

Il gallerista? «Produttore di aura e organizzatore di consenso»



INTERVISTA

Massimo De Carlo
Gallerista

Marilena Pirrelli

La Galleria Massimo De Carlo partecipa alla fiera di Basilea dal 1993, alla fiera di Hong Kong dal primo anno di vita e alla fiera di Miami dal 2002. De Carlo fa parte dell'Art Basel Selection Committee per Hong Kong. Nel suo stand a Basilea quest'anno vedremo i lavori di John Armleder, Gianfranco Baruchello, Alighiero Boetti, Dan Colen, Elmgreen & Dragset, Tony Lewis, Bertrand Lavier, Diego Perrone, Yan Pei-Ming e Paola Pivi: tre artisti saranno presenti nei progetti speciali: Nate Lowm ad Art Parcours e Tony Lewis e John Armleder ad Art Unlimited. L'80% del fatturato è prodotto da artisti e acquirenti americani.

Come cambia il tuo lavoro?

Siamo partecipi di un grande cambiamento all'interno del mondo dell'arte: la galleria si è trasformata in un centro di distribuzione di opere che arrivano e ripartono per i luoghi deputati (musei, istituzioni e collezioni private), ma anche in un centro di produzione di idee affini al progetto dell'artista. Insomma produttori di aura e di consenso in sintonia con la produzio-

ne artistica realizzata negli studi.

Più precisamente?

Cerchiamo di rispondere alle domande: in quale museo quest'opera può funzionare? In quale collezione privata potrebbe entrare? Oppure per alcuni autori come spostare la produzione artistica da un mercato maturo verso aree a maggior potenziale?

La qualità creativa è acquisita ora si punta sulla sua comunicazione?

Una volta ci si focalizzava sull'artista, guidandolo e mettendolo in relazione con il sistema dell'arte. Ora la sua firma è (ahimè) diventata un brand e va avanti da solo. Ma è necessario coordinare e organizzare i canali del consenso, più facili da costruire con una struttura come la nostra con sede a Londra e presente nelle più importanti fiere nel mondo.

Con i musei come collaborate?

È il museo che intercetta noi. L'istituzione è considerata un luogo più alto e decide con chi lavorare. Per essere intercettati bisogna essere visibili attraverso relazioni costruite negli ultimi 30 anni. Siamo fieri di aver collaborato o di essere stati decisivi nell'organizzazione la retrospettiva di Cattelan al Guggenheim (2011-12) o, più di recente, la mostra di Piotr Uklański in corso al Metropolitan e quella di Nate Lowman al Dallas Contemporary.

In Italia si lavora coi musei?

Il Macro di Roma ha appena inaugurato la mostra di Josh Smith, costruita in collaborazione. Purtroppo spesso i musei italiani non hanno una programmazione visibile e spesso non c'è continuità nelle direzioni artistiche, rendendo debole la sua identità.

E gli altri musei?

Il Madre sta ripartendo da zero: la direzione precedente ha fatto scoppiare petardi, ma ora sono fiduciosi. Mentre il Maxxi è in una situazione difficile: stimo il lavoro di Hou Hanru, ma sul piano della comunicazione il museo è troppo sbilanciato a favore dell'evento, con un'alea più legata alla politica che all'arte.

Chi certifica l'arte?

Il brand (ahimè) esiste anche nei musei, dire MoMA, Tate o Pompidou

non è come dire Kunstmuseum Bonn, la comunicazione la fa anche il luogo in cui è il museo e i suoi flussi turistici.

Collaborate con gli altri galleristi?

C'è spirito di competizione perché vendiamo le stesse cose alle stesse persone, tuttavia per reciproca convenienza e per il bene dell'artista in molte occasioni si collabora, spesso per le istituzioni, ma poi ci si massacrava per l'acquisizione delle opere...

Qual è il profilo del collezionista?

È mediamente più attento all'aspetto della performance economica.

Ci sono ancora le liste d'attesa?

Sicerto. Viviamo in un mondo che vive per questo: lista d'attesa per un tavolo al ristorante, per una borsa e, naturalmente, per l'acquisto della medesima opera d'arte super recensita ed esposta.

Visti i prezzi d'asta il mercato è in bollea?

L'occidente letteralmente rimane in vita grazie alle sue bolle... il mercato dell'arte ne è una conseguenza.

Come scegliete a chi vendere un'opera?

Il livello di fidelizzazione del collezionista è importante, ma ci sono le eccezioni per i luoghi ad alta visibilità come istituzioni, fondazioni e musei privati.

Si dice che l'Italia non fa sistema sui suoi artisti?

Mi sono convinto che il sistema conta molto poco per sostenere la qualità. Aveva un senso quando l'arte produceva manifesti o correnti come l'Arte povera. Ma già negli anni '70 fu chiaro che si doveva fare il salto internazionale. Oggi il sistema non è importante per gli italiani degli anni '50 e '60 come Castellani, Fontana, Manzoni e Burri: funziona la loro qualità artistica.

E per gli artisti contemporanei?

L'insuccesso degli artisti del presente italiano è dovuto all'incapacità di relazionarsi con un contesto che ha regole diverse da quello italiano. Infatti gli italiani che producono dall'estero ce la fanno. In Italia l'artista si mostra incapace di affrontare il ruolo che la contemporaneità gli chiede: la costruzione di una forte identità. Gli artisti italiani pensano a Van Gogh, invece,

che a Rubens, una vera macchina da guerra della comunicazione ante litteram. Il rischio è l'autoesclusione.

Le fiere funzionano ancora?

Sono dei grandi luoghi di aggregazione, dove il narcisismo di coloro che si occupano di contemporaneo trova un ambiente sufficientemente neutro da consentire loro di emergere: le fiere sono organismi sovranazionali e sovra ideologici con servizi di grande qualità. Una fantastica piattaforma che dà visibilità a tutti.

Per le gallerie non è sempre più oneroso?

È molto oneroso ma il vero problema è che non ci sono opere di qualità in numero sufficiente per affrontare 10 fiere all'anno. Noi quest'anno abbiamo deciso di non fare più di sette fiere.

In fiera si vende?

Molto e, spesso, velocemente. Il nostro lavoro è molto difficile da fare senza le fiere, è una questione di posizionamento della galleria.

Con gli artisti sottoscrivete contratti?

Dipende, il mondo dell'arte è primitivo in fatto di paletti contrattuali: è atipico rispetto ai soldi che muove.

Quali mercati emergenti guarda con interesse?

A nessuno e a tutti... Ora si parla molto di Brasile e Far East. Aumentano i ricchi, inevitabilmente, il loro stile di vita si posiziona su standard elevati. Per parlare a questi collezionisti bisogna usare linguaggi diversi, ma è questione di software non di hardware: il prodotto che cercano è lo stesso.

La fiscalità italiana sulle compravendite incide sul suo lavoro?

In un mercato che cresce è sostenibile. Certo che l'Iva al 22% e il diritto d'autore al 4% non aiutano il collezionista e i galleristi italiani.

Funzionerà l'art bonus per dare sostegno all'arte?

Sottolinea l'atavica distanza tra Stato e cittadino, perché questo bonus non è per i beni privati, ma solo per quelli pubblici, è per l'arte nei luoghi storici, ma non per quelli contemporanei.

RIPRODUZIONE SERVATA

Arte, entro luglio il decreto Cultura eliminerà i lacci alla libera circolazione

Presidenza del Consiglio e Mibact concordi sulla riforma di Apollo

Manca solo il veicolo normativo, che potrebbe essere il decreto Cultura, per far passare una revisione significativa della regolamentazione della circolazione delle opere d'arte, riforma condivisa dalla Presidenza del Consiglio dei ministri e dal vertice del Mibact. Il gruppo d'interesse Apollo 2, — che rappresenta case d'asta internazionali, associazioni di case d'asta nazionali, associazioni di antiquari e galleristi d'arte moderna e contemporanea, associazioni di librai antiquari e operatori della logistica — ha sollecitato l'inserimento della riforma nella delega di riforma della Pubblica Amministrazione (legge Madia), ma dovrebbe essere presentato in un decreto al consiglio dei ministri entro luglio. La riforma cambierà la normativa prevista dalla circolare del ministero della Pubblica Istruzione del 13 maggio 1974 e alcuni articoli del Codice dei Beni Culturali senza compromettere la funzione di tutela, ma darà respiro al mercato, frenato dalla limitata mobilità delle opere. Lo ha annunciato giovedì scorso l'avvocato Giuseppe Calabi, in rappresentanza degli operatori, al convegno «Quale tassazione per le opere d'arte? Collezionismo, trasferimenti e mercato: questioni giuridiche e fiscali» all'Università Bicocca di Milano, promosso dal Dipartimento dei sistemi giuridici di coordinamento scientifico di Alessandra Donati.

Quali le novità? «L'introduzione delle soglie di valore per l'esportazione delle opere (in Europa la soglia per i dipinti è a 150 mila euro) per coerenza con le notifiche — spiega Calabi —, la libera circolazione per le opere fino a 100 anni dalla loro realizzazione (dagli attuali 50), un termine obbligatorio alla Pa per emettere la licenza d'esportazione e una più ampia riformulazione delle linee guida per definire i criteri con cui gli uffici esportazione concedono la licenza d'esportazione». Quali le nuove linee? «Prevedono che il pregio artistico non debba essere criterio sufficiente per bloccare l'uscita dell'opera dai confini — specifica l'avvocato —, ma dovrà essere accompagnato dal criterio di rarità oltre che di pertinenza al patrimonio artistico italiano. La stessa rarità sarà declinata su criteri più oggettivi includendo l'assenza di una più opere analoghe in collezioni pubbliche o private, l'origine straniera considerata con estrema cautela, esclusa la possibilità di bloccare opere che si trovino casualmente in Italia».

Altro annuncio fatto al convegno da Patrizia Sandretto Re Rebaudengo la firma del protocollo d'intesa tra 15 fondazioni private e il Mibact per nuove forme di collaborazione tra pubblico e privato. I relatori hanno passato in rassegna tutti gli aspetti giuridici e fiscali legati a produzione, possesso, scambio e circolazione delle opere, evidenziando i limiti del sistema italiano (notifica, fiscalità su import, eccesso di burocrazia per il meccanismo, applicazione del Dds, difficoltà delle donazioni ai musei) e i vantaggi (normativa sulla successione e sul trust, assenza di tassazione del capital gain). — **Ma. Pi.**

RIPRODUZIONE SERVATA

In Svizzera stop al riciclaggio sull'arte

L'effetto sulle transazioni in contanti del tetto dei 100 mila franchi

Maria Adelaide Marchesoni

La Svizzera rafforza le leggi sull'anti-riciclaggio di denaro e, dopo il congelamento dei beni nei conti bancari, dal prossimo gennaio introdurrà nuove norme, che — secondo quanto riferisce Swissinfo.ch — porranno fine alla distinzione tra frode fiscale ed evasione fiscale. Più controverso è il provvedimento che dal 2016 porrà un limite, pari a 100 mila franchi svizzeri, alle transazioni in contanti, tetto ben al di sopra di quello dell'Ue fissato in 7,500 euro e degli Stati Uniti in 10 mila dollari. Soprattutto

le limite il pagamento è consentito solo con carta di credito o il venditore deve assicurarsi l'origine legale dei fondi. In un mercato dell'arte caratterizzato da record l'attenzione si sta lentamente concentrando sui suoi meccanismi opachi, che sfuggono alle leggi anti-riciclaggio poiché i pagamenti in contanti prosperano e, spesso, poco si sa su fornitori e acquirenti. «Manipolazioni, conflitti d'interesse e opacità: ciò che accade nel mercato dell'arte, con pagamenti in contanti, mi ricorda il segreto bancario di 30 anni fa. Tutti sanno che cosa sta succedendo, ma nessuno vuole pensare alle conseguenze», sostiene Monika Roth, avvocato e professore presso l'University of Applied Sciences and Arts di Lucerna.

La Svizzera, sede di Art Basel, che si terrà la prossima settimana, da sempre ha attirato un gran numero di collezio-

nisti stranieri per la sua politica, la sua stabilità finanziaria e bancaria. Il suo "generoso" regime fiscale (Iva 8%), ma soprattutto per la sua discrezione. La Svizzera non figura tra i dieci Paesi che ospitano i grandi collezionisti della Larry's List 2014. E poe non scrive anche il rapporto annuale del Tefaf nel 2014 che, a fronte di un valore del mercato globale dell'arte di oltre 51,2 miliardi di euro e di volumi per 39 milioni di pezzi, rileva che il volume delle vendite detenute è del 2%, con valori scambiati in asta pari a 24,6 miliardi di euro (+9%). Nel 2013 è stato il terzo importatore e il quarto esportatore d'arte e di antiquariato, dopo il Regno Unito, con una quota di import e dell'8% di esportazione, mentre rimane un importatore netto con un deficit commerciale crescente (352 miliardi di euro nel 2013).

Da queste analisi sono escluse le

opere depositate nei *freeport* svizzeri e spedite altrove. I *freeport* hanno perso, di recente, il loro maggiore appeal, la riservatezza, dopo l'arresto dell'uomo d'affari e mercante d'arte Yves Bouvier accusato di aver frodato, tra gli altri, il miliardario Dmitry Rybolovlev, sopravvalutando i prezzi delle opere. Tra le sue principali attività, la gestione di "artistic hub": i *freeport*. Nel 2014 è entrato nel Le Freeport di Lussemburgo, diventando il principale affittuario (20 mila mq su 140 mila metri quadrati). Il caso ha macchiato l'immagine dei porti franchi. Oggi il 40% delle merci depositate sono beni culturali "in transito" regolati in contanti. Nel rapporto 2014, il Federal Audit Office ha concluso che queste zone doganali sono in piena espansione con un valore stimato in 100 miliardi di franchi svizzeri.

RIPRODUZIONE SERVATA