

ИСКУССТВО ИНВЕСТИРОВАТЬ В ИСКУССТВО, ИЛИ КАК ПОКУПАТЬ КАРТИНЫ, НЕ ТЕРЯЯ ДЕНЕГ

«ТОРГОВЛЯ ПРОИЗВЕДЕНИЯМИ ИСКУССТВА — ВСЕГО ЛИШЬ ФОРМА ОРГАНИЗОВАННОГО ГРАБЕЖА», — ГОВОРИЛ ВИНСЕНТ ВАН ГОГ. ИНТЕРЕСНО, ПОМЕНЯЛ БЫ СВОЕ МНЕНИЕ ВЕЛИКИЙ ГОЛЛАНДЕЦ, ЕСЛИ БЫ ЕГО КАРТИНЫ ОЦЕНИЛИ ЕЩЕ ПРИ ЖИЗНИ И ОНИ ПРОДАВАЛИСЬ БЫ ЗА ДЕСЯТКИ МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ? ИНВЕСТИЦИИ В ИСКУССТВО СЕЙЧАС МОДНАЯ ТЕМА, НО РАЗОБРАТЬСЯ В НЕЙ НЕ ТАК ЛЕГКО. «ДЕНЬГИ» ПОПЫТАЛИСЬ. ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА («Ъ-ДЕНЬГИ», № 37 ОТ 26.09.2018)

«ГОЛУБЫЕ ФИШКИ» ИЛИ СТАРТАП Вложения в искусство отличаются от других инвестиций тем, что очень сложно предугадать доходность — купленная картина может как резко подешеветь, так и резко подорожать. В ноябре прошлого года картина Леонардо Да Винчи «Спаситель мира» озолотила российского олигарха Дмитрия Рыболовлева. Купив ее в 2013 году у швейцарского арт-дилера Ива Буэве за \$127,5 млн и впоследствии обвинив продавца в завышении цены, бизнесмен в итоге продал ее на аукционе Christie's в три раза дороже. «Борьба ставок за „Спасителя мира“ открылась с отметки в \$75 млн. Через несколько напряженных минут за лот сражались только два участника, делавшие ставки по телефону. В итоге работа ушла с молотка за \$450 млн», — рассказывает пресс-секретарь Christie's в России Елена Курбацкая.

Впрочем, с антиквариатом (предметами коллекционирования, которым более ста лет) головокружительные истории случаются все реже. «Сейчас цены на антиквариат падают», — сетует руководитель аукционного агентства Baltzer Григорий Бальцер, отмечая, что, возможно, это хороший момент, чтобы прикупить старых мастеров, ведь снижение цены всегда циклично.

Картина Клода Моне «Стог» стоила \$10,9 млн в 1999 году, а к 2016 году подорожала до \$72,5 млн. Если бы ее продавали сегодня, она бы оценивалась в \$62 млн, учитывая ситуацию на рынке (согласно оценкам artprice.com).

Антиквариат прошел проверку временем, которое отфильтровало, кто хороший художник, а кто — нет. Теперь у него понятный инвестиционный ресурс. «Но потенциала здесь для резкого роста цены может и не быть, как в случае с современными художниками — иные „выстреливают“ очень сильно», — отмечает господин Бальцер. Он приводит пример с работами немецко-американского художника Джозефа Альберса, которые 20 лет назад не стоили ничего, но в этом году прибавляют в цене каждый месяц, некоторые из них подорожали до \$2 млн.

Максимальные цены на картины другого современника Марка Ротко, согласно данным artprice.com, в 2000 году составляли \$13 млн, в 2012 году они достигли рекордного значения в \$77,5 млн, к 2017 году опустились до менее чем \$30 млн.

«Общих правил по доходности инвестиций в искусство не существует. Как и на финансовом рынке, в искусстве существуют свои „голубые фишки“ — например, Пикассо. Но даже в этом случае имя

не является единственным фактором цены — у любой работы есть дата, история, провенанс, качество, уникальность», — рассказывает коллекционер, основатель арт-ярмарки Cosmoco Маргарита Пушкина. Она уверена, что Пикассо — это почти беспроектная инвестиция. «Но „Авиньонские девицы“ — это одно дело, а тиражная керамика — совершенно другое», — предупреждает эксперт.

Если оперировать небольшими суммами, то имеет смысл рассматривать молодых современных художников, цены на картины которых не превышают €1 тыс. и есть потенциал роста до €5 тыс. Арт-критик Елизавета Савина говорит, что далее расклад примерно такой: то, что стоит около €5 тыс., может вырасти до €10 тыс., а цена картины в €30 тыс. стремится к €50 тыс. «У картин стоимостью €200–300 тыс. есть потенциал к росту до €500 тыс., а иногда и до €1 млн. Инвестиции в предметы искусства свыше €1 млн непредсказуемы, там большую роль играет спекулятивный фактор — здесь уже работают не законы искусства, а законы капитала», — добавляет госпожа Савина.

Начинающего художника можно сравнить с бизнес-проектом — это стартап, в который вкладывают деньги и раскручивают его. «Не зря говорят — „гений — это талант плюс удача“. Так вот в мире искусства удача — это правильный куратор, галерист, который помогает художнику выйти на новый уровень, сформировать спрос на его картины», — считает господин Бальцер.

Коллекционер современного искусства Пьер Броше купил в 2004 году картину российского художника Алексея Калимы «Лезгинка» за \$500. «Сейчас если бы я захотел, то мог бы продать ее за €50 тыс. Картину Тимура Новикова „Аральское море“ я купил в начале 90-х годов за €3 тыс., сейчас она стоит не менее €100 тыс.», — уверен господин Броше, добавляя, впрочем, что узнать цену работы можно только тогда, когда она выставлена на продажу, до этого существуют только примерные оценки.

КАК КУПИТЬ Господин Броше говорит, что, инвестируя в искусство, важно понимать сегодня, что будет востребовано завтра. Арт-директор «Винзавода» Николай Палажченко насчитывает 489 факторов, влияющих на стоимость произведений искусства, но не называет, какие именно. От чего же все-таки зависит успех? Как понять, будет ли картина дорожать?

Работы художника должны появляться на выставках, в каталогах — чем больше людей их видит, тем больше они стоят.

Успех приходит, когда крупные галереи хотят купить право работы с тем или иным художником, картины участвуют в выставках и начинаются первые продажи. Если арт-объекты находятся в музеях и частных коллекциях, то художника можно считать признанным.

Важно не только, с какими галереями художник работает. Елизавета Савина указывает на то, что с точки зрения инвестиционного потенциала художника ситуация за последние 20 лет сильно изменилась. «Теперь автор должен быть интегрирован в глобальную систему — биеннале, музеи, фестивали. Он становится инвестиционно привлекательным в случае получения признания на международной арене», — говорит госпожа Савина.

Немалую роль в процессе раскрутки художника, как и раньше, играет PR. «Если это профессиональная работа по раскрутке и продвижению художника, то она, безусловно, способствует росту узнаваемости и, соответственно, стоимости работ», — отмечает госпожа Пушкина. Есть факторы, отрицательно влияющие на цену. Например, большое количество предыдущих перепродаж произведения искусства.

Опрошенные «Деньгами» эксперты предупреждают, что арт-инвестиции — всегда долгосрочные. Нет никакого смысла перепродавать купленное через год или два. «Нужно ждать пять-десять лет, при этом следить за происходящим на первичном и вторичном рынках искусства — на аукционах и ярмарках», — советует госпожа Пушкина.

В вопросе инвестиций в искусство на первом месте стоит искусство, на втором — сами инвестиции. По словам господина Броше, это эмоциональная и интеллектуальная инвестиция.

«Смотрите на картину как на украшение вашего жилища и только потом как на источник дохода. Если вы хотите купить картину, которую не повесили бы у себя дома, лучше вложиться в ценные бумаги», — советует господин Бальцер. «Даже если работа не вырастет в цене, она все равно будет дарить вам радость», — добавляет госпожа Пушкина.

Чтобы инвестировать в искусство, нужно в нем разбираться. Если вы покупаете акции или облигации компании, вы следите за ее новостями и общей ситуацией на рынках. Так и в случае с картинами — необходимо постоянно смотреть на рынок — посещать выставки и ярмарки, общаться с экспертами и следить за новостями. Господин Броше советует ходить по музеям в разных странах, общаться с художника-

ми, искусствоведами, чтобы понимать язык актуального искусства. Чтобы разбираться в искусстве прошлого, необходимо ходить в музеи, а для того чтобы понимать современное искусство — в галереи и на ярмарки, считает госпожа Пушкина.

КАК ПРОДАТЬ Покупать картины можно напрямую у художников, в галереях или на аукционах. «Аукционы — это вторичный рынок, но зато работы уже обладают провенансом», — отмечает госпожа Пушкина.

Господин Бальцер отдает предпочтение аукционам, отмечая, что галерея работает с каким-то конкретным направлением, представляя 20–30 картин, у аукциона больше охват, сильнее развита маркетинговая составляющая; к тому же покупка на аукционе имеет спортивный характер.

В среднем комиссия с покупателя в аукционном доме составляет 25% и начинает снижаться после определенной суммы (у каждого аукционного дома она своя). А с продавца аукционный дом берет максимальные 12%, и эта комиссия тоже снижается в зависимости от значимости работы, а также от желания аукционного дома получить ее на торги.

Крупнейшие аукционные дома — это Christie's, Sotheby's и Phillips. Международный охват и отлаженная работа онлайн-платформ — вот главные их преимущества.

Выйти из инвестиции, то есть продать арт-объект, также можно разными способами. Если в приоритете оперативность и желание избежать публичной огласки, то оптимальный формат — это продажа через дилера. «Если вы решили выставить работу на аукцион, то при определенных условиях цена может вырасти, но придется ждать момента проведения конкретных торгов», — говорит госпожа Пушкина.

Елена Курбацкая из Christie's рассказывает, что желающие продать имеющиеся у них работы на аукционе сначала присылают по электронной почте ее изображение и информацию об этой работе. «Эти данные пересылаются в специальный департамент, где тщательно изучаются. Если мы беремся за продажу работы, то связываемся с клиентом для принятия решения о подходящих условиях. Оценочная стоимость каждой из работ определяется в индивидуальном порядке, исходя из анализа продаж аналогичных работ», — добавляет госпожа Курбацкая.

Эксперты арт-рынка советуют инвесторам в искусство не чувствовать себя инвесторами, напоминая о том, что картина — это не просто вещь, это некоторый образ времени, его отражение. ■