



## Вирт-арт

Создатель торговой платформы ArtViatic.com, специализирующейся на обороте произведений искусства - Антуан Ван Бек - делится своим видением настоящего и будущего арт-рынка...



Сегодня рынок искусства стоит на перекрестке путей. Экономический кризис и цифровая революция — все это ставит его в совершенно новую и не лишённую парадоксов ситуацию. С одной стороны, дело в том, что искусство как никогда раньше стало предметом для вложения средств, диверсификации имущества.

В условиях небывалой неустойчивости рынков, рекордно низких процентных ставок и бурной инфляции осязаемые материальные ценности, такие как золото, бриллианты, сырьё, недвижимость и произведения искусства, выглядят особенно привлекательными в глазах инвесторов.

Как бы то ни было, скупать все без разбора было бы глупо: рынок искусства всегда подвержен влиянию моды и эффекту мыльных пузырей, в связи с чем настоящую и прочную ценность нужно искать среди выдающихся произведений, которым присущи исключительное качество, символическое значение в истории искусства или немалая редкость.

За последние 30 лет все те, кто, как и я, продавали картины великих мастеров, неоднократно могли убедиться в истинности этого утверждения.

Мне вспоминаются "Ирисы" Ван Гога, которые были выставлены на торги за 15 миллионов долларов, но ушли за сумму в 53,9 миллиона: все произошло 11 ноября 1987 года, всего несколько недель после "черного понедельника", когда Уолл-стрит потеряла в стоимости почти 30%...



Вот и другой, более недавний пример: этой весной на торгах в аукционных домах Christie's и Sotheby's вырученная сумма от продажи картин импрессионистов и произведений современного искусства всего за неделю достигла отметки в 1,1 миллиарда долларов, установив новые рекорды для Мунка, Колдера, Поллока, Ива Кляйна, Ротко, Лихтенштейна, Баскии и Рихтера.

### **Появление электронного коллекционера**

С другой стороны, рынок искусства переживает масштабные изменения из-за появления новых технологий. Виртуальные галереи, онлайн торги и сайты с информацией о продажах множатся день ото дня, по рынку с триумфом шествует глобализация, а удаленные сделки в реальном времени играют все большую роль. При всем этом, рынок искусства едва ли может похвастаться возросшей прозрачностью или доступностью.

На торгах сдача в хранение может оказаться столь же опасной, сколь и дорогой, потому что в нашу эпоху интернета на непроданных произведениях появляется клеймо. Тем не менее, их стоимость оглашается лишь в редких случаях, а посредники, которых сейчас становится все больше, всеми силами стремятся раздуть цену.

Так, например, комиссионные от продажи пастельного варианта "Крика" Эварда Мунка составили 12,9 миллиона долларов... Это, конечно, крайний случай, однако он прекрасно отражает общую тенденцию.

Хотя в таких условиях частные сделки, которые не так рискованны и привлекают к себе гораздо меньше внимания, могут показаться привлекательнее (директор Christie's International Стивен Мерфи публично признал, что сосредотачивает на этом все усилия), комиссионные в этой сфере тоже достигли заоблачных высот.

Надежность, которую может предложить искусство, не означает, что за него нужно отдать любые деньги. Цифровая революция привела к глубоким изменениям в поведении и ожиданиях потребителей. Я убежден, что в эпоху веб 2.0 будущее рынка искусства - это распространение менее затратных торговых операций, которое сделали возможным новые средства связи и ведения переговоров. Только они смогут привлечь электронных коллекционеров.

Если рынок сможет удовлетворить условия отслеживания и аутентификации произведений искусства, если на них можно будет "посмотреть" в рамках частных визитов, а оплата будет проводиться на счетах условного депонирования, я не вижу препятствий для распространения этого нового типа продаж. Инвестиции в качественные произведения искусства будут только в выигрыше.

Если мы хотим не выбыть из этой гонки, нам, торговцам, нужно принять во внимание все эти преобразования. А также извлечь все самое лучшее из появившихся сегодня у нас в руках новых инструментов, чтобы помочь рынку искусства модернизировать свою бизнес-модель и уверенно вступить в новую эру.