Прежде чем начинать разговор про инвестиции, стоит сразу охарактеризовать, с чем придется работать. Искусство — это неоднородный низколиквидный продукт, что делает его трудным активом для краткосрочной торговли. Произведения искусства не генерируют никаких потоков денежных средств, которые могут быть дисконтированы, за исключением случаев, когда доход может быть получен за счет кредитов и расходов, связанных с хранением, страховкой и прочими подобными расходами. Рынок искусства характеризуется низкой прозрачностью и регулируемостью; ценность искусства находится во власти неустойчивого общественного вкуса и краткосрочных тенденций, при этом любой инвестор столкнется с высокими трансакционными издержками. Придется потратить много времени на приобретение специализированных знаний, чтобы добиться успеха. Существуют риски мошенничества и подделки.

Несмотря на все это, интерес к искусству со стороны как профессиональных инвесторов, так и частных лиц неумолимо растет. Популярность искусства обусловлена и определенными экономическими причинами. Когда страна становится богаче и ее граждане достигают определенного уровня достатка, появляется все больше художников и растет интерес к художественным произведениям со стороны более широкого сообщества. Доля всех расходов на предметы роскоши и искусство будет продолжать расти, поскольку инвесторы ищут активы, которые сохранят свою стоимость в долгосрочной перспективе, особенно в период экономической неопределенности. С ростом населения, имеющего растущий доход, вполне естественно, что наблюдается и увеличение спроса. При этом предложение всегда ограничено, и произведения искусства имеют тенденцию к увеличению своей стоимости, особенно это верно для уже умерших признанных художников, работы которых приобретаются музеями, фондами или даже теряются. Возвращаются на рынок, как правило, вещи, купленные коллекционерами: самые популярные причины тому — долги, развод и смерть.

Исследование, проведенное Вольфгангом Вильке из Dresdner Bank в 2000 году, объяснило, что долгосрочная тенденция инфляции, скорректированная на цены на искусство, следует общей экономической тенденции, то есть цены на искусство растут выше среднего по сравнению с ценами на другие товары. Однако большинство сегментов арт-рынков быстро реагируют на ухудшение экономической ситуации. Это особенно верно для предметов искусства в более низкой ценовой категории и на широких рынках. Замедление экономики ведет по крайней мере к падению спроса и увеличению предложения, среди прочего и из-за вынужденных продаж. Это, однако, не распространяется на все произведения искусства в высшей ценовой категории, поскольку богатые люди обладают значительной покупательной способностью даже в плохие экономические времена. Таким образом, распределение доходов и богатства играет ключевую роль в оценке чувствительности к ценам отдельных секторов арт-рынка.

Конечно, цена на искусство не растет все время. Большинство тех, кто начинает операции на этом рынке, введен в заблуждение заголовками в прессе, которой интереснее писать о рекордах. На самом деле ситуация не настолько радужная, как часто ее рисуют массмедиа. Миф о постоянном росте цен на произведения даже популярных художников легко развеять следующим примером. По данным портала artprice.com, за 11 лет цена на работу «Jim Beam Box car» (1986) Джеффа Кунса, самого дорогого из ныне живущих художников, упала на 75%. В мае 2008 года экземпляр 1 из тиража 3 ушел за $1,9 млн, а в марте текущего года скульптура была продана всего за $485 тыс.

В 2018 году Дэмиен Хёрст находился на 86-м месте рейтинга 500 самых востребованных художников по ежегодному обороту, в то время как в 2008 году он был на 4-м месте. Интересен еще и пример Джорджа Кондо. В прошлом году на аукционах было продано не менее 124 его работ, при этом одна из них — за рекордную сумму $6,2 млн. Если рассматривать его рынок детально, то, согласно арт-дилеру и колумнисту Artnet Кенни Шактеру, пока в галереях на работы этого художника по-прежнему лист ожидания и высокие цены, коллекционер, выставивший только что купленные работы на аукцион, скорее всего, выручит на 20–40% меньше галерейной цены. Отчасти причина этому — смещение интереса больших игроков, фактически манипулирующих рынком, в сторону менее дорогих работ художников-женщин и художников из Латинской Америки или Африки.

Это подтверждают данные принадлежащего Sotheby's индекса Mei Moses, который анализирует продажи возвращающихся на аукционы работ: перепродавать произведения искусства, созданные художниками-женщинами, стало выгоднее, чем художников-мужчин. Повторные продажи первых за прошлый год в среднем выросли на 73%, в то время как вторых — на 65%.

При покупке произведений искусства важен и ценовой диапазон, в котором оно продается: дороже — не всегда лучше. Как отмечает экономист Клэр Макэндрю, создатель отчета по арт-рынку «The Art Market», ежегодно выпускаемого Art Basel и UBS, произведения стоимостью выше $10 млн, а особенно дороже $100 млн, то есть так называемое трофейное искусство, являются плохой инвестицией. Прежде всего потому, что при попытке продажи потенциальная аудитория в этом случае чрезвычайно мала.