

«НИЧЕГО БЕСПРОИГРЫШНОГО В НАШЕ ВРЕМЯ НЕТ»

Почему искусство в кризисный период становится привлекательным вложением, насколько сложно инвестировать в него и можно ли сделать состояние на объектах творчества, «Деньгам» рассказала советник по искусству, основатель компании «ARTCONSUL» Виктория Ступина.



Виктория, когда у российских инвесторов зародился интерес к вложениям в объекты искусства?

— Наиболее заметная активность у инвесторов начала формироваться в момент кризиса 2008 года, когда экономика в России рухнула. Ведь люди обычно ищут альтернативные возможности не столько даже для преумножения, сколько для сохранения своего капитала именно в период экономической нестабильности. И в тот момент, я имею в виду 2008 год, рынок голубых фишек от искусства, а он тоже есть — это импрессионизм, модернизм, пожалуй, авангард, практически не пошатнулся. Безусловно, те, кто могли себе позволить серьезные затраты, обратили внимание на эти направления, а те, у кого такой возможности не было, начали в принципе интересоваться искусством как возможным способом сохранения капитала. По своему опыту консультаций департаментов private-banking могу сказать, что именно сейчас клиенты коммерческих банков все чаще стали обращаться с вопросами по поводу того, как формируется цена на искусство, можно ли как-то на эти цены влиять. И на сегодняшний день интерес к искусству как объекту инвестиций действительно большой. Но зародился он не в России. Искусство как альтернативный актив — это, прежде всего, западная практика.

— А если говорить, к примеру, о знаменитом Сергее Щукине, московском купце, который на рубеже XIX–XX веков скупал во Франции импрессионистов, а затем постимпрессионистов и сделал невероятно популярным Гогена, Сезанна, Матисса и других. Он инвестор или коллекционер? Если продолжать тему о том, где зародилась практика вложения средств в искусство...

— У Щукина было великолепное чутье. И я думаю, когда он скупал картины, он уж точно не думал, что инвестирует свой капитал в искусство. Эти люди приобретали душой и сердцем. Сергей Щукин в искусство верил и искренне его любил. Именно поэтому у него и собралась такая прекрасная коллекция. А если рассуждать в целом, то существует же целая дискуссия на тему того, можно ли и хорошо ли быть инвестором и коллекционером в одном лице. Истинные коллекционеры обычно люди немного одержимые и к теме искусства как инвестиций относятся с некоторым пренебрежением. Хотя я считаю, что коллекционеры — это те люди, которые стремятся приобрести на доступные им средства самое лучшее, что они могут себе позволить. И поневоле они все же становятся инвесторами, поскольку лучшее всегда только дорожает.

— Я правильно понимаю, что объекты искусства — это все же больше сохранение капитала, нежели преумножение?

— Конечно, возможность преумножить свой капитал, вложив часть его в объекты искусства, есть. В практике бывали такие случаи, когда человек покупал картину за \$200, а впоследствии продавал ее за 50 тыс. евро. И когда люди слышат подобные истории, они думают, что инвестиции в арт — это легко и просто. Достаточно просто купить что-то подешевле и подождать пока оно станет дороже. Но как специалист могу сказать однозначно: если человек так считает, то он либо обладатель какой-то невероятной инсайдерской информацией, либо неисправимый оптимист. Или же — еще одно объяснение. У этого человека есть понимание, что он готов вложить в конкретного художника много времени и сил, вырастить этого творца и уже потом заработать на его картинах состояние. Такие технологии управления стоимостью коллекций тоже существуют, но требуют глубоких профессиональных знаний, понимания рынка.

— То есть регулировать цены на произведения искусства возможно? Даже на не самых именитых авторов?

— Безусловно. В моей практике был такой проект, когда коллекционер абсолютно искренне влюбился в творчество незаслуженно забытого художника. Восемь лет мы с ним собирали коллекцию и в какой-то момент поняли, что у нас в частных руках весьма серьезное собрание работ, с которым уже можно что-то делать. Информации по этому художнику было не так уж много, поэтому мы погрузились в исследования, работу с архивами. Собрали материал — напечатали книгу. Привлекли искусствоведов, сделали выставку в уважаемой московской галерее и открыли ее для широкой аудитории. Экспозиция имела успех.

После нее появилось энное количество людей, которые заинтересовались работами этого художника, и цены на его картины выросли даже для меня, хотя до выставки мало кто вообще знал этого автора. Вот так, одной серьезной исследовательской работой и хорошей выставкой мы подняли цены. Но для стабильной фиксации уровня цен необходим длительный период стратегического планирования развития коллекции и постоянные инвестиции в этот процесс.

— Вы отметили импрессионизм, модернизм и авангард, какова доходность данных направлений?

— Это искусство, которое растет не очень быстро — 10–15% в год, но зато стабильно. Если мы говорим о современном искусстве, то цена за год может увеличиться до 100%, но для этого зачастую используются спекулятивные технологии и стоимость той или иной картины может также стремительно и рухнуть. Мы знаем массу таких примеров. Если вы ради интереса возьмете каталог по современному искусству десятилетней давности, то посчитайте, сколько имен в нем вам хоть о чем-то говорят. Хорошо, если осталось шесть–десять художников, которые вошли в историю и их произведения до сих пор в цене. Знаете, ничего беспроектного в наше время нет, завтра может наступить полный коллапс и людям будет ни до чего. Но, сами понимаете, Пикассо никогда не будет стоить \$100.

— И все же, если говорить о современном искусстве, инвестировать лучше в западное или российское?

— Если вы рассматриваете тот или иной объект искусства как возможное вложение, нужно следовать определенному инвестиционному протоколу, как у финансистов: ликвидность, обусловленная наличием активного вторичного рынка, стабильный рост и доступность открытой базы ценовых индексов. Очень важно понимать, что если вы что-то приобретаете, вы не должны быть единственным человеком, желающим это купить. Должен быть рынок.