

II PERSONAGGIO GUIDO GALIMBERTI, FINANZIERE DELL'ARTE

IL VERO BUSINESS È COLLEZIONARE PASSIONI

Per un buon investimento bastano cinquecento euro se sono spesi con amore

Definitelo come vi pare: un finanziere con l'ossessione dell'arte contemporanea e un collezionista d'arte contemporanea con il buon senso di essersi garantito, attraverso la finanza, «due pasti caldi al giorno finché campo, per me e per la famiglia». Lui, **Guido Galimberti**, preferisce la seconda definizione. Che sia un collezionista, e di alto livello, lo si vede appena apre la porta di casa. Alle pareti, già nell'ingresso, i Fontana, i Burri, i Manzoni, Andy Warhol e Rauschenberg. Dalla sua precedente vita, quando era presidente di Iperion, ha mantenuto però la «visione», decisamente «business oriented». Lasciata la finanza alla soglia dei 55 anni, infatti, ha fondato Opera, una società che si occupa di tutto quel che fa business attorno all'arte.

Un approccio cinico, non le pare?

«Lorenzo il Magnifico era un cinico materialista secondo lei? Il punto è che l'arte fiorisce dove il mercato l'apprezza. Un artista crea quando è tranquillo di poter pagare il mutuo. Allora può essere geniale e diligente.»

Si sente un mecenate?

«Se avessi i mezzi di Bill Gates lo sarei sicuramente. Il mio sogno, però, è produrre gli stessi risultati attraverso le regole del mondo d'oggi, cioè attraverso il mercato.»

Possibile se...?

«Se la comprensione dell'arte torna ad essere fenomeno di massa, come lo era nella Milano degli anni '70 e '80 quando le gallerie erano aperte sabato e domenica ed erano piene di famiglie che chiacchieravano con i galleristi per pomeriggi interi, senza comprare, nemmeno una stampa.»



Oggi invece?

«La smania dell'affare fine a se stesso ha avvelenato la fonte quale si abbeverava tutto il mercato. I veri collezionisti sono solo un'élite; sono spariti gli appassionati, quelli che tirano la cinghia per mettersi in casa due o tre opere.»

Perché?

«Perché si è enfatizzato l'acquisto per l'investimento, senza passione.»

Non è un investimento?

«Solo il mercato distorto dei primi anni Duemila può aver alimentato questa illusione. Ma oggi i prezzi sono crollati del 30-40 per cento, la bolla dei soldi facili arabi e russi si è sgonfiata e l'arte torna a camminare sulle sue gambe. I Fontana comprati a 150 mila lire negli anni '60 che oggi quotano un milione e mezzo sono un'eccezione,



OPERA

Art Solutions

TESTATA: **IL GIORNO**

DATA: **19 FEBBRAIO 2010**

non la regola».

La regola?

«Comprare per passione ciò che piace e fruirlo in privato con qualche amico. Questa è l'unica solida garanzia che l'arte può dare».

Ma lei oggi ha a che fare con clienti, non con amici. Cosa significa?

«Agli aspiranti collezionisti, consiglio di coltivare la passione, facendo anche sacrifici pur di comprare: quel che non costa rinunce non è arte. Ai galleristi di aprire sabato e domenica per parlare e ascoltare. Ai gestori di musei e rassegne, di cercare pubblico fuori dal solito giro, nelle famiglie. All'estero certi musei funzionano solo perchè si mangia bene al ristorante... »

Chi è oggi l'acquirente d'arte?

«Collezionisti in cerca dell'opera che manca; qualche facoltoso imprenditore che si è ritrovato un quadro in casa e a distanza di anni ha scoperto che vale molte migliaia di euro; infine chi vorrebbe comprare ma non ha i mezzi per farlo, o almeno crede di non potercela fare. Sono loro che mi appassionano e che vorrei aiutare, la gente malata d'arte come me».

Ma se non c'è il soldo?

«Cinquecento euro possono bastare. L'importante è spenderli con amore, impegno, e con le corrette aspettative. Insomma, non alle televendite»

Un sistema dell'arte in crisi. E Milano?

«Milano, nel bene e nel male, è l'arte italiana. La crisi si sente. Manca un sistema che valorizzi e faccia emergere i giovani artisti. Anche se devo

dire che dopo Fontana, Burri e i movimenti degli anni '50 e '60 di grandi idee rivoluzionarie se ne sono viste pochine. Oggi non c'è all'orizzonte un'altra generazione di artisti come quella». (*Massimo Degli Esposti*)

Dal Warhol acquistato con la paghetta a consulente internazionale per musei

FIGLIO di uno dei più noti collezionisti d'arte milanesi, commercialista specializzato nella ristrutturazione del debito nelle crisi aziendali, 56 anni, sposato con due figlie, Guido Galimberti raccoglie arte contemporanea da quando aveva 19 anni. Precisamente da quando, in viaggio di nozze in America, si innamorò di un'opera di Andy Warhol e decise di comprarla a rate con la «paghetta» di studente universitario. Nei 35 anni successivi ha raccolto le opere dei maggiori artisti del secolo. Due anni fa ha ceduto l'attività professionale e ha fondato Opera Art Advisor. La controlla attraverso una fondazione di cui fanno parte una quindicina fra i più importanti collezionisti internazionali. Opera fornisce consulenza artistica, commerciale e finanziaria a privati o istituzioni che vogliano investire nell'arte, nell'antiquariato e nell'archeologia. Inoltre organizza mostre ed eventi fornendo supporto finanziario e sponsorizzazioni agli imprenditori del sistema arte. Di recente ha stretto un accordo con il museo «Lu.CCa» di Lucca che in un biennio diventerà punto di riferimento internazionale per l'arte contemporanea.

