

Focus I beni rifugio

Investimenti d'arte

I guadagni arrivano fino al 5,8% Le aste diventano test anti-recessione

E' il momento della verità per il brillante e miliardario mondo dell'arte contemporanea. Siamo nel primo mese delle grandi aste di Christie's e Sotheby's del 2008: in vendita, tra l'altro, c'è l'icona italiana del XX secolo: Lucio Fontana, con un'opera stimata 6-6,5 milioni di euro. Dall'andamento delle vendite sarà possibile capire se la «bolla» del mercato dell'arte scoppierà sotto il peso della crisi americana, o se sarà in grado di reggere. Gli esperti sono ottimisti: lo sviluppo ininterrotto degli ultimi quattro anni non è dovuto ai compratori americani ma alla grande liquidità immessa da nuovi investitori: russi, cinesi, arabi, indiani.

E poi c'è il fatto che il mercato dell'arte, come quello dell'oro, si muove in direzione opposta rispetto agli investimenti tradizionali. Risulta perciò particolarmente proficuo in momenti d'instabilità, come nel 2002 e oggi. Ne sa qualcosa l'attore inglese Hugh Grant che, nell'autunno scorso, dalla prestigiosa casa d'asta Christie's, ha venduto la «Liz» di Andy Warhol, a 23,7 milioni di dollari: 8,7 in più di quanto l'aveva pagata sei anni prima.

Secondo i consulenti di Art Investments, cento euro investiti in arte nel 2000 sono di-

ventati 157 nel 2007, contro i 97 della Borsa e i 79 dei bond decennali Usa. Solo l'oro fa meglio con 248 euro. Il ritorno è del 5,8%, e addirittura del 9,8% per l'arte contemporanea. «E' vero — spiega Cristina Ragazzoni, presidente della Commissione Art Advisory dell'Aipb, associazione che riunisce le banche private —: l'arte contemporanea quota di più perché ha margini di crescita a differenza degli *old master*. D'altra parte bisogna stare molto attenti perché, essendo molto legata al marketing, è più volatile. E' possibile che la crisi Usa comporti una maggior selettività e una frenata dei prezzi». Insomma un quadro non è come un Bot: per farlo fruttare bisogna avere molta pazienza e aspettare il momento giusto per rivenderlo.

Ma chi determina le quotazioni nel mercato dell'arte? Il meccanismo ruota intorno alle case d'asta che svolgono il ruolo delle Borse. Incrociano domanda e offerta in cambio di una commissione, cercando il modo e il momento giusto per valorizzare al meglio le opere. Sono i prezzi battuti, che vengono immagazzinati in banche dati, a fornire alla fine la quotazione degli artisti.

Ma sono i curatori dei grandi musei e i galleristi a lanciarli: non si tratta soltanto di in-

termediari ma spesso di investitori, perché possono anche metterci del proprio, se credono in un autore. E' difficile calcolare il volume d'affari delle gallerie perché spesso le transazioni non affiorano ufficialmente. Crescente importanza stanno riportando le fiere, luoghi d'incontro di venditori e compratori, ma soprattutto importanti momenti di selezione e confronto. Quanto ai collezionisti, oggi non sono solo privati dotati di patrimonio e gusto estetico, o semplicemente personaggi in cerca di uno status, ma anche banche e fondi d'investimento che cercano di diversificare il loro portafoglio.

Il fenomeno dei fondi d'arte è recente: comprano opere d'arte al posto delle azioni. L'investitore vi entra con una quota minima d'ingresso, vincolata per un certo numero di anni: minimo cinque. Il vantaggio di affidar-

L'effetto bolla

L'effetto bolla è legato all'ingresso sul mercato di arabi, cinesi, russi e indiani. Il caso di Hugh Grant: ha guadagnato 8,7 milioni di dollari con «Liz» di Warhol

si a dei professionisti nella scelta delle opere (di cui però non si godrà direttamente), è bilanciato dal rischio. Spesso dietro questi fondi ci sono galleristi, case d'asta, consulenti, interessati a promuovere l'acquisto di questo o quell'artista. Al momento non se ne conosce il rendimento: l'unico a partire è stato un fondo di Philip Hoffmann di Fine Art Management Services. Mentre ha deciso di specializzarsi nel contemporaneo l'AC Art Fund lanciato dalla casa d'asta Phillips De Pury, rilevata nel 1999 da Bernard Arnault. In Italia esiste il fondo Pinacoteca cui Banca d'Italia ha però imposto notevoli limiti per ridurre il rischio degli investitori: può comprare solo opere antiche per un massimo di 100 mila euro per pezzo.

L'accoppiata arte e business di certo fa discutere: il forum «Art for business» ha ospitato, alla Bicocca di Milano, dibattiti sul valore dell'arte nello sviluppo d'impresa. Ma il fenomeno del momento sono le aste online. Si va dal più noto eBay, a siti specializzati come Artnet.com, conosciuto per il servizio di pricing, che mette in vendita 300 opere alla volta, garantite da esperti e offerte da intermediari noti. Commissione del 10%. E c'è chi si spinge oltre, come Smartarea che, da

aprile, sarà la prima galleria italiana d'arte contemporanea a vendere solo online con opere da 2 mila a 20 mila euro, sulla falsariga di quello che, da due anni, fa a Londra la Saatchi-Gallery: vendite on line, senza commissioni, che nel 2007 hanno fruttato 100 milioni di dollari.

Del resto, secondo il «Laboratorio Nomisma sul commercio dei beni artistici», anche in Italia l'età media dei nuovi acquirenti sta scendendo verso i 30-45 anni. E' però un pubblico ancora insicuro, legato ai gusti e alle tendenze del mercato inglese e americano. L'arrivo a Roma di Larry Gagosian, il più grande mercante d'arte al mondo, che a dicembre ha aperto una galleria, attesta che il nostro Paese è visto come un mercato promettente (1,8 miliardi di euro) e sfruttabile per le basse quotazioni degli artisti più recenti. Per fare un esempio il prezzo medio di un'opera d'arte moderna o contemporanea di minor qualità è di 3.703 euro, per quelle di maggiore qualità può arrivare a 53.989 euro.

Comprare e rivendere in Italia da una parte conviene perché il guadagno non è tassato come il *capital gain* e nemmeno va dichiarato al Fisco. Tuttavia l'Iva sulle transazioni è tra le più alte al mondo: il 20%. Inoltre per far circolare le opere con più di 50 anni serve la notifica allo Stato che ha diritto di prelazione. Per ottenere il visto per l'esportazione bisogna pazientare 40 giorni. Un meccanismo macchinoso che scoraggia le transazioni più legate all'emozionalità.

Antonella Baccaro

Offerta valida a fronte di rottamazione di vetture Euro 0, Euro 1 e Euro 2 immatricolate prima del 01/01/1997 (Decreto Legge 31 dicembre 2007 n. 248). Solo per vetture in stock, grazie al contributo dei FordPartner. IPT esclusa. La vettura in foto può contenere accessori a pagamento. Fusion 1.4 TDCi: consumo 4,5 litri/100 km (ciclo misto); emissione CO₂ 120 g/km.

La città è nelle tue mani.

Ford Fusion. Il primo Urban Activity Vehicle.



I vantaggi di SUV, MAV e City Car in un'auto unica.

Goditi il meglio della città: posizione di guida elevata e look più possente, per farti rispettare come un SUV. Massima agilità di guida e di manovra come una city car. Grande flessibilità dello spazio interno, come un MAV.

Fusion 1.4 TDCi 70CV CO₂ 120 g/Km clima e radio CD

€ 12.450

grazie agli Ecoincentivi Ford e ai nuovi incentivi statali

Scopri la anche **sabato 23** e **domenica 24**

FordFusion

Feel⁺

