

## Passioni

Politici (politicians)  
e Banchieri (bankers) di  
Adelita Husni Bey, dalla serie  
Agency-giochi di potere,  
2014. Collezione Nctm.

# Nuovi collezionisti d'Italia



*Sono più giovani e apprezzano fare business online.  
Lo spiega uno studio di Deloitte, Art&Finance.  
E si scopre che le vendite crescono | di Mara Naddei*

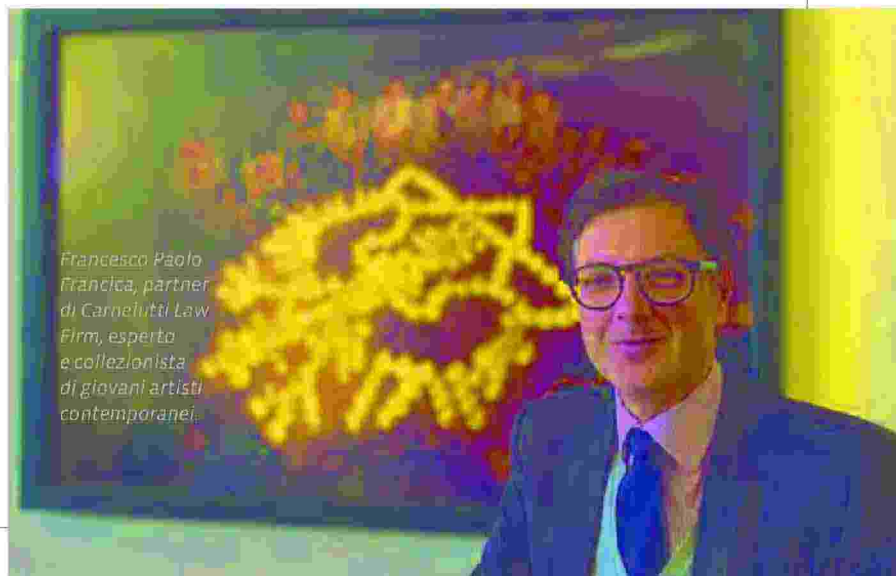
Come ha risposto il collezionismo durante l'emergenza sanitaria di quest'anno? Quali sono le nuove strategie messe in pratica dagli acquirenti di opere nel 2020-2021? Di fronte alle nuove e diversificate strategie di natura digitale che tutti gli operatori dell'arte hanno dispiegato per mantenere vive le relazioni con il proprio pubblico di riferimento, come hanno reagito i compratori d'arte?

Nella prima parte del 2021 gli operatori dell'arte appaiono ancora impegnati in un processo di ripensamento dei propri meccanismi di fruizione, alla luce dell'emergenza sanitaria. Mentre le fiere, costrette per prime alla cancellazione degli eventi fisici, si sono dotate di spazi virtuali, le aste, che da molto tempo usano piattaforme particolarmente efficienti per il bidding online, hanno sostenuto la vivacità del mercato in termini di affari. Le gallerie, costrette ad aperture a singhiozzo, si sono attrezzate di strumenti di consultazione digitali co-

me le Online Viewing Rooms, i cui contenuti di approfondimento sugli artisti e le opere sono rivolte in particolare al collezionismo orientato allo studio.

Andando a consultare i dati delle aste online contenuti nel report annuale di

Deloitte, *Art&Finance*, i numeri parlano di una crescita in termini quantitativi di oltre il 270% rispetto allo stesso periodo del 2019, ma con fatturati al di sotto delle stesse proposte realizzate «in presenza» negli anni passati. Anche per



Francesco Paolo Francica, partner di Carmelutti Law Firm, esperto e collezionista di giovani artisti contemporanei.

## L'ideale del diritto al centro del progetto per l'arte di Nctm

L'approccio al collezionismo affiancato dalle attività di sostegno agli artisti è la via percorsa dallo studio legale Nctm, composto da 66 soci e 5 sedi fra Milano, Roma, Bruxelles, Londra e Shanghai. La curatrice del progetto *Nctm e l'arte*, attivo dal 2011, Gabi Scardi, spiega che «lo studio non dà priorità al valore patrimoniale dell'opera ma al suo essere stimolo per un rinnovamento dello sguardo sul mondo. L'opera viene letta all'interno del percorso creativo dell'artista». Le acquisizioni delle opere si accompagnano a mostre realizzate ad hoc per gli spazi dello studio, come nel caso dei progetti varati con Carlos Garaicoa, Kiki Smith e Adrian Paci. Le opere scelte trovano un filo conduttore nel tema del diritto, inteso come termine ideale. Le esposizioni organizzate negli spazi della sede milanese si accompagnano ad incontri pubblici con gli artisti. «Il sostegno agli artisti è conseguenza della fiducia dei soci in quello che l'arte può fare». Dopo l'esposizione, il supporto all'artista si dipana in possibili altre attività di affiancamento finanziario, e in qualche caso anche legale, per la produzione di progetti destinati a mostre pubbliche come la Biennale di Venezia, o allestite al PAC di Milano o al MAXXI di Roma. Nel 2015 lo studio concepisce e finanzia, con l'imprimatur della Fondazione Burri di Città di Castello, la ricostruzione del Teatro Continuo, palcoscenico culturale affacciato sul Parco Sempione di Milano. Al momento lo studio offre incontri seminariati sul tema della cura vista attraverso lo sguardo degli artisti.



Gabi Scardi,  
curatrice  
del progetto  
Nctm  
e l'arte.

il settore delle gallerie le interviste realizzate registrano la crescita delle vendite sui canali online, soprattutto nelle grandi gallerie internazionali. Per capire le reazioni del collezionismo, in particolare italiano, abbiamo

consultato la *Pulse Survey di Deloitte Art&Finance* che, realizzata lo scorso ottobre, quindi a circa sei mesi dall'inizio della pandemia, su un panel di circa mille operatori nostrani, composto da artisti, collezionisti, operatori ed esperti

del settore, esponenti del mondo accademico e appassionati d'arte, restituisce un quadro credibile della situazione in corso. L'indagine afferma che meno di un terzo degli intervistati (soltanto il 28%) conferisce un punteggio ►►

## Francesco Paolo Francica, l'avvocato che scopre talenti

«L'arte mi ha insegnato a spostare i miei limiti personali sempre un po' più in là. Questa cosa che ho appreso tramite la pratica collezionistica l'ho trasferita nella mia professione», ci racconta Francesco Paolo Francica, partner di Carnelutti Law Firm, studio presso il quale si occupa prevalentemente di diritto amministrativo. «Il collezionismo nasce sin da bambino. Ho potuto interessarmi attivamente all'arte contemporanea quando a livello professionale avevo già raggiunto i miei primi obiettivi». Per lui il collezionismo assume le caratteristiche di un viaggio personale, basato su uno studio fortissimo. Internet è stato il primo canale per avvicinarsi all'acquisto di opere d'arte, che «poi mi ha dischiuso un mondo di relazioni fatto

di contatti con artisti, gallerie ed altri collezionisti». Nel 2009 acquista la sua prima opera importante che è un lavoro di Adrian Paci. Generalmente si interessa soprattutto ai giovani artisti «con l'obiettivo di arrivare alla scoperta per primo». Fra gli artisti che ha scelto per la sua collezione troviamo Sam Falls, i membri del collettivo The Still House Group; oggi invece si interessa di nuove leve della pittura con artisti come Julien Nguyen, Mike Goldby e Leidy Churchman. Le soddisfazioni più grandi arrivano quando le opere della sua collezione gli sono richieste in prestito da un museo o una Biennale. Se la pandemia ha rallentato le dinamiche relazionali per il mercato dell'arte, non gli ha impedito di continuare ad acquistare.

## Passioni

### Quando il contemporaneo è lo specchio della realtà

Imprenditori nel settore della commercializzazione di articoli tecnici industriali in Italia e in Europa, sono i Taurisano di Napoli. Sveva e Francesco danno vita a una raccolta che, saldandosi sulla collezione del padre, sceglie il contemporaneo come campo d'azione e oggi arriva a includere 400 pezzi. «L'arte contemporanea è lo specchio della realtà, di cui è sempre capace di dare una lettura alternativa», racconta a *Capital* Sveva Taurisano. L'elemento di continuità fra la parte storica e contemporanea della raccolta è contenuto nel forte «legame degli artisti alla società del loro tempo». La loro pratica collezionistica si rivolge ad artisti dei quattro continenti come l'italianissima Marinella Senatore, l'africana Zandile Tshabalala e i brasiliani Opavivarà. Durante la pandemia i Taurisano non hanno interrotto le loro attività di scouting di artisti per la collezione, come gli studio visit, che sono stati trasferiti integralmente online. Sveva si è impegnata nell'organizzazione di talk online con operatori dell'arte italiani e stranieri, che si sono focalizzati sul tema del necessario supporto, da parte di privati e istituzioni, agli artisti, durante il difficile periodo della pandemia. L'ultimo approdo delle loro ricerche è l'arte al digitale: alla prossima fiera di Marsiglia Art-O-Rama, nell'ambito della quale supportano un premio per giovani artisti, accanto all'acquisizione dell'un'opera fisica, affiancheranno quella di una produzione immateriale.

► elevato all'efficacia degli strumenti online per supplire alla mancata fruizione dell'opera d'arte dal vivo, mentre il 31% ne afferma lo scarso potere emotivo. Andando ad analizzare il dettaglio dell'utilità degli strumenti digitali ai fini dell'acquisto di opere, tre quarti del campione ha ritenuto le piattaforme a uso di vendita delle gallerie, delle case d'asta e delle principali fiere di settore piuttosto efficaci. Come a dire che la pandemia ha, volente o nolente, consolidato l'online come mezzo utile agli acquisti. L'ipotesi potrebbe essere che in molti casi l'acquirente conosca già le opere da acquisire, o che la fiducia negli operatori da cui si effettua l'acquisto costituisca garanzia necessaria e sufficiente circa la qualità dell'opera finale.

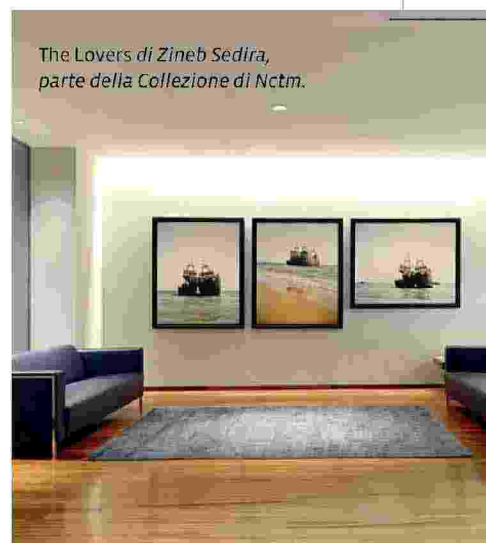
### Il mercato online: largo ai giovani

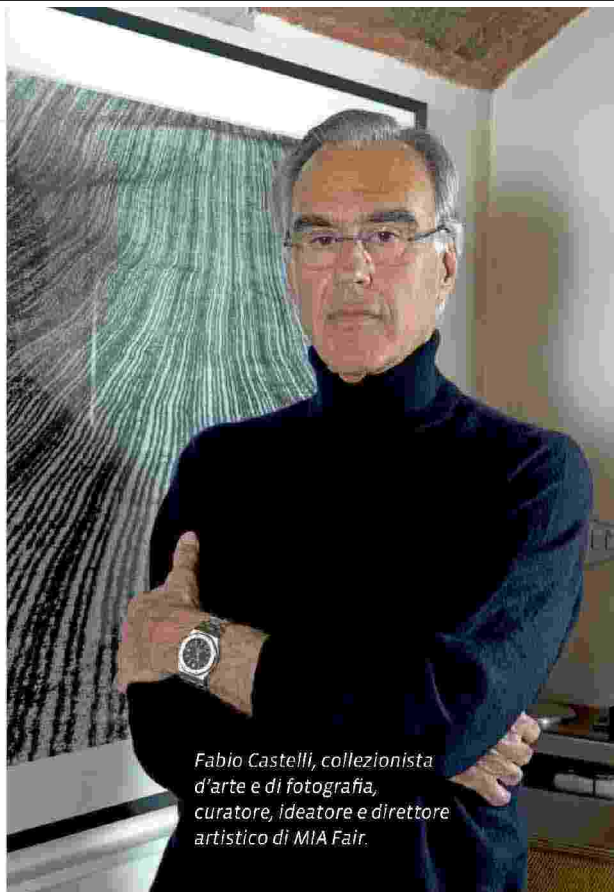
Questi ultimi dati possono essere facilmente incrociati con quelli provenienti da altre fonti. L'*Artsy gallery Insight 2021* dell'omonimo sito di gallerie online, spiega il nuovo impatto sul mercato che stanno avendo i collezionisti più giovani: se nel 2018 e nel 2019 solo poco più del 2% delle gallerie aveva riportato che l'età media dei loro acquirenti era compresa tra i 18 e i 34 anni, quella percentuale nell'anno 2020 appare raddoppiata, e raggiunge il 4%. All'interno della stessa indagine, inoltre, si riscontra un altro dato interessante,

Sveva e Francesco Taurisano.



The Lovers di Zineb Sedira, parte della Collezione di Nctm.






Fabio Castelli, collezionista d'arte e di fotografia, curatore, ideatore e direttore artistico di MIA Fair.

## La cultura raccontata dalla fotografia

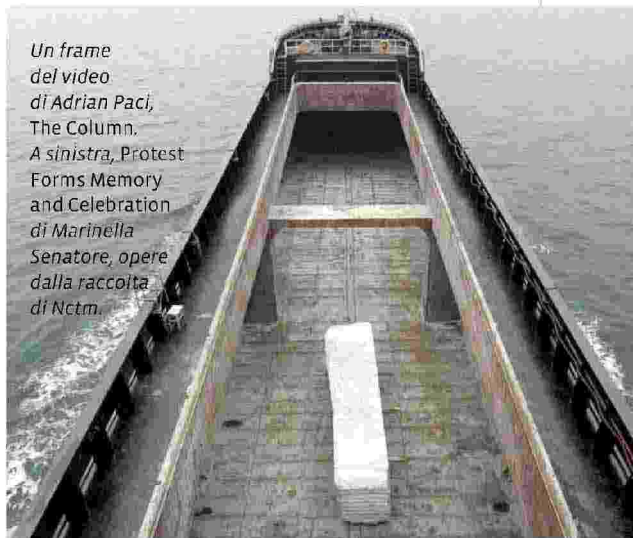
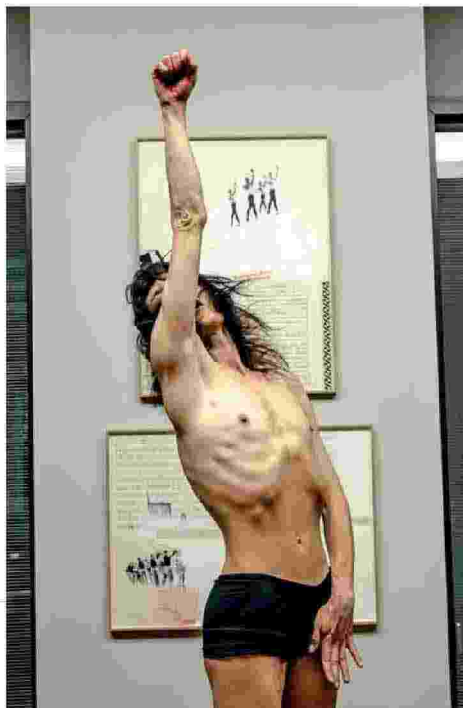
Imprenditore del settore siderurgico e dell'information technology sino all'anno 2000, è un collezionista d'arte e di fotografia di lungo corso. Arriva alla fotografia attraverso il collezionismo interessato all'approfondimento delle edizioni e dei multipli, in cui ricopre un ruolo importante Daniela Palazzoli della galleria 291 di Milano. «Negli anni di lavoro la passione per l'arte è stata per me una fonte di energia inesauribile», racconta. La conoscenza della fotografia lo conduce presto a ruoli professionali, prima come socio della galleria di Philippe Daverio, e poi come direttore artistico della galleria Fotografia Italiana al fianco di Nicoletta Rusconi. Dal 2011 si fa promotore della prima fiera specialistica dedicata alla fotografia in Italia che è MIA (Milan Image Art) Fair, un progetto ambizioso finalizzato alla diffusione della cultura fotografica in Italia. Castelli ci spiega che «in dieci anni di fiera ho constatato l'evolverse della consapevolezza del pubblico dalle semplici nozioni tecniche sul medium fotografico alla capacità di lettura delle immagini, non solo quelle che hanno come obiettivo la descrizione della realtà, ma anche quelle che sono linguaggio dell'arte contemporanea». Durante il periodo della pandemia, la fiera ha percorso la soluzione di rimandare la data di apertura fino alla conclusione dell'emergenza, perché «MIA fair è prima di ogni altra cosa un luogo prezioso di incontro per appassionati e operatori del settore», in cui il fattore umano non è sostituibile da eventi di natura digitale.

legato alla trasformazione dell'età media delle categorie tradizionali legate all'acquisto di opere d'arte: le gallerie hanno segnalato che la percentuale di acquirenti di oltre 55 anni è scesa dal 26% al 22% nel 2020, anno in cui i nuo-

vi strumenti digitali sono apparsi più adatti ai giovani. Ulteriori studi riportati dallo stesso sito indicano che se i collezionisti tra i 18 e 34 anni affermano la forte preferenza per l'acquisto online, l'aumento degli acquirenti più giovani

è strettamente correlato all'uso del mezzo digitale. Questo dato potrebbe perdurare anche dopo la pandemia, rafforzando il ruolo della vendita digitale per le gallerie allo scopo di avere un ricambio generazionale nelle sue fila. 

(©riproduzione riservata)



Un frame del video di Adrian Paci, The Column. A sinistra, Protest Forms Memory and Celebration di Marinella Senatore, opere dalla raccolta di Nctm.