



COSA DETERMINA IL PREZZO DI UN'OPERA

Sgarbi chiede agli intellettuali di scegliere i maestri. In mostra arriva un esercito eterogeneo stigmatizzato dai critici

Cosa determina il valore di un'opera d'arte? È una domanda fondamentale per chi deve fare un acquisto (o anche una vendita). In questa sede, non affrontiamo tematiche filosofiche relative al valore della cultura, compresa quella artistica, addentrandoci in un dibattito rimasto, a tutt'oggi, senza risposte certe. Con il taglio pratico che contraddistingue *Salvadanaio*, illustriamo piuttosto gli elementi che contribuiscono a stabilire il prezzo di uno specifico quadro. Ci soffermiamo sull'arte moderna (all'incirca dall'inizio del secolo scorso agli anni Ottanta) e su quella contemporanea (realizzata nell'ultimo trentennio e caratterizzata da grande attenzione alla ricerca), i due periodi più rappresentati nel mercato e più richiesti dai collezionisti, soprattutto da quelli che si stanno affacciando sul mercato.

Il primo elemento è ovviamente la "firma", l'autore. Quando si parla di prezzi, nel moderno e nel contemporaneo si fa subito riferimento, più che alla bellezza dell'opera, sul suo realizzatore. Un po' come avviene per la moda, ma anche per l'auto, la prima idea di prezzo deriva dalla griffe: a parità di tipo d'indumento o di accessorio, uno "Chanel" costa più di un "Benetton", così come a parità di modello, una "Mercedes" ha un listino più elevato di una "Volkswagen" che a sua volta è più cara di una "Kia". Nell'arte moderna italiana, un "Giorgio De Chirico" vale, ad esempio più di un "Mario Sironi", a sua volta più quotato di un "Salvatore Fiume", per citare tre fra i nomi più noti del nostro Novecento.

Un altro parametro, nell'arte moderna, è la tecnica. La più quotata è l'olio, seguito da tec-

niche miste, o da pastelli o acrilici. L'acquarello di solito vale ancora meno, mentre all'ultimo posto si piazza il disegno. Stiamo parlando di pezzi unici. Un mercato a parte lo hanno i multipli, litografie, serigrafie e così via, che, con poche eccezioni, hanno prezzi ancora più bassi. Vi sono diverse eccezioni a questa regola: Pippo Oriani, uno dei maggiori futuristi della seconda generazione si è dedicato molto all'encausto. Le sue opere realizzate con questa tecnica spesso valgono quanto gli olii. Le eccezioni diventano una regola quando si parla di artisti contemporanei, o anche di moderni, impegnati, ai loro tempi, nella ricerca, i cosiddetti autori d'avanguardia. Per loro l'olio non rappresenta necessariamente la tecnica più pregiata. Stiamo parlando di maestri come Alberto Burri, Piero Manzoni, o Mario Schifano (di quest'ultimo sono particolarmente apprezzati gli smalti).

Fondamentale è anche la dimensione. Si ha un bel dire che l'arte non si misura a metri: un olio di formato medio grande (oltre cm. 50x70) di Giorgio De Chirico, a parità di altri parametri (quali il soggetto o l'epoca di esecuzione) vale due o tre volte rispetto a un quadretto di dimensioni più ridotte (diciamo circa cm. 30x40). E un discorso analogo si può fare per Salvatore Fiume e tanti altri. Ma se nel moderno la correlazione prezzo-dimensione ha solo valore indicativo, per diversi autori contemporanei il rapporto è preciso e vincolante, addirittura matematico. Per questi artisti esiste un coefficiente che, moltiplicato per la somma, in metri, tra base e altezza, del quadro, ne determina la quotazione. Ad esempio, se



il coefficiente è pari a mille euro, un'opera di cm 50x70 vale 1.200 euro (mille moltiplicato per 120 centimetri, cioè 1,2 metri). L'anno di esecuzione dell'opera è significativo per diversi autori, ma non per tutti. Le opere di Giacomo Balla realizzate prima della fine della guerra 1915-'18, quando

il futurismo godeva di un grande slancio creativo, valgono, a parità di altri parametri, molto più di quelle di anni successivi. Mimmo Rotella, famoso per i suoi décollage (volgarmente, manifesti incollati e strappati), raggiunge anche centomila euro per un lavoro degli anni Cinquanta, men-

La parola all'art advisor

Quando un collezionista intende acquistare un'opera, a volte si rivolge al suo gallerista di fiducia. Non è una scelta sbagliata: soprattutto quando le cifre in gioco sono significative, conviene sentire il parere di un esperto. Tuttavia, come è comprensibile, il gallerista tende a consigliare i propri pittori e scultori. Con l'evoluzione del settore dell'arte, anche in Italia si è fatta strada una nuova figura, quella dell'art advisor indipendente, un professionista che non ha interessi diretti su alcun artista e che può dare consigli "obiettivi" prendendo in considerazione tutto quello che offre il mercato. Salvadanaio ha intervistato uno degli advisor più apprezzati, **Guido Galimberti**, collezionista e discendente di una famiglia di collezionisti, nonché esperto di finanza (nel 2003 fondò la società di consulenza d'impresa Iperion). **Galimberti**, che ha creato a Milano una società di art advising, Opera, unisce quindi la competenza dell'esperto d'arte a quella dell'economista.

Dottor Galimberti, qual è il parametro più importante nell'acquisto dell'arte?

«L'opera innanzitutto deve piacere. È questo il vero paracadute contro la caduta del mercato. Se un quadro dà gioia, potrà anche scendere di prezzo, ma per noi manterrà sempre un inestimabile valore intangibile, quello che gli economisti chiamano "intangibile asset". Se poi vogliamo passare dal cuore al cervello, allora, una volta che il quadro ci piace, possiamo controllarne il valore consultando i risultati delle battute d'asta dell'autore. Oggi esistono tanti siti e banche dati. Uno dei più attendibili è Art-net. Al momento dell'acquisto occorre poi verificare la documentazione dell'opera, per essere sicuri che

è inequivocabilmente autentica e non gravata da ipoteche o simili».

Il suo lavoro, esattamente, in cosa consiste?

«Assisto i miei clienti nei loro acquisti, sia consigliando loro cosa comprare, sia aiutandoli a trovare opere di un autore o di un periodo di cui sono appassionati. Senza mai interessi di parte. Un art advisor trova la sua autorevolezza, oltre che nella competenza, anche nella assoluta indipendenza».

E quanto costa la sua consulenza al cliente?

«È difficile stilare un tariffario preciso: in linea di principio vado dall'1% al 10% in modo inversamente proporzionale al valore dell'opera. Nel senso che più

è alto il prezzo d'acquisto, più la mia provvigione scende».

È specializzato in qualche periodo particolare?

«Al di là delle mie competenze personali, Opera si avvale di un team di professionisti in grado di intervenire su qualsiasi epoca artistica. E non solo: contiamo su esperti preparati anche in campi piccoli e specifici del collezionismo, dal vino agli strumenti per fumare».

Da vecchio esperto di economia, ci può dire se esistono similitudini tra il mercato dell'arte e quello finanziario?

«Il settore dell'arte ha peculiarità specifiche che richiedono competenze specialistiche. Tuttavia anche qui esistono investimenti a reddito basso, ma relativamente sicuro. Sono quelli sugli artisti storicizzati. E altri investimenti più rischiosi, ma dalle potenzialità altissime, come quelli sugli autori emergenti».



Guido Galimberti presidente di
Opera Art Solutions

