

# L'arte e il suo mercato a prova di crisi

di **Giovanni Gasparini**  
Art Management  
& Consulting Advisor,  
Altiqa

69

Parlare d'arte in un momento in cui l'attenzione è comprensibilmente monopolizzata da questioni di vita e morte è senza dubbio difficile, e ad alcuni potrebbe persino apparire fuori luogo o insensibile.

Se si pensa però alle opere che affollano i nostri musei, ci si rende conto come ben poche non siano state concepite in momenti di crisi, a partire dal capolavoro di Picasso, Guernica, o abbiamo conosciuto durante la loro vita a volte rocambolesca guerre e rivoluzioni, spesso passando di mano proprio in questi periodi critici.

Persino i nostri antenati nascosti nelle Cave di Lascaux o dei Balzi Rossi sentivano l'esigenza di abbellire la propria esistenza con pitture e statue, distinguendosi così quali esseri umani.

E allora forse l'arte non è poi così superflua ed accessoria come sembrerebbe, e occuparsene mentre siamo costretti nelle nostre caverne individuali moderne è un atto di sanità mentale e di intelligenza.

Certo il settore dell'arte soffre anche più di altri a causa dell'impossibilità di viaggiare e relazionarsi, poiché il suo valore risiede largamente da un lato nella fruizione diretta del bene, dall'altro nelle relazioni che stabilisce fra individui.

Solo chi non sa di cosa parla vi dirà che oramai si può fare tutto online, che una riproduzione è uguale ad un'opera in carne ed ossa e che il futuro è virtuale.

E così dopo tre mesi di astinenza da musei, esibizioni, gallerie, fiere ed aste finalmente il mondo dell'arte vuole riprendersi da questo torpore forzato per tornare quanto più possibile ai di-

gallerie riprendono già una certa operatività su appuntamento e le aste, mai completamente fermatesi grazie all'online, tenderanno già da fine giugno di fornire un adeguato luogo di intermediazione internazionale soprattutto per chi si trova a dover liquidare alcune opere.

D'altra parte la fisicità dell'opera d'arte e il suo valore intrinseco la rendono un buon veicolo di qualità, soprattutto in situazioni in cui si possono vedere all'orizzonte montagne di liquidità monetaria destinate a tramutarsi in processi inflattivi.

Dal lato dell'offerta potenziale, la ripresa delle intermediazioni può risultare essenziale per chi necessita di liquidità a causa del periodo di paralisi economica, fra cui vi saranno anche diversi musei e gallerie commerciali, ma anche per chi si trova suo malgrado a gestire assetti ereditari che includono opere d'arte.

La domanda non dovrebbe mancare, soprattutto per opere di valore facilmente riconoscibile o che raramente appaiono sul mercato.

Di certo inizialmente dominerà la prudenza ma l'impatto sui prezzi potrebbe persino essere positivo, davanti a volumi necessariamente ancora ridotti a causa delle difficoltà di movimenti di cose e persone.

Sarà quindi ancora più utile farsi accompagnare in questo processo dal proprio consulente dell'arte, specialista nel settore, capace di districarsi anche fra gli ostacoli aggiuntivi che caratterizzeranno la ripresa di questo settore nell'immediato futuro, anche dal punto di vista contrattuale e fiscale.



**Altiqa SA**  
Fiduciaria  
Sig. Michele Clerici  
Via Nassa 21  
20090 Lugano

oci

namismo degli ultimi anni in cui è raddoppiato.  
Se per partecipare a fiere si dovrà attendere  
almeno fino a metà settembre ad Art Basel, le

b9UU Lugano  
T +41 91 911 98 28  
[info.lugano@altiqagroup](mailto:info.lugano@altiqagroup)  
[www.altiqagroup](http://www.altiqagroup)