

Come investire e diversificare in tempi di Covid-19: la figura dell'art advisor è cruciale

L'arte non è solo bene-rifugio

Le opere sono anche garanzia per avere più liquidità

Pagina a cura
DI STEFANO LOCONTE
E ELISA CAROLLO

Se a seguito del cigno nero Covid-19 abbattutosi sui mercati molti investitori hanno visto volatilizzarsi il valore di titoli ritenuti finora «sicuri», a esser stata premiata è invece la lungimiranza di molti collezionisti che hanno saputo investire nell'opera giusta, al momento giusto. Si parla spesso di arte e dei beni da collezione in termini di investimenti alternativi, ma soprattutto come beni rifugio, nell'ottica di una diversificazione del portfolio, che può rivelarsi particolarmente strategica quando i mercati finanziari si fanno incerti, come nelle ultime settimane. Infatti, per quanto questi beni non possano garantire un rendimento certo o a rapida liquidazione, regola base nei loro mercati è che, nonostante i loro prezzi abbiano una componente fortemente simbolica, questa è anche principalmente creata da un consenso sociale degli stessi operatori, e raramente si svaluta nel tempo. Anzi, soprattutto nel mercato dell'arte contemporanea, è facile che il valore cresca, con rendimenti che, secondo il Deloitte Art & Finance Report 2019, in alcuni casi si aggirerebbero anche oltre il +7,5% annuo sul lungo periodo, superando quelli dell'S&P500. Non si tratta necessariamente di opere da milioni di dollari o euro, ma anche di giovani star, per i quali i ritorni sono spesso maggiori, in minor tempo. Per esempio, l'acquisto di artisti «millennials» come Jordan Casteel (1989), Julie Curtiss (1982), Tschabalala Self (1990) o Njideka Akunyili Crosby (1983). In quest'ultimo caso, l'artista,

per esempio, ha iniziato la sua salita nel 2016, quando un'opera fu venduta a Sotheby's New York sui 100 dollari (poco più di 92 euro), raddoppiando il prezzo sul mercato primario, e subito a novembre dello stesso anno un'altra opera ha poi subito superato il milione. Sei mesi dopo Crosby aveva già stabilito un nuovo record a 3,1 milioni di dollari (2,8 milioni di euro), superato l'anno dopo con 3,3 milioni di dollari (3 milioni di euro) per un'opera realizzata solo l'anno precedente (Bush Babies, 2017). In questo caso il rendimento è superiore al +10%, in pochissimi anni.

Più evidente è però un'utilità diretta dell'arte come riserva di valore: negli Usa dove l'art lending (finanziamenti garantiti da opere d'arte) è una realtà già consolidata, le persone che possiedono un alto patrimonio netto, i cosiddetti Hnwi (High net worth individual) stanno così ora ottenendo liquidità, senza necessità di vendere, e spesso mantenendo «possesso» dell'opera, ovvero, continuando a goderne dal divano.

Fine Art Group, società leader nel settore, ha riportato alla stampa di essere stata inondata di richieste nelle ultime settimane. Secondo dati Deloitte, nel 2019 il portfolio dell'art lending nel mondo ammontava già ad almeno 20 miliardi di dollari (quasi 18,5 miliardi di euro).

Ma come fare l'acquisto giusto? Il valore è appunto stabilito da un consenso creatosi lungo la filiera fra mostre, aste, pubblicazioni e altri fattori, che accrescono la fama dell'artista o dell'oggetto nel sistema, e conseguentemente sul mercato. È quindi necessario un occhio sempre aggiornato sulle dinamiche, come poi un'attenzione alla due diligence che

Balzano i rendimenti di whisky pregiati

Whisky da collezione, come il Macallan, opere d'arte o francobolli: sono questi alcuni dei beni di lusso che, sia negli ultimi dodici mesi, sia in un orizzonte temporale maggiore (dieci anni) presentano i più elevati incrementi di valore. Secondo il Knight Franck Luxury Investment Index 2019 fra i beni da collezione, infatti, il whisky da collezione fa registrare un +35% nel breve periodo e addirittura un +563% nel lungo (10 anni). Subito a seguire per performance nei 12 mesi risulterebbe l'arte (+12%) e la numismatica (+12%), mentre se guardiamo sull'arco di 10 anni, sarebbe da preferire quest'ultima sull'arte (193% contro 148%) assieme alle auto d'epoca. Migliori sarebbero invece le performance delle gemme colorate (come il diamante rosa), rispetto ad altri gioielli o orologi.

Al di là di percentuali, aspetto centrale che tutti i report sembrano confermare è che questi asset permettono migliori rendimenti se considerati come investimenti sul lungo periodo.

Anche secondo il report Deloitte, per il cosiddetto holding period (rendimento nel periodo di detenzione) l'88% delle opere di arte contemporanea se venduto dopo 10 anni permette di realizzare un prezzo mag-

giato. Per questo è importante comprare ciò che piace, oltre a ciò che «conviene», perché solo in questo caso tali beni permettono quel rendimento «completo» rispetto ad altri investimenti, offrendo un valore anche simbolico, sociale ed estetico, oltre che economico.

Dieci anni di passioni

	% ultimi 10 anni	% 12 mesi
Arredo	-32%	1%
Francobolli	64%	6%
Orologi	73%	5%
Gioielli	112%	-5%
Diamanti colorati	113%	0%
Vino	127%	6%
Indice del lusso Knight Franck	145%	8%
Arte	148%	12%
Auto	189%	1%
Monete	193%	12%
Whisky pregiato	563%	35%

Fonte: Rielaborazione ItaliaOggi Sette su dati di Knight Franck Luxury Investment Index 2019

© Riproduzione riservata

deve accompagnare l'acquisto (autenticità e altre informazioni fornite). Per questo la figura dell'art advisor è spesso cruciale. E mentre c'è chi ora, in vista dei tempi duri che si prospettano, decide di vendere, da quanto twittato dal milionario Jeffrey Gundlach, c'è anche chi ne approfitta invece per acquistare in «saldo» tramite trat-

tative per lo più private, dato che aste e gallerie sono chiuse, o procedono a rilento. Così accade che pool di investitori «liquidi», come quello guidato dal «lupo di Wall Street» Asher Edelman, si mettano insieme per acquistare opere di artisti come Picasso o Gerald Richter, anche a 35% di meno rispetto alle quotazioni di po-

chi mesi fa, per mera utenza di vendere da parte dei proprietari, più che per altro.

Il crollo delle borse negli ultimi giorni ha probabilmente dato una lezione sufficiente, e nell'incertezza che persiste sui mercati, è forse preferibile ora mettere il «liquido» in questo «rifugio».

© Riproduzione riservata

Boom delle aste di quadri ma non solo: in crescita fotografia e design

Collezionare arte, ma non solo. Sono diverse le categorie popolari nel collezionismo sia italiano, che internazionale. Basti pensare che in piena emergenza coronavirus, lo scorso 17 marzo l'asta di fotografia di Finarte, svoltasi con partecipazioni solo da remoto, ha chiuso con un +40% rispetto all'asta di ottobre. Ottimo risultato anche per l'asta Design200 di Cambi pochi giorni dopo, con 140% di venduto per valore e +48% rispetto alla stessa asta l'anno prima, presentando il meglio del design italiano a buyers per lo più telefonici.

La fotografia rappresenta spesso un buon entry level per chi si voglia apprezzare al collezionismo d'arte, collocandosi su fasce minori di prezzo (per esempio con un massimo di 20 mila euro potreste già acquisire opere di icone contemporanee come Cindy Sherman e Wolfgang Tillmans, o maestri della fotografia italiana

come Mario Giacomelli).

Allo stesso modo, anche nel design le quotazioni sono spesso minori dell'arte contemporanea in quanto categoria ancora sottovalutata e poco pubblicizzata, ma per questo fonte di buoni affari, oltre che buona riserva di valore, dato l'apprezzamento crescente anche nel secondo mercato. Secondo il report Deloitte le arti decorative vedono nell'ultimo periodo un aumento dell'aggiudicazione media del +11,1%, ma a crescere è soprattutto il Novecento e il design d'autore (o d'artista) con una crescita del 35% dal 2016 (ultimo DeTnk Collectible Design Report). Attenzione dunque: quella lampada dalla forma un po' particolare in casa dei vostri genitori potrebbe in realtà esser firmata Gaetano Pesce, e avere oggi un valore di mercato che non vi sareste mai aspettati. Guardando al design italiano, il record in asta è di 391.500 euro per un cassetton

in radica, ottone e vetro specchiato firmato Gio Ponti, battuto lo scorso marzo a Phillips Londra (stima \$51.00-\$74.900). Già milionarie sono invece le quotazioni di altri nomi internazionali, come la coppia di designer francese Claude and François-Xavier Lalanne: lo scorso ottobre l'asta di Sotheby's Parigi di soli lavori della coppia ha superato ogni aspettativa, chiudendo con un totale record di 91 milioni di euro, con 100% di venduto e 26 sopra il milione.

Altra categoria particolarmente apprezzata soprattutto nel nostro paese è quella delle auto d'epoca, che secondo l'ultimo report Ademy Classic Car Index (ACCI) vedrebbe però negli ultimi anni una frenata e stabilizzazione dei valori, a fronte di un eccesso di offerta: nel 2018 i veicoli venduti sarebbero stati circa ben 10.900 (+0,78% rispetto al 2017), il che conferma però i volumi di que-

sto mercato. Beni da collezione da sempre popolari fra coloro che hanno alti patrimoni netti di ogni epoca sono gioielli e orologi: le tre principali case d'asta avrebbero ricavato circa 1 miliardo da queste categorie solo l'anno scorso, con una crescita delle vendite e dei valori alimentata da buyer asiatici, aste online e millennial paperoni.

Cresce infine sia per volumi che per valori anche il mercato dei vini da collezione: qui il record in asta è di 29,8 milioni di euro, per una collezione di 17 mila bottiglie comprendenti rari Burgundy e Bordeaux, battuti a Sotheby's Londra nell'aprile 2019. Sempre nel 2019 altri alcolici hanno per raggiunto cifre da record, come la bottiglia di Macallan invecchiato 60 anni aggiudicata a 1,1 milioni di dollari all'incanto, pari a un milione di euro (si veda altro servizio in pagina).

© Riproduzione riservata