

ИЗ ЛЮБВИ К ИСКУССТВУ

Искусство – это наивысший символ, неоспоримый предмет роскоши.
Но мудрая ли это инвестиция?

Текст – ДЖЕЙМС БАТТЕРВИК

(Арт-дилер, приглашённый эксперт VILED)



Иллюстрация КАИРХАН ОРЫМБАЕВ

Наберите в строке поиска браузера «Инвестирование в искусство» и количество сайтов поразит вас. «Будьте первым, кто откроет будущую звезду в искусстве! Пройдите по ссылке, чтобы узнать имена 12 художников, в которых стоит вкладывать деньги» – трубят saatchionline.com. На вопрос «как стать арт-инвестором» wikihow отвечает рядом пунктов, среди которых есть довольно очевидные.

• Начните с интереса к искусству.

• Приобретайте свою арт инвестицию только если вы уверены в ее ценности, цене и возможности роста.

• Уясните разницу между коллекционерами искусства, инвесторами и спекулянтами.

Forbes более прагматичен: «Индексы рынка искусства в основном отслеживают работы высокого качества и игнорируют неудачные – искажая тем самым данные о рисках и прибыли».

Вбейте в поисковике «сравнение золота и искусства» и появятся даже более интересные комментарии:

• Искусство – это инвестиция в культуру, тогда как золото – это вложение в страх.

• Покупатели золота вероятно так же являются покупателями предметов искусства. У них есть прелестные картины Пикассо или Матиса, но они не желают совершать рискованных сделок по новым или нестандартным работам. Люди, инвестирующие в золото, играют с умом и заботятся о безопасности.

• Искусство не имеет осязаемой стоимости. Его ценность – культурная, и она колеблется в зависимости от моды и от настроения, которое царит в мире искусства в конкретный момент.

• Когда цена на золото растет, в шахтах начинается более активная добыча.

• Найти хорошее произведение искусства сложно. Плюс в том, что пока пытаешься его найти, встречаешь массу интересных людей: хранителей музеев, дилеров, коллекционеров и даже пару кинозвезд. У искусства есть реальное назначение: оно удовлетворяет потребности ума и души.

Многое из вышесказанного вполне весомо. Являясь дилером в области изобразительного искусства на протяжении 28 лет, я имею обыкновение действовать сдержанно, и со скепсисом отношусь к словам «инвестирование в искусство». Я даже не уверен, что верю в эту концепцию. Рынок искусства – это тонкий мир, в котором можно очень хорошо разбогатеть, и наоборот многое потерять.

Существуют компании, которые специализируются на инвестициях в искусство или, говоря точнее, на анализе рынка искусства. Я хорошо знаком с двумя из них. К примеру, мой коллега Сергей Скатерщиков, один из самых умных джентльменов, с которыми мне доводилось встречаться, руководит компанией Skate (skateinvestment.com), делающей прогнозы, составляющей графики, определяющей приоритетные направления для инвестирования, а также организующей Vienna Art Fair. Другой мой друг Борис Молчанов является владельцем вебсайта

— I —

Ограниченность знаний опасна. Поэтому, намереваясь приобрести картину, обращайтесь к проверенным аукционным домам и надёжным дилерам.

— 2 —

Ни в коем случае не покупайте имена – покупайте картины. Если вы объедините и то и другое, то вы достигнете цели.

— 3 —

У предмета искусства не имеет осязаемой стоимости. Картина стоит именно столько, сколько кто-либо за нее заплатит.



Луи-Каррье Беллез. «Блинщик», 1874 г.

— & —

artinvestment.ru, где можно найти полезные графики, отражающие колебания рынка, и узнать в какие сегменты арт-рынка выгоднее размещать свои инвестиции. Будучи тесно связанным с Международной Конфедерацией антикваров и Арт-дилеров России и СНГ (я с гордостью остаюсь ее единственным иностранным членом), этот сайт предостерегает от определенных аукционных лотов, которые являются рискованными с точки зрения инвестирования. Снова обращаясь в WikiHow, хочется упомянуть два совета, которые являются решающими для успеха в любой сделке касаясь искусства.

•Намереваясь купить предмет искусства, обращайтесь к проверенным аукционным домам и дилерам.

•Имейте в виду, что для продажи арт-инвестиции потребуется время. И, если не нанять арт-дилера или аукционный дом в момент, когда предмет искусства находится на пике своей стоимости, может уйти уйма времени и денег на то чтобы найти правильного покупателя самому. К этим советам я бы добавил несколько своих.

•Чудес не бывает.

•Ограниченность знаний опасна.

•Никогда не покупайте имена – покупайте картины. Если вы можете объединить и то и другое, то вы достигли цели.

•Картина стоит столько, сколько кто-либо за нее заплатит.



Пьер-Огуст Ренуар. «Две розы».

— & —

Инвестиции в цифрах

Приведу несколько реальных фактов. Если бы в период с 1994 по 1996 год вы вложили вместе со мной \$250 000 в российское искусство 1890-1930 годов, я бы вернул вам \$5 000 000 к 2008-му году, или в 20 раз увеличил бы ваши вложения. Звучит неплохо, но на самом деле, акции Газпрома принесли бы вам большую прибыль.

Если бы в 2004-2006-м вы инвестировали со мной \$3 000 000, к 2008-му я бы вернул вам \$8 500 000. Впечатляющая 280-процентная прибыль за три года. Если бы вы направили эти деньги в золото, добычу цинка, или, предположим, в недвижимость, результаты были бы еще удовлетворительнее? Не могу предпо-

ложить. Я арт-дилер, а не инвестиционный банкир. Если учесть, что обсуждаемые сделки были совершены в период с октября 2008 по июнь 2009, то есть в те восемь месяцев, которые следовали за самым серьезным финансовым кризисом XX века, показатели прибыли приобретут особое значение. Не было никакой особой науки, ни тонких расчетов, ни специально направленных вложений. Вместе с моим другом-коллекционером путем проб и ошибок мы придерживались метода покупки не имен, а картин. Ренуар и многие прославленные художники написали тысячи картин, но далеко не все из них заслуживают того, чтобы их купили. Без сомнения существует инвестиционная терминология для таких вещей,



Поль Гоген.
Руан. Церковь Св. Уэна, 1894 г.



Иван Айвазовский. «Берег моря», 1898 г.

— & —

но для меня как для дилера и эксперта, не велика наука выделить лучшую картину из неудачных.

Кстати, если бы обсуждаемые полотна были проданы сегодня, прибыль была бы еще больше. Так, картины, купленные в период 2005–2006 года, сегодня ушли бы за \$15 – 17 000 000. Все это указывает на то, что даже в тяжелые экономические времена люди тянутся к предметам коллекционирования. Великое искусство, великие картины всегда найдут своего покупателя, и искусство может быть своего рода «свободной от финансового кризиса» инвестицией. Наука, однако, заключается в том, как покупать эти «коммерческие» экземпляры. Важно не смотреть на коллекционирование как на вложение денег, скорее как на хобби. Получаете ли вы удовольствие, глядя на картины? Если да, то все остальное само разложится по полкам.

Наследие

Великих коллекционеров множество. Екатерина Великая, Морозов, Щукин, Вандербильт, Джимми Пейджа из Лед Зеппелин оставили наследие и своей стране, и миру искусства в целом. Павел Третьяков завещал свою коллекцию и дом Москве. То же сделали Сэмюэль Курто, Альберт Барнс, Соломон Гутгенхайм и Генри Фрик для своих родных городов. Мое мнение может быть предвзятым, но я считаю искусство, науку, музыку и литературу (именно в этом порядке) величайшим даром человека человечеству. Передавать в дар искусство из своей личной коллекции – очень широкий жест. Мой родственник граф Галифакс – классический тому пример. Он владеет огромной коллекцией картин, которые передавались из поколения в поколение. Наиболее известное из них – портрет Тициана,



Наталья Гончарова. «Розовое дерево весной», 1912 г. — & —

Хороший дилер предо-
режёт от неудачного арт-
приобретения, например
от подделки. Картина,
приписываемая кисти
знаменитого художника,
может сопровождаться
сертификатом подлин-
ности от «известных ака-
демиков», но те на самом
деле, либо не компетент-
ны, либо подкуплены.
Дилер также помогает
клиенту в «продвиже-
нии» картин, ведь экс-
понирование буквально
приумножает стоимость
картины. Кроме то, дилер
поможет проследить
историю картины.

который сейчас находится во временной
аренде в Национальной галерее Лондона.
Подобное наследие накладывает ответ-
ственность и более того, прививает любовь
и близость к искусству, что само по себе бес-
ценно. Я сам стал счастливым обладателем
шедевров, доставшихся мне от родствен-
ников. Так, бюро XXVII века из орехового
дерева досталось мне от любимой бабушки,
и я уже представляю, как оно станет частью
коллекции моих детей.

Роль дилера

Дилеров многие не любят, особенно в Вос-
точной Европе. И из-за этого, судя по моему
опыту, покупатели из этого региона делают
множество ошибок, действуя самостоятель-
но. Здесь уместно озвученное ранее прави-
ло, что ограниченность знаний опасна.
Если вам предлагают за \$5 000 000 карти-
ну Малевича, истинная стоимость кото-
рой на открытом рынке по утверждению
продавцов составляет \$40 000 000, это не
настоящего Малевича. Картина может со-
провождаться внушающими доверие сер-
тификатом подлинности от «известных
академиков», но те на самом деле, либо не
компетентны, либо подкуплены. Здесь
всплывает фундаментальный совет от
WikiHow: «обращайтесь к проверенным
аукционным домам и дилерам, когда со-
бираетесь приобрести предмет искусства».
Принцип, которым я руководствуюсь,
давая совет относительно таких «чудес-
ных» картин, прост. Задайтесь вопросом,
выставили бы подобную работу на своих
аукционах Sotheby's и Christie's, или какой-
нибудь авторитетный дилер? Если есть
хоть малейшее сомнение, от приобретения
картины стоит воздержаться. Вот здесь
и требуется дилер, знающий, где скрыта

потенциальная опасность, и имеющий
опыт в покупке и продаже искусства.
Есть два вида дилеров. Частные дилеры,
такие как я, и владельцы галерей. Не-
которые видят в последних прообразы
Свенгали, которые крутят и вертят ка-
рьерой любого из ныне живущего худож-
ника для личной выгоды. К примерам
можно отнести феномен Дэмьена Херста.
Несмотря на космические цены на его
работы, я воспринимаю Херста как PR-
феномен, нежели как создателя искусства
в истинном смысле этого слова. Однако
существует большое количество владель-
цев хороших галерей, и если я решу за-
нять их место, я почти уверен в том, что
также пытался бы увеличить ценность
любого художника из моего портфолио.
Дилер также помогает клиенту в «про-
движении» картин, например, органи-
зуя публикации произведений в книгах,
или публичного экспонирования на му-
зейных выставках. Некоторые клиенты
предпочитают анонимность, но я всегда
стараюсь убедить их в необходимости
выставления картин на публике. Ведь
путем экспонирования мы буквально
преумножаем ценность картины. Кроме
того, компетентный дилер поможет про-
следить историю картины. Например,
одна из работ из моей коллекции ранее
принадлежала великому тенору Федору
Шаляпину и служила иллюстрацией в
одной из книг 1918 года. Рыночный ана-
литик мог бы лишь предположить, на
сколько процентов этот факт увеличит
стоимость работы, но я более прагмати-
чен: картина стоит столько, сколько кто-
либо за нее заплатит. Работа была прода-
на за цену многим выше, чем я вообще
рассчитывал.

Голубые фишки

У дилеров есть такое выражение: «уговаривать картину выйти» (To take the picture off the wall, прим. пер.). Мне приходилось быть посредником при нескольких подобных сделках: когда Сторона 1 имеет картину, но не имеет намерения ее продавать, а Сторона 2 настолько желает ее заполучить, что предлагает цену выше «рыночной стоимости» (подсчитать которую, к слову, и так довольно сложно). Мне очень нравятся такие сделки, ведь картины, о которых идет

речь обычно являются шедеврами. Обе стороны получают «голубые фишки» взамен – либо картину музейного уровня, либо огромную сумму денег.

Английская пословица «если вы платите арахисом, то получаете обезьян» отлично передает принцип приобретения предметов искусства. Переплата в данном случае не страшна, а вот недоплата может стать фатальной. Здесь просто нельзя торговаться. Я могу предложить десятки примеров из моего личного опыта. Двенадцать лет назад мой клиент попытался торговаться на сделке, настаивая на 10% скидке, в которой, принимая во внимание его общее благосостояние, не было нужды. Когда я объяснил ему, что он совершает ужасную ошибку. Выслушав меня, клиент снял запрос. Сейчас картина стоит в 15 раз больше чем он заплатил за нее.

Искусство и PR

С давних времен искусство служило инструментом пропаганды. Так, картина Жака Луи Давида, изображающая коронацию Наполеона, рассма-

тривалась как признание Императора. Советский Союз тоже эксплуатировал силу искусства в качестве орудия PR на протяжении 70 лет.

Искусство сегодняшнего дня тоже с успехом используется как средство PR. Хотя эффект более тонкий, сила осталась неизменной. Искусство стало отражением утонченности вкуса. Некто мог сколотить состояние при весьма сомнительных обстоятельствах, но, став коллекционером серьезного искусства, он априори становится более интеллигентным и утонченным, в том числе в глазах окружающих.

Пословица «если вы платите арахисом, то получаете обезьян» отлично передает принцип приобретения предметов искусства.

Когда в галерее Тейт открылась выставка, проспонсированная нефтегазовой компанией BP, этот конгломерат приобрел статус великодушной филантропической организации. Примеры есть и в Казахстане. Недавно Нурлан Смагулов выступил спонсором выставки картин из алматинского Музея искусств им. Кастеева в Лондоне, впервые показав миру великолепную коллекцию казахстанского музея. Проект принес Смагулову заслуженное всемирное признание.

Лондонскую компанию Oracle Capital можно назвать лидером в этом направлении. Весной 2013 года компания проспонсировала выставку Houghton Revisited: коллекция, которой более 200 лет назад владел Сэр Роберт Валпол, была возвращена из России на историческую родину в Норфолке. Если разобраться, идея перевезти 40 картин из «Эрмитажа» назад в их родной дом, старинный английский замок, звучит весьма обыденно и совершенно не обязательно требует крупных капиталовложений. Однако выставка стала триумфальным PR-ходом 2013 года.

Иллюстрации Картины из экспозиции бутика Vintage, VILED GROUP

—1—

Найдите надежного дилера

—2—

Будьте терпеливы

—3—

Не ждите чудес: никто не продаст великую работу со скидкой

—4—

Не покупайте имена – покупайте картины

—5—

Следуйте голубым фишкам

—6—

Картина стоит столько сколько, кто-либо заплатит за нее

—7—

Не торгуйтесь. Высокие цены на великие работы всегда оправданы.

—8—

Наслаждайтесь.



Борис Григорьев. «Улица в Париже», 1913 г. — & —

Выводы

Если вы зайдете на арт-рынок с единственным намерением обогатиться, то вовсе не обязательно преуспеете и вероятно упустите великую привилегию которую получает человек, коллекционирующий предметы искусства – интеллектуальное обогащение. Если ваша цель – сделать деньги, то становитесь спонсором, ведь в них нуждаются многие дилеры. Знакомые мне спонсоры наслаждаются разнообразием своих вложений, им нравится осознавать, что

они вовлечены в искусство, они спокойно признают, что не все инвестиции оказываются успешными.

Как сказал один из величайших дилеров современного искусства Ларри Гэгоссиану, «Вложение в искусство может так же быть и плохой инвестицией». Поэтому покупайте искусство, а не инвестиции. Если у вас есть замечательная картина, которую желают заполучить другие, вы сможете сделать на этом деньги. Счастливого коллекционирования!