

Antiquario/a e commerciante d'arte

acquistare, vendere, stimare, ripristinare, gestire, calcolare

Gli antiquari e le antiquarie e commercianti d'arte comprano e vendono arte antica e oggetti d'uso quotidiano. Si basano su stime, informazioni e testimonianze di esperti, ma anche su listini d'asta e cataloghi d'arte.

Grazie al loro acuto senso delle tendenze, seguono la scena dell'antiquariato, dell'arte e del collezionismo per non rimanere bloccati con i pezzi d'antiquariato o i manufatti che hanno acquistato. Poiché lo spettro di possibili soggetti è molto ampio, di solito sono specializzati in un'area specifica. Le aree possono essere, ad esempio, quadri e arte tridimensiona-

le, gioielli e vecchi orologi, mobili e oggetti di interior design, oggetti di porcellana e vasi e molto altro ancora, di valore artistico o storico. Gli articoli da collezione sono particolarmente interessanti per la fidelizzazione dei clienti. Per questo motivo catalogano regolarmente il loro inventario di antiquariato e mantengono una banca dati dei clienti.

Gli antiquari e le antiquarie e commercianti d'arte conoscono i vari stili e le epoche e sanno anche restaurare professionalmente oggetti antichi. Se gestiscono la propria azienda, hanno anche bisogno di solide conoscenze commerciali.



Cosa e per cosa?

- ▶ Affinché l'antiquario e commerciante d'arte paghi un prezzo adeguato quando acquista una figura in bronzo, usa le sue conoscenze storiche per dimostrare il valore dell'oggetto al venditore.
- ▶ Affinché a un cliente apprezzi un dipinto del secolo scorso, l'antiquario e commerciante d'arte gli racconta alcuni fatti interessanti su quest'epoca.
- ▶ Affinché l'acquisto di alcuni oggetti d'arte valga davvero la pena, l'antiquaria e commerciante d'arte non ha solo una buona capacità di giudizio, ma anche un buon fiuto delle tendenze.

Profilo dei requisiti

	favorevole	importante	molto importante
abilità commerciale			
capacità di comunicare, capacità di negoziazione			
comportamento coltivato			
creatività			
iniziativa			
interesse alla consulenza			
interesse per l'arte, interesse per il contatto con la clientela			
lealtà			
orientamento al cliente			
talento per la concezione			

Fatti

Accesso È possibile un'ampia gamma di percorsi formativi: falegname, orafo/a, decoratore/trice d'interni, libraio/a, orologiaio/a, studio di storia dell'arte o interior design, ecc.

Formazione La formazione è autodidatta e «on the job». La Sotheby School/London offre corsi di formazione per banditori/trici.

Gli aspetti positivi Gli antiquari e le antiquarie e commercianti d'arte eseguono più una vocazione che una professione. Si muovono in un mondo di oggetti d'arte e antiquariato di epoche diverse e in questo modo ac-

quiscono conoscenze sempre più specialistiche.

Gli aspetti negativi I pareri errati degli esperti sono fastidiosi, a volte ci si blocca su un oggetto o si trascura un difetto che nemmeno un restauratore esperto può rimediare. Tutto questo può diventare caro.

Buono a sapersi Gli antiquari e commercianti d'arte sono impegnati in vari modi. Scambiano idee con altri esperti, ad esempio presso case d'asta, fiere di antiquariato o con restauratori, conservatori e naturalmente con clienti e venditori.

Percorsi di carriera

Negozi di antiquariato proprio

Restauratore/trice SUP (Bachelor)

Antiquario/a e commerciante d'arte

Formazione professionale di base adeguata con AFC o diploma universitario (vedi ammissione)