



Paolo Gonzato,  
*Out of Stock, 2011*  
 Courtesy: the artist  
 and APALAZZOGALLERY

# Collezione, dunque sono

Le motivazioni che spingono ad acquistare opere d'arte possono essere numerose  
 Una guida alle principali categorie identificabili sul mercato

DI ALESSIA ZORLONI

Diverse sono le motivazioni che spingono i collezionisti a raccogliere, mantenere e spossessarsi delle proprie opere. Collezionare è infatti un viaggio, spesso solitario e come tale assolutamente soggettivo e influenzato da una moltitudine di variabili. Se ne può dedurre che tutte le decisioni sono valide, nella misura in cui la collezione rappresenti il gusto estetico del collezionista e non quello di altri soggetti esterni. Seguendo l'approccio di **Evan Beard**, responsabile degli Art Services di US Trust, è possibile segmentare i collezionisti odierni in quattro categorie.

## L'appassionato

Guidati dall'aspetto emozionale del collezionismo e dalla passione per l'arte, gli appassionati vantano una notevole competenza in materia. Collezionano per passione, per il piacere di vivere con le opere, di conoscere personalmente gli artisti e adorano trascorrere tempo con altri collezionisti. Le aree di interesse di questa categoria di collezionisti sono molto varie: alcuni collezionano soltanto le opere di uno specifico

**Non solo la prospettiva del rendimento**  
**Chi acquista quadri o sculture lo fa anche per la passione di godere del bene**

artista, altri di un movimento o di un periodo storico, altri ancora scelgono di focalizzarsi su un particolare mezzo espressivo o su una tematica in particolare.

## L'esteta

Guidati da un istinto radicato piuttosto che dalla corrente, gli esteti collezionano intensamente e grazie alla loro ampia visione d'insieme sono in grado di unire oggetti disparati. Benché tendano a preferire dipinti e opere d'arte contemporanea, nutrono un interesse superiore alla media per beni da collezione più tradizionali, come oggetti di design, orologi, vini e auto d'epoca. L'interesse per l'arte

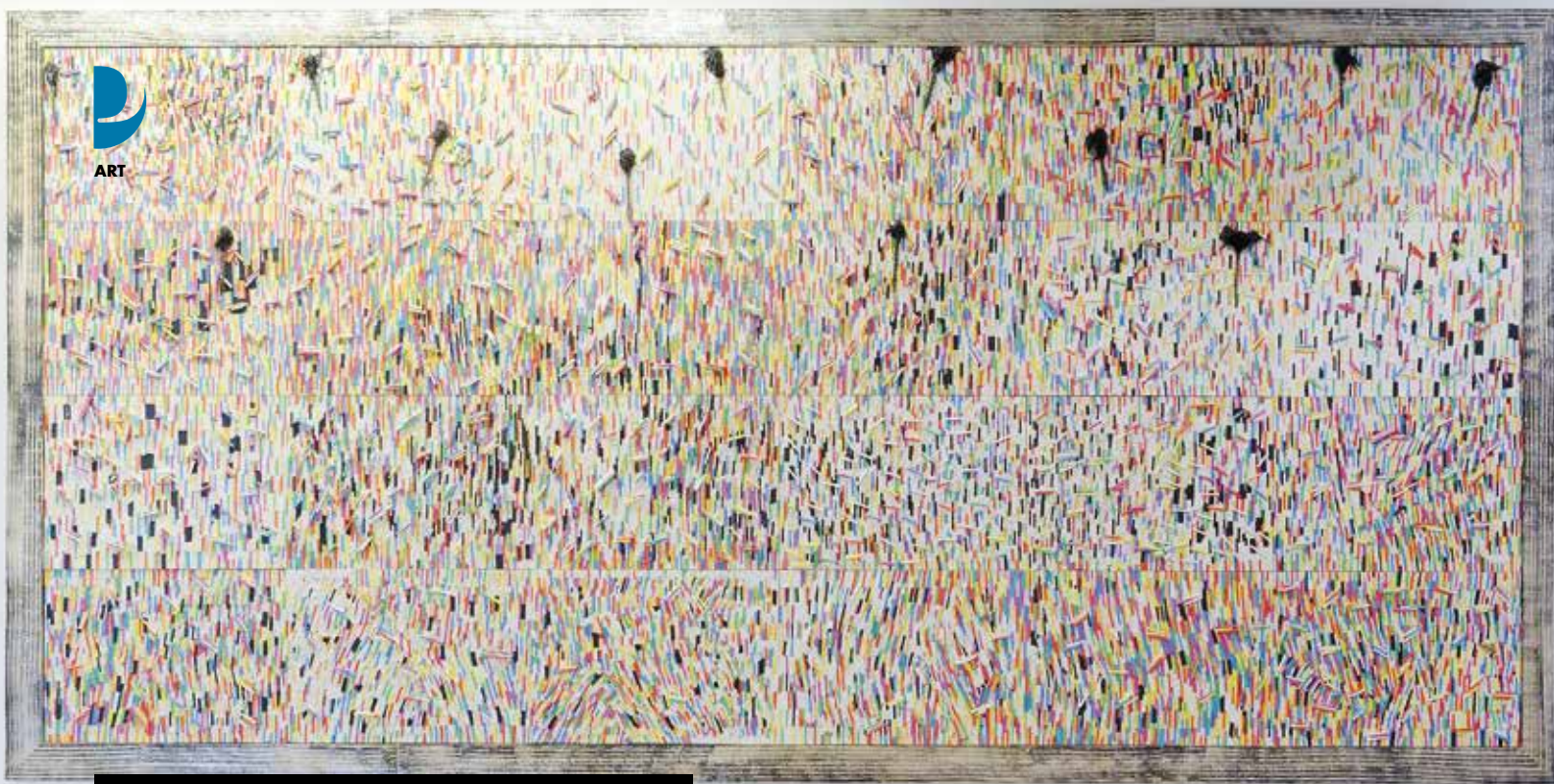
in questi casi è espressione di uno stile di vita dinamico, caratterizzato anche da ambizioni culturali alla moda.

## Il cacciatore di trofei

I cacciatori di trofei amano collezionare opere d'arte e tendono a concentrarsi su artisti noti e consolidati dal mercato di riferimento. Questi collezionisti apprezzano in modo particolare l'aspetto sociale del mondo dell'arte, divertendosi a coltivare relazioni e rapporti con artisti, galleristi ed esperti di settore. Dotati di grandi disponibilità economiche, i cacciatori di trofei sono spesso spinti dal desiderio di ostentare il proprio status sociale.

## Il venture philanthropist

I collezionisti appartenenti a questa categoria acquistano opere d'arte per passione, per affermare il proprio status symbol e per diversificare i propri investimenti. Il loro scopo è quello di destabilizzare ciò che è canonico e ridefinire la storia dell'arte attraverso un nuovo collezionismo. Nella sua massima espressione, questo segmento di



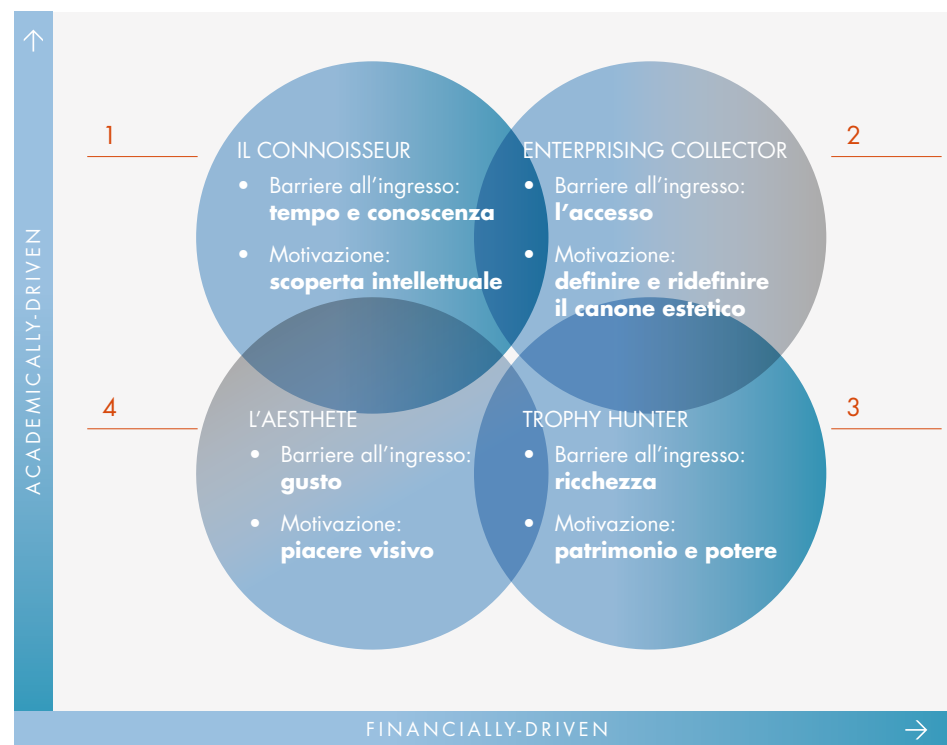
**Pascale Marthine Tayou, Chalk fresco E, 2015**  
 Affresco composto da pannelli di gessetti  
 Courtesy: the artist, VNH Gallery ADAGP,  
 Paris and GALLERIA CONTINUA, San Gimignano /  
 Beijing / Les Moulins / Habana  
 Photo by: Claire Dorn.

mercato è costituito da collezionisti filantropi che si pongono addirittura come opinion leader nei confronti di critici, galleristi e curatori e che decidono, essi stessi, di aprire un museo.

#### Mercato in evoluzione

È interessante notare come questi modelli, rispecchino l'evoluzione del collezionismo d'arte negli ultimi decenni: dai cultori appassionati, come **Giuseppe Panza di Biumo** o **Achille Maramotti**, ai nuovi ricchi – oggi principalmente arabi, russi e cinesi – che investendo in arte cercano anche una sorta di «legittimazione culturale», ai tycoon come **Eli Broad** o **François Pinault**, che conciliano l'investimento finanziario con una missione culturale.

#### LE QUATTRO CATEGORIE DEL COLLEZIONISMO



Fonte: Beard, 2018