

COMPRARE PER IL MEDIO PERIODO

L'arte italiana riprende quota con margini di crescita

«**A** I Frieze molte le novità sconcertanti dimenticando la storia, mentre a Basilea c'è più equilibrio». È l'opinione di **Guido Galimberti**, amministratore delegato di Iperion, società di consulenza d'impresa, nonché art advisor con la società Opera.

Com'è andata a Londra?

Il venduto c'è stato anche in fiera, ma come nelle aste senza eccessi. Mentre l'arte italiana è volata, il resto si è ridimensionato grazie a una presa di coscienza. Gli artisti italiani, che hanno ancora spazio, vengono apprezzati con applausi a fine asta; Bonalumi ha dato grande soddisfazione, Castellani regge e Fontana vola. Forse erano surreali i prezzi su Lucien Freud. Christie's ha raggiunto il miglior risultato d'asta d'ottobre, sembra essere ritornato un equilibrio tra l'arte italiana e il resto.

Advisor significa fiduciario: un professionista che, con esperienza sa scegliere le migliori competenze in base alle esigenze del cliente. È il lavoro dell'art advisor?

È un tecnico che deve guidare il proprio cliente, neofita o esperto a scegliere opere che questi possa apprezzare, con il principio del fiduciario.

Qual'è il suo ruolo in Italia?

Da anni lavoro nel mondo della finanza e da sempre vivo circondato di opere d'arte di ogni genere, epoca e concezione. La crisi mondiale dei mercati sta guidando i portafogli dei piccoli e grandi investitori a cercare dei "beni" protetti: oggi gli scenari economici e culturali si stanno modificando radicalmente; il mercato dell'arte è quanto mai ricco di offerte e per questo insidioso.

Come orientarsi?

La mia prima regola è acquistare con il cuore. L'opera d'arte che si compra deve anzitutto piacere: ha poco senso comprare un quadro solo perché, nel tempo, potrebbe rivalutarsi, l'opera deve essere comunque "fruita".

Aiutare il collezionista ad affinare il gusto, ma anche a non cadere in affari loschi?

L'attrazione per il bello, unitamente alla cultura e al gusto, sono stati finora parametri base del collezionismo attraverso cui si è anche generata ricchezza, sia per chi collezionava che per le generazioni successive. Naturalmente bisogna solo acquistare opere pubblicate e certificate. L'art advisor deve con umiltà riconoscere i propri limiti e ricorrere a un comitato scientifico molto forte: l'arte offre moltissimi archivi, pubblicazioni e altri supporti in grado di assicurare sull'acquisto che è necessario sempre verificare.

Che cosa consiglia quando si compra in asta?

Prima dell'acquisto, in base al portafoglio, l'advisor pone il cliente davanti a una scelta: "master piece" o scommessa sul futuro con un giovane artista? In entrambi i casi, l'acquisto dell'opera deve rispondere a quattro domande: piace? È autentica? È archiviata/pubblicata? Il prezzo è "fair" rispetto al mercato?

E quando si acquista in galleria?

Valgono gli stessi principi dell'asta, ma con una differenza: può rappresentare un plus l'esperienza del gallerista.

L'arte prima di tutto deve rispondere a un piacere personale, ma può anche essere un investimento?

Assolutamente sì, sono convinto che l'arte coin-



volga prima il cuore, e poi, se ben gestita, nel medio termine può dare anche buoni frutti. Personalmente, prendendo a esempio un paniere di 10 artisti costruito in 10 anni, ho ottenuto, secondo ArsValue, una crescita del 600 per cento.

Come smobilizzarlo poi?

Tre i canali: collezionista diretto, galleria e asta. L'art advisor aiuta a valutare la convenienza di uno rispetto all'altro.

Come si fa a capire quando un artista cresce-

rà di valore?

Non è semplice, avvalendosi del gusto, delle considerazioni tecniche e dei pareri di esperti. Potrei fare qualche nome di artista su cui in questo momento punterei: Milani, Patrini, Velasco, Perego, Pizzigoni. Ognuno, a modo suo, con le sue peculiarità un talento.

Pensa a un fondo d'investimento?

Stiamo lavorando alla costituzione di un fondo ristrettissimo che si occuperà di raccogliere attorno a sé i collezionisti. (Marilena Pirelli)

