

RAPPORTO SERVIZI PROFESSIONALI

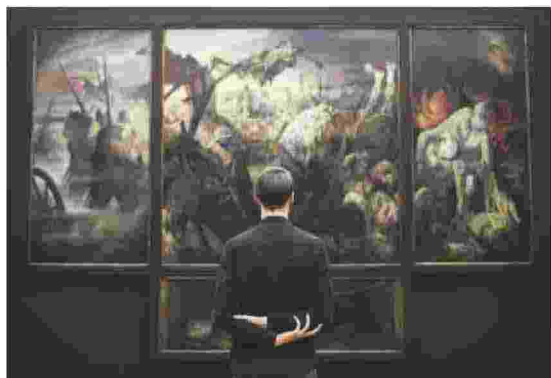
Non solo segue la compravendita di opere, ma anche la gestione di patrimoni e di eventi

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

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



003600