

GENNAIO – MARZO 2008

OPEN CARE
SERVIZI PER L'ARTE

News

I LOVE SHOPPING!

... in galleria

... in fiera

... in asta

IL DECALOGO DELL'ACQUIRENTE *PRUDENTE*





Alessandro Guerrini*

I LOVE SHOPPING!

Il mercato dell'arte ha confermato, nell'anno che si è appena concluso, il trend al rialzo dell'ultimo quinquennio.

Le aggiudicazioni milionarie registrate dalle principali case d'asta hanno smentito le previsioni degli analisti che, alla fine del 2006, scommettevano su una fase di stagnazione dei prezzi e degli scambi. Il ciclone *subprime*, che durante l'estate aveva gettato ombra sulle prospettive di crescita di un mercato dell'arte sempre più sensibile ai cicli della borsa e della finanza, sembra — almeno per il momento — scampato.

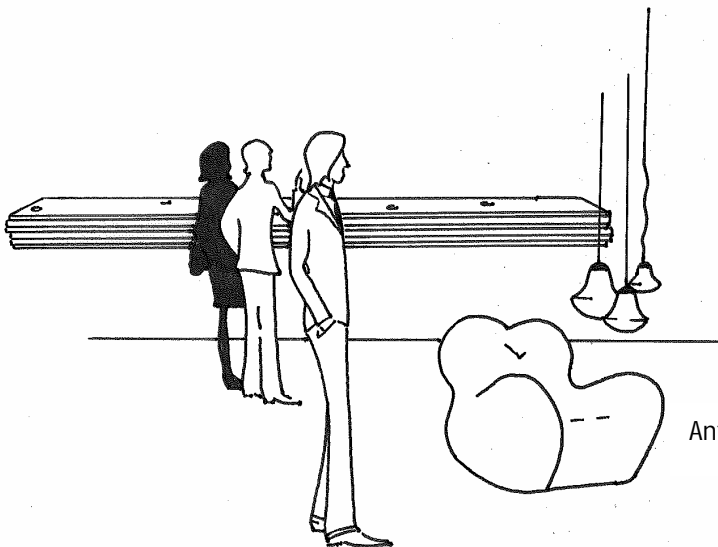
Provvidenziale l'iniezione di liquidità dei nuovi collezionisti — che forse sarebbe più corretto definire nuovi investitori — provenienti dalla Russia e dalla Cina: a loro infatti il merito di aver speso sulle grandi piazze internazionali cifre da capogiro per strappare ai soliti nomi del *gotha* del collezionismo le opere più prestigiose.

Le tendenze del 2007? Scorrendo la *top ten* delle battute più significative, emerge un segnale inequivocabile: il baricentro del mercato si è spostato progressivamente dall'Impressionismo e dal primo Novecento verso la contemporaneità. Monet, Picasso e Klimt hanno ceduto il passo a Rothko, Warhol e Bacon che hanno raggiunto quotazioni ormai superiori ai 50, o addirittura ai 70, milioni di dollari. Jeff Koons e Damien Hirst si sono contesi, con imprevedibili colpi di scena, l'ambitissimo titolo di artista vivente più costoso: se il primo ha puntato al cuore (il suo *Hanging Heart* è stato venduto per 23 milioni di dollari), lo *young british artist* ha puntato alla testa ricoprendo un teschio con oltre 8.600 diamanti purissimi. Le frontiere dell'arte, nel frattempo, si sono allargate a est: gli artisti cinesi e indiani, sempre più trendy e sempre più costosi, sono stati sdoganati dalla critica e dal mercato. Zhang Xiaogang, Liu Ye, Raqib Shaw & Co. hanno infranto ampiamente — prima a Londra e poi a New York — la soglia del milione e sono destinati a giocare nei prossimi anni un ruolo centrale nell'empireo degli artisti che contano.

Lontano dal fragore e dalla mondanità del circo contemporaneo anche l'arte antica ha proseguito, nel 2007, la propria lenta ma costante ascesa segnando risultati in molti casi al di sopra delle aspettative: a salire sul gradino più alto del podio è stato Raffaello, unico italiano con quotazioni a sette zeri, venduto in luglio a quasi 40 milioni di dollari.

Ma se a fare notizia sono quasi esclusivamente i record di Christie's e Sotheby's, è bene ricordare che l'asta è solo uno dei tanti modi per fare shopping. Il circuito delle gallerie e quello delle fiere hanno visto una nutrita affluenza di pubblico e sono stati teatro di scambi altrettanto interessanti. Le grandi fiere internazionali di inizio anno — a Bologna, New York e Maastricht — faranno da termometro per il mercato del 2008. Il collezionista si prepara a un nuovo *tour de force*.

*Alessandro Guerrini è responsabile clienti istituzionali di Open Care.



Antonella Crippa*

I LOVE SHOPPING ... in galleria

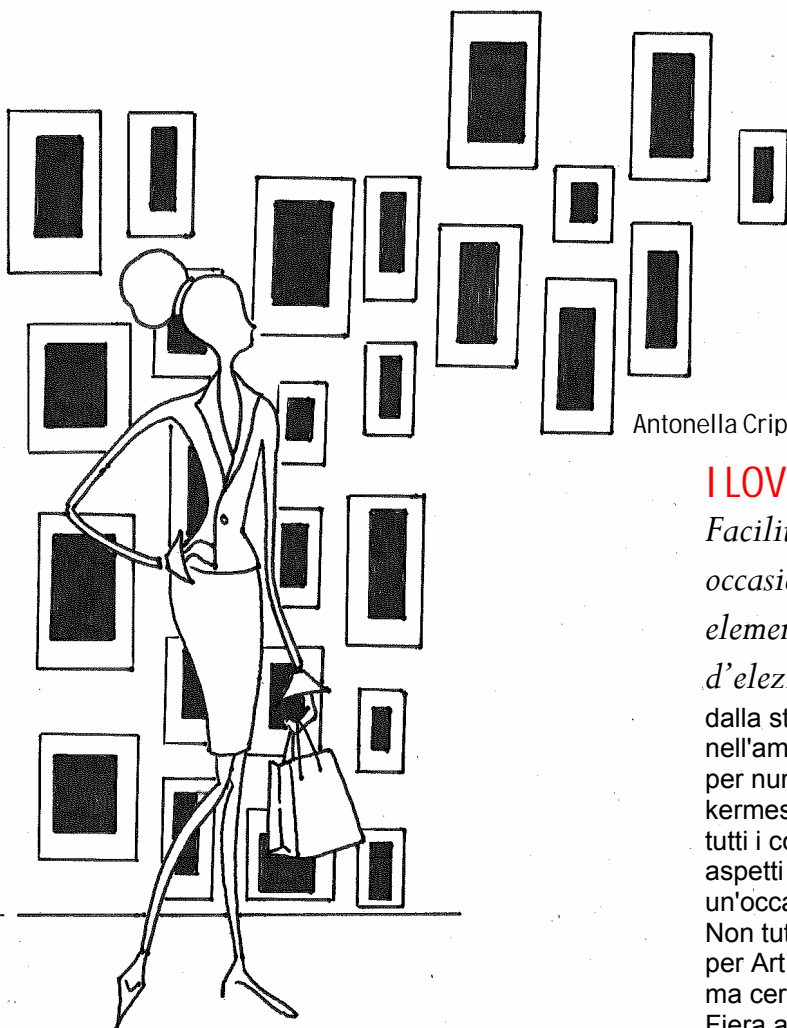
E' da secoli che le migliori collezioni del mondo sono frutto del sodalizio tra chi acquista e chi trova le opere.

Tanto più stretto quanto più fruttuoso, come dimostrano le raccolte nate a partire dal Rinascimento. Ma è solo alle soglie del XX secolo che la figura del mercante si definisce in senso moderno e il *dealer* diventa il *trait d'union* tra l'atelier degli artisti e le case dei collezionisti. Da quel momento la storia dell'arte si legge negli archivi dei grandi galleristi, da Paul Durand-Ruel a Daniel-Henry Kahnweiler, a Ambroise Vollard, a Peggy Guggenheim. "Il vero critico è il mercante — sostiene Alan Jones a proposito della biografia di Leo Castelli. Rischiare un mese di spese su un giovane sconosciuto è una critica di alto livello".

Una nuova generazione, potentissima, oggi ha preso il posto della vecchia guardia. Per definire un artista non si elencano le scuole che ha frequentato o le mostre cui ha partecipato. Si dice, prima di tutto, chi sostiene il suo lavoro: Mariko Mori è *di* Jeffrey Deitch, Tracey Emin è *di* Jay Joplin, John Currin è *di* Larry Gagosian. Forse un po' claustrofobico, ma tant'è. Chi investe nell'arte contemporanea punta su artisti provenienti da imprese stabili e sicure, che garantiscono la bontà dell'opera e si impegnano a far crescere le quotazioni. Fin anche al passo "estremo": cedere quello calcisticamente si direbbe il cartellino dell'artista a qualcuno più importante.

Visitare una galleria, in ogni modo, non equivale solo curiosare nei box di una scuderia. Consente anche di vedere i lavori di un artista sconosciuto o apprezzare la produzione meno nota di chi è già affermato. In Italia, dove non sempre vengono allestite mostre pubbliche di alta qualità, spesso le opere migliori si vedono proprio nelle gallerie. Questo succede non sono delle grandi città come Milano, Torino e Roma, ma anche a Brescia, Verona, Genova...E in ognuno di questi luoghi, vale la pena spingersi fino all'ufficio del proprietario e fare quattro chiacchiere. Se ha tempo ed è di buon umore, vi dispenserà i suoi buoni consigli. Inevitabilmente partigiani, in ogni caso utili.

* Antonella Crippa è l'esperta di arte moderna e contemporanea di Open Care.



Antonella Crippa

I LOVE SHOPPING ... in fiera

Facilità di accesso, possibilità di confronto e stimolante occasione culturale e mondana: questi, forse, sono gli elementi che hanno trasformato le fiere in luoghi d'elezione dove acquistare opere d'arte. Secondo i dati diffusi dalla stampa internazionale, sempre più persone comprano nell'ambito di questi grandi eventi che, da qualche anno, crescono per numero e importanza. Per i collezionisti più "attivi", queste kermesse sono un paradiso dove convergono gallerie con sedi in tutti i continenti ma anche per chi è maggiormente interessato agli aspetti culturali e alla dimensione espositiva rappresentano un'occasione da non perdere.

Non tutti gli italiani, forse, si spingerebbero fino a Basilea o a Miami per Art Basel, "le Olimpiadi del Mondo dell'arte" (New York Times), ma certo non dovrebbero lasciarsi sfuggire la 32a edizione di Arte Fiera a Bologna. Dal 24 al 28 gennaio sono aperti gli stand delle storiche gallerie italiane e straniere, si svolgono incontri e dibattiti sull'evoluzione del mercato dell'arte moderna, si possono visitare le installazioni e le mostre che si inaugurano in città e al nuovo MAMbo, assistendo anche agli eventi di *Netmage*, il festival dedicato alle arti elettroniche (info: www.artefiera.bolognafiere.it). Il non plus ultra dell'arte antica e dell'antiquariato, invece, viene presentato nell'atmosfera ovattata del Tefaf di Maastricht: dal 7 al 16 marzo "la fiera per chi può visitare solo una fiera all'anno", secondo il Financial Times, presenta opere che hanno anche 6000 anni di storia, studiate e garantite da più di 140 esperti internazionali (info: www.tefaf.com).

Gli appassionati di arte contemporanea, invece, si affrettino a comprare il biglietto per New York: dal 27 al 30 marzo sono aperti non uno ma ben tre eventi fieristici: l'Armory Show — che prende il nome dalla mitica mostra del 1913 che rivoluzionò l'arte americana — e le più giovani Pulse e Scope, dove si possono trovare opere ancora fresche di vernice (www.thearmoryshow.com; www.pulse-art.com; www.scope-art.com).



Emma Dalla Libera *

I LOVE SHOPPING ... in asta

Mai presa in considerazione l'idea di acquistare in asta qualcosa di diverso da un dipinto?

Pensiamo all'arredamento per esempio. Negli interni proposti dalle riviste più glamour spesso il mobile antico si combina col pezzo moderno alla ricerca di ambienti unici e atmosfere nuove. Sia che si vada cercando il comfort scandinavo, l'eleganza del design italiano, la fantasia delle *sweet homes* inglesi, piuttosto che lo charme francese, sfogliare cataloghi d'asta aiuta: divertenti e — concedetemelo — rilassanti, stimolano la fantasia offrendo suggerimenti per regalare o regalarci qualcosa di prezioso, insolito, raro, curioso, o un semplice spunto per dare nuova vita a qualche oggetto volutamente dimenticato.

Certo pochi dimostrano il talento di Alberto Bruni Tedeschi nel collezionare quegli arredi prestigiosi e oggetti d'arte straordinari venduti lo scorso marzo da Sotheby's a Londra per la cifra record 12,7 milioni di sterline; o la fortuna (chiamiamola pure così!) di aggiudicarsi da Christie's per 1.208.000 euro una coppia di poltrone à *la reine* di epoca Louis XVI stampigliate 'C. Chevigny' com'è recentemente accaduto a Parigi ad un anonimo collezionista francese.

Le case d'asta nazionali e internazionali offrono un'ampia scelta di beni per tutti i gusti e per tutte le tasche e oggi, anche grazie a internet e alle aste on line, acquistare oggetti più o meno di lusso *all over the world* è diventato facile e, talvolta, conveniente.

L'offerta è ampia e spazia dagli argenti ai lampadari, dalle porcellane tedesche alle cornici in legno riccamente intagliato, dai giocattoli ai cofanetti intarsiati, passando per tessuti, vasi, miniature, bastoni da passeggio e chi più ne ha, più ne metta.

Questo perché l'indiscusso fascino della vendita all'incanto sopravvive alle mode e alla crisi.

E allora... osiamo per essere diversi. Sfogliare per credere!

Ecco alcuni suggerimenti per acquistare oggetti di tutti le epoche e stili nei prossimi mesi:

IL PONTE

Decorazione d'interni: mobili, dipinti e oggetti
Milano, 22 e 23 gennaio 2008
www.ponteonline.com

CHRISTIE'S

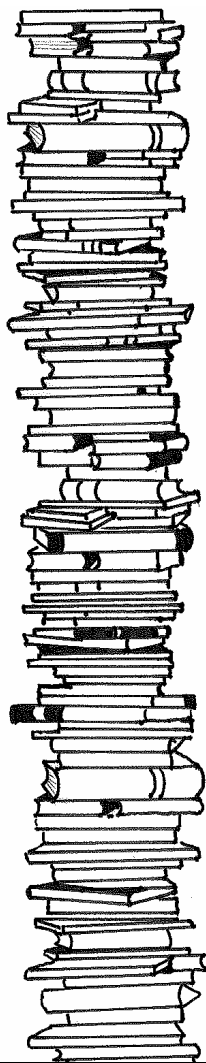
Interior Sale
Parigi, 30 gennaio 2008
Style & Spirit
Londra, South Kensington, 26 febbraio 2008
www.christies.com

BONHAMS

The Dog Sale
New York, 12 febbraio 2008
www.bonhams.com

* Emma Dalla Libera, Dipartimento Art Consulting di Open Care.

Domenico Sedini*



Open Care offre la propria consulenza per vendere o acquistare opere d'arte.

I suoi esperti sono a disposizione per la stima, la scelta dei canali più idonei e per l'assistenza, in modo trasparente, riservato e neutrale.

Info: 02.7398271

* Domenico Sedini è il responsabile del Dipartimento di Art Consulting di Open Care

IL DECALOGO DELL'ACQUIRENTE *PRUDENTE*

In principio sta l'amore: il rapporto con l'opera deve muovere da un interesse, da una passione, da un "piacere" che determina una scelta. Come avviene per le relazioni tra persone, alla prima impressione generata dall'impatto con la bellezza fa seguito il desiderio di conoscere in modo più approfondito. Nasce quindi l'esigenza di studiare, di visitare musei, mostre e gallerie, di confrontarsi con esperti, per poter affinare la propria competenza e "possedere" pienamente l'opera.

Penso che questa premessa sia doverosa per definire l'approccio corretto con cui accostarsi all'acquisto di un dipinto, di una scultura, di un mobile

Occorre al tempo stesso ricordare che l'acquisizione di un oggetto d'arte comporta un investimento; vale perciò attenersi alla stessa cautela e rispettare le regole che si adottano nell'acquisto di qualsiasi altro bene: il rischio infatti in cui a volte si cade consiste nel fatto che l'entusiasmo iniziale fa dimenticare la prudenza, virtù richiesta anche (e soprattutto) al collezionista.

Ecco allora dieci regole d'oro a cui bisognerebbe attenersi.

In generale:

1. Individuare l'ambito, la scuola, la corrente artistica, il periodo storico verso il quale concentrare la propria attenzione.
2. Individuare gli operatori del mercato di riferimento nei diversi ambiti
3. Tenersi aggiornati sulle tendenze del mercato

In particolare:

4. Non essere precipitosi: acquisire dal venditore le informazioni sull'oggetto
5. Verificare le informazioni: per molte opere è possibile riscontrare la pubblicazione sui cataloghi degli artisti, o la certificazione da parte di Archivi e Fondazioni
6. Verificare la congruità del valore indicato dal venditore
7. Verificare lo stato di conservazione dell'oggetto e la presenza di restauri
8. Acquisire informazioni relative al venditore

Dopo l'acquisto:

9. Conservare scrupolosamente la documentazione relativa all'opera acquistata: il venditore è tenuto a fornire la certificazione relativa
10. Gestire al meglio l'opera (modalità di conservazione, copertura assicurativa ..) e verificare annualmente lo stato di conservazione e l'andamento del mercato

Infine, una considerazione: non sempre è agevole osservare queste regole senza ricorrere alla collaborazione di un esperto. Poter contare su una società di consulenza a cui riferirsi con fiducia, alla quale affidare il compito di espletare le verifiche necessarie, costituisce un fattore di solidità e porta a condividere le responsabilità di una scelta.