

А современное российское искусство очень контекстное, хотя многие уважаемые люди вкладывают огромное количество средств и сил для продвижения его на Западе.

— Вы приехали в Нижний Новгород с рабочим визитом, отмечаете повышение спроса на приобретение объектов искусства в регионах? Или арт-инвестирование — прерогатива столичных жителей?

— Москвы и Санкт-Петербурга? Нет, я бы так не сказала. Поскольку в этих городах больше развита культура коллекционирования. Там много по-настоящему одержимых людей. В регионах действительно заметно оживление интереса к теме частных коллекций и альтернативного инвестирования. Мне повезло ознакомиться с очень достойными собраниями именно в регионах. Объекты искусства — это культурный капитал, потребность в котором зачастую возникает, когда все другие запросы уже удовлетворены. Это своего рода социальный лифт. Приобретая произведения искусства, человек попадает в действительно элитарную касту людей, чей капитал измеряется отнюдь не только в денежном эквиваленте.

— Видели ли вы коллекции кого-то из нижегородцев?

— Немногие видела, но о многих слышала. Буквально на днях разговаривала с известным нижегородским бизнесменом Дмитрием Володиным. У него качественное собрание по истории европейского портрета и, насколько я поняла, — отличное чутье на искусство. Перед тем как приобрести ту или иную картину, он всегда лично, своими глазами на нее смотрит. Для него любая картина имеет определенную энергетику, несет некое послание, которое нужно почувствовать и понять, хочешь ты с этим жить или нет.

— Для того чтобы создать хорошую, жизнеспособную коллекцию, обязательно нужен арт-консультант?

— Коллекция — это живой организм, эволюционирующий вместе с владельцем. И если вы что-то купили десять лет назад, совершенно не факт, что сейчас, при взгляде на эту картину, бабочки будут так же, как и тогда, порхать у вас в животе. Вы меняетесь, меняется ваше ощущение реальности, и, возможно, вы будете готовы с чем-то расстаться. А значит, вам нужно правильно выйти на рынок. Можно ли создать коллекцию самостоятель-



НАТАЛЬЯ БЕЛЖЕВА

Если у вас есть деньги, это еще не означает, что вы можете купить все, что пожелаете

но? Можно, но при условии, что вы готовы инвестировать в нее не столько деньги, сколько огромное количество времени и знаний, которые вам нужно обрести. Надо понимать, что арт-рынок — это как ландшафт, где есть свои ямы, болота, высокие горы и тайные тропы. Вы, конечно, можете пуститься в путь самостоятельно. Но хороший проводник сведет к минимуму риск «заблудиться и пропасть». Нужно быть своим в этом довольно закрытом сообществе. И важно не то, кого знаете вы, а то, кто знает вас. Я часто произношу фразу о том, что если у вас есть деньги, это еще не означает, что вы можете купить все, что пожелаете. Рынок

топ-уровня очень закрытый. Если говорить о современном искусстве, то у востребованных художников существует так называемый лист ожидания из старых коллекционеров, меценатов, кому они обязаны своей карьерой и крупнейших дилеров. И вот вы, новый человек стучитесь в студию, и вам художник отвечает: «Извините, но это продано, а это ждет Ивана Ивановича, а вот эта картина, увы, едет в Лондонскую национальную галерею». Вот тут-то вам и понадобится тот, кто откроет для вас эти закрытые двери. Однако, обратившись к консультанту, нужно следить за тем, чтобы ваше мнение, взгляды и приоритеты не иг-

норировались, чтобы вам не навязывали свое видение и вкус. Задача профессионала — понять то, что хотите именно вы и уберечь вас от возможных ошибок. Ведь ваша коллекция — это ваше высказывание. Это своего рода позиция.

— Хорошо, объясните, с чего начать тому, кто решил инвестировать в искусство?

— Крупнейшие западные консалтинговые агентства в сфере искусства практикуют следующую вещь: в контракте с каждым новым клиентом они прописывают, что если человек только начинает собирать коллекцию, то в течение года он ничего не покупает. Абсолютно. Просто смотрит, читает, ездит с советником по галереям. Будущий коллекционер должен понять, что ему нравится. Вы хотите собирать пейзажи? Отлично. Осень в пейзажах? Замечательно. Определяем направление и смотрим, кто у нас в топ-листе художников в рамках оговоренного бюджета. Что же касается консультантов, я все же рекомендую обратиться к двум-трем советникам. Вы можете потом сделать по-своему, но хотя бы послушайте, что говорят вам люди, которые в курсе, как все устроено. Вы приобретаете вещи, о которых мы с большой долей вероятности знаем больше, чем вы. Арт-рынок — это во многом репутационная история. Есть дилеры, галереи, продавцы, по-разному себя зарекомендовавшие. Как вы сможете оценить справедливость запрашиваемой цены? Вам сказали: это стоит \$100 тыс., и вы размышляете: сейчас поторгуюсь, куплю за 90 тыс. А может, эта картина в реальности стоит 30 тыс.? Вы знаете, к каким источникам надо обращаться, чтобы понять, какова реальная цена картины? Или, допустим, вы продвинутый пользователь, знаете о существовании баз по результатам публичных торгов западного и российского искусства и хотите продать своего Айвазовского. Вы рассуждаете: так, Айвазовский, стоил же он \$1,5 млн в таком-то году? Ну а я хочу всего \$1,2 млн. Я в таких случаях всегда спрашиваю, понимает ли клиент разницу между Айвазовским за \$1,5 млн и своей картиной? Действительно ли тот за 1,5 млн сопоставим по основным характеристикам с вашим? Период создания, размер, сюжет, наличие провенанса? Это все очень важно и влияет на цену. Поэтому дополнительная консультация в таких вопросах никогда не помешает. ●