám je rád bez toho, že bych doufal v její zhodnocení - například sbírku ženských aktů a ženských postav autorů od 19. století až do čtyřicátých let minulého století. Již od dětství jsem měl touhu žít v prostředí rodiny z první republiky. Oslovuje mě interiér bytu, který evokuje tuto epochu - od nábytku, obrazů až po sbírky umění. Sběratelství pro mě patří k prvorepublikové noblese.

# Umění jako ochrana před inflací

Skupina sběratelů se liší v tom, jak silně jednotlivé skupiny vnímají nákup uměleckého díla kvůli ochraně úspor před inflací. Z dat plyne, že čím kratší dobu se sběratelé nákupům umění věnují, tím je tento motiv silnější.

U sběratelů, kteří sbírají umění méně než jeden rok, je motiv ochrany před inflací nejsilnější (průměrná známka 4,5), a předčí dokonce i motiv líbivosti a emocionální hodnoty. Tento výsledek koresponduje s tím, jak se v posledních měsících před sběrem dat tohoto průzkumu vyhrtila inflační situace. Během nich inflace z nízkých hodnot před a během covidové epidemie rychle vystoupala k dvouciferným hodnotám.

Sběratelé, kteří se sbírání věnují jeden až tři roky, ohodnotili motiv ochrany před inflací průměrnou známkou 3,42. Tento motiv je pro ně druhý nejsilnější.

Větší důraz na finanční a investiční aspekt u nových sběratelů potvrzuje dění na trhu z posledních let, kdy se o nákup umění zajímá více lidí a noví kupující přicházejí také na aukce. I podle vyjádření galeristů a majitelů aukčních domů je tam přivádí právě investiční aspekt umění a snaha ochránit majetek před inflací.

## Očekávané zhodnocení investice

Data o aukčních prodejkách uměleckých děl v Česku obsahují řadu příkladů, které ukazují, jak výrazně mohou umělecká díla v čase získat na hodnotě. U nejkvalitnějších děl se průměrné roční zhodnocení může pohybovat mezi 10 a 20 %. Během několika let se tak cena díla může zvednout na několiknásobek původní kupní ceny. Těchto příkladů si všimají i obecná média, zejména v souvislosti s aukčními rekordy. Je proto legitimní, pokud sběratelé vnímají i potenciální zhodnocení jimi vlastněných uměleckých děl.

V případě očekávaného zhodnocení investice při budoucím prodeji uměleckého díla platí, že je tento motiv důležitější pro sběratele s krátkou historií sběratelských aktivit. Nejsilnější je pro ty, kteří sbírají umění tři až pět let (průměrná známka 3,44), na druhém místě je skupina sběratelů s historií jeden až tři roky (známka 3,16).

## Podpora konkrétního umělce

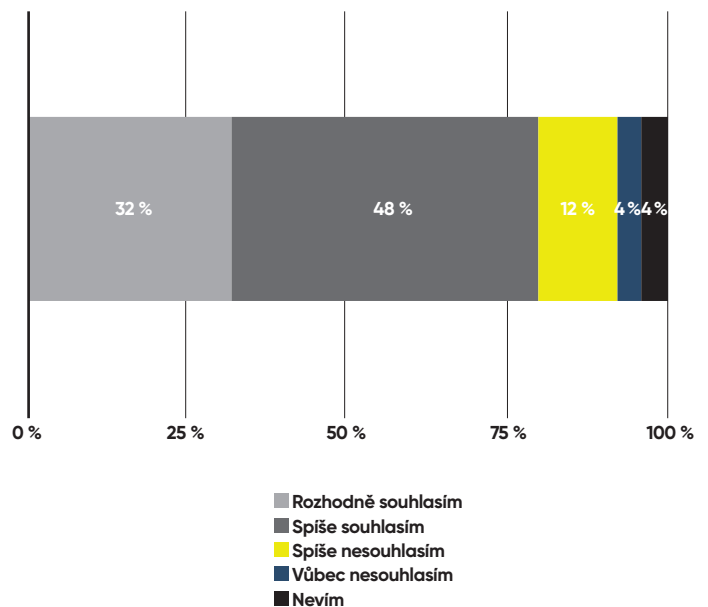
Podpora konkrétního umělce se už blíží určitému druhu mecenášství. Historicky si mecenáši uvědomovali význam umění pro kulturu dané země a svými zakázkami nebo nákupem děl vytvářeli pro umělce prostředí k tvorbě.

Tento motiv je silnější u lidí, kteří sbírají umění kratší dobu. Nejsilnější je u nových sběratelů, kteří se sbírání věnují méně než tři roky. Nicméně čím déle lidé sbírají umění, tím je tento motiv ve srovnání s ostatními faktory slabší. Může to souviset s tím, jak se sběratelům postupně rozšiřuje obzor, zajímají se o díla více umělců a vnímají také svou sbírku v širším kontextu uměleckého provozu.

Nejsilněji zohledňují podporu konkrétního umělce při nákupu díla sběratelé, kteří mají v umění uloženo více než 100 milionů korun (průměrná známka 3,1).

Ke snaze o podporu konkrétního umělce při výběru díla více inklinují ženy, pro které je tento faktor druhý nejsilnější při nákupu uměleckého díla (průměrná známka 2,95 vs. 2,52 u mužů).

## 13. Umění se má sbírat srdcem, a ne podle investiční hodnoty (souhlas vs. nesouhlas sběratelů a vlastníků s výrokem v %)



N = 459

## Co je sběratelství

Pohledů na sběratelství lze najít mnoho. Od jednoduché definice, kdy se sbírkou dá nazvat jakýkoliv soubor dvou a více předmětů, až po pohled na sběratelství jako dlouhodobou a cílenou činnost, jejímž výsledkem by měla být určitým způsobem definovaná sbírka. Toto širší pojetí vyžaduje neustálé vzdělávání sběratele, mapování trhu a vyhledávání děl, která se do předem definované sbírky hodí, či přemýšlení o zaměření sbírky a její průběžné vyhodnocování. Záleží ovšem na každém sběrateli, jak si pro sebe sběratelství definuje a jak aktivně a cílevědomě se mu chce věnovat. Je to vidět také v získaných datech.

Z průzkumu vyplývá, že zdaleka ne všichni, kteří se identifikovali jako sběratelé, mají ambici vytvořit ucelenou uměleckou sbírku. Jako silný motiv pro výběr a nákup uměleckých děl (známky 4 a 5) ho považuje 40 % sběratelů. Ovšem pro 39 % sběratelů tato ambice hraje při výběru děl jen malou roli (známky 1 a 2).

Čím déle se sběratelé věnují sbírání umění, tím silnější je u nich motiv vytvoření ucelené sbírky pro nákup uměleckého díla. Nejsilnější je tato motivace u sběratelů s historií delší než deset let (průměrná známka 3,07) a sběratelů, kteří se sbírání věnují pět až deset let (známka 3,02). Relativně silná je tato motivace také pro sběratele, kteří navazují na rodinnou tradici sbírání umění (známka 3).

## Náš přístup ke sběratelství



### Kontext

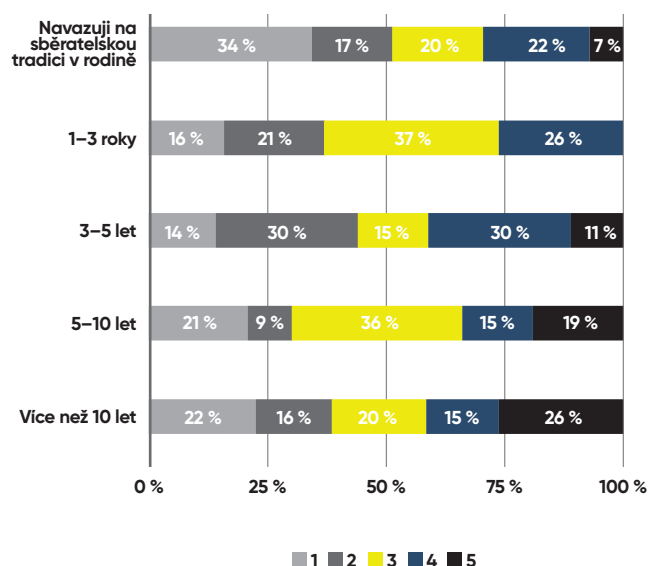
**Petr a Pavlína Pudil**

Ani já, ani moje žena Pavlína jsme se nenarodili do rodiny sběratelů nebo umělců, a tak jsme si cestu k umění hledali sami. Z počátku jsme chtěli prostor, v němž žijeme, zaplnit uměním. Jako první jsme si domů koupili obraz jedné méně známé slovenské autorky, začali jsme jezdit po veletrzích i na výstavy současného umění po Evropě. Navštěvovali jsme aukční domy, a když se nám něco líbilo, koupili jsme to. Postupně jsme začali sbírat nejen věci, které jsme si chtěli někde umístit v domě, ale i ty, které spolu nějakým způsobem souvisely. Tato spojení jsme postupně rozšiřovali, až jsme si po čase uvědomili, že to, co máme, už je sbírka. Dnes už je naše sběratelská činnost samozřejmě dost zaměřená na to, abychom podporovali jistou komplexnost sbírky, nikoliv jen kupovali, co se nám líbí. Mísí naší rodinné nadace The Pudil Family Foundation je ostatně propojovat lokální umění a komunity s mezinárodním uměním a scénami v okolních zemích i po světě. Naplňování této mise odpovídá koncepci naší sbírky, kdy kontextualizujeme díla české linie sbírky s vybranými díly mezinárodní proveniencí. Podle nás žádná sbírka nedojde do momentu, kdy by její majitel mohl říci, že má všechno, co si kdy přál mít. Stále se totiž objevují díla, která by v naší sbírce mohla fungovat lépe než díla, která tam už jsou. Spoustu věcí si navíc uvědomujete nejen z pohledu dějin umění, ale i z pohledu širších společenských souvislostí. Je to nikdy nekončící proces.

## 14. Vytvoření ucelené sbírky

### Do jaké míry považujete tuto položku za svůj motiv pro nákup uměleckého díla?

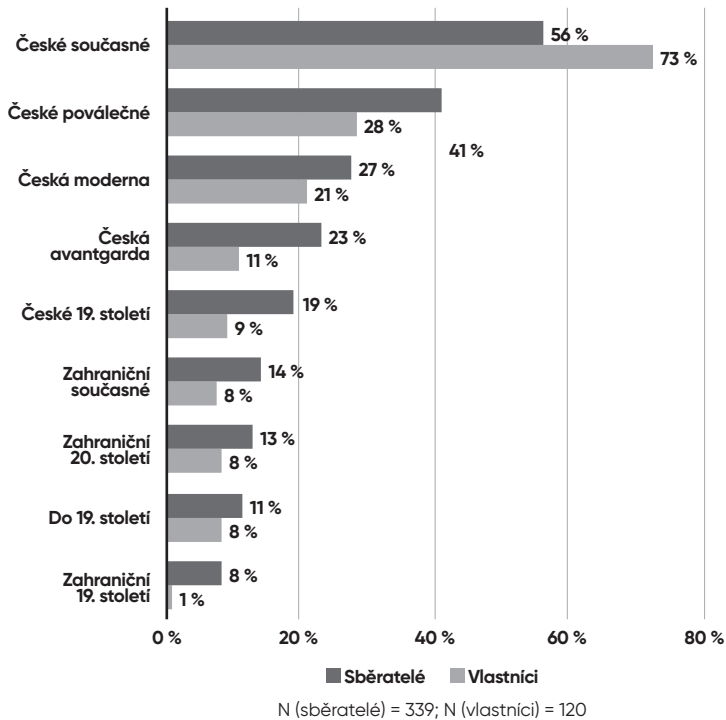
(sběratelé podle doby sbírání umění; průměrná známka ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



Z průměrných známek je patrné, že žádná ze sledovaných skupin podle doby sbírání umění se nevyvíjí z obecné charakteristiky sběratelů. I mezi sběrateli s historií delší než deset let je 41 % těch, kteří chtějí vytvořit ucelenou sbírku, a 38 % těch, pro které to není silný motiv pro nákup uměleckého díla.

Silnější je touha vytvořit ucelenou sbírku u sběratelů, kteří už mají v uměleckých dílech uložen velký objem finančních prostředků. Nejvíce tento motiv pro nákup díla ovlivňuje sběratele, jejichž celková hodnota vlastněných uměleckých děl přesahuje 100 milionů korun (průměrná známka 3,4). Podobně významný je tento motiv také pro sběratele s celkovou hodnotou uměleckých děl mezi 10 a 100 miliony korun (známka 3,37).

**15. Jaké segmenty/období umění vás nejvíce zajímají / máte je ve sbírce nejvíce?**  
(podílly nejčastějších odpovědí)



## Jaké umění Češi kupují

### Češi nejčastěji kupují současné umění

Ve sbírkách českých sběratelů a vlastníků převládá české umění nad zahraničním. Nejčastěji to je české současné a poválečné umění, případně česká klasická moderna. Mezi vlastníky jsou díla současných umělců oblíbenější než mezi sběrateli. Má je 73 % vlastníků, ale jen 56 % sběratelů.

U sběratelů na rozdíl od vlastníků je vidět větší důraz na díla českých poválečných autorů. České poválečné umění má 41 % sběratelů, ale jen 28 % vlastníků.

Větší zastoupení ve sbírkách sběratelů, ve srovnání s vlastníky, má také česká moderna (27 % vs. 21 %) a meziválečná česká avantgarda (23 % vs. 11 %). Sběratele také více než vlastníky zajímá české umění 19. století (18 % vs. 9 %). Větší zastoupení ve sbírkách sběratelů má také zahraniční umění, ať už starší díla z 19. a 20. století, nebo díla současných umělců.

Data naznačují, že vlastníci a sběratelé ve věku 40 až 59 let se častěji zaměřují na české současné umění, k meziválečnému a poválečnému umění inklinují spíše lidé starší 60 let.

Sběratelé s historií nad deset let mají vyšší podíl současného a poválečného umění a zahraničního umění. Sběratelé, kteří uvedli, že vlastní 100 a více děl, více tíhnou k českému poválečnému a meziválečnému období. Více se orientují také na zahraniční umění. U sběratelů s menší sbírkou je patrný větší zájem o české současné umění.

Ve skupině sběratelů, kteří sbírky zdědili a pokračují v rodinné tradici, je největší zájem nebo nejvíce děl ve sbírkách od českých poválečných autorů. Zájem nebo zastoupení v těchto sbírkách u českého současného umění je nižší, a to na úrovni zájmu o české meziválečné umění nebo české umění 19. století.

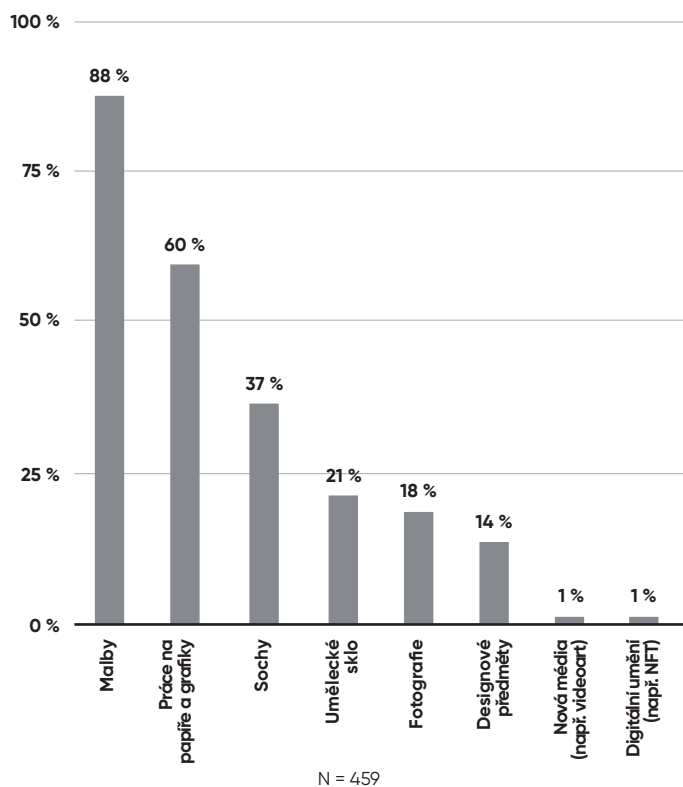
# V oblíbenosti vede malba

Nejoblíbenější jsou mezi sběrateli a vlastníky umění malby, což uvedlo 88 % respondentů. Neznamená to však, že by milovníci umění ostatní média zavrhovali. Dokonce 61 % respondentů nesouhlasí s tvrzením, že malba zůstane vždy nejoblíbenějším médiem a ostatní techniky nemá význam nakupovat. S tímto tvrzením souhlasí jen třetina vlastníků a sběratelů.

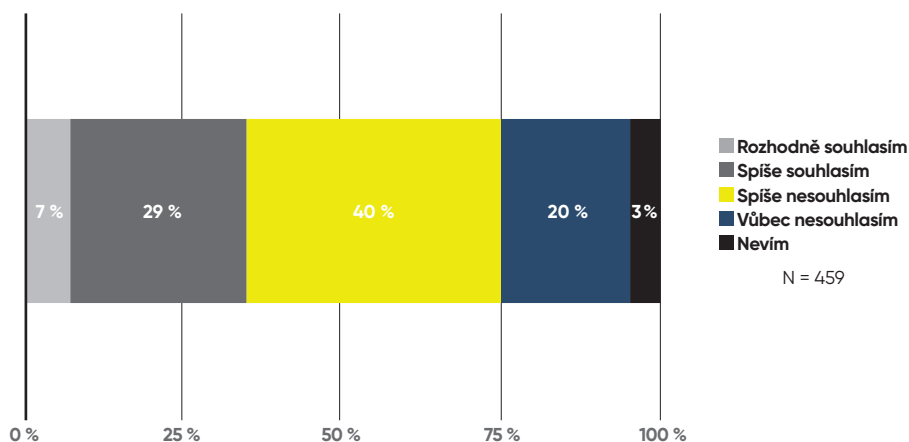
Na druhém místě v oblíbenosti jsou práce na papíře a grafiky, které vlastní 60 % sběratelů a vlastníků. Třetí nejoblíbenější médium jsou sochy, které má ve sbírkách 37 % respondentů. Nejmenší zájem o sochy vykazují sběratelé a vlastníci ve věkové skupině 30 až 39 let.

Obliba prací na papíře a grafik roste s věkem. Zatímco v kategorii 18 až 39 let je má přibližně polovina sběratelů a vlastníků, ve věkové skupině nad 60 let je vlastní 68 % respondentů. Důvodem může být fakt, že práce na papíře jsou levnější a zároveň se na trhu objevují více z meziválečné a poválečné doby, které lidé nad 60 let sbírají více.

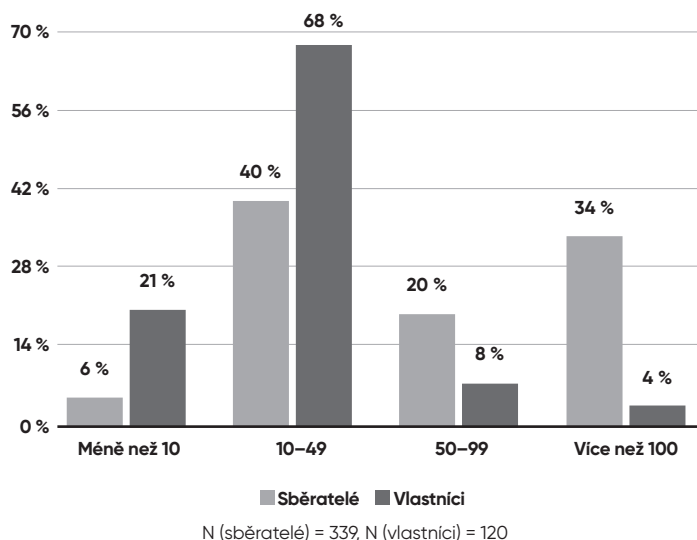
**16. Jaký typ umění nejčastěji sbíráte?**  
(sběratelé a vlastníci; podíl nejčastějších odpovědí)



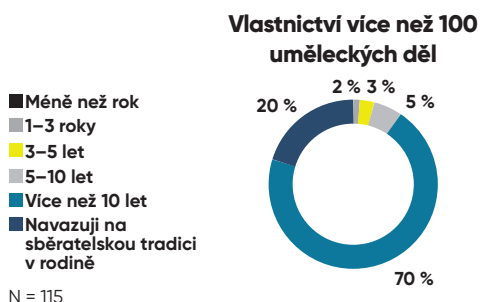
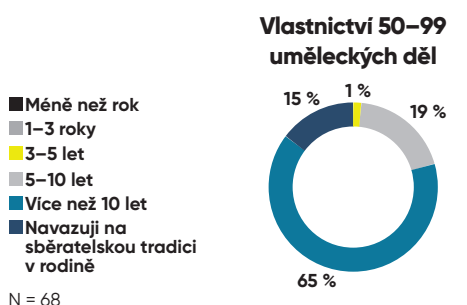
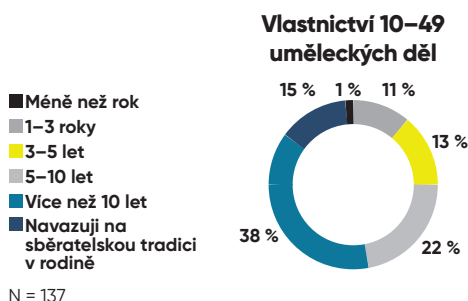
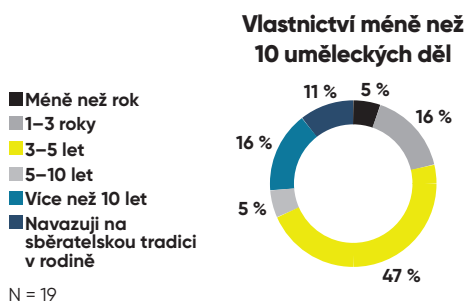
**17. Malba zůstane vždy nejoblíbenějším médiem, ostatní techniky nemá význam nakupovat.**  
(souhlas vs. nesouhlas sběratelů a vlastníků s výrokem v %)



## 18. Kolik uměleckých děl aktuálně vlastníte? (podíl odpovědí v %)



## 19. Počet vlastněných děl podle doby sbírání umění



## Velikost českých sbírek

Významný rozdíl mezi sběrateli a vlastníky je v počtu vlastněných děl. Zatímco 89 % vlastníků má maximálně 49 uměleckých děl, u sběratelů je škála širší. Více než polovina sběratelů má více než 50 uměleckých děl.

Nejčastěji čeští sběratelé a vlastníci mají doma nebo v depozitářích od deseti do padesáti uměleckých děl. Tato skupina je silnější mezi vlastníky, kde tvoří 68 % respondentů. Mezi sběrateli je lidí s 10 až 49 díly 40 %.

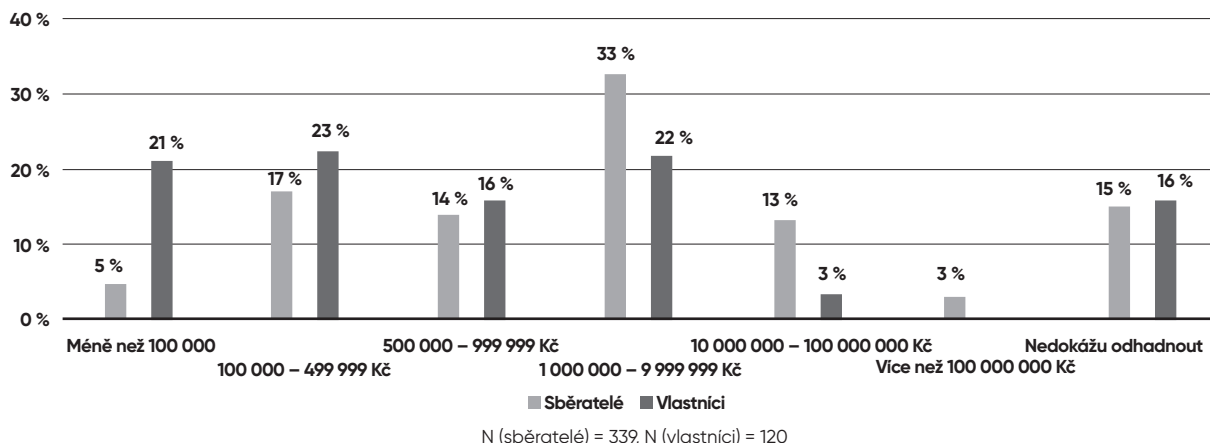
U lidí, kteří vlastní 10 až 49 děl, je nejvíce v oblibě české současné umění (63 %). Třetina vlastní nebo kupuje české poválečné umění a čtvrtina českou modernu. Desetinu lidí z této skupiny zajímá zahraniční umění.

Mezi sběrateli je silná také skupina, která má více než 100 uměleckých děl. Ta tvoří 34 % sběratelů umění. Dominují mezi nimi sběratelé, kteří se sbírání věnují více než deset let, a lidé, kteří uměleckou sbírku zdědili a pokračují v rodinné tradici. Nejčastěji vlastní nebo sbírají české současné umění (53 %). Necelá polovina vlastní díla českých poválečných autorů. Třetinu zajímá česká moderna a 18 % zahraniční umění 20. století.



## 20. Kolik finančních prostředků máte uloženo v uměleckých dílech?

(aktuální odhadovaná hodnota děl; podíl v %)



### Obrazy za miliony

Finanční prostředky vlastníků a sběratelů uložené v uměleckých dílech jsou vysoké. Téměř dvě třetiny sběratelů mají v uměleckých dílech uloženo přes milion korun. Mezi vlastníky jich je necelá polovina.

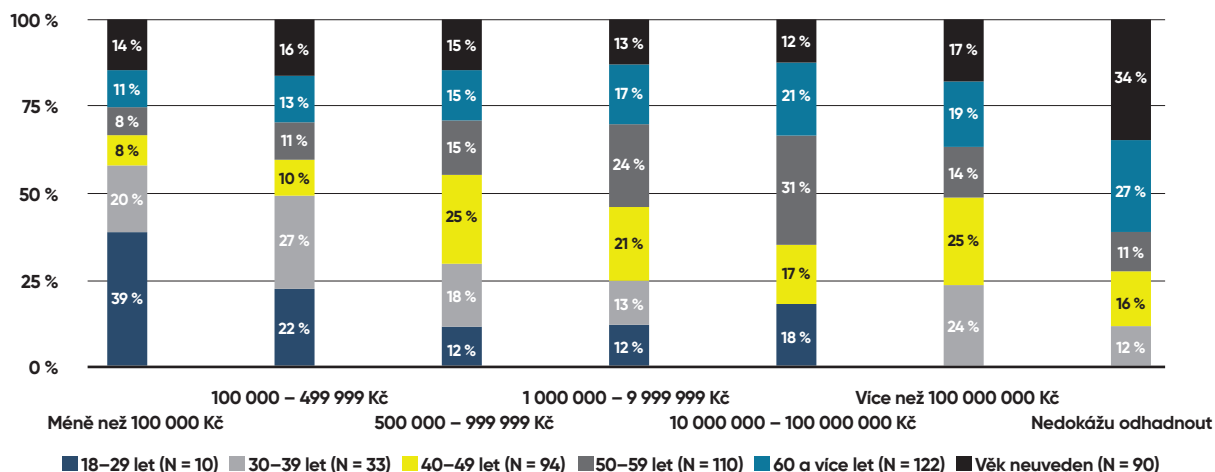
Data naznačují, že sběratelé a vlastníci ve věku 40 až 59 let mají v uměleckých dílech uloženo více finančních prostředků. Nad milion korun má v umění uloženo ve skupině 40 až 49 let 47 % respondentů a ve věkové skupině 50 až 59 let 51 % sběratelů a vlastníků.

Mezi sběrateli, jejichž sbírky mají hodnotu vyšší než 10 milionů korun, převládají sběratelé s historií delší než deset let a dědici rodinných sbírek. Primárně se zajímají o české poválečné a meziválečné umění. České současné umění je spíše doplněk.

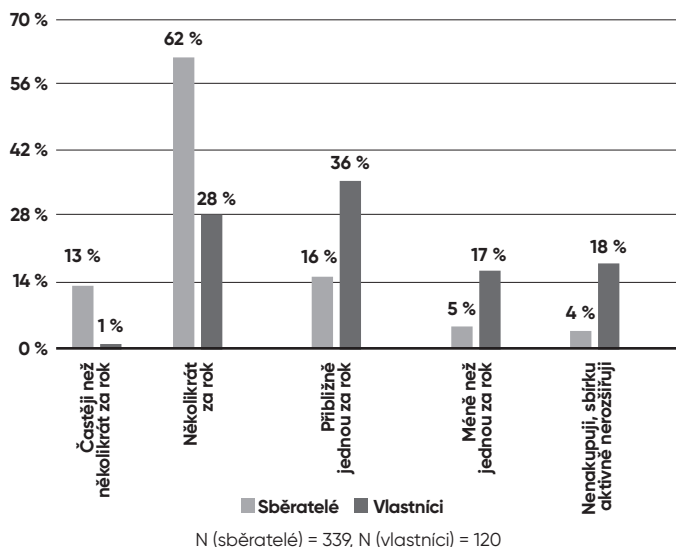
Ve skupině sběratelů, kteří mají v umění uloženo 1 až 10 milionů korun, je poměrně významný podíl sběratelů, kteří nakupují umění pět až deset let (16 %). Ti mají největší zájem o české současné a poválečné umění.

## 21. Kolik finančních prostředků máte uloženo v uměleckých dílech?

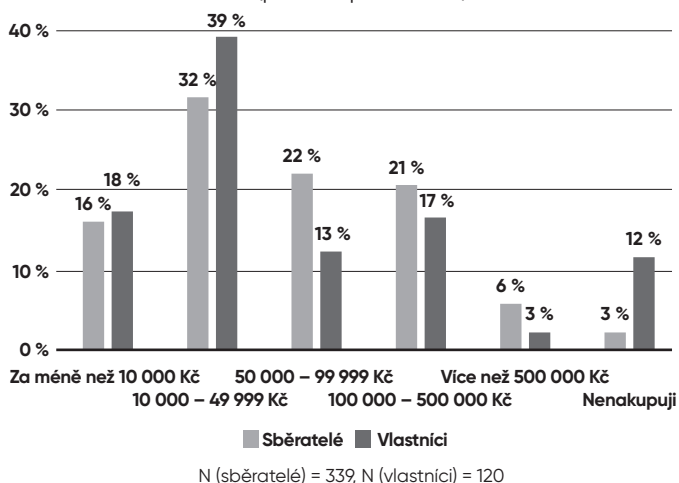
(aktuální odhadovaná hodnota děl; sběratelé a vlastníci; podíl v % podle věkových skupin)



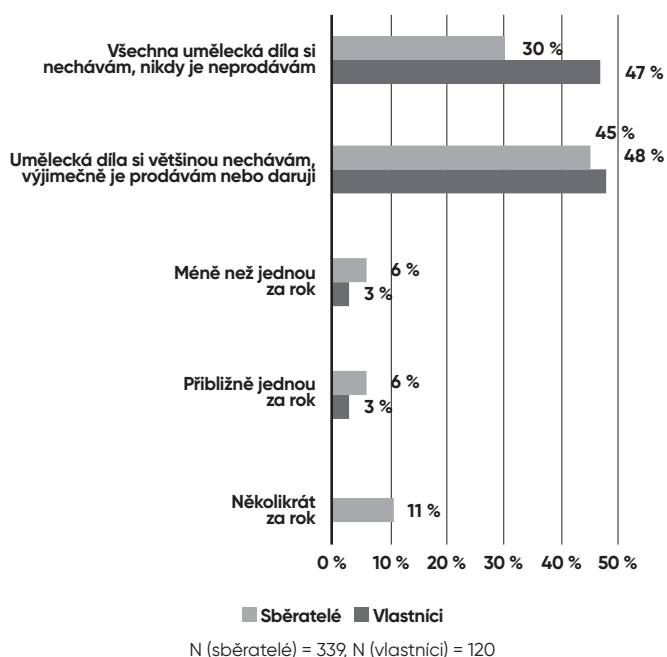
## 22. Jak často umělecká díla nakupujete? (podíl odpovědi v %)



## 23. V jaké hodnotě (za jedno dílo) nejčastěji nakupujete umělecká díla? (podíl odpovědi v %)



## 24. Jak často prodáváte umělecká díla ze své sbírky? (podíl odpovědi v %)



## Chování sběratelů a vlastníků na trhu

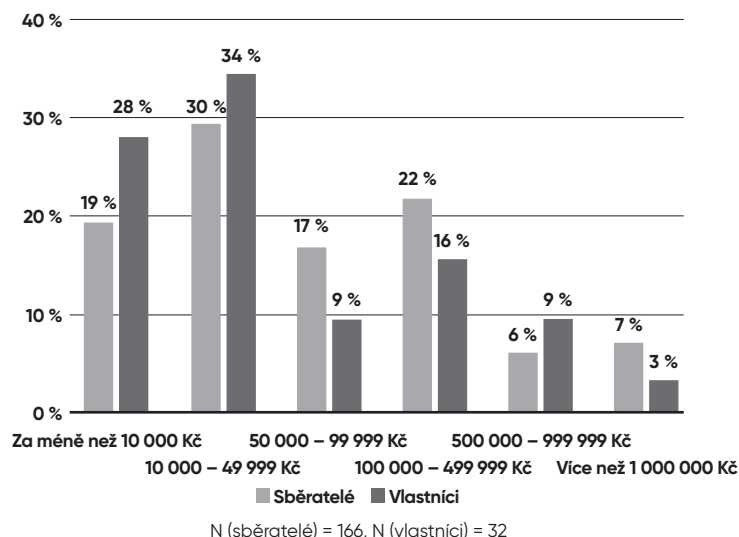
### Jak často a za kolik čeští sběratelé a vlastníci nakupují umění

Sběratelé nejvíce nakupují umělecká díla několikrát za rok. Dělá to tak 62 % respondentů. Naopak vlastníci jsou v nákupech zdrženlivější. Z nich 36 % nakupuje přibližně jedenkrát za rok, 28 % nakupuje několikrát za rok. Mezi vlastníky je také větší podíl těch, kteří deklarují, že umění už nenakupují, takových je 18 %. Sběratelů, kteří už sbírku nerozšiřují, jsou jen 4 %.

Několikrát za rok nakupují umění častěji sběratelé a vlastníci, kteří mají 10 až 49 uměleckých děl. Následuje je skupina lidí, kteří vlastní více než 100 děl. Mezi sběrateli a vlastníky, kteří nakupují jednou za rok, dominují ti s 10 až 49 uměleckými díly. Neaktivnější na trhu z pohledu nákupu jsou lidé, kteří mají v umění uloženo 1 až 10 milionů korun. Několikrát za rok nejvíce nakupují lidé, kteří zpravidla za jedno dílo utrácí do 100 tisíc korun.

Obecně z dat vyplývá, že s věkem se zvedá částka, za kterou sběratelé a vlastníci nakupují umělecká díla. Od věku 40 let už převládají sběratelé, kteří za jedno dílo jsou ochotni dát více než půl milionu korun. Ve věkové kategorii 40 až 59 let největší podíl kupuje umělecká díla v průměru za 50 tisíc až 500 tisíc korun za jedno dílo (45 % a 46 %). Ve věkové skupině 30 až 39 let je to 39 % respondentů, přičemž 100 tisíc až půl milionu korun nejčastěji za jedno dílo utrácí 15 % respondentů. U starších sběratelů a vlastníků je tento podíl čtvrtinový. Data naznačují, že vlastníci ve věku 50 až 59 let vydají za jedno dílo v průměru vyšší částku než ostatní skupiny.

**25. V jaké hodnotě nejčastěji prodáváte umělecká díla (cena za 1 dílo)?**  
(podíl odpovědí v %; jen z těch, kteří deklarují, že prodávají umělecká díla)



**Jak často a za kolik Češi prodávají umění**

Sběratelé a vlastníci nejsou příliš ochotní umělecká díla prodávat, 47 % vlastníků a 30 % sběratelů deklaruje, že umělecká díla neprodává nikdy. Dalších 48 % vlastníků a 45 % sběratelů uvádí, že díla prodává nebo daruje jen výjimečně. Nejvíce jsou ochotni díla prodávat sběratelé s historií delší než deset let.

Data tedy naznačují, že sběratelé zatím stále aktivně své sbírky vytvářejí a rozšiřují. Jen minimum sběratelů je ve fázi, kdy už sbírky probírají, vyrazují z nich díla, která do jejich konceptu nezapadají, a jsou ochotni je prodávat. Sběratelé a vlastníci, kteří prodávají umělecká díla, se z pohledu složení sbírek neliší od celkového průměru. Mají nejčastěji díla současných českých umělců, české poválečné a meziválečné umění i česká díla z 19. století.

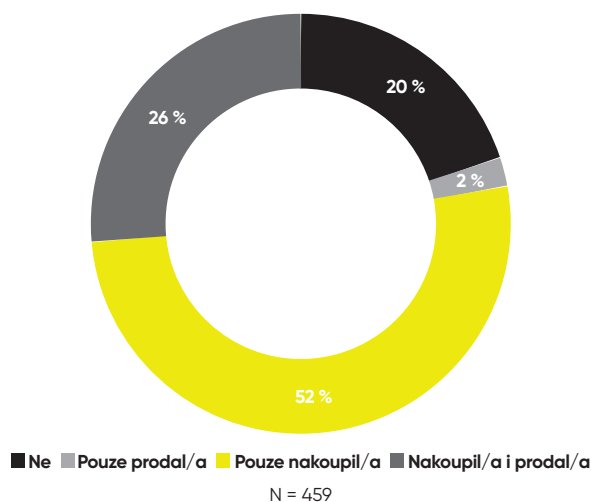
Jen u častějších prodejů je vidět větší důraz na současné a poválečné umění. Několikrát za rok prodávají hlavně sběratelé s historií přes deset let (74 %). Jednou za rok prodávají nejčastěji opět sběratelé s historií delší než deset let (42 %) a dědicové sbírek (20 %).

Zpravidla platí, a to u všech cenových kategorií, že nákupy a prodeje se dějí ve stejné cenové kategorii. Kategorie jsou ale definovány poměrně široce, takže i v nich je prostor pro prodej se ziskem. Zajímavé je, že malá část sběratelů prodává levnější díla a kupuje dražší.

V roce 2021 převažoval nákup nad prodejem. Pro rok 2022 značná část sběratelů a vlastníků prodej či nákup uměleckých děl neplánuje (přibližně 40 %), ale zůstávají otevřeni možným nákupním nebo prodejním příležitostem. Mezi těmi, co plány mají, převažují ti, kteří chtějí nakoupit, nad těmi, kteří chtějí umělecká díla prodat.

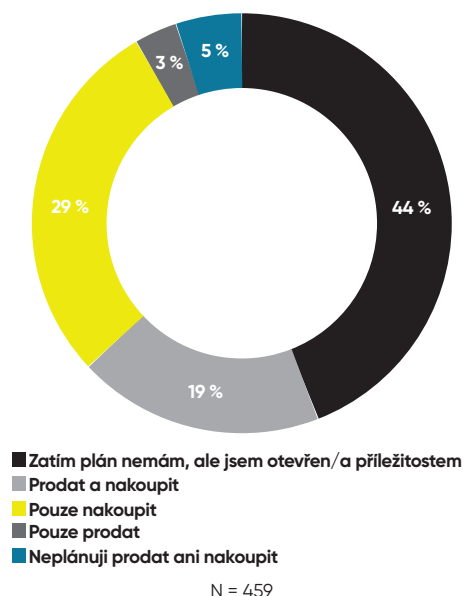
**26. Nakoupil/a nebo prodal/a jste umělecké dílo v roce 2021?**

(sběratelé a vlastníci, podíl odpovědí v %)



**27. Co plánujete v roce 2022 ohledně prodeje a nákupu uměleckých děl?**

(sběratelé a vlastníci, podíly odpovědí v %)



## Nejčastěji Češi nakupují na internetu

Vlastníci a sběratelé nejčastěji nakupují umění v online aukcích, přímo od umělců z ateliérů nebo u galeristů.

### Online aukce

V online aukcích nakupuje 62 % sběratelů a 47 % vlastníků umění. Celkově jde o dominantní způsob nákupu uměleckých děl a předmětů. Je nutné vzít v úvahu, že sběr dat probíhal po dvou letech covidové pandemie, kdy kvůli uzávěrám byl po určitou dobu internet pro galerie a aukční síně jediný možný prodejní kanál. Navíc sami prodejci aktivně na online platformy vstoupili a nákup přes ně propagovali. Toto dědictví covidu přetrvává na trhu s uměním i v roce 2022.

Mezi lidmi, kteří nakupují online, převažuje zájem nebo tvoří největší část jejich sbírek české současné umění (54 % respondentů). Silně mají tito lidé ve sbírkách zastoupeno také české poválečné umění (47 %).

Lidé, kteří nakupují umění v online aukcích, nejčastěji za jedno dílo utratí méně než 50 tisíc korun (56 %). Nejčastější útratu za jedno dílo v rozmezí 50 až 500 tisíc korun uvedlo 35 % lidí, kteří nakupují umění v online aukcích.

U sběratelů a vlastníků, kteří nakupují online, se ve srovnání s celou skupinou liší motivy pro výběr konkrétního díla. Dvě třetiny za nejsilnější motiv považují potenciální zhodnocení investice a snahu o vybudování ucelené sbírky. Emocionální hodnota je až třetí v pořadí významnosti jednotlivých motivů pro koupi díla.

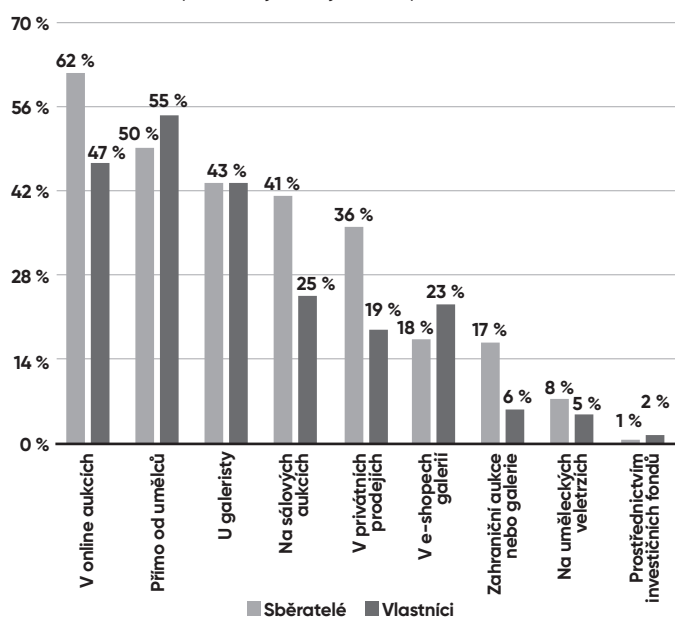
### Nákup přímo od umělců z ateliéru

Poměrně silně zastoupené nákupy přímo v uměleckých ateliérech hovoří o tom, že část respondentů má silný vztah s konkrétními umělci. Může být pro ně zajímavé setkání s tvůrcem a umělec sám by neměl podceňovat skutečnost, že se s ním zákazníci chtějí setkat.

Jako nejčastější zdroj uměleckých děl je nákup přímo od umělce mezi vlastníky (55 %). Ze sběratelů nakupuje v ateliérech polovina respondentů. Mezi lidmi, kteří preferují nákup přímo z ateliéru, je patrný také jako jeden z hlavních motivů pro výběr díla podpora konkrétního umělce (průměrná známka 3,15). Po emocionální hodnotě díla je to u této skupiny druhý nejsilnější motiv pro výběr díla.

Třetina lidí, kteří kupují díla přímo od umělců z ateliéru, vydává za jedno dílo nejčastěji 10 až 50 tisíc korun. Necelá polovina sběratelů a vlastníků, kteří nakupují přímo v ateliéru, nejčastěji za jedno dílo platí 50 až 500 tisíc korun. Ve srovnání s nákupy online je vidět, že sběratelé a vlastníci jsou ochotni připlatit si za originální dílo, které získají od umělce, kterého osobně znají.

**28. Kde umění zpravidla nakupujete?**  
(podíl nejčastějších odpovědí v %)



N (sběratelé) = 339, N (vlastníci) = 120

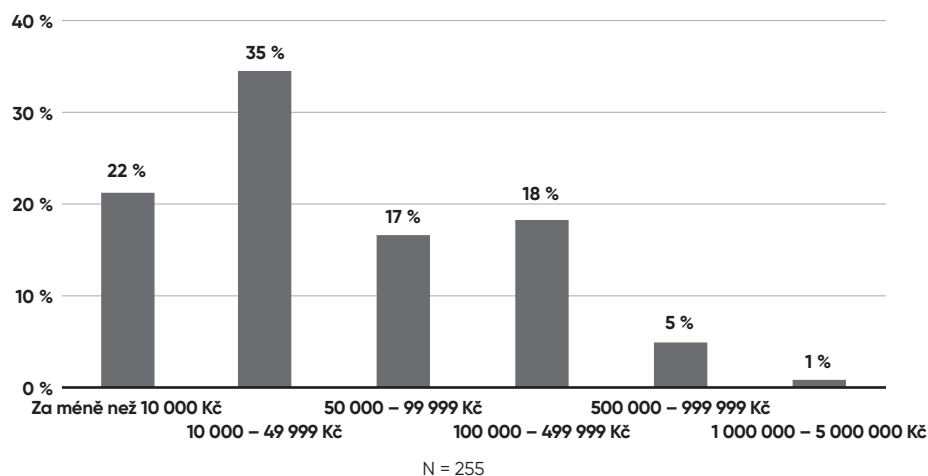
Podobné složení podle nejčastější útraty za jedno dílo vykazuje také skupina lidí, kteří nakupují umění od galeristů.

### Sálové aukce

Nákup v sálových aukcích je relativně důležitější pro sběratele, kteří chtějí vytvořit ucelenou sbírku. Na sálové aukce také chodí lidé, kteří vykazují spíše vyšší útratu za jedno dílo. Z nich 52 % nejčastěji utrací 50 až 500 tisíc korun za jedno dílo a 8 % za jedno dílo typicky vydá 500 tisíc až milion korun.

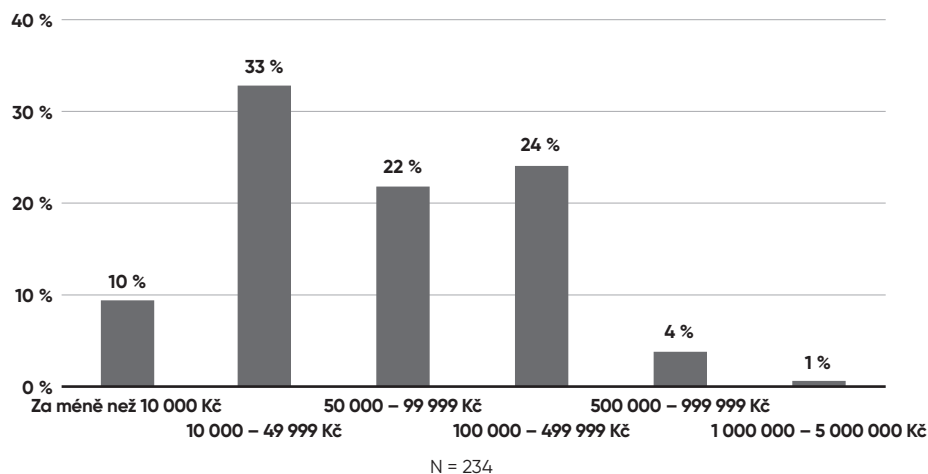
### 29. Kupující v online aukcích

V jaké hodnotě (za jedno dílo) nejčastěji nakupujete umělecká díla?



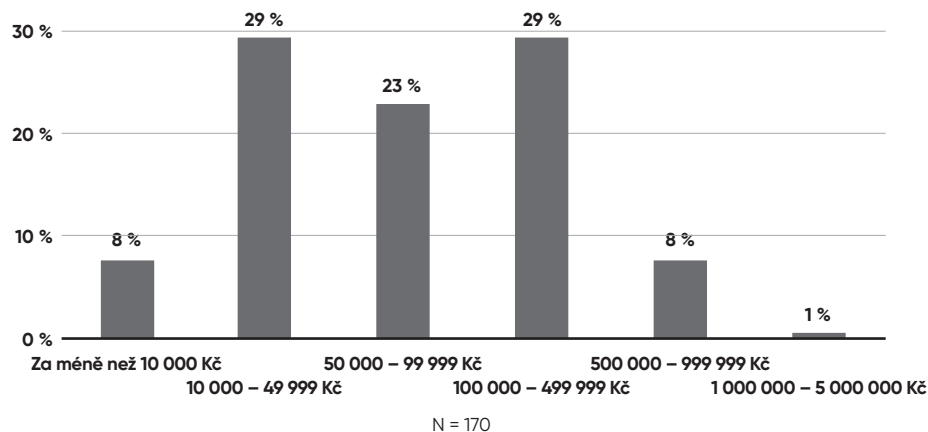
### 30. Kupující přímo od umělců z ateliéru

V jaké hodnotě (za jedno dílo) nejčastěji nakupujete umělecká díla?



### 31. Kupující v sálových aukcích

V jaké hodnotě (za jedno dílo) nejčastěji nakupujete umělecká díla?



## Budoucí plány se sbírkou

Sběratelé a vlastníci zatím příliš nepřemýšlejí o tom, co se sbírkou v budoucnu udělají. Mezi vlastníky je jich 53 %, mezi sběrateli jich je 44 %. Druhá největší skupina plánuje, že sbírku odkáže rodině. Mezi sběrateli jich je 42 %, mezi vlastníky 36 %. Zhruba 7 % sběratelů a vlastníků umělecká díla plánuje rozprodat a získané finanční prostředky odkázat rodině. Jen 3 % sběratelů a vlastníků deklaruje, že sbírku věnují nějaké instituci.

## Překážky pro nákup originálních uměleckých děl

Důvody, proč lidé doma nemají originální díla, jsou rozmanité. Je to vidět z dat získaných od skupiny lidí, kteří originální umělecká díla nevlastní ani nesbírají, ale označují se za zájemce o umění. Mírně mezi nimi převažuje názor, že nákup je drahý (33 %), čtvrtina nemá vhodný prostor a pětina o tom ještě neuvažovala. Zhruba desetina deklaruje, že neví, jak umění koupit.

## Můj přístup ke sběratelství



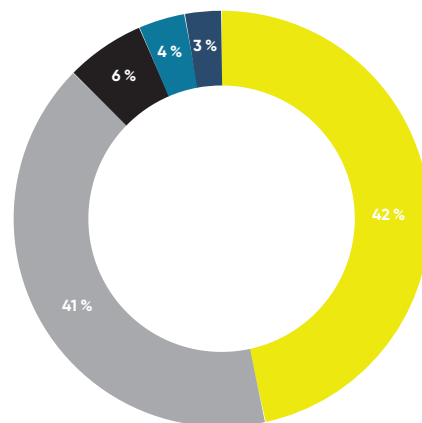
**Cesta**  
Tomáš Ciba

Má sbírka obrazů a kreseb začala vznikat v roce 2012 a je pečlivě vybranou kolekcí děl současného umění, a to především od českých a částečně německých umělců z řad studentů vyšších ročníků uměleckých škol nebo jejich absolventů. Sbírkou má průvodní téma a tím je motiv cesty. Ať již nějakým způsobem zajímavě fyzicky vyobrazené, nebo pomyslné. Symbol cesty je pro mě jako sběratele velmi důležitý, protože má úzkou souvislost s mým přístupem k životu v jeho jednotlivých fázích. Sbírkou je rozdělena do pěti hlavních okruhů:

1. Počátek
2. Příprava a váhání
3. Přes překážky
4. Nové světy
5. Zánik

Nechal jsem si vytvořit i logo sbírky od profesionální knižní ilustrátorky. Je pro mě také velmi důležité vedle samotného uměleckého díla se znát osobně s umělci, které rád opakovaně navštěvuji. Myslím si, že sbírání pak nabírá úplně jiný rozměr a jako sběratel získávám mnohem hlubší pochopení a kontext umělcovy tvorby. Někdy kolem roku 2018 jsem si uvědomil, že u mě začal převažovat více mecenášský přístup než pouhé sbírání umění. Je to skvělé pomáhat mladým umělcům a zároveň se aspoň malou měrou podílet na podpoře vizuální kultury.

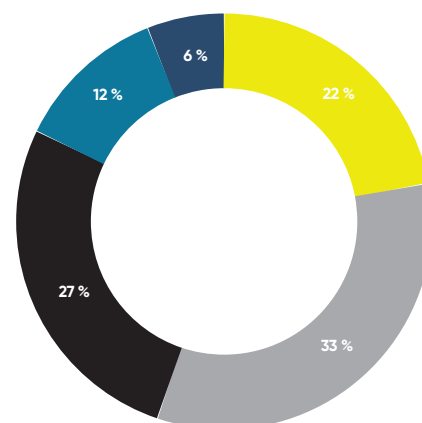
## 32. Uvažujete nad tím, jak se sbírkou naložíte v budoucnu? (sběratelé a vlastníci, podíl odpovědí v %)



- Zatím nad tím neuvažuji
- Sbírku odkážu rodině
- Sbírku postupně rozprodám, rodině odkážu finanční prostředky
- Uvažuji nad tím jinak
- Sbírku věnuji nějaké instituci

N = 459

## 33. Proč doma nemáte originální umělecké dílo? (zájemci o umění; podíl odpovědí v %)



- Ještě jsem nad tím neuvažoval/a
- Myslím, že nákup originálního uměleckého díla je drahý
- Nemám pro umění doma vhodný prostor
- Nevím, jak umění koupit / nevím, jak na to
- Jiný důvod

N = 229

# Češi a současné umění

České současné umění je mezi sběrateli i vlastníky nejoblíbenější. Vlastní je 56 % sběratelů a 73 % vlastníků.

Sběratelé a vlastníci věří, že hodnota děl českých současných umělců v čase poroste. Čtyři pětiny z nich nesouhlasí s výrokem, že současné umění nemá valnou investiční hodnotu. V tom se shodují s odborníky a prodejci umění, kteří mají stejný názor v 72 % případů.

Tři čtvrtiny sběratelů a vlastníků souhlasí s tvrzením, že do začínajících umělců má smysl investovat, protože jejich hodnota může vzrůst o mnoho procent. Mezi sběrateli je tato důvěra v začínající umělce lehce silnější než u vlastníků. Podobných hodnot dosahuje důvěra v začínající umělce také mezi odborníky a prodejci. Sběratelé a vlastníci souhlasí s tím, že čeští umělci jsou schopni se prosadit v zahraničí.

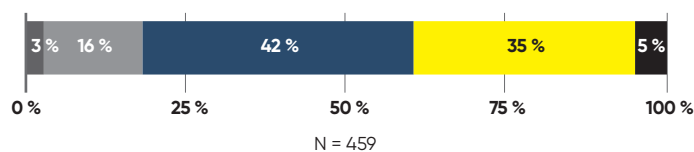
Více než polovina sběratelů a vlastníků si ovšem myslí, že stejně jako v minulosti ani dnešní doba nedokáže ocenit nejlepší umělce.

Dvě třetiny sběratelů a vlastníků uvádí, že současné umění by se mělo mnohem více prodávat i na aukcích. Na nich je nyní současné umění zpravidla zastoupeno okrajově jen několika položkami. Vlastníci volají po vyšším zastoupení na aukcích více než sběratelé. Mezi prodejci umění je podíl těch, kteří chtějí vidět více současného umění na aukcích, ještě vyšší - celkem 73 %. Mezi odborníky s tím souhlasí 63 % respondentů.

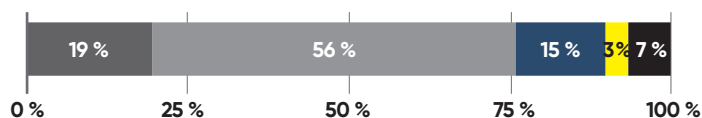
Požadavek na vyšší podíl současného umění na aukcích jde částečně proti logice trhu se současným uměním, které by se primárně mělo prodávat v galeriích, které mají kontrolu nad vývojem cen. Výběr současných autorů a děl do aukcí proto musí být pečlivý, aby výsledek aukce kariéru umělce nepoškodil. A to jak přílišný úspěch, kdy se na aukci dílo vydraží za výrazně vyšší cenu, než je cena v galerii, tak neúspěch, kdy se dílo neprodá. Pro část sběratelů může být neúspěch na aukcích signál k pochybnostem o kariéře a investičním potenciálu umělce.

Na aukce by měli spíše mířit již známí současní umělci střední a vyšší generace, kteří jsou už na trhu zavedení a ceny jejich děl jsou stabilizované.

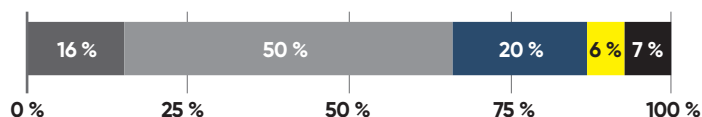
**34. Současné umění nemá valnou investiční hodnotu, zhodnocení má smysl jen u moderního a staršího umění.**  
(souhlas vs. nesouhlas sběratelů a vlastníků s výrokem v %)



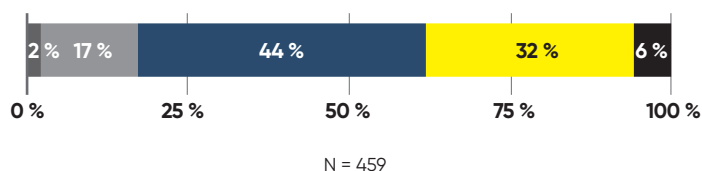
**35. Do začínajících umělců má smysl investovat, protože jejich hodnota v budoucnu může vzrůst o mnoho procent.**  
(souhlas x nesouhlas sběratelů a vlastníků s výrokem v %)



**36. Současné umění by se mělo mnohem více prodávat i na aukcích.**  
(souhlas vs. nesouhlas sběratelů a vlastníků s výrokem v %)



**37. České umění v zahraniční konkurenci neobstojí.**  
(souhlas vs. nesouhlas sběratelů a vlastníků s výrokem v %)



Rozhodně souhlasím
  Spíše souhlasím
  Spíše nesouhlasím
  Vůbec nesouhlasím
  Nevím

V posledních deseti letech je na tuzemských aukcích měřeno celkovým obratem nejúspěšnější Krištof Kintera. Celkem 144 jeho děl se prodalo za necelých 14 milionů korun. Aukční rekord drží dílo Mluvič, které se v roce 2018 prodalo za 1,5 milionu korun. V roce 2021 prošlo aukcemi dvacet Kinterových prací.

Druhým nejprodávanějším umělcem z J&T Banka Art Indexu současných umělců na aukcích je Pasta Oner. Za 118 jeho prací v uplynulých deseti letech kupci zaplatili dohromady 10,3 milionu korun. Loni se nejdražší z 33 položek stala malba Backstage za 456 tisíc korun.



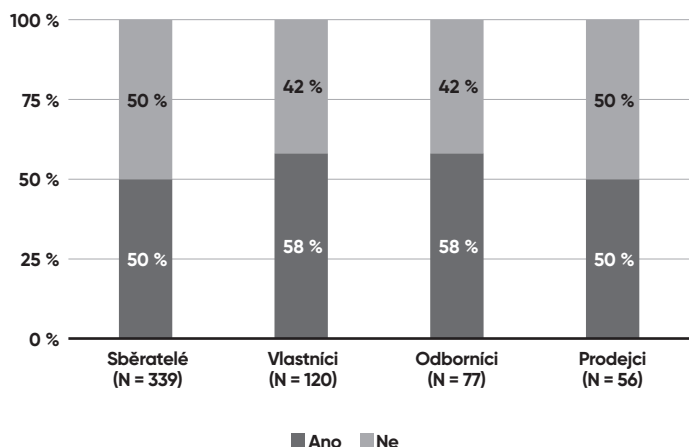
# NFT zatím příliš neláká

NFT (nezaměnitelné tokeny neboli jakési elektronické certifikáty vlastnictví díla registrované v blockchainu) je poměrně nový fenomén, který zatím boduje především na zahraničních aukcích. V Česku s ním koketuje několik galerií nebo výstavních projektů.

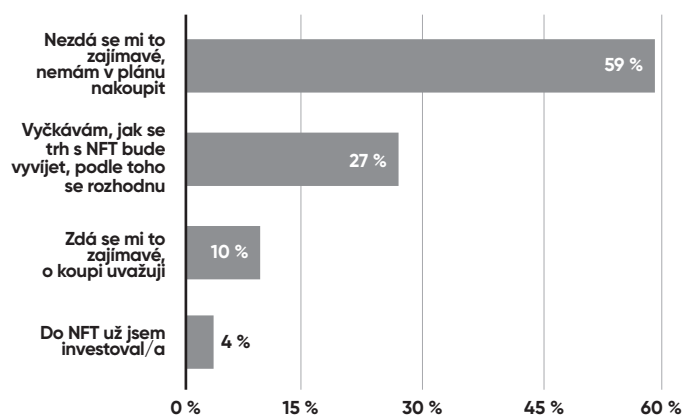
Povědomí o existenci NFT ovšem v Česku není malé. Mezi sběrateli polovina už slyšela o existenci NFT, mezi vlastníky je tento podíl 58 %.

Nicméně to zdaleka neznamená, že by čeští sběratelé a vlastníci ve velkém uvažovali o nákupu digitálního umění. Z těch, kteří už mají povědomí o existenci NFT, 59 % sběratelů a vlastníků uvedlo, že se jim NFT nezdá zajímavé a nemají ho v plánu koupit. Dalších 27 % sběratelů a vlastníků zatím vyčkává, jak se trh s NFT bude vyvíjet. O koupi uvažuje 10 % a do NFT už jsem investoval/a 4 % sběratelů a vlastníků.

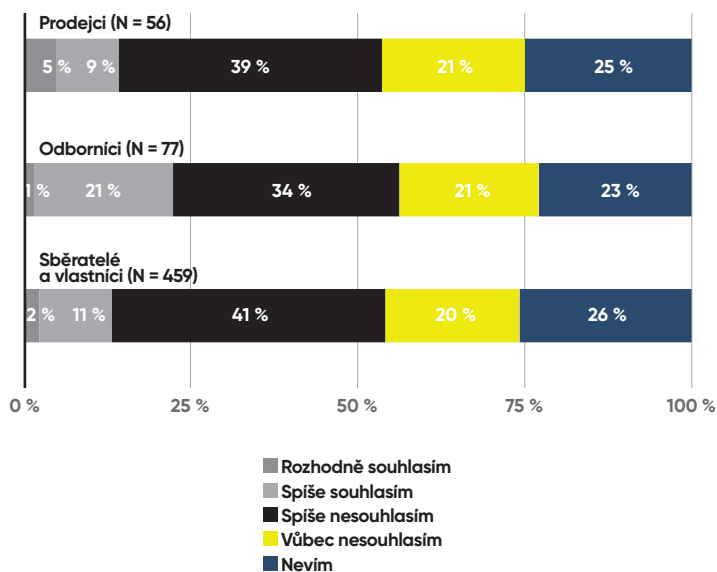
38. Slyšel/a jste o tzv. NFT (non-fungible tokens)?  
(podíly odpovědí v %)



39. Jaký máte k NFT vztah?  
(sběratelé a vlastníci s povědomím o NFT; podíly odpovědí v %)



#### 40. NFT a další formy digitálního umění v budoucnu ovládnou trh s uměním (souhlas vs. nesouhlas s výrokem v %)



Odborníci se ve 42 % případů shodují, že NFT je pouze trend a nejde o zajímavé médium. Budoucnost v digitálním umění vidí 31 % odborníků.

Mezi prodejci je vidět větší skepse než mezi odborníky. Ke koupi ho klientům doporučuje jen 7 % prodejců. Třetina ho naopak nedoporučuje, protože se jim nezdá zajímavé. Mezi prodejci 61 % zatím na NFT nemá silný názor a vyčkává, jak se tento nový trh bude vyvíjet.

Největší procentuální zhodnocení v příštích pěti letech NFT předpovídá jen 6 % sběratelů a vlastníků, což odpovídá míře, v jaké jsou ochotni do tohoto nového média investovat.

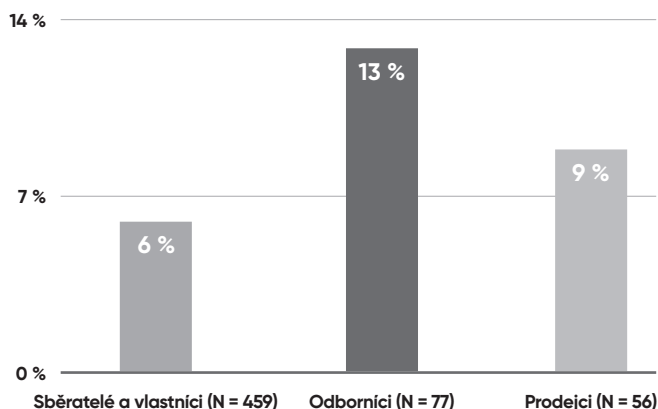
Sběratelé a vlastníci ani příliš nevěří, že by NFT a další formy digitálního umění v budoucnu ovládly trh s uměním. Vyjádřilo se tak 63 % sběratelů a vlastníků. Dominanci na budoucím trhu s uměním předpovídá digitálnímu umění jen 13 % sběratelů a vlastníků.

Mezi odborníky je důvěra v NFT jako investiční aktivum větší. Z odborníků 13 % věří, že v příštích pěti letech čeká digitální umění největší zhodnocení. Navíc 22 % odborníků tvrdí, že NFT a další formy digitálního umění v budoucnu ovládnou trh s uměním.

Mezi prodejci je vidět podobná skepse k NFT jako u sběratelů a vlastníků. Jen 9 % prodejců věří, že NFT čeká v příštích pěti letech největší zhodnocení, 14 % prodejců souhlasí s tvrzením, že NFT ovládne jednou trh s uměním.

#### 41. Jak trh věří zhodnocení NFT v příštích pěti letech.

(U které oblasti umění očekáváte v příštích pěti letech nejvyšší procentuální zhodnocení? Podíl odpovědí digitální umění (např. NFT))



# Srovnání se zahraničními sběrateli

Čeští sběratelé se od svých zahraničních protějšků významně neliší. Ať už jde o základní kritéria, podle nichž umění vybírají, preferovaná období, nebo hlavní obavy spojené s nákupem umění. Jako srovnání s českým průzkumem lze použít pravidelné šetření mezi světovými sběrateli, které každoročně předkládá Art Basel UBS Art Market Report.

Toto zahraniční šetření na rozdíl od českého omezuje účast v průzkumu na sběratele, kteří mají čistá aktiva bez započítání nemovitostí a majetku z podnikání ve výši alespoň milion dolarů, nakupují umění pravidelně každý rok a v každém z let 2020 a 2021 utratili za umění alespoň 10 tisíc dolarů. Průzkum Art Basel a banky UBS mapuje chování sběratelů v deseti zemích od USA přes Evropu až po Čínu či Brazílii.

Přesto výsledky ukazují, že chování českých a zahraničních sběratelů je v řadě aspektů srovnatelné. U obou skupin mezi hlavními motivy pro nákup umění převládá emocionální a estetická hodnota díla. Finanční a investiční motivy jsou při rozhodování až druhé v řadě.

Stejně jako v Česku i v zahraničí převládají dlouhodobí sběratelé. Mezi respondenty průzkumu Art Basel a UBS 55 % sbírá umění déle než deset let. Průměrná doba sbírání je 12 let. V Česku se sbírání déle než deset let věnuje 53 % sběratelů. Podobný je také podíl těch, kteří sbírky vytvářejí méně než pět let. Ve světě jich je 14 %, v Česku 16 %.

Patrně kvůli omezení vzorku zahraničních sběratelů vyšší jmění a minimální cenou nákupu je mezi zahraničními sběrateli 56 % těch, kteří mají méně než 50 uměleckých děl. V českém, nijak neomezovaném vzorku jich bylo 46 %. Více než 100 děl má v zahraničí v průměru 17 % sběratelů, v Česku jich je 34 %. Mezi českými respondenty byli také lidé, kteří zdědili sbírky a pokračují v rodinné tradici, na trhu ale nebývají tak aktivní jako sběratelé, kteří sbírku budují od začátku. Tato skupina může v zahraničních datech chybět a tím se i snižuje podíl sběratelů s velkými sbírkami.

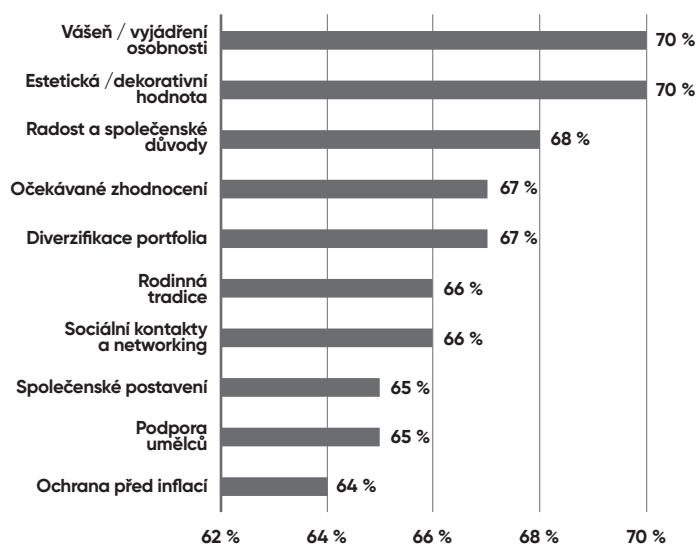
Zahraniční i čeští sběratelé mají společnou zálibu v současném umění. Zahraniční sběratelé mají ve sbírkách v průměru 53 % děl žijících autorů. V Česku sběratelé uvedli, že se nejvíce zajímají nebo ve sbírkách mají nejčastěji zastoupeno současné umění v 56 % případů.

V zahraničí, podobně jako v Česku, dominuje obliba nákupu umění online. Na stránkách obchodníků s uměním nebo v online aukcích ho v zahraničí kupuje 44 % sběratelů. V Česku se k nákupu přes internet (online aukce a e-shopy galerií) přihlásilo 80 % sběratelů. Fyzicky do galerií chodí nakupovat 42 % zahraničních sběratelů, v Česku je to 43 %. Podobný podíl sběratelů v ČR a v zahraničí (kolem 40 %) se účastní sálových aukcí. V Česku je ovšem více zastoupen nákup přímo od umělců (50 % sběratelů), v zahraničí stejnou cestu volí 21 procent sběratelů.

Společné zahraničním a českým sběratelům jsou také obavy, které mají při nákupu uměleckých děl. Jako největší hrozbu vnímají domácí i zahraniční sběratelé přítomnost falz na trhu, případně nejasnou provenienci prodávaných děl. Zahraniční sběratelé také silně (64 % odpovědí) vnímají buď riziko ztráty hodnoty koupeného díla, nebo že hodnota koupeného díla nebude v čase růst.

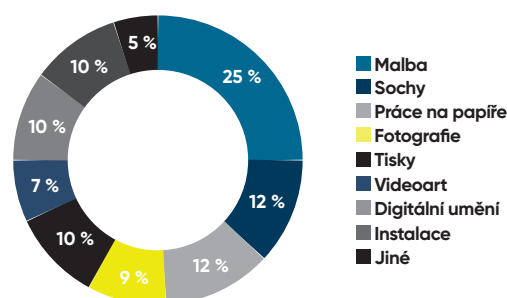
## 42. Hlavní motivy zahraničních sběratelů pro nákup umění (nejčastější odpovědi v %)

Zdroj: Art Basel UBS The Art Market 2021



## 43. Které médium sbírají nejvíce zahraniční sběratelé? (podíl odpovědí v %)

Zdroj: Art Basel UBS The Art Market 2022



# **Umění jako investice**

Během pandemie covidu a především v souvislosti s epizodou vysoké inflace od druhé poloviny roku 2021 a v roce 2022 se o umění opět začíná více hovořit jako o investičním aktivu, které může hrát zajímavou roli v dlouhodobém investičním portfoliu. Hodnota kvalitních a historií prověřených děl v čase roste. Podle dat z českých aukcí, které má k dispozici odborný server Artplus.cz, vykazuje dlouhodobý růst cen zhruba pětina nejdražších položek prodaných v aukcích. Ty loni začínaly na 96 tisících korunách. Roční zhodnocení se v průměru pohybovalo mezi 6 a 8 %.

Nicméně při uvažování o umění jako investičním aktivu je třeba si uvědomit, že jde o poměrně málo likvidní aktivum a zhodnocení přináší opravdu až jeho dlouhodobé vlastnictví. Navíc trh s uměním není jeden, ale jde spíše o jednotlivé trhy s díly jednotlivých autorů, nebo dokonce jednotlivých období či jednotlivých děl. Nejvyšší díla, která už prošla několikrát tuzemskými aukcemi, vykazují dlouhodobý nadprůměrný růst hodnoty. Ročně dokážou přinést zhodnocení mezi 10 a 20 %.

Data z průzkumu mezi sběrateli ukazují, že investiční a finanční motiv pro nákup uměleckých děl je až druhotný, byť není nepodstatný. Vnímání umění jako investiční příležitosti je třetí nejčastější důvod, proč sběratelé a vlastníci začali s nákupem umění. Mezi sběrateli tento důvod uvedlo 29 % respondentů, mezi vlastníky 19 %. Z dat vyplývá, že čím kratší dobu sběratelé nakupují umění, tím častější je investiční motiv pro začátek sbírání.

Platí, že čím více jsou sběratelé a vlastníci ochotni za jedno dílo zaplatit, tím více ho vnímají jako finanční aktivum. Do popředí při nákupu uměleckého díla se s rostoucí pořizovací cenou díla dostávají hlediska umění jako prostředku pro diverzifikaci investičního portfolia, ale také očekávané zhodnocení při budoucím prodeji díla nebo ochrana úspor před inflací.

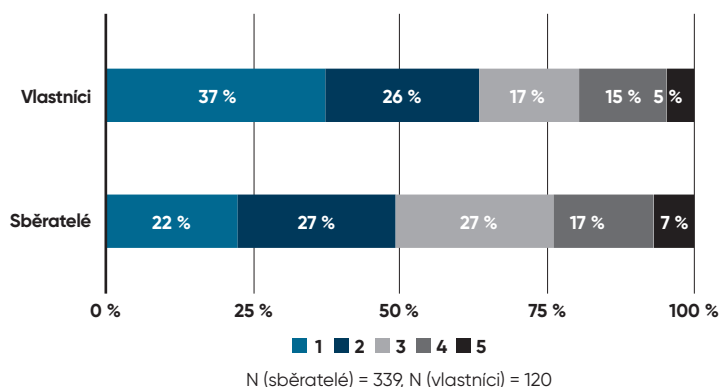
Na umění jako na součást investičního portfolia se silně dívají lidé, kteří utrácí za umělecká díla vysoké částky. Pro sběratele a vlastníky, kteří nejčastěji jedno dílo kupují za 1 až 5 milionů korun, jde o stejně silný motiv k výběru díla jako jeho emocionální hodnota (v obou případech průměrná známka 4,67 na škále 1 až 5).

Diverzifikaci investičního portfolia hodnotí jako druhý nejsilnější motiv pro výběr díla lidé, kteří nejčastěji jedno dílo kupují za půl milionu až milion korun (známka 3,44). Tíhnou k němu více sběratelé, kteří sbírají umění kratší dobu - větší váhu má u sběratelů s historií tří až pěti let, o něco menší u sběratelů s historií sbírání pět až deset let. Pro sběratele, kteří se sbírání věnují déle než deset let, nejde o nadprůměrně významný motiv pro výběr díla.

Fakt, že sběratelé vnímají citlivěji hodnotu uměleckých děl a mají větší tendenci se na ně dívat jako na finanční aktivum než vlastníci, ukazuje také míra souhlasu a nesouhlasu s výrokem, zda umění považují za zásadní součást svého investičního portfolia. Zatímco mezi sběrateli s tímto výrokem souhlasí 51 % respondentů a 42 % s ním nesouhlasí, mezi vlastníky souhlasí jen 37 % respondentů, zatímco nesouhlas vyjádřilo 56 % vlastníků.

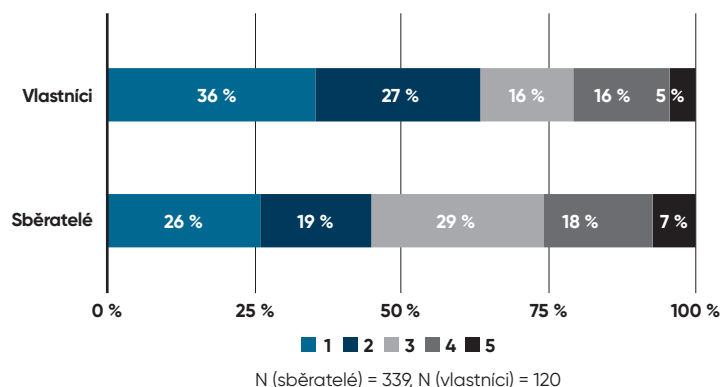
#### 44. Očekávané zhodnocení investice při budoucím prodeji

Do jaké míry považujete tuto položku za svůj motiv pro nákup uměleckého díla?  
(známka ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



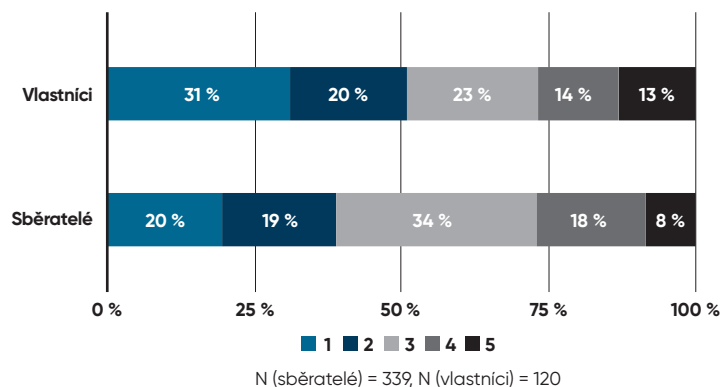
#### 45. Diverzifikace dlouhodobého investičního portfolia

Do jaké míry považujete tuto položku za svůj motiv pro nákup uměleckého díla?  
(známka ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



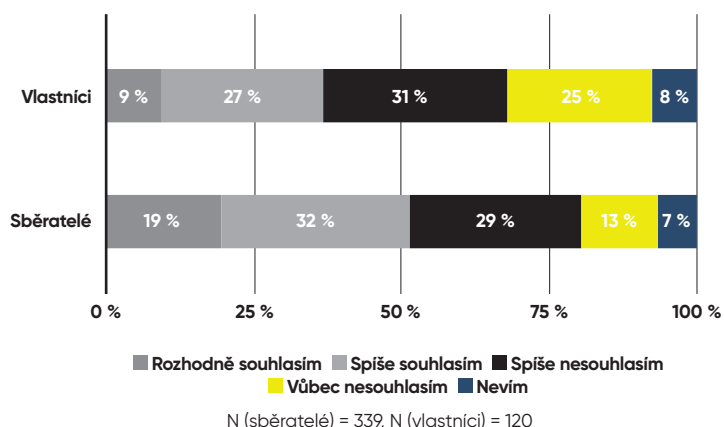
#### 46. Ochrana jmění proti inflaci

Do jaké míry považujete tuto položku za svůj motiv pro nákup uměleckého díla?  
(známka ze škály 1–5; 1 = nejméně, 5 = nejvíce)



#### 47. Umění považují za zásadní součást svého investičního portfolia.

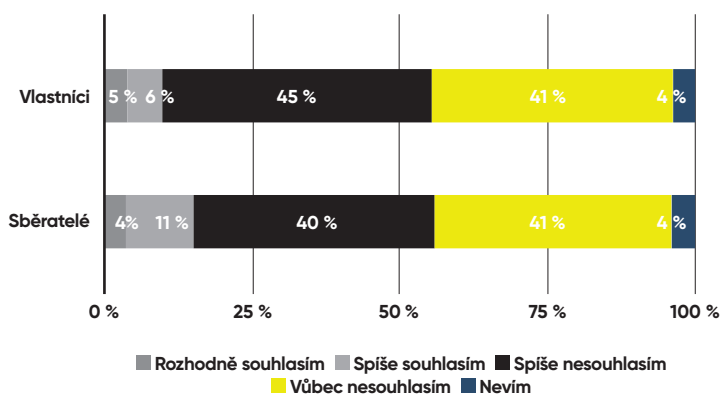
(souhlas vs. nesouhlas sběratelů a vlastníků s výrokem v %)



N (sběratelé) = 339, N (vlastníci) = 120

#### 48. U umění mě zajímá primárně cena a potenciál jejího zhodnocení

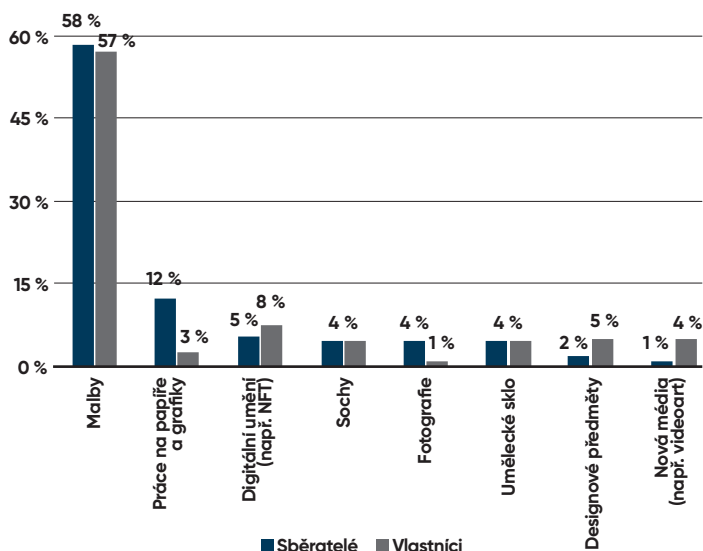
(souhlas vs. nesouhlas sběratelů a vlastníků s výrokem v %)



N (sběratelé) = 339, N (vlastníci) = 120

#### 49. U které oblasti umění očekáváte v příštích pěti letech nejvyšší procentuální zhodnocení?

(podíl nejčastějších odpovědí v %)

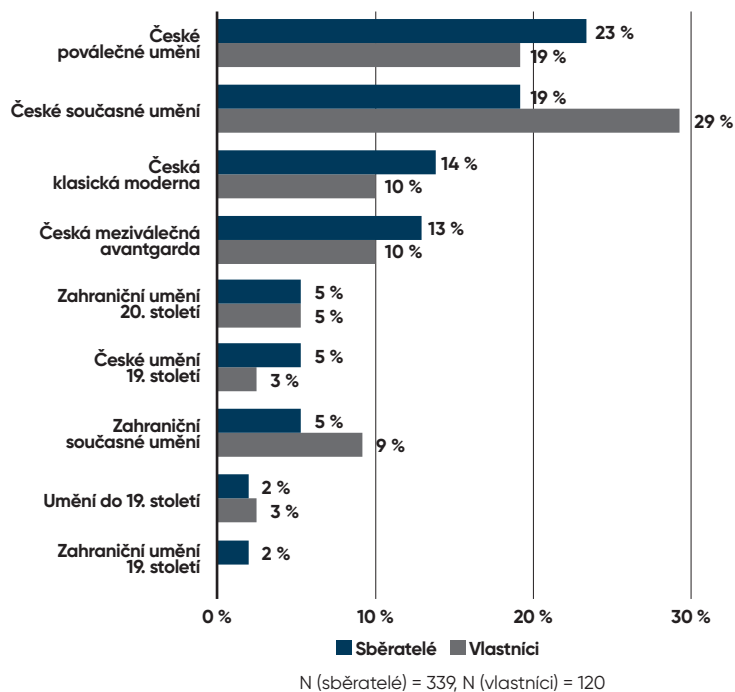


N (sběratelé) = 339, N (vlastníci) = 120

Na druhou stranu potenciál zhodnocení díla není pro sběratele a vlastníky při výběru díla důležitější než názor odborné veřejnosti na daného umělce. Jen pro 14 % sběratelů a vlastníků je cena a potenciál zhodnocení významnější motiv pro nákup než odborné hodnocení umělce a jeho díla.

Investice do umění je vnímána ze strany sběratelů jako atraktivnější než před pěti lety. K tomuto názoru se přiklání třetina sběratelů, nicméně je toto přesvědčení nevede ke změně nákupní strategie. Vidí ovšem větší zájem o nákup umění ve svém okolí. Pro 31 % sběratelů se atraktivita umění jako investiční příležitost za posledních pět let zásadně nezměnila. Mezi vlastníky převládá názor, že umění je jako investiční příležitost atraktivní stejně jako před pěti lety (46 %), jako atraktivnější příležitost ho vnímá 21 % vlastníků. Ani větší atraktivita je ovšem nenutí nakupovat umění častěji, jen vnímají větší zájem o umění ze svého okolí. Na 13 % sběratelů a vlastníků se domnívá, že investice do umění jsou nyní atraktivnější, a proto i častěji umělecká díla nakupují. Naopak 15 % sběratelů a vlastníků tvrdí, že investice do umění jsou nyní méně atraktivní.

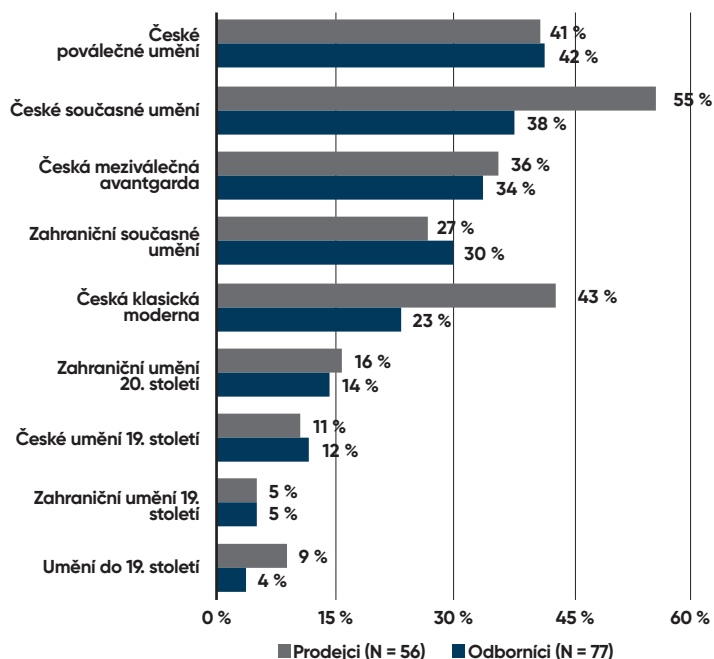
**50. U uměleckých děl ze kterého období očekáváte v příštích pěti letech nejvyšší procentuální zhodnocení?**  
(podíl nejčastějších odpovědí v %)



**Potenciál zhodnocení**

Podle sběratelů i vlastníků mají v příštích pěti letech největší potenciál zhodnocení malby. Sběratelé na druhé místo zařadili práce na papíře, zatímco vlastníci jinou nekonkretizovanou techniku. Vlastníci také více věří zhodnocení digitálního umění (např. NFT).

**51. Která období umění jsou podle vás aktuálně na vzestupu? Do čeho se vyplatí investovat?**  
(podíl nejčastějších odpovědí v %)



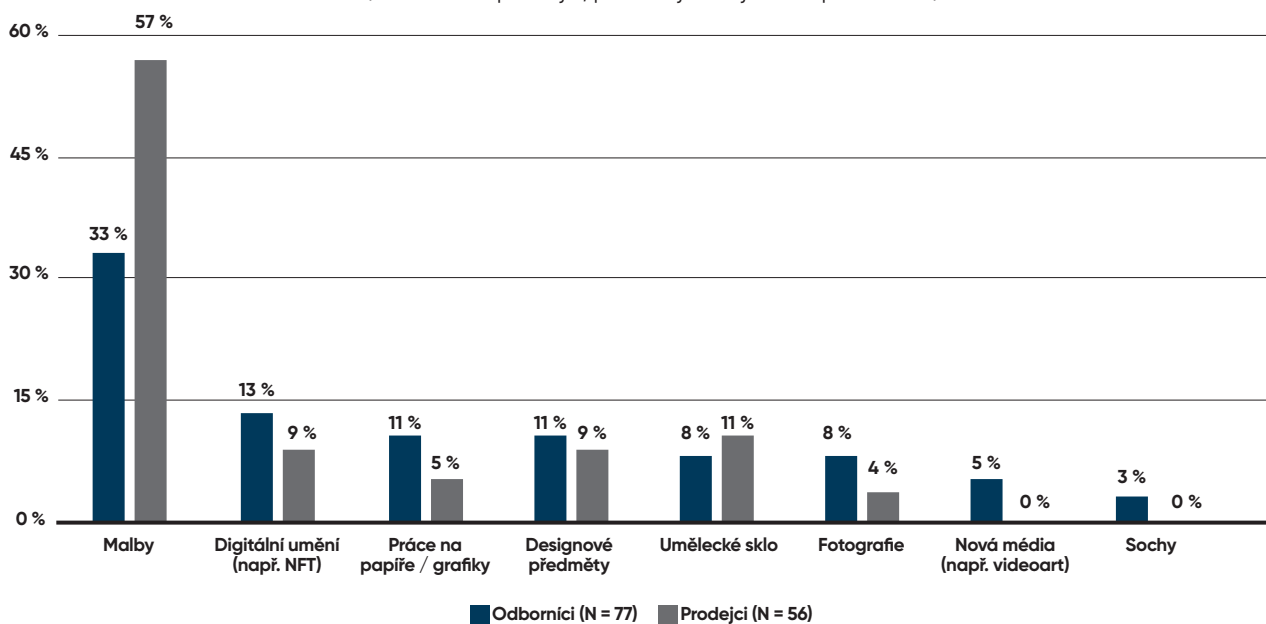
Z pohledu období původu děl se sběratelé a vlastníci neshodnou, které má největší potenciál zhodnocení. Sběratelé nejvíce věří českému poválečnému umění (23 %), zatímco vlastníci českému současnému umění (29 %). Sběratelé více věří českému meziválečnému umění než vlastníci. Naopak dvakrát větší podíl vlastníků než sběratelů vidí větší potenciál v zahraničním současném umění.



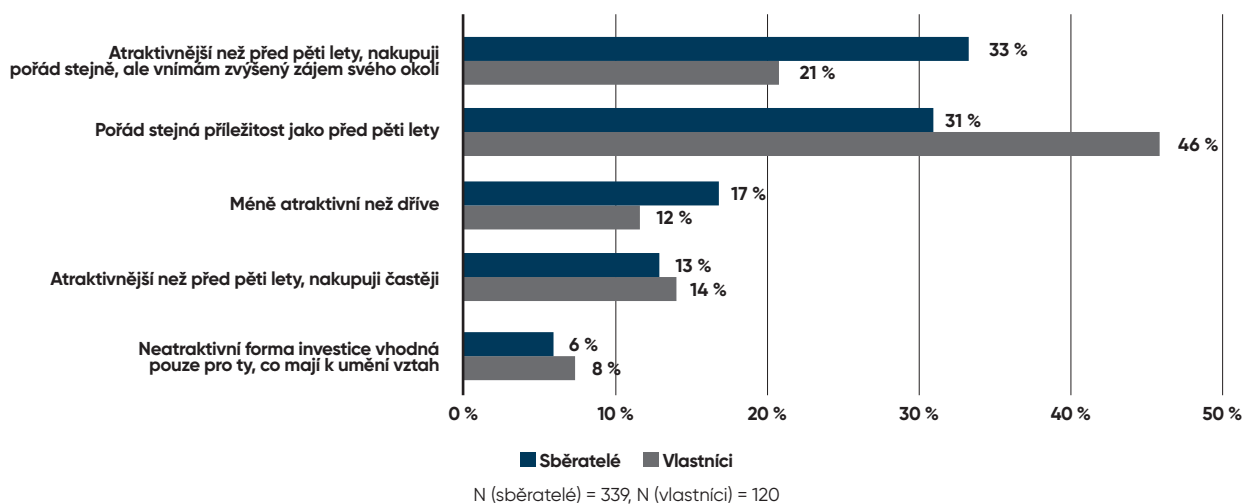
Odborníci uvádějí, že nejvíce se vyplatí investovat do českého poválečného umění, českého současného umění, případně do české meziválečné avantgardy. V tom se shodují s pohledem sběratelů. Třetina odborníků očekává největší zhodnocení u maleb. S odstupem pak následuje digitální umění, práce na papíře / grafiky a designové předměty.

Prodejci nejvíce věří investičnímu potenciálu českého současného umění. Na druhé místo řadí v investiční atraktivitě českou klasickou modernu. Následuje české poválečné umění a meziválečná avantgarda. Více prodejců také věří zahraničnímu současnému umění ve srovnání se sběrateli a vlastníky.

**52. U které oblasti umění očekáváte v příštích pěti letech nejvyšší procentuální zhodnocení?**  
(odborníci a prodejci; podíl nejčastějších odpovědí v %)



**53. Podle vás je teď investice do umění...**  
(podíl odpovědí v %)



# Fondy umění jako investiční nástroj

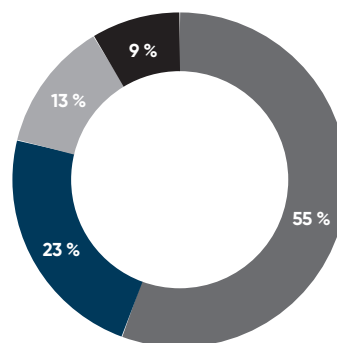
Jednou z možností, jak investovat do umění, je vložit peníze do specializovaných investičních fondů, které kupují umělecká díla a snaží se na jejich následném prodeji vydělat. Jde tak ze strany zájemců o umění o čistou investici bez možnosti vystavit si dílo doma a vnímat jeho estetickou či intelektuální hodnotu.

Na umělecká díla jako na investiční aktivum se dívají dva české investiční fondy. Fond Pro arte od roku 2013 ukládá peníze investorů do portfolia uměleckých děl, která zahrnují staré mistry, klasickou modernu, poválečné umění i tvorbu současných autorů. Na konci roku 2021 měl v portfoliu 205 uměleckých děl v hodnotě 216 milionů korun. V roce 2021 investorům zhodnotil jejich vklady o 2,72 %. Dlouhodobě se podle údajů fondu pohybuje zhodnocení kolem 5,5 % ročně.

Druhý český investiční fond orientovaný na umění, Artefin, začal fungovat v roce 2021. Soustředí se hlavně na díla současných autorů. Na konci roku měl v portfoliu třicet děl za zhruba 10 milionů korun. Fond investorům slibuje zhodnocení vložených peněz o 7 až 10 % za rok.

Většina prodejců považuje investiční fondy zaměřené na umění za přínosné, nejčastěji se ztotožnili s výrokem, že je to dobrý nástroj pro investory, kteří chtějí jen diverzifikovat své portfolio bez většího zájmu o umění. Jen 13 % prodejců si myslí, že jejich činnost pokrývá trh.

## 54. Který z těchto výroků nejlépe vystihuje váš názor na investiční fondy specializované na umění? (Prodejci umění, podíl odpovědí v %)



- Je to dobrý nástroj pro investory, kteří chtějí jen diverzifikovat své portfolio bez většího zájmu o umění
- Jejich nákupy mohou podpořit trh s díly současných umělců
- Jejich působení na trhu pokrývá ceny uměleckých děl
- Je to důležitá instituce pro vytváření nových sbírek

(N = 47)

# **Transparentnost trhu s uměním**

Pokud má jakýkoliv trh fungovat efektivně, ceny mají reálně odrážet nabídku a poptávku a správně oceňovat prodávané zboží a služby, musí být transparentní. To znamená, že všichni účastníci trhu by se měli dostat ke všem potřebným informacím bez zásadních překážek. Jinak na trhu vzniká informační asymetrie, která vede k pokroucení cen, zvýhodňování jedné skupiny proti jiné a ve výsledku k celkové špatné alokaci vynakládaných zdrojů.

V případě trhu s uměním je klíčové, aby kupující rozuměli způsobu určování cen uměleckých děl, a to jak v aukcích, tak u prodejních galerií. Musí si být také jisti, že kupují pravá díla od skutečných autorů, a nikoliv falza či kopie. Musí si být jisti, že kupovaná umělecká díla opravdu mají provenienci, která je jim prodejci předkládána. Pokud kupující musí pro získání těchto informací vynaložit nadměrné úsilí nebo finanční prostředky, stává se trh neefektivní. Vznikají dodatečné bariéry pro nákup umění, které část potenciálních zájemců od koupě uměleckých děl odrazují.

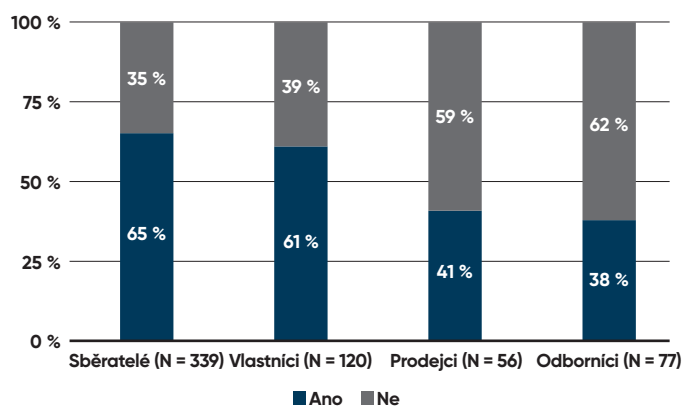
Část průzkumu severu Artplus.cz a J&T Banky se proto soustředila na hodnocení celkové transparentnosti tuzemského trhu s uměním. Respondenti se také vyjadřovali ke konkrétním úskalím, která snižují efektivitu trhu. Následně vyhodnocovali možné nástroje a cesty, jak transparentnost trhu s uměním zvýšit.

## Obecné hodnocení transparentnosti

Ze sledovaných skupin hodnotí nejlépe transparentnost českého trhu s uměním sběratelé a vlastníci. Z nich 64 % považuje tuzemský trh za transparentní. Z prodejců je stejného názoru 41 % respondentů. Nejskeptičtější jsou odborníci. Jen podle 38 % z nich je českých trh transparentní.

Jednotlivá úskalí respondenti hodnotili na škále od 1 do 5, kdy známka 1 znamená nejmenší úskalí a známka 5 nejméně úskalí. Jako největší problém českého trhu s uměním všechny skupiny respondentů označují přítomnost falz na trhu. Nejsilněji problém falz vnímají prodejci s průměrnou známkou 3,93. Naopak nejslaběji téma falz na trhu vnímají vlastníci (průměrná známka 3,6), což může být dáno především faktem, že vlastníci nejsou na trhu příliš aktivní.

### 55. Považujete český trh s uměním obecně za transparentní? (podíl odpovědí v %)

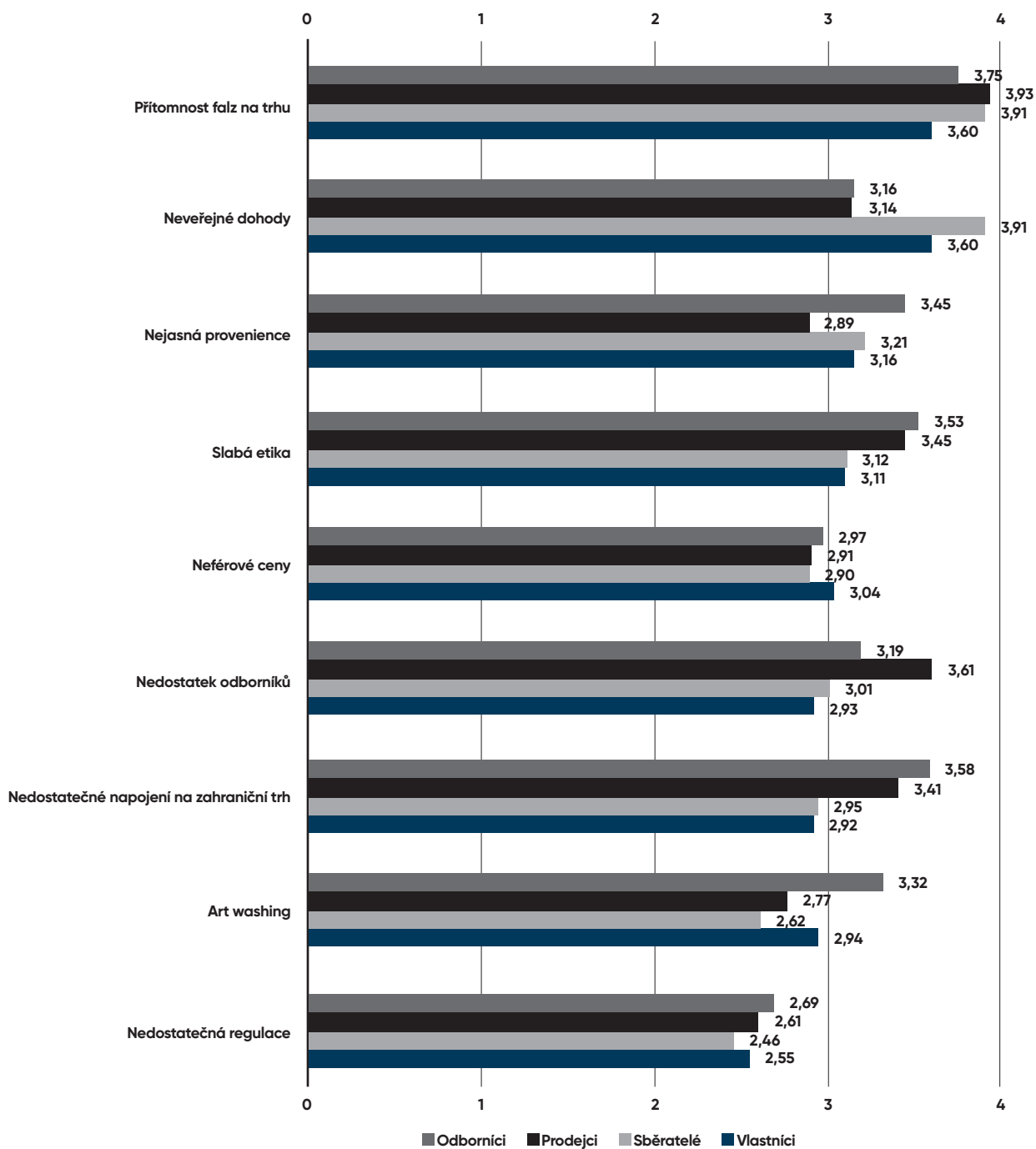


U druhého největšího problému tuzemského trhu se už jednotlivé skupiny neshodnou. Zatímco sběratelé a vlastníci považují za druhý nejzásadnější problém neveřejné dohody, ať už jde o utajené provize, nebo o různé přeprave uměleckých děl, pro odborníky je druhým největším úskalím nedostatečné zapojení tuzemského trhu na zahraniční trh. Prodejce trápí nedostatek odborníků.

Na třetím místě se mezi odborníky a prodejci umístila slabá etika trhu. Průzkum ovšem do detailu nezjišťoval, v čem konkrétně slabá etika podle respondentů spočívá. Sběratelé a vlastníci jako třetí největší úskalí trhu vnímají nejasnou provenienci nabízených děl, což poměrně silně souvisí s obavou z falz.

Za nejmenší problém považují všechny skupiny nedostatečnou regulaci trhu. S výjimkou odborníků vnímají všechny skupiny jako relativně malý problém praní špinavých peněz pomocí nákupu a prodeje uměleckých děl, tzv. artwashing.

**56. Hodnocení úskalí transparentnosti českého trhu s uměním**  
(průměrná známka na škále 1–5, 1 = nejmenší, 5 = největší)



**Falza – největší strašák trhu s uměním**

Vnímání hlavních úskalí trhu s uměním se liší podle toho, jestli účastníci obecně považují trh za transparentní. U respondentů, kteří nepovažují trh s uměním za transparentní, převažují kritičtější postoje i k jednotlivým předkládaným problémům.

Vidět je to například u vnímání problematiky falz na trhu. Všeobecné odhady hovoří o tom, že na trhu s uměním může kolovat od 30 do 50 % padělků. Experti na falza odhadují, že jejich počet roste od poloviny 90. let minulého století a v posledních letech tento trend zesiluje, jak přibývá množství lidí, kteří investují do umění.

Za významný problém ohodnocený nejvyšší známkou 5 falza v průzkumu označilo 48 % sběratelů a vlastníků, kteří celý trh vnímají jako netransparentní. Z těch, kteří jsou spokojeni s fungováním trhu, vidí problém falz jako nejzávažnější problém na škále od 1 do 5 32 %.

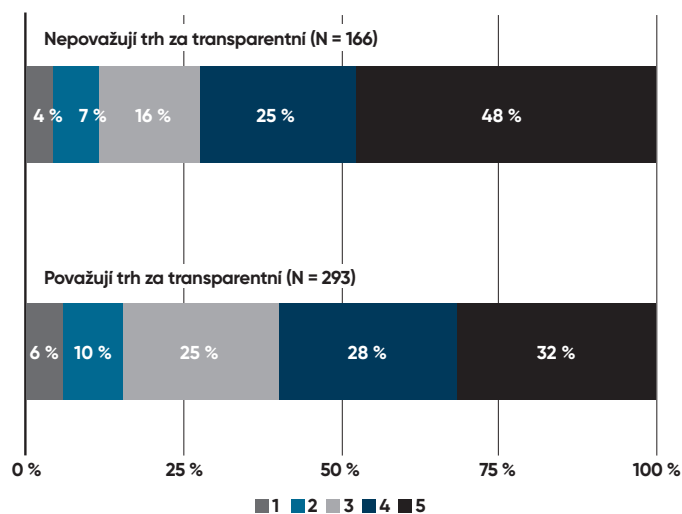
Se strachem z falz je poměrně úzce spojená obava z nejasné provenience děl. Mezi sběrateli a vlastníky ji jako významný problém (známka 5) ohodnotilo 22 % z těch, kteří nejsou spokojeni s transparentností trhu. Čtyřkou, jako o něco méně vážný problém, ji ohodnotilo 37 % respondentů z této skupiny. Mezi sběrateli a vlastníky, kteří tvrdí, že trh je transparentní, převládá spíše průměrná obava (známka 3), a to ve 42 % případů. Jako zásadní problém (známky 4 a 5) vidí nedostatečnou provenienci 28 % respondentů z této skupiny.

Paradoxní je, že obava z falz a nejasné provenience je tak vysoká, přestože mezi sběrateli dominuje obliba českého současného umění. Mezi současnými díly by se totiž falza zpravidla vyskytovat neměla. Z dat vyplývá, že na možnou existenci falz na trhu a na nejasnou provenienci děl jsou citlivější sběratelé a vlastníci, kteří ve sbírkách ve větší míře inklinují k nákupu poválečného a meziválečného umění. U takových děl už je riziko falz objektivně větší, jak dokazuje několik kauz z minulosti.

Sběratelé a vlastníci, kteří falza považují za velké úskalí trhu (známky 4 a 5), nejčastěji kupují nebo mají zastoupeno ve sbírkách české současné umění (57 %), poválečné umění (44 %), českou modernu (31 %) a českou meziválečnou avantgardu (22 %). Z nejasné provenience děl mají největší obavu (známky 4 a 5) sběratelé a vlastníci, kteří se nejvíce zajímají o české současné umění (56 %), poválečné umění (43 %) a českou modernu (34 %).

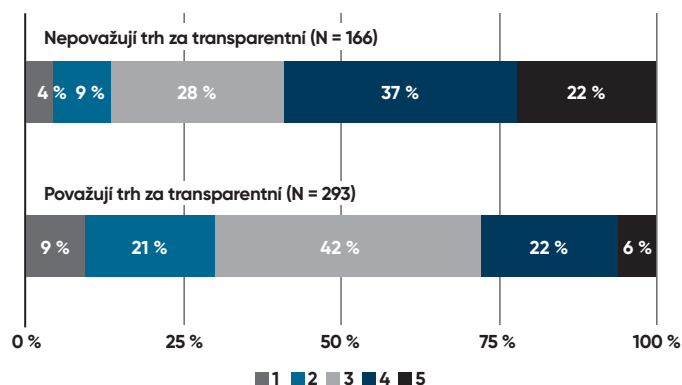
### 57. Přítomnost falz na trhu (sběratelé a vlastníci)

Do jaké míry považujete tuto položku za úskalí českého trhu s uměním?  
(hodnocení na škále od 1 do 5; 1 = nejmenší úskalí, 5 = největší úskalí; podíly odpovědí v %)



### 58. Nejasná provenience děl na trhu (sběratelé a vlastníci)

Do jaké míry považujete tuto položku za úskalí českého trhu s uměním?  
(hodnocení na škále od 1 do 5; 1 = nejmenší úskalí, 5 = největší úskalí; podíly odpovědí v %)



## Nejasná tvorba cen

Třetím nejhůře vnímaným úskalím tuzemského trhu s uměním je z hlediska sběratelů a vlastníků nejasná tvorba cen. Mezi těmi, kteří nejsou spokojeni s celkovou transparentností trhu, ji za významný problém (známky 4 a 5) považuje 53 % sběratelů a vlastníků. Ve skupině spokojených s transparentností trhu je stejného mínění jen 18 % respondentů.

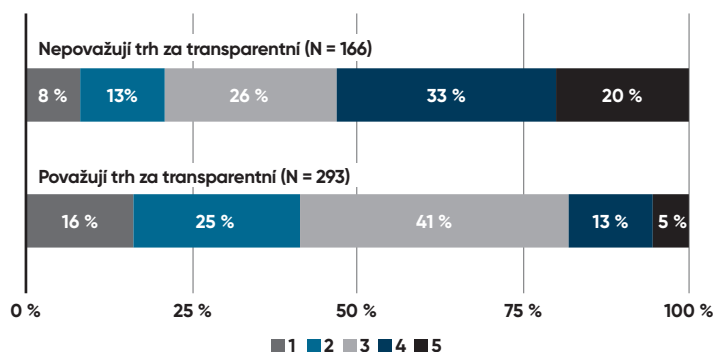
Jedním z vysvětlení takového rozdílu by mohla být nedostatečná edukace části sběratelů a vlastníků, kteří nemají jasno v tom, jak trh funguje a jak se ceny umění tvoří. Nicméně ve skupině těch, kteří považují za významný problém nejasnou tvorbu cen, figurují ze tří čtvrtin vlastníci a sběratelé z historií delší než deset let a pokračovatelé rodinné sběratelské tradice. U těch lze očekávat, že mají alespoň základní povědomí o fungování trhu.

U nejasné tvorby cen není významná souvislost mezi tím, jaké umění sběratelé a vlastníci sbírají nebo kupují. Zdá se, že jde spíše o obecnou výtku a dojem z trhu.

Mezi sběrateli a vlastníky, kteří nejsou spokojeni s celkovou transparentností, je také 54 % těch, kteří za významný problém považují neveřejné dohody, které se týkají například utajených provizí nebo dalších přeprodejů uměleckých děl. I tady dominují dlouhodobí sběratelé a vlastníci nebo pokračovatelé rodinných sbírek. Nicméně podobně vnímá tento problém také velká část začínajících sběratelů (známka 4). Ve skupině spokojených je podíl těch, kteří považují za významný problém neveřejné dohody, výrazně nižší (24 %).

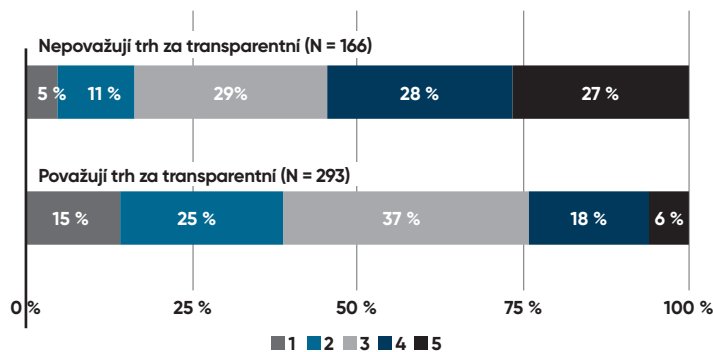
## 59. Nejasná tvorba cen, neférové ceny (sběratelé a vlastníci)

Do jaké míry považujete tuto položku za úskalí českého trhu s uměním?  
(hodnocení na škále od 1 do 5; 1 = nejmenší úskalí, 5 = největší úskalí; podíly odpovědí v %)



## 60. Neveřejné dohody (např. utajené provize, přeprodeje) (sběratelé a vlastníci)

Do jaké míry považujete tuto položku za úskalí českého trhu s uměním?  
(hodnocení na škále od 1 do 5; 1 = nejmenší úskalí, 5 = největší úskalí; podíly odpovědí v %)



## Jak zlepšit transparentnost trhu

Nástroje, které by podle respondentů nejvíce pomohly zlepšit transparentnost českého trhu s uměním, poměrně dobře odpovídají vnímaným úskalím tuzemského trhu. Vlastníci, sběratelé a odborníci uvádějí, že nejvíce by posílil transparentnost trhu větší rozvoj technologií v prostředí uměleckého trhu. Zejména jde o aplikace nebo systémy, které ověřují pravost nebo původ díla. Do stejné kategorie technologií spadají i různé způsoby digitálního potvrzení autorství, jako například různé blockchainové technologie. U prodejců se technologie umístily mezi nástroji na zlepšení transparentnosti trhu na druhém místě.

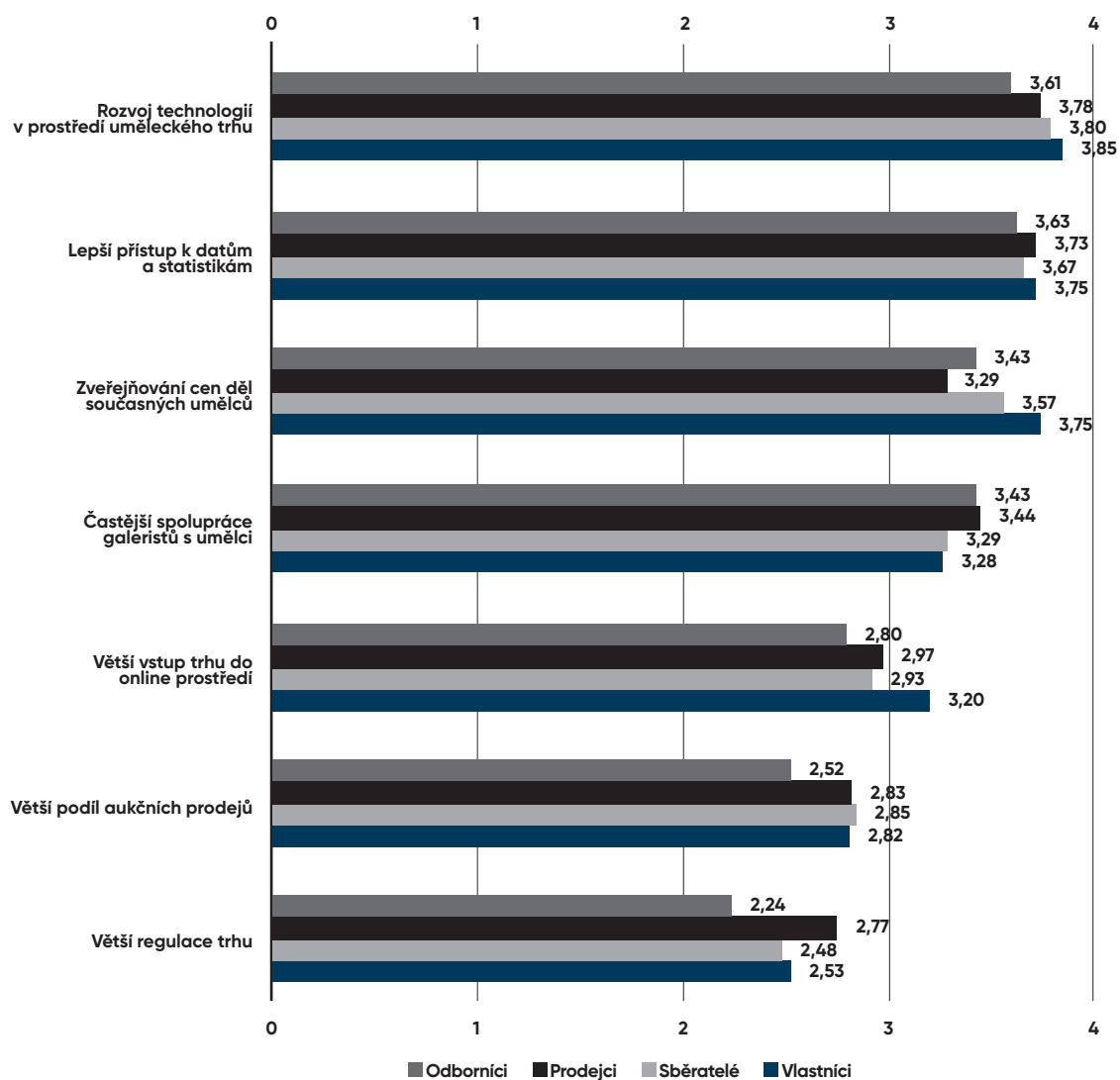
Další dva nejsilněji vnímané nástroje souvisejí se zlepšením cenové transparentnosti na trhu a objektivní cenotvorby. Vlastníci, sběratelé a odborníci by ocenili lepší přístup k datům a statistikám. Mezi prodejci jde dokonce o nejlepší nástroj. Zde je namístě upozornit, že prodejci by měli být hlavním zdrojem takových dat, a záleží především na jejich ochotě tato data poskytovat. Nejrozsáhlejší databázi aukčních prodejů a cen vede odborný server Artplus.cz, který mapuje provoz nejvýznamnějších aukčních domů na trhu. Tato databáze je veřejnosti k dispozici. U aukčních prodejů transparentnosti napomáhá také zveřejňování výsledkových listin dražeb samotnými aukčními domy.

Jiná je situace u prodejních galerií, které obchodují s díly současných autorů. Ceny těchto děl nejsou veřejně k dispozici. I proto vlastníci, sběratelé a prodejci zmiňují jako třetí nejvýznamnější nástroj na zlepšení transparentnosti trhu zveřejňování cen děl současných umělců. Mezi odborníky jde o čtvrtý nejlepší nástroj. Jako třetí zvolili častější spolupráci galeristů s umělci.

Poměrně zajímavé je, že podle respondentů by nejméně pomohla transparentnosti trhu jeho větší regulace zákony a vyhláškami, ale také ještě větší podíl aukčních prodejů. Větší regulaci trhu ze strany státu by přivítali více jen sběratelé a vlastníci, kteří nejsou spokojeni s transparentností trhu. Přesněji 30 % respondentů z této skupiny, kteří větší regulaci udělili známku 4 nebo 5.



**61. Hodnocení opatření pro zlepšení transparentnosti českého trhu s uměním**  
 (průměrná známka na škále 1–5, 1 = nejméně pomůže, 5 = nejvíce pomůže)

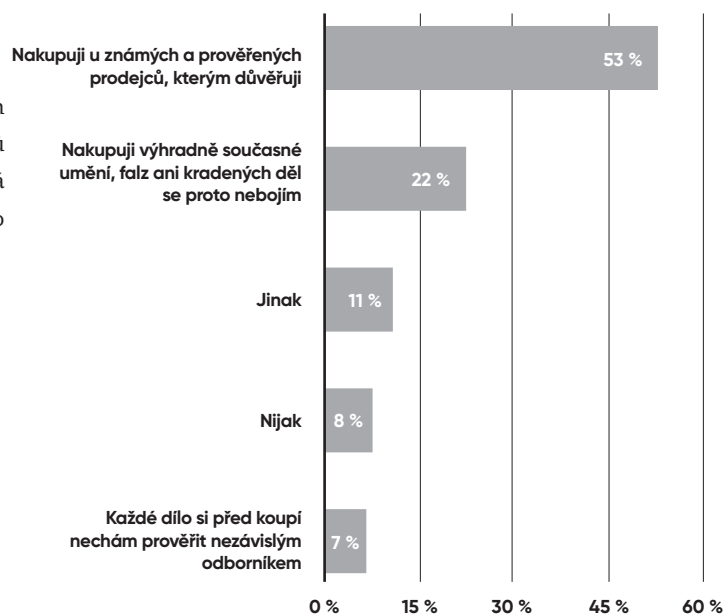


# Jak se brání sběratelé falzům

Obava z pohybu falz na tuzemském trhu s uměním je mezi účastníky průzkumu silná. Falza jsou vnímána jako největší úskalí českého trhu, což může být dáno řadou i medializovaných kauz prodeje falz v posledních třiceti letech.

Sběratelé a vlastníci hledají ochranu před nákupem falz u známých a renomovaných prodejců, kterým důvěřují. Takových sběratelů a vlastníků je 53 %. V této skupině celých 66 % respondentů vnímá falza jako významný problém na trhu (na škále od jedné do pěti tento problém ohodnotili známkami 4 a 5).

## 62. Jak se bráníte nákupu falz nebo kradených děl? (sběratelé a vlastníci; podíl odpovědí v %)



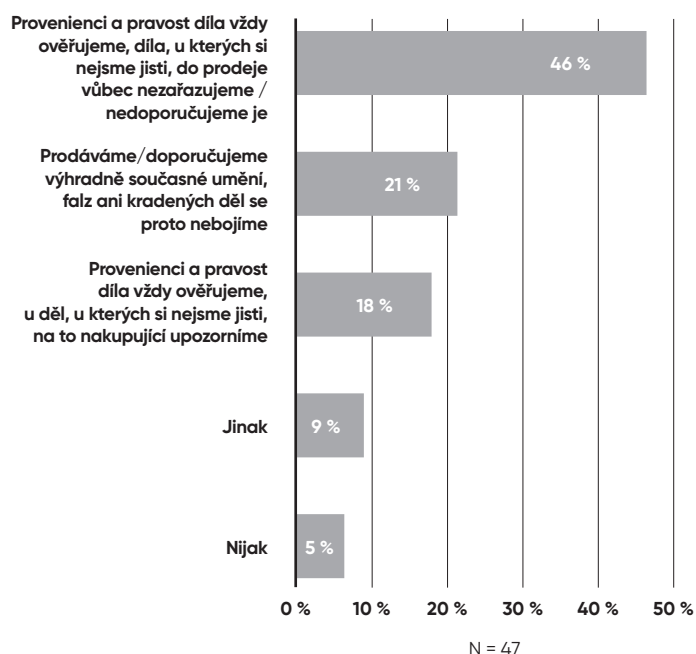
N = 459

Pro 22 % sběratelů a vlastníků falza problém nepředstavují, protože nakupují výhradně současné umění, a falz se proto nebojí. Přesto 56 % z nich považuje falza za významný problém trhu (známky 4 a 5). Zhruba 8 % sběratelů a vlastníků se proti nákupu falz nijak nebrání. Naopak 7 % si nechává před koupí každé dílo prověřit nezávislým odborníkem.

Na fungujícím a transparentním trhu by měli první hráz proti průniku falz do oběhu postavit prodejci uměleckých děl. Z nich 46 % tvrdí, že pravost a provenienci díla vždy před prodejem pečlivě prověřují a v případě pochybností nákup nedoporučují nebo taková díla do nabídky nezařadí. Pětina z prodejců (21 %) se falz ani kradených děl nebojí, protože se zabývá výhradně prodejem současného umění. U 18 % prodejců sice provenienci a pravost díla prověří, ale na případné nesrovnalosti zákazníka jen upozorní a konečné rozhodnutí o koupi nechávají na něm. Ochranu před falzy neřeší jen 5 % prodejců.

### 63. Jak se bráníte prodeji/doporučení falz nebo kradených děl?

(prodejci; podíl odpovědí v %)



# Význam vzdělávání v oblasti umění

Cesta k umění vede přes vzdělávání. Ať již jde o získání povědomí o celkovém fungování trhu s uměním, nebo samotný vztah k umění a jeho pochopení. Už nákup kvalitního uměleckého díla by měl být sám o sobě kvalifikovaným rozhodnutím, protože je spojeno s vynaložením nemalé finanční částky.

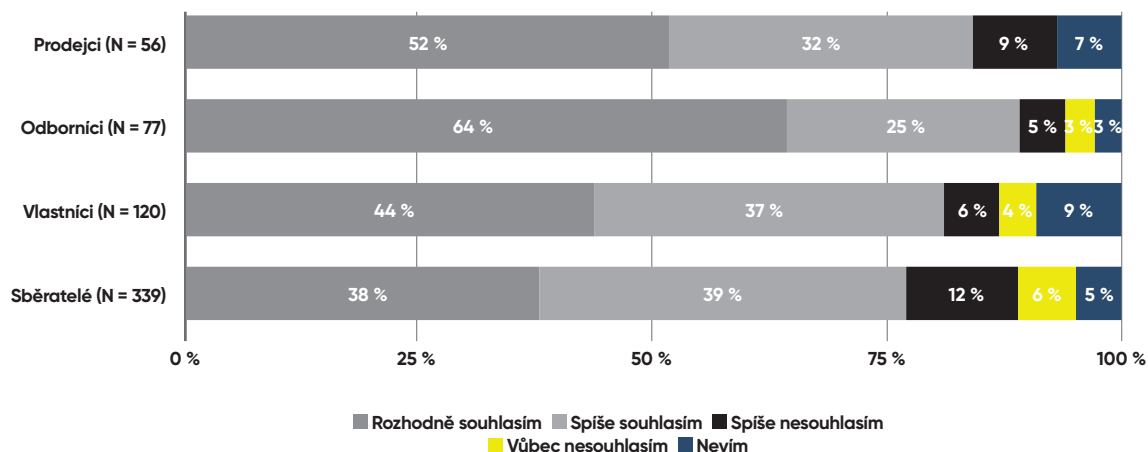
Průzkum ukázal, že důraz na výchovu a vzdělávání je důležitý podle všech skupin respondentů. Větší roli by měl hrát stát, který podle většiny respondentů nepodporuje dostatečně uměleckou výchovu, protože ke vztahu k umění je třeba vychovávat. Myslí si to 77 % vlastníků a sběratelů, 90 % odborníků a 84 % prodejců umění.

Příležitost pro vzdělávání ovšem nemusí nutně zůstat na bedrech státu. Zhruba dvě třetiny respondentů se shodují, že na trhu není dostatek vzdělávacích programů a kurzů pro veřejnost, které se zabývají uměním.

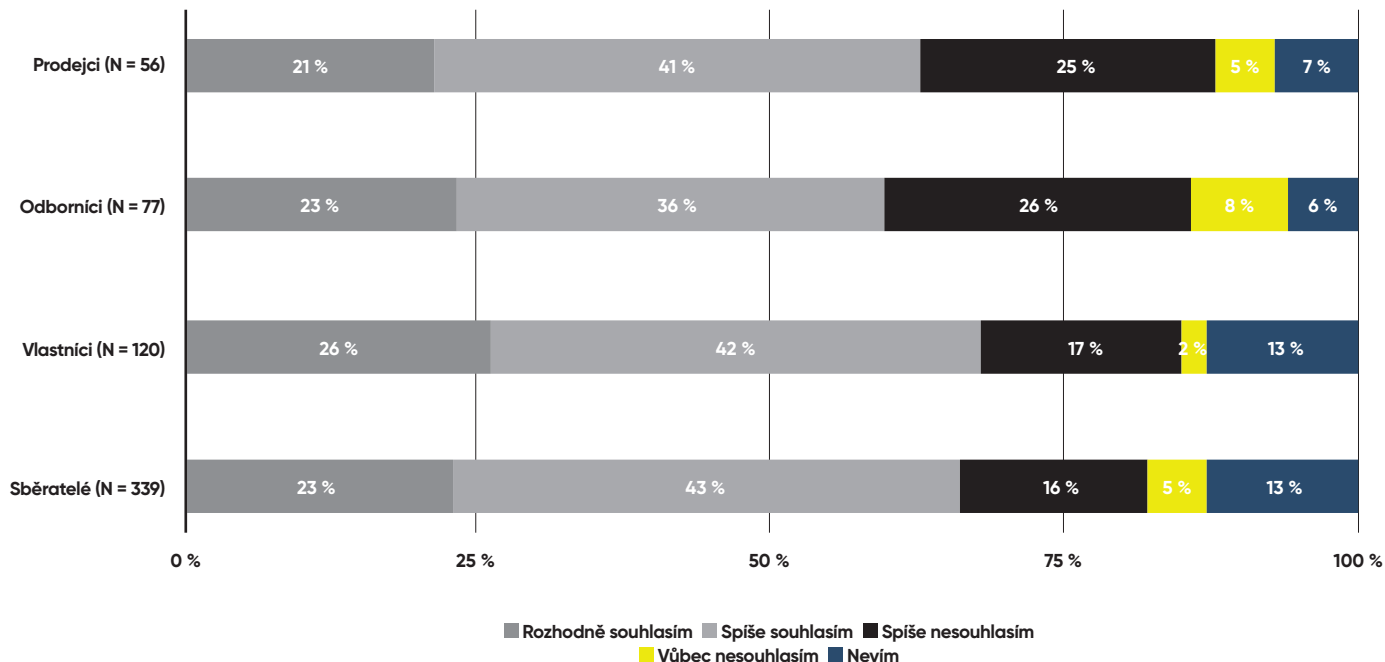
Aktivnější roli by mohly podle respondentů hrát také samotné galerie. Zejména ty velké by se měly více otevřít rodinám s dětmi, myslí si nadpoloviční většina respondentů. Nejsilněji po větším zapojení galerií volají odborníci (79 %). Jak důležité je, aby se už děti s uměním seznamovaly nebo s ním žily, ukazují četné zkušenosti aktivních sběratelů umění. Vztah k umění se v nich často probudil právě v dětství, kdy byli uměním obklopeni.

## 64. Stát nedostatečně podporuje uměleckou výchovu – ke vztahu k umění je třeba vychovávat.

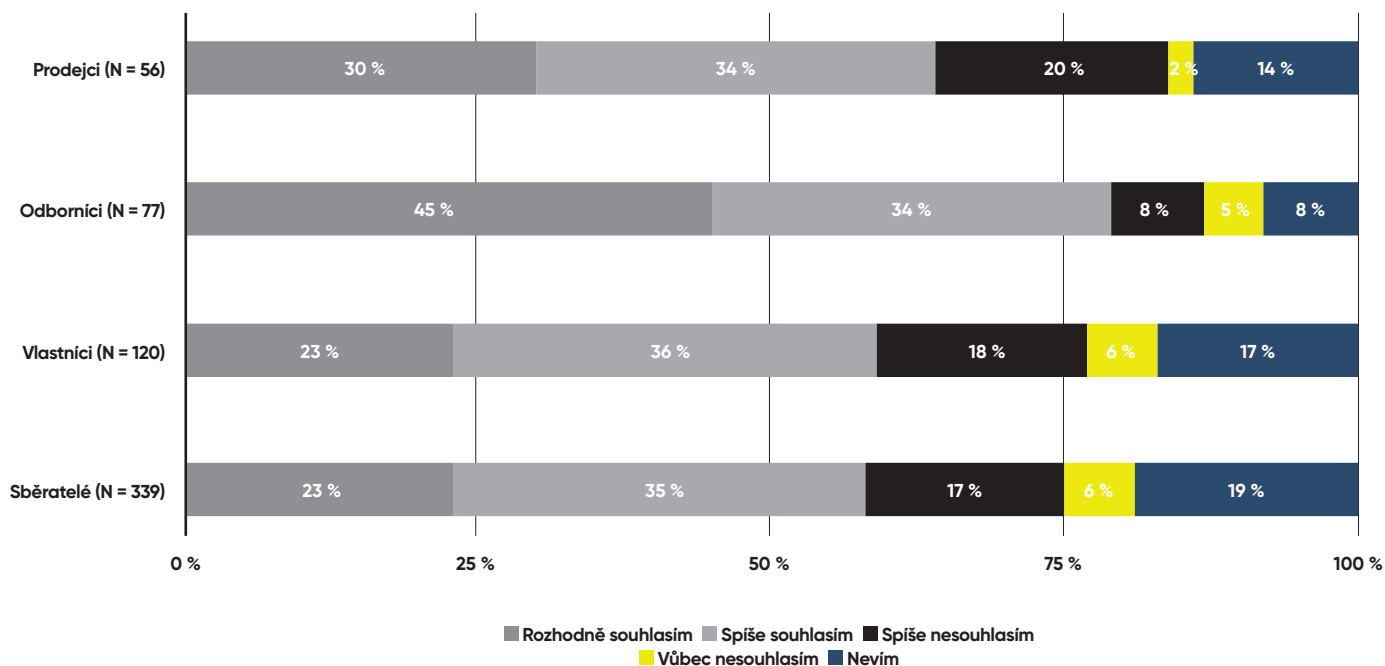
(souhlas vs. nesouhlas s výrokem v %)



**65. Na trhu není dostatek vzdělávacích programů/kurzů pro veřejnost o umění**  
(souhlas vs. nesouhlas s výrokem v %)



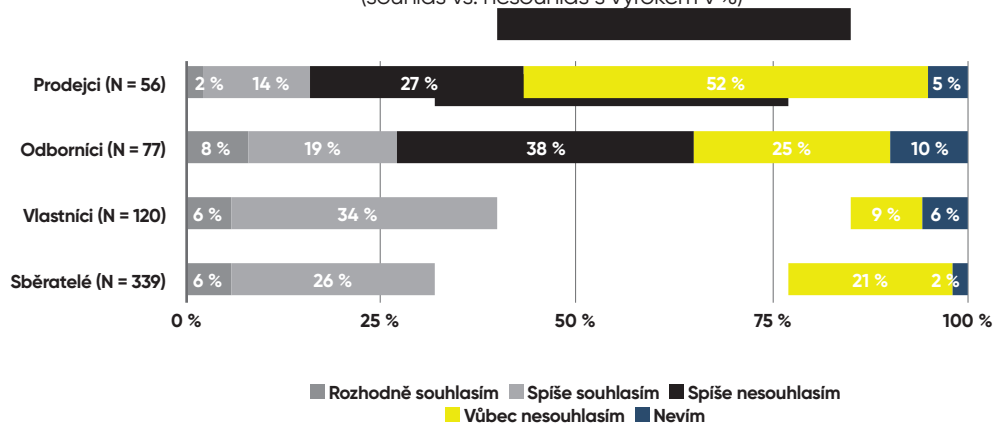
**66. Galerie – zejména velké – by se měly více otevřít rodinám s dětmi.**  
(souhlas vs. nesouhlas s výrokem v %)



# Role galeristů na trhu se současným uměním

Poměrně zajímavý je postoj sběratelské a odborné veřejnosti k přímým nákupům od umělců z jejich ateliérů a k pozici galerií a dalších prodejců na trhu. Dvě pětiny vlastníků souhlasí s tvrzením, že umění má smysl kupovat jen z ateliéru přímo od umělců, protože galerie a další prodejci si jen připočítávají provize. Mezi sběrateli má stejný názor 32 % respondentů.

**67. Umění má smysl kupovat pouze z ateliéru, galeristé si jen připočítávají provizi.**  
(souhlas vs. nesouhlas s výrokem v %)



To částečně svědčí o určitém nepochopení role galeristů, kteří zastupují současné umělce a prodávají jejich díla, na trhu s uměním. Zdá se, že galeristé by měli více sběratelům a zájemcům o umění vysvětlovat svou roli, kterou hrají v budování kariéry současných umělců a přeneseně i v následném zhodnocování jejich děl v soukromých sbírkách. Navíc seriózní autoři i při prodeji přímo z ateliéru nastavují cenu díla na stejné úrovni, za jakou by bylo k mání v zastupující galerii.

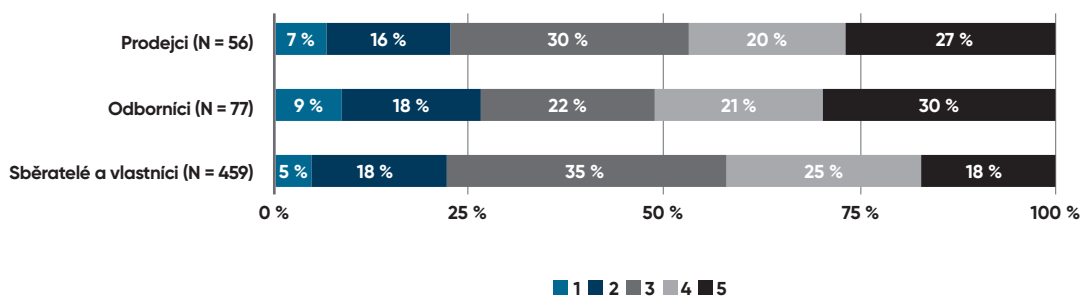
Mezi prodejci s tvrzením o výhodnosti přímých nákupů v ateliérech místo v galeriích souhlasí 16 % respondentů. Mezi odborníky se k tomuto tvrzení přiklání 27 % respondentů.

Odborníci, sběratelé a vlastníci i prodejci se poměrně silně přiklánějí k názoru, že českému trhu s uměním by prospěla častější spolupráce galeristů s umělci. Mezi odborníky tento názor s podílem 51 % převládá. Prodejci tento názor sdílí ve 46 % případů, přibližně třetina prodejců však nemá na tuto problematiku vyhraněný názor. Ze sběratelů a vlastníků si to myslí 41 % respondentů.

## 68. Opatření ke zlepšení transparentnosti trhu

### Častější spolupráce galeristů s umělci

(podíl hodnocení na škále 1–5; 1 = nejméne pomůže, 5 = nejvíce pomůže)



**J&T Banka Art Report 2022**

Autoři

Jan Stuchlík (Artplus.cz)

Michaela Banzetová

Valérie Dvořáková (J&T Banka)

Anna Pulkertová (J&T Banka)

Michaela Schweidler (J&T Banka)

Grafická úprava

Richard Alexander

Studio spoj.se

Sběr dat v průzkumu

Perfect Crowd, únor-březen 2022

Veškerá práva vyhrazena

©J&T Banka, Artplus.cz