

Le ricchezze custodite nei forzieri

per un tempo e 3000 dollari per una

L'economia dell'arte /2

Perché Gian Lorenzo Bernini vale meno di Jeff Koons

Marina Mojana

Come si forma il prezzo di un'opera d'arte? Da quarant'anni il tema non cessa di intrigare economisti e assicuratori e, in tempi più recenti, interessa anche le collezioni d'impresa e gli Istituti bancari chiamati a mettere a bilancio il valore tendenziale del loro patrimonio artistico. Se ne parlerà lunedì 2 marzo alle ore 17 all'Università Cattolica di Milano, in occasione della presentazione di due volumi *Le corporate collection in Italia* di Chiara Paolino (ed. il Mulino) e *La rideterminazione a Fair Value del valore del patrimonio storico-artistico di Intesa Sanpaolo* di Michele Coppola e Fabrizio Dabbene (ed. Arago).

La domanda non è banale e qui si indicheranno, in sintesi, i parametri in base ai quali un busto di Papa Urbano VIII, proveniente dagli eredi di un ramo della famiglia Barberini, fuso in bronzo da Gian Lorenzo Bernini nel 1658 quota oggi 8 milioni di euro (la Galleria Borghese di Roma



Il record. Il Rabbit di inox creato da Jeff Koons nel 1986 è stato battuto da Christie's a New York per 81 milioni di euro, un record per un'opera di un artista vivente

ha lanciato una raccolta fondi per acquistarlo), mentre un coniglio d'acciaio inox di Jeff Koons, realizzato dall'artista statunitense nel 1986, è stato aggiudicato da Christie's New York, nel maggio dell'anno scorso, per circa 81 milioni di euro (commissioni incluse). Lo ha acquistato Robert E. Mnuchin, ex banchiere e mercante d'arte americano, padre del Segretario del Tesoro Steven Mnuchin.

Numerosi sono le variabili da tenere presente; alcune vengono considerate oggettive: 1) il nome dell'autore e la sua notorietà; 2) la tecnica, le dimensioni e la qualità del bene; 3) la rilevanza dell'opera nella produzione dell'artista; 4) il periodo di esecuzione; 5) la pubblicazione dell'opera su cataloghi specializzati; 6) la sua diffusione internazionale; 7) la provenienza illustre; 8) lo stato di conservazione; 9) la certezza dell'attribuzione; 10) la garanzia dell'autenticità.

Tuttavia a dare un valore all'uni-

rità e rarità del bene (altro discorso meritano le opere seriali come incisioni antiche, stampe moderne, fusioni in bronzo superiori a otto esemplari, fotografie e oggetti di design) esistono anche altri parametri considerati non oggettivi, cioè indotti da fattori mutevoli con il gusto e la moda. Ad esempio: a) la reputazione del museo che ospita l'opera dell'artista; b) quella di fiere, biennali, mostre-mercato dove espone l'artista; c) la reputazione delle gallerie di riferimento dell'artista; d) del critico che lo promuove; e) del collezionista che acquista l'opera; f) della casa d'aste che la tratta e ancora g) la qualità della comunicazione sull'artista e la sua opera.

Molti economisti si sono esercitati elaborando indici teorici, dando un punteggio a ogni variabile e cercando di imbrigliare il bene artistico in una sorta di listino prezzi, quasi si trattasse di un titolo azionario o di un'automobile. Per non

parlare di chi si affida a ingegnosi algoritmi. Tuttavia la realtà dell'arte è molto sfaccettata, ogni opera è un esemplare unico (le repliche e le copie non hanno lo stesso valore della prima versione originale) e non esiste una Consob dell'arte a regolamentare gli scambi artistici e a tutelare gli investitori.

Anche le più note banche dati come Artnet e Artprice che, da oltre vent'anni, monitorano tutto quanto passa di mano nelle principali aste internazionali, sono uno strumento necessario, ma non sufficiente. Raccolgono il dato grezzo, che poi ha bisogno di essere analizzato (l'andamento di un artista può essere soggetto a operazioni di speculazioni) ed elencano le opere per autore, tagliando fuori, di fatto, importanti manufatti anonimi come gli esemplari di archeologia, le icone russe, i tappeti, i bronzetti, le porcellane, i gioielli e tutti gli arredi antichi non firmati.

Il *Papa Urbano VIII* di Bernini, dunque, vale oggi dieci volte meno del *Rabbit* di Koons, che quota come il *Martirio di Sant'Orsola* del Caravaggio (collezione Intesa Sanpaolo). Perché? Sostanzialmente perché il suo autore è meno famoso degli altri due. Alla legge dell'audience, infatti, non si sottrae neppure il mondo dell'arte. Ma se l'artista fosse un emergente che nessuno conosce? Come si stabilisce il prezzo di un suo quadro? Lo spiega molto chiaramente Vera Canevazzi, autrice del manuale *Professione Art Consultant* appena uscito per i tipi di Franco Angeli. Un metodo molto utilizzato dai galleristi è quello di applicare all'artista un coefficiente numerico (che crescerà a seconda del suo grado di esperienza e affermazione). La formula è: base + altezza (del quadro) x coefficiente x 10. Non vi siete mai chiesti perché gli artisti, più sono giovani e più sfornano quadri giganti?

© RIPRODUZIONE RISERVATA