

Il Sole 24 ORE

Di Silvia Anna Barrilà

Il mercato dell'arte secondo il direttore di Art Basel Marc Spiegler



La 13^a edizione di **Art Basel Miami Beach** si è conclusa domenica 7 dicembre con un bilancio di vendite molto positivo. I visitatori sono stati 73.000: un numero inferiore rispetto ai 75.000 dell'anno scorso (+7% sul 2012) che, comunque, nulla toglie al successo di questa edizione, una delle più forti di sempre. I gruppi museali in visita sono stati 160 rispetto ai 140 del 2013. L'arte in vendita è stata stimata da **Axa Art** per 3 miliardi di dollari contro i 2-2,5 del 2011. Le 267 gallerie partecipanti, provenienti da 31 paesi, hanno registrato sin dai primi minuti di apertura della fiera numerosissime vendite per cifre anche milionarie. Intanto si pensa già all'edizione asiatica della fiera che l'anno prossimo non si svolgerà a maggio come di consueto, ma verrà anticipata al 15-17 marzo 2015. ArtEconomy24 ne ha parlato con il direttore di **Art Basel** Marc Spiegler, che ha condiviso anche le sue riflessioni sullo stato attuale del mercato dell'arte contemporanea, sul mondo del collezionismo, sull'arte come investimento e sul ruolo attuale delle fiere d'arte.

Come mai avete cambiato le date di Art Basel Hong Kong?

Sin dall'inizio abbiamo cercato di cambiare le date per non accavallarci con gli altri appuntamenti come le aste e **Frieze** a New York, Art Basel a Basilea e nel 2015 anche la **Biennale di Venezia**, e per far sì che potessero essere presenti gallerie e collezionisti che altrimenti non sarebbero venuti. Il cambio di date ha avuto un effetto molto positivo: quest'anno parteciperanno per la prima volta o ritorneranno importanti gallerie occidentali che non c'erano l'anno scorso.

Per esempio?

Barbara Gladstone, Andrea Rosen, Skarstedt, Dominique Levy, Esther Schipper, Gisela Capitain, Mehdi Chouakri, Mai 36, Sprüth Magers e Thomas Dane. Abbiamo spazio solo per 150 gallerie occidentali perché vogliamo mantenere l'equilibrio tra le gallerie occidentali e orientali. Avevamo già le maggiori gallerie asiatiche e ora abbiamo anche le migliori occidentali. La qualità è incredibilmente salita. Sarà come un secondo debutto della fiera con gallerie e collezionisti nuovi.

E intanto state cercando un nuovo direttore...

Sì, ma per quanto riguarda la selezione delle gallerie la commissione è la stessa e abbiamo chiesto a Magnus Renfrew, prima di andarsene, di darci il suo input riguardo alle richieste di partecipazione.

Qualche anticipazione sulla nuova figura di direttore?

Sarà qualcuno che sa molto dell'Asia. Può venire da qualsiasi settore del mondo dell'arte. Deve essere un grande comunicatore, qualcuno che sa giudicare, che è molto resistente perché è un lavoro duro, e che comprende sia gli aspetti culturali che commerciali del lavoro.

Asiatico?

Può essere sia asiatico che occidentale con esperienze in Asia, ma ovviamente se si cerca qualcuno che conosca bene l'Asia è più probabile che sia asiatico.

Quali sono le gallerie giovani più interessanti in Asia?

Nel passato la sezione delle "Discoveries" era per due terzi occidentali e per un terzo orientale, mentre quest'anno senza neanche farlo apposta sono metà e metà. Questo perché ci sono molte nuove gallerie emergenti in Asia, non solo a Pechino ma anche a Tokyo, a Shanghai. Qui, per esempio, la migliore è **Leo Xu Projects** che è appena passata dalla sezione "Discoveries" alla sezione principale, così come prima ha fatto **White Space di Pechino**. Shanghai e Pechino sono i maggiori centri per i giovani artisti.

E quali gallerie italiane parteciperanno ad Hong Kong?

A Hong Kong ci sono molte gallerie italiane che rappresentano l'Arte Povera come **Mazzoleni Arte, TornabuoniArte**, poi c'è **Francesca Minini, Lia Rumma, Continua, Massimo De Carlo, Galleria d'Arte Maggiore**. Finora le gallerie italiane non hanno rappresentato una presenza massiccia a Hong Kong, in parte per i problemi che stanno affrontando in patria per cui è difficile spingersi su un mercato nuovo. Ma le posizioni storiche sembrano lavorare bene perché l'Arte Povera si relaziona bene con la tradizione artistica e di materiali della regione.

Ma l'arte italiana all'estero è solo Arte Povera?

Non direi. Ovviamente è un momento molto particolare per l'arte degli anni 60 perché si avvicina la soglia dei 50 anni per l'esportazione, quindi se si vuole vendere fuori dall'Italia bisogna farlo ora. Dopo non si potrà più e per questo assistiamo a prezzi così forti all'asta a Londra e in generale a livello internazionale. Ma penso che in molti stiano scoprendo l'Arte Povera anche perché si rapporta ad altri movimenti come Gutai e Mono-ha dal Giappone, o con i coreani moderni. Comunque queste non sono novità: Fontana e gli altri sono forti da tempo e ora si scava di più, come nel caso di Gnoli, Scheggi e Dadamaino. Per l'arte contemporanea italiana in questo momento penso sia più difficile ma non sono un esperto in materia.

Parliamo di giovani gallerie, quali sono le più interessanti?

Tra quelle che hanno appena partecipato a Miami, alcuni esempi sono **Freedman Fitzpatrick**, un'ottima galleria di Los Angeles, **Simone Subal** del Lower East Side di New York, **Crèvecoeur** di Parigi, **Société** e **Supportico Lopez** di Berlino. Abbiamo avuto molte nuove gallerie dal Lower East Side di New York e da Los Angeles, che in questo momento sono i due posti più interessanti negli Usa per la produzione di arte.

Quali sono le altre regioni più interessanti in questo momento per trovare le giovani gallerie?

Guardiamo in tutte le direzioni, è nella natura di quello che facciamo. Ma per le giovani gallerie i posti interessanti sono quelli dove ci sono tanti artisti come Pechino, Berlino, Los Angeles, il Lower East Side di New York, Bruxelles. Attorno agli artisti nascono le gallerie.

E quali sono i giovani artisti che segue in questo momento?

Non lo dico mai, deve fare questa domanda ai curatori.

Qual è l'attuale stato di salute del mercato dell'arte e come si evolve il collezionismo?

Abbiamo assistito alle incredibili aste di New York che, seppure rappresentino solo una porzione del mercato, dimostrano che c'è un grande interesse nei confronti del mercato dell'arte e del collezionismo, specialmente nell'arte contemporanea. Vediamo centinaia di nuovi collezionisti emergere a livello globale: alcuni rimarranno, altri no, si muoveranno più o meno velocemente, ma certamente sono molti di più i collezionisti che iniziano rispetto a quelli che smettono.

Spesso i nuovi collezionisti iniziano con opere molto contemporanee e poi, quando iniziano a capire che gli artisti che apprezzano sono prodotti di una relazione col passato, si rivolgono a lavori storici. D'altro canto osserviamo sempre di più anche il fenomeno opposto: collezionisti che provengono da famiglie che per generazioni hanno acquistato dipinti antichi e che, invece, si rivolgono al contemporaneo. Mentre prima tendevano a rimanere nella tradizione della famiglia, adesso si osserva un grande allontanamento dal passato per rivolgersi a quello che interessa oggi.

Nota delle differenze tra l'approccio dei collezionisti occidentali e quello dei collezionisti orientali?

Non negli schemi ma nella velocità. Negli ultimi due decenni abbiamo osservato che i collezionisti tendono a spostarsi da un tipo di collezionismo regionale ad un collezionismo internazionale, e allo stesso modo si muovono dal collezionismo di mezzi espressivi tradizionali, come la pittura e la scultura, al collezionismo di video, installazioni e

così via. In America e in Europa questo fenomeno si svolge nel corso di cinque anni; in Cina e in Asia basta un anno. Si spostano, per esempio, dall'arte indonesiana all'arte concettuale americana nel giro di un anno e mezzo. E diventano molto più sofisticati. Mi ricordo di un collezionista cinese che ha acquistato un Morandi a Basilea e fino ad un anno prima acquistava Damien Hirst: da un artista contemporaneo molto accessibile come Hirst ad un artista lirico e sottile come Morandi.

Quali sono i trend del mercato?

Il mercato sta andando in tutte le direzioni. Da un lato assistiamo al ritorno dell'Arte Povera, che è molto materiale, dall'altro all'affermazione dell'arte digitale con la post-internet generation, e poi al ritorno all'arte storica con sezioni come "Feature" e "Survey" ecc. Il mondo dell'arte è troppo grande perché si affermi un solo trend, per ogni tendenza che si possa individuare ce n'è un'altra ugualmente forte che costituisce una controtendenza. D'altronde, da almeno 10-15 anni siamo in un'era post-movimento: l'ultimo movimento di cui possiamo parlare è forse quello degli Young British Artists, che non erano nemmeno un movimento ma una generazione, ed è accaduto 20 anni fa. Anche i "nativi digitali": sì, loro hanno un'altra concezione dell'arte, dell'appropriazione, dell'autorialità e del pensiero lineare, ma non si possono accomunare tutte le loro esperienze artistiche; non si possono mettere insieme il lavoro frenetico e caotico di Ryan Trecartin e il lavoro molto attentamente bilanciato di Camille Henrot e dire che è un trend, ma si può dire solamente questi sono artisti che lavorano in modo non lineare e non sentono il bisogno di svolgere la storia in modo didattico.

Quindi, ci sono dei trend? Sì, ma non a spese di altri.

L'arte per lei è un investimento?

È vero che ci sono persone che hanno fatto molti soldi acquistando e vendendo opere al momento giusto, ma guardando alla storia le collezioni che hanno accresciuto maggiormente il loro valore sono quelle che sono state costruite da una grande personalità e sono state acquistate non per fare soldi ma da qualcuno con un grande occhio. C'è un detto in francese che dice: "Solo i pesci morti nuotano nella stessa direzione della corrente del fiume", che significa: se vuoi costruire una grande collezione, vai contro il mercato.

L'arte come puro investimento non è un buon investimento: ha costi di gestione elevati, deve essere conservata, assicurata, trasportata, può venire danneggiata. Ma se ti piace l'arte che acquisti e, in aggiunta al potenziale valore finanziario, hai il piacere che si accompagna ad essa, allora diventa un buon investimento. Chi compra arte che non apprezza, con il solo obiettivo di fare soldi, sta facendo danno a sé stesso e agli artisti.

Inoltre, chi entra in questo mercato come novizio è in un tale svantaggio per quanto concerne le informazioni che arriverà sempre troppo tardi. Conosco solo quattro o cinque persone che, quando nominano un artista, è sicuro che quel nome nel giro di un anno e mezzo sarà molto richiesto. Ma queste persone sono il cuore del mercato e, a meno che non si sia uno di loro, investire in arte non è una buona idea.

Sono galleristi?

Spesso sono art advisor, a volte sono collezionisti, a volte galleristi. Di solito sono persone che hanno un'ottima percezione di quello che sarà richiesto e siccome hanno avuto ragione così spesso, hanno sviluppato un tocco da Re Mida.

Chiudiamo con una riflessione sul potere delle fiere...

È un potere che si è sviluppato in parte perché le fiere hanno imparato a far funzionare bene un evento di cinque giorni, in parte perché i nuovi collezionisti hanno molto meno tempo di prima, per cui la fiera è un ottimo modo per vedere 250-300 gallerie e scegliere quali seguire.

Con questo potere arriva anche la responsabilità di creare una grande piattaforma per gli artisti e rinforzare il mondo dell'arte, ed è quello che stiamo facendo, per esempio, con **Kickstarter**: sosteniamo le istituzioni non-profit e le aiutiamo a raccogliere fondi in tutto il mondo. Ad Hong Kong abbiamo un altro progetto in collaborazione con l'università **Central Saint Martins** attraverso il quale aiutiamo l'università di Hong Kong a creare dei corsi in cui si insegna ai nuovi collezionisti a capire la complessità e le responsabilità dell'essere un collezionista, ed un corso per galleristi in collaborazione con la **Royal Academy**. All'inizio eravamo un luogo di mercato, poi siamo diventati un evento culturale e ora siamo un player non solo rispetto a quello che facciamo in una settimana, ma rispetto a quello che facciamo durante tutto l'anno.

E come si possono aiutare le gallerie di medie dimensioni?

Certamente è molto difficile per loro. Non rappresentano né una novità come le gallerie giovani, né hanno il capitale delle grandi, e devono stare attente alle spese e agli artisti. Quello a cui miriamo non è un mondo dell'arte in cui dominano due case d'asta e dieci gallerie, ma un mondo in cui lavorano centinaia di gallerie, e il solo modo per alimentare ciò è far sì che le gallerie abbiano accesso ai collezionisti di tutto il mondo. Le fiere facilitano l'incontro tra galleristi e collezionisti, ma anche il web o le pubblicazioni; per questo abbiamo pubblicato il libro "**Yearbook**", per aiutare le gallerie a comunicare la loro personalità e il programma. Perché alla fine il mercato dell'arte rimane un business molto personale.