

PROFESSIONISTI DEL RISPARMIO

ART ECONOMY24

pagina a cura di **Marilena Pirrelli**

Archivi d'artista, ecco come difenderli e fare business

In Germania al via l'Istitute for Artists' Estates promuoverà i lasciti e sosterrà con prestiti gli eredi

Silvia Anna Barrilà

■ Gli archivi d'artista oggi sono oggetto di interessi sempre più forti, soprattutto da parte di gallerie che si affrettano ad accaparrarsi l'esclusiva su lasciti ancora sottovalutati in un mercato sempre più competitivo. Se ne sono accorti Loretta Würtenberger, tedesca, classe 1972, ex-giudice, e il marito Daniel Tümpel, già fondatori della società Fine Art Partners, che concede prestiti a galleristi e mercanti d'arte per acquistare opere sul mercato secondario, e ora dell'Istitute for Artists' Estates, una nuova società che nascerà a Berlino a settembre e sarà annunciata da un libro sulla gestione dei lasciti «The Artist Estate: A Handbook for Artists, Executors, and Heirs» che sarà presentato ad Art Basel a giugno. La loro è un'idea di business innovativa per l'Europa che trova un corrispettivo solo negli Stati Uniti – più avanzati nella gestione dei lasciti d'artista - nel lavoro che il consulente americano Barry Rosen svolge da 20 anni per archivi di artisti come Eva Hesse, Dieter Roth, Allan Kaprow e Lee Lozano. «Il nostro lavoro si dividerà in tre macro-aree» anticipa ad *ArtEconomy24* Loretta Würtenberger, che già amministra il lascito di Hans Arp, Sophie

Täuber Arp, Keith Arnatt e Wolfgang Tümpel, nonno del marito: «la ricerca, perseguita attraverso l'elargizione di borse di studio e la pubblicazione di libri; il networking tra gli archivi, promosso attraverso incontri e conferenze; e il servizio di consulenza, che può andare dalla gestione integrale dell'archivio all'assistenza in singoli ambiti quali le strategie di mercato, le questioni legali e fiscali e il catalogo ragionato».

Tra le funzioni della nascente società non ci sarà la vendita delle opere, che rimane competenza delle gallerie con cui si sceglie di collaborare (è raro, infatti, che queste ultime acquisiscano i lasciti, quasi sempre sono semplici intermediari che vendono per conto dell'archivio).

Ci sarà, invece, un innovativo servizio di concessione di prestiti a eredi che si trovano a dover far fronte alle tasse di successione, per far sì che non debbano vendere il loro patrimonio di opere sotto pressione. «Perché la prima fase di vita del lascito, che riguarda i primi tre anni, è un momento delicato, in cui è necessario sviluppare una strategia riguardo al proprio posizionamento» spiega Würtenberger. Per tutti gli archivi, comunque, lo scopo è lo stesso: valorizzare la memoria e l'importanza storico-artistica dell'artista e, al tempo stesso, accrescere il valore economico del lascito.

Alla prima fase di posizionamento segue una seconda fase che va dal terzo al decimo o quindicesimo anno, in cui la ricezione postuma dell'artista va rafforzata attraverso l'azione combinata in tre aree del mondo dell'arte: l'accademia, il mu-



Art advisory Daniel Tümpel and Loretta Würtenberger, fondatori dell'Istitute for Artists' Estates

seo e il mercato. «L'archivio deve rapportarsi con ognuno di questi tre ambiti in modo attivo, senza aspettare che siano gli accademici, i curatori o i collezionisti ad andare a cercarlo, ma proponendo mostre, temi di studio, opere non ancora valorizzate. E la chiave del successo in tutti i casi è il catalogo ragionato, base necessaria per approcciare l'opera dell'artista in modo affidabile».

In tutta questa fase, un nodo fondamentale della vita dell'archivio è quello della sua sostenibilità economica, che si basa sulla vendita delle opere, per cui è necessario studiare i tempi di immissione delle opere sul mercato e integrare una pianificazione finanziaria. Perché la vita del lascito si basa su un numero limitato di opere, per cui si arriva ad un certo

momento – Würtenberger individua l'inizio della terza fase di vita del lascito dopo i 15 anni dalla fondazione – in cui è necessario chiedersi quale sia lo scopo della fondazione. «Esemplare in questo senso è il caso della fondazione di Henry Moore che si dedica non solo a mantenere viva la memoria dello scultore, ma a sostenere la scultura inglese in generale, con ricadute positive sul lascito stesso».

In Italia è un ambito ancora tutto da scoprire, che neanche Würtenberger e Tümpel hanno ancora esplorato, nonostante i nostri artisti del dopoguerra siano sempre più ricercati sul mercato internazionale. E il tema dell'autentica, caldo soprattutto nel nostro paese, la Würtenberger preferisce neanche menzionarlo.

A Londra piattaforma di temporary space per mostre e gallerie

Attrarrà operatori non presenti nella City. Nahmad Projects apre a Mayfair

Silvia Simoncelli

■ A Londra un nuovo progetto immobiliare destinato all'arte potrebbe offrire una soluzione innovativa alle difficoltà che il mercato delle gallerie sta attraversando negli ultimi anni, a causa della crisi e dell'alto costo degli affitti. Nell'area di South Kensington, a pochi passi dal Victoria & Albert Museum, una zona centrale con un mercato immobiliare dai prezzi non ancora proibitivi di Fitzrovia e Mayfair, il gallerista John Martin ha individuato un complesso di cinque edifici – per una superficie di 35.000 mq – in cui dar vita a un nuovo modello di *art district*. Costretti a sostenere alte spese per mantenere spazi espositivi sempre meno frequentati o per partecipare a svariate fiere l'anno, senza garanzie di guadagno, diversi galleristi hanno iniziato a considerare di operare senza uno spazio espositivo permanente.

E se c'è ancora chi, ben sostenuto – Joseph Nahmad, figlio di Ezra e fratello minore di Helly –, riesce a lavorare a Mayfair e promuovere nuovi spazi come Nahmad Projects sul contemporaneo a partire dal 9 giugno, Martin, invece, con Cromwell Place proporrà dal 2018 una piattaforma in cui le gallerie potranno presentare a rotazione nuove mostre ogni due settimane. Il modello è un ibrido tra la fiera e la tradizionale mostra in galleria: gli spazi potranno essere affittati per un tempo limitato e il costante *turnover*, nelle intenzioni degli organizzatori, favorirà l'attenzione dei collezionisti. Un comitato selezionerà le gallerie partecipanti, e l'accesso al pubblico sarà regolato in modo tale da riservare momenti di visita privilegiati per una clientela selezionata. Cromwell Place aspira a diventare un punto di riferimento per dealer e gallerie – inglesi o straniere – che desiderano presentare un progetto espositivo a Londra: un formato per cui esiste certamente un interesse trasversale, ne dà prova “Condo”, una mostra organizzata in febbraio da otto gallerie del circuito più sperimentale della capitale in collaborazione con 24 gallerie provenienti da Europa e America, ospitate nei loro spazi. Nelle intenzioni di Martin il piano terreno sarà riservato ad uno spazio modulabile per diversi usi, mentre ai piani superiori saranno ospitate fino a 30 gallerie con spazi espositivi individuali con relativi uffici; nell'area del cortile sarà realizzata un magazzino con funzioni di porto franco per evitare l'imposizione di dazi sulle opere in transito. I costi per i soci saranno molto più contenuti rispetto a quelli di una fiera e sul sito si raccolgono già le espressioni di interesse da parte di potenziali partecipanti. La capacità di Londra di attrarre un pubblico internazionale è sostenuta anche dal calendario di aste e South Kensington, ancora lontana dal glamour, potrebbe diventare un nuovo polo in tutte le stagioni, inaugurando un nuovo format per il mercato, da esportare anche in altre città.

Inaugura FM Centro per il contemporaneo

INTERVISTA



Marco Scotini

direttore artistico FM Centro per l'Arte Contemporanea

Marianna Agliottone

■ Il prossimo 7 aprile, in occasione di Miart 2016, a Milano apre FM Centro per l'Arte Contemporanea. Un nuovo polo dedicato all'arte e al collezionismo che rappresenta la fase conclusiva dell'investimento del gruppo privato Bastogi per la ristrutturazione dell'intero complesso dei Frigoriferi Milanesi – con l'impiego di 20 milioni di euro – e la riconversione delle storiche attività di custodia in servizi integrati per l'arte (art advisory, gestione e conservazione) con la creazione della società Open Care. «Dal progetto FM Centro per l'Arte Contemporanea, ci attendiamo ricavi nell'ordine di 140 mila euro annui dagli spazi per le gallerie e 100 mila euro annui dagli sponsor» afferma l'amministratore delegato di Open Care Elisabetta Ga-

lasso. Il direttore artistico Marco Scotini anticipa ad *ArtEconomy24* i punti cardine del Polo.

FM coinvolge parte dello storico complesso industriale dei Frigoriferi Milanesi ed è promosso dalla società Open Care, con che budget vi troverete a operare e da chi è composto il board internazionale di esperti del Centro?

La programmazione artistica sarà sostenuta sia da Open Care che da altri partner privati definiti ogni volta e sarà facilitata dalla presenza in loco di tutti i servizi utili alla realizzazione di eventi: la logistica, la conservazione e l'art advisory. Il nostro board è formato da Vasif Kortun, direttore dello spazio SALT di Istanbul, ponte possibile per la scena dell'arte e del collezionismo medio-orientale; Charles Esche, direttore del Van Abbemuseum di Eindhoven già nel board dello Schaulager di Basilea, un modello di riferimento nel fondere assieme spazio espositivo, deposito aperto e istituto di ricerca; Hou Hanru, direttore artistico del MAXXI di Roma; Grazia Quaroni, responsabile della collezione Cartier e

senior curator della Fondazione omonima di Parigi. Last but not least, uno dei più importanti collezionisti italiani, Enea Righi.

Quali saranno gli step del programma dedicato alle collezioni che attiverete entro la fine 2016?

Il progetto prevede un programma articolato in una grande esposizione annuale e due mostre che si sviluppino in parallelo in due spazi contigui dedicati alla presentazione di collezioni private. Il 7 aprile inaugureremo “L'Inarchivabile/The Unarchivable” dedicata alla scena artistica italiana degli Anni Settanta, curata dal sottoscritto in collaborazione con il collezionista Lorenzo Paini, che includerà oltre 200 opere di 60 artisti. Tra le collezioni coinvolte figurano La Gaia, Maramotti, AGI Verona, Consolandi, Paolo e Alessandra Barillari, Enea Righi, Giuliana e Tommaso Setari, Gino Viliani, Bianca Attolico, Carlo Palli, Gemma Testa, Emilio e Luisa Marinoni, Erminia De Biase, Luigi Koelliker. Poi, c'è in cantiere un'altra grande esposizione dedicata all'Africa. Mentre in autunno presenteremo il Gruppo Gorgona in

rapporto a Piero Manzoni attraverso le opere e i documenti di una importante collezione croata.

In cosa consiste e quali sono i fini di questa vostra “innovativa” formula di deposito visitabile?

I caveau sono un aspetto consolidato dei Frigoriferi Milanesi ma il deposito visitabile è un'alternativa pensata per i collezionisti che non vogliono solo custodire le opere ma anche valorizzarle rendendole accessibili al pubblico. Attiveremo il modello a partire dal 2017, s'ispira a esempi internazionali come quello al Museo Boijmans van Beuningen di Rotterdam che in Italia ancora non esiste.

Come sarà gestito, invece, il vostro “temporary space per le gallerie d'arte contemporanea”?

Nell'immaginare il Centro, con Elisabetta Galasso, abbiamo pensato di inserire degli spazi, temporanei o continuativi, per le gallerie. Ad oggi abbiamo la presenza stabile di Laura Bulian assieme a P420 di Bologna, Monitor di Roma e SpazioA di Pistoia. La formula nasce per consentire alle gallerie la presenza all'interno della piazza di Milano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA