

All'incanto

I NUMERI DI UNA STAGIONE

Art advisory. Consigli dai professionisti per saperne sempre di più ed evitare errori

Arte italiana da record nel mondo

Sugli scudi molti artisti del Novecento, ma anche gli storici



Marilena Pirrelli

Un anno con fatturati in crescendo e con il secondo semestre meglio del primo. Il 2010 dell'arte sta per chiudersi, la maggior parte delle aste è stata battuta e sicuramente si può affermare che il valore dell'aggiudicato ha superato i livelli del 2009. La certezza che nel mercato delle aste sono tornati i ricchi collezionisti e gli investitori è dimostrata dal numero di record strappati dai grandi artisti della pittura e della scultura del Novecento e dell'Ottocento: da Pablo Picasso ad Alberto Giacometti passando da Amedeo Modigliani, William Turner, Henri Matisse, Roy Lichtenstein ed Edouard Manet, un lungo elenco che dimostra come il mercato dei masterpieces sia ripartito.

Picasso e Warhol verranno di nuovo incoronati signori degli scambi con un turn over a oggi di 312.876.319 e il primo e di 269.239.577 €, per entrambi oltre le stime d'asta rispettivamente di 290.636.865 e di 231.443.638 €. I due maestri del Novecento sono ormai nelle collezioni pubbliche e private di tutto il mondo - Asia compresa - grazie anche alla loro prolifica produzione. «Il 2010 è stato un anno di ripresa - confermano dati d'asta alla mano da Arcadja, portale di aste che ha analizzato 450 mila lotti sino ad oggi, censendo 3.322 incanti da inizio anno - . Il numero di aste effettuate è stato simile a quello 2009, ma il fatturato totale è in netta crescita nell'ultimo semestre (+30% rispetto a gennaio-giugno). Sul panorama internazionale abbiamo notato che Christie's non ha accusato segni di cedimento, mentre Sotheby's è stata leggermente più cauta con qualche asta in meno e qualche lotto un po' sotto tono. Bonhams ha stretto i tempi tra un'asta e l'altra con un buon successo». Per quanto riguarda le case d'asta italiane, invece, la crisi si

è fatta sentire. «Finarte ha ridotto tantissimo i suoi volumi di vendita, meno aste e lotti molto meno importanti. Bene MeetingArt, lotti più a buon mercato, ma ottimi risultati e venduti sempre vicini all'80-90%».

Bene anche Farsetti e le più piccole Porro, Pananti e Pandolfini spiegano da Arcadja. Ma a sorprendere sono stati i record assegnati nel mondo ai tanti artisti italiani apprezzati in tutti i periodi della storia dell'arte: a parte Giacometti e

Modigliani, troviamo Giovanni Boldini che ha New York a novembre ha strappato con «Il ritratto di giovinetta Errazuriz» il prezzo di 6.578.500 \$ (da 1-15 mln \$) e Gaetano Gandolfi che con «Diana e Callisto» ha raggiunto 12.923.763,70 €.

A Londra a luglio Guercino con l'olio «King David» ha battuto il record di 6.260.462,88 €, ancor prima a febbraio è stata la volta di Agostino Bonalumi e poi a ottobre agli Italian Sale di Marino Marini e Alighiero Boetti. A Parigi an-

che Gaspare Traversi con «La rixe de jeu» ha fatto fermare il martello alla cifra record di 1.083.950 €. A Milano prezzi mai visti prima per Arnaldo Pomodoro, Renato Biondi e Antonio Ligabue. Per chi lavora dietro le quinte l'anno è stato proficuo: «Sono soddisfatto, in asta sono tornati i numeri da capogiro. L'arte italiana del Novecento è molto apprezzata: è entrata anche nella storia del mercato e vi sono grandi prospettive per l'Arte Povera celebrata il

prossimo anno in molte mostre - racconta da Parigi Guido Galimberti, amministratore delegato di Opera Art Solutions -. La crisi ha cambiato il mercato: non c'è più la fascia che acquistava a 30-40 mila euro, è rimasta solo quella che acquista da 300-400 mila in su».

Che cosa significa? «La classe media e i giovani 30enni oggi hanno ben altri problemi: sono cambiate le prospettive di vita» prosegue Galimberti. «Se prima della crisi avevo 500 piccoli collezionisti in erba, oggi ho 50 solidi clienti in grado di spendere centinaia di migliaia di euro. Fino al 2008 ti chiedevano di cercare la testimonianza dell'artista, una carta di Fontana ad esempio, oggi chi compra vuole l'opera importante e fresca, allora si che il prezzo lo fa tutto».

Che cosa consiglia a chi comincia a collezionare oggi? «Proporre giovani artisti da 2 mila euro e anche questi ultimi devono rimettere i piedi per terra, così come le gallerie devono pensare che la logica del moltiplicatore non può più essere da 10-15, ma da 2 a 3, anche perché le aste hanno preso il loro posto anche per i privati». E il mercato internazionale poi si va spostando a Oriente: «In Europa si vendono le collezioni storiche, mentre stiamo costruendo grandi collezioni in Cina e India» conclude Romano Ravviso di Art Consulting.

marilena.pirrelli@ilsale24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I top ten 2010 dell'arte

Autore	Opera, data, tecnica	Aggiudicato in €	Stima	Asta	Data
Pablo Picasso	Nude, green leaves and bust, 1932 - olio su tela	81.352.630	A richiesta	Christie's - New York	4-mag record mondiale
Alberto Giacometti	L'homme qui marche I, 1960 - scultura in bronzo	74.185.926,63	13.349.653,08 - 20.024.479,63	Sotheby's - Londra	3-feb-2010 record mondiale
Amedeo Modigliani	Nu assis sur un divan (la belle romaine), 1917 - olio su tela	49.197.847,50	A richiesta	Sotheby's - New York	2-nov-2010 record mondiale
Andy Warhol	Men in her life, 1962 - serigrafia su tela	45.525.956,25	A richiesta	Phillips de Pury & Co. - New York	8-nov-2010
Amedeo Modigliani	Tête, 1910-1912 - scultura in pietra calcarea	43.185.000	4-6.000.000	Christie's - Parigi	14-giu-2010
Pablo Picasso	Portrait d'angel fernandez de soto, 1903 - olio su tela	42.241.871	36.229.685,14 - 48.306.246,86	Christie's - Londra	23-giu-2010
Alberto Giacometti	Grande tête mince, 1955 - bronzo patina scura	40.707.830	18.612.269,21 - 26.057.176,89	Christie's - New York	4-mag-2010
William Turner	Modern rome-campo vaccino - olio su tela	35.727.914,63	14.359.224,05 - 21.538.836,08	Sotheby's - Londra	7-lug-2010 record mondiale
Henri Matisse	Nu de dos, 4 état (back iv), concepito 1930; realizzato nel 1978 - bronzo patina scura	34.825.464	17.744.339,56 - 24.842.075,38	Christie's - New York	3-nov-2010 record mondiale
Roy Lichtenstein	Ohhh... Alright..., 1964 - olio su tela	30.966.983,50	A richiesta	Christie's - New York	10-nov-2010 record mondiale

Fonte www.arcadja.com

Art Advisor in America. Chi, come, perché e che cosa acquistare

Per appassionati informati

di **Irina Zucca Alessandrelli**

Non si compra un Damien Hirst come se fosse un'auto. Non è banale acquistare un'opera d'arte, anche nel caso di artisti meno noti e più abbordabili. Il collezionista alle prime armi si trova a dover superare una serie di scogli che possono diventare insormontabili se non affrontati con l'adeguato know how.

L'approccio con il gallerista, la trattativa, la spedizione, l'installazione e lo stesso formarsi ed evolversi di una collezione richiedono una conoscenza del mondo dell'arte e delle sue dinamiche, impossibili da acquisire per chi fa un altro mestiere e non può dedicarsi tanto tempo. E qui entra in gioco l'advisor, un esperto che vive con l'arte e per l'arte.

Oltre a risolvere qualsiasi tipo di problema pratico, l'advisor crea significato, dà un senso a una collezione, seguendone lo sviluppo passo per passo, futando le migliori occasioni di prezzo e qualità, per garantire una coerenza di sti-

le e contenuto delle opere. Rob Teeters, un giovane advisor di 29 anni che ha aperto il suo studio nel 2006 ma è già molto stimato nel mondo dell'arte che conta, afferma di comprendere perfettamente i collezionisti, innanzitutto perché lui stesso non può fare a

I PASSI DA FARE

La trattativa con il gallerista, la spedizione, l'installazione e lo stesso formarsi ed evolversi di una collezione richiedono più conoscenza

meno di collezionare da quando a sei anni scambiava figurine dei giocatori di baseball. Da allora non ha più smesso di guardare arte. Teeters, pagato con una percentuale sul prezzo dell'opera, punta sugli artisti che lavorano con diversi mezzi di produzione contemporaneamente come il tedesco Tobias Madison (nato a Basilea, 1985), già piccola star della fiera Frame a Londra. Mentre, Fernanda Arruda,

advisor brasiliana di 37 anni, a New York dal 2000 preferisce essere pagata con uno stipendio mensile, in modo da considerare il suo lavoro del tutto indipendente da ogni acquisto suggerito.

Chi si rivolge a lei - direttrice della Anton Kern gallery per quattro anni, e collaboratrice del mago dell'investimento in arte Allan Schwartzman al centro per l'arte Inhotim di Belo Horizonte - sa che espanderà in modo esponenziale il suo giro di conoscenze di artisti, dealer e curatori.

Secondo Arruda, la prima mossa come advisor è conquistarsi la fiducia di tutti, soprattutto degli artisti che sono sempre più coinvolti nella vendita di una loro opera, perché vogliono sapere esattamente in quale collezione entrerà e cosa c'è da aspettarsi da un determinato collezionista.

Con il suo lavoro, Arruda guida e non impone, gli interessi dei collezionisti e le loro relazioni con gli artisti, a partire dall'analisi della qua-

lità, della provenienza e del significato di ogni nuovo pezzo.

Secondo lei, un collezionista non ha per forza bisogno di un advisor, ma chi se ne serve acquisisce un altro peso agli occhi dei dealers e degli artisti.

GLI OBIETTIVI

Oltre a risolvere i diversi problemi pratici l'advisor crea significato e dà un senso a una collezione

Dalla sua precedente esperienza di gallerista sa che chi contatta un advisor per sviluppare la propria collezione, ha intenzioni molto serie e merita stima. I suoi clienti sono per lo più nel board di importanti musei e operano nel mondo dell'arte.

I collezionisti che si rivolgono a Rachel Greene ed Erica Samuel fondatrici di Art& Advisory, invece, sono attori di Hollywood, medici,

avvocati o grandi gruppi immobiliari come Extell o Park Hyatt di cui hanno appena curato la collezione che aprirà nel 2012. Proveniente da studi sulla internet art e da collaborazioni col Whitney e il New Museum, la Green con la Samuels - ex direttrice della galleria Bellwether di Chelsea - si occupano principalmente di trasformare collezionisti in erba in grandi mecenati.

Di solito chiedono il 10% sul costo di un'opera, e si definiscono le consulenti del "no" perché spesso si oppongono al desiderio dei collezionisti di comprare un'opera, per cercare una più convincente. Credono fermamente che un collezionista non possa fare a meno di un advisor perché i costi delle opere d'arte sono elevati e, se uno non è del mestiere, rischia di prendere delle decisioni disinformate.

Artisti che hanno comprato recentemente per i loro clienti e che stanno andando molto bene sono Anne Collier (Los Angeles, 1970) ed Elad Lassry (Tel Aviv, 1977).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INTERVISTA Stefano Basilio

Impossibile diventare esperti senza sbagliare

Marilena Pirrelli

Da 30 anni nel mercato dell'arte, già curatore dell'University Art Collection della New School University a New York e del Milwaukee Art Museum, dopo 12 trascorsi in famose gallerie - Leo Castelli, Mary Boone e Sonnabend - e dal 1993 al 1999 nella propria Basilico Fine Arts, la scelta d'imbarcare la strada della consulenza, dapprima come senior advisor nella Thea Westreich Art Advisory Services, e poi come art advisor indipendente.

Stefano Basilio, di stanza a New York, considera ben diverso il mercato italiano da quello americano. «Qui gli advisor hanno clienti privati, ci siano anche banche e società che investono nell'arte e hanno collezioni da gestire, ma io preferisco lavorare con collezionisti privati: al massimo ci sono due persone che prendono decisioni, questo rende il lavoro più interessante. Puoi aiutarli a costruire una collezione con nuove scoperte, non avviene nel momento, che col passar del tempo si possono confermare buone scelte».

Qual è la tipologia di collezionista?

Varia, c'è chi inizia a collezionare con me e chi ha già alle spalle una storia. Insieme sviluppiamo un senso del valore e del gusto: quando il collezionista si rivolge all'art advisor è perché vuole evitare errori! Dopo aver visto tante opere d'arte si aguzza l'occhio: si coglie il meglio collegando artisti e opere, individuando un senso che racconta una storia che va oltre l'insieme degli oggetti.

Tutti si muovono così?

No, altri advisor costruiscono le collezioni dei loro clienti in modo prepotente creando raccolte che rispecchiano il loro gusto, senza tener conto di quello del cliente. Un bravo advisor è uno scettico, non è mai convinto del presente e di come i fatti appaiono.

Qual è la nazionalità dei suoi clienti e i budget annuali?

Per la maggior parte americani ed europei e i loro budget annuali variano.

Che cosa è l'arte?

È un dialogo tra artisti che creano lavori sia per i loro contemporanei che per i loro predecessori. Gli artisti dipingono per il loro amico e nemico: quando Warhol



SANGUE FREDDO
«In asta consiglio di non battere mai se non si vuol vincere, si rischia solo di far salire i prezzi»

riprende Superman sta pensando a Roy Lichtenstein. Se ipotizziamo un progresso nell'arte questo è il risultato di un fraintendimento artistico. Quando lavoro cerco di tenere in mente questi principi, poiché alla fine i collezionisti stanno comprando oggetti e io svolgo analisi per capire se il loro valore è corretto, il prezzo appropriato e se l'opera è importante nella storia dell'artista.

Va a caccia di opere per i suoi collezionisti?

Sì certo, perché non si finisce mai di collezionare e si può sempre migliorare la raccolta.

Dove consiglia di vendere?

Dove si ottiene il miglior risultato: non sempre in asta, anche in galleria, tra dealer e altri advisor, che lavorano con i collezionisti.

Da chi viene pagato?

Solo dai miei clienti, dato che staa merappresentare i loro interessi. Quando chiedo alla casa d'asta di mettere un'opera nell'evening sale e non nel day sale è perché cerco di migliorare le prospettive del mio cliente. Non opero in conflitto d'interessi.

Sa che c'è chi chiede la doppia commissione: dal compratore e dal venditore?

Sì certo, ma gli advisor seri negli Stati Uniti lavorano come me: pagati solo dal collezionista.

Qual è la sua percentuale di commissione?

Il 10% netto sull'acquisto o sulla vendita. Naturalmente se parliamo di opere da svariate decine di milioni la commissione scende.

Anche con la casa d'asta negozia le commissioni di vendita?

Sì, negozio le migliori condizioni come venditore e rappresentando vari collezionisti ho un peso maggiore nella trattativa rispetto ai singoli clienti perché la casa d'asta sa che sono un operatore. Negozio anche la posizione in catalogo e le fees nelle private sales.

Quanto pesa la tassazione?

In Usa la Sale tax varia da stato e stato tra il 7 e il 9%.

Si pianifica l'acquisto quando s'intende comprare in asta?

Sì, verifico che cosa viene offerto in asta e poi faccio una ricerca sul mercato primario. In asta consiglio di non battere mai se non si vuole vincere, altrimenti si fa salire il prezzo dell'artista che in un futuro potremmo tornare a comperare.

Certifica le opere?

Faccio ricerche e valutazioni, analizzo le autentiche proposte, lo stato di conservazione e la provenienza, ma non posso fare perizie. Queste verifiche sono necessarie per le opere dei primi del '900, molto meno per il contemporaneo.

Come si fanno i buoni affari?

Pagando il prezzo corretto.

Oggi è più facile liquidare un'opera?

Negli ultimi dieci anni si sono accorciati i tempi di liquidabilità; a volte oggi un'opera di un giovane si può rivendere in 10 mesi, ma operando così il collezionista si può bruciare la reputazione.

Consigli per un buon acquisto?

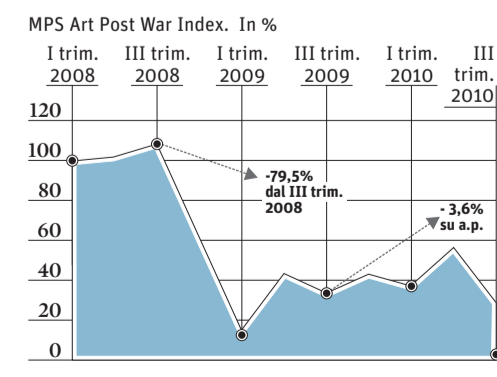
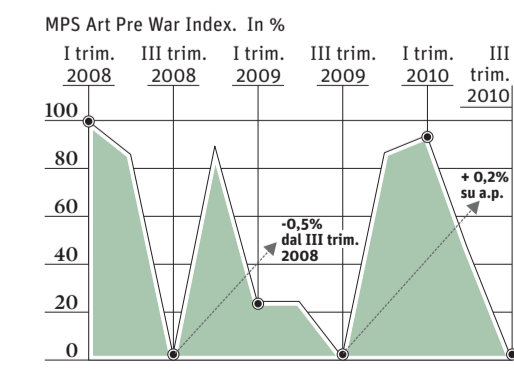
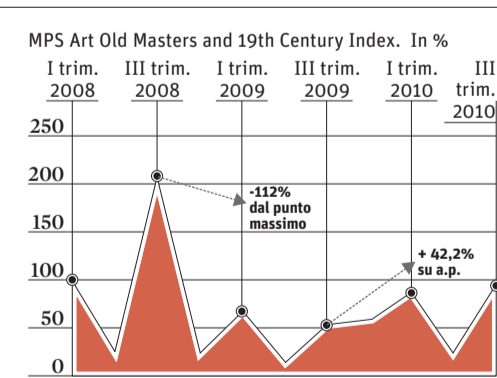
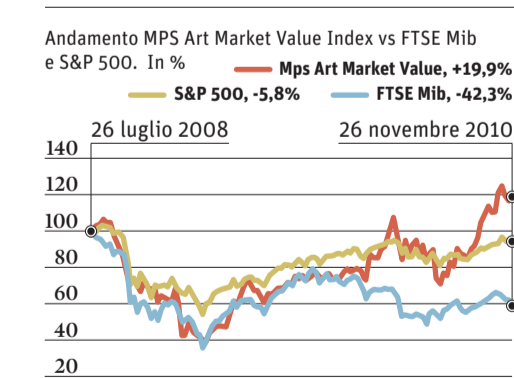
Comperare nel limite delle proprie possibilità la migliore produzione dell'artista. Il futuro riconoscerà sempre la necessità e l'autenticità dell'arte. Inutile soffermarsi su artisti che ci compiaciono e ci dicono quello che vogliamo sentirci dire.

Che cosa deve sapere e vedere un collezionista?

Tutto del suo tempo e del mondo, deve avere una curiosità e un amore per i materiali particolari ed essere disposto a pagare i suoi sbagli. Impossibile diventare esperti senza sbagliare. L'art advisor consente di ridurre gli errori, di stringere i tempi, in questo mercato assai competitivo, di essere vincitori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'andamento dell'arte nelle Borse finanziarie e nelle aste



L'Mps Art Market Value da luglio 2008 a oggi mostra un rendimento positivo (+19,9%) grazie alla forte ripresa da inizio 2010, strettamente correlata all'andamento del titolo Sotheby's. Gli indici delle aste mostrano a livello generale un ritorno ai livelli del 2008, grazie soprattutto ai risultati dell'arte pre-war. Fonte Area Research MPS

Ma. Pi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA