

la guida  
indispensabile  
del collezionista  
**COLLECTING**

**101**



**artprice.com™**

# Benvenuti a

## ART STAGE SINGAPORE 2013

Abbiamo il piacere di annunciare la partnership, che vorremmo fosse duratura, tra Art Stage Singapore e Artprice.com, leader mondiale delle informazioni sul mercato dell'arte. Una delle nostre iniziative chiave consiste nel pubblicare analisi del mercato dell'arte e mettere a disposizione per via informatica un flusso costante d'informazioni al fine di arrecare valore aggiunto ai collezionisti d'arte come voi.

I collezionisti e gli acquirenti asiatici svolgono un ruolo crescente sul mercato dell'arte, è quindi compito di Art Stage Singapore e Artprice.com di apportare a questi collezionisti, ai nuovi e a quelli con esperienza, le conoscenze necessarie affinché in ogni circostanza possano comprare con cognizione di causa. È in questo spirito che abbiamo ideato questa guida Collecting 101, nella quale vengono sviluppate le seguenti questioni chiave:

### ■ PARTE I : DOVE COMPRARE ARTE?

Acquistare sul primo mercato

Acquistare sul secondo mercato

Gli attori del mercato: gallerie, fiere, aste, il ruolo di Internet

### ■ PARTE II : COME INFORMARE?

Informarsi sull'artista

Informarsi sull'opera

Capire il prezzo

A proposito della galleria o del mercante d'arte

### ■ PARTE III : COME ACQUISTARE ?

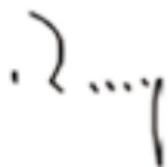
Prendere una decisione

Negoziare uno sconto

L'arte come investimento

### ■ PARTE IV : COME CONSERVARE L'OPERA D'ARTE?

Buona lettura!



**Lorenzo Rudolf**

Direttore e fondatore  
Art Stage Singapore



**Thierry Ehrmann**

Fondatore e CEO  
Artprice.com

## Acquistare sul primo mercato

---

Il primo mercato riguarda le opere che vengono messe in vendita per la prima volta. Si tratta di opere “fresche”, appena uscite dallo studio dell’artista. Questa nuova produzione è particolarmente stimolante! Tende a far salire l’adrenalina dei collezionisti durante l’anteprima delle gallerie e delle fiere d’arte.

### *Il venditore*

Il gallerista ottiene l’opera direttamente dall’artista e la propone ai suoi clienti. Fissa il prezzo dell’opera per la prima volta. Come regola generale, il prezzo è attraente, ovvero minore rispetto al prezzo raggiunto sul secondo mercato, soprattutto nelle aste. Questa politica dei prezzi inferiori alla quotazione all’asta permette alla galleria di vendere rapidamente l’artista e di venderlo tutto l’anno.

### *La domanda*

Il successo di un artista si misura in funzione della domanda. Se l’artista desiderato è oggetto di una forte domanda, potreste ritrovarvi in una lunga lista d’attesa, anche perché le gallerie vendono in priorità ai grandi collezionisti e alle istituzioni.

### *La decisione di acquisto*

Se l’opera d’arte vi piace, decidetevi rapidamente prima che un altro decida di acquistare più velocemente di voi (il percorso di ogni collezionista è spesso costellato di rimpianti e raramente di rimorsi). Tenete presente la celebre risposta del grande mercante Larry Gagosian “You snooze, You lose!” (Chi dorme non piglia pesci”). Se tutta la produzione dell’artista è già venduta, è ancora meglio stare in lista d’attesa piuttosto che comprare un’opera meno valida tirata fuori da un fondo di magazzino.

## PARTE I: DOVE COMPRARE ARTE?

### Acquistare sul secondo mercato

---

Il secondo mercato si riferisce alle opere che sono state vendute almeno una volta. Se un collezionista, un mercante, una galleria vende un'opera che è già stata oggetto di una transazione, questa passa al secondo mercato. La maggior parte delle vendite avviene all'asta, ma non solo! Molti professionisti sono specializzati nell'acquisto e nella vendita diretta.

#### *Il venditore*

Può essere un broker (attività confidenziale, che opera con una rete qualificata di clienti privati, ideale per garantire l'anonimato del venditore o dell'acquirente), un mercante d'arte specializzato (in un periodo, un genere o un movimento artistico, spesso è un esperto del suo settore), una galleria (la galleria ufficiale dell'artista - primo mercato - può svolgere anche un'attività di vendita), una casa d'aste (vendite private dirette e vendite all'asta).

#### *La domanda*

L'informazione è "il nerbo della guerra". Se cercate un'opera particolare, fatelo sapere ai galleristi e ai mercanti interessati. Siate precisi circa il soggetto, il periodo, la qualità a cui mirate nonché il budget disponibile. I professionisti possono non solo avvisarvi al momento giusto, ma anche fare un lavoro di ricerca per voi.

#### *La decisione di acquisto*

Se un artista è già molto richiesto sul primo mercato, costerà certamente di più sul secondo mercato, specialmente alle aste. Infatti, l'asta viene annunciata pubblicamente (catalogo, news release, e-mail, media vari) e attira tutti gli amatori dell'artista i quali possono fare offerte e rilanciare.

## Gli attori del mercato

.....

Luogo di esposizione e di vendita delle opere d'arte, la galleria è un attore importante del mercato dell'arte. Alcune gallerie sono specializzate solo sul primo mercato (lavorano in diretta con giovani artisti o artisti viventi già affermati), altre sul secondo mercato (acquistano e vendono senza avere un contratto con l'artista), molte tuttavia operano su entrambi i fronti.

- Promuovendo gli artisti procurano loro una crescente notorietà nonché un volano commerciale.
- Realizzando le vendite procurano agli artisti la solidità economica necessaria alla produzione.
- Controllando il prezzo delle opere, mantengono o fanno salire le quotazioni.
- Difendendo i propri artisti sul lungo termine, costituiscono uno stock destinato ad essere valorizzato.

Il mercato dell'arte è profondamente cambiato negli ultimi vent'anni e con esso il mestiere del gallerista.

Il gallerista non è più solo un intermediario tra l'artista e il collezionista. Il suo intervento si è esteso a molti altri settori ed ora svolge un lavoro dalle molte sfaccettature soprattutto se è specializzato in arte contemporanea!

### *Il gallerista d'arte contemporanea*

Mantiene stretti legami con i suoi artisti, basati sulla stima reciproca e su un rapporto di complementarità: l'artista porta il suo talento, il gallerista la propria esperienza e la sua capacità di vendita.

Se lavora da solo deve sviluppare doti di scopritore e promotore di talenti, mediatore, curatore di mostre, direttore dei lavori, perito, istruttore, produttore, specialista in comunicazione e marketing, commerciale, il tutto mantenendo intatta la sua capacità di intuizione! La complessità del lavoro in genere richiede il supporto di un team, piccolo o grande a seconda dell'entità della galleria.

---

### *Promuovere*

Il ruolo della galleria d'arte contemporanea è quello di far emergere i suoi artisti e valorizzarli con mostre regolari in galleria, ma non solo. Per garantire l'impatto dei propri artisti, progetta anche mostre esterne per biennali, musei, istituzioni varie o fiere d'arte contemporanea. Oggi, promuovere un artista richiede uno sforzo finanziario notevole. Per far conoscere il proprio artista, non basta più esporre a Parigi e New York, come negli anni Cinquanta. Con lo sviluppo delle grandi fiere internazionali, le gallerie devono lavorare a livello globale, essere presenti almeno a Basilea, Parigi, Londra, New York, Miami, Hong Kong e Singapore.

### *Produrre*

Anche le produzioni artistiche sono profondamente cambiate e con loro le modalità di finanziamento delle opere. Gli artisti contemporanei producono opere di grande formato, utilizzano materiali cari, tecniche che richiedono interventi specializzati, video ed impianti costosi da produrre. In breve, le esigenze finanziarie impongono di trovare partner (aziende, collezionisti, sponsor, istituzioni). Le gallerie intervengono sempre più spesso nel processo di produzione delle opere. La loro rete e il loro potere finanziario sono fattori decisivi per progetti ambiziosi che accelerano la notorietà dell'artista.

### *Contratto e compenso*

Oggi non basta più il contratto morale tra artista e gallerista. È indispensabile formalizzare e tutelare gli interessi di entrambe le parti. Il contratto tradizionale prevede per la galleria una percentuale del 50% sul prezzo di vendita di un'opera per compensare i suoi servizi. Tuttavia, i contratti possono essere molto più complessi! In alcuni contratti di esclusiva, l'artista riserva tutta la sua produzione (in tutto il mondo o limitatamente ad un paese) al suo gallerista titolare ed in controparte può ottenere un reddito mensile consistente grazie al quale può creare libero da preoccupazioni materiali. Sono pochi gli artisti agli inizi della carriera che beneficiano di questa sicurezza finanziaria. In generale, gli artisti emergenti e senza una quotazione affermata lasciano le opere in deposito affinché il gallerista ne gestisca la vendita.

## Le fiere d'arte

.....

All'amatore d'arte, ai curiosi, ma soprattutto al collezionista esperto, la fiera d'arte permette di guardare, scoprire, fare domande, confrontare. Ha un ruolo formativo, consente di esercitare l'occhio, di imparare a decifrare le opere e di percepire le tendenze.

Da vent'anni, le fiere d'arte antica, moderna e contemporanea svolgono un ruolo crescente sul mercato dell'arte. Una fiera ben orchestrata può offrire opere di diversità e di qualità tali da non avere nulla da invidiare alle aste più prestigiose delle principali case. Per mantenere un livello di qualità, un direttore ed un comitato professionale selezionano gli espositori e le opere. Questa selettività crea un clima di fiducia propizio agli affari e permette di presentare opere insigni o inedite.

### *Le qualità di una fiera*

Le qualità di una fiera d'arte si misurano su più livelli. La principale sfida attuale per una grande fiera è la portata internazionale e la qualità di questo impatto dipende da una forte identità (l'orientamento, il direttore, il comitato di selezione) e dalla qualità delle opere esposte. La qualità dipende inoltre dagli eventi: conferenze, premi, visite private, sinergie con altre istituzioni culturali durante la fiera, atmosfera e artistic way of life proposti. Alcune fiere d'arte esistono da decenni. Le più recenti vengono valutate in base alla loro inventiva e allo spirito d'iniziativa.

### *Il business ed il resto*

Le fiere sono necessarie per l'equilibrio del mercato dell'arte per diverse ragioni. Sono l'unico modo che i mercanti d'arte hanno per incontrare collezionisti che non necessariamente sarebbero entrati nella loro galleria. Svolgono dunque un ruolo essenziale utile alle gallerie per la commercializzazione delle loro opere. Al di là del clima di business, le fiere consentono di stabilire, in un rapporto spazio/tempo ottimale, contatti tra collezionisti e galleristi certamente, ma anche con giornalisti, editori, critici d'arte, curatori, consulenti, direttori di museo e altre personalità del mondo dell'arte. Rappresentano un indispensabile trampolino di lancio per le gallerie ancora sconosciute e per gli artisti emergenti.

.....

Una casa d'aste ha qualcosa di elettrizzante. La gara tra le offerte, i prezzi che salgono, il rituale del colpo di martello... Alcune opere suscitano un'autentica frenesia dell'acquisto ed i prezzi raggiunti talvolta sono avulsi dalla realtà del mercato.

### *L'Adrenalina delle aste*

È sufficiente che due offerenti vogliano la stessa opera nello stesso momento perché il prezzo s'infiamenti letteralmente. Accade dunque che certi pezzi raggiungano un prezzo record in pochi minuti e che vengano rivenduti dopo due mesi per decine o centinaia di migliaia di dollari in meno! Quindi state attenti a non lasciarvi trasportare dall'adrenalina dell'asta per non pagare eccessivamente un'opera. Prima di rilanciare per un lotto, è bene fissare prima il proprio limite. Inoltre, alcuni offerenti si lasciano trascinare dal gioco del rilancio andando oltre le loro capacità finanziarie. Questa situazione si ritorce contro di loro. Infatti, quando l'aggiudicatario non ha i mezzi per onorare la sua offerta vincente, incorre in una «offerta irresponsabile». L'oggetto della controversia viene quindi rimesso in vendita e la differenza con il nuovo prezzo di aggiudicazione è a carico dell'offerente avventato, che potrebbe perdere molto denaro... per niente!

### *Informarsi su un lotto*

Prima di rilanciare su un lotto, prendere la maggior quantità di informazioni possibile. Potete chiedere alla casa d'aste "un rapporto di condizione" che descrive lo stato di conservazione dell'opera, ma non limitatevi a questo! Informatevi sulla quotazione dell'artista e sul tipo di opera (tecnica, periodo, soggetto) consultando i risultati delle aste su Artprice o facendo stimare l'opera da un professionista indipendente dalla casa d'aste. La quotazione di un'opera dipende da diversi fattori: il prezzo può salire se proviene da una collezione prestigiosa, o se è stata prestata per mostre importanti. Al contrario, la sua quotazione può essere compromessa da lavori di restauro o perché l'opera è già andata più volte all'asta.

---

### *Come fare un'offerta ?*

Ci sono quattro modi per fare un'offerta per un'opera: si può farlo essendo fisicamente presenti durante la vendita (con un semplice gesto della mano rivolto al banditore, facendo un segno con la paletta o facendo un'offerta a voce), ma non vi è nessun obbligo di essere presenti. Si può fare un'offerta anche per telefono durante l'asta (verrete chiamati poco prima della presentazione del lotto), lasciare un ordine di acquisto al banditore o al suo assistente durante l'esposizione pre-vendita, oppure fare un'offerta on-line con alcune case d'asta che dispongono di una piattaforma internet adatta.

### *L'aggiudicazione non è il prezzo finale!*

In una vendita all'asta, il prezzo finale comprende il prezzo di aggiudicazione maggiorato delle spese liberamente stabilite dalla casa d'aste. Attenzione dunque, bisogna sempre tener presente che l'offerta finale non corrisponde all'importo effettivo da pagare! A seconda del paese di vendita, della casa d'aste, dell'origine dell'opera e della sua fascia di prezzo, vanno aggiunti al prezzo di aggiudicazione gli oneri di vendita (che variano mediamente dal 10% al 30%) e a volte diverse imposte (IVA, accise e imposte per le importazioni).

.....

A metà 2012, il numero dei collegamenti ad Internet era di circa 2,5 miliardi. Gli operatori del mondo dell'arte lo utilizzano a vari livelli (siti ufficiali, social network) per comunicare, promuovere, informarsi, acquistare, vendere, ecc.

#### *Preparare la visita alle fiere*

Tre o quattro giorni per visitare una fiera, scoprire centinaia o migliaia di opere: sono pochi! I siti Internet delle fiere consentono di preparare la visita. In generale, ci sono i link verso i siti ufficiali degli espositori, il programma delle conferenze, le informazioni per pernottare in loco, il programma e le informazioni sui social network come Facebook e Twitter. Inoltre, le fiere evolvono con la tecnologia! Per l'edizione 2013, Art Stage ha creato oltre alla fiera fisica una vera e propria fiera virtuale, grazie alla quale possiamo scoprire opere in preview tre giorni prima dell'apertura ufficiale.

#### *Acquisto / vendita on-line*

Oggi, quasi il 100% dei mercanti d'arte e delle gallerie hanno un sito Web o sono referenziati su piazze di mercati on-line. L'acquisto on-line si è rapidamente diffuso per le opere del mercato secondario (artisti già affermati) e funziona sempre meglio per alcune opere del primo mercato come la fotografia e le stampe. Gli acquirenti ed i venditori su Internet privilegiano il circuito più veloce, il meno costoso, il più fluido e quello che consente di trovare un prezzo di mercato in tempo reale e con una massa critica di operatori. Le traduzioni in diverse lingue ed i servizi mirati di e-mail e di alert sono alcuni degli strumenti predisposti affinché il compratore e il venditore si incontrino rapidamente da un capo all'altro del mondo. In dieci anni, da strumento di promozione Internet è diventato uno strumento chiave per acquistare e vendere.

## Informarsi sull'artista

.....

Ottenere le informazioni giuste e necessarie rappresenta una garanzia per prendere la decisione giusta. Creare rapporti con qualche galleria affermata, con collezionisti e consulenti d'arte è un ottimo modo per imparare. La maggior parte di loro vi accoglierà e vi darà informazioni con molta cortesia, anche se non avete familiarità con l'arte. Un consiglio: non siate timidi! Come decifrare la biografia di un artista? Quali sono le informazioni chiave e perché?

### *Età*

L'età di un artista è la prima informazione fornita da una biografia. Analizzate questo aspetto perché ha implicazioni sul potenziale di carriera. Infatti, un giovane artista ha tutto il futuro davanti a sé (soprattutto se è supportato da una grande galleria) mentre un artista anziano ha poche possibilità di fare carriera se non l'ha già fatta.

### *Formazione*

Spesso tutto comincia con una buona formazione. Alcune scuole prestigiose sono veri e propri trampolini per giovani diplomati, che a volte vengono reclutati dalle gallerie non appena completati gli studi. Tra queste, l'Université des Arts (UAL, ex allievi: Anish Kapoor, Lucian Freud), il Royal College of Art di Londra (RCA, ex allievi: Henri Moore, Tony Cragg), la Kaikai Kiki Corporation di Tokyo, fondata da Takashi Murakami (ex allievi: Aya Takano, Mr Chiho Aoshima), la Central Academy of Fine Arts di Pechino (CAFA, ex allievi: Fang Lijun, Liu Wei) attestano la qualità dell'insegnamento e sono un 'plus' in un curriculum.

### *Premi*

Il premio è importante perché è un riconoscimento da parte del contesto professionale. L'artista vincitore ne può ricavare una maggiore notorietà, una pubblicazione, una mostra o una somma di denaro provvidenziale per il finanziamento di un progetto. Ci sono molti premi e riconoscimenti. Tra i più importanti: il Turner Prize (per gli inglesi. Lo hanno vinto: Antony Gormley, Damien Hirst), l'Hugo Boss Prize, gestito dalla Fondazione Guggenheim di New York (lo hanno vinto: Douglas Gordon, Pierre Huyghe), l'Hiroshima Art Prize (lo hanno vinto: Cai GuoQiang e Yoko Ono) nonché il Chinese Art Prize (CAP) per i pittori cinesi emergenti. Un prestigioso premio è un acceleratore di carriera. Tuttavia, sono pochi gli artisti che possono vantare un premio importante.

### *Mostre e collezioni*

L'importanza delle mostre si misura meno dalla quantità che dalla qualità. Dipende dal prestigio dell'istituzione, dalla galleria, dalla biennale o dalla fiera. Una mostra in una galleria o un museo di fama mondiale è un segno importante di riconoscimento internazionale dell'artista. Lo stesso dicasi per il livello di notorietà delle collezioni pubbliche o private. L'acquisizione di un lavoro da parte di un collezionista influente come Charles Saatchi, Uli Sigg, Zhang Rui, Budi Tek o François Pinault accelera la carriera dell'artista e stimola gli altri acquirenti.

### *Pubblicazioni*

La stampa specializzata nell'arte non esibisce grandi tirature ma è essenziale. La reputazione dei critici d'arte, la qualità dei suoi lettori e l'autorevolezza della rivista attirano l'attenzione.

### *Artisti del secondo mercato*

Per gli artisti antichi e moderni, la notorietà dipende dalle tracce lasciate nella storia. Informatevi sul ruolo che ha svolto l'artista nel suo tempo e la sua influenza posteriore. Ha fatto parte di un movimento artistico? Questo movimento è marginale o rilevante nella storia dell'arte? Qual è la sua fortuna critica? È popolare? Ha ispirato la moda, i film o la pubblicità?

### *Influenza di Internet*

È possibile trovare un'infinità di informazioni sugli artisti grazie a Internet. Tuttavia, non bisogna giudicare la notorietà di un artista in base alla sua semplice presenza sul web. Infatti, qualsiasi autoproclamato artista può crearsi un'immagine, una biografia, una reputazione con un'assidua attività in rete. La presenza su Internet è pertanto necessaria ma non sufficiente. La notorietà virtuale non sostituisce il filtro delle gallerie, dei critici, delle istituzioni culturali e delle fiere.

### *Suggerimento*

Alcuni artisti beneficiano di un effetto moda. Un giorno sono molto famosi e il giorno dopo cadono nell'oblio. Si consiglia quindi di non lasciarsi influenzare dalle sole sirene della moda, perché la posterità può dimenticare rapidamente artisti di grido da vivi.

## Informarsi sull'opera

---

### *L'autenticità*

L'autenticità è il “nerbo della guerra”! Il fattore di rischio è minimo per gli artisti viventi in quanto i certificati di autenticità sono facili da ottenere. Invece, qualsiasi opera di un artista defunto richiede una certa vigilanza. Per evitare spiacevoli sorprese, bisogna chiedere prima di acquistare i documenti che accompagnano l'opera. Il certificato di autenticità deve essere emesso da una persona autorevole sull'artista in questione. Più che ottenere un certificato, si tratta quindi di ottenere il certificato giusto, grazie al quale l'autenticità dell'opera non potrà essere messa in discussione. Questo documento è una garanzia al tempo stesso culturale e del valore finanziario dell'opera. La citazione dell'opera nel catalogo ragionato dell'artista, altra garanzia di autenticità, è un'informazione affidabile.

### *Opera di anonimo*

Può capitare che l'attribuzione ad un autore risulti impossibile. In questo caso, i mercanti d'arte e le case d'asta utilizzano diciture quali , «nello stile di», “in stile”, «alla maniera di», «tipo di», «secondo», «mano di». Attenzione, queste non conferiscono nessuna specifica garanzia circa l'identità dell'artista. Le opere di anonimi, come ad esempio un'antica statua cinese, saranno analizzate e dichiarate autentiche in base all'esattezza della storia o alla provenienza attribuite.

### *La perizia*

La perizia è un esame approfondito mediante il quale l'esperto determina o meno l'autenticità dell'opera. La perizia deve includere anche una relazione sullo stato dell'opera che precisa eventuali danni o restauri subiti. Queste ultime informazioni sono importanti perché incidono sul prezzo finale. Un'opera danneggiata o pesantemente restaurata perde notevolmente di valore. Nelle aste, i periti ed i banditori che esaminano le opere prima di metterle in vendita spesso hanno solo una competenza generale. Possono quindi essere tratti in inganno da un falso realizzato con maestria o al contrario, non riconoscere una mano prestigiosa. Se si verifica tale problema, l'acquirente o il venditore possono ottenere l'annullamento della vendita e chiedere il rimborso o la restituzione dell'opera (la normativa varia a seconda dei paesi).

### *Opera originale o tiratura multipla*

L'opera originale e unica è naturalmente più costosa di un'opera multipla. Offre ai collezionisti i pregi della rarità che essi cercano. Tuttavia, alcune opere “originali” e “uniche” non sono realizzate interamente dall'artista in quanto molti lavorano con assistenti o aiuti esterni. Gli studio d'arte di alcune star contemporanee come Jeff Koons, Damien Hirst, Takashi Murakami e Zhang Huan, hanno ciascuno più di cento assistenti.

.....

Le opere multiple sono generalmente meno costose dei disegni o dei dipinti. Rappresentano quindi un ottimo modo per iniziare una collezione senza correre rischi finanziari. Le opere multiple devono essere riprodotte in quantità limitata e più il numero di copie è limitato, più il criterio di rarità incide sul valore. Per verificare la tiratura, controllare la marcatura dell'opera (il numero di copie, ad es. 2/8) e la presenza della firma dell'artista.

### *Le sculture :*

Le sculture in legno, in metallo o di terracotta di norma sono pezzi unici, ma le opere realizzate in bronzo, o in un'altra lega o in resina, sono generalmente multiple. Queste ultime vengono ottenute mediante uno stampo che permette di farne diverse copie. La riproduzione deve essere fatta con l'accordo e sotto il controllo dell'artista. Fatta la riproduzione, la distruzione dell'originale (del gesso o dello stampo) garantisce in linea di massima l'autenticità, ma alcuni falsari realizzano calchi e quindi riproduzioni non autorizzate.

■ **Produzione tradizionale delle statue di bronzo :** La rarità determina il prezzo! In regola generale, i bronzi vengono realizzati in 12 copie numerate, comprese le prove d'artista (numerazione su 8 + 4 prove d'artista). Le opere più ricercate recano la firma dell'artista e quella del fonditore.

■ **Produzioni numerate e firmate :** Al di là delle tradizionali 12 copie, i prezzi scendono. Controllare la data di fusione, la presenza di una firma e del marchio della fonderia. Richiedere un certificato di autenticità.

■ **Produzioni recenti :** Ci sono copie postume (realizzate dopo la morte dell'artista) autorizzate dai titolari dei diritti d'autore. Devono recare un'apposita marcatura o un punzone, nonché la marcatura della produzione. Sono molto meno care rispetto a quelle realizzate quando l'artista era in vita. Il loro valore dipende anche dal numero di copie.

■ **Produzioni non numerate :** Alcune sculture non sono numerate. Attenzione alle garanzie, perché può trattarsi di una semplice riproduzione e non di un'opera originale (se ne trovano ad esempio nei punti vendita dei musei) o addirittura un falso (calco).

---

### *Stampe e fotografie*

Le fotografie e le stampe sono multipli, tranne quelle per cui è specificato “monotipo”, “pezzo unico” o “1/1”, per esempio. L'effetto rarità accresce il loro valore. Come per la scultura, le fotografie e le stampe originali hanno una numerazione (edizione limitata) e una firma a mano dall'artista (sul lato anteriore per le stampe e spesso sul retro per le fotografie). Inoltre, più l'edizione è limitata, più l'opera è preziosa e cara.

■ Edizione di fotografie : Solo le tirature firmate e numerate entro le 30 copie (di qualsiasi formato e su qualsiasi supporto) e realizzate dall'autore o sotto il suo controllo possono avvalersi dello status di opera d'arte originale. Questo garantisce l'acquisto di una vera opera rara. Superata la quantità regolamentare, l'opera perde la sua qualità di originalità e viene definita un multiplo, il cui prezzo è inferiore. Per ben valorizzare le fotografie di artisti asiatici contemporanei in Europa e negli Stati Uniti, bisogna che la tiratura dell'opera non comprenda più di trenta copie.

■ Edizione recente : Alcune fotografie hanno un tale successo che vengono ritirate dal mercato, a volte dopo la morte dell'artista. Le tirature più care sono quelle vintage e più la ristampa è recente, più il prezzo diminuisce.

■ Edizione di stampe : Non c'è un vero limite per l'edizione di stampe, che possono essere tirate a 15, 100 o 500 copie. Si trovano sul mercato anche prove d'artista (con la dicitura “PdA” a margine) destinate all'autore dell'incisione, nonché prove fuori commercio (con la dicitura “F.C.” a margine), riservate inizialmente ai collaboratori o agli amici dell'artista e dell'incisore.

.....

Determinare il prezzo di un'opera d'arte richiede competenza. Il principiante spesso è sprovvisto di fronte a differenze di prezzo significative tra due artisti della stessa generazione o tra due dipinti dello stesso artista. Ecco alcuni criteri per capire quali elementi intervengono nel determinare il prezzo.

#### *La notorietà dell'artista*

È data dall'importanza di un artista nella storia dell'arte o dal suo grado di innovazione in un movimento o in un gruppo. Per gli artisti contemporanei, che non hanno superato la prova del tempo, affidatevi a consulenti professionali..

#### *La notorietà mediatica*

È data dalle ricadute mediatiche, specialmente nei media specializzati. Queste accelerano il riconoscimento da parte dei professionisti dell'arte.

#### *Antecedenti*

È il percorso dell'artista o dell'opera: mostre (private, istituzionali), numero di articoli di stampa significativi, acquisizione di un'opera da parte di un grande mercante, un collezionista famoso o un museo prestigioso... Tutti questi fattori hanno un effetto moltiplicatore sul prezzo.

#### *Rarietà*

Il principio di rarità svolge un ruolo chiave sulla legge della domanda e dell'offerta e quindi incide sul prezzo di un'opera. In generale, più un'opera è rara, più è costosa.

#### *Le tecniche utilizzate*

Scultura, installazione, pittura, disegno, fotografia, video, stampa... In regola generale, un dipinto è più costoso di una scultura e molto più costoso di un disegno.

#### *I materiali*

Il costo dei materiali ed i costi di produzione hanno naturalmente un ruolo importante nel determinare il prezzo. Una scultura in marmo (materiale nobile) si venderà ad un prezzo a priori superiore di una scultura in legno, materiale più comune.

#### *La data di esecuzione*

Alcuni periodi sono più quotati rispetto ad altri. Se un artista ha avuto un ruolo artistico importante negli anni Ottanta, le sue opere di questo decennio varranno di più di quelle più recenti.

---

### *Dimensioni*

In regola generale, più un'opera è grande e più è prestigiosa e cara. Si parla di quadri con «dimensioni museali» per i formati molto grandi.

### *Determinare il prezzo :*

Per il primo mercato, il gallerista fissa il prezzo per la prima volta in una mostra in galleria o altrove, come una collettiva, un salone... Se l'artista è già andato all'asta, è più facile ottenere i riferimenti per identificare una forbice di prezzi e stabilire un prezzo basato sulla quotazione ufficiale dell'artista per opere simili.

### *Come informarsi?*

Per questo ci sono professionisti, galleristi, periti, consulenti specializzati in arte. Il perito spesso ha un ruolo chiave. Grazie a solide conoscenze della storia dell'arte, esprime un giudizio fondato sul significato culturale dell'opera. Inoltre conosce bene il mercato. Come il gallerista e il consulente d'arte, il perito conosce a fondo le diverse variabili che determinano il prezzo di un'opera.

## La galleria o il mercante d'arte

.....

Trovare informazioni su Internet su un mercante puro (che opera soltanto sul secondo mercato) o su un broker non è così semplice, perché questi operatori mantengono una certa riservatezza (soprattutto il broker). Per accertarne la serietà, è bene chiedere informazioni ad un consulente specializzato o a collezionisti che hanno già avuto modo di acquistare opere da loro. Ottenere informazioni è molto più facile se si tratta di una galleria, in quanto tutte hanno un sito Internet per presentare le loro attività ed i loro artisti. Per valutare la serietà e la solidità di una galleria o di un mercante d'arte, vanno vagliate attentamente le informazioni circa la carriera e la programmazione nonché la trasparenza di queste stesse informazioni.

*Percorso*

Analizzate il percorso del gallerista. Da quando esiste la galleria? Qual è la sua esperienza nel mondo dell'arte? Possiede una buona conoscenza dell'arte (formazione o iter professionale)? Possiede una o più gallerie? Quali sono i suoi progetti? Quale ambizione nutre per gli artisti della sua scuderia?

*Partecipazione a fiere internazionali*

Se la galleria partecipa a fiere di livello internazionale, è un buon segno! La selezione delle gallerie per questi eventi è molto rigorosa: molti sono i chiamati ma pochi gli eletti. Inoltre, queste grandi fiere consentono alle gallerie di vincere la sfida della globalizzazione ed offrono agli artisti presentati l'opportunità di stare in grandi collezioni o in istituzioni emblematiche.

*Un programma serio*

Analizzate la programmazione della galleria al di fuori delle fiere: organizza regolarmente mostre? Quanti artisti sostiene? La presenza di artisti affermati e riconosciuti è una garanzia di affidabilità. Se la galleria porta solo artisti emergenti, una scuderia di 10 artisti contemporanei comincia ad essere un numero consistente. Le gallerie di arte contemporanea più potenti sostengono 20, 30, magari 40 artisti! I galleristi che lavorano anche sul secondo mercato possono avere un catalogo impressionante con 100 o 150 artisti! Questa grande varietà prova la ricchezza contenuta nei loro magazzini.

.....

Verificate anche se la galleria riesce a piazzare i suoi artisti in collezioni importanti (pubbliche o private) e se è in grado di inserirli in grandi mostre... Questo è un lavoro importante perché costruisce un solido retroterra per l'artista e gli consente di avere un'influenza internazionale.

*Qualità dell'informazione:*

Informare i clienti fa parte dell'attività del gallerista o del mercante d'arte. Non solo questi è tenuto a fornire informazioni scritte, chiare e precise sulle sue opere (provenienza, autenticità, stato, pregi o difetti vari) nonché sull'artista (biografia, mostre, pubblicazioni, notorietà, ecc.), ma la sua serietà si misura anche da quanto investe sul dopo-acquisto. Un buon gallerista vi terrà informati dell'evoluzione dell'artista che seguite o che avete acquistato, delle sue nuove opere, delle ultime pubblicazioni su di lui, dei premi e delle mostre.

.....

Per acquistare con intelligenza, il dialogo con artisti, galleristi, critici d'arte e consulenti vi aiuterà a perfezionare il vostro modo di vedere, a sviluppare conoscenza e sensibilità. Incontri, visite e letture faranno di voi dei collezionisti informati e, di esperienza in esperienza, collezionare diventerà più gratificante.

### *Misuratevi con l'arte*

La curiosità e l'entusiasmo sono il fulcro del collezionismo. Non abbiate paura di fare indigestione! Quando le mostre e le fiere d'arte sono di qualità, nutrono ma non saziano mai. Selezionate con cura le mostre, i musei, le fiere, le conferenze. Più imparate, più il vostro senso critico crescerà e più le vostre scelte saranno pertinenti e personali.

### *Ottenere l'informazione giusta*

Avrete sicuramente sentito dire che non si compra con le orecchie ma con gli occhi. Infatti, non dovete lasciarvi sedurre dalle voci di corridoio, ma l'opera d'arte vi deve piacere; questo tuttavia non significa che non si debbano prendere informazioni. Al contrario, l'informazione giusta è un fattore di forza. Prima di prendere una decisione, accumulate la maggior quantità possibile di informazioni, interrogate diversi professionisti, confrontate i dati.

## Negoziare uno sconto

.....

### *Con chi?*

L'opera d'arte vi piace ma supera il vostro budget? Non siate intimiditi, chiedete alla galleria o al mercante se può venirvi incontro. Alcune gallerie e mercanti d'arte accettano di trattare (soprattutto nelle fiere d'arte) e possono accordare uno sconto dal 5 al 15%.

Alcuni venditori professionali accettano anche pagamenti a rate. Attenzione, se le agevolazioni di pagamento e gli sconti sono normali con i galleristi e i mercanti d'arte, anche da un sito internet, la cosa è impossibile alle aste! In un'asta, il prezzo di aggiudicazione è un prezzo, non si tratta dopo il colpo di martello.

### *Che tipo di opere?*

Come regola generale, è più facile negoziare uno sconto per opere di artisti emergenti (che non hanno ancora una quotazione consolidata) che per artisti noti e quotati. La fama dell'artista può giocare a vostro sfavore in quanto più è forte la domanda per l'artista, più sarà difficile trattare sul prezzo.

## Arte come investimento

.....

L'arte può essere un investimento. I collezionisti, come gli investitori, sono consapevoli del valore economico delle opere in loro possesso. Investite in opere che conoscete e nelle quali avete fiducia. Se non conoscete l'arte e volete comunque investire, fatelo con una galleria affermata...

### *Ritorno degli investimenti*

Acquistando un'opera di valore superiore ad un milione di dollari, la possibilità di un ritorno sull'investimento a breve termine può sembrare difficile da prevedere. Eppure, il detto ricorrente delle gallerie "le opere più care sono i migliori investimenti" è confermato dai numeri. Il mercato di fascia alta è molto più forte e più redditizio delle opere più comuni. La redditività di un acquisto di opere d'arte dipende dalla fama dell'artista. Più un artista è affermato e famoso, più il suo secondo mercato è intenso, meno grande è il rischio. In questo gioco, sono i collezionisti con un bilancio medio superiore a \$10.000 per opera a trarre maggior vantaggio dell'incremento dei prezzi.

### *I fondi d'arte*

I fondi d'arte hanno proliferato negli ultimi tempi. L'arte è diventata una categoria di asset finanziari alternativi e l'investimento in questi è destinato principalmente ad una clientela facoltosa. Il biglietto d'ingresso ai fondi d'arte è raramente inferiore ai \$10.000 e spesso superiore ai \$100.000. Con questa somma si può acquisire una "quota" di una collezione di opere d'arte o una "parte" di un'opera d'arte precisa. In generale, questi fondi di investimento sono basati su acquisti diretti presso gallerie, mercanti d'arte, case d'asta o artisti.

Primo problema: si dipende totalmente dal venditore. Accertatevi della sua affidabilità (deve avere una competenza finanziaria e artistica al tempo stesso).

Secondo problema: l'interesse artistico è molto limitato... Si possiede una quota dell'opera senza averne nessun vero godimento! È molto più gratificante vivere con un'opera che si possiede...

### *Acquistate ciò che amate*

A priori, non vi separerete dall'opera che vi appartiene... ma vorrete conviverci. Per questo è importante acquistare un'opera che piace. Non investite nell'arte solo per denaro! Le soddisfazioni che se ne ricavano vanno ben oltre. Comprando arte, fate un investimento su voi stessi, su un atteggiamento diverso, uno sguardo nuovo sulla vita e sul mondo che vi circonda... In breve, è un investimento che arricchirà la vostra vita. Se osservate bene le collezioni attualmente più valorizzate, capirete che sono state costruite con intelligenza e passione! Infatti, hanno una vera identità, nessuna assomiglia ad un portfolio commercialmente corretto.

.....

L'autore francese Jean-Jacques Rousseau sosteneva che "Il primo sentimento dell'uomo fu quello della propria esistenza, il secondo quello della propria conservazione". È lo stesso per l'opera d'arte che richiede una cura per evitare danni e ritardare il suo degrado.

#### *La conservazione preventiva*

Oltre a sottoscrivere un'assicurazione che copre i furti o i danni causati ad esempio dall'acqua o dal fuoco, dovete fare una buona conservazione preventiva. Grazie a questo potrete convivere il più a lungo possibile con la vostra opera, o trasmetterla alle generazioni future o rivenderla nelle migliori condizioni senza che il suo valore finanziario sia compromesso da eventuali danni.

Prima di tutto è indispensabile sorvegliare i fattori ambientali in quanto l'ambiente deve essere il più stabile possibile: le variazioni di temperatura e di umidità devono essere minime e la luce diretta del giorno sull'opera è vietata. I raggi del sole sono da evitare su dipinti, disegni e fotografie, perché sono fonte di calore e di raggi ultravioletti che danneggiano la stabilità dei materiali.

#### *Opere su tela / non troppo fragili*

Con il tempo, la tela si restringe o cede, la vernice della pittura si ossida, cambia colore, si screpola in superficie. Il tasso di umidità ideale è di circa 55% se la temperatura è vicina ai 20 ° C.

#### *Opere su carta / molto fragili*

Luce, calore e umidità sono gli acerrimi nemici della carta che si deteriora chimicamente. L'ambiente deve essere sano per prevenire lo sviluppo di muffe. La carta è sensibile alla polvere, alle sostanze acide ed alcuni insetti se ne cibano.

#### *Opere in legno / resistenti*

Evitare le variazioni di temperatura, l'umidità e gli insetti! Come per le opere su tela, il tasso di umidità ideale è del 55% con una temperatura vicina ai 20 ° C.

### *Fotografie / molto fragili*

Maneggiare con la massima precauzione, evitando il contatto diretto con la pelle. Sono molto sensibili alle variazioni di umidità e di temperatura e devono essere protette dalla luce diretta.

### *Opere in metallo / resistenti*

È preferibile un'umidità massima del 30% per prevenire la ruggine.

### *Opere contemporanee e tecniche miste / la fragilità dipende dai materiali:*

Le opere recenti devono essere protette ed esposte in buone condizioni di conservazione. Per prevenire il degrado e meglio preservare l'opera, documentatevi o chiedete consiglio ad un restauratore per sapere come meglio stabilizzare i materiali.

Se constatate un comportamento anomalo dell'opera e dei suoi materiali (degradazione dei colori, deformazioni, perdita di materiale, ecc.), le condizioni di conservazione certamente non sono ottimali e quindi chiedete il parere di un professionista senza esitare.

# artprice.com<sup>TM</sup>

Artprice.com, leader mondiale dell'informazione sul mercato dell'arte, rappresenta un accesso unico alle informazioni sulle vendite all'asta di arte nel mondo che consente di conoscere i prezzi delle opere a quanti comprano, vendono o investono in arte.

Artprice.com è il sito Internet di riferimento dove trovare le informazioni dettagliate sulle vendite all'asta passate e future, seguire le tendenze del mercato dell'arte e sapere come evolvono gli artisti sul mercato.

Artprice.com è un mercato online dove i professionisti ed i mercanti d'arte promuovono le loro opere ed i loro oggetti d'arte, di design e antiquariato. ArtMarketInsight, l'agenzia di stampa di Artprice.com, analizza e rivela i meccanismi ed i segreti del mercato dell'arte in tutto il mondo e pubblica continuamente le tendenze del Mercato dell'Arte per le principali agenzie di stampa e per 6.300 testate in tutto il mondo.

Nell'intento di rendere sempre più trasparente il mercato, dal 1997 Artprice.com, con i suoi specialisti, storici ed economisti dell'arte, raccoglie, tratta ed analizza i dati e le informazioni provenienti da 4.500 case d'aste. Così facendo ha realizzato il database più esaustivo del mondo che propone più di 27 milioni di indici e valutazioni, risultati di aggiudicazioni e annunci di vendite in aste pubbliche, dettagliati dal XVII secolo ad oggi, riferiti a più di 500.000 artisti.

Periti, galleristi, conservatori, collezionisti esperti o principianti, troverete su Artprice.com gli strumenti ed i servizi di cui avete bisogno per ottimizzare le vostre transazioni, con un'ampia gamma di accessi illimitati a partire da €99 all'anno.

*Collecting 101* è stato pubblicato per Art Stage SINGAPORE, 24- 27 gennaio 2013

©2013 da artprice.com

Edizione limitata

Stampato in Singapore