

RAPPORTO SERVIZI PROFESSIONALI

Non solo segue la compravendita di opere, ma anche la gestione di patrimoni e di eventi

L'ARTE DELLA CONSULENZA

L'art consultant ora è un advisor a tutto tondo

DI GAIA GRASSI

Nel mondo dei servizi professionali nell'ambito del mercato dell'arte esiste una figura, quella dell'art consultant, che fornisce una consulenza specialistica a 360° ai propri clienti, suggerendo opere da acquistare con il fine di garantire investimenti economici, ma tenendo in considerazione anche la passione del collezionista e la qualità degli artisti. Oggi questo professionista si appoggia spesso a una rete di collaboratori in campo progettuale, gestionale, amministrativo e, non da ultimo, legale e di marketing, come spiega Vera Canevazzi nel suo libro *Professione Art Consultant* (Franco Angeli). Il vantaggio per le aziende? Avere un referente unico per le diverse sfere di competenza e necessità. «In un momento come questo, in cui è tangibile la voglia di ripresa nel mercato, è importante porsi con una proposta innovativa capace di garantire servizi a tutto tondo nel mondo dell'arte antica, moderna e contemporanea», spiega **Umberto Zagarese**,



presidente di One Stop Art, società nata a Padova a fine 2021 e che offre consulenza strategica per progetti culturali e assistenza su aspetti legali e fiscali, art advisory, valutazioni, conservazione, logistica e assicurazioni. «L'input che ci ha fatto partire è stato proprio il riscontro dell'assenza in questo mondo di un'unica entità in grado di fornire servizi specializzati. Esistono singoli professionisti che lavorano in network con altri, ma non esiste un'aggre-

gazione degli stessi che possa offrire un servizio chiavi in mano. Il nome scelto per la società - che ha competenze anche in materia di musica, letteratura, cinema e teatro - esprime proprio questo concetto». E se, qualche anno fa, questi servizi interessavano soprattutto i grandi alberghi o i gruppi bancari, oggi qualcosa è cambiato. «I nostri target sono soggetti pubblici e privati: la dimensione non ha alcuna rilevanza», continua Zagare-

se. «La nostra sede è a Padova, dove risiede la maggioranza dei soci, ma non abbiamo limiti geografici entro i quali operare, abbiamo relazioni e collaborazioni sia nazionali sia internazionali». Entrando nello specifico, sono tre le macroaree nelle quali si possono riassumere i servizi offerti da una società come One Stop Art: Art consulting, Art collection management e Tax & Legal. Ciò consente di spaziare dall'art advisory, per un supporto qualitativo e quantitativo nella compravendita, alla ricerca di autentiche, fino alla consulenza strategica su progetti culturali di privati o imprese che vogliono dar vita a nuove fondazioni, musei d'impresa, case d'asta o altri soggetti profit o non profit, mettendo in campo un'offerta di servizi completa e integrata, costruita sulle tre fasi di visione, pianificazione e implementazione. Importante anche il supporto per la gestione, ordinaria e straordinaria, di opere

e collezioni d'arte, che permette di conservare al meglio i patrimoni artistici, di movimentarli a livello nazionale e internazionale, di assicurarli tramite idonee polizze fine art o di digitalizzarli attraverso i più avanzati tools tecnologici. Last but not least, per tutti gli operatori del mercato - collezionisti, galleristi, case d'asta, artisti, privati, imprese, enti pubblici e family office - una consulenza altamente personalizzata nelle problematiche legali e fiscali correlate al mondo dell'arte. «Tra i tanti servizi offerti, quelli più richiesti sono l'art advisory nella compravendita di opere d'arte e nella creazione di collezioni, la consulenza nella divisione delle opere per questioni ereditarie, le valutazioni, la conservazione e il restauro delle stesse. Non mancano richieste per una consulenza strategica sulla fattibilità di progetti culturali più strutturati». (riproduzione riservata)



Umberto Zagarese