

I conti in tasca. I giovani galleristi alle prese con la quadratura del bilancio

# Galleria quanto mi costi

**I**l boom mondiale del mercato dell'arte contemporanea non accenna a sgonfiarsi. Un interesse dei media senza precedenti. Cifre da record anche alle ultimissime aste. Decine di migliaia di visitatori nelle fiere. Risultato: le gallerie nascono come i funghi, soprattutto nelle grandi città. Ma come è veramente la vita di un piccolo-medio gallerista a Milano?

Sorpresa: assomiglia molto di più a quella di un imprenditore lombardo che a quella di Larry Gagosian. Si lavora 24 ore su 24, sette giorni su sette, investimenti personali altissimi, difficili rapporti con le banche per i finanziamenti, alti i fattori di rischio. Proporzionali, come capita spesso, al tasso d'innovazione. E cioè: più sono sconosciuti gli artisti su cui si punta, più alto è il rischio che rimangano invenduti o che, una volta diventati famosi, "scappino" verso gallerie più potenti. Di solito il gallerista trattiene una commissione del 50% sul valore dell'opera venduta, l'altra metà va all'artista. Ma se si trattano superstar la percentuale può ridursi fino al 20%. «Il rapporto con gli artisti è uno degli aspetti più delicati e importanti. Più l'artista è giovane maggiore è il tasso di rischio d'impresa che ci assumiamo» spiega Orio Vergani di Nowhere Gallery di Milano, la pensano così quasi tutti i galleristi interpellati. Per l'impresa-galleria, insomma, la ricerca e il rischio che ne consegue sono inevitabili. Insieme al problema numero uno di qualsiasi imprenditore: i costi fissi. Che per gallerie che lavorano con artisti tra 500 e 15mila euro possono variare da 50mila a 200mila euro annui e più. Prima voce: l'affitto. Sono pochissime le gallerie che possiedono il proprio spazio. Un costo notevole se si calcola che per 150

**Le spese fisse pesano da 50mila a 200mila euro sulla gestione di un mercante**

mq circa più altrettanti di magazzino, in una zona non troppo centrale, la spesa può variare tra 30 e 50 mila euro l'anno. Seconda voce: le tasse. L'Iva del 20% sulle opere è considerata da tutti fuori mercato per gli standard europei, e non c'è gallerista che non reclami un fisco più conveniente, considerato che l'acquirente è quasi sempre un privato. Terza voce su cui non è possibile risparmiare: le fiere e la promozione dell'artista.

Oltre che occasione di fatturato - qui il rapporto è diretto con il consumatore - è un essenziale tassello di marketing: quanto più è prestigiosa la fiera e rappresenta un salto internazionale tanto più è costosa. Per questo Paolo Zani, direttore di Zero, giovane galleria già proiettata verso l'estero, investe fino a 50mila euro l'anno per partecipare a tre fiere ambite - Frieze, Miami, Basel -, oltre che ad Artissima. Ci sono poi i costi produttivi, che, nei casi più "virtuosi", vengono affrontati insieme a collezionisti di riferimento, che si accollano parte delle spese per "lanciare" l'artista in mostre o occasioni importanti.

Ma quanto influisce il boom dell'arte su questa fascia di mercato? Poco, pochissimo o nulla. «L'attuale effervescenza - spiega Vergani - influisce sull'immagine, ma non sul business. Oggi



«Senza titolo» (1980) di Martin Disler (1949-1996), 177 x 230 cm, acrilico su tela (61mila €)

ci sono più di ieri 35-40enni interessati all'arte, che faticano però a mettere da parte i soldi per comprare giovani artisti». «Il vero boom riguarda soprattutto artisti da top ten - spiega Pasquale Leccese di Le Case d'Arte -, ma quando si arriva al milione di euro le gallerie italiane, pur avendo i grandi nomi, sono quasi sempre tagliate fuori».

Il dinamismo della galleria Zero - in otto anni ha visto crescere i costi di gestione da 30mila a 200mila - dimostra comunque come il momento sia positivo anche per i giovani mercanti che puntano molto su ricerca e sperimentazione: «Registriamo un aumento dei collezionisti - spiega Zani -. Ma siamo ben lontani dai ricavi record di cui si favoleggia sui media: il nostro business, per quanto in crescita, è comunque di "sopravvivenza". I collezionisti che sostengono la nostra galleria non sono più di una ventina e il 100% degli utili per ora li reinvestiamo nell'attività». Ci pensino bene gli aspiranti dealer.

Giovanna Amadasi

Milano. Si riparte nel week end con la quinta edizione di Start

## Il contemporaneo in 41 esposizioni

**Dealer in fila per l'ammissione. Vendite in crescita. Il Comune è sordo**

**A**ll'inizio erano 16 gallerie, oggi, alla 5a edizione, sono diventate 41. Start, il week end in galleria, apertosi ieri a Milano fino a domenica, è nata da tre importanti attori del mondo dell'arte milanese: Pasquale Leccese (Le Case d'Arte), Massimo

De Carlo e Claudio Guenzani, con le rispettive gallerie. L'idea, semplice, quella di aprire simultaneamente la stagione autunnale dell'arte contemporanea, allargando a tutta la città l'invito a entrare in galleria, con un servizio di navette, eventi e una pubblicazione (www.start-mi.net). Un'occasione per il pubblico dei non abituati per conoscere l'arte di oggi attraverso una selezione qualitativa operata "a monte": non tutti i galleristi sono ammessi a Start, che per accettare un nuovo socio richiede un voto unanime del collegio. «Privilegiamo le gallerie che ac-

canto all'attività commerciale non tralasciano l'aspetto della ricerca e dell'investimento su artisti giovani e mantengono un alto livello medio» commenta Leccese, presidente dell'Associazione Start. L'iniziativa riprende il modello già esistente nelle principali metropoli europee, ma a Milano assume un significato in più: rendere visibile la distanza che separa la città reale da quella istituzionale.

«In un sistema funzionante le istituzioni cittadine dialogano costantemente con le gallerie» sottolinea Leccese. «Il Guggenheim, se deve fare una mo-

stra, si rivolge per prima cosa ai galleristi di New York. Qui si preferisce far riferimento a galleristi stranieri». L'anomalia milanese è effettivamente particolarmente eclatante: Milano è il principale mercato dell'arte in Italia e uno dei principali in Europa e nel mondo con un collezionismo solido, supportato da un gruppo di gallerie quantitativamente e qualitativamente di livello europeo. Ma senza, ancora, un museo che possa fare da cassa di risonanza a quello che accade realmente in città. «Dopo cinque edizioni - continua Leccese - la rispo-

sta del pubblico è eccezionale: oltre 30mila persone in un week end, una fortissima richiesta di ammissione di altre gallerie, scambi avviati o conclusi in crescita, ma una sostanziale indifferenza del Comune, che si ostina a ignorare Start».

Il budget annuale (circa 50mila euro) proviene infatti esclusivamente dalla quota associativa (700 euro l'anno), da sponsor privati come la Banca Popolare dell'Emilia Romagna e da un sostegno della Provincia di Milano. Il budget copre la pubblicazione di una guida bimestrale e l'organizzazione di momenti d'approfondimento, come il convegno odierno alla Fabbrica del Vapore sul rapporto tra profit e non profit.

Gi. Am.

Berlino. In rete Independent collectors

## Al via una Facebook dei collezionisti d'arte

**L'**immagine del collezionista come figura misteriosa e solitaria è superata. Il giovane appassionato d'arte cerca trasparenza e informazione. Per coloro che si accostano alla creatività dell'oggi nell'aspirazione di fondare una collezione, il contemporaneo rappresenta un mondo fatto di regole non scritte, di gallerie più o meno professionali e d'importanti fiere in cui perdersi. Oggi tali esordienti hanno uno strumento di grande aiuto: www.independent-collectors.com.

Nel mondo delle web community di LinkedIn, Facebook e Myspace arriva una pagina creata da tre giovani collezionisti tedeschi con lo scopo di stabilire un network tra collezionisti internazionali che si affacciano sulla scena dell'arte contemporanea.

Quant'è raccomandabile una galleria? Chi va alla prossima fiera? Ne vale la pena? Un parere sul prezzo di un'opera? Chi sono gli altri collezionisti in città?

A tali domande si trova risposta sui forum del sito «Independent collectors». Ideatori del pro-

**Ci si scambiano giudizi e notizie su artisti, prezzi mostre e fiere**



Christian Schwarm, Ulrich Grothe e Uwe Thomas

getto sono Christian Schwarm (36 anni), consulente finanziario di Stoccarda, Ulrich Grothe (45), esperto di strategie d'impresa, e Uwe Thomas (39), attivo nel campo dell'implementazione di comunità virtuali. Nei primi tre mesi di vita la pagina ha registrato 291 iscritti da 25 nazioni. Di questi, 208 sono uomini, 83 donne,

solo due gli italiani. Dopo i primi tempi di sperimentazione verrà introdotta, a partire dal 2009, una quota d'iscrizione annuale tra i 100 e i 200€. Ogni appassionato è invitato a descrivere i suoi interessi, le gallerie e gli artisti più apprezzati. «Independent collectors» offre ai giovani collezionisti la possibilità di presentare la propria raccolta online: 720 le opere finora caricate. Così si auspica una democratizzazione del collezionismo, l'affermazione di un mercato dinamico e libero, i cui protagonisti sono ben informati, usano la tecnologia, si conoscono tra loro e non temono di scambiarsi conoscenze e segreti. Nel progetto vi anche l'esperienza di Tommi Brem (31 anni) che racconta in un blog la propria evoluzione da neofita a collezionista esperto, le conversazioni con i galleristi, i vernissage e le lunghe letture. Così ha acquistato le prime opere della sua raccolta: due stampe della serie «x/» dell'artista concettuale Lasse Schmidt Hansen per 250€ ciascuna. Silvia Anna Barrilà

Da Mosca a Londra. Tutti al vernissage

## Aprono Abramovich Saatchi e Pilar Corrias

**G**rande movimento nel mondo delle gallerie. Lunedì 15 settembre, mentre i mercati finanziari crollavano sull'annuncio del Chapter 11 per Lehman Brothers, il Micex di Mosca perdeva il 16% e il petrolio tornava sotto i 90 \$ al barile, è stata inaugurata con un grandioso vernissage «Retrospective» la vasta rassegna moscovita, dedicata al lavoro di Ilya e Emila Kabakov, artisti russi tra i più affermati e quotati del panorama contemporaneo; dall'87, residenti a Long Island, New York. Sponsorizzata da Roman Abramovich e dedicata ai 75 anni di Ilya Kabakov (Dnepropetrovsk, 1933), la retrospettiva è stata ospitata in tre spazi differenti: al Museo Pushkin, al Garage, il nuovissimo centro per l'arte contemporanea, in passato un vero garage per autobus, e al Winzavod, pregevole esempio di architettura modernista, oggi spazio privato per l'arte.

«Retrospective», grazie al cospicuo numero di opere esposte e all'allestimento progetta-

to in luoghi differenti, risponde perfettamente alla definizione di «Total Installation», coniata dall'artista per indicare «una completa fruizione dell'opera nella sua essenza».

E mentre Mosca brinda al contemporaneo anche a Londra gli appuntamenti si infittiscono, sebbene si noterà qualche banchiere in meno. Il 9 ottobre - in attesa della prossima edizione di Frieze Art Fair (16-19 ottobre) - gli appassionati d'arte sono invitati all'opening della nuova Saatchi Gallery a Chelsea. La mostra d'inaugurazione, per nulla originale, è intitolata «Revolution Continues: New Chinese Art».

Il 16 ottobre, poi, Pilar Corrias, già direttore di Lisson Gallery e Haunch of Venison, inaugura nel West End la sua galleria, in uno spazio di 4mila metri quadri, completamente riprogettato dall'architetto olandese Rem Koolhaas. L'onore dell'apertura va all'artista francese Philippe Parreno.

Riccarda Mandrini

LE 3.500 OPERE

### Lehman in asta?

**C**he fine faranno le 3.500 opere d'arte di Lehman Brothers, acquistate a fine anni 70 e le 900 della collezione Neuberger Berman (money manager della banca americana)? Gli artisti sono eccellenti: Louise Nevelson, Jasper Johns, Frank Stella e gli allora sconosciuti Marlene Dumas, Damien Hirst, Takashi Murakami e Andreas Gursky. Il destino della collezione, frutto della passione del Ceo Richard S. Fuld jr e di sua moglie, vice-chairman del MoMa, non è ancora chiaro. Dipenderà dal valore del fallimento se parte o tutta la raccolta verrà ceduta. Sotheby's e Christie's sicuramente non si lasceranno scappare il boccone: la prima ha già battuto la collezione di Ibm, la seconda quella della bancarotta del trader sui future Refco Inc.

Ma. M.