

Коллекционирование как инвестиция: отчуждение коллекции от коллекционера, консалтинговые агентства, услуги по хранению, экспертизе и страхованию предметов искусства. | 1

Ценность коллекции зависит не только от ее целостности, но и от наличия в ней эксклюзивных экземпляров. Вопреки распространенному мнению, ценность объектов коллекционирования определяется не столько их возрастом, сколько редкостью. Чем реже встречается та или иная вещь, тем она ценнее. К примеру, античные монеты могут быть в сто раз дешевле, чем некоторые монеты начала 20 века! Существует несколько вполне конкретных критериев оценки коллекционной ценности: состояние вещи (марки, монеты, книги) и редкость (тираж). Самыми ликвидными видами коллекционирования сейчас считаются нумизматика и фалеристика. В отличие от марок, книг или открыток, монеты и награды, как правило, изготовлены из ценных металлов. Таким образом, при продаже коллекционер может рассчитывать, получить как минимум стоимость металла, из которого изготовлен экземпляр. Наряду с привычным коллекционированием марок, монет, бумажных денег, орденов, медалей и разных знаков, а также почтовых открыток и телефонных карт, в последнее время широкое распространение получило собирательство пивных пробок и этикеток (коллекционер такой атрибутики называется бирофил).

Инвестиции в искусство высокорисковые: то, что сегодня куплено за 10 тысяч, через десять лет может стоить как 100, так и 500, так и 5 тысяч. Купленная сегодня работа может оказаться подделкой. В отличие от банковских вкладов или облигаций, в искусстве нет никаких гарантий.

При определении цены произведения оценивают не затраты на его создание. Картину не покупают по цене потраченной на нее краски и холста. Цена картины — это цена актива, который эта картина представляет. Актив — это имя художника, эпоха, уникальность или знаменитый владелец.

Цена актива зависит от того, насколько художник популярен, востребован, раскручен и признан. Инвестиции в искусство — долгосрочные. Ждать серьезного изменения цены на современное искусство придется минимум 5 лет. Старое искусство меняется в цене еще медленней, причем не всегда растет.

Чтобы купить произведение дешево, а потом выгодно продать его, нужно быть в курсе трендов. Ориентироваться помогают новости и аналитика.

О событиях рассказывают в «Арт-ньюспейпер», «Артгиде» и новостной ленте «Артинвестмента». Обращайте внимание на темы выставок и имена художников, которым дают гранты.

Составить представление о динамике цен помогают базы данных и рыночные обзоры. Самая известная база — «Артпрайс». Информацию о продажах русского искусства публикуют на «Артинвестмент». Однодневный доступ к «Артпрайс» стоит 30 евро, к «Артинвестмент» — 1000 рублей.

Коллекционирование как инвестиция: отчуждение коллекции от коллекционера, консалтинговые агентства, услуги по хранению, экспертизе и страхованию предметов искусства. | 2  
Если нужно составить приблизительное впечатление и не хочется платить за базу, то данные можно собрать и проанализировать самостоятельно. Архивы есть на сайтах самих аукционов и на сайтах-агрегаторах типа [The-saleroom.com](https://The-saleroom.com) и [Liveauctioneers.com](https://Liveauctioneers.com).

Каждый год «Артпрайс» публикует сводный отчет о состоянии рынка в мире, его распространяют бесплатно.

В сентябре 2016 года вышел первый аналитический отчет по рынку современного русского искусства «Инарт–2016».

Экономика определяет спрос на искусство в принципе, но на ценность произведения влияют другие факторы. В первую очередь — имя художника или школа. Затем в равной степени важны техника, уникальность, сохранность и происхождение.

Картина маслом стоит дороже карандашного наброска. Единственная бронзовая скульптура дороже тиражной фигуры из шпиатра. Фарфоровая фигурка в идеальном состоянии дороже реставрированной. Картина, которая участвовала в выставках и попадала в каталоги, оценивается лучше, чем та, что внезапно «всплыла» на рынке.

**Индекс Мея-Мозеса.** Исследования, проведенные профессорами из Школы бизнеса Стерна (Stern School of Business) университета Нью-Йорка Дж. Меем и М. Мозесом статистики повторных продаж аукционными домами (преимущественно Нью-Йорка) одних и тех же предметов искусства в некотором временном интервале привели к созданию индекса Мея—Мозеса (Mei—Moses All Fine Art Index). С помощью арт-индекса можно выявить основные тренды в движении рынка, определить его волатильность и степень коррелированности с другими сегментами финансового рынка (такими как рынок акций, облигаций или недвижимости), определить влияние основных социальных и макроэкономических факторов на динамику рынка, а также наглядно увидеть изменения стоимости объектов арт-рынка.

Для составления базы данных американского арт-рынка авторами индекса были изучены каталоги крупнейших аукционных домов «Кристи» (Christie's) и «Сотби» (Sotheby's) начиная с 1875 г. При этом в базу данных не были включены картины, выставленные, но не проданные по причине того, что предложение на покупку не достигло резервной цены. Данные об аукционных торгах брались из источников, хранящихся в Публичной библиотеке Нью-Йорка и библиотеке Ватсона музея Метрополитен (Нью-Йорк).

Следует отметить, что арт-индекс очень слабо коррелирует с другими индексами (коэффициент корреляции арт-индекса с S&P 500 равен 0,029, с UST10YR — -0,205, с USTBILL — 0,057, с индексом цен на золото -0,128). Таким образом, произведения

Коллекционирование как инвестиция: отчуждение коллекции от коллекционера, консалтинговые агентства, услуги по хранению, искусства могут играть весьма значительную роль в диверсификации инвестиционного портфеля. | 3  
экспертизе и страхованию предметов искусства.

Следует, однако, отметить, что в дополнение к обычным рискам инвестирование в искусство имеет специфические риски. К таким можно отнести, например, изменение моды на того или иного художника, причем это изменение может скорректировать доходность как в большую, так и в меньшую сторону. Кроме того, произведения искусства могут потерять часть стоимости из-за ухудшения своего состояния. Повреждения или другие изменения в состоянии любого произведения искусств, безусловно, снизят ожидаемый доход от его продажи, и повлиять на это снижение владелец никак не сможет.

Особенностью инвестиций в произведения искусства является их долгосрочный характер. В исследованиях Д. Мей и М. Мозеса показано, что в среднем промежуток между покупкой и продажей картины составляет 28 лет. Естественно, такие длительные сроки инвестирования приемлемы не для всех категорий инвесторов.

В своих работах Д. Мей и М. Мозес также рассмотрели вопрос о целесообразности (с финансовой точки зрения) инвестирования в дорогие произведения искусства.

Самый распространенный совет, даваемый арт-дилерами или аукционными домами клиентам, — покупать лучшие (т.е. самые дорогие) произведения искусства, которые они только могут себе позволить. Предполагается, что шедевры художников с мировым именем устойчивы к изменению рынка. Иными словами, ожидаемая прибыль от продажи шедевров выше, чем от продажи картин художников «среднего» и «невысокого» уровней. В противоположность этому распространенному мнению Дж. Песандо показал, что в действительности операции покупки-продажи шедевров имеют тенденцию к тому, чтобы проигрывать рынку.

Этот вывод основывается на изучении повторных продаж современных гравюр в период с 1977 г. по 1992 г. Однако, поскольку данные Д. Песандо относятся исключительно к гравюрам, которые имеют меньшую стоимость по сравнению с полотнами американских художников, импрессионистов и старых мастеров, возникает вопрос, возможно ли говорить об относительно невысокой доходности при перепродаже действительно дорогих предметов искусства.

## **Отчуждение коллекции от коллекционера**

Искусство покупают и продают на аукционах, в галереях, антикварных магазинах, с рук у художника и на барахолках. **Покупка напрямую у художника** — самый экономный и рискованный вариант. Вы экономите на посреднике, но качество работ и коммерческий потенциал художника вам приходится оценивать самостоятельно.

Продают так же: лично, в галереях или на аукционах. В мире всегда есть люди, у которых есть ненужная картина; и всегда есть те, кому эта картина нужна. Если

*Коллекционеры* встречаются на слетах. Здесь можно встретить коллекционеров-ветеранов, кропотливо собирающих свои коллекции многие-многие годы. На этих «сходках» можно не только купить или продать объекты коллекционирования, но и получить качественную консультацию и оценку того или иного экземпляра.

Объекты коллекционирования у собирателей приобретают также **антикварные и букинистические магазины**. Но это самый невыгодный способ продажи раритета, так как магазины либо предлагают сильно заниженную цену, либо берут товар на комиссию. Правда, у антикварных и букинистических магазинов есть один важный плюс — они могут помочь определить реальную стоимость раритета. Так что проще всего получить справедливую оценку «под соусом» сдачи ценной вещицы в магазин на комиссию. В таком случае даже платить за оценку не придется.

Ну а новое поколение коллекционеров обитает во **всемирной паутине**. В интернете есть бесчисленное количество сайтов, посвященных коллекционированию и отдельным его видам: нумизматике, фалеристике, филателии, бонистике (коллекционирование купюр). Как правило, на этих сайтах есть онлайн-магазины или аукционы, где можно купить и продать объекты коллекционирования. Но самое главное — там же можно узнать об истинной ценности того или иного экземпляра! Разница между «магазином» и «аукционом» заключается в том, что в первом случае продавец сразу указывает цену товара, а во втором цена возрастает в процессе торгов. Аукционы привлекательны тем, что здесь можно купить раритет по бросовой цене, если никто не успеет предложить больше.

**Аукционы.** Функцию организованных рынков пытаются выполнять крупные аукционные дома. В отличие от выставок аукционы имеют постоянное местонахождение, проводят торги на протяжении всего года и выполняют среди прочих функции расчетного центра, устраняя риск контрагента и, для наиболее крупных аукционов, риск подделки предмета искусства.

В мире существует около тридцати признанных и сравнительно давно функционирующих аукционных домов — однако только 6 из них за последние 20 лет продали по меньшей мере один предмет искусства, попадающий по своей стоимости в список Knnst Asset Management Gm bH (KunstAM) 500 самых дорогих работ.

## **Консалтинговые агентства. Услуги по хранению, экспертизе и страхованию предметов искусства**

Арт-банкинг (англ. Art-banking) — финансово-консультационное сопровождение инвестиций в искусство. Новая услуга, появившаяся на финансовых рынках мира в конце 20-го — начале 21-го века.

Большинство крупных западных кредитных организаций выделяет внутри своих

Коллекционирование как инвестиция: отчуждение коллекции от коллекционера, консалтинговые агентства, услуги по хранению, подразделений, ориентированных на работу с VIP-клиентами с портфелями от 500 тыс. евро, отделы art advisory. Пионерами арт-банкинга, то есть финансово-экспертизе и страхованию предметов искусства. | 5 консультационного сопровождения инвестиций в произведения искусства, по ту сторону границы в конце 80-х годов XX века стали швейцарский UBS, немецкий Deutsche Bank и американский Citibank. В России такую услугу уже несколько лет предлагают департаменты private banking крупнейших кредитных организаций, среди которых Газпромбанк, Банк Москвы, Уралсиб, Дойче Банк и Импэксбанк.

Менеджеры арт-банкинга (как правило, специалисты с художественным и экономическим образованием) дают рекомендации клиентам, в какие именно произведения искусства им выгоднее вложить деньги, чтобы в будущем при желании их можно было бы хорошо продать (частные коллекции часто выкупаются государственными музеями). Кроме этого, клиенту обеспечивается правильная **оценка и экспертиза произведений искусства, помощь в составлении коллекций (картины могут стоить гораздо дороже, если их продавать как коллекцию), реставрации и хранении работ.**

Специалисты компании Art Market Research утверждают, что за последние 30 лет наиболее выгодным размещением капитала стали вложения в западно-европейскую живопись и скульптуру — при инвестициях в высшую ценовую категорию доход может составить 10-15% годовых в валюте. Раритетные художественные и исторические фотографии приносят около 9,3% годовых. Из китайского фарфора можно «извлечь» 6,7% годовых.

Бизнес профессиональных услуг (аутентификации, реставрации, оценки и т. п.) сохраняется на уровне ремесленной организации труда. Практически все крупнейшие дилеры и аукционные дома имеют в своем штате соответствующих специалистов и продают самостоятельно или в альянсе с экспертами упомянутые профессиональные услуги.

**Экспертиза:** В 2011 году в Москве начала работу Гильдия оценщиков при Международной конфедерации антикваров и арт-дилеров; о создании Гильдии было объявлено еще в 2009 году.

Аукционный дом Sotheby's купил индекс Мея — Мозеса, одну из самых старых научных методик, позволяющих спрогнозировать стоимость произведений искусства. Теперь его эксперты смогут с цифрами и графиками в руках убеждать клиентов, что пришло время покупать.

Экспертные заключения — это едва ли не единственные бумаги, которые помогают продавать. А в экспертизе на арт-рынке у нас почти как в медицине: пациентов много, а специалистов мало. Авторитетные эксперты нарасхват и работают на пределе своих возможностей. Новых мало. Почти нет. Коллекционеры давно уж бьют тревогу: экспертов растущему арт-рынку нужно гораздо больше. Отчасти спасает то, что по

Коллекционирование как инвестиция: отчуждение коллекции от коллекционера, консалтинговые агентства, услуги по хранению, ряду художников кроме экспертов с личной печатью есть и другие хорошо разбирающиеся люди — из среды коллекционеров и галеристов. Это знатоки, «да» или «нет» которых тоже дорогого стоит. Но есть тонкость: они не пишут заключений, не выдают бумаг, необходимых для аукционов и в целом для оборота вещей на рынке.

Совокупная годовая выручка компаний, специализирующихся на продаже информации для инвесторов в предметы искусства в разных странах, составляет около 50 млн долл. США (эта цифра не включает художественные альбомы и медийную продукцию об искусстве общего плана, в том числе тематические журналы). 60% этого рынка поделено между четырьмя компаниями — информационные подразделения аукционных домов Sotheby's и Christie's контролируют примерно 20% рынка каждая, еще примерно по 10% рынка — у компаний Artnet и Artprice, поддерживающих гигантские базы данных аукционных и «внебиржевых» сделок с предметами искусства, заключаемых во всем мире. Интересно, что у аукционных домов Sotheby's и Christie's доходы от информационной деятельности в последние годы существенно превышают доходы от финансовых услуг, предоставляемых клиентам.

Многие занимающиеся оценкой искусства компании поддерживают «индекс доверия» к рынку, опрашивая уважаемых и влиятельных людей. Так поступают Artprice и ArtTactic, и нередко мнения экспертов — коллекционеров, критиков, галеристов, аукционистов — действительно делают погоду на рынке. В преддверии русских торгов в Лондоне цветной «светофорчик» индикаторов инвестиционного риска, который определяют эксперты, появляется и на ARTinvestment.

*Все культурные ценности, заявленные к вывозу, подлежат обязательной экспертизе. Таково предписание закона*

27 апреля 2001 года правительство РФ Постановлением № 322 утвердило Положение о проведении экспертизы и контроля за вывозом культурных ценностей. Документ этот действует до сих пор, а незначительные изменения в него вносились лишь однажды, 3 октября 2002 года.

Экспертиза культурных ценностей проводится по заявлению их собственника (или уполномоченного им лица) в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в области охраны культурного наследия, которая находится в ведении Минкультуры РФ.

### **Хранение:**

Компания «Арт-Курьер» открыла в Москве специальное хранилище для картин, например.

Многоуровневая охрана, защищенные помещения, особый климатический режим, газовая система пожаротушения и максимальный комфорт по транспортной логистике

Коллекционирование как инвестиция: отчуждение коллекции от коллекционера, консалтинговые агентства, услуги по хранению, экспертизе и страхованию предметов искусства. | 7

Хранилище состоит из нескольких помещений разного назначения.

Первый зал конструктивно представляет собой железобетонную капсулу, построенную внутри здания. В капсуле расположены 93 выдвижные секции для хранения, что дает около 2 100 квадратных метров площади для развески картин. На климатической установке Liebert выставлен режим 18 градусов и влажность 54 процента. В углу — баллоны системы пожаротушения на газе 3M Novek, не ядовитого для человека. Сейфовые двери хранилища оборудованы биометрической системой доступа. Но допуск в помещение осуществляется только в сопровождении сотрудников «Арт-Курьера», таковы правила, поэтому владельцам картин оставить отпечатки никто не предложит.

Уровень оснащения зала одобрен страховой компанией Lloyd's.

**Фрипорты:** В наше время состоятельные люди все чаще приобретают художественные произведения с инвестиционными целями. Так называемые «свободные порты» (фрипорт), гарантируя конфиденциальность, безопасность и возможность избежать уплаты налогов, зарекомендовали себя в качестве идеальных мест хранения таких активов.

Понятие «свободный порт» или «фрипорт» означает, что на данной территории порта не действуют ни налоговые, ни таможенные пошлины. Товары могут храниться на таких складах неограниченное количество времени при отсутствии каких-либо дополнительных расходов. Например, какую-нибудь ценную картину привозят на склад прямо из Женевского аэропорта и потом она может годами там храниться, не обременяя владельца налогами, потому что формально она все еще в пути. Владельцам таких активов не нужно платить ни импортных, ни экспортных пошлин, ни даже НДС до тех пор, пока их богатства находятся на территории свободного порта, вплоть до того момента, пока они не достигнут пункта своего конечного назначения. Свой ряд преимуществ имеет и торговля предметами искусства на территории фрипортов, так как при этом продавцу не нужно уплачивать налоговых сборов за все произведенные им финансовые операции.

Ив Бувье был одним из первых, кто заметил потенциал фрипорта как дополнения рынка предметов искусства. Невысокий блондин пятидесяти двух лет, Бувье является владельцем компании Natural Le Coultre, которая занимается транспортировкой и хранением, а также является самым крупным арендатором в комплексе. За более чем сотню лет компания занималась транспортировкой буквально всего: от цитрусовых до промышленного оборудования. Во время Первой мировой войны компания доставляла пленникам грузы с продуктами от Красного Креста. Но с 1997 года, когда Бувье унаследовал фирму от своего отца, она стала специализироваться только на картинах и скульптурах. Бувье отремонтировал служебные помещения компании в фрипорте, в числе которых было два шоурума, и воодушевил авторов открыть в здании мастерскую. С 2013 года Natural Le Coultre арендует площадь более 20 000 кв.м., где на хранении

Коллекционирование как инвестиция: отчуждение коллекции от коллекционера, консалтинговые агентства, услуги по хранению, находится более миллиона объектов экспертизы и страхованию предметов искусства. | 8

## **Страхование:**

Долгое время страхование предметов искусства в России не являлось отдельным видом услуг, и определялось как разновидность страхования имущества. Но в связи с ростом числа частных коллекционеров, созданием художественных галерей, всевозможных культурных центров и общим развитием рынка художественных ценностей, подобный вид страхования вырос в отдельное направление и теперь представлен множеством специализированных компаний.

Все предметы искусства (как государственные, так и частные) страхуются на равных условиях, но по различным видам ставок. Добиться полной компенсации можно только в случае кражи или абсолютной гибели ценности. В случае повреждения страховщик может предложить услуги реставрации, а если предмет состоял из двух или более частей, выплачивает сумму страховки за весь комплект. При таком условии страхования все части артефакта (целые и поврежденные) страховая компания забирает себе.

Для частных коллекций существуют повышенные ставки, но страховать собрание предметов искусства целесообразно при минимальной стоимости от 50 тыс. долларов. Со временем количество предметов будет увеличиваться, а общий страховой тариф снижаться до минимального предела в 0,1%. Государственные собрания российских музеев имеют ставку примерно 0,2-0,3%, при общей стоимости коллекций от 500 тыс. долларов.

Особые условия страхования предусмотрены для выездных коллекций и выставок. В наше время государство тратит минимум средств на страхование коллекций российских музеев на период выставок за рубежом и в основном большая сумма страховки ложится на плечи принимающей стороны. Полис обеспечивает страхование на весь выставочный период, включая процесс упаковки и распаковки, и покрывает все риски в случае повреждения, кражи или претензий со стороны наследников.

Кроме всего прочего, специализированные компании и магазины антиквариата предоставляют дополнительные услуги по безопасности коллекций, поддерживают связи с реставраторами и аукционными домами. Можно говорить, что страховая компания выступает не только как финансовая защита предметов искусства, но и как организатор выставок. Стоимость страхового полиса складывается из множества нюансов: способов транспортировки, продолжительности выставки, количества предметов и их художественной ценности. Полис может оформляться на одну выставку или несколько, быть совместным для нескольких коллекций и иметь особые условия для определенных экспонатов.

Несмотря на привлекательные страховые услуги, частные коллекционеры и антиквары не спешат обращаться к страховщикам. Чаще всего это связано с нежеланием



Коллекционирование как инвестиция: отчуждение коллекции от коллекционера, консалтинговые агентства, услуги по хранению, обнаружению собственной коллекции из-за страха ограбления. У частных владельцев предметов искусства, в свою очередь, могут обнаружиться подделки или украденные экспонаты, что отрицательно скажется на репутации коллекционера. Помимо прочего, страховые компании выставляют особые требования к хранению предметов искусства, что для частного коллекционера чревато дополнительными расходами.

Наибольшие трудности возникают с оценкой таких специфичных объектов страхования, как предметы искусства, представляющие художественную или историческую ценность (чаще затруднения и споры возникают, пожалуй, при оценке предметов современного искусства), предметы коллекционного спроса и религиозного культа, ювелирные изделия. Их цена зависит от многих факторов: степени сохранности; конъюнктуры рынка на определенный момент (а она мало предсказуема и изменчива); наличия оригинальной подписи, клейма, знака; времени создания произведения; отнесения к тому или иному периоду творчества автора; легитимности происхождения и владения вещью; условий хранения и пр. Большую роль играют географическое положение, квалификация эксперта, авторитетные мнения лиц, уже проводивших экспертизу данного предмета, и даже имиджевая составляющая самой вещи: публикация информации о предмете в солидном каталоге, участие в престижных экспозициях.

Культурные ценности делятся на две группы: вещи, выведенные из оборота (музейные экспонаты), и вещи, находящиеся в обороте. В первом случае оценку проводят в основном музейные эксперты, учитывая статус предмета на мировом рынке, данные каталогов, аукционные цены, конъюнктуру соответствующего рынка. При страховании коллекции, вывозимой за рубеж, к страховщикам предъявляются особые требования: высокий рейтинг, длительный опыт работы на рынке страхования рисков fine arts, наличие в страховой компании специально утвержденных условий этого вида страхования и страховых резервов, достаточных для покрытия рисков в объеме заявленной суммы страховой оценки.

В относительно простых ситуациях страхования предметов, находящихся в обороте (например, при страховании антикварной мебели и старинных книг), оценку может провести сам страховщик, причем услуга обычно бесплатна для страхователя. В более сложных случаях подлинность вещи необходимо подтвердить, поэтому оценка проводится независимыми экспертами/специалистами. Они принимают как рыночную, так и аукционную цену предмет. Иногда экспертизу и оценку поручают видным музейным экспертам.

Предстраховая экспертиза становится камнем преткновения для заключения многих договоров. Она может проводиться по инициативе страховщика или страхователя. Но в последнем случае у страховой компании могут возникнуть обоснованные сомнения в действительности оценки. В свою очередь, у клиента может появиться недовольство в связи с необходимостью оплачивать услуги экспертов, на которых указывает страховщик, особенно если тот не принимает уже имеющиеся свидетельства авторизации и цены, составленные экспертами, которым клиент доверяет, и/или теми,

Коллекционирование как инвестиция: отчуждение коллекции от коллекционера, консалтинговые агентства, услуги по хранению, чье мнение отвечает его запросам. Страховщики дружно пеняют на владельцев ценностей, которые предрасположены к завышению стоимости своего имущества, а клиенты недовольны чересчур низкой суммой предстраховой оценки. | 10 экспертизе и страхованию предметов искусства.

Ряд крупных участников российского и зарубежного страховых рынков (Lloyds of London, Marsh, «Ингосстрах», «Ренессанс Страхование», «РЕСО-Гарантия» и др.) сотрудничают с экспертной фирмой «Арт Консалтинг» (ее оценки стоимости частных коллекций недавно признали специалисты зарубежного рынка перестрахования Lloyd), «Росэкспертизой», специалистами ведущих российских музеев.

При страховании культурных ценностей страховщики нередко отдельно оговаривают, что не являются страховыми случаями:

- гибели и повреждения предметов в результате реставрации, восстановления, ретуширования;
- естественного изменения (износа), обветшания, наличия скрытых внутренних дефектов;
- воздействия насекомых, радиации;
- конфискации, экспроприации, ареста, задержания и изъятия вещи, предъявления претензий со стороны третьих лиц, оспаривающих право собственности на данные произведения искусства. Такие неприятные инциденты случаются. Например, предъявляются требования о возврате тех или иных вещей, утраченных после революции или в ходе Второй мировой войны, действительному или мнимому владельцу, его наследнику.

---

<https://journal.tinkoff.ru/art-price/>

Н.В. Яковлева. ИНДЕКС МЕЯ—МОЗЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДНОСТИ АРТ-РЫНКА США :

<https://cyberleninka.ru/article/n/indeks-meya-mozesa-kak-instrument-prognozirovaniya-dohodnosti-art-rynka-ssha>

<http://www.vklad-deneg.ru/art/?section=49> — статьи

<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%80%D1%82-%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3> Арт-банкинг

Сергей Скатерщиков. «Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства»

[https://artinvestment.ru/invest/law/20070710\\_2art\\_insurance.html](https://artinvestment.ru/invest/law/20070710_2art_insurance.html)