

IL MERCATO ITALIANO

Ecco i principali risultati di un'indagine Ispo, condotta su un campione di maggiorenti capace di rappresentare l'intera popolazione italiana, sull'atteggiamento del nostro Paese sull'arte contemporanea. L'indagine è stata condotta in occasione del «Premio Terna», realizzato dalla società per dare sostegno ai giovani artisti, e sarà presentata durante il «Roma Art Weekend» del 10 e 12 ottobre.

▶ **18%**

SONO GLI ITALIANI INTERESSATI ALL'ARTE CONTEMPORANEA. LA QUOTA CORRISPONDE A CIRCA 9 MILIONI DI PERSONE. CIRCA 5 MILIONI SONO QUANTI VORREBBERO ACQUISTARE UN'OPERA.

▶ **44%**

DEGLI INTERVISTATI CONSIDERA L'ARTE CONTEMPORANEA «ACCESSIBILE» SOLTANTO AGLI INTENDITORI, MA SONO OLTRE 6 MILIONI QUELLI CHE NON LA CONSIDERANO «DI NICCHIA».

▶ **10%**

È LA QUOTA DEGLI INTERVISTATI CHE, IN GENERALE, SI DICONO INTENZIONATI A COMPRARE OPERE D'ARTE CONTEMPORANEA.

▶ **28%**

DEGLI INTERVISTATI (EQUIVALENTE A OLTRE 14 MILIONI DI ITALIANI) FREQUENTA MOSTRE ED ESPOSIZIONI: UN MERCATO IMPORTANTE PER CHI VEDA IL SETTORE COME INVESTIMENTO.

INVESTIMENTI ALTERNATIVI/1

ARTE

SEI REGOLE PER FARE AFFARI

L'asta di Damien Hirst, a Londra, ha appena fatto il «tutto esaurito». Però l'indice dei prezzi della Pop Art americana nel 2008 è crollato del 31%. Così, mentre la crisi finanziaria globale avanza, cresce il dubbio: conviene ancora diversificare nelle opere contemporanee? Sì e no. Ed ecco una bussola.

di Antonio Galdo

■ Bolla o non bolla? In questi giorni gli occhi dei protagonisti del mercato globale dell'arte contemporanea sono tutti puntati su Londra, dove si apre la stagione delle grandi aste invernali di Christie's e di Sotheby's, e innanzitutto si celebra il rito di Frieze Art, la fiera «made in England» che vuole sfidare il primato mondiale di Basilea e di Miami. Poche settimane, e si capirà fino in fondo quali rischi corre, in tempi di recessione e di crac nella finanza e nell'immobiliare, anche il frenetico mercato dell'arte contemporanea: che negli ultimi anni sembra impazzito per le quotazioni e per la rapidità con la quale esplodono gli artisti.

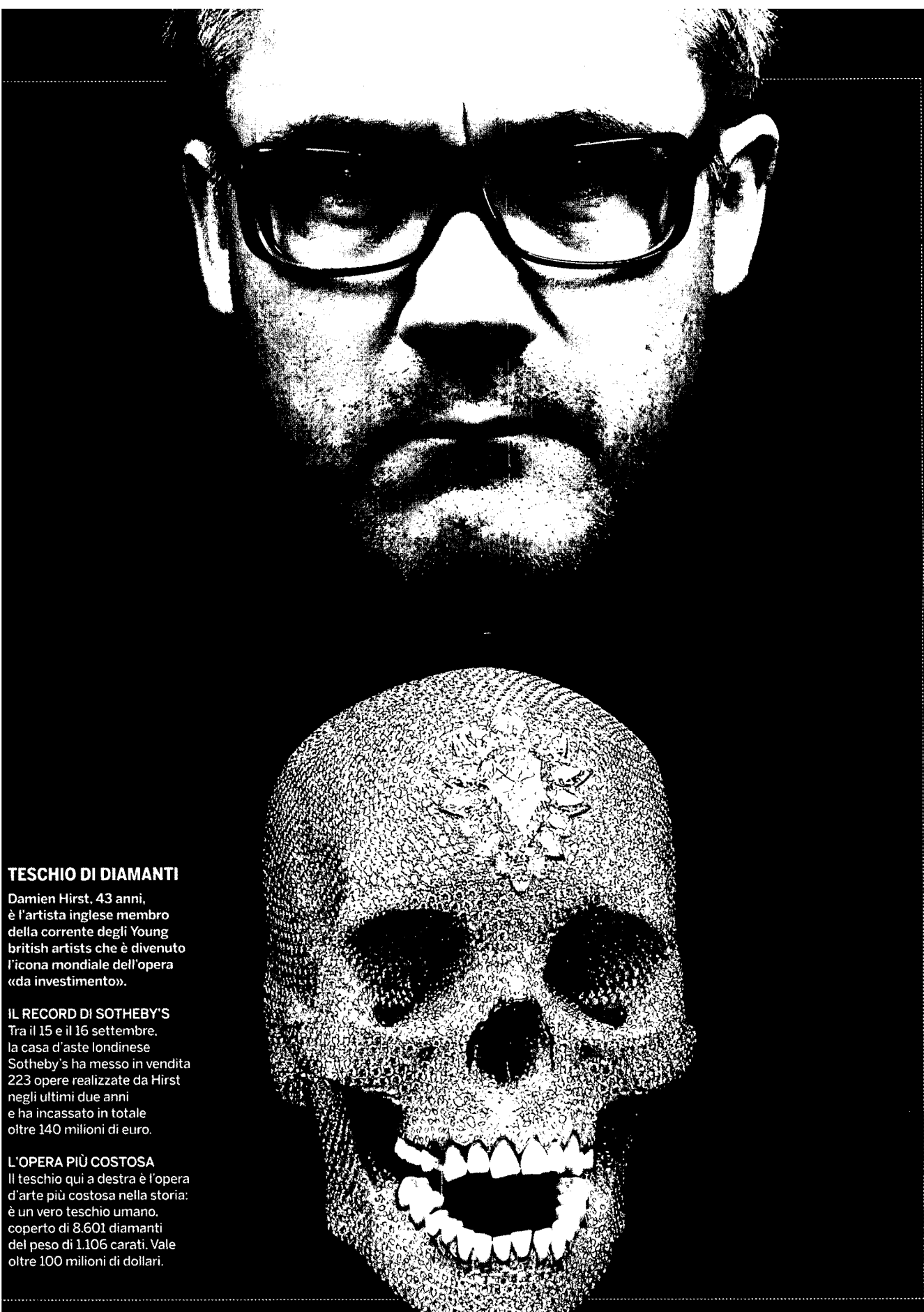
Il 15 e il 16 settembre, proprio a Londra, l'inglese Damien Hirst, icona dell'arte declinata con le categorie del marketing, ha battuto la sua asta personale, sfidando (in apparenza) mercanti e galleristi, e ha ricavato oltre 140 milioni di euro. Qualcuno ha fatto anche il conto sulla produttività di Hirst, e ha scoperto che per realizzare le 223 opere messe in vendita la star inglese ne ha completate due alla settimana. Un'industria, più che un artista.

Mentre Hirst faceva le sue performance finanziarie a Londra, artisti, galleristi, direttori di musei internazionali e collezionisti si davano appuntamento a Mo-

sca per celebrare le opere di Ilya ed Emilia Kabakov e per sbirciare lo sbarco in Russia di Larry Gagosian, il gallerista americano che vanta la più importante scuderia di artisti internazionali (*vedere anche l'articolo a pagina 58*).

Già, perché sempre tenendo d'occhio i numeri del mercato, emerge che dalle vendite in aste nei primi sei mesi del 2008 (3,8 miliardi di euro, rispetto ai 3,7 dello scorso anno), i collezionisti americani ed europei vendono, mentre quelli asiatici, mediorientali, e anche russi, comprano. «Un vero spostamento nell'asse geografico del mercato» dice Samuel Keller, che ha diretto 20 edizioni di Art Basel, la più importante fiera mondiale del settore «con una domanda più larga e con l'emergere di una nuova generazione di collezionisti che partono con gli acquisti anche prima dei trent'anni».

Le previsioni nel breve periodo, quando ci sono turbolenze così planetarie, sono sempre difficili. Meglio, per chi è appassionato di arte contemporanea e pensa di investire in questo settore, fornirsi di una piccola bussola che comprende i seguenti sei punti cardinali. Il primo punto è: «guardare il mondo». L'arte contemporanea è quanto di più «glocal» possa esistere. Da sempre il talento ha la sua radi-



TESCHIO DI DIAMANTI

Damien Hirst, 43 anni, è l'artista inglese membro della corrente degli Young British Artists che è divenuto l'icona mondiale dell'opera «da investimento».

IL RECORD DI SOTHEY'S

Tra il 15 e il 16 settembre, la casa d'aste londinese Sotheby's ha messo in vendita 223 opere realizzate da Hirst negli ultimi due anni e ha incassato in totale oltre 140 milioni di euro.

L'OPERA PIÙ COSTOSA

Il teschio qui a destra è l'opera d'arte più costosa nella storia: è un vero teschio umano, coperto di 8.601 diamanti del peso di 1.106 carati. Vale oltre 100 milioni di dollari.



ANDREA COMAS / REUTERS

continente. Prezzi alle stelle, visitatori entusiasti e corsa agli acquisti. Seguire l'universo del contemporaneo in tutte le sue espressioni richiede le due risorse che non devono mai mancare al collezionista: il denaro e il tempo. Ma per concentrare gli sforzi è indispensabile cogliere la prospettiva internazionale dell'arte contemporanea. Altrimenti si rischia d'intercettare fenomeni e artisti marginali.

FREQUENTARE I MUSEI. Il secondo punto cardinale è «frequentare i musei». La passione per il collezionismo, senza conoscere le permanenti presenti nelle istituzioni e le grandi mostre che pure si susseguono a ritmo incalzante, è come la febbre per il gioco del calcio consumata senza sapere chi sono i campioni dei grandi club mondiali. In Italia una ricerca dell'Isipo di Renato Mannheimer (*vedere la scheda a pagina 56*) ha conteggiato 9 milioni di cittadini che sono ormai interessati all'arte contemporanea.

Una cifra enorme di potenziali acquirenti. E anche un indicatore prezioso per quei musei che, negli ultimi anni, si stanno moltiplicando in grandi città, come Torino, Napoli, Bologna, Roma e Milano, ma anche in centri minori come Bergamo o Prato. Andare in giro per musei, scoprire le collezioni, inquadrare il percorso

▷ ce nell'anima di un luogo, in un'appartenenza a un microcosmo, anche territoriale, ma la vera grandezza sta nella sua universalità. Ieri la capitale dell'arte contemporanea (e del mercato) era New York, oggi pur restando l'America ancora un luogo strategico, le nuove tendenze passano

per i Paesi emergenti: Brasile, Russia, Cina e India, quello che gli economisti chiamano il gruppo del Bric.

E se il boom degli artisti cinesi è già consumato, ora è il momento degli indiani: a New Delhi si è appena tenuta la prima fiera nazionale con 200 autori del Sub-

LA NUOVA MODA DEI RICCHI RUSSI: GALLERIE E MOSTRE DA NABABBI

Parcheggia qualche milione nel mio «Garage» e farò di te un collezionista

GAMMA



Daria Zhukova, compagna di Roman Abramovich e grande gallerista.

In tre giorni di eventi, tutti concentrati nella seconda metà di settembre, la Russia è esplosa nel mercato dell'arte contemporanea. Artisti, galleristi, direttori di musei e collezionisti: non mancava nessuno, in una capitale gelida e grigia come le nubi che si addensano dopo la crisi in Georgia, per celebrare le opere di Ilya ed Emilia Kabakov. Un'esposizione costata oltre 3 milioni di dollari, fatta per scolpire un monumento a una coppia lanciata per quotazioni e qualità dei lavori. Il primo spazio è temerario per la sfida del confronto con i giganti della storia: il Museo Puskin, dove sono esposte le collezioni degli impressionisti e dei postimpressionisti. Non hai il tempo di tirare il fiato per l'emozione di fronte ai Van Gogh, ai Picasso, ai Matisse, ed ecco, in sequenza finale, le sale occupate dalle tele e dai disegni di Ilya Kabakov, in collaborazione con la moglie Emilia. Sono lavori struggenti, carichi dei colori del terribile Novecento che Ilya ha vissuto prima in Russia, poi in Europa e infine a Long Island, in America, dove oggi risiede. Secondo spazio: diecimila metri quadrati di

una vecchia stazione degli autobus, progettata nel 1926 dall'architetto costruttivista Konstantin Melnikov, che adesso è sotto la piena potestà della ventenne Daria Zhukova, la nuova compagna di mister Roman Abramovich, uno degli oligarchi più potenti del Paese. Vuole essere lei, con il suo «Garage», un centro per la diffusione della cultura contemporanea a Mosca, e con la sua montagna di dollari, a guidare lo sbarco dei russi nel giro mondiale dell'arte. Ed è stata lei, come altre mogli degli oligarchi, a convincere «i signori di Mosca» del fatto che, per contare nel mondo, per stare a tavola alla pari con i veri ricchi globali, non basta comprare alberghi di lusso, ville da milioni di euro, squadre di calcio. Bisogna avere un'importante collezione di artisti contemporanei, come gli odiati e concorrenti magnati americani. Nel «Garage» di Daria e Abramovich, la lirica di Kabakov realizza il suo compimento. Ilya mostra qui tutta la sua versatilità e riesce a trascinare il visitatore negli angoli più profondi della sua inquietudine esistenziale, russa

storico degli artisti e la loro collocazione è un grande piacere: rappresenta lo strumento più efficace per allenare l'occhio. Ma è anche un modo per non essere dei dilettanti allo sbaraglio.

UN AMICO IN GALLERIA. Il terzo punto è personale: «avere un gallerista per amico». L'Italia è il regno di centinaia di gallerie, attivissime (la loro bibbia, in termini di notizie, è il sito exibart.com), anche se spesso emarginate rispetto al circuito internazionale. I nuovi spazi spuntano come i funghi, e purtroppo a questa vivacità, tipica di un Paese fai-da-te, non corrisponde lo straccio di un sistema trasparente, efficiente e competitivo.

Gli acquisti e le vendite si continuano a fare in nero; l'Iva sulle opere, nonostante le promesse di troppi governi, è alla soglia record del 20%; i costi medi fissi di un gallerista, tra i 50 e i 200 mila euro l'anno, sono troppo alti rispetto alla sua attività. In ogni caso, chi vuole collezionare o avventurarsi con continuità sul mercato dell'arte contemporanea è bene che lo faccia affidandosi ai suggerimenti di un gallerista autorevole e indipendente o di un mercante. Sono loro, e in questo caso parla la storia, che hanno fatto la fortuna dei grandi collezionisti.

Quarto punto cardinale: «Non sentirsi

in Borsa». Basta mettere piede a una fiera, Bologna o Torino in Italia per esempio, e si capisce che una buona parte dei visitatori si affanna come se fosse a piazza degli Affari negli anni delle «grida». Attenzione, è un errore. Come quello di confondere l'opera con un arredo per la casa. Il collezionista deve maturare un suo senso estetico, non dimenticando mai che il profumo del bello viene prima di quello del denaro.

Certo: un buon affare non dispiace e l'arte contiene un suo valore aggiunto in termini di status symbol. Ma non si può impostare una collezione rincorrendo la speculazione o un traguardo in società, se non sapendo di correre il rischio di ritrovarsi con opere che, improvvisamente, non valgono nulla. E lo stesso discorso vale per le aziende che, da qualche tempo, si sono lanciate in massa negli acquisti e nelle mostre del contemporaneo, sperando di cogliere l'onda lunga del fenomeno di costume.

Anche in Italia si vedono grandi gruppi, come l'Eni e l'Enel, banche, da Unicredit a Intesa Sanpaolo passando per le popolari, che investono nelle loro collezio-

ni di contemporaneo: sono risorse decisive che arrivano sul tavolo, e sarebbe un enorme spreco se non fossero impegnate con criteri molto professionali. Affidandosi per la scelta delle opere e degli avvenimenti, cioè, a persone competenti che pure non mancano. Una strada, tra l'altro, seguita da istituzioni finanziarie europee come la Deutsche Bank, che og-

gi ha una collezione di 50 mila opere, e la spagnola Caixa de Pensiones, che ogni anno spende circa 2 milioni di euro per acquistare i lavori di giovani artisti.

Quinto punto:

«Non rincorrere le mode». Per avere un'idea di quanto il boom dell'arte contemporanea incorpori un «effetto moda», o tendenza che dir si voglia, basta dare un occhio a un altro numero della ricerca Ispo: circa quattordici milioni di italiani, nell'ultimo anno, hanno frequentato mostre ed esposizioni. Un pubblico da tifo calcistico. Bene: il vero collezionista è curioso, ha passione, fiuta la novità. Ma non si lascia mai incantare da una moda. Semmai l'anticipa, e la abbandona quando esplose. Prima si parlava del boom, in via



«IO NELL'ARTE
E NEL MERCATO
CREDO COME
IN ME STESSO:
NON HO DUBBI».
LARRY GAGOSIAN
GALLERIA AMERICANA



MONTAGNE DI DOLLARI
Il «Garage», la grande galleria d'arte appena inaugurata a Mosca da Daria Zhukova davanti a centinaia di grandi collezionisti internazionali.

nell'anima prima che nei colori e nei giochi di chiaroscuri, della sua idea della vita ancorata a un popolo che ha incrociato prima l'incubo della povertà e poi il bagliore truccato e ambiguo del benessere. Terzo spazio: il Centro «Winzavod»,

luogo dove si concentrano le più attive gallerie di Mosca e dove la coppia Kabakov ha riproposto storiche installazioni, già note al pubblico occidentale, da *The toilet* a un campo da tennis trasformato in un set di video. Mentre i Kabakov hanno ricevuto il meritato riconoscimento di artisti-simbolo della Russia contemporanea, a Mosca è sbarcato Larry Gagosian, il gallerista americano che vanta la più importante scuderia di artisti. Gagosian ha pensato in grande e si è impadronito per alcune settimane di una vecchia fabbrica di cioccolato, Red October, e ci ha piazzato in una scenografia da effetti speciali 70 opere dello star system dell'arte, da Twombly a de Kooning, fino a Jeff Koons, con il suo enorme uovo infiocchettato come se nella Red October ci fosse una festa di Natale da milionari. All'inaugurazione della mostra Gagosian, davanti a centinaia di collezionisti, ha alzato il calice salutandoli l'ospite di maggiore riguardo: la «cara amica» Daria. Nell'arte contemporanea, e negli affari che ne derivano, Russia e America non sono così lontane.

di ridimensionamento, degli artisti cinesi: nel 2007 ben 36 artisti cinesi figuravano nella classifica dei primi 100 autori nelle vendite alle aste.

Nel 2008, soltanto in settembre, ci sono state 12 aste nel mondo dedicate ad artisti moderni e contemporanei asiatici: il numero degli invenduti è stato molto alto, e le opere battute non hanno superato complessivamente la soglia dei 75 milioni di dollari rispetto agli 82 delle stime minime. E ancora: l'indice dei prezzi dell'America Pop Art, un segmento di artisti le cui quotazioni negli ultimi anni sono schizzate verso l'alto, è crollato del 31% dagli inizi del 2008. Anche nell'arte, come in altri mercati, per chi rincorre una moda ci sono sempre buone possibilità di restare con il cerino in mano appena evapora.

DIECI MILIONI DI PERSONE. Sesto punto cardinale della nostra bussola: «Non pensare ai super ricchi». Tornando all'interrogativo iniziale, bolla o non bolla, oggi il mercato dell'arte contemporanea si può dividere in due gironi: superlusso e fascia medio-bassa. Il primo gruppo è presidiato dalla tribù degli «High net worth individual», una comunità globale di quasi dieci milioni di persone con un patrimonio superiore a 10 milioni di dollari. Il 20% dei loro investimenti continua a finire in opere contemporanee e questa tendenza non dovrebbe subire forti rallentamenti per i tre motivi che seguono.

Primo: il quadro, o l'installazione, di un autore top è considerato un bene rifugio specie in tempi di crac per i classici strumenti della finanza. Secondo: il settore superlusso, nonostante tutto, resta quello che ancora regge ai venti della tempesta perfetta della finanza. Terzo: questo tipo di acquisti è il più idoneo per assecondare le ambizioni di status symbol dei milionari globali. Per loro, un capolavoro è un trofeo, da esporre come l'icona di una scatola sociale prima che economica.

Quanto alla fascia medio-bassa, invece, è escluso che attraversi indenne il tunnel della recessione e dunque i prezzi non potranno che scendere e per alcune opere sarà perfino difficile trovare gli acquirenti. Così il collezionista è avvertito, e se non vuole scottarsi le mani nel forno del mercato, è bene che tenga i piedi per terra. E non guardi al portafoglio, e alle suggestioni, dei super ricchi che di solito se la cavano sempre meglio di tutti. ©

www.antonioaldo.it



PARLA GIAN ENZO SPERONE, GRANDE GALLERISTA

«Ma state attenti, c'è tanta spazzatura»

La sua vita è un romanzo, il suo motto è «Non sprecare». Quando ho incontrato Gian Enzo Sperone (nella foto), mercante e collezionista, l'italiano più noto nel giro internazionale dell'arte contemporanea, ho immediatamente misurato una strana febbre. Scolpita in queste parole: «Il collezionista è affetto da una malattia contagiosa, dalla quale non vuole assolutamente guarire. La sua passione è irrazionale, maniacale, orientata innanzitutto dal desiderio di non sprecare l'occasione, quella che ti può capitare tutte le volte che annusi qualcosa che vorresti possedere...». Non sprecare, appunto: ho trascorso un intero pomeriggio con Sperone a decifrare il «virus» (la definizione è sua) così diffuso nel mondo dell'arte, e ho deciso di inserire il suo racconto in un testo che sarà in libreria dal prossimo 21 ottobre per la casa editrice Einaudi. Sperone dalla metà degli anni Sessanta ha aperto decine di gallerie in Italia, partendo dalla

**«IN GIRO OGGI
CI SONO
TROPPI
FENOMENI
DI MARKETING.
E OVUNQUE
DOMINANO GLI
SPECULATORI».**

vivacissima Torino, e all'estero, compresa quella New York dove ha appena comprato una palazzina di cinque piani sulla Bowery, nella bassa Manhattan, dove piazzerà la sua nuova sede firmata dall'architetto Norman Foster. E in oltre quarant'anni di mestiere ha accumulato una collezione che comprende tutti i più importanti artisti del secondo Novecento. Tra i suoi clienti italiani c'è stato anche Gianni Agnelli, con il quale è stato perfino socio. «Avevo bisogno di soldi, agli inizi degli anni Settanta, per tentare l'avventura in America. Così mi feci accompagnare da un dirigente dell'Ifi, Leopoldo Furlotti, nell'ufficio di Agnelli. Fui molto diretto, perché sapevo che lui detestava perdere tempo: "Avvocato, mi

serve un milione di dollari. Vuole diventare mio socio? Io metto il lavoro, lei i quattrini". Furlotti stava svenendo, ma Agnelli sorrise compiaciuto e pochi giorni dopo mi arrivò un assegno di 1 milione di dollari. Eravamo soci. Comprammo una valanga di opere di artisti americani, ma ci trovammo di fronte alla crisi petrolifera, alla recessione e ai ciclici problemi della Fiat. Agnelli, anche per la pressione dei suoi dirigenti, volle rompere la nostra piccola società e rientrare così dei suoi soldi. Quando finii di restituirli, andai a chiedergli scusa: mi sentivo mortificato per un'operazione finita così presto e senza risultati. Lui invece fu molto garbato: "Non si vergogni. Ci metterei la firma per concludere i miei cattivi affari in questo modo!". La coppia era sciolta». Ai collezionisti di oggi, Sperone suona un campanello d'allarme e avverte: «In giro c'è troppa spazzatura, troppi fenomeni di marketing, troppi artisti già consacrati quando non hanno ancora espresso il loro vero valore. Domina la speculazione, con i mercanti, i critici e i curatori alleati nella stessa melassa. Così, per molti acquirenti abbagliati dalle luci del mercato, l'avventura nell'arte contemporanea potrebbe finire nel peggiore dei modi: l'acquisto di una gigantesca bufala».