

ДМИТРИЙ ТИТОВ

·VIP·ПЕРСОНЫ

УПРАВЛЕНИЕ СТИЛЕМ ЖИЗНИ
СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭЛИТЫ

*Примеры для разработки программ
Lifestyle management*

ЭКО-МАС

Дмитрий Аркадьевич Титов
VIP-персоны. Управление стилем
жизни современной российской элиты

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2474565

Дмитрий Титов. VIP-персоны: управление стилем жизни российской элиты: Эксмо; Москва; 2008

ISBN 978-5-699-26718-7

Аннотация

В этом уникальном издании впервые обобщен опыт российских и зарубежных компаний, которые продвигают программы Lifestyle management. Главная цель LSM-программ – это управление стилем жизни состоятельных клиентов и предоставление им услуг высочайшего класса.

Учитывая прагматичный характер современного высшего класса, большинство программ рассматриваются не только как элемент легкомысленного мотовства, а как объект выгодного инвестирования капитала. Даже покупку скоростного автомобиля или роскошной яхты можно считать не столько элементом великосветской жизни, сколько нетрадиционным объектом для инвестиций.

В книге читатели найдут массу полезной информации, советов и рекомендаций о рынке предметов искусства, престижной недвижимости, услугах консьерж-сервиса и др. Она предназначена представителям российской элиты, сотрудникам банков и других компаний, продвигающих программы Lifestyle management, а также всем любознательным читателям, которые надеются войти в высший слой нашего общества.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1	6
1.1	7
1.2	11
1.3	14
1.4	16
1.5	21
Глава 2	23
2.1	25
2.2	27
2.3	29
2.4	31
2.5	32
2.6	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Дмитрий Титов

VIP-персоны: управление стилем жизни российской элиты

Предисловие

В помощь мультимиллионерам

Новая российская элита очень молода – ее возраст насчитывает немногим более пятнадцати лет. Она формировалась в начале бурных девяностых годов, когда к власти и руководству крупнейших корпораций пришла большая волна совершенно новых людей из самых различных социальных слоев общества. В это же время наш высший класс активно впитывал в себя оказавшихся жизнеспособными представителей советской номенклатуры, а затем пополнялся бывшими сотрудниками силовых ведомств в период путинской стабилизации. Поэтому образ жизни отечественных сливок общества, их система ценностей сегодня носит столь разноплановый характер.

Между тем, по оценкам экспертов, количество мультимиллионеров в нашей стране уже превышает 20 тысяч человек, причем к их числу можно спокойно отнести еще такое же количество представителей касты чиновников, которые также располагают большими финансовыми и иными возможностями.

Именно российским VIP-персонам будет полезна эта книга, раскрывающая важнейшие аспекты жизни элиты, которые в развитых странах формировались в течение длительного времени, а иногда, как в Англии, – веками. Кстати, именно в туманном Альбионе впервые появилось понятие Lifestyle Management (LSM) – управление стилем жизни, характерное для представителей высшего класса общества. А британские банки первыми начали создавать обширные LSM – программы, главной целью которых стало предоставление услуг очень состоятельным людям.

Первая глава книги посвящена рынку предметов искусства, приобретение и коллекционирование которых является одним из безусловных признаков принадлежности к элите в развитых государствах. Здесь читатель узнает об особенностях арт-маркета, получит информацию об основных участниках этого рынка в нашей стране и за рубежом, у которых можно купить шедевры отечественных и иностранных мастеров.

Владение элитной недвижимостью служит еще одним непременным атрибутом жизни высшего слоя общества. Во второй главе приводятся важнейшие виды престижного жилья, которые можно приобрести в России и других государствах, даются рекомендации, которые будут полезны при их выборе и покупке. Отдельно рассматривается такой уникальный вид элитной недвижимости, как русские дворянские усадьбы, стать собственниками которых состоятельные россияне получили возможность только в последнее время.

Роскошные и коллекционные автомобили стали необходимой составляющей образа жизни современных сливок общества. Об элитных машинах, радующих своих владельцев высокими скоростными характеристиками и изысканным комфортом, и о роскошных яхтах, которые их собственники называют дворцами на воде, пойдет речь в третьей главе книги.

Услуги консьерж-сервиса до сих пор мало известны большей части наших владельцев серьезных капиталов, в развитых же странах они являются организационным стержнем стиля жизни элиты. Небольшой, но очень интересный опыт работы отечественных компаний, работающих на этом рынке, представлен в четвертой главе. Там же читатель найдет

очень важную информацию о возможных вариантах обеспечения его личной безопасности, а также защиты своей семьи и бизнеса.

Пятая глава представляет собой обзор медицинских услуг, предлагаемых нашим состоятельным согражданам различными медицинскими учреждениями, начиная от японской клиники красоты и заканчивая американской больницей, работающей исключительно по стандартам США. Читатель также получит полезные сведения о туристических и образовательных услугах для высшего слоя общества.

Сбережение и приумножение личного капитала стало темой шестой главы. В ней приводятся типовые системы реализации финансовых целей, которые обладатель солидного состояния может выбрать в зависимости от своих жизненных ценностей и планов на будущее. А затем рассматриваются инвестиционные стратегии, которые могут обеспечить VIP-персоне достижение поставленных финансовых задач.

Последняя глава книги посвящена традициям отечественной элиты, многие из которых, увы, не дошли до наших времен, исчезнув в горниле революций, мировых войн, массовых репрессий, которыми была так насыщена история России прошлого века. Между тем постепенный возврат к лучшим особенностям жизни высшего слоя общества прежних времен может послужить консолидации нашей современной элиты, принципы жизни которой пока находятся на стадии формирования.

При работе над книгой активно использовался опыт российских и зарубежных банков, продвигающих программы Lifestyle Management. Среди них выделяется программа УРАЛ-СИБа, который создал специальный дочерний банк, специализирующийся на обслуживании VIP-клиентов, и другие кредитные учреждения, которые уделяют много внимания сервису для крупных клиентов.

Автор постарался максимально учесть прагматичный характер образа жизни представителей современного высшего класса, поэтому даже приобретение предметов искусства рассматривалось не только (и не столько) как коллекционирование шедевров, а как объект выгодного инвестирования капитала. Такой подход зачастую позволяет совместить легкомысленное мотовство, стремление к изысканной роскоши и расчетливое увеличение своего капитала, тратить огромные деньги, становясь при этом еще богаче.

Книга будет интересна не только представителям сливок общества, но и сотрудникам банков, которые занимаются разработкой и реализацией LSM-программ. Им может пригодиться разносторонняя и разноплановая информация, касающаяся образа жизни современной российской элиты, представленная в настоящей книге, поскольку их работа предполагает установление неформальных, эмоционально окрашенных отношений между банкиром и VIP-клиентом. Как минимум речь идет о поддержании разговора на любую из обозначенных здесь тем, а в идеале о достаточном владении материалом, для того чтобы позволить дать квалифицированную рекомендацию состоятельному вкладчику.

Автор также надеется, что его труд заинтересует широкий круг любознательных читателей, которые пока не могут причислить себя к кругу нашего высшего класса, но, как знать, может, в будущем сумеют с гордостью назвать себя представителями российской элиты.

Глава 1

Искусство покупать искусство

Коллекционирование предметов искусства давно стало обязательным атрибутом образа жизни VIP-персон в развитых странах. В России после почти столетнего перерыва приобретение шедевров живописи и скульптуры вновь становится модным среди состоятельных людей. Ведь при грамотной постановке дела покупка творений подлинных мастеров может не только в дальнейшем доставить высокое эстетическое наслаждение, но и принести немалые выгоды.

В экономически развитых государствах инвестирование в работы известных живописцев и ваятелей является достаточно распространенным способом вложения средств и обладает при этом рядом несомненных преимуществ перед другими направлениями.

Прежде всего нужно отметить его **необыкновенную надежность**: крылатое выражение «вечные ценности» в данном случае имеет и прямой финансовый смысл. С течением времени стоимость творений великих мастеров только увеличивается, чего нельзя сказать о многих других объектах инвестирования. Вряд ли сегодня можно найти компанию, ценные бумаги которой будут актуальны через 100—200 лет, а, например, солнечные полотна Ренуара будут радовать взор любителей прекрасного и сохранять вложенные капиталы и в более отдаленные времена.

Другая особенность арт-активов – **способность создавать высокий эмоциональный настрой, доставлять эстетическое удовольствие от постоянного общения с творениями изящного искусства**. Трудно представить, что, повесив на стену своего дома акции, к примеру, сталелитейного завода, можно наслаждаться их внешним видом (хотя не исключено, что в нашем мире есть и такие чудачки). В то же время на рынке произведений искусства при профессиональном подходе можно сделать очень выгодные вложения, как говорится, и для дела, и для души.

Кроме того, **приобретение шедевра живописи или скульптуры повышает престиж владельца в глазах общества**, особенно если оно связано с каким-либо благородным поступком: возвращением культурных ценностей на Родину или их реставрацией. В некоторых случаях это даже помогает слегка улучшить репутацию.

И наконец, **темпы роста цен на произведения искусства в долгосрочном периоде не только равны аналогичным показателям фондового рынка, но и за последние годы стали явно опережать его**. Так, за период с 1954 по 2000 год индекс Mei-Moses All Art Index (MMAAI), рассчитываемый на основе динамики цен на арт-рынке, и американский фондовый индекс S&P увеличивались приблизительно равными темпами (около 10%). А с начала третьего тысячелетия индикатор торговли творениями муз стал опережать параметры рынка ценных бумаг.

1.1

Айсберг рынка прекрасного

Современный глобальный рынок предметов искусства очень объемный: по оценке экспертов, стоимость всех мировых арт-активов превышает 250 млрд долл. Отечественный рынок предметов искусства пока имеет более скромные размеры – порядка 2 млрд долл. Но цены на картины российских мастеров демонстрируют в последнее время завидный рост, причем постепенно расширяется круг признанных живописцев и ваятелей, что позволяет, учитывая растущий платежеспособный спрос новой русской элиты, с большим оптимизмом смотреть в будущее нашего арт-бизнеса.

Важнейшей особенностью рынка предметов прекрасного является **доминирование государственных структур**, так как речь идет об объектах так называемого культурного наследия. Они высоко ценятся в любой стране и поэтому чаще всего попадают в музейные коллекции.

Другая отличительная характеристика арт-рынка заключается в его **консервативности**. Один из старейших инвестиционных рынков (его возраст насчитывает практически столько же лет, сколько и история цивилизованного человечества) славится постоянством методов работы своей торговой, финансовой и информационной инфраструктуры. Его отставание стало особенно заметно в последние десятилетия, в течение которых новейшие технологии активно внедрялись на других инвестиционных площадках. Автоматизации торговых процессов, глубина и своевременность раскрытия информации, которые столь успешно продвигаются на рынке ценных бумаг, в банковском деле и в сфере недвижимости, практически не затронули продажи предметов искусства.

Такая «заторможенность» рынка прекрасного является, с одной стороны, следствием активного участия государства на этом рынке. Оно выступает здесь одновременно и инвестором, и регулятором основных операционных процессов, поэтому формирует правила игры, что называется, «под себя». А поскольку частный инвестор и государство невольно конкурируют друг с другом, то держава зачастую стремится ограничить круг нужной коллекционерам информации, не спешит формировать полновесные реестры произведений искусства с объективными данными, такими как, например, уровень цен.

С другой стороны, на международном рынке самых дорогих предметов искусства **олигопольное положение заняли несколько крупных специализированных коммерческих компаний**, которые, по сути, диктуют свои условия продавцам и ценителям прекрасного. Им также выгодны закрытость и отсутствие транспарентности, что позволяет окутывать ореолом таинственности сделки по продаже арт-активов и получать за счет этого очень высокие доходы.

Так, размеры комиссионных, получаемых аукционными домами, составляют 16—18%. Они значительно превышают обычный процент комиссионных (порядка 2%), выплачиваемый, к примеру, на фондовом рынке (кстати, при возможном участии в продажах других посреднических структур эти коммерческие компании зачастую соглашаются на компромисс с участниками сделок, при котором размер комиссионных варьируется в пределах от 2 до 6%). Средняя сумма комиссионных при продаже шедевров мирового уровня в последние годы превышала 1 млн долл.

По своей структуре арт-рынок напоминает огромный айсберг, большая часть которого скрыта в мутном океане обрывочной и неточной информации, а на поверхности лучше всего видны **крупные аукционные дома**, которые работают наиболее стабильно, имеют постоянное местонахождение и регулярно проводят торги на протяжении всего года.

На сегодняшний день в мире существует чуть более 30 аукционных домов, успешно торгующих предметами искусства. Но лишь двум из них – аукционным домам Sotheby's и Christie's – удалось достичь объемов торгов, исчисляемых миллиардами долларов.

Аукционный дом Sotheby's постоянно наращивает размер своих торгов. Если в 2005 году он сумел продать картины, скульптуры и другие шедевры на сумму свыше 3 млрд долл., то в 2007 году итоговая цифра продаж достигла 5,33 млрд долл. Как отмечает агентство Bloomberg, эта цифра выше прошлогоднего результата на 46%.

В 2007 году Sotheby's фиксировал цены на самые крупные лоты вдвое чаще, чем в предыдущем году. Наибольшей удачей года для дома оказалась продажа полотна Фрэнсиса Бэкона, на котором изображен бой быков: при стартовой цене в 35 млн долл. картина ушла за 46 млн долл.

Успехи аукциона главным образом связаны с продолжающимся ростом цен на работы художников послевоенного поколения. За период с 1996 по 2007 год сегмент «contemporary art» по объему продаж вырос вчетверо. Тем не менее эксперты были не склонны давать оптимистичные прогнозы на 2008 год. Во всяком случае американские участники рынка едва ли будут так же активны: ипотечный и последовавший за ним банковские кризисы уменьшают их покупательную способность.

В то же время благодаря «новой волне» коллекционеров, выходцев из России, Индии, Китая и с Ближнего Востока, рост арт-рынка, как считают аналитики, все равно будет продолжаться.

Итоговая сумма продаж аукционного дома Christie's в 2007 году составила 6,3 млрд долл. Причем, по оценке главы коммерческой компании Эдда Долмана, эту сумму удалось получить во многом благодаря приобретениям российских бизнесменов, которые все чаще посещают торги в последние годы.

Из истории

История аукционных домов Sotheby's и Christie's насчитывает более двухсот лет. Sotheby's, открывший свои первые торги в марте 1744 года, сначала занимался продажей книг. И только в начале XX века реализация предметов искусства стала превалировать в общем объеме его торговли. В 1977 году компания провела первичное размещение своих акций на фондовой бирже в Нью-Йорке, причем спрос на ее ценные бумаги в 26 раз превышал предложение.

Christie's дебютировал на аукционном подиуме спустя 22 года после старта своего главного конкурента с совершенно неромантичными утюгами и постельным бельем, и только через полтора века сосредоточился на продажах мировых шедевров. В конце прошлого века его акции выкупил за сумму, немного превышающую 1 млрд долл., французский предприниматель и меценат Франсуа Пино. Таким образом, он поставил точку в публичной истории компании и сделал ее деятельность еще менее прозрачной.

История обоих аукционных домов тесно связана с клиентами из России. Императрица Екатерина Вторая потратила немалые суммы на приобретение большей части собрания шедевров сэра Роберта Уолпоула (около 200 работ), что во многом способствовало превращению Christie's в коммерческое предприятие международного уровня. Кстати, именно эти картины легли в основу коллекции петербургского Эрмитажа, основу которого закладывал неутомимый князь Николай Юсупов.

А в 2004 году представитель современной отечественной элиты предприниматель Виктор Вексельберг приобрел при участии Sotheby's несколько знаменитых творений Фаберже, что существенно поправило

финансовое состояние аукционного дома, испытывавшего в тот период определенные затруднения из-за финансовых скандалов. Ну а цены на шедевры русского искусства сделали еще один скачок вверх.

В нашей стране наиболее известен **аукционный дом «Гелос»**, созданный в 1988 году, на заре отечественного частного предпринимательства. Он работает на постоянной основе и ежегодно проводит более 129 как общих, так и тематических торгов, на которых продается свыше 50 тысяч различных предметов искусства.

Главной особенностью его работы являются комплексность, охват почти всех направлений коллекционирования и наличие вспомогательных сервисов. Продажа с аукционов и в салоне, формирование личных и корпоративных коллекций, оценка и экспертиза, обучение антикварному делу и участие в интернет-аукционах – все возможно для его клиентов.

Аукционы «Гелоса» позволяют получить объективные котировки цен на предметы искусства, что очень актуально для российского рынка, который пока находится на стадии своего формирования. Механизмы торгов позволяют установить реальную стоимость антиквариата, что особенно важно, когда идет речь о ценообразовании на уникальное произведение искусства. Кроме того, это незабываемое шоу, в котором каждый участник оказывается вовлеченным в увлекательнейший процесс торгов.

Компания проводит целый ряд аукционов: еженедельные (по средам и пятницам) и большие пятничные торги Месяца, Сезона и Года, коллекционные, специализированные букинистические и нумизматические, а также современной живописи.

Участвовать в них можно двумя способами: присутствуя в зале лично или заочно, оставив специальное поручение (бид), а также через Интернет либо по телефону из любого уголка земного шара.

На поверхности айсберга рынка предметов искусства находятся также крупные арт-выставки, которые проходят в разных городах мира в течение определенных периодов времени (обычно 1—3 недели). Самыми известными являются Арт Базе (Швейцария), Маастрихт Арт (Голландия) и Биеннале Антикваров (Франция). Их объемам продаж могут позавидовать крупные торговые ярмарки.

Например, на последнем парижском биеннале в Гран Пале в сентябре 2006 года более ста дилеров представили свыше 7 тысяч произведений искусства на сумму 1 млрд долл. Среди экспонатов были выставлены портрет Ольги Хохловой, написанный Пикассо в 1917 году, по цене 17 млн долл., «Невеста и жених» Модильяни стоимостью 12 млн долл., картина нашего соотечественника Сутина за 13 млн долл.

Обычно на подобных арт-тусовках не существует предварительной системы аутентификации предметов искусства, позволяющей выявить подлинность той или иной картины либо скульптуры. Там, как правило, отсутствуют страховые и другие финансовые услуги. Кстати, именно здесь поддержка банков, реализующих программы Lifestyle Management, в рамках которых они, в частности, помогают своим клиентам приобретать предметы искусства, может оказаться просто неоценимой (или по крайней мере очень высоко ценимой) для их состоятельных клиентов.

И наконец, **«подводная» часть арт-рынка – дилерский бизнес**. По оценке экспертов, на сегодняшний день на международном рынке творений муз работают десятки тысяч дилеров и сотни дилерских компаний. Одной из особенностей их бизнеса является частично скрытый характер их деятельности. Лишь некоторые фирмы, такие как английская «Партридж Файн Артс» и люксембургская «Артемис Файн Артс», разместили свои ценные бумаги на фондовом рынке и составляют свою отчетность на основе МСФО. Отечественные дилеры пока не балуют своих клиентов отчетностью по международным стандартам.

Среди российских арт-дилеров весьма интересна **галерея СОВКОМ**, которая специализируется на советском и современном искусстве, имеющем большой потенциал ценового роста. Фонды галереи содержат более двух тысяч произведений живописи, графики, скульптуры и фарфора, созданных в период 1920—1990-х годов. Здесь представлены классики русского и советского искусства начала XX века. В собрании галереи можно увидеть предметы искусства, представляющие практически все направления разнообразных художественных движений и группировок этого времени. В том числе и полотна корифеев советского изобразительного искусства, академиков В. Бялыницкого-Бируля, П. Соколова-Скаля, Г. Дейнеки, Ю. Пименова, Д. Налбандяна и КУКРЫНИКСОВ и основоположников «сурового стиля» – П. Оссовского, В. Иванова, Алексея и Сергея Ткачевых и многих-многих других прекрасных мастеров.

Эксперты галереи также помогают состоятельным клиентам формировать частные и корпоративные коллекции, оказывают услуги по арт-консалтингу и атрибуции.

Но нужно иметь в виду, что несмотря на определенную закрытость дилерская деятельность обладает целым рядом преимуществ по сравнению с другими формами продаж. Возможность спокойно обдумать условия сделки в отличие от жестких временных и ценовых рамок аукциона, отсутствие комиссионных сборов с продавцов, узкий круг участников коммерческой операции и дополнительные гарантии ее конфиденциальности – все это делает дилерские операции очень привлекательными для VIP-персон. Кстати, и рентабельность арт-дилерского бизнеса равняется в среднем 20%, что позволяет ему успешно конкурировать с крупными аукционными домами.

1.2

Аристократы живописи и скульптуры

Для инвестирования в предметы искусства, предполагающие высокую степень надежности, особый интерес представляют **произведения всемирно признанных старых мастеров**. Практически беспроигрышным вариантом являются шедевры из списка 500 лучших творений живописи и скульптуры, который сформировали эксперты известной австрийской фирмы **Kunst Assets Management**, много лет успешно работающей на арт-рынке.

В качестве основного критерия отбора был выбран чисто финансовый показатель – наиболее высокие продажные цены на произведения искусства, которые можно было получить из официальных источников информации. При таком подходе в список из пяти-сот наименований попали творения великих мастеров стоимостью чуть выше 5 млн долл. Именно эта сумма и стала пороговой ценой для включения в перечень шедевров международного инвестиционного качества.

В список, который приводится в книге «Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства», вошли произведения мастеров Ренессанса, импрессионизма, кубизма, экспрессионизма, модернизма и других направлений искусства.

Самым дорогим художником в перечне фирмы Kunst является Пабло Пикассо, 65 работ которого попали в пять сотен наиболее привлекательных с инвестиционной точки зрения шедевров. Рыночная капитализация этих картин составляет огромную сумму и превышает 1 млрд долл.

Вслед за великим испанцем вершины финансового олимпа покорили творения Клода Моне, 66 произведений которого были проданы в разное время на арт-рынке на общую сумму более 700 млн долл.

Среди самых дорогих произведений искусства нашлось место и нескольким работам живущих ныне мастеров – Джаспера Джонса и Люсьена Фрейда, – стоимость картин которых равна соответственно 58,5 и 27,6 млн долл. Присутствие их полотен в числе самых рейтинговых творений живописцев вселяет надежду на прижизненное признание современных художников. А инвесторы, покупающие их картины, могут рассчитывать на многократный рост вложенного капитала.

Десять картин, вошедших в список из 500 шедевров, написаны художниками, связанными историческими корнями с Россией. Они занимают лишь 2% от общего списка, но средняя цена полотен Кандинского, Малевича, Явленского, Шагала и Сутина впечатляет – более 18 млн долл. Хотя им пока далеко до стоимости полотен французских и испанских мастеров.

Самой дорогой картиной, обращающейся на открытом рынке предметов искусства, на сегодняшний день является портрет Адели Блох-Бауэр, написанный великим австрийским художником Густавом Климтом. Художник создал свой шедевр в 1907 году по заказу мужа «золотой Адели» предпринимателя Фердинанда Блох-Бауэра.

Картина находилась в семейном собрании Блох-Бауэров до конца 30-х годов прошлого века. После прихода нацистов к власти хозяин картины бежал в Швейцарию, а его имущество было изъято в доход государства. Таким образом, 5 работ Густава Климта оказались в венских галереях, что, кстати, соответствует завещанию самой Адели Блох-Бауэр, скончавшейся в 1925 году и выразившей желание передать картины Климта австрийским музеям.

Однако ее супруг в конце войны завещал все свое имущество родственникам. Племянница Блох-Бауэров Мария Альтман, проживающая в Лос-Анджелесе, несколько лет судилась с австрийским правительством за пять работ Густава Климта из семейного собрания. В конце концов она выиграла судебный процесс, что стало весьма важным прецедентом, дающим надежды многим наследникам тех собственников живописных шедевров, которые были национализированы в течение бурного XX века, в том числе и имеющих русские корни.

Австрийские власти попытались собрать 300 млн долл., чтобы выкупить картины у Марии Альтман, но не успели из-за достаточно кратких сроков. Картины переехали в Америку, где самая знаменитая из них была приобретена за 135 млн долл. совладельцем известной косметической империи Estee Lauder Рональдом Лаудером.

Впрочем, ценители прекрасного могут увидеть «золотую Адель» в художественной галерее Лаудера «Neue Galerie», которая целиком посвящена австрийскому и немецкому искусству.

Следует отметить, что еще несколько лет назад эксперты прогнозировали бурный рост цен на произведения большинства признанных русских художников XIX—XX веков и оказались совершенно правы. В 2000 году успехом аукциона Sotheby's считалась продажа полотна Бориса Кустодиева «Деревенская ярмарка» за 361 тыс. фунтов стерлингов, а через 3 года его же картину «Красавица» приобрели за сумму, превышающую 1 млн долл. А «Натюрморт с цветами» Ильи Машкова ушел с молотка за 2,1 млн фунтов стерлингов.

Количество и разнообразие предметов искусства очень велико, поэтому, чтобы хорошо ориентироваться в море шедевров, нужно знать источники ценовой информации. К ним нужно прежде всего отнести каталоги и интернет-сайты ведущих аукционных домов Christie's и Sotheby's. Там можно получить самые надежные сведения, поскольку они публикуют достоверную информацию о проданных арт-активах на регулярной основе, что связано со спецификой их деятельности.

Лидером продаж среди полотен русских художников пока является картина Натальи Гончаровой «Сбор яблок». Рекорд стоимости на произведения русской живописи был установлен на аукционе Christie's, который проходил в конце 2007 года в Лондоне. Картина ушла с молотка за 4,948 млн фунтов стерлингов, то есть почти за 10 млн долл. Кстати, эстимейт полотна известной представительницы русского авангарда был почти в 5 раз ниже и составлял всего лишь 1 млн фунтов (примерно 2 млн долл.).

Картина «Сбор яблок», написанная Натальей Гончаровой приблизительно в 1909 году, была создана в один из самых плодотворных периодов ее творчества, когда ее вдохновляли иконопись и фольклорное искусство, и в поисках единого истока «первобытного творчества» она отождествляла Россию и Восток. В это же время она написала целый цикл «Сбор плодов», на который во многом повлияла живопись Гогена.

Среди картин ныне живущих российских художников **самой дорогой** стало полотно «Жук» Ильи Кабакова. Произведение, написанное в 1982 году, было продано на лондонском аукционе Phillips de Pury & Co в начале 2008 года за 5,84 млн долл. (2,93 млн фунтов стерлингов). По оценке Bloomberg, эта сумма стала новым рекордом для послевоенной живописи русских художников.

Эстимейт работы Кабакова колебался между 1,2 и 1,8 миллиона фунтов стерлингов. Полотно весьма солидных размеров – 2,3 на 1,5 метра – было приобретено для неизвестного клиента главой отдела послевоенного искусства аукционного дома Christie's г-жой Пилар Ордовас.

Илья Кабаков родился 30 сентября 1933 года в Днепропетровске, в 1957 году окончил графический факультет Московского художественного института имени В.И. Сурикова, получив специальность художника-иллюстратора. С 1956 года сотрудничал в издательстве «Детгиз», журналах «Малыш», «Мурзилка» и «Веселые картинки». Активный участник многих диссидентских художественных экспозиций, начиная с выставок 1965—1968 гг. в д'Акуиле (Италия), Познани-Сопоте (Польша) и в московском кафе «Синяя птица».

Испробовав разные стили, включая абстрактный экспрессионизм и сюрреализм, в 1970-е годы нашел свою собственную манеру – «романтический концептуализм». Его архетипический мотив – рядовая советская квартира-коммуналка, погруженная в атмосферу загадочного абсурда. В своих графических циклах («папках») он последовательно переходит от фигурных, близких по духу к детской иллюстрации, сказочно-сюрреальных сюжетов к так называемым альбам (от лат. alba – «белая») – листам. Там доминируют пустые пространства, снабженные лишь «коммунальными» надписями типа «Чей это чайник?». Затем начался период «жэковского искусства» (1978—1982) и «экспо-арт» (инсталляции наподобие агитстендов и стенгазет). Эти произведения близки сатирическим пародиям соцарта.

С 1989 года художник живет и работает за рубежом – в Германии, Франции и США. В своих произведениях, занимающих целые залы («Сад», 1978, Русский музей, Петербург; «Неповешенная картина», 1982—1992, Музей Людвига, Кёльн; «Человек, улетевший в космос из своей квартиры», 1986, галерея Фельдмана, Нью-Йорк; «Большой архив», 1993, Городской музей, Амстердам; «Корабль моей жизни», 1996, культурный центр Хеллерау, Дрезден), он использует свои прежние идеи для создания «абсолютных инсталляций», погруженных в атмосферу чистой зрительской мысли, стимулом для которой служат тексты и знаки художника.

Кроме того, можно получать информацию от компаний, которые специализируются на формировании крупных баз данных, в которые входят сведения о многих тысячах авторов, например **Артпрайс** или **Артнет**. Их подход к созданию массивов информации интересен тем, что в его основе заложена статистическая обработка данных наблюдения за ценами на работы тех или иных мастеров. Затем полученные результаты изменения цен экстраполируются для определения стоимости других картин художников, при этом рассчитывается цена квадратного сантиметра их полотен (почти как на рынке недвижимости, где вычисляется стоимость одного квадратного метра).

1.3

Мастерство ценообразования

Цены на арт-активы весьма волатильны и во многом зависят от макроэкономической динамики отдельных стран, что, безусловно, негативно влияет на инвестиционную привлекательность предметов искусства. Но они обладают одним интересным свойством. На их уровень можно влиять, используя определенные **стратегии совместной работы на рынке арт-инвестиций**. Среди них особенно известно так называемое продюсирование, цель которого – потенциальный рост стоимости приобретенных предметов искусства.

Не секрет, что высокая художественная ценность многих творений, навеянных вдохновением муз, носит дискуссионный характер и основывается на экспертных оценках и репутации известных искусствоведов, опытных арт-дилеров и журналистов, пишущих для специализированных изданий. Вместе с тем нередки случаи незаслуженного забвения многих великолепных мастеров, которые работали (или трудятся и по сегодняшний день) одновременно с признанными авторами. Эту особенность рынка предметов искусства и можно использовать для продвижения тех или иных произведений.

Чтобы «раскрутка» проходила успешно, целесообразно объединить целый ряд полотен одного или даже нескольких художников новой, неординарной идеей, которая может быть не слишком ясной, но должна быть выражена в привычной для профессионального сообщества форме, и достаточно яркой, чтобы запомниться даже людям, далеким от мира прекрасного. А ведь именно к этой категории, увы, относится большинство потенциальных инвесторов.

В качестве примера можно привести произведения американского поп-арта, которые получили художественное признание, а затем и очень высокую денежную оценку после большой серии статей в специализированных изданиях, которые были подготовлены целым рядом экспертов арт-рынка и журналистов.

Однажды Сальвадор Дали бросил фразу, которая впоследствии стала знаменитой: «Я потому так богат, что мир полон глупцов». Бессмертный гений имел в виду, конечно же, глупцов с очень большими деньгами.

При продюсировании также очень важно наличие большого количества работ, объединенных близкими стилевыми особенностями, а также широкого круга их собственников, которые заинтересованы в продвижении своих любимых полотен и, конечно, в увеличении стоимости принадлежащего им имущества.

Произведения изящных искусств, как ни прозаично это звучит, проще раскручивать скопом, поскольку таким образом создаются условия для свободного обращения большого числа арт-активов, что помогает увеличивать уровень их цен при поддержке со стороны экспертного сообщества и профильных массмедиа.

Серьезное значение имеют академические заслуги продвигаемых авторов, которые успешно конкурируют с принадлежностью к тем или иным творческим течениям или просто группам модных художников. При таком подходе выше вероятность сохранения высокой ценовой оценки в будущем. Многие актуальные в наше время авторы через 40—50 лет могут кануть в реку забвения, академическое же признание останется пропуском в круг избранных мастеров и в более отдаленные времена. Исключение может составить ситуация, при которой в будущем разгонят сами академии, что маловероятно, учитывая живучесть этого института, выдержавшего испытание временем и многочисленными переменами мод.

Особый шарм процессу продюсирования может придать реальная (или чуть-чуть придуманная) история, связанная с судьбой продвигаемых авторов или их произведений. К примеру, включение в провенанс картины сюжета, предполагающего некоторый период владения этой работой какой-либо знаменитой личностью из мира политики или, скажем,

литературы. Даже тень славы великого человека может озарить путь предмета искусства и серьезно увеличить его цену, а также престижность обладания им на ярмарке тщеславия, именуемой современной светской жизнью.

Консерватизм, свойственный арт-бизнесу в целом, и здесь проявляется в довольно отсталых методах продюсирования художественных произведений. Известные эксперты, топ-менеджеры аукционных домов, руководители дилерских компаний практически не используют самые современные массмедиа и формы рекламной работы для продвижения достижений прекрасного. К примеру, возможности Всемирной информационной сети или продакт плэйсмента могут резко повысить привлекательность предметов искусства.

1.4

Банки – служители муз

Рынок предметов искусства занимает особое место в программах Lifestyle Management, которые реализуют некоторые банки. С одной стороны, он позволяет находить очень перспективные объекты для инвестиций, предоставляющие возможность сохранять вложенные средства даже в периоды самых тяжелых финансовых бурь. С другой – активное профессиональное участие сотрудников банка в столь сложных, неординарных коммерческих операциях создает условия для возникновения эмоциональной связи между VIP-клиентом и сотрудниками банка, которая столь важна для успеха LSM. Наибольшее внимание рынку предметов искусства уделяется в программах двух банков – УРАЛСИБ и «Новый Символ».

В УРАЛСИБе создана, пожалуй, самая продвинутая на сегодняшний день программа, для реализации которой сформирован отдельный банк **«One2One»**. Концепция его работы с клиентом нашла свое отражение в названии. В основу деятельности банка положены высокие стандарты обслуживания: надежность, профессионализм, доверительные отношения с клиентом и сохранение высочайшего уровня конфиденциальности.

По оценке исполнительного директора Алексея Чаленко, краеугольным камнем в работе банка является эксклюзивный подход к потребителю. Каждый VIP-клиент для банка – единственный, и это утверждение не является рекламным слоганом. Lifestyle Management – новое направление в российском бизнесе. Поэтому зачастую банки, продвигающие программы LSM, ограничиваются лишь комбинацией услуг высокого класса, оказываемых с помощью персонального менеджера. Однако далеко не всем клиентам подходят такие условия проведения операций.

В банке «One2One» программа LSM организована по клубной системе, предусматривающей два уровня участия. Клиенты, передавшие банку в доверительное управление капитал в 100 тыс. долл. и выше, пользуются дисконтной частью программы. В их распоряжении дисконтная карта и каталог, в котором собрана полная информация о более чем 100 партнерах банка, предлагающих luxury goods and services в Москве и за рубежом. Здесь представлены известные картинные галереи, антикварные салоны, издательские компании, бутики драгоценностей, одежды, часов и т.п.

Клиенты банка «One2One» по своим дисконтным картам могут приобретать товары и услуги по ценам с весьма солидными скидками, достигающими до 50%. Конечно, они люди состоятельные и с немалыми возможностями, однако они привыкли считать свои деньги: ведь именно так, разумно распоряжаясь доходами, сумели создать свои состояния.

Поэтому каталог партнеров – вовсе не список узнаваемых брендов. В нем собрана информация о компаниях, гарантирующих лучшее соотношение между ценой и качеством предлагаемых товаров и услуг.

Клиенты, разместившие в банке более 1 млн долл., получают доступ к консалтинговой части программы LSM. Обращаясь к своему персональному менеджеру, они очень быстро находят решение практически любой своей проблемы.

«One2One» предлагает своим VIP-клиентам продукты и услуги ряда арт-дилерских компаний. Открывает их перечень галерея **«Первые имена»**, в которой представлены работы признанных мастеров русской и зарубежной живописи – Ильи Репина, Ивана Айвазовского, Виктора Васнецова, Михаила Клодта, Владимира Маковского, Александры Экстер, Давида Тенирса (David Teniers), Франса Снейдерса (Snyders, Snijders).

Галерея отличается тем, что не специализируется на каком-то определенном периоде, а отбирает картины основателей или наиболее значимых представителей той или иной школы

живописи. Поэтому здесь XV век соседствует с XX веком, Франс Снейдерс с Аристархом Лентуловым, а конструктивизм с Ренессансом. Такая разношерстность немного шокирует, но, с другой стороны, дает возможность VIP-персонам выбрать картину по душе.

Помимо живописи в галерее представлены антикварные предметы интерьера, фарфор, элементы декора. Но самое главное – «Первые имена» одними из первых стали себя позиционировать в топ-сегменте российского рынка предметов искусства. Спрос в данном секторе арт-рынка, по оценке экспертов, превышает 100 млн долл. в год и пока только частично удовлетворяется за счет покупок с помощью частных арт-дилеров за рубежом.

Создатели галереи рассчитывают, что совместно с банком они смогут предоставить возможность состоятельным россиянам приобретать работы мастеров мирового уровня у себя на родине. Клиентам банка гарантируются обслуживание высочайшего уровня и особые условия приобретения шедевров искусства.

Галерея Zebra Bliss, активно работающая на российском рынке с 1992 года, предлагает клиентам банка не только первоклассные произведения искусства, но и особые условия посещения художественных выставок в сопровождении профессиональных искусствоведов. Арт-компания также занимается высокохудожественным дизайном и оформлением апартаментов, домов и нежилых помещений, работает с собственниками и наследниками известных частных коллекций в России и за рубежом. VIP-клиентам УРАЛСИБа здесь также предоставляются особые условия обслуживания.

Русская антикварная галерея располагает широким выбором живописных полотен русских и европейских мастеров (шедеврами XVII, XVIII, XIX и первой половины XX столетия, гравюрами, офортами, рисунками, акварелями и даже географическими картами). Владельцы серьезных капиталов здесь также могут приобрести уникальную стильную мебель (как отдельные предметы, так и целые гарнитуры). В галерее есть антикварное коллекционное оружие, столовое серебро и ювелирные изделия, фарфор и стекло, часы, осветительные приборы (люстры, торшеры, бра, жирандоли).

Все предметы, имеющие коллекционное значение, сопровождаются экспертными заключениями. Клиентам УРАЛСИБа галерея при покупке антиквариата предоставляет скидки 5—20%, а консультации они могут получить бесплатно.

Весьма необычен для условий российского рынка **совместный проект банка и издательского дома «Дейч»**. В наше время трудно кого-либо удивить книгой, но инициаторы проекта все-таки сумели это сделать. Сотрудники «Дейча» ваяют книги как произведения подлинного искусства и предмет роскоши, доступный лишь истинным ценителям красоты и глубины ума.

Библиотека «Мир литературных героев» представляет собой коллекцию книг высочайшего художественного уровня, изданных с использованием новейших технологий мирового книгоиздательства. Это собрание можно сравнить с шедеврами книгопечатания прошлых веков, давно ставших раритетами. Издания этой серии представляют собой произведения высочайшего книжного искусства, ныне почти утраченного.

Библиотека состоит из 20 серий (каждая – по 10 изданий). Открывает библиотеку великая поэма Гомера «Одиссея», написанная слепым гением в VII веке до нашей эры. Затем читатели получают первый криминальный роман (как его позиционируют создатели серии) в русской литературе – «Мертвые души» Николая Васильевича Гоголя. Не забыты и великие юмористы советской эпохи Илья Ильф и Евгений Петров, представленные своими бессмертными романами «Двенадцать стульев» и «Золотой теленок».

Каждое издание выпущено предельно малым тиражом – всего 99 номерных экземпляров. Книги напечатаны на специально изготовленной бумаге и переплетены вручную лучшими мастерами Европы с использованием редчайших материалов и специальных технологий тиснения и напыления драгоценными металлами. Они включают иллюстрации, большая

часть которых ранее не использовалась. Практически все книги становятся раритетами сразу после издания.

Компания «Глоссариум» предлагает VIP-клиентам банка еще один книжный проект, который включает очевидную имиджевую составляющую. Его целью является создание изысканных библиотек, которые будут служить многим поколениям, формировать и поддерживать семейные ценности.

«Глоссариум» проводит анализ и оценку книжного собрания, уже имеющегося у клиента, составляет списки дублирующихся изданий и перечень книг для реставрации. Клиентам предоставляются экспертные услуги библиографов, специалистов по определенным видам литературы, в том числе антикварной. При желании к работе над проектом привлекается дизайнер интерьера, а также разрабатывается и изготавливается персональный экслибрис. Клиентам банка предоставляется скидка 10% на все услуги.

Особое внимание заслуживает **LSM-программа банка «Новый символ»**. По сути, банк пытается сформировать инфраструктуру рынка предметов искусства, которая в России пока слабо развита. Он предлагает комплексный набор услуг, в который входят:

- выбор предмета искусства;
- организация их экспертизы и оценки;
- юридическое сопровождение сделок;
- хранение;
- транспортировка;
- страхование;
- кредитование под залог произведений искусства.

Нетрудно заметить, что начинается перечень услуг именно с выбора предмета искусства. Сотрудники банков, которые работают в LSM-программах, должны иметь достаточно серьезное представление об арт-рынке, знать особенности художественных произведений, основные ценовые тенденции, специфику проведения сделок покупки-продажи.

Конечно, невозможно требовать от банковского клерка профессиональных качеств, которыми обладает искусствовед или юрист. Но чтобы выступить координатором столь многогранной, неординарной операции, как инвестиция в предмет искусства, он должен хорошо разбираться в данной сфере, в противном случае ему не удастся завоевать доверие VIP-персоны.

Помощь при выборе предметов искусства VIP-персонам оказывают также инвестиционные компании. ИК **«Тройка Диалог»** очень много внимания уделяет своей работе в области инвестиций в искусство, там даже используется особый термин **арт-банкинг**. По мнению директора управляющей компании «Тройка Диалог» Вагана Амичбы, вложения в предметы искусства не менее выгодны, чем инвестиции в недвижимость или ценные бумаги. Здесь главное – понимать, во что вкладывать, чтобы минимизировать риски.

Большинство VIP-мероприятий компания старается так или иначе увязывать с арт-банкингом. **«Тройка Диалог»** уже не первый год является партнером Московского антикварного салона. Совместно с крупными западными аукционными домами организует мероприятия для своих клиентов-коллекционеров, например эксклюзивные частные просмотры лотов перед торгами Christie's и Sotheby's или лекции по искусству, которые читают известные западные и российские эксперты.

Чтобы эмоционально окрашенное общение было постоянным, в 2006 году компания создала Troika Club и теперь реализует клубную программу. Общению помогают эксклюзивные мероприятия, проводимые, например, во время фестиваля «Черешневый лес».

Эксперты рынка предметов искусства, сотрудничающие с компанией, считают, что самым надежным является вложение в работы старых мастеров (при условии тщательной профессиональной экспертизы, конечно). Одному из аналитиков принадлежат слова, кото-

рые могут вызвать сомнения, но порадуют любого ценителя прекрасного: капитализация Пикассо больше, чем у Газпрома. Что ж, по крайней мере в длительной перспективе это совершенно правильная мысль.

Что же касается инвестиций в отечественное искусство XX века, то консультанты **Тройки Диалог** считают, что они носят несколько рискованный характер. Но, с другой стороны, цены на произведения российских художников растут значительно более высокими темпами, чем на шедевры старых мастеров.

Особое внимание эксперты предлагают уделить периоду 1930—1950 годов, так называемому расцвету соцреализма – работам Дейнеки, Пименова, Пластова. Не менее перспективными являются и произведения неофициального искусства этого же времени (картины Древина, позднего Ларионова, Тышлера, Соколова, Чекрыгина).

По мнению исполнительного директора **компании «Альфа-капитал»** Михаила Хабарова, после вступления в контакт с клиентом нужно не просто поддерживать разговор, а увлечь человека общением. Это можно сделать, лишь поддерживая темы, которые твоему собеседнику интересны. Причем не столько в бизнесе, сколько в области культуры и искусства.

Потенциальные клиенты фирмы «Альфа-капитал» – активные и современные люди, поэтому менеджерам приходится не только следить за событиями, но и разбираться в искусстве, читать новую литературу и слушать музыку.

Аналогичное мнение высказывает директор по работе с частными клиентами компании Renaissance Capital Asset Managment Ирина Рапопорт. По ее словам, она старается оставлять время для самообразования, следит за современными тенденциями в искусстве. Такие же качества необходимы и другим менеджерам фирмы, которая ориентирована на обслуживание состоятельных людей.

Большинство банков, продвигающих программы LSM, предлагает своим клиентам **страхование предметов искусства**. Это вполне закономерно, поскольку почти все они располагают дочерними страховыми компаниями. На доходы от страхования приходится около 90% всех поступлений кредитных учреждений от финансового сервиса при сделках на рынке изящных искусств.

Но, к сожалению, самые важные риски, связанные с инвестированием в арт-активы (аутентичности и экспроприации), страховые компании обычно отказываются брать на себя. Поэтому они сосредоточивают свои усилия на страховании транспортировки и хранения предметов искусства, снижая здесь возможные риски традиционными для обычного бизнеса методами.

Кредитование сделок с арт-активами – достаточно редкая операция для российских банков, по крайней мере в открытом доступе об этом виде услуг информации практически нет. Хотя крупные международные аукционные дома предоставляют своим клиентам такие услуги. Так, выручка Sotheby's от кредитования клиентов под залог предметов искусства (включая проценты) ежегодно составляет от 5 до 6 млн долл. В течение последних 15 лет аукционный дом предоставлял своим клиентам около 125 млн долл. в год (в основном в форме краткосрочных кредитов перед началом торгов).

При кредитовании под залог арт-активов банки стараются учитывать специфичные риски, которыми отличаются сделки на этом рынке. Специализированные комитеты банков, как правило, затрудняются оценить и тем более управлять частью рисков, связанных с предметами искусства, к которым с точки зрения коммерческого кредитования относятся:

- Риски ошибки при оценке базовой стоимости арт-актива, на основании которой рассчитывается залоговая цена. Поэтому здесь используется ставка дисконта в размере 50% рыночной цены, что значительно выше обычных показателей.

- Риски изменения макроэкономической ситуации, на которые часто указывают некоторые эксперты. По их мнению, такие колебания могут оказать негативное воздействие на покупательную способность инвесторов. Обычно на это же обстоятельство обращается большое внимание при предоставлении займов для вложений на фондовом рынке. Впрочем, здесь мнения аналитиков разделились: многие указывают, что нетленные ценности искусства (если они на самом деле относятся к этой категории) и после экономического спада будут востребованы покупателями.

- Риски подделки или порчи предмета искусства.

- Риски портативности залога. Предметы искусства гораздо легче украсть, чем, скажем, пакет акций какой-нибудь публичной компании, торгуемых на фондовой бирже. Следует заметить, что и тут мнения экспертов различаются. Некоторые из них, наоборот, считают портативность преимуществом арт-активов. В случае изменения политической ситуации картину можно аккуратно свернуть в тубу и вывезти из страны, а вот прихватить нефтяную вышку не удастся.

- Риск претензий к законности покупки и вывоза арт-актива. В нашей стране, к сожалению, он действительно велик из-за особенностей законодательства, многие положения которого закладывал еще Владимир Ильич Ленин.

1.5

Фонды шедевров

К сожалению, в России почти нет возможности делать вложения в предметы искусства опосредованным образом. Для этого в развитых странах используют **инвестиционные фонды, которые специализируются на покупке арт-активов**, способных расти в цене и приносить владельцам прибыль, превышающую зачастую дивиденды от акций, облигаций или недвижимости. За последние годы было создано несколько таких инвестфондов в разных странах, например **Fine Art Fund**, который начал работу в 2004 году в Лондоне.

Основателем фонда стал Филипп Хофман, ранее работавший финансовым директором Christies International. Минимальный размер вложений, который должен сделать потенциальный вкладчик фонда, составляет 250 тыс. долл. По словам топ-менеджеров Fine Art Fund, годовой доход его пайщиков равняется в среднем 10—12%, что превышает индекс фондового рынка S&P. Минимальный срок вложения – не менее 3 лет.

Другим примером успешной работы на рынке предметов искусства стал **пенсионный фонд компании British Rail**, начавший работать еще в 1974 году. Он вложил в арт-активы 2,9% своего капитала (порядка 70 млн долл.) и в результате получил в среднем 11,3% годовых.

Существуют фонды, которые специализируются на национальном искусстве, например **China Fund**, который основал Джулиан Томпсон, занимавшийся азиатской частью коллекции British Rail и одно время возглавлявший совет директоров Sotheby's. Фонд приобретает предметы старинного китайского искусства, причем вкладывает средства не в картины, а в изделия из керамики и фарфора.

По оценке экспертов, определяющих инвестиционную политику China Fund, такой подход весьма перспективен, поскольку «новые китайцы» сегодня располагают огромными финансовыми средствами, которые неизбежно будут стимулировать рост цен на шедевры Поднебесной. Ориентация на китайское национальное искусство ничуть не мешает топ-менеджерам фонда привлекать инвесторов из других стран. По сути, речь прежде всего идет о масштабной финансовой операции, и спустя 7—10 лет вся коллекция будет продана для того, чтобы вкладчики получили свои дивиденды.

Что касается бизнес-модели таких фондов, то она, пожалуй, даже более эффективна, чем прямые вложения в предметы искусства. Ежегодная комиссия за управление средствами в China Fund равняется 2% стоимости активов плюс 20% от полученной прибыли. В Fine Art Fund эти показатели приблизительно такие же, что выглядит весьма привлекательно на фоне комиссионных в 16% от стоимости продаваемых картин, которые типичны для аукционного бизнеса.

Управляющие фондами, специализированными на операциях на арт-маркете, структурируют свои портфели так же, как и их коллеги на биржевом рынке. К примеру, Fine Art Fund 30% своих активов вкладывает в шедевры гениев Ренессанса, 30% – в полотна импрессионистов, 20% – в работы модернистов и на 20% приобретает произведения современных художников. Приблизительно такую же структуру имеют и другие арт-фонды (за исключением компаний, ориентированных на национальное искусство).

Для успешного инвестирования в российских условиях, по оценке экспертов, можно предложить портфель, состоящий из 30% произведений наших признанных живописцев конца XIX – начала XX веков и на 30% работ художников советского периода, заслуживших звания членов Академии художеств СССР. Оставшиеся средства можно вложить равными долями в шедевры мастеров импрессионизма и модернизма. Подобную структуру активов можно использовать для инвестфондов и создания частных коллекций.

На сегодняшний день фонды, специализирующиеся на приобретении арт-активов, представляют собой относительно новое направление в инвестиционном бизнесе. Эксперты называют лишь около десятка управляющих компаний, которые успели сформировать достаточный (свыше 100 млн долл.) капитал, который необходим для успешных операций на рынке подлинных шедевров. А средняя цена одной работы, входящей в их инвестиционный портфель, пока равняется 600 тыс. долл., что при нынешних ценах на произведения настоящих мастеров нельзя назвать большой суммой.

Вложения в произведения искусства до последнего времени можно было считать вполне благоприятным, поскольку общая финансовая обстановка в мире способствовала росту цен на рынке прекрасного. По оценке аналитиков, поступательное развитие мировой экономики в последнее десятилетие привело к тому, что инвесторы наработали огромные суммы и находятся в постоянном поиске новых направлений для вложения своих средств.

В результате этих масштабных перемен рынок предметов искусства, ранее имевший узкоспециализированный характер, сейчас вовлекает в свою орбиту все большее количество новых участников. С одной стороны, они сильно разогревают его (если использовать терминологию фондового рынка) и способствуют увеличению цен. С другой – постепенно создают предпосылки для превращения замкнутого и, что греха таить, довольно отсталого арт-маркета в современный инвестиционный рынок, использующий такие инструменты, как паевые фонды.

Глава 2

Мой дом – мой капитал

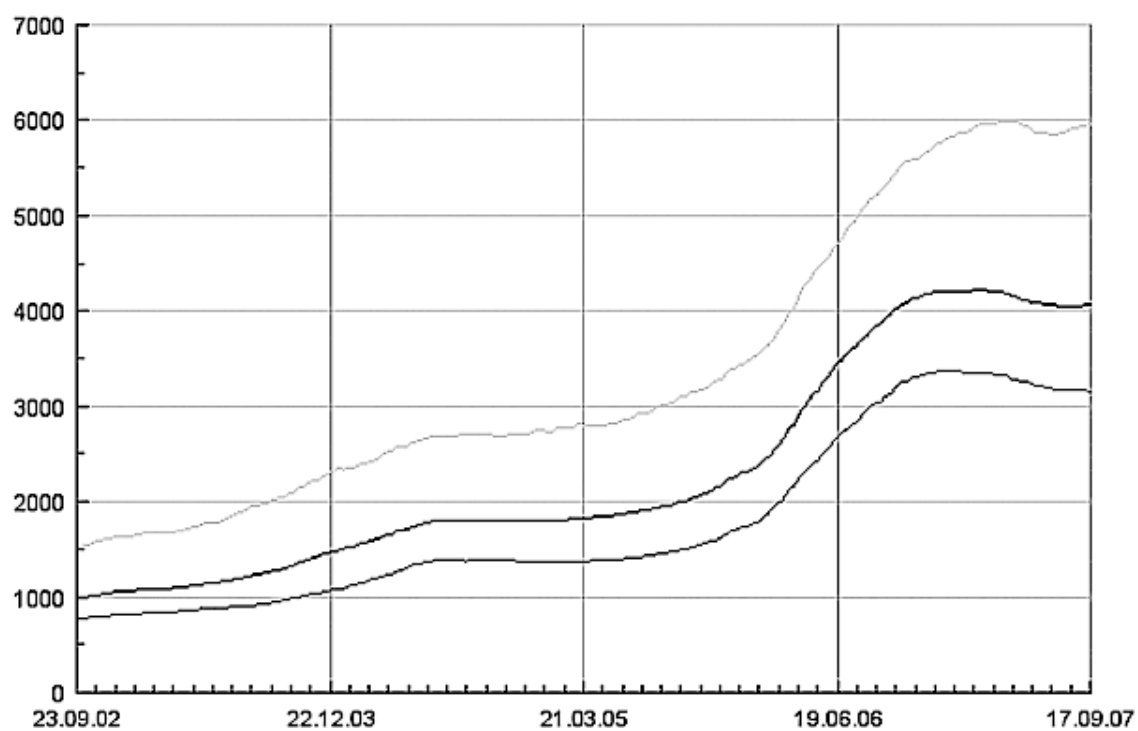
Покупка элитной недвижимости занимает совершенно особое место в жизни VIP-персоны. Профессионально подобранный дом становится родным кровом для состоятельного человека, подчеркивает престижность его социального положения и одновременно служит перспективным способом инвестирования крупных средств.

В сознании любого человека «дом» является основой его личной жизни и предметом особого внимания и заботы. А для представителя элиты личные апартаменты или усадьба кроме комфорта и уюта, необходимого для повседневной жизни, служат своеобразным индикатором престижности его образа жизни. В некоторых случаях они превращаются в родовое гнездо, которое передается по наследству целому ряду поколений.

В то же время рынок элитной недвижимости, в отличие от других сегментов Realty Estate, развивается по своеобразным законам и обладает качествами, которые делают его незаменимым объектом инвестирования.

Дело в том, что **цены на элитную недвижимость слабо реагируют на экономические кризисы**. Они прекрасно это продемонстрировали в России во время дефолта 1998 года. Тогда стоимость квартир других категорий упала на 50%, а рынок престижного жилья лишь замедлил динамику и замер на определенном уровне. А уже в 1999 году вновь начал набирать обороты и с тех пор постоянно повышает свою ценовую планку. Как видно из рисунка (стр. 40), на котором приведена динамика цен на элитную недвижимость, цены на дорогое жилье, по данным компании «Индикаторы рынка недвижимости», выросли с 1,5 тыс. долл. в 2002 году до 6 тыс. долл. в 2007 году. Причем данные показатели носят несколько усредненный характер и не учитывают сегмент самого дорогого жилья. Например, цены на элитную недвижимость в некоторых домах таких московских районов, как Остоженка и Якиманка, уже достигли 50 тыс. долл. за 1 кв. метр.

Индекс стоимости (\$/кв.м) дорогого/дешевого жилья (www.irn.ru)



2.1

Главное – эксклюзив

По оценкам экспертов риелторских компаний, **размер российского рынка элитной недвижимости превышает миллиард долларов.** Причем масштабы покупок престижной недвижимости российскими покупателями за рубежом опережают объемы их приобретений внутри страны. Только в Лондоне россияне владеют недвижимостью на сумму свыше 2 млрд фунтов стерлингов. Они также активно скупают собственность в прилегающих к британской столице графствах.

Специалисты отмечают немало признаков, наличие которых позволяет отнести недвижимость к классу элитной собственности. Однако во всех классификациях обязательно присутствуют следующие критерии:

- эксклюзивность;
- престижное местоположение;
- развитая инфраструктура.

Самым известным клиентом английских риелторских компаний является Роман Абрамович, купивший за 50 млн фунтов стерлингов четыре особняка в Белгравии и несколько квартир в Найтс-бридже. Другой российский бизнесмен, Олег Дерипаска, вложил 25 млн фунтов стерлингов в усадьбу в Белгравии, а сталепромышленник Владимир Лисин приобрел за 6,8 млн фунтов стерлингов замок Эберукхилл.

На фоне олигархов сырьевого бизнеса весьма скромно выглядит гендиректор компании «Вымпелком» Александр Изосимов, который приобрел в Швеции (на гражданке которой он женат) дом ценой порядка 7 млн долл., расположенный в Юрсхольме, престижном пригороде Стокгольма.

Эксклюзивность апартаментов значительно влияет на цену приобретаемого престижного жилья. Исключительной недвижимостью считается в основном в двух случаях. Во-первых, очень высоко ценятся квартиры, история которых связана с жизнью известных политических лидеров, деятелей искусства, науки и других выдающихся людей. Во-вторых, дом может стать эксклюзивным, если он построен по индивидуальному проекту, разработанному известным архитектором. Сюда же можно отнести вариант, при котором отделка апартаментов сделана признанным дизайнером.

Впрочем, квартиры лидеров советской эпохи все-таки приобретают любители исторической экзотики, так же как коллекционные автомобили покупают собиратели музейных машин. Современные элитные дома обладают целым рядом преимуществ, поскольку они, как правило, в полной мере оснащены всем необходимым для обеспечения соответствующего качества жизни и безопасности.

Примером эксклюзивной недвижимости, связанной с исторической личностью, может служить квартира бывшего Генерального секретаря Центрального комитета Коммунистической партии Советского Союза (по сути, аналога нынешнего президента нашей страны) Леонида Брежнева. Она расположена в доме 26 на Кутузовском проспекте Москвы в большом здании типа «каре» с просторным зеленым двором, в котором есть несколько объектов инфраструктуры, что, кстати, довольно редко встречалось в советские времена.

С этим же домом связана еще одна история, но несколько иного, литературного характера. Здание расположено на старом еврейском кладбище, на которое, как описано в романе Михаила Булгакова «Мастер и Маргарита», приземлилась главная героиня во время знаменитой весенней ночи. Но если вернуться к реальностям нашей современной жизни, то будет уместно отметить, что несколько лет назад квартира была продана по цене, в 2 раза превышающей существовавшую на тот период рыночную оценку.

Стоимость апартаментов, в которых проживал герой Великой Отечественной войны маршал Рокоссовский, расположенные в двух шагах от Кремля на улице Серафимовича, также была оценена в 2 раза выше стоимости и без того очень дорогой недвижимости в этом районе. Но покупатель нашелся практически на следующий день после того, как их выставили на продажу.

Существует немало классификаций современного престижного жилья, среди которых весьма авторитетным считается перечень, данный экспертом Александром Кузьминским в книге «Элитная недвижимость». Проще всего рассмотреть основные виды жилья VIP-класса на примере Москвы, потому что другие российские города обычно стараются повторить особенности столицы, включая, к сожалению, и цены.

2.2

Свой клуб

В качестве первого типа элитного жилья можно назвать **клубный дом**. В нем обычно сочетаются изысканность престижной обстановки, все условия для современной комфортабельной жизни с эксклюзивностью архитектурного проекта.

Концепция клубного дома в Москве формировалась в течение нескольких лет. Состоятельные покупатели искали нечто исключительное, застройщики, пытаясь угадать их желания, состязались между собой в реализации оригинальных строительных проектов. Взаимное влияние спроса и предложения в конце концов и сформировало столичные стандарты элитного жилья категории high end.

Наиболее престижными считаются дома, расположенные в радиусе так называемой Золотой мили от центра города. Дело в том, что на стоимость квартир, которые находятся в историческом центре Москвы, оказывает большое влияние так называемая дифференциальная рента второго типа. Она связана с вложениями средств, которые сделали в этот район предыдущие поколения людей, веками жившие на территории центральных кварталов столицы. Москва, как говорится, не сразу строилась...

Практически такое влияние расположения в центральных районах на цены на недвижимость прослеживается во всех больших городах мира.

В число самых престижных районов Москвы попали переулки Арбата, Остоженка, Большая и Малая Никитские улицы, часть Замоскворечья, Фрунзенские улицы. Конечно, VIP-клиенты не отказываются от приобретения дорогих квартир и в других районах города, но только в том случае, если достоинства дома искупают недостатки его местонахождения.

Другой несомненной тенденцией клубных домов стала приверженность его жителей к дворцовым интерьерам. Огромные вестибюли, мраморная отделка, фонтаны и экзотические растения стали неотъемлемой частью большинства домов этой категории. Существует и альтернатива в виде домов, построенных в стиле high tech, однако большинство покупателей по-прежнему предпочитают им роскошь старинных дворянских гнезд.

Повышенным спросом среди отечественной элиты пользуются небольшие особняки, рассчитанные на 30—40 квартир. Помимо несомненного признака элитарности спрос на небольшие клубные дома обусловлен стремлением добившегося успеха человека жить рядом с представителями узкого круга себе подобных. Немаловажным фактором, определяющим конъюнктуру малоквартирных домов, стала также ориентация покупателей на корпоративные интересы: предприниматели все чаще предпочитают селиться с людьми, работающими в дружественных компаниях. Но нередки случаи, когда владельцы дома, проверив покупателя силами своей службы безопасности и придя к выводу о его возможной нелояльности к другим собственникам квартир, отказывают в продаже. Иногда сами покупатели отказываются от покупки квартиры по аналогичным причинам.

Что касается конструкторских особенностей и технических параметров зданий, то здесь расхождений в мнениях почти нет. Каркас элитного дома должен быть возведен из монолитного железобетона, внешние стены – из кирпича. Здание должно быть оборудовано центральной системой кондиционирования, автономными системами водоснабжения и отопления (желательно, чтобы их было несколько), а также системой пожаротушения. Ну и какой же элитный дом без подземного паркинга, бесшумных скоростных лифтов и тройных стеклопакетов, причем обязательно в деревянных рамах.

Одной из отличительных черт клубных домов стало внедрение интеллектуальных систем управления: все технические элементы интегрируются в единую сеть, датчики передают данные об их функционировании на центральный пульт управления, диспетчер кото-

рого имеет возможность менять заданные параметры в зависимости от внешних условий. В некоторых домах также устанавливаются интеллектуальные системы управления квартирами. В этом случае помимо систем жизнеобеспечения в единую сеть управления включаются и бытовые приборы, а владелец квартиры имеет возможность управлять ими не только дома, но также по телефону или через Интернет.

Инфраструктура включает собственные службы безопасности и эксплуатации здания. Что касается зон релаксации, то здесь мнения расходятся. Некоторые покупатели предпочитают дома, в которых около половины площадей занимают бассейны, тренажерные залы, сауны, косметические салоны, бары и рестораны. В этом случае дом становится похожим на пятизвездный отель, в котором обслуживающего персонала больше, чем жильцов. В то же время изобилие сервисных служб, сосредоточенных непосредственно в доме, позволяет его жильцам сэкономить массу времени.

Тем не менее часть покупателей вполне спокойно относится к отсутствию зон релаксации, поэтому небольшие дома на пять-десять квартир, несмотря на минимальное количество предоставляемых жильцам услуг, также пользуются повышенным спросом владельцев серьезных состояний.

Интересно отметить, что появление клубного сегмента рынка недвижимости со своим специфическим кругом покупателей и продавцов привело к образованию принципиально новых риелторских фирм. Такие компании, как Kalinka Realty и BAUT-L, вообще не занимаются ничем, кроме домов элитной категории. Во многих фирмах появились специальные отделы, занимающиеся клубными домами.

2.3

Рай поднебесный

Пентхаусы – следующий вид элитной недвижимости – обычно располагаются на последних этажах столичных домов. Сразу заметим, что излишества инфраструктуры в квартирах этих домов присутствуют не всегда. Многое зависит от того, на какое здание «сел сверху» элитный апартамент.

В радиусе «Золотой мили» в доме на Патриарших прудах с соответствующим названием «Патриарх» находится двухъярусная квартира площадью 250 кв. м. По периметру первого яруса протянулась терраса. Ширина галереи колеблется от 2 до 5 м. Со второго яруса можно выйти на смотровые площадки крыши, откуда открывается вид на кремлевские купола и крыши домов Центрального округа.

Безъярусное пространство – с высотой потолков около 6 м – имеется только на небольшом пятачке перед входной дверью. К недостаткам пентхауса можно отнести и слишком низкие потолки на втором ярусе – не более 2,7 м, а также три каминные трубы предшествующих этажей, проходящие как через жилое пространство, так и через галерею.

В «Ростовском холме», небольшом доме, расположенном, естественно, на высоком берегу Ростовской набережной, на 5 этажах есть 16 квартир. Внизу в подземном паркинге находятся места для 45 машин.

Сам пентхаус представляет собой двухъярусную квартиру площадью 470 кв. м с хорошим видом на Москву-реку, с открытой же террасы можно увидеть отличную панораму столицы с площадью Киевского вокзала и памятником, символизирующим Европу.

Также в пределах «Золотой мили» находится дом по Молочному переулку в районе Остоженки с 25 квартирами. Элитный апартамент здесь занимает 400 кв. м, в нем есть выход на открытую террасу, однако вид, открывающийся с нее на столицу, весьма скромный: вокруг находятся невысокие жилые дома.

Однако пентхаусы встречаются не только в историческом центре Москвы, но и других районах столицы. В Западном округе в 32-м и 33-м квартале хорошо известны несколько домов бизнес-класса. Они стали местной достопримечательностью благодаря своей высотности и цветовой гамме – сочетанию ярко-красного отделочного кирпича и голубых стеклянных панелей.

Пирамидальная вершина каждого из этих домов не что иное, как многоярусный пентхаус. Он представляет собой квартиру площадью 500 кв. м в четыре яруса, высота потолков в каждом немногим более трех метров. В центральном фойе, свободном от межэтажных перекрытий, расстояние от пола до потолка превышает 13 м. Террасы (довольно скромных размеров) позволяют увидеть всю Москву, но разглядеть что-либо в деталях с такой высоты без бинокля совершенно невозможно. Интересная деталь: в пентхаус встроен бассейн (правда, маленький, не больше 10 кв. м), а между первым и вторым ярусами – каплевидный аквариум объемом 12 куб. м.

Пентхаусы 33-го квартала находятся на высоте 340—370 м над уровнем моря. Кстати, они значительно дешевле аналогичных апартаментов в центре города. Хотя у них есть и некоторые недостатки. Например, отсутствуют панорамные окна, восточная стена полностью глухая, на западной – только один оконный проем. Вместе с тем эти особенности можно рассматривать и как достоинство: замкнутое многоярусное пространство производит впечатление не столько фешенебельной квартиры, сколько дорогого частного клуба.

Пентхаусы можно найти даже в достаточно отдаленном от центра муниципальном районе Щукино, на территории которого расположены «Алые паруса». Они возвышаются над остальной частью города на 80—120 м. Кроме того, из коттеджей комплекса открывается

потрясающая панорама не тронутых урбанизацией берегов Москвы-реки, а также Серебряного Бора, Тушинского аэрополя и северо-западного Подмосковья.

К достоинствам апартаментов «Алых парусов» можно отнести и разбивку террас на открытые, расположенные по периметру первого уровня, и закрытые козырьками верхнего, третьего уровня. Это позволяет разделить не только внутреннее, но и внешнее пространство на гостевую и домашнюю зоны. Однако классического пентхауса – занимающего всю крышу здания – здесь нет. На площадке расположены две-три квартиры площадью от 400 до 790 кв. м.

Интересные апартаменты под крышей расположены на улице Маршала Соколовского. Там, к сожалению, нет потрясающих, почти левитановских, видов Москвы-реки, но и цены тут значительно ниже.

2.4

Гибрид дома с офисом

Два новых вида элитной недвижимости, появившиеся совсем недавно в Москве, представляют собой своеобразное смешение дома со служебными помещениями. **Нежилые апартаменты** (комфортабельные квартиры, имеющие юридический статус нежилых помещений) и **лофты** (от английского loft – «служебное или производственное помещение, преобразованное в жилье или мастерскую художника») возводятся в наиболее востребованных районах столицы, где по ряду ограничений нельзя построить жилые дома. В Москве на стадии проектирования предусмотрено строительство подобных объектов на Красной площади, дом 5, на территории фабрики «Красный Октябрь», в деловом центре «Москва-Сити».

Среди факторов, которые чаще всего влияют на покупку нежилых апартаментов, считает аналитик журнала «Финанс» Александр Потапов, можно выделить их расположение, близость объектов к месту работы. Для многих покупателей большое значение имеет круглосуточный гостиничный сервис, оказываемый владельцам такого жилья.

Ярким проектом, строительство которого началось в 2007 году, называют башню Impregia Tower, расположенную на территории делового центра «Москва-Сити». Это многофункциональный комплекс, включающий в себя отель мирового уровня, частные апартаменты, управляемые гостиничным оператором, и деловой центр.

Месторасположение комплекса уникально: из всех окон башни, композиционный образ которой создало ведущее американское бюро NBBJ, открываются эффектные панорамные виды на Москву-реку, Кремль и Воробьевы горы.

Правда, у владельцев таких апартаментов есть проблема: в них нельзя прописаться, но для состоятельных людей, имеющих дома за городом или вторую квартиру в городе, это не имеет значения.

Уже сегодня можно прогнозировать высокий спрос на объекты, расположенные в башнях «Москва-Сити». Потенциальные клиенты – руководители компаний, офисы которых будут располагаться здесь же. Для них возможность иметь жилье в непосредственной близости от работы – идеальный вариант.

В лофты переоборудуют помещения бывших заводов или фабрик. Снаружи это по-прежнему может напоминать заводское здание. Однако внутри квартиры переоборудованы и полностью соответствуют понятию элитного жилья – огромные пространства (от 200 кв. метров), высокие (5—6 м) потолки, свободная планировка. Такие масштабы обычно и привлекают потенциальных покупателей.

Кстати, лофты очень популярны в Нью-Йорке и Лондоне, где они считаются элитным жильем. Там в них чаще всего живут представители творческих профессий: художники, дизайнеры, артисты. Довольно высокий спрос на лофты можно ожидать и в России, так как вслед за заимствованием модного современного образа жизни московская публика через некоторое время сформирует высокий спрос и на подобное жилье.

В Москве первые лофты будут оборудованы в здании фабрики «Красный Октябрь» (проект «Золотой остров»). Ожидается и появление на рынке «псевдолофтов» – дома будут строиться для жилья, но с учетом всех характеристик «индустриального» здания (высокие потолки, огромные пространства, элементы, делающие здание похожим на производственное помещение).

2.5

Усадьба в городе

Современные городские усадьбы приобретают все большую популярность в последнее время у уставших от суеты жителей крупных городов, не желающих тратить много времени на поездки в транспорте. К примеру, респектабельные коттеджи в Рождествено, общей площадью порядка 250 кв. м, имеют не только все необходимые условия для комфортабельной жизни, но и встроенный гараж, альпийский ландшафт и круглосуточную охрану. Крылатское, Серебряный Бор и Строгино скрывают на опушках своих лесопарковых зон целые поселки, состоящие из уютных домов.

Однако у московских коттеджей есть своя специфика. Многие дома продаются по договорам, предусматривающим поэтапное оформление в собственность. Строители, торгующие новостройками, избегают сделок купли-продажи (и, следовательно, уплаты подоходного налога) и предпочитают продавать даже построенные коттеджи по различным договорам инвестиционного участия с последующим оформлением права собственности на новоявленного инвестора.

При заключении таких договоров помощь квалифицированных юристов банков может оказаться просто бесценной.

Еще одна особенность московских коттеджей: они, как правило, используют центральные городские коммуникации. Исключение, пожалуй, составляют только отопление и горячее водоснабжение. В большинстве случаев строители, даже имея возможность подключиться к теплотрассе, предпочитают обеспечивать коттеджи автономными системами подогрева воды, позволяющими будущим домовладельцам избегать плановых и unplanned отключений. Что касается телекоммуникаций, то оптико-волоконной телефонии и выделенным Интернет-линиям может позавидовать не только владелец загородного коттеджа, но и собственник московской квартиры.

Высокие цены на землю в Москве и других крупных городах стимулируют девелоперские компании выходить на рынок недвижимости с проектами строительства нескольких коттеджей, объединенных в один блок.

Таунхаус представляет собой несколько малоэтажных домов, имеющих общую стену (или несколько стен, в зависимости от проекта). Каждый дом имеет отдельный вход, маленький дворик, но одновременно с этим за счет общих стен снижаются расходы на строительные материалы, а главное – экономится площадь, необходимая для застройки.

Преимущество таунхауса по сравнению с квартирой в многоэтажном доме – автономность, ощущение независимости от соседей. В нем больше возможностей для перепланировок, чем в многоэтажном здании, поскольку существуют строгие нормы и требования, ограничивающие перепланировки в многоэтажках.

2.6

Поместье в пригороде

Загородные усадьбы являются необходимым атрибутом жизни для многих представителей российской элиты. В нашем Подмосковье, конечно, нет Беверли-Хиллз, зато есть Рублево-Успенское шоссе, на котором расположены дома, обитатели которых имеют репутацию людей из высшего общества.

Времена тотальной застройки близких к столице районов однообразными коробками из красного кирпича, по мнению эксперта Real Estate Александра Шуры, безвозвратно отошли в прошлое. Состоятельные покупатели воротят нос от подобной безвкусицы и требуют эксклюзивной архитектуры. И им есть из чего выбирать: барокко, классицизм, ампир, шале, а la Suisse и коттеджи в староанглийском стиле стали неотъемлемой частью подмосковного ландшафта.

Однако если отвлечься от изысков архитекторов и дизайнеров, то все особняки, находящиеся в семизначной ценовой категории, условно можно разделить на два типа – дворцовый и коттеджный.

Дворцы, как это и положено дворцам, видны издали. В поселке Барки своеобразный ремейк петербургского Зимнего дворца поднимается в высоту почти на 25 м – расположенные рядом коттеджи кажутся домиками для прислуги. Стилистика соблюдена не во всем: закругленным окнам, лепнине и колоннам коринфского ордера явно не хватает больших и малых скульптурных форм. Впрочем, этот недостаток с лихвой компенсируется интерьерами. В залах (высота потолков 9 м) и покоях (потолки 4—5 м) есть все: и расписные потолки, и пьедесталы для статуй, витражи и невообразимое количество лепнины (по свидетельству строителей, на грифонов и вьющийся по стенам виноград ушло несколько тонн гипса).

В Жуковке хозяева одного особняка в стиле классицизма решили сохранить только внешнее сходство с историческим прототипом. Портик с колоннадой, высокие окна и гранитный цоколь вполне заслуживают бронзовой доски с надписью «Памятник архитектуры. Охраняется государством». Однако интерьеры отнюдь не музейные, уютные комнаты скорее напоминают гостиничные апартаменты современного пятизвездного отеля.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.