

ОБЛАДАНИЕ КАК СТАТУС

Имеют ли смысл инвестиции в предметы роскоши

Генеральный директор компании «ТКБ Инвестмент Партнерс» Дмитрий Тимофеев — об актуальном тренде.

— Как изменились сегодня настроения инвесторов — куда люди вкладывают деньги?

— Сегодня меняется структура объектов инвестирования. С одной стороны, прежние стратегии, показавшие свою эффективность, уходят в формат долгосрочных, с другой — появляются новые, но это именно те форматы, которые долгое время считались как раз классическими. Я говорю про инвестирование в предметы роскоши. Речь про потребительские товары так называемой второй необходимости, обладающие значительной стоимостью и востребованностью, — обладание ими свидетельствует о статусе владельца. Такие товары характеризуются высокой ценой, а также качеством, эстетикой, отражением художественного вкуса, уникальностью, оригинальностью и определенным символизмом, связанным, как правило, с образом жизни и ценностями потребителя.

— Однако такие предметы имеют сложную ликвидность. Зачем потребителю подобные инвестиции?

— Действительно, покупать напрямую бутылки вина, виски или дизайнерские сумки, предметы искусства с целью инвестиций — неоднозначное решение: не факт, что подорожает именно тот самый купленный экземпляр, а сам процесс продажи предмета роскоши может быть долгим и непростым. При этом такое вложение средств само по себе олицетворяет собой стабильность, желание зафиксировать средства в текущем моменте, условно, вечные ценности. Хотя инвестиционные аналитики обращают внимание на ряд минусов с точки зрения прямых инвестиций в предметы роскоши. Это материальные активы с достаточно низкой ликвидностью — их продажа может занять время, а сами они могут требовать специальных условий хранения. Для грамотного инвестирования необходимо обладать специализированными знаниями: нужно разбираться в искусстве, уметь оценивать стоимость объекта, отличать его от реплики. Есть еще и аспект высокой стоимости приобретаемых активов.

Строить инвестиционную стратегию только лишь на предметах роскоши нецелесообразно, их предпочтительно считать альтернативными активами или диверсификаторами, улучшающими эффективность портфеля, то есть его характеристики с точки зрения соотношения доходности и риска. Среднегодовая волатильность большинства предметов роскоши обычно не превышает 5–10%.

— В чем же тогда привлекательность такого инструмента инвестирования?

— В том, что существует и другой способ вложения в сегмент люкса: непосредственно в бизнес самих производителей предметов роскоши. Для вложений своих



средств в ценные бумаги сегмента люкс стоит воспользоваться услугами надежного доверительного управляющего. Например, у «ТКБ Инвестмент Партнерс» существует широкий выбор стратегий доверительного управления; кроме того, портфель можно составить индивидуально, тем самым создав уникальную стратегию, которая учитывает все интересы и пожелания клиента.

— Но ведь реальность непредсказуема: сколько лет инвесторам в той или иной форме прививалась культура управления финансами, а сегодня оказалось невозможно, например, получить собственные деньги в связи с заморозкой на счетах европейских финансовых институтов. Какковы сегодня в принципе настроения инвесторов?

— Да, сегодня существует определенный психологический аспект, наиболее экономически активное население впало в ступор по причине невозможности распоряжения собственными финансами. На российском финансовом рынке произошел отток инвесторов вплоть до распродажи активов. Спад экономической активности очевиден, целиком изменилась структура спроса со стороны среднего класса. Происходит трансформация экономики и для фондового рынка присутствуют макроэкономические риски в связи с подрывом доверия. Но нужно не сбрасывать со счетов тот факт, что при всех текущих рисках есть и законы экономики, по которым при просадке рынка (которая случалась с акциями российских компаний) следует обратить внимание на покупку активов — рынок цикличен.

ДЛЯ ГРАМОТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

нужно разбираться в искусстве и уметь оценивать стоимость объекта, но существует и другой способ вложения в сегмент люкса: непосредственно в бизнес самих производителей предметов роскоши

— Какие еще возможности в новой экономической реальности существуют инвестора в плане новых активов?

— Сегодня активно развивается сфера услуг, гостиничные объекты выступают в качестве перспективных инструментов инвестирования. При общей нестабильности внешних факторов эта сфера не только оперативно адаптируется, но и имеет позитивный потенциал на внутреннем рынке. Сектор активно трансформируется, и существует вероятность дальнейшего повышения привлекательности владения гостиничными объектами, в том числе путем использования ПИФ. В частности, в Петербурге насчитывается значительное число локаций с потенциалом развития для инвестора. Сегодня мы разрабатываем специальный набор опций под эту повестку.

— То есть ваша компания меняет тактику и стратегию?

— Стратегия останется прежней: консервативность и надежность, обеспечивающие доверие. Тактика же может измениться в связи с новыми возможностями и требованиями рынка. За двадцать лет работы мы обрели ту степень устойчивости, которая в дальнейшем обеспечит компании органический рост вне зависимости от внешних факторов. Очевидный факт состоит в том, что мир изменился. Привычные паттерны поведения, коммуникаций и управления в нем сегодня или не работают, или не дают прежних результатов. Выживание в надежде возвращения прежних условий также не сработает. Залог успеха состоит в принятии новой реальности, способности адаптироваться под новые условия, обнаруживать, разрабатывать и применять свежие решения и новые опции.

Беседавала Наталья Максимова