



MOSTRA
Damien Hirst
sbanca a Venezia



VIAGGI
Schifano a Gibellina
secondo Sgarbi



INTERVISTA
Stefano Basilico:
vi racconto New York



PRIVATE
L'impegno Banca
Finnat per l'arte

Banca & Impresa

SPECIALE ARTE

magazine del sistema economico e finanziario del mondo dell'arte



Investire in arte
Ecco su cosa puntare

Stefano Basilico

il ruolo dell'art advisor oltre oceano

di Massimo Mirabella



Stefano Basilico
(ph: Giulio Basilico)

Parliamo di art advisory: nel suo lavoro quanto, in che percentuale, propone nuovi artisti e “artisti collaudati” ai suoi clienti se le chiedono di acquistare a fini di investimento?

La verità è che la maggior parte dei collezionisti non sono mossi dalla motivazione principale dell'investimento. Detto questo, ho un cliente che da subito mi ha confessato che l'investimento era il suo obiettivo principale. È stato molto chiaro in proposito. Ora che abbiamo lavorato insieme per tre anni, posso dire che la mia consulenza è stata indirizzata verso questa esigenza: ho proposto infatti circa 40% di nuovi artisti e 60% di artisti ormai affermati. Ho scelto questa diversificazione affinché la collezione avesse un potenziale di investimento stabile. Minor capitale è stato utilizzato per i nuovi artisti, i cui prezzi sono

Let's talk about art advisory: in your experience how often, in what percentage, do you offer new artists and “established artists” to your clients if they ask you to buy for investment purposes?

The truth is that most collectors do not collect with the main imperative of investment. While most do care about the investment potential, it is a third order interest. With that said, I have one client for whom investment is the primary objective. He has been very clear about this. Now that we have worked together for three years, I can say that for this client, I have proposed about 40% new artists and 60% established artists.

I chose these percentages so that the collection would have a stable investment potential.

While less capital has been used for the



Jon Pestoni “Pink Sweep”, 2012, Oil on canvas, 45” by 31”, 114 cm x 79 cm, Photo courtesy of Shane Campbell Gallery



Roe Ethridge,
 "Chanel Necklace
 for Gentlewoman"
 2014
 C-print
 34 3/8 x 51 3/8 in
 (87.6 x 130.5 cm)
 Edition 1 of 5,
 with 2 APs
 Image courtesy
 of the Artist and
 Andrew Kreps
 Gallery, New York

più bassi, che poi però, con gli anni, hanno dato buoni rendimenti. Il gruppo di artisti già affermati ha richiesto invece un investimento basato su un maggiore capitale e come previsto si sono apprezzati in valore più lentamente ma costantemente.

Nel corso dei suoi anni di attività consulenziale come si è andato regolando il portfolio dei suoi clienti secondo la classificazione: clienti istituzionali, fondazioni e collezionisti privati?

Nei miei 14 anni di attività consulenziale ho lavorato solo con collezionisti privati. Alcuni si trovano nei boards dei musei o sono anche capi di grandi aziende. Ho scoperto però che lavorare con una coppia o un singolo committente è più gratificante per il consulente e porta a risultati migliori per il cliente. Appena hai un gruppo di persone che devono prendere decisioni, specialmente in campo artistico, scopri che le loro scelte sono caratterizzate da una sorta di "timidezza".

new artists, whose prices are lower, they have appreciated, on the whole, to a much higher degree. The established artists group has required more capital and predictably it has appreciated more slowly, but steadily.

During your years of consulting, how has your client portfolio changed, according to the classification: institutional clients, foundations and private collectors?

In my 14 years of advisory activity, I have only worked with private collectors. While some are on the boards of museums and/or may be the heads of large companies, I have found that working with a couple and with individuals, is more rewarding and leads to better results for the client.

As soon as you have a group of people making decisions, especially about art, the choices they make tend to be timid.



Washington
 Square Park
 Brooklyn

Viviamo in un mondo reso globale dai mezzi di comunicazione, dalla rapidità della diffusione delle informazioni e soprattutto dai social. Eppure sembra che le "mode" ancora seguano dei percorsi tutti loro. Pensa che nel mondo dell'arte accada quanto per esempio nel cinema e nella musica dove è ancora valida la regola per cui quanto accade oggi in America un domani accadrà in Europa? O al contrario ormai queste due importanti realtà nel mondo dell'arte si sono allineate a livello commerciale e di gusto?

È vero che viviamo in un mondo globale ma il meccanismo che descrivi, di artisti o idee americane come avanguardia è una cosa del passato. Nel modo dell'arte questo andamento si è avuto anni fa. Già negli anni '80 il mondo dell'arte era eterogeneo e non controllato da alcun paese in particolare. Mentre è vero che il mercato dell'arte americana, è il più grande mercato dell'arte contemporanea è rimane in una posizione dominante rispetto gli altri.

We live in a world made global by means of communication, by the speed of dissemination of information and above all by social media. Yet it seems that "fashions" or trends still follow the same paths. Do you think this mechanism still holds true in the art world; namely that what is happening today in film and music in America will soon follow in Europe? Or, on the contrary, are these two important cultures, at least in the world art, already aligned commercially and stylistically?

It's true that we live in a global world, but the mechanism you describe, of American artists or ideas leading the way and eventually every country in Europe accepting the American lead, is a thing of the past. In the art world, it ended before we became a global world. Already in the 80's the art world was more heterogeneous and not controlled by any one country. While it's true that the American art market, which is the largest market

È dominante non per l'ideologia, ma per ragioni di grandezza. Vorrei sostenere che il motivo per cui New York abbia "rubato" questo ruolo, dopo la seconda guerra mondiale, togliendo lo scettro a Parigi, ha di certo a che fare con il mercato che si è spostato sulle rive dell'America per quell che riguarda sia le idee che gli artisti.

Ci racconti la sua esperienza di italiano impegnato da tanti anni sul fronte americano. che analogie e che differenze vede nello svolgimento dell'attività di advisory tra le due realtà? Quali i punti di forza e i limiti del mercato consulenziale italiano?

Ho lavorato a New York fin dagli anni '80, prima nella Galleria Leo Castelli, poi brevemente a Mary Boone Gallery, e alla fine con la Sonnabend Gallery per nove anni. Nel 1993 aprii la mia galleria, Basilico Fine Arts, e rimane aperta fino al 1999, quando venni che il mercato dell'arte stava cambiando in modi che avrebbe fatto gestire una galleria meno interessante per me. Sono stato curatore sia per New School University e per il Milwaukee Art Museum dal 2000 al 2004, quando ho iniziato a lavorare come art advisor. Pertanto, non posso essere il miglior giudice della differenza tra il mondo consultivo italiano e americano. Lavoro con clienti sia americani che europei e guardiamo gli artisti di molte nazionalità, e sono soprattutto focalizzato, non sulle tendenze nazionali, ma sull'individuare quali artisti lasceranno il loro segno sulla storia.

Un'ultima domanda, se dovesse dare un consiglio ai lettori e agli addetti ai lavori, guardando il mercato artistico americano, su che artisti oggi consiglierebbe di scommettere?

Per il mio modo di lavorare, sono poco interessato a indicare chi "saranno i prossimi artisti hot". Sono invece incentrato sempre più sulla comprensione del tipo di collezione che i miei clienti desiderano costituire e scegliere l'artista giusto per soddisfare questa visione. Tutti gli

of contemporary art, is still dominant. It is dominant not because of ideology, but because of size. I would argue that the reason New York took over the mantle of art after WWII, from the Paris, has as much to do with the market moving to the shores of America as it does with the ideas or artists.

Tell us about your experience as an Italian with many years on the American front. What similarities and differences do you see in the art advisory profession between the two countries? What are the strengths and limits of the Italian art advisory market?

I have worked in New York, since the early 80's, first at Leo Castelli Gallery, then briefly at Mary Boone Gallery, and eventually with Sonnabend Gallery for 9 years. In 1993, I opened my own gallery, Basilico Fine Arts, which I closed in 1999, seeing that the art market was changing in ways that was going to make running a gallery less interesting to me. I was a curator, both for New School University and for the Milwaukee Art Museum from 2000 to 2004, when I started working as an art advisor. Therefore, I may not be the best judge of the difference between the Italian and American advisory world. Since I work with both American and European clients and we look at artists of many nationalities, I am mostly focused, not on national trends, but on identifying those artists who are leaving their mark on the present and whose traces will be seen in our history. The great winner is always history.

One last question, if you should give advice to our readers and other insiders, looking at the American art market, which artists would you bet on today?

For the way I work, it is less about who are the next "hot" artists and more about understanding the kind of collection my clients wish to establish and selecting the right artist to fulfill this vision. All artists are not equal, but fashion is not the best way to understand which are

artisti non sono uguali ma la moda non è il modo miglior modo per capire su cosa puntare per la propria collezione. Quando si lavora in un mercato "adrenalinico" succede che le mode e gli stili vengono spesso usati come scorciatoie a discapito della qualità dell'opera stessa. Ma io non credo alle mode: un consulente saggio è un professionista che ha una vision complete della storia dell'arte oltre che del mercato. Il consiglio migliore rimane quello di prendere entrambe le visioni in considerazione e provare a capire se le due realtà possano lavorare insieme e quando, invece, divergere.

the best. When working in an overheated market, fashions and styles are often used as a short cut for quality.

But I don't believe in trends: a sage advisory is someone who understands the broad scope of art history, in addition to the market.

The best advice takes both into account, and can see when they work together and when they seem to diverge.



Chi è Stefano Basilico

Consulente d'arte, scrittore e curatore con una pluralità di esperienze e più di trentacinque anni di attività nel mondo dell'arte contemporanea. Basilico ha lavorato con clienti privati e aziende così come con importanti gallerie e musei internazionali. Ha collezionato una ricca esperienza relativamente ai diversi media e generi, tra cui: impressionismo, arte moderna, contemporanea e design del XX secolo.

Prima di iniziare a lavorare con la propria società di consulenza, Stefano Basilico è stato senior advisor per l'Art advisory services Inc. a New York dove si è specializzato nella identificazione e valutazione delle principali offerte di arte moderna e contemporanea per un gruppo selezionato di clienti. In precedenza è stato curatore della collezione d'arte della New School University di New York dove ha guidato l'installazione di tre nuovi e importanti dipinti murali per l'Università, un nuovo grande affresco di Sol LeWitt, un'opera site-specific di Dave Muller, e la prima commissione pubblica di Kara Walker. Come curatore di arte contemporanea presso il Milwaukee Art Museum è stato inoltre responsabile per tutte le acquisizioni di opere di artisti contemporanei curando inoltre numerose mostre tra cui, *CUT: film as found object in contemporary video*, *Currents 30: Rachel Harrison*, e *Currents 31: Robert Melee*.

Dal 1993 al 1999 Basilico è stato proprietario e direttore del **Basilico fine arts**, una galleria specializzata in artisti emergenti che ha esposto importanti lavori di artisti come Brian Tolle, Matthew Ritchie, Liam Gillick e molti altri nomi noti. Prima di aprire la propria galleria ha lavorato per più di tredici anni con tre delle più importanti gallerie d'arte del dopoguerra: Leo Castelli Gallery, Mary Boone Gallery, e la Sonnabend Gallery. Per nove anni, come co-direttore della Sonnabend Gallery, ha contribuito a lanciare le carriere di artisti molto importanti come Jeff Koons, Hiroshi Sugimoto, Gilbert e George e molti altri.

Stefano Basilico è stato anche attivo come critico d'arte contemporanea con scritti in riviste come "Bomb Magazine", "Time Out New York", e "Documenti Magazine". Ha tenuto numerose conferenze sul l'arte contemporanea, per il *Baltimore Museum*, il *Museum of Indianapolis*, la *Cranbrook Academy of Art*, la *School of the Museum of Fine Arts, Boston*, *Sotheby's Educational Studies*, e *Christie's Education* e ha insegnato presso il programma MFA della Parsons School of Design.