«На весенних лондонских торгах половину сборов сделали русские телефоны»

Юрий ТЮХТИН,
владелец аукционного дома «Совком»

В интервью Cbonds Review владелец аукционного дома «Совком» Юрий Тюхтин рассказывает о том, во сколько нынче обходится тяга к прекрасному, можно ли на этом заработать, что сейчас покупают и продают на арт-рынке и какими интересными инвестициями могут похвастаться российские коллекционеры из числа финансистов.

– Что сейчас пользуется спросом на арт-рынке?

– Все лучшее! Я бы назвал это основной тенденцией. Предметы среднего класса, которые активно торговались до 2008 года, сейчас не имеют ликвидности. Цены декларируются прежние, но сделок нет. Основные направления покупок наших соотечественников сейчас — во-первых, русская классика, это и живопись, и фарфор, и декоративно-прикладное искусство, включая Фаберже. Хорошо продается первая половина XX века, бубнововалетовцы и художники ОСТа, конечно, русский авангард. Неплохо чувствует себя советское реалистическое искусство: здесь были новые ценовые рекорды, которых рынок не видел даже до кризиса.

– Например?

– «Натюрморт с розами» Александра Герасимова был продан на аукционе Sotheby's за 361 250 фунтов, а «Семья в июле» Виктора Попкова — за $842.5 тыс. А прошлым летом натюрморт Георгия Савицкого ушел за $250 тыс. Два года назад я продавал его по $100 тыс. Вот такой наглядный публичный рост.

Все свежие покупки Кандинского, Явленского, Сутина, которые традиционно включаются в торги импрессионистами в широком смысле, это новые ценовые рекорды и наши покупатели. При этом скажу без преувеличения, на весенних лондонских торгах на западный экспрессионизм и импрессионизм половину сборов тоже сделали русские телефоны.

– А что происходит с рынком современного российского искусства?

– Он рухнул и пока не восстановился. На то есть свои объективные причины. В сегменте русского современного искусства был раздут гигантский пузырь. Деньги оттуда ушли, теперь многие коллекционеры-инвесторы в недоумении: они не понимают, что делать с работами, которые покупались в 2000-х годах. Ликвидности на этом рынке почти совсем нет. При этом западное contemporary и urban art ставят рекорд за рекордом. Наши покупатели там не очень активны, мне кажется, они его не очень понимают, хотя Banksy покупают весьма охотно.

Зато опять пошли сделки по нашим нонконформистам — Рабину, Крас-

нопевцеву, Немухину. Но пока работы продаются в разы дешевле, чем могли бы. Выстреливают только шедевры.

— Исторические данные свидетельствуют о том, что приток средств на рынок предметов искусства увеличивается в периоды высокой неопределенности и возрастания экономических и политических рисков: как арт-рынок себя чувствовал в последний кризис?

— В 2009—2010 годах можно было подобрать с рынка много очень достойного материала под лозунгом «Деньги здесь, сейчас и сразу». Это время уже ушло, рынок очень крепкий и денег на нем много. Но, подчеркну, на Западе. Россия, как всегда, живет по своим законам, здесь ситуация пока остается непростой. Тот, кто мыслил прагматично и реально, сейчас в плюсе, а тот, кто оторвался от действительности, — в товаре, пусть и в хорошем. Другой вопрос, что многие и не спешат расставаться с отдельными предметами из своих коллекций. Горизонт инвестиций в 5—10 лет для профессионального арт-дилера — это норма. На этот счет есть даже поговорка: «Живем на то, что продаем, а богатеем на том, что остается».

— Во сколько можно оценить емкость российского арт-рынка?

— В $1 млрд. Цифра смешная по западным меркам. В США, например, в прошлом году объем рынка составил $40 млрд, и это только согласно официальной статистике. Нельзя, конечно, сравнивать ВВП США и России, но зато сравните список долларовых миллиардеров. Здесь мы точно не последние. А сколько миллионеров?

— Какие основные преимущества и недостатки арт-инвестиций вы бы выделили?

— Доходность на этом рынке в долгосрочной перспективе очень высокая, ни один банк таких процентов не даст. Формула «высокие риски — высокий доход» здесь не совсем корректна. Если вы работаете с профессиональным консультантом (их, правда, не больше 20 на всю страну), риски как раз невысоки. Основная проблема арт-рынка — низкая ликвидность. Бывают ситуации, когда год, два, пять лет не можешь выйти из какой-то позиции, а потом раз — и вот тебе 100—200—1000% годовых.

ДОСЬЕ

Юрий Тюхтин родился в 1968 году в Казани, где окончил художественную школу. В 1991 году получил диплом Казанского медицинского института. В это же время начал заниматься коллекционированием. В 1993–1998 годах работал коммерческим директором ВАО «Нефтехимэкспорт». В 2000 году окончил Российскую академию госслужбы по специальности «Финансы и налоги». Являлся акционером нескольких банков. В 2001 году вместе с партнерами приобрел Совкомбанк, до 2006 года являлся председателем совета директоров банка.

В 2000-х годах создал аукционный дом «Совком», сначала в формате галереи советского искусства, а с 2004 года начал проводить регулярные аукционные торги.

Коллекционер с 25-летним стажем. Владеет одной из самых больших коллекций советской живописи и графики 1930–1980-х годов (более 10 тыс. единиц).

— Какова среднегодовая доходность инвестиций в произведения искусства?

— На западном рынке это около 10—20%. Наш рынок взлетел в 1990—2000-е годы в сотни раз, я знаю многих дилеров, которые сделали себе на этом долларовые состояния. Но эти люди не любят светиться, живут по принципу «Деньги любят тишину».

Станислав Жуковский.
Интерьер с самоваром, 1914 г.

Юрий Пименов.
Обыкновенное утро, 1957 г.

— Это добавляет популярности инвестициям в арт среди российских инвесторов?

— Нужно обладать определенным интеллектом и знаниями, чтобы заходить на этот рынок. Никого не хочу обидеть, но в целом такие инвестиции у нас не очень популярны. Это не противоречит тому, о чем я говорил вначале. Но объективно, серьезных покупателей — человек 500 на всю страну и большинство из них сейчас живет не в России.

Хотя есть и другая сторона медали: для многих покупателей инвестиции в искусство — это входной билет на рынок, но и в Higher Society, правда, в том случае, если речь идет про Запад. В России другая шкала ценностей — часы, частные самолеты, толпы охранников на машинах с мигалками. Вот во что многие инвестируют, часто даже заемные деньги. Но парадокс в том, что это работает. Правда, только пока, наверное.

— Как относятся к таким инвестициям люди из финансового мира: есть ли среди ваших клиентов, например, банкиры?

— Я никогда не говорю про своих клиентов, для меня и моих сотрудников — это табу. Могу лишь перечислить несколько известных имен финансистов. Роман Абрамович и его гениальная сделка по покупке лучших работ Фрэнсиса Бэкона и Люсьена Фрейда. Не знаю, откуда у человека такое чутье? Петр Авен владеет, думаю, лучшей коллекцией живописи начала XX века и советского агитационного фарфора. Алексей Ананьев не просто приобрел лучшие программные вещи Коржева, Жилинского, Иванова, Оссовского и прочих художников «сурового стиля» и советской реалистической школы, но и создал музей-институт русского реалистического искусства.

Александр Добровинский коллекционировал и инвестировал всю жизнь в разные коллекции, в значки и жетоны, соцреализм, советский фарфор, владеет крупнейшей в мире коллекцией агитлака. Он выпустил роскошную книгу о своей коллекции, очень чувствует тренды — профессионал.

Таблица 1
Топ-лоты на аукционах аукционного дома «Совком»

№	Автор	Название	Год	Техника	Размер	Эстимейт, руб.	Цена продажи, руб.	№ аукциона	Дата аукциона
1	Пименов Ю.И.	«Обыкновенное утро»	1957 г.	Бумага, карандаш, белила	92 x 143	4 500 000–7 500 000	6 500 000	134	04.04.2013
2	Жуковский С.Ю.	«Интерьер с самоваром»	1914 г.	Холст, масло	104 x 100	4 800 000–6 400 000	5 200 000	131	25.10.2012
3	Грабарь И.Э.	«Зимний пейзаж»	Вт. пол. 1940-х – 1950-е гг.	Картон, масло	46.5 x 50	2 500 000–3 500 000	3 900 000	128	13.03.2012
4	Богданов-Бельский Н.П.	«Деревенские мальчишки»	1916 г.	Холст, масло	157 x 124	6 000 000–10 000 000	8 000 000	131	25.10.2012

Николай Богданов-Бельский.
Деревенские мальчишки, 1916 г.

— Каков порог входа на арт-рынок для среднестатистического российского инвестора?

— Если вы хотите хорошо заработать, то входной билет составляет от $1 млн. Если же инвестируете в основном для души и рассчитываете на небольшой доход, то придется потратить от $100 тыс.

— Каков сегодня средний размер комиссии профессиональных посредников по сделке?

ДЛЯ МНОГИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИИ В ИСКУССТВО — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ВХОДНОЙ БИЛЕТ НА РЫНОК, НО И В HIGHER SOCIETY

— Здесь важно разделять галереи и аукционные дома. В галереях все более субъективно, комиссия может составлять и 10%, и 1000%. Своему галерейщику вы должны доверять, как своему доктору. Дам простой совет — всегда торгуйтесь, если ваше предложение принимается, значит, вы где-то над себестоимостью и маржа устраивает посредника, если нет, значит, надо предлагать больше. В аукционных домах все проще и прозрачнее: у нас да и в большинстве аукционных домов в России комиссия составляет 10%. У большой тройки — Sothebys, Christies, Bonhams — комиссия доходит до 25%.

Игорь Грабарь.
Зимний пейзаж, вт. пол. 1940-х — 1950-е гг.