

Giangiacomo Orlandini

di Stefano Cosenz

I recenti scossoni finanziari hanno intaccato i settori del collezionismo, in particolare dell'arte, rendendo il mercato molto più selettivo nei confronti di opere rare e di alta qualità artistica, forse ancora sottovalutate, offerte al giusto prezzo, e ridimensionando i settori notoriamente speculati dell'arte contemporanea. Ugualmente per la filatelia, che già nel suo passato aveva sperimentato momenti di crisi a causa di fenomeni speculativi, si apre uno scenario analogo. Lo spiega a The Postal Gazette Giangiacomo Orlandini, consulente dell'Italphil a Roma e di Harmers a Londra.

Da un lato francobolli e buste rare, interessanti dal punto di vista storico, di ottima qualità e mai toccati dalla speculazione, godono sempre lo stesso successo, mentre le loro quotazioni non sono intaccate. Quando vengono proposte all'asta al giusto prezzo non hanno difficoltà ad essere assorbite ai prezzi che avevano raggiunto precedentemente, se non superiori. Dall'altro lato i francobolli di medio e piccolo valore (anche quelli appartenenti alla prima metà del XX secolo) soffrono maggiormente le conseguenze della crisi finanziaria a causa di maggiori offerte sul mercato, non prontamente assorbite. Ed i prezzi, ai quali essi sono reperibili nelle aste, sono indubbiamente scesi. Sta qui il grande vantaggio rappresentato nelle aste da raccolte offerte in blocco a prezzi vantaggiosi che permettono ai collezionisti di assicurarsi col massimo risparmio la maggior parte delle voci che costituiscono la raccolta filatelica di un determinato paese.

Pertanto questa crisi accentua il divario delle quotazioni tra gli oggetti filatelici al top della piramide, ovvero delle più importanti rarità presenti in ogni collezione e le voci medie e più comuni.

Da questa crisi comunque è colpito anche un altro settore, quello rappresentato da voci "costose" frutto di passate speculazioni, interessanti dal punto di vista collezionistico, ma che non si possono considerare veramente rare. A titolo di esempio, nell'asta Italphil nel novembre scorso, una serie completa di 20 valori nuovi non linguellati, molto freschi e con ottima centratura dell'emissione G.N.R. della Repubblica Sociale Italiana del 1944, quotata sul catalogo 6.750 euro, non ha trovato compratori benché avesse una stima di soli 1.000 euro.

Si ha anche poca conoscenza della rarità di certi antichi francobolli allo stato di nuovo e di assoluta genuinità e freschezza, in quanto continua a sussistere un problema spinoso che turba il mercato, come sottolinea lo stesso Orlandini. È il problema degli "esemplari rigommati" corredati perfino da un certificato peritale che li attesta "con gomma originale". Sono esemplari che vanno trattati come "senza gomma" con il loro specifico prezzo, e la loro diffusione confonde sulla "reale reperibilità della specifica emissione sul mercato" i commercianti, i collezionisti e gli stessi curatori dei cataloghi. Lo stesso Orlandini suggerisce di rivolgersi negli acquisti a seri commercianti e a richiedere sempre certificati fotografici rilasciati da periti professionisti e specializzati in quello specifico settore.

Il problema di quei periti che continuano a dichiararsi esperti a 360°, invece che limitarsi ad un'area ben specifica, firmando certificati per qualsiasi tipo di francobollo, è stato più volte affrontato, sottolinea il consulente dell'Italphil, ma i risultati di questo comportamento continuano a rimanere all'ordine del giorno: oltre ai francobolli rigommati passati per "esemplari con gomma integra", bisogna fare i conti con francobolli stranieri con sovrastampa falsa certificati come "originali", francobolli delle colonie inglesi, dai quali erano stati cancellati gli annulli fiscali o la sovrastampa "saggio", dichiarati "originali", o ugualmente francobolli delle colonie inglesi rigommati e passati per "originali nuovi con gomma", lettere di francobolli classici italiani truccate con la sostituzione di uno o più esemplari e attestate "originali".

Quel passo indietro, auspicato più volte dallo stesso esperto, da parte di chi è disponibile ancora oggi a firmare tutto non è stato fatto e le conseguenze sul mercato non hanno tardato a manifestarsi. La necessità di specializzarsi in un ristretto settore e di rifornirsi di adeguati confronti, ovvero di francobolli realmente originali, è un atto indispensabile per il bene del collezionismo.

In filatelia più che di trend occorre parlare di voci ancora sottovalutate: è ormai un dato di fatto che il collezionismo colto e attento sta dirigendo la propria attenzione a tutti quei lotti proposti all'asta (soprattutto affrancature) che per la loro rarità, interesse storico - postale rappresentano un vantaggioso affare. Tutte le raccolte sono potenzialmente interessanti, non ci sono settori di serie B, le regole di approccio sono uguali. Spetta all'appassionato di dare valore aggiunto alla sua raccolta grazie a un profondo studio del settore e grazie alla sua prontezza a cogliere le varie opportunità offerte dalle aste.

Dove si potranno trovare le maggiori opportunità di rivalutazione e quindi di investimento?

In ambito nazionale, innanzitutto nel settore degli annullamenti degli antichi Stati italiani che, fatta eccezione di quelli del Lombardo Veneto, sono negletti e sotto quotati. È un campo vastissimo, ancora trascurato, è necessario comunque trovare materiale di qualità e di pagare, per questa qualità, il "giusto" prezzo. Intanto sussiste una certa confusione per i primi numeri del Regno. Non è vero che questi non si vendono, anzi si vendono benissimo se sono "belli di centratura e con gomma originale". "Purtroppo il mercato" aggiunge Orlandini, "è invaso da materiale che non ha quest'ultimo requisito e semmai è accompagnato da un certificato peritale che ne attesta impropriamente l'originalità della gomma. Il collezionista deve perciò rivolgersi a commercianti e case d'asta serie e competenti che dichiarino chiaramente lo stato reale del pezzo e non si difendano dietro un certificato che non dice come stanno le cose". Anche nel vastissimo settore delle ex Colonie italiane e degli Uffici Italiani all'Estero si possono costruire raccolte interessanti, anche con modeste risorse finanziarie e impegnan-



do bene il proprio denaro. Per esempio ci sono cataloghi d'asta delle case tedesche e francesi voluminosi come elenchi telefonici dedicati solo agli annullamenti delle rispettive colonie. In Italia invece non viene pubblicato nulla di simile, raramente si vede qualcosa: è materiale che costa poco ed in molti casi è introvabile, appena esce qualcosa è immediatamente assorbito. In quanto alle rarità classiche dello stesso settore, certamente costano migliaia di euro, ma niente a che vedere con certe quotazioni di francobolli nuovi del Novecento che sono state gonfiate per un cliente o due.

Il settore "più giovane" sul mercato, anche se più antico anagraficamente, è quello della prefilatelia. In particolare sono ricercati gli antichi documenti appartenenti al periodo che va dal Trecento al Seicento, le cosiddette "destinazioni" e le missive indirizzate all'estero o provenienti dall'estero. La Harmers ha disperso a Londra, nel novembre scorso, la raccolta di Paul M. Zatulove di 4000 anni di storia della comunicazione scritta che, a partire da una tavoletta sumera in caratteri cuneiformi del 2032 a.C., ripercorre lo sviluppo del trasporto postale e di conseguenza della civiltà umana fino alla conquista dello spazio. La prefilatelia è uno degli esempi più eclatanti di quanto affermato in questo catalogo, per anni è stata negletta e trascurata dopo la scomparsa di grandissimi collezionisti internazionali. Negli ultimi due/tre anni ha conosciuto una popolarità imprevista e sorprendente, merito si di pubblicazioni specializzate nel settore, ma anche grazie all'intelligenza dei nuovi collezionisti che hanno trovato un campo molto vasto da esplorare. Il settore può avere ed avrà degli incrementi, e questo non dipenderà solo dalla comparsa di nuovi collezionisti né da manovre speculative. Certamente anche i commercianti dovranno studiare, documentarsi se vorranno essere attivi: non mancano le pubblicazioni e mostre intelligenti. In genere il collezionista non pretende che il commerciante sappia tutto, ma almeno qualcosa, poi sarà lui a diventare molto più esperto, e questa attitudine sarà premiata anche dal punto di vista finanziario.