



**GIACOPUZZI**  
DIRITTO D'IMPRESA

ART COLLECTION MANAGEMENT  
*tante competenze, un unico interlocutore*

## **COLLEZIONARE E INVESTIRE IN ARTE AL GIORNO D'OGGI**

*di Luca Giacopuzzi*

(pubblicato su , marzo 2021)

Il “Ritratto di giovane con coccarda” di Sandro Botticelli, passato di mano il 28 gennaio scorso da Sotheby's alla cifra record di 92,2 milioni di dollari, era stato acquistato dal precedente proprietario, nel 1982, per 1,3 milioni di dollari. Nessuna lotteria al mondo consente simili guadagni. Si dirà che l'opera è “bella”. Ma bello non basta.

Chi voglia collezionare opere d'arte sappia che lo attende un percorso semplice solo in apparenza. “Che cosa sarebbe stato di noi – ha detto Picasso – se Kahnweiler non avesse avuto il senso degli affari?” La frase ha il sapore di una *boutade*, ma senza il fiuto di un Kahnweiler o di un Vollard i maestri del cubismo, Cezanne e altri sommi artisti avrebbero avuto ben diversa fortuna. La verità è che chi desidera investire, o collezionare, consapevolmente non può disinteressarsi del mercato: per seguirne le indicazioni o, ancor meglio, per anticiparne le tendenze (o, più esattamente, “i ritorni di fiamma”). Di qui l'impraticabilità di un collezionismo “fai da te”: il terreno è troppo accidentato per non inciampare.

Il mercato dell'arte è opaco e si fonda su un codice non scritto, ignoto alla maggior parte dei collezionisti e degli investitori (perché l'arte – diciamolo senza tema di smentita – oggi è anche investimento, e non solo “bene rifugio” o passione), i quali spesso procedono senza memoria storica e senza cultura specifica. Non riuscendo, in tal modo, a riequilibrare l'asimmetria informativa che caratterizza questo mondo: gli operatori del settore parlano fluentemente “la lingua del mercato”, mentre larga parte degli acquirenti ne balbettano solo qualche vocabolo.

Questi ultimi (specie i neofiti) sono spesso impavidi e, sprezzanti dei pericoli, navigano a vista nel mare tempestoso di Internet. Sopraffatti dai flutti, si aggrappano ai portali che indicizzano i risultati delle case d'asta: un “vocabolario 2.0” del mercato dell'arte: definiamoli – per semplicità – così. Utili, certo; ma...non è dal dizionario che si impara a scrivere. I numeri, in sé, disorientano. Bisogna infatti saper interpretare gli esiti d'asta, proprio come, per scrivere correttamente, si deve scegliere tra i vari sinonimi quello più idoneo a descrivere il concetto. Allo stesso modo, per collezionare in modo oculato serve altro che un database da cui attingere informazioni: occorre metodo, conoscenza, professionalità e pratica; tanta pratica, acquisita sul campo, nel tempo. Il corso degli studi, poi, si sceglie, sulla scorta dei propri obiettivi e delle proprie inclinazioni. La regola si addice anche all'arte, motivo per cui è buona norma che - prima di ogni altro esercizio – l'acquirente si interroghi sulla vera pulsione che lo determina ad acquistare opere d'arte o a formare una collezione.

C'è chi acquista per passione e per godere del “bello”: è colui che ricerca anzitutto un appagamento estetico e un dividendo culturale. C'è, all'opposto, chi compera opere iconiche di artisti “di moda”, spesso per ostentare, indirettamente, il proprio *status* attraverso lavori facilmente riconoscibili. C'è chi acquista per investimento: per speculare o, più semplicemente, per diversificare. C'è, ancora, chi compra per coniugare passione e investimento, in quanto è assodato che un acquisto consapevole e oculato si rivela nel tempo anche un ottimo affare da un punto di vista economico. E in questa gamma cromatica

ci sono infinite tonalità intermedie, perché i motivi che inducono all'acquisto possono tra loro intrecciarsi. Ce n'è, insomma, per tutti, e per tutti i gusti: più che uno slogan, un dato di fatto. Tutto questo sotto la spinta anche del digitale, finalmente percepito come "valore aggiunto" per il mondo dell'arte.

C'è voluta però la pandemia per vincere lo scetticismo di coloro che, per misoneismo, non riuscivano a cogliere gli innegabili benefici che le nuove tecnologie recano tanto ai collezionisti quanto agli operatori del settore. Le *performance* delle aste *on line* (anche di quelle *on line only*, peraltro non più confinate ai lotti di minor valore e qualità) o la facile accessibilità ad una *viewing room* virtuale ne sono immediata conferma. Giuseppe Mazzini ci ha insegnato che le conquiste passano attraverso un percorso accidentato, di lacrime e sangue. Lo stesso vale per questo mondo, in cui gli errori si pagano a caro prezzo.

E non solo in senso figurato, perché se nell'ipotesi migliore lo sbaglio consiste nell'aver acquistato un'opera che non appaga più o che non è coerente con le altre della collezione, più spesso l'acquisto incauto trascina a sé una minusvalenza. Ecco, dunque, che per il collezionista che ambisca a non vanificare il proprio impegno (anche economico) è imprescindibile farsi affiancare da consulenti, di alta specializzazione, ai quali trasferire i propri *desiderata* e con i quali confrontarsi, fidandosi e affidandosi. Perché, consapevolmente, lo assistano sin dalla fase iniziale, dalla *due diligence*: artistica, tecnica e legale. Anche legale, non sembri un'aberrazione: già lo scorso anno la richiesta, da parte del collezionista o dell'investitore, di avvocati dell'arte ha avuto un deciso incremento rispetto agli anni precedenti, proseguendo un *trend* i cui primi segnali in verità si erano avvertiti già in passato.

I collezionisti che acquistano unicamente per passione (lasciando le questioni relative all'autenticità, alla provenienza o alla datazione dell'opera sullo sfondo) sono sempre meno. I più vogliono abbinare ad un dividendo estetico anche un ritorno in termini economici, per

cui poco, o nulla, lasciano al caso. Ecco, allora, che diventa quasi d'obbligo, prima di un acquisto, effettuare una *due diligence* dell'opera anche in relazione ad elementi prettamente giuridici, quali l'autenticità, la provenienza, il titolo di proprietà e il regime di circolazione. La complessità della materia è tale che premia chi è in grado di offrire al collezionista o a chi desidera investire in arte servizi a trecentosessanta gradi. Servizi governati da un consulente (tipicamente un avvocato esperto in diritto dell'arte o un *advisor* con altra estrazione) che raccordi le varie professionalità a supporto del cliente: il curatore, l'esperto di mercato, il legale, lo specialista dell'artista in questione, il restauratore, il trasportatore, l'assicuratore, chi si occupa dello storage, ecc.

Serve, oggi più che mai, un consulente che trasferisca al proprio cliente "le regole del gioco": che insegni non solo a distinguere un re o una regina da una torre o un alfiere (perché ogni opera d'arte è un *unicum*, e, pur se dello stesso autore e a tema simile, molto possono tra loro variare, pure dal punto di vista economico), ma che spieghi anche le mosse da fare. Si parta dalle regole di base (tanti collezionisti oggi non hanno nemmeno una ordinata catalogazione delle opere in collezione nè si curano di avere certificati di autenticità degni di tale nome).

La partita, poi, è potenzialmente infinita. Federico Zeri amava ripetere che la storia dell'arte è solo la faccia di un poliedro più grande, che è la storia. Più cose si conoscono su un'epoca, più è facile capire l'opera d'arte, datarla o contestualizzarla. Il principio ha portata generale e non vale, quindi, solo per l'antico. Anche dinanzi ad opere contemporanee sono molti coloro che, senza nemmeno conoscere il vissuto o la poetica dell'artista, si avventurano in bizzarre interpretazioni, spesso arbitrarie e anche devianti rispetto al messaggio che l'opera esprime. "La perdita del contesto ci fa perdere il novanta per cento di quello che è il significato dell'opera d'arte": un insegnamento – sempre di Zeri – che i proprietari delle opere ben dovrebbero avere a mente. E un'ulteriore conferma del fatto che collezionare o

investire con profitto richiede non solo (e, soprattutto, non tanto) sensibilità estetica, ma anche competenza e professionalità.