



ИНВЕСТИЦИИ И СТРАСТИ

ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА И МАРОЧНЫЕ ВИНА МОГУТ СТАТЬ НЕПЛОХИМ ДОПОЛНЕНИЕМ К ТРАДИЦИОННЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ИНСТРУМЕНТАМ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ КОМПАНИИ ORACLE CAPITAL GROUP. ✿ Текст: Елена Туева

В январе этого года был впервые опубликован «индекс предметов роскоши», подготовленный британской компанией Coutts. Он оценивает финансовый потенциал альтернативных инвестиций (их еще называют «инвестиции страсти», «инвестиции в «объекты желания»), то есть вложений в такие активы, как раритетные автомобили, старинные драгоценности, часы с историей, коллекционные вина, произведения искусства. Скрупулезно исследовав рынок, эксперты пришли к выводу, что с 2005 года индекс вырос на 77%. Для сравнения: за тот же период индекс мирового фондового рынка MSCI (Morgan Stanley Capital International) увеличился всего на 53%.

Расчеты экспертов подтверждаются данными по продажам. Вот что говорит Джеймс Баттервик, консультант компании Oracle Capital Group по инвестициям в искусство, эксперт с мировым именем: «Приведу лишь несколько примеров. Купленная в 1994 году за \$20 000 картина авангардиста Александра Волкова в 2008-м была продана за \$1,1 млн. Приобретенная в 2005 году за \$1,3 млн работа русского художника Михаила Ларионова в 2008-м ушла за \$5 млн. Или вот еще более увлекательная история. В 1990-е годы я работал в небольшом инвестфонде, который вкладывался в искусство. С 1994 по 1996-й мы инвестировали в картины \$290 000. В 2008 году было решено их продать, и с ноября 2008 по июнь 2009 года, в самый разгар кризиса, мы выручили за них 5,035 млн».

Та же тенденция на повышение прослеживается на рынке вина. По данным компании Coutts, за последние десять лет цены на коллекционные вина выросли в 2,5 раза. Дэвид Натан-Мейстер, директор винного фонда Oracle Paradis, приводит совсем уж невероятные данные: «Дюжина бутылок вина Chateau Lafite Rothschild 1982 года, купленная 12 ноября 2002-го на аукционе Christie's в Лос-Анджелесе за \$4830, 12 мая 2014-го ушла на Christie's в Гонконге за \$34 912. Таким образом, за двенадцать лет рост составил 720%!»

Ничего удивительного, что состоятельные люди во всем мире готовы в расчете на прибыль вкладывать средства в подобные активы: исследовательское агентство WealthInsight (собирает и публикует информацию о богатых и очень богатых) прогнозирует, что с 2013 по 2017 год объем капиталовложений в предметы роскоши будет ежегодно расти на 10,34%.

«Интерес к альтернативным инвестициям существенно вырос в последние шесть-семь лет, когда доходность от традиционных капиталовложений (акции, ценные бумаги с фиксированным доходом) была довольно низкой, — рассказывает Мартин Грэм, председатель правления Oracle Capital Group. — В период макроэкономической неустойчивости у человека возникает естественное желание защитить свои сбережения, вложив их в физически осязаемые активы: золото, автомобили, произведения искусства и т. д. К тому же предметы, которыми можно любоваться, повесив на стену или поместив в винное хранилище, обеспечивают инвесторам определенную психологическую уверенность».

К наиболее привлекательным «инвестициям страсти» Мартин Грэм относит произведения искусства и коллекционные вина. И это понятно: шедевров всемирно известных художников или вин определенного года и географического наименования гораздо меньше, чем желающих их приобрести. Более того, число картин Рембрандта или Малевича нельзя увеличить, равно как и производство великих вин. Виноград для Chateau Lafite Rothschild, например, выращивают на определенном винограднике, площадь которого невозможно расширить.

Спрос подстегивается появлением огромного числа новых потребителей из России, Бразилии и Китая (не случайно рекордную цену за упомянутое Chateau Lafite Rothschild дали именно на аукционе в Гонконге). А повышение спроса неизбежно влечет за собой рост цен. «С начала 2000-х вино росло в цене на 20% в год, — объясняет Натан-Мейстер. — В 2010–2012 годах, после финансового кризиса, была значительная коррекция вниз, но сейчас рынок выправляется и цены, пусть невысокими темпами, но снова повышаются, потому что в странах с развивающейся экономикой каждый год появляются сотни тысяч новых миллионеров. И часть своих денег они готовы тратить на то, чтобы пить хорошее вино».

Между тем, предупреждает Грэм, у инвестиций в альтернативный рынок есть свои недостатки. Например, затраты по таким сделкам обычно выше, чем при продаже акций и облигаций. Но главный минус в том, что это долгосрочные вложения: значительную прибыль от них можно получить не раньше чем через пять-десять лет. Соответственно, в краткосроч-



ной перспективе такие активы низколиквидны. Если владельцу картины внезапно понадобятся деньги, он не сможет продать кусочек полотна. А от срочной продажи всего произведения можно серьезно потерять. Кроме того, сама природа альтернативных инвестиций более рискованная, чем акций или ценных бумаг. Поэтому эксперты Oracle Capital Group советуют диверсифицировать инвестиционный портфель, вкладывая основную часть средств в традиционные инструменты, чтобы на долю альтернативных капиталовложений приходилось не больше 5%.

И не надо терять голову, когда имеешь дело с такими волнительными вещами, как вино или произведения искусства. «Когда дело доходит до оценки инвестиционной привлекательности, – говорит Мартин Грэм, – страсть должна уступить место разуму. Мы, в частности, рекомендуем клиентам не вкладывать больше средств, чем они могут позволить себе потерять. Хотя для нового поколения сверхбогатых людей суммы допустимых потерь могут быть очень и очень велики».

«При инвестициях в произведения искусства вас ждет не только успех, – предупреждает Джеймс Баттервик. – Даже в моей практике были потери. Примерно 5% коллекции инвестфонда, о котором я говорил, не удалось продать с прибылью. А недавно мне пришлось уступить одну картину на 30% дешевле ее первоначальной цены, потому что за четыре года она не вызвала у покупателей ни малейшего интереса».

На вопрос, что именно стоит покупать, Баттервик отвечает: «Быстрее всего растет в цене современное искусство, хотя опасность потерять здесь гораздо выше, чем при покупке авангарда начала XX века или старых мастеров».

А вот что рассказывает Натан-Мейстер: «Сейчас инвестируют в те же самые вина, которые пользовались успехом сто, двести и даже триста лет назад. В конце XVIII века Томас Джефферсон, будущий президент США, посетил Францию, чтобы купить там

лучшие вина (он мечтал развивать виноделие у себя на родине). Джефферсон побывал на виноградниках Бордо и Бургундии и приобрел вина нескольких сортов, в том числе Château Lafite Rothschild и Château Haut-Brion. Они и сегодня остаются наиболее интересными для инвестиций». Эксперт рекомендует покупать вина по цене от 200 до 3000 евро за бутылку. Более дешевый продукт не представляет ценности, более дорогое порой трудно продать. «Мы предпочитаем вина с проверенной «родословной», которым на момент покупки «исполнилось» десять лет. Покупка en primeur, то есть на стадии производства вина, пока оно еще не прошло дегустацию и не разлито по бутылкам, может оказаться очень выгодной, а может принести разочарование. В последние годы многие на этом потеряли», – говорит Натан-Мейстер. Кстати, держать вино необходимо в специальных хранилищах, где создан определенный микроклимат. Если условия хранения не соответствовали правилам, вам вряд ли удастся хорошо продать такое вино.

«Чтобы доход был максимальным, – продолжает Джеймс Баттервик, – надо купить работы разных авторов и разных жанров – от английской акварели XIX века до советского андерграунда». То же касается и вина. Например, винный фонд Oracle Paradis всегда составляет для своих клиентов сбалансированный инвестиционный портфель, в котором представлены различные классические вина и виноградарские хозяйства и в то же время присутствуют отдельные марки, обладающие высоким потенциалом роста. Кстати, в коллекционировании вина есть одна очень приятная сторона: инвестор имеет возможность пить дорогое вино практически даром. «По мере роста цен на вашу винную коллекцию можно время от времени кое-что из нее продавать, чтобы вернуть вложенные

средства, а остальное пить», – подчеркивает Дэвид Натан-Мейстер.

Покупать вещи для коллекции можно только у проверенного дилера. «Я как представитель Oracle Capital Group даю письменную гарантию подлинности картин, которые рекомендую клиентам, а проверяют их эксперты Sotheby's и Christie's», – говорит Джеймс Баттервик.

И ни в коем случае нельзя приобретать подобные активы без консультации специалиста. Только специалист может сказать, что достойно покупки, а что – нет. «Возьмем, к примеру Ренуара, – объясняет Баттервик. – Он писал тысячи картин. Среди них есть очень достойные, но некоторые откровенно плохие. Непрофессионал, находясь под обаянием имени, может купить слабую вещь, эксперт – никогда. Комиссионные, которые берет консультант, окупятся с лихвой. И вообще, мой главный совет: слушайте специалиста, не пытайтесь сэкономить и не торгуйтесь, когда он предлагает вам достойную вещь, которая будет востребована и через пять, и через десять лет: лучше переплатить, чем потом жалеть. В 1996 году я отдал \$150 000 за картину выдающегося украинского авангардиста Александра Богомазова, хотя ее реальная цена не превышала тогда \$100 000. А в 2008-м я продал ее за 2,5 млн».

«При этом я бы советовал инвесторам меньше думать о том, какой доход может в будущем принести картина, а просто ею наслаждаться, – продолжает Баттервик. – Если человек покупает только ради прибыли, теряет смысл коллекционирования искусства. Оно должно дарить радость. Конечно, мне приятно, когда мои клиенты дорого продают купленную вещь. Но еще приятнее, если работа по-прежнему висит у них на стене, а я звоню им и говорю: «Знаете, за сколько ушло на аукционе похожее полотно?»».

Слева направо: Вино из Chateau Lafite Rothschild принесло владельцу 720% прибыли; председатель правления Oracle Capital Group Мартин Грэм; директор винного фонда Oracle Paradis Дэвид Натан-Мейстер; за 3 года цена этой картины М. Ларионова увеличилась в четыре раза; Джеймс Баттервик и его удачная инвестиция – картина А. Богомазова