

# The Good Life

BUSINESS | CULTURA | DESIGN | ARCHITETTURA | MODA | VIAGGI | LIFESTYLE | N°11 NOVEMBRE-DICEMBRE 2017 | BIMESTRALE | 7 €

La prima rivista ibrida business & lifestyle

The Good Problem – Economy

**IL PORTOGALLO TRAMPOLINO  
DELLA CINA IN EUROPA**

Mega City

**LA RISCOSSA DI NUOVA DELHI,  
IL "PLACE TO BE" INDIANO**

The Good Mind

**L'UTOPIA POSSIBILE  
DI RUTGER BREGMAN**

The Good Direction

**LA MODERNITÀ SOBRIA DELL'OMAN,  
META TURISTICA IN ASCESA**

The Good Art

**LA SFIDA DI TORINO:  
TORNARE GRANDE CON L'ARTE**

The Good Vibrations

**MUSICA, DANZA, FUMETTI,  
MOTORI, FOTO, DESIGN...**

**SPECIALE  
LONDRA**

**I GOOD SPOTS  
IMPERDIBILI  
DELLA CAPITALE  
INGLESE**

**CONTENUTI  
IN REALTÀ  
AUMENTATA**

**Extremely addictive**

70011

IN EDICOLA DAL 17/11/2017

9 772499 130001



# Arte



## Nelle mani dell'advisor

Chi si avvicina al collezionismo del contemporaneo spesso non sa da che parte cominciare. Per questo c'è l'art advisor: una figura professionale preziosa ma poco regolamentata. Che sta cambiando.

di Aldo Carioli



«Collezionare arte è un'arte» amava ripetere Giuseppe Panza di Biumo, uno dei più importanti collezionisti italiani del Dopoguerra. In altre parole: chi è davvero innamorato dell'arte farebbe meglio a frequentare gallerie e atelier, studiare, documentarsi, viaggiare ed esplorare con metodo e curiosità l'ignoto per costruire il proprio progetto culturale. Non a caso la collezione Panza di Biumo, costruita intorno ai mostri sacri del Minimalismo americano (e oggi in parte esposta a Villa Panza, a Varese), racconta una storia dove quasi non ci sono pezzi acquistati in asta. Altri tempi. Negli ultimi vent'anni l'arte contemporanea è uscita dall'ambito raffinato dei cultori ed è entrata a pieno titolo nel mondo del mercato e delle superquotazioni. Il che attrae molti neofiti, spesso con più mezzi economici che certezze. È a loro che si rivolge l'art advisor, che si muove all'interno del più vasto campo d'azione dell'art consultant.

L'art advisory è una consulenza personalizzata che aiuta a investire in un mercato pieno di incognite e che può disorientare. Si tratta di un servizio offerto ormai da quasi tutti gli operatori del private banking, anche se il pubblico, diciamolo, non è vastissimo. Secondo l'Art & Finance Report di Deloitte Luxembourg (su dati 2016) il 73% dei gestori di risparmio prende in considerazione la possibilità di includere opere d'arte (contemporanea e moderna) nei portafogli. Ma spesso non si va al di là delle intenzioni. Secondo l'Associazione italiana private banking, infatti, soltanto il 35% dei clienti possiede oggetti d'arte. E sono ancora meno (un ri-

sicato 2%) quelli che hanno programmato un investimento in opere d'arte nel corso dei prossimi due anni. Sarà anche per questo che nel 2016 le grandi case d'asta hanno visto contrarsi le compravendite? «Il 2016 è stato un anno difficile per il mercato globale dell'arte contemporanea» conferma uno studio di ArtTactic, società

Se considerato con spirito da *startupper*, l'art advisory è un territorio promettente.

di analisi specializzata con sede a Londra. «Le vendite di arte contemporanea di Sotheby's, Christie's e Phillips a New York e Londra nell'ultimo trimestre del 2016 sono diminuite del 25% rispetto allo stesso periodo del 2015. E anche se ci sono stati segni di ripresa nel corso del 2017, appare difficile immaginare un vero rimbalzo». Lo conferma il caso, clamoroso, di un dipinto di Francis Bacon rimasto invenduto da Christie's lo scorso ottobre.

I dati non sembrano dunque incoraggianti. Eppure, se considerato con spirito da *startupper*, l'art advisory è un territorio promettente. È quello che devono aver pensato Piero Tomassoni e Marco Alazraki quando, nel 2015, hanno fondato Artvisor, servizio online con base a Londra e Lugano che propone opere di circa 130 artisti. Lo fa attraverso una piat-

taforma "chiusa", alla quale cioè collezionisti e galleristi accedono solo su invito. È l'evoluzione digitale di una professione per molti versi ancora tutta da definire, a cominciare proprio dalla relazione tra aspirante collezionista e art advisor.

### La scommessa è la trasparenza

Il servizio di advisory viene pagato in genere con una commissione compresa tra il 5 e il 10% del prezzo di vendita di un'opera, oppure con un compenso fisso, a volte annuale. «Non esiste una tipologia fissa di contratto, in quanto il rapporto fra art advisor e cliente è fiduciario» precisa Alessandro Guerrini, responsabile sviluppo di Open Care, società milanese del Gruppo Bastogi specializzata in servizi per l'arte. «Può capitare di gestire in piena autonomia un'intera collezione, se il cliente non è un esperto ma vuole investire in arte contemporanea. Quando si ha a disposizione un budget importante si selezionano diverse proposte e si forniscono report dettagliati sull'andamento delle quotazioni, dopodiché si decidono gli acquisti». Visto però che il grande investitore gode in genere di canali privilegiati con gallerie e case d'asta, le maggiori attenzioni sono rivolte al collezionista medio-piccolo. L'art advisor lo accompagna tra fiere e gallerie per aiutarlo a orientarsi tra emergenti, opere minori di firme storicizzate o nel mercato della fotografia, più abbordabile e in crescita. Lo aiuta a partecipare a ▶

1. DAVANTI A UN'OPERA DI ROY LICHTENSTEIN NELLO STAND DELLA LÉVY GORVY ART GALLERY, AD ART BASEL HONG KONG 2017.
2. UN ROTHKO, ANCORA ALLA FIERA ART BASEL, MA NELLA SEDE PRINCIPALE, A BASILEA.
3. LA CASA D'ASTE CHRISTIE'S A NEW YORK.
4. LA SEDE DI SOTHEBY'S, A LONDRA.

► un'asta oppure lo assiste durante le trattative con l'artista o chi lo rappresenta, gallerista o *art dealer*. Quest'ultimo, che è un mercante, sta, per così dire, dall'altra parte della barricata. E qui emerge una delle criticità dell'*art advisory*: a differenza di quanto accade per la consulenza finanziaria, dove i consulenti sono tenuti a dichiarare i propri conflitti d'interesse, la professione dell'*art advisor* non è regolamentata. «È vero, si tratta di un settore opaco e non strutturato» spiega Guerrini.

«Ci sono tanti attori coinvolti e anche un certo "sottobosco". Non sempre è facile verificare un eventuale conflitto d'interesse. Un criterio fondamentale è la terzietà: l'*art advisor* deve ricevere un compenso esclusivamente dall'*acquirente*». Negli Stati Uniti esiste fin dal 1980 l'Association of professional art advisors (Apa), con sedi a New York e Londra, che tutela sia i collezionisti sia gli *advisors*, imponendo il rispetto di un codice etico.

Molte società di consulenza che si rivolgono ai collezionisti e in generale al mondo dell'arte offrono anche servizi tecnici e di assistenza specializzata per il trasporto, l'installazione, il restauro e la conservazione delle opere, che nel contemporaneo hanno problematiche del tutto specifiche. Per garantire qualità e reputazione puntano su competenze curatoriali, oltre che su conoscenze economico-finanziarie e fiscali. L'ultima legge di bilancio, per esempio, ipotizza una tassazione sui redditi derivati dalle vendite (finora esentasse). Rimarrebbero diverse possibilità di agevolazione, come lo scomputo delle commissioni versate alla casa d'asta o delle spese di custodia e restauro, che bisognerà saper sfruttare. È l'altro capo dell'*advisory*: l'assistenza alla vendita. Un momento importante quanto l'acquisto per chi nella propria collezione cerca, oltre al progetto culturale di cui parlava Panza di Biumo, la prospettiva di un investimento remunerativo. ■



## 5 domande a Piero Tomassoni

Co-fondatore di Artvisor, piattaforma online di *art advisory*.

**The Good Life:** Che tipo di investitore si rivolge a un *art advisor* oggi?

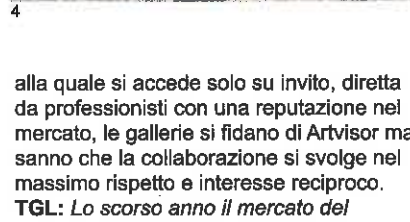
**Piero Tomassoni:** La clientela si è ampliata molto negli ultimi anni. Se un tempo questi servizi erano esclusivo appannaggio dei grandi collezionisti, oggi un pubblico sempre più vasto (anche di giovani) si affida ai servizi degli esperti per navigare il complesso sistema dell'arte.

**TGL:** Esistono *art advisors* nel private banking, come pure nelle case d'asta stesse. Come è nata l'idea della piattaforma online Artvisor?

**P.T.:** L'idea è nata da un lato con l'intenzione di rendere il servizio di *art advisory* alla portata di una clientela più ampia e internazionale, grazie a Internet. Dall'altro dalla sensazione che molti dei tantissimi *art advisors* che operano nel mercato oggi abbiano una formazione non sempre ottimale per capire davvero il valore degli artisti e delle opere su cui consigliano i propri clienti. È una professione non regolamentata, e come tale la barriera d'ingresso è molto bassa. Il nostro team è formato interamente da storici dell'arte contemporanea e curatori, che sono poi anche esperti di mercato. Questo fa una grossa differenza in termini di qualità della consulenza.

**TGL:** Come avete impostato il delicato rapporto con le gallerie?

**P.T.:** Trattandosi di una piattaforma privata



alla quale si accede solo su invito, diretta da professionisti con una reputazione nel mercato, le gallerie si fidano di Artvisor ma sanno che la collaborazione si svolge nel massimo rispetto e interesse reciproco.

**TGL:** Lo scorso anno il mercato del contemporaneo ha rallentato. Come consigliate di muoversi ai vostri clienti?

**P.T.:** Il rallentamento è stato provocato sia dai ben noti fattori contingenti, sia da speculazioni, che hanno riguardato soprattutto alcuni giovani artisti affermatissimi nel periodo 2010-2015 e che hanno fatto scoppiare una piccola bolla: questo ha portato a un assestamento. Tuttavia il mercato dell'arte del Secondo dopoguerra rimane solido se si guarda ai nomi davvero importanti e storicamente rilevanti, ignorando le tante piccole operazioni che alcuni *dealers* hanno messo in piedi per artisti di scarso interesse culturale. Il consiglio è di fare attenzione alle mode e alle speculazioni; un vero esperto saprà riconoscere le giuste rivalutazioni storiche che portano con sé una crescita del valore di un artista sul mercato.

**TGL:** Quali sono gli ambiti da cui vi aspettate più soddisfazioni in termini economici?

**P.T.:** Come Artvisor ci occupiamo quasi esclusivamente di artisti emergenti e *mid-career*, ma già riconosciuti a livello istituzionale. È un mercato molto stimolante. Con la crescita della nostra piattaforma e del mercato dell'arte online non escludiamo di poter allargare il nostro raggio d'azione anche ad artisti *blue-chip* su cui abbiamo un'esperienza rilevante maturata in anni di studi e di lavoro critico e curatoriale. ■