



Indice

Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management	4
Prefazione	5
I principali risultati dell'Art & Finance - Report 2017	7
Note in tema di fiscalità nazionale e internazionale delle opere d'arte	15
 Il mercato dell'arte e dei beni da collezione	 20
Introduzione	21
Overview: il mercato dei beni da collezione nel 2017	23
Il mercato delle aste 2017: focus e principali trend	27
Metodologia	33
Il mercato della pittura 2017	35
I Top Lot dell'anno 2017: aggiudicazione per prezzo	53
Il mercato delle arti minori	55
Il mercato dell'arte nel 2017: conclusioni e prospettive	61
Riferimenti	63
 Classic Car Report 2017	 64
Auto d'epoca: Un mercato eccezionale in una nuova prospettiva	65
 Autori	 71
Interviste	73

Collezionisti,
operatori di
settore e Wealth
Management

Prefazione

A cura di Ernesto Lanzillo

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione necessita oggi di strumenti analitici e gestionali sempre più precisi, in grado di sopperire alla mancanza di standard e regolamentazioni uniformi. Questa pubblicazione nasce con l'intento di collegare diversi contributi accomunati da un medesimo fine: aiutare i collezionisti e i loro consulenti, gli investitori professionali o i semplici appassionati a orientarsi tra i diversi dati che caratterizzano il mercato e convergere verso una condivisa chiave di lettura.

La prima sezione, intitolata Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management, a cura di Deloitte, presenta i principali risultati e trend emersi dall'Art & Finance report di Deloitte e ArtTactic, con un approfondimento sugli aspetti fiscali del mercato.

La seconda sezione, Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2017, a cura di Pietro Ripa e Roberta Ghilardi, presenta indici di investimento utili a orientare gli interessati nelle scelte d'acquisto, con approfondimenti dedicati ai trend delle principali piazze globali e ai comparti del mercato delle arti minori.

Segue una sezione dedicata al Segmento delle Classic Cars, tratta dal report del mercato realizzato da Ademy, che contribuisce ad arricchire le precedenti analisi presentando i risultati di un segmento che riscuote crescente interesse a livello globale.

Concludono la pubblicazione interviste d'approfondimento a operatori ed esperti del settore, che grazie alla loro preziosa esperienza hanno contribuito ad avvalorare e confermare i risultati riportati. Vi auguriamo una buona lettura.



Martina Antonioni, *Radici* (2015). Acrilico e matita su tela, cm 85x55. Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

I principali risultati dell'Art & Finance Report 2017

A cura di Adriano Picinati di Torcello e Barbara Tagliaferri

Per la quinta edizione dell'Art & Finance report del 2017, Deloitte e ArtTactic hanno condotto tra maggio e agosto 2017 un'indagine in Paesi appartenenti a Europa, USA, Asia e Medio Oriente. Il rapporto presenta i risultati di un articolato questionario compilato da 69 private banker e 27 family officer, 155 primari operatori del mercato dell'arte, tra cui gallerie, case d'asta e art advisor, e oltre 107 importanti collezionisti.

Il posizionamento esclusivo del settore Art Wealth Management

L'indagine fornisce un'articolata analisi del settore Art Wealth Management, incluso nella più ampia area Art & Finance, la quale gode di un posizionamento esclusivo al centro di tre ambiti tra loro interconnessi.

Accanto al mondo della finanza e più precisamente del Wealth Management, e a quello degli operatori del settore, si trova il terzo attore rappresentato dal mondo della cultura che include sia i musei pubblici e privati, sia le grandi collezioni anche queste pubbliche e private.

Il report in particolare analizza il ruolo strategico che il mondo del Wealth Management sta già giocando e giocherà sempre più al fianco delle figure dei più

tradizionali operatori di settore al servizio di una clientela di Ultra High Net Worth Individual che costituisce la larga parte dei collezionisti d'arte e oggetti da collezione.

Il posizionamento del settore Art & Finance.

Finance

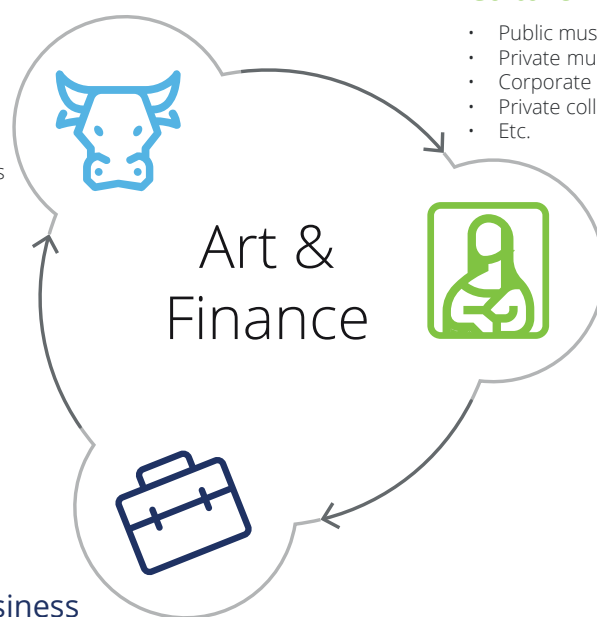
- Private bankers
- Wealth managers
- Family offices
- Private investors
- Art/collectibles fund promoters
- Art insurance companies
- Art trading companies
- Etc.

Culture

- Public museums
- Private museums
- Corporate collectors
- Private collectors
- Etc.

Business

- Companies selling art
- Digital art companies
- Art logistics companies
- Art & media companies
- Technological art companies
- Etc.

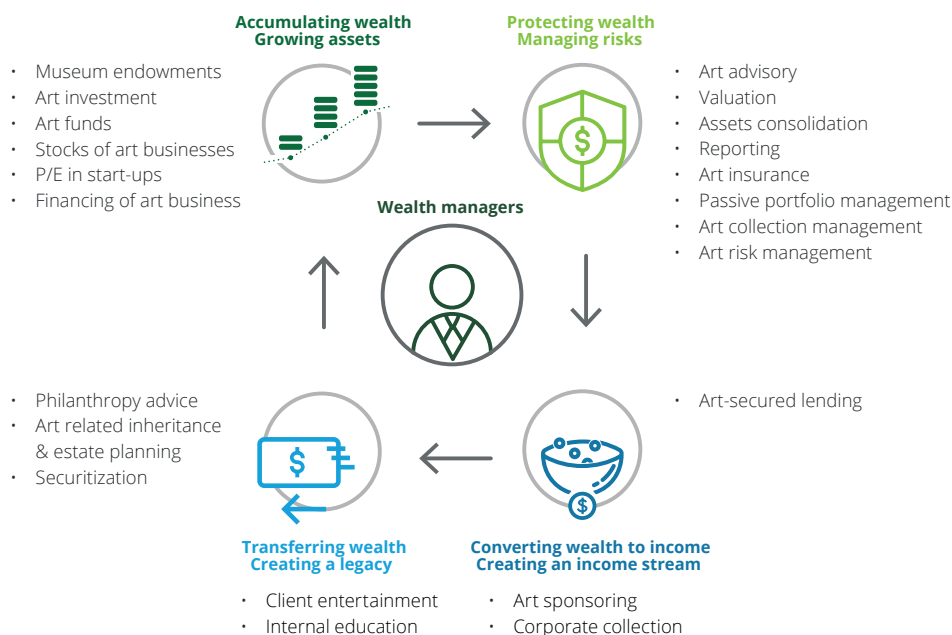


Le quattro tipologie di servizi nel Wealth Management

Il ruolo del Wealth Management viene associato prevalentemente alla garanzia del progressivo incremento di valore delle opere d'arte incluse nel patrimonio gestito. Ciò rappresenta, in realtà, una parte minoritaria della potenziale offerta erogata dal gestore patrimoniale.

Lo spazio d'azione della gestione patrimoniale è ben più ampio. Sono 3 gli ambiti su cui risulta fondamentale focalizzare l'attenzione: la protezione del valore e la gestione dei rischi, la creazione di filoni reddituali derivanti dagli art asset (ad es: art-secured lending) e la successione ereditaria, inclusa la filantropia.

I servizi di Art Wealth Management.



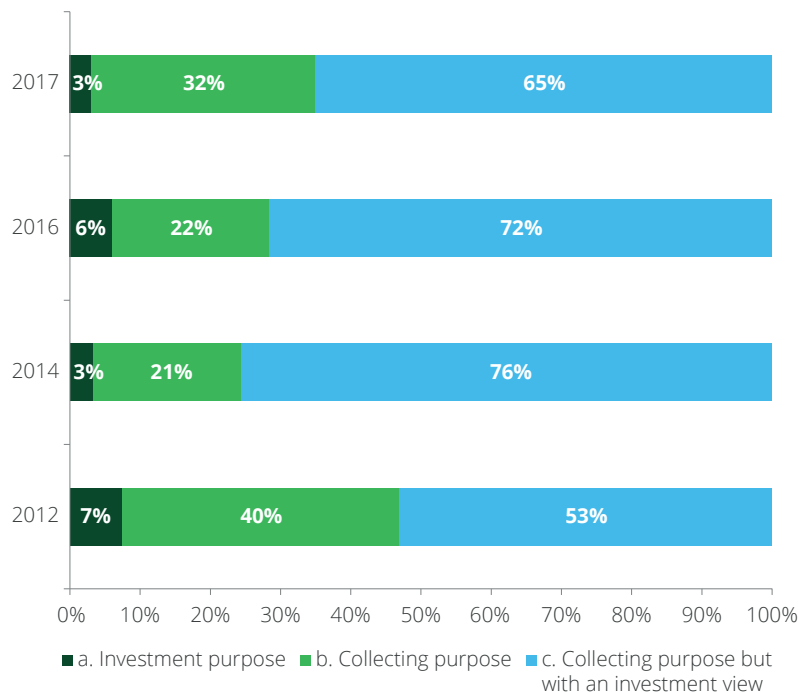
Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Collezionismo e lifestyle

I fattori scatenanti nell'acquisto di opere d'arte da parte dei collezionisti sono principalmente quello emotivo e quello sociale. Tuttavia, anche il fattore finanziario sta diventando sempre più importante e ciò rende il collezionista un cliente ideale per il settore del Wealth Management, non si tratta infatti di uno speculatore, ma di un individuo che accumula valore in beni che lo coinvolgono emotivamente e che intende aumentare, proteggere e gestire il proprio patrimonio. Ciò porta a un incremento di domanda e bisogno di questa tipologia di servizi professionali relativi alla gestione e alla protezione del valore investito in arte. Una grande maggioranza di collezionisti, quindi, compra arte per passione, ma con una visione d'investimento, con l'obiettivo per esempio di diversificare il proprio portafoglio o come riserva di valore. La dimensione emotiva del collezionismo, combinato con il potenziale aumento e/o con il consolidamento di valore, è la motivazione trainante per la maggior parte dei collezionisti nel mercato dell'arte.

L'indagine di Deloitte e ArtTactic ha sottoposto sia a collezionisti sia a operatori di settore la domanda "Perché compra arte?" / "Perché i suoi clienti comprano arte?".

Ecco come hanno risposto nel tempo i collezionisti alla domanda: "Perché compra arte?".



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Due collezionisti su tre dichiarano di comprare arte o oggetti da collezione per passione, ma con attenzione al valore dell'investimento.

Dell'importanza del valore finanziario associato all'acquisto di arte sono ancora più convinti gli operatori di settore, 9 su 10 infatti affermano che i propri clienti acquistano arte e oggetti da collezione per passione, ma con una dichiarata attenzione agli aspetti legati all'investimento.

Infine, a una domanda più specifica legata ai valori emotivi che spingono il collezionista all'acquisto, l'85% degli operatori di settore dichiara che i propri clienti comprano arte e oggetti da collezione come simboli del proprio stile di vita. Il valore sociale associato all'acquisto dell'arte è un fenomeno in continuo aumento.

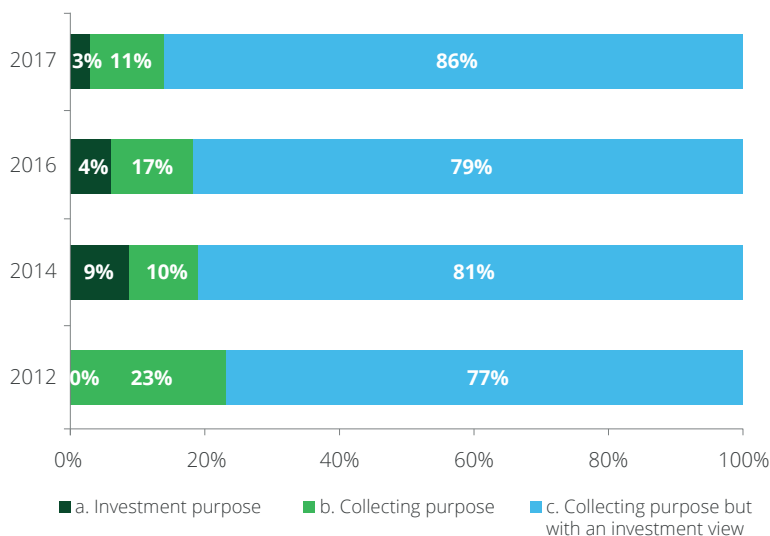
L'arte come parte integrante della gestione patrimoniale

La crescita dell'attenzione al valore finanziario dell'acquisto di opere d'arte porta con sé, come trend a lungo termine, anche una sempre più stretta interconnessione tra arte e gestione patrimoniale. Questa infatti è la seconda volta in sei anni di attento monitoraggio del settore Art Wealth Management che il report registra un sostanziale allineamento sul tema tra collezionisti, wealth manager e professionisti del settore arte.

Il mondo del Wealth Management è stato per lungo tempo esitante nei confronti dell'inclusione dell'arte nella gestione patrimoniale a causa della complessità di questo mercato, legata in particolare a temi di gestione del rischio e di valutazione, nonché alla natura non regolamentata di alcuni comparti, e non ultimo anche alla mancanza di supporto allo sviluppo di questi servizi da parte della leadership delle realtà che operano in questo settore.

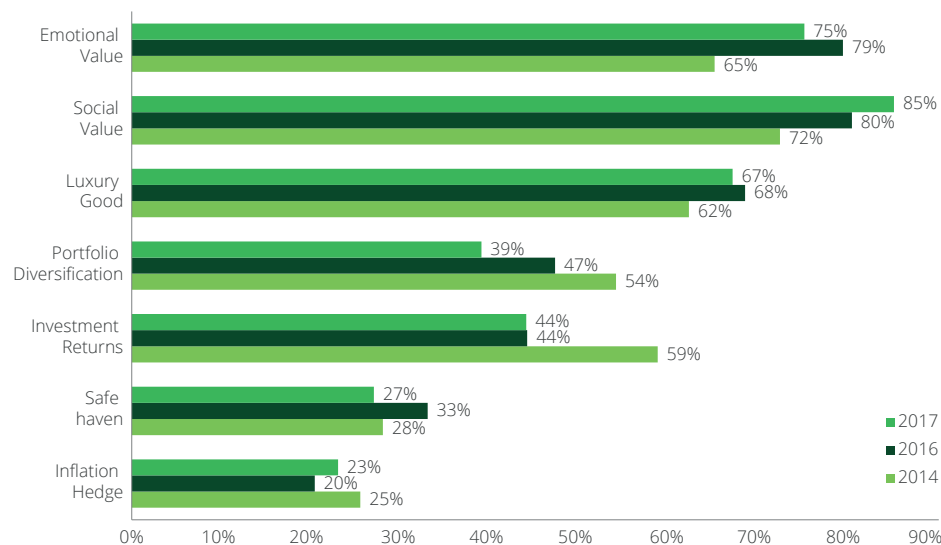
Oggi possiamo affermare con convinzione che la costante crescita di attenzione nei confronti di servizi specifici dedicati all'arte è un trend ormai consolidato: 9 gestori patrimoniali su 10 infatti affermano che i beni artistici e gli oggetti da collezione debbano essere inclusi nell'offerta di servizi offerti. Ne sono convinti anche 8 operatori di settore su 10.

Il grafico mostra la rappresentazione dell'evoluzione nel tempo della risposta degli operatori di settore alla domanda: "Perché i suoi clienti comprano arte?".



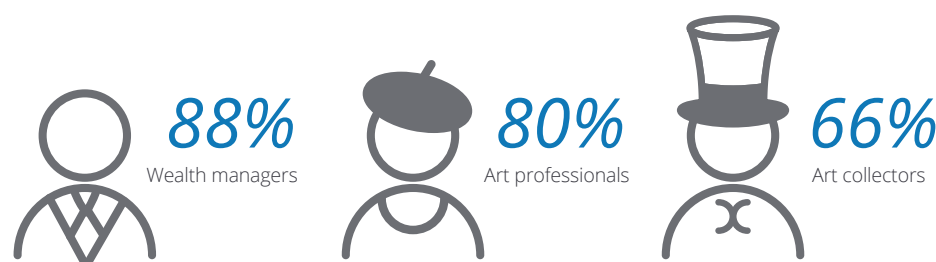
Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Il grafico mostra come rispondono gli operatori di settore alla richiesta di indicare quali tra le motivazioni indicate sono le più importanti per i propri clienti.



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

La domanda "Pensa che arte e oggetti da collezione debbano entrare a far parte della gestione complessiva del patrimonio?" è stata sottoposta a wealth manager, operatori di settore e collezionisti. Di seguito la rappresentazione delle risposte positive alla domanda.



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Il cliente ancora più al centro dell'attenzione

La competizione nel settore della gestione dei patrimoni sta crescendo e si esprime attraverso una sempre maggiore offerta di servizi di gestione del patrimonio di un numero relativamente circoscritto di individui e famiglie molto abbienti che include, tra le altre voci, la gestione delle opere d'arte. Di qui la necessità sempre più sentita di sviluppare un approccio olistico nella gestione patrimoniale complessiva dei clienti.

D'altra parte, si stima che il valore investito in arte e oggetti da collezione da parte degli UHNWI che nel 2016 ammontava a 1.600 miliardi di dollari, ammonterà a 2.700 miliardi entro il 2026. Si tratta di una cifra davvero consistente che conferma l'urgenza di sviluppare servizi ad hoc per rispondere alle esigenze di una clientela in espansione.

Come noto, al fine di consolidare e rafforzare la relazione con i clienti, la strategia di wealth manager e family officer consiste nello sviluppare value proposition su misura, sulla base di un'approfondita conoscenza di background, bisogni finanziari e comportamenti di investimento specifici del cliente stesso. Per questo motivo wealth manager e family officer dovranno possedere direttamente, ovvero disporre sempre più, di competenze su mercati e segmenti differenti. Risulta oggi quindi necessario sviluppare anche una value proposition specifica per le opere d'arte.

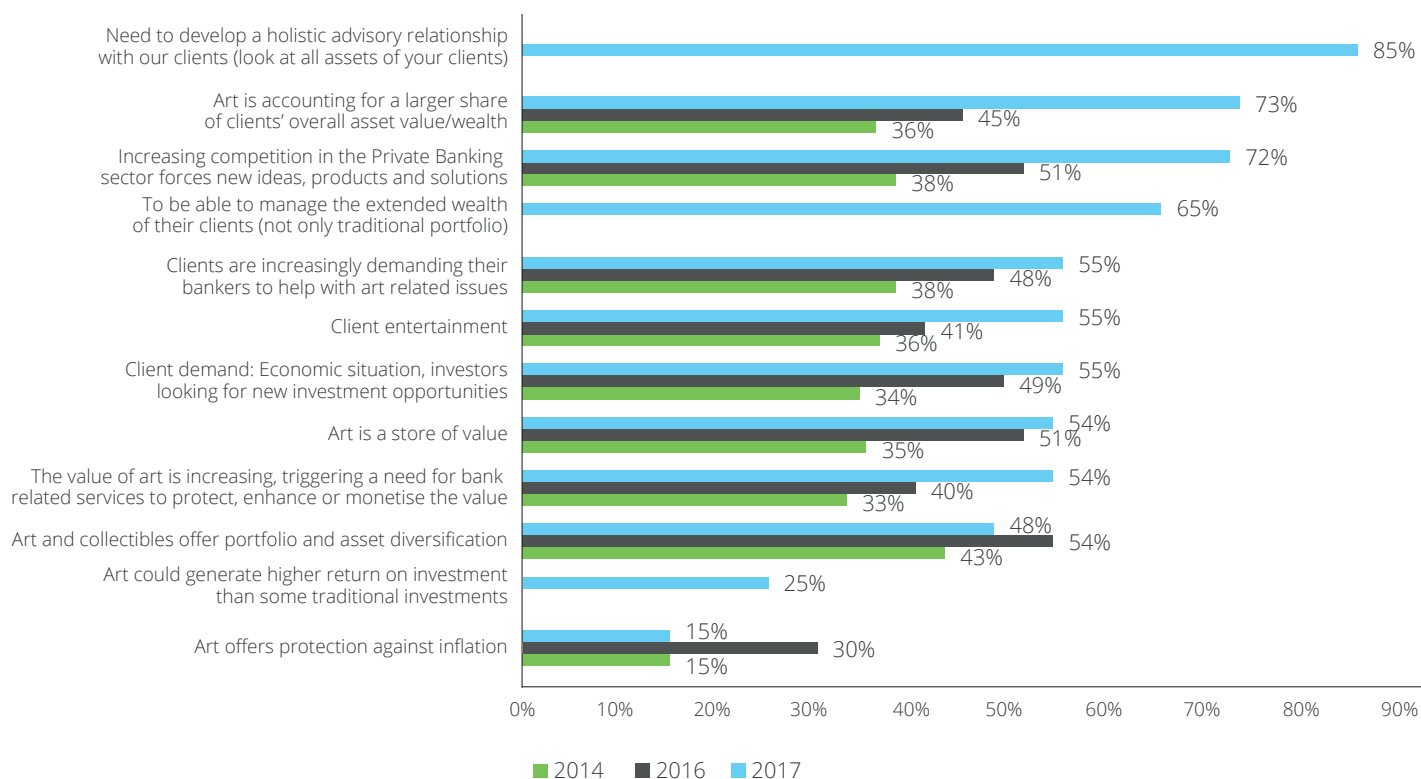
In questo processo "cliente-centrico" sarà necessario confrontarsi con esperti e terze parti per dare sostanza all'offerta proposta in risposta allo stile di investimento del cliente. La costituzione di una stretta relazione tra gli operatori del Wealth

Management e del settore dell'arte risulta quindi indispensabile per poter fornire una value proposition completa e di valore.

Risulta evidente quanto il settore del Wealth Management stia assumendo un approccio sempre più olistico nei confronti dell'arte intesa come asset class in grado di generare e rafforzare relazioni con i propri clienti nell'ambito di un contesto di mercato estremamente competitivo.

D'altro canto, come sostiene il 55% dei gestori patrimoniali intervistati, sono i clienti stessi a rivolgersi ai propri wealth manager per ricevere servizi dedicati alle proprie collezioni. Private banker e family officer sono quindi visti dai propri clienti come consulenti affidabili, poiché costituiscono una terza parte indipendente.

Ecco come rispondono i wealth manager e family officer alla domanda "Quali sono i motivi per inserire arte e oggetti da collezione nella gestione patrimoniale?".



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

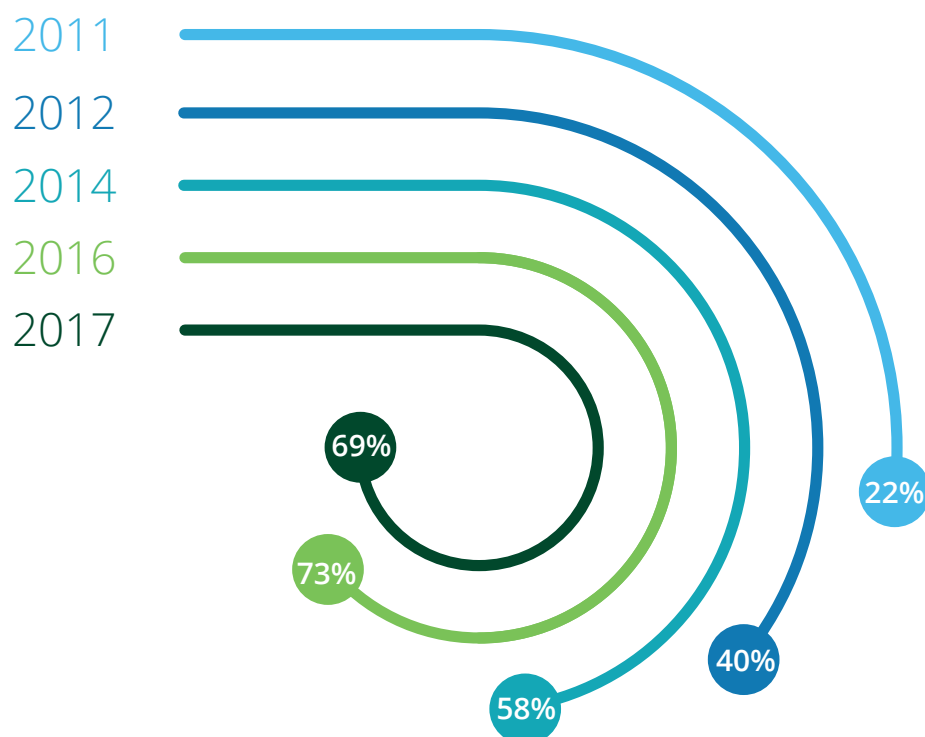
La reportistica: un servizio chiave

La richiesta di una rendicontazione del proprio patrimonio complessivo che includa anche il capitale investito in arte è un chiaro segnale che si sta passando da un approccio reattivo a un approccio più proattivo da parte dei wealth manager e rappresenta la possibilità di fornire servizi ad alto valore aggiunto in grado di offrire ai clienti la piena consapevolezza del patrimonio investito in arte, delle attività necessarie e di quelle potenziali per preservarlo e valorizzarlo.

Il 69% dei gestori patrimoniali intervistati ha dichiarato di aspettarsi che i propri clienti vogliano includere l'arte e altri beni da collezione nei loro wealth report. Questo offre anche l'opportunità per i wealth manager di supportare la pianificazione degli investimenti, monitorare e proteggere al meglio il patrimonio investito in arte, fornendo servizi in modo proattivo al fine di consolidare e rafforzare il rapporto con i propri clienti.

Infine va sottolineato quanto un'attenta attività di reportistica elettronica possa rivelarsi di fondamentale importanza nella definizione di strategie di pianificazione poiché garantisce che la collezione sia ordinata, completa del "curriculum vitae" delle singole opere, ovvero di tutta la documentazione relativa alla storia, alle valutazioni, ai passaggi di proprietà di queste, nonché dei documenti assicurativi.

Di seguito è rappresentata la percentuale di risposte positive date nel corso degli anni dai wealth manager sulle aspettative di richiesta da parte dei clienti di una reportistica completa del proprio patrimonio che includa le opere d'arte.



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

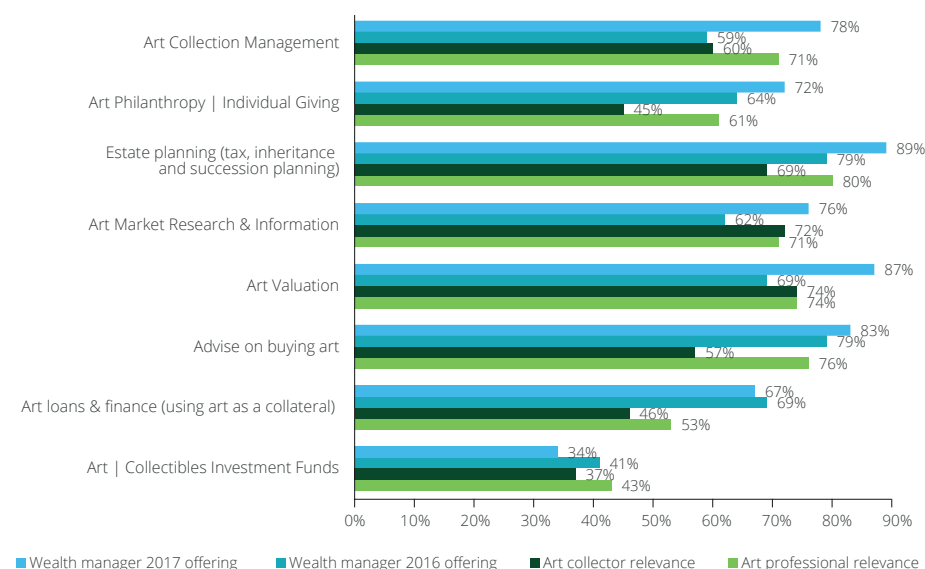
Bisogni e offerta attuali

Gli operatori del Wealth Management sono oggi consapevoli del trend in atto. I servizi legati alla protezione del valore delle opere d'arte costituiscono un tema strategico e sono quelli che probabilmente si svilupperanno più velocemente nei prossimi mesi.

La consapevolezza maturata rispetto al passato si sta di fatto concretamente trasformando in una reale offerta di servizi legati all'arte.

Oggi il 64% dei wealth manager dichiara di offrire servizi dedicati all'arte. Di questi, in particolare, l'87% (+18% rispetto al 2016) dichiara di offrire servizi di valutazione delle opere d'arte; l'83% (+4% rispetto al 2016) servizi di art advisor; il 78% (+19% rispetto al 2016) servizi legati alla gestione delle collezioni d'arte. Questi servizi sono offerti sia in-house che attraverso terze parti.

Nella GAP analysis presentata di seguito sono rappresentati i servizi che collezionisti e operatori di settore vedono come più rilevanti rispetto a quelli che il mondo del Wealth Management sta offrendo.

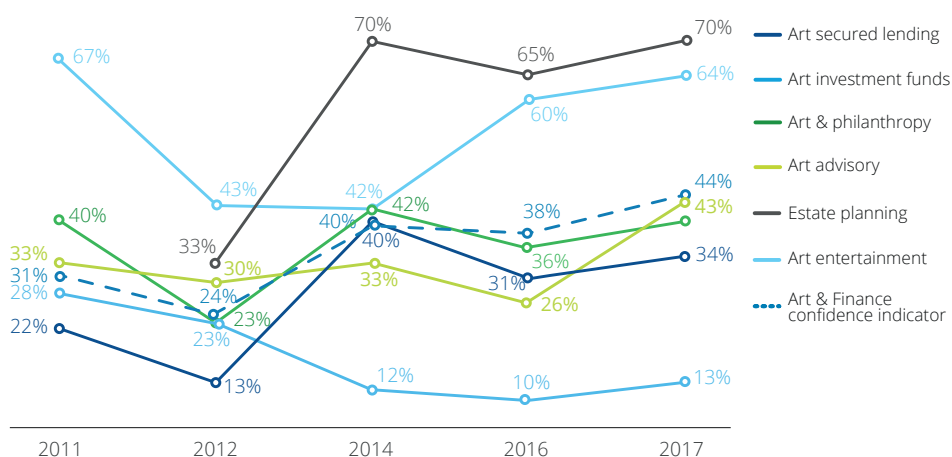


Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Il 44% degli intervistati ritiene inoltre che nei prossimi 12 mesi aumenteranno il focus e le risorse dedicate alla gestione patrimoniale dei beni artistici (rispetto al 38% del 2016): questo è il dato più alto in assoluto dal lancio della prima survey nel 2011 ed è supportato dal trend in crescita dei prodotti e servizi legati al mondo dell'arte.

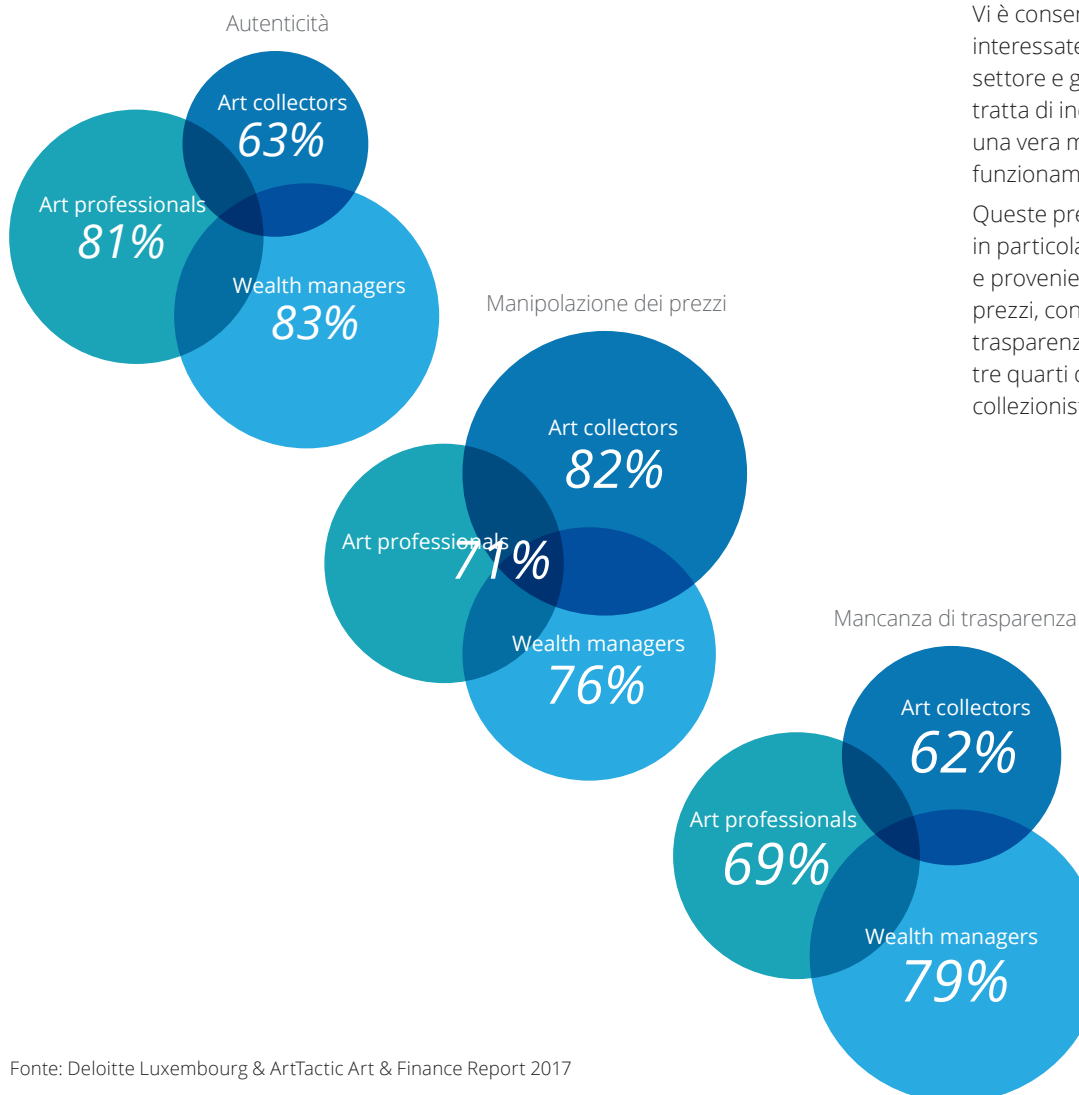
Il tradizionale supporto relativo alla continuità successoria resta il servizio più offerto in assoluto, ed è quello che i gestori di patrimoni ritengono sarà maggiormente offerto nel corso dei prossimi 12 mesi: lo dichiara il 70% degli intervistati.

Come rispondono i wealth manager alla domanda "Su quali servizi vi focalizzerete nei prossimi 12 mesi?"



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Queste le tre principali minacce per la reputazione del mercato dell'arte secondo Wealth Manager, operatori di settore e collezionisti.



I rischi principali per la reputazione del mercato dell'arte

Vi è consenso tra le diverse parti interessate (collezionisti, operatori di settore e gestori patrimoniali) quando si tratta di individuare i temi che costituiscono una vera minaccia per la reputazione e il funzionamento del mercato dell'arte.

Queste preoccupazioni, che comprendono in particolare problemi di autenticazione e provenienza, manipolazione dei prezzi, conflitti di interesse, mancanza di trasparenza, ecc. sono condivise da quasi tre quarti dei gestori patrimoniali, dei collezionisti e dei professionisti di settore.

La tecnologia come driver per potenziare il mercato dell'arte

Secondo il report 2017 Hiscox Online Art Trade, le vendite online di beni artistici hanno raggiunto un valore stimato in 3.75 miliardi di US\$ nel 2016 (+15% rispetto al 2015). Sotheby's ha incrementato il business online del 19% e Christies del 34% nel 2016. Le aste online rappresentano l'8,4% rispetto al totale del mercato delle aste e sono cresciute del 7,4% nel 2015.

La tecnologia però non riguarda solo le piattaforme online; in questa infatti sono riposte grandi aspettative sul potenziale sostegno allo sviluppo di una maggiore trasparenza del settore.

La tecnologia sta già svolgendo un ruolo fondamentale nell'evoluzione dei servizi legati alla gestione dei patrimoni artistici. Il report evidenzia come, ad esempio, le startup tecnologiche del settore arte stiano sviluppando nuovi modelli di business a supporto dei servizi tradizionali per incrementare tra gli altri aspetti la trasparenza e migliorare la metodologia di valutazione dei dati.

La tecnologia può trasformare drasticamente - in senso positivo - la spina dorsale dell'ecosistema artistico, attraverso metodologie di valutazione più trasparenti in grado di aumentare il livello di fiducia da parte degli acquirenti nella valutazione delle opportunità di investimento e nello sviluppo di nuovi strumenti analitici.

Una sempre più efficace integrazione tra le competenze tradizionali e i dati che la tecnologia può mettere a disposizione costituiscono un'arma di sicura efficacia per vincere i limiti di cui il mercato ancora soffre.

Conclusioni

L'Art Wealth Management è un settore destinato a crescere e svilupparsi nel lungo termine. Affinché questo accada in modo più consistente e lineare è necessario che alcune sfide ancora aperte vengano risolte.

Di seguito sono rappresentate le priorità chiave individuate da Deloitte per superare gli ostacoli che minacciano ancora, come evidenziato prima in questo capitolo, la reputazione del mercato dell'arte con ricadute sostanziali sul settore Art Wealth Management.



Regulation - addressing the reputation of the art market
(Transparency, standard, guidelines)



New technology and risk management
(Transparency, valuation, authenticity, collection/reporting, risk management)



Art and Wealth Management related issues
(Leadership, proactivity, professional development, collaboration between sectors)

Copia integrale della survey è disponibile all'indirizzo:
www.deloitte.com/art&financereport

Note in tema di fiscalità nazionale e internazionale delle opere d'arte

A cura di Davide Bleve e Maddalena Costa

Introduzione

L'intervento che ci ha preceduto, così come pure il nostro Art & Finance Report 2017, coordinato e firmato dalla divisione Art & Finance di Deloitte insieme ad ArtTactic, ha evidenziato come l'arte vada a braccetto con la gestione patrimoniale e, a dir di più, nove gestori su dieci hanno riportato come l'arte non sia più percepita come il classico bene in cui rifugiarsi contro le avversità di un mercato finanziario altalenante, bensì un vero e proprio obiettivo strategico consolidato da includere nelle offerte standard dei gestori patrimoniali.

Emerge dunque chiaramente una tendenza ormai consolidata alla individuazione dei beni d'arte come vera e propria asset class, strettamente correlata al settore della gestione patrimoniale, sia in una declinazione attiva (tipicamente quella della compravendita delle opere), sia in una declinazione passiva (tipicamente, in caso di lasciti ereditari e di passaggio all'interno della famiglia).

Entrambi i "momenti" meritano attenzione e stanno calamitando negli ultimi anni maggiori attenzioni da parte del mercato finanziario e professionale anche per i loro (talvolta discussi) profili fiscali di cui sinteticamente intendiamo occuparci in questi pochi paragrafi.

Il collezionismo d'arte e i profili di imposizione diretta

Ci siamo volutamente riferiti ai momenti "dinamici" che riguardano la tassazione delle opere d'arte con riferimento a quegli eventi che riguardano tutte le attività compiute dai collezionisti per incrementare, alimentare o dismettere (anche parzialmente) la propria collezione di opere. Sono evidentemente eventi od un insieme di eventi che colgono la prospettiva, appunto, della circolazione delle opere. Come è nello spirito dello Studio oggetto della presente pubblicazione, le considerazioni che

seguono muovono dall'assunto che i soggetti coinvolti nelle transazioni siano privati collezionisti – anche nel senso più lato del termine – e non invece coloro che dell'arte fanno espressamente oggetto della propria attività commerciale (i mercanti, appunto, come le gallerie d'arte o le case d'aste) ponendo questi secondi minori problemi di qualificazione del reddito, essendo necessariamente coperti dalle ordinarie regole sul reddito di impresa.

Per contro, ed è per questo che la materia è particolarmente interessante, si pongono diversi dubbi per la platea (progressivamente in crescita) di appassionati collezionisti che acquistando e vendendo le proprie opere sul mercato con frequenze e intenti diverse, possono oscillare nella qualificazione tra il collezionista "puro" e il collezionista "mercante".

Gli elementi “chiave” della discussione esistente: convergenze e divergenze tra “imprenditorialità” e “commercialità” esercitata “non abitualmente”

Generalmente, per “collezionista puro” si intende colui che compra o addirittura ha ereditato una collezione ma non ha mai, o quasi mai, disposto di un pezzo della collezione perché il suo scopo è solo quello di arricchirla e incrementarla. Per converso, il “mercante” è colui che svolge attività di compra-vendita con una finalità speculativa, tesa a creare profitto, e con una attitudine “professionale” secondo i requisiti previsti dall'art. 2195 cod. civ. nell'ambito dell'attività di intermediazione nella circolazione dei beni (punto n. 5).

Non vi è dubbio che questi due estremi pongano pochi problemi interpretativi. Diverso discorso vale invece per tutte le variegate casistiche all'interno di questi due opposti, con la conseguenza che può rimanere difficile catalogare “**a priori**” una fattispecie nell'ambito del puro collezionismo ovvero nella ricercata generazione di profitto.

Sul punto, va precisato che la dottrina e la maggioranza della giurisprudenza ha individuato la figura del “collezionista puro” in colui che acquista e rivende opere d'arte per proprio diletto, per la propria passione, senza uno specifico fine speculativo né lucrativo, bensì molto più spesso per ampliare la collezione o per aggiornarla in ragione di un nuovo interesse. Il collezionista potrebbe quindi trovarsi anche in maniera **non isolata o rara** nella situazione di mettere sul mercato una o più opere della propria collezione o anche parte dell'intera collezione per assecondare nuovi filoni di passione.

Per tale ragione, ci si dovrebbe chiedere se, sotto il profilo fiscale, anche il collezionista possa in qualche modo essere assimilato ad un professionista abituale – occasionale

o non occasionale - nella intermediazione delle opere. In generale, dottrina e giurisprudenza italiana hanno chiarito che il collezionista (puro) conserva sempre e comunque le proprie prerogative fondamentali e non può essere confuso con il mercante d'arte. È evidente infatti che anche quando la frequenza degli atti di cessione sia notevole, le finalità con cui il collezionista si affaccia al mercato dell'arte **non sono originariamente speculative** e rivolte alla realizzazione – **sin dall'inizio** – di un mero profitto. Anche nelle occasioni in cui l'attività di compravendita è intensa, la finalità ultima del collezionista rimane quella primaria di acquisire l'opera o le opere per mantenerle stabilmente all'interno della collezione.

Vi è del resto da dire che l'indagine fattuale circa l'esistenza, o meno, di un intento speculativo non è affatto semplice e costituisce una delle zone grigie del settore.

A tale scopo e per ovvie esigenze semplificatorie, in passato¹, il legislatore aveva espressamente previsto che tutte le plusvalenze realizzate in occasione di operazioni “con fini speculativi e non rientranti nei redditi di impresa” fossero rilevanti ai fini fiscali e presumeva, in via assoluta, essere stata effettuata in via speculativa ogni operazione di “acquisto e la vendita di oggetti d'arte, di antiquariato e in genere da collezione, se il periodo di tempo intercorrente tra l'acquisto e la vendita **non è superiore a due anni**”. Con la conseguenza (certa) che la compravendita **infra biennale** fosse automaticamente **tassata** ai fini delle imposte sul reddito delle persone fisiche (IRPEF) mentre rimanevano escluse quelle oltre il biennio.

Successivamente al 1986, con l'introduzione del nuovo Testo Unico delle Imposte sui Redditi (di seguito anche solo “**TUIR**”), la chiarezza della normativa applicabile alla cessione delle opere d'arte in genere è andata diminuendo.

Per quanto l'attuale formulazione del TUIR (di stampo elencativo, si ricorda) non contempli espressamente la tassazione delle plusvalenze derivanti da cessione di opere d'arte (cui possono anche assimilarsi gli orologi, i gioielli, cc.dd. “collectibles”, antiquariato, autovetture ecc.), con la conseguenza che ad oggi tali guadagni **dovrebbero essere esenti** d'imposta, l'uso del condizionale rimane indispensabile. E ciò, in quanto l'Amministrazione finanziaria ha più volte affermato che, al ricorrere di certi requisiti di fatto, le operazioni di cessione di opere d'arte debbano ritenersi tassabili vuoi **(i)** per il configurarsi di **indici di imprenditorialità abituale**²; vuoi **(ii)** per il configurarsi di indici di **professionalità non abituale**” (cioè **occasionale**)³.

Rilevato che, come dicevamo prima, il discrimine fondamentale debba rinvenirsi nella contrapposizione tra la figura dell'imprenditore e quella del collezionista puro, laddove soltanto il primo integra la condizione della “professionalità” necessaria per ricadere nel regime fiscale dell'impresa commerciale ex art. 55, TUIR, non è poi così raro riscontrare nella pratica casistiche che potrebbero ricadere in astratto nella definizione dei “redditi diversi”.

Si è dunque giunti al nodo della questione, vale a dire se l'attività del collezionista sia, o meno, qualificabile come **un'attività commerciale** ancorché esercitata **occasionalmente** e se quindi, in tale **ottica, possa essere tassata**.

Su questa domanda si possono trovare diverse posizioni in dottrina. Alcuni commentatori sono piuttosto trancianti nell'escludere che l'attività del collezionista privato possa anche solo qualificarsi come un'attività economica in quanto gli atti di acquisto sono separati, autonomi, e non preordinatamente finalizzati alla rivendita. Insomma, mancherebbe per definizione l'intento speculativo.

1. Si fa riferimento al d.P.R. n. 597 del 1973, art. 76

2. Rientranti nell'ambito dei “redditi di impresa”, ex art. 55 TUIR.

3. Tali da rientrare nella norma residuale dei “redditi diversi”, ex art. 67, primo comma, lett. i), TUIR. Secondo questa norma “Sono redditi diversi se non costituiscono redditi di capitale ovvero se non sono conseguiti nell'esercizio di arti e professioni o di imprese commerciali o da società in nome collettivo e in accomandita semplice, né in relazione alla qualità di lavoratore dipendente: [...] i redditi derivanti da attività commerciale non esercitate abitualmente”.

Altri commentatori esprimono posizioni moderatamente prudenti sposando un approccio “case-by-case” fondato sulla verifica di volta in volta delle condizioni concrete per affermare (o escludere) che il collezionista privato stia davvero ponendo in essere attività di natura “patrimoniale” e non attività commerciali. Vale a dire che si tratta di attività di natura patrimoniale, quando la cessione dell'opera è un atto con il quale si dispone soltanto di un “asset” rientrante nel patrimonio del collezionista al fine – magari – di “sostituirlo” con altro bene o di monetizzare per esigenze personali.

Sotto questo specifico profilo, soccorrono sia le indicazioni della giurisprudenza sia quelle rese dall'Amministrazione finanziaria in occasione di risposte ad interpelli o nei propri documenti di prassi.

In particolare, secondo la giurisprudenza sono **elementi sintomatici** di un'attività economica di cessione di opere d'arte e non, invece, di una mera disposizione patrimoniale:

- i) Il carattere continuativo dell'attività svolta.
- ii) Il giro d'affari realizzato nelle compravendite.
- iii) La prevalenza della fonte di reddito da cessione di opere rispetto ad altre fonti, se esistenti.
- iv) La quantità e la qualità di attività intermedie compiute per incrementare il valore delle opere.
- v) Il breve lasso di tempo intercorso tra l'acquisto e la cessione della medesima opera.
- vi) La promozione delle vendite effettuate attraverso mezzi pubblicitari volti a dare risonanza al ruolo “intermediario” del cedente e per attirare pertanto l'interesse di una platea sempre più ampia di potenziali clienti.

Dal canto suo, ancora in recenti occasioni pubbliche di dibattito, pure l'Amministrazione finanziaria ha sintetizzato quelli che ritiene “indici” di commercialità – ancorché occasionale – dell'attività di intermediazione nella circolazione di opere d'arte.

In particolare, sono stati evidenziati i seguenti indici:

- i) Atti propedeutici al reperimento di fondi necessari all'acquisto di un'opera (es. mutuo o vendita di altre opere).
- ii) Iniziative per verificare l'autenticità e per stimare il valore della collezione.
- iii) Attività di cura, conservazione e restauro (manutenzione periodica «straordinario».
- iv) Ricerca di un luogo adatto alla custodia delle opere (realizzazione di strutture idonee o noleggio di cassette di sicurezza.
- v) Stipula di contratti assicurativi.
- vi) Catalogazione della collezione.
- vii) Promozione ed esposizione in mostre e gallerie.

Tali attività vanno valutate nel loro complesso senza trascurare che le stesse possano essere state svolte al solo fine di mantenere inalterato il godimento ritraibile dell'opera.

Condizioni, queste, che permettono di considerare come, in linea generale e astratta, la cessione di beni artistici possa ben qualificarsi come reddito diverso, sempre che i citati indici possano coerentemente e univocamente denotare un approccio utilitaristico del collezionista.

Recenti avvisaglie di possibili prospettive future

L'esistente dibattito assopito da tempo è stato recentemente stimolato da una proposta di legge contenuta nella bozza

della Legge di Bilancio 2018 licenziata dal Consiglio dei Ministri il 16 ottobre 2017. All'interno della Legge Finanziaria è apparsa – per poche ore, a dir il vero – una ipotesi di tassazione delle plusvalenze derivanti dalla cessione di opere d'arte che nello spirito del Governo avrebbe dovuto disciplinare un «apparente vuoto normativo». Dal tenore letterale della disposizione veniva anzitutto, chiarito definitivamente – con l'introduzione di **una norma di interpretazione autentica** dell'art. 67 TUIR – che le plusvalenze su opere d'arte e da collezione rilevate da persone fisiche al di fuori dell'attività di impresa dovevano intendersi incluse nella vigente normativa sui redditi diversi e quindi tassabili sulla scorta della vigente normativa applicabile come esposta sinteticamente sopra; e, inoltre veniva introdotta in aggiunta a quella esistente una norma alternativa sulla tassazione di queste plusvalenze secondo cui, in alternativa tra loro, si sarebbe prevista la possibilità di applicare (i) una tassazione analitica sulla base della differenza tra prezzo di vendita e costi di acquisto incrementati da ogni altro costo correlato; ovvero, in mancanza di documentazione sufficiente a determinare il costo di acquisto (come può spesso succedere), (ii) la possibilità di applicare una tassazione forfettizzata della plusvalenza pari al quaranta (40) per cento del prezzo di cessione, tassato all'aliquota marginale ordinaria.

In aggiunta, stante la applicabilità retroattiva della imponibilità di queste cessioni, il Legislatore avrebbe anche previsto la facoltà di regolarizzare il passato mediante l'introduzione di una sanatoria volontaria con sanzioni ridotte ad 1/8⁴).

La norma, nella formulazione proposta, non avrebbe soltanto disciplinato la tassazione delle plusvalenze da cessione di beni d'arte ma avrebbe addirittura invertito il rapporto da regola ad eccezione così

4. Si segnala che in occasione di un Seminario svoltosi presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, il 26 ottobre 2017 intitolato “La fiscalità delle opere d'arte” durante i giorni della discussione parlamentare della Legge di Bilancio 2018, rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate hanno potuto confermare che, per quanto la vigente normativa non sia chiara e l'orientamento della giurisprudenza non sia uniforme, la posizione dell'Amministrazione è senza dubbio quella di tassare le plusvalenze da cessione di beni d'arte. Tuttavia, occorre seguire un approccio uniforme, di caso in caso, basato essenzialmente sulla valorizzazione dei comportamenti «concreti» non inquadrabili astrattamente in una norma. Pertanto, l'introduzione di una norma quale quella proposta dal Governo avrebbe se non altro avuto il merito di porre fine all'incertezza interpretativa e posto un criterio sicuro di applicazione.

come l'abbiamo esposto nei precedenti paragrafi. Infatti, se è vero che finora la regola generale sembrerebbe essere la non tassabilità di queste plusvalenze, salvo casi concreti e particolari, nella prospettata configurazione normativa, la regola generale diventerebbe la tassabilità delle plusvalenze in parola, escludendo in radice ipotesi di esenzione. Anzi, ed è questo uno dei punti critici evidenziati nel breve dibattito alimentatosi nei giorni immediatamente successivi alla pubblicazione della proposta normativa, sulla scorta del testo licenziato dal Governo, sarebbero state tassate anche le plusvalenze realizzate a seguito di cessione di opere d'arte acquisite per eredità o donazione. Previsione, quest'ultima, che contrasterebbe con la stessa nozione di commercialità (ancorché occasionale) richiesta dalla norma, dato che non vi può essere **fine commerciale** ("rectius": speculativo ovvero di guadagno) laddove non si sia previamente acquistato a titolo oneroso e con intento utilitaristico. Ed è proprio l'assenza dell'intento speculativo (ovvero dello scopo di lucro) che impedirebbe la tassazione di plusvalenze derivanti dalla cessione di beni ricevuti per successione o per atti gratuiti "inter vivos", configurandosi al più una mera dismissione patrimoniale⁵).

La peculiarità della proposta non è certamente stata ben accolta dal mondo del collezionismo italiano che l'ha criticata severamente (e, giustamente, a sommosso avviso di chi scrive) sotto diversi profili di incoerenza. Non è ben chiaro se anche per questa ragione o per la possibilità di ripensarla più meditatamente, comunque il Governo ha poi stralciato questa proposta dal testo della Legge di Bilancio; resta in ogni caso il fatto che è un segnale di attenzione alla materia che prima o dopo potrà subire qualche "aggiustamento".

Profili comparatistici: l'atteggiamento fiscale di alcuni altri Stati

Ci si sente spesso ricordare che l'Italia è un Paese in cui il livello di tassazione è tra i più elevati e che pochissime fattispecie sfuggano all'imposizione.

Per quanto riguarda i beni d'arte tuttavia questa affermazione non è del tutto riscontrata nei fatti in quanto il panorama internazionale offre molte situazioni in cui l'arte è certamente più tassata che in Italia. È interessante sapere che diversi Stati (di rilievo non secondario) assoggettano a tassazione le plusvalenze su cessione di opere d'arte alla stregua di ogni altra plusvalenza realizzata dalla persona fisica e secondo regole generali e univoche che riguardano tutti i guadagni (cc.dd. "capital gains") realizzati al di fuori dell'attività commerciale. In altri termini, non viene fatta alcuna distinzione tra il guadagno realizzato cedendo un quadro di Picasso e quello realizzato vendendo un pacchetto azionario.

Ad esempio, il Regno del **Belgio** ha introdotto una regola generale che ricorda la nostra previgente disciplina risalente al D.P.R. n. 597/1973. Secondo la vigente normativa belga, le plusvalenze realizzate dalla cessione di beni d'arte non sono tassate se esse derivano dalla "ordinaria gestione del proprio patrimonio personale". Ogni transazione che abbia finalità speculative fuoriesce dalla ordinaria gestione del patrimonio ed è tassata. Come avviene in Italia, la giurisprudenza belga ha fornito nel tempo dei parametri per individuare se una cessione debba essere considerata speculativa o nell'ordinaria gestione del proprio patrimonio: ad esempio, sono individuati come indici sintomatici dell'intento speculativo (i) il ridotto lasso di tempo intercorrente tra l'acquisto e la rivendita, ovvero (ii) la particolare sproporzione tra il prezzo di acquisto e quello di cessione od ancora l'intensità di attività promozionali svolte per cedere il bene e simili.

Sulla base di queste poche considerazioni, possiamo notare come il fattore discriminante sia anche in Belgio l'**intento speculativo** e come la giurisprudenza abbia – analogamente all'Italia – sviluppato indici presuntivi di quell'intento speculativo.

Non molto diverso è anche il caso della **Germania** e dell'**Austria** in cui i "capital gains" da cessione di beni d'arte sono tassabili solo se i beni sono detenuti per un periodo di tempo inferiore all'anno, sempreché non ricadano nell'ambito di un'attività commerciale o di intermediazione.

Sempre per restare nel Vecchio Continente, anche la **Svizzera** condivide un principio generale di esenzione dei guadagni realizzati con la cessione delle opere d'arte se rientrano nell'ambito della gestione del patrimonio personale; invece diventano tassabili se le transazioni ripetute e frequenti sono volte sin dall'inizio alla realizzazione di un profitto, ricadendo così nell'alveo delle attività commerciali a scopo di lucro.

Infine, guardando ai paesi d'Oltremarica – **Regno Unito** e **Stati Uniti d'America**, ad esempio – la regola generale è quella della tassazione delle plusvalenze da cessione di beni in genere senza distinzione (tra cui quindi anche le opere d'arte).

Nel Regno Unito i guadagni vengono generalmente tassati alle aliquote marginali, senza distinzione. Negli Stati Uniti invece la tassazione decresce con il crescere del tempo di detenzione del bene. Vale a dire che le cessioni di beni "infra-annuali" si presumono speculative e vengono tassate all'aliquota marginale prevista fino ad un massimo del 39,6%; di contro, le cessioni ultra-annuali scontano un'aliquota fino ad un massimo del 28%.

Regimi di tassazione dei proventi derivanti dalla compravendita di opere d'arte in alcuni Paesi esteri.

Francia	Tassazione al 5% con franchigia di Euro 5.000
Hong Kong	Regime di esenzione
Lussemburgo	Regime di esenzione (possesso di minimo 6 mesi)
Russia	Regime di esenzione
Singapore	Regime di esenzione
Svizzera	Regime di esenzione - salvo scopo di lucro
Regno Unito	Tassazione fino al 28% con franchigia di £10.600

5. In questo senso del resto si è proprio espressa l'Amministrazione finanziaria con Risoluzione AdE n. 5, 24 gennaio 2001.

Il collezionismo d'arte e i profili di imposizione indiretta: imposte sul passaggio generazionale dei patrimoni

Abrogata nel 2001 e successivamente reintrodotta nel 2006, l'imposta sulle successioni e donazioni (D.lgs. 346/1990, successivamente anche solo "TUS") colpisce:

- I trasferimenti di beni e diritti (incluse le opere d'arte) per causa di morte, per donazione e a titolo gratuito.
- Ovvero la costituzione di vincoli di destinazione in conseguenza delle medesime cause.

L'imposta si applica con diverse aliquote e franchigie a seconda della causa sottostante il trasferimento ovvero la costituzione del vincolo di destinazione (i.e. morte, donazione, trasferimento/ costituzione a titolo gratuito) e del beneficiario. Nella tabella si possono notare le diverse aliquote applicabili a seconda del grado di parentela.

Con specifico riferimento all'ambito che ci interessa, in linea di principio, il trasferimento di opere d'arte trasmesse per via ereditaria è soggetto ad imposta di successione. In particolare:

- Il valore imponibile è determinato "assumendo il valore venale in comune commercio" alla data di apertura della successione (ossia il valore di mercato dell'opera al momento del decesso; art. 19 del TUS).
- Sono applicabili le ordinarie aliquote e franchigie (indicate poco più sopra).

Ciò che tuttavia va osservato è che la normativa prevede alcune regole speciali:

- La prima, per cui esiste una presunzione di esistenza nell'attivo ereditario per "denaro, gioielli e mobili" che comporta un aumento del valore globale netto imponibile dell'asse ereditario di una percentuale fissa del dieci (10) per cento.
- La seconda, per cui sono comprese nel concetto di "mobilia" solo le opere d'arte che costituiscono "ornamento delle abitazioni, inclusi i beni culturali non

Regimi di imponibilità delle opere d'arte ai fini delle imposte sulle successioni e donazioni (aliquote e franchigie applicabili "mortis causa").

	Aliquota	Franchigie
Coniuge e parente in linea retta	4%	1.000.000€
Fratelli e sorelle	6%	100.000€
Altri parenti fino al quarto grado e affini fino al terzo grado	6%	N/A
Altri soggetti	8%	N/A

sottoposti a vincolo" storico-culturale da parte del Ministero dei Beni Culturali (ai sensi dell'art. 9, TUS).

Alla luce di questi elementi, è dunque fatto pacifico che le opere d'arte rientrino pienamente nella definizione di "mobilia" secondo la definizione contenuta nel TUS. Con la conseguenza che possono beneficiare di una sostanziale detassazione sempre che si trovino ad arredo e corredo della casa di abitazione del deceduto.

Diversamente, pare più difficile sostenere che rientrino nella presunzione forfettaria di possesso – e, quindi dovranno essere valutati autonomamente secondo le regole ordinarie⁶) -, i beni d'arte che – al momento del decesso – si trovino (i) in comodato presso Musei o fondazioni proprie del de cuius o di terzi; (ii) in depositi o caveau; (iii) in mostre itineranti; (iv) presso società specializzate per la custodia o per il restauro.

Nel caso della **donazione** non è invece prevista alcuna regola di forfettizzazione degli imponibili per cui la donazione di opere d'arte sconta l'imposta ordinaria su un imponibile dato dal valore venale in comune commercio dell'opera oggetto di donazione.

Trattando di beni d'arte, occorre ricordare che alcuni di essi potrebbero essere già stati assoggettati ai noti vincoli storico-culturali che ne limitano la trasferibilità. In tale caso, l'ordinamento riconosce un trattamento favorevole esentando i detti beni dalle imposte di successione e donazione, sempre che il vincolo fosse stato rilasciato precedentemente al decesso e che il bene fosse stato accuratamente conservato secondo il decreto di vincolo emesso dal Ministero. A questo proposito, l'esenzione dalle

imposte di successione e donazione viene appunto garantita solo previo rilascio di apposita certificazione rilasciata ad hoc dalla Soprintendenza alle Belle Arti che ha valutato e apposto il vincolo.

Analogo principio vige anche per il caso che le opere assoggettate a vincolo storico-culturale siano oggetto di donazione, con la sola differenza che l'atto sconta l'imposta di registro fissa.

Art Bonus

In un panorama scarsamente attento a stimolare il mantenimento, la conservazione e la preservazione delle opere d'arte, merita senz'altro segnalare l'iniziativa assunta dal legislatore in materia di c.d. "Art Bonus"⁷. Non si tratta di una disciplina specificamente diretta a tutelare il patrimonio artistico ma è un incentivo, rappresentato dal riconoscimento di un credito di imposta del 65% (da ripartire in tre anni, con alcune limitazioni collegate al reddito imponibile del "mecenate") che il Legislatore riconosce a fronte delle erogazioni liberali effettuate da persone e aziende a sostegno della cultura e dello spettacolo.

Va però precisato che le erogazioni meritevoli di questo incentivo sono soltanto quelle dirette a favore di beni di proprietà pubblica e dovranno essere finalizzate al mantenimento, protezione e restauro di beni culturali pubblici et similia. Purtroppo, invece, l'Art Bonus non si applica ad erogazioni effettuate a favore di beni di proprietà privata anche se di musei o fondazioni o altre struttura private ancorché prive di scopo di lucro e riconosciute da enti governativi (come potrebbe essere il caso delle cc.dd. "Onlus").

6. L'art. 19 TUS prevede che la base imponibile venga determinata assumendo il valore venale in comune commercio alla data di apertura della successione.
7. Sotto il profilo normativo, si segnala soltanto che la Legge di stabilità 2016 del 28 dicembre 2015, n. 208 ha confermato e reso permanente l'"Art bonus" per le erogazioni liberali a sostegno della cultura. Da ultimo, la legge 22 novembre 2017, n. 175 "Disposizioni in materia di spettacolo e deleghe al Governo per il riordino della materia" meglio conosciuta come Codice dello Spettacolo, in vigore dal 27 novembre 2017, all'art. 5, comma 1, allarga ad altri soggetti finanziati dal Fondo Unico per lo Spettacolo (FUS) la possibilità di ricevere il sostegno di privati attraverso erogazioni liberali che danno diritto al Mecenatismo di usufruire del credito di imposta Art Bonus.

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione

A cura di Pietro Ripa e Roberta Ghilardi

Introduzione

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione attrae oggi un numero sempre più elevato di stakeholder: appassionati e collezionisti, operatori del settore, investitori che desiderano diversificare il proprio portafoglio; sono molteplici i soggetti che necessitano di strumenti variegati e sempre più aggiornati per orientarsi nel complesso processo decisionale. Cresce quindi il bisogno di promuovere ricerche e analisi che aiutino a fare luce su un mercato caratterizzato da scarsa trasparenza, mancanza di standard per la determinazione dei prezzi e legislazioni non armonizzate a livello internazionale.

Obiettivo del presente report è contribuire a colmare questo gap, proponendo alcuni indici d'investimento utili a comprendere i trend che caratterizzano il mercato dell'arte e dei beni da collezione. Grazie alla testimonianza di operatori ed esperti del settore è stato inoltre possibile approfondire le motivazioni e le dinamiche che hanno portato ai risultati qui presentati.

La prima sezione del report presenta considerazioni generali sul mercato dell'arte e dei beni da collezione del 2017, utili a individuare i punti chiave della ricerca.

Seguono nella seconda e terza sezione due focus più specifici sul mercato delle aste e sulla metodologia utilizzata per il calcolo degli indici (un algoritmo che combina i risultati d'asta dei più importanti player del mercato - Christie's, Sotheby's e Phillips).

La quarta sezione analizza il mercato dei singoli comparti di pittura, con approfondimenti dedicati alle diverse aree geografiche.

La quinta sezione propone una breve analisi dei top lot dell'anno dell'intero mercato dei collectibles, con l'obiettivo di comprendere quali siano le piazze in cui vengono proposti i lotti di maggiore qualità, in grado di attrarre l'attenzione dei più grandi collezionisti.

La sesta sezione passa in rassegna il mercato delle Arti Minori, beni da collezione che rappresentano un'opportunità di investimento per clienti sempre più numerosi e diversificati e che riscuotono crescente successo soprattutto nelle piazze orientali.

L'ultima sezione, infine, presenta conclusioni generali sul mercato del 2017 e alcuni possibili outlook per il futuro.

Overview: il mercato dei beni da collezione nel 2017

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2017 si è dimostrato **più vivace e propositivo** rispetto al 2016, caratterizzato invece da incertezza e fatturato in crisi, nonostante si sia **confermata una generale cautela** negli acquisti e sia **cresciuta la selettività dei collezionisti**. Un migliore contesto economico a livello globale e una riduzione della volatilità sui mercati finanziari possono aver contribuito a tale risultato, sebbene il mutato contesto politico, con il peggioramento della crisi coreana e la costante minaccia terroristica, possano in futuro avere un effetto negativo sul livello della spesa, anche nel campo dei beni da collezione.

L'investimento in **collectibles** è richiesto in maniera crescente dalle persone più abbienti, per difendere e diversificare il portafoglio finanziario, ma anche per affermare il proprio status symbol e ottenere consenso sociale¹. I beni da

collezione sono percepiti come **veri e propri luxury goods di grande appeal per il crescente numero di Ultra-High-Net-Worth-Individuals** (+3,5% sul 2016²) in cerca di scelte sempre più sofisticate e personalizzate per i propri investimenti. Anche i gestori dei servizi di Wealth Management, assicurazione d'arte e art advisory devono quindi impegnarsi a fornire prestazioni sempre più complete e strumenti decisionali adeguati ai propri clienti.

Per quanto riguarda il mercato delle aste, la ritrovata salute del settore è comprovata dalla forte **crescita del fatturato complessivo** a livello internazionale e dal grande interesse dei collezionisti **nei confronti delle private sales**, (stimate in alcuni studi a **circa il 70% delle vendite globali**³). Questo tipo di transazione garantisce un'elevata velocità di esecuzione e risponde al crescente bisogno di

riservatezza, efficienza e discrezione, incrementando l'importanza del ruolo dei dealer privati nell'intero sistema dei collectibles.

Anche il canale online è in **continua espansione** ed è uno strumento capace di garantire l'accesso al mercato anche a un **pubblico più giovane e dinamico**. La possibilità di acquistare opere d'arte online inoltre, sia partecipando alle aste in streaming, sia per contatto diretto con i dealer, contribuisce a ridurre la partecipazione fisica e telefonica alle aste nelle diverse piazze internazionali, agevolando il lavoro e lo sforzo economico degli operatori. Un'altra caratteristica fortemente positiva dei canali online è la garanzia di una **maggiore disponibilità di informazioni**, che possono stimolare gli investitori nella diversificazione in collectibles.

1. Fonte: Collecting in the Digital age, International Collectors Survey by AXA ART, 2014.

2. Fonte: Art & Finance Report 2017 - 5th Edition, Deloitte Luxembourg&ArtTactic, 2017.

3. Fonte: TEFAF Art Market Report 2017, Pownall, Rachel A.J., 2017.



Martina Antonioni, *If I can't dance* (2017). Tecnica mista su tela, cm 91x88. Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

Nel 2016, come affermato dagli operatori, uno dei maggiori problemi del mercato era stata la difficoltà nel reperire opere di qualità, che aveva reso spesso scarso l'appeal dei collezionisti nei confronti dei cataloghi proposti. Il mercato del **2017** si è caratterizzato invece per un **numero maggiore di opere che hanno superato i \$2,0 Mln** (ben 752, rispetto ai 472 del 2016⁴), con punte eclatanti come il *Salvator*

Mundi di Leonardo Da Vinci passato di mano per \$450,3 Mln⁵ nel mese di novembre da Christie's. Nonostante le problematiche insite nell'attribuzione a Leonardo e le critiche degli esperti sulle strategie di vendita dell'opera, inserita in un'asta di arte contemporanea, è possibile affermare che sia stato un **segnale di efficienza del mercato e delle sue strategie**.

Rimane **massiccio l'uso delle garanzie** (anche di parti terze), strumento a disposizione delle case d'asta usato per incentivare i collezionisti a vendere le proprie opere, che rappresenta quindi un possibile stimolo al sistema. È tuttavia da sottolineare l'aspetto negativo delle garanzie, che potrebbero portare la casa d'aste a promuovere maggiormente i lotti garantiti a discapito degli altri.

4. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

5. I prezzi dei lotti qui riportati e i fatturati delle aste utilizzati per il calcolo degli indici sono da intendersi comprensivi di buyer's premium.

La casa d'aste, infatti, nel caso in cui la vendita di un lotto coperto da garanzia superi il prezzo di garanzia concordato con il venditore, riceve una percentuale del surplus generato e ha quindi forte interesse nel successo della vendita del lotto in questione. Il **ricorso sempre più frequente alle garanzie** potrebbe comportare anche un ulteriore consolidamento dei player internazionali, a discapito dei player locali che non riescono a competere con le sempre maggiori esposizioni finanziarie sostenute dalle major e con i servizi sempre più internazionali che le case d'asta più grandi sono in grado di offrire.

Il **tasso di unsold complessivo** del mercato della pittura del 2017 è leggermente più alto di quello del 2016 e **si attesta al 20,5%** (17,8% nel 2016). È tuttavia da segnalare che un tasso di unsold prossimo al 20% si era registrato anche nel 2015, anno di grande successo per il mercato dell'arte. Combinando questo elemento con gli altri esiti del presente studio, è possibile affermare che questo leggero peggioramento rispetto al 2016 non sia in realtà un segnale negativo.

Le aspettative per il futuro restano positive visto il progresso del mercato, nonostante il peggioramento della situazione politico-economica rappresenti una minaccia concreta, come riporta anche un recente studio condotto da ArtTactic⁶.

Risulta complessivamente **buono il riscontro delle Concept Sales e delle aste dedicate a collezioni private**, per cui il tasso medio di unsold si attesta al 15,2%. Questo dato prova l'interesse del mercato nei confronti di cataloghi strutturati, basati su una logica specifica e spesso fonte di ispirazione.

Le fiere d'arte sono considerate dai dealer la più efficace via per acquisire nuovi clienti⁷ e il loro mercato continua a crescere, grazie anche all'attenzione degli operatori di organizzare eventi culturali collaterali di grande richiamo mediatico, che spingono un pubblico sempre più vasto a prendervi parte. Cresce sia l'affluenza dei visitatori e sia la partecipazione di esponenti illustri del panorama artistico in tutte le principali manifestazioni globali, con grande soddisfazione degli espositori, in contatto con una clientela sempre più eterogenea e internazionale.

Art Basel si è confermata ancora la **fiera leader del contemporaneo**, registrando quota 95.000 visitatori per la manifestazione di **Basilea**⁸, come per il 2016. Grande crescita per **Art Basel Hong Kong**⁹ che ha raggiunto la cifra di 80.000 visitatori (70.000 nel 2016) e ottima performance per **Art Basel Miami**¹⁰, che ha chiuso l'affollato panorama internazionale delle fiere d'arte contemporanea del 2017 attirando oltre 82.000 visitatori (erano stati 77.000 i visitatori nel 2016). **Frieze accresce la sua importanza nella piazza di New York**¹¹ con grande affluenza da parte dei collezionisti internazionali e nuove partnership con le istituzioni artistiche locali, ma rimangono **Frieze London e Frieze Masters** le manifestazioni di maggiore **successo** di questo brand. Ottimi risultati anche per **Fiac Parigi**¹², che ha registrato quasi 74.000 ingressi con una crescita del 2,5% rispetto al 2016 (72.080 visitatori). Per il comparto Old Masters **Tefaf Maastricht** ha regnato indiscussa, accogliendo come nel 2016 circa 75.000 visitatori, con buon riscontro anche per l'edizione autunnale di New York¹³, soprattutto da parte di noti collezionisti, accademici e curatori provenienti da tutto il mondo.

Buone notizie anche per le principali fiere italiane, sempre meglio percepite dal sistema dell'arte internazionale.

Arte Fiera di Bologna¹⁴ ha chiuso la sua quarantunesima edizione con 48.000 visitatori e **MiArt**¹⁵ ha superato nuovamente la quota di 45.000 visitatori, confermando i numeri delle scorse edizioni. Notevole il successo degli eventi collaterali organizzati in occasione della fiera di Milano, inseriti nel palinsesto della Milano Art Week, che hanno confermato il posizionamento della città come nuovo centro culturale internazionale. **Artissima** ha registrato 52.000 visitatori (in crescita rispetto ai 50.000 del 2016), confermando l'interesse del panorama artistico italiano nei confronti del suo taglio tipicamente curatoriale, con la presenza di oltre 3.200 collezionisti e il sostegno di numerosi partner e sponsor¹⁶.

A livello di novità normative, è positivo a nostro avviso il disegno di legge annuale sul mercato e la concorrenza approvato dal Senato italiano nel mese di agosto, che contiene anche disposizioni rilevanti per la circolazione dei beni artistici, inclusa la modifica dell'art. 68 del Codice dei Beni Culturali. È stato infatti alzato il **limite temporale per la libera esportazione delle opere d'arte di artisti defunti, passato da 50 a 70 anni dalla data di realizzazione**¹⁷. La legislazione italiana si avvicina così agli standard previsti dalla normativa europea (Regolamento UE 116/2009), accrescendo l'agilità del mercato, per quanto in maniera non ancora definitiva. **Sarebbe auspicabile, a nostro avviso, un'ulteriore revisione** di questa norma, che impedisce al mercato italiano di rendersi davvero competitivo in ambito internazionale.

6. Fonte: Art & Finance Report 2017 - 5th Edition, Deloitte Luxembourg&ArtTactic, 2017.

7. Fonte: TEFAF Art Market Report 2017, Pownall, Rachel A.J., 2017.

8. Fonte: Art Basel Press Release: Show Report, 18 giugno 2017.

9. Fonte: Art Basel Press Release: Show Report, 23 marzo 2017.

10. Fonte: Art Basel Press Release: Show Report, 10 dicembre 2017.

11. Fonte: Frieze Press Release, 8 maggio 2017. https://frieze.com/sites/default/files/fairs_and_events/fny_2017_end_of_fair_8_may_final.pdf

12. Fonte: Fiac Press Room, 22 ottobre 2017. <http://press.fiac.com/la-foire-internationale-annonce-ses-nouveautes-2017/>

13. Fonte: TEFAF Press Release, 2017. <https://www.tefaf.com/press/press-releases/a-bouyant-mood-sets-the-tone-at-tefaf-new-york-fal>

14. Fonte: ArteFiera News, 2017. <http://www.artefiera.it/news/arte-fiera-2017-chiude-con-48mila-visitatori/7101.html>

15. Fonte: FieraMilano News, 2017. <http://www.fieramilano.it/miart-2017-chiude-la-22esima-edizione-con-oltre-45mila-visitatori>

16. Fonte: Artissima Press Release, 2017. http://www.artissima.it/site/wp-content/uploads/2017/11/CS_Artissima2017_chiusura.pdf

17. Fonte: "Il Senato approva il ddl Concorrenza, portato a 70 anni il limite per la libera circolazione delle opere d'arte", Biglia, G. ArtEconomy di IlSole24Ore, 3 agosto 2017. <http://www.ilssole24ore.com/art/arteconomy/2017-08-03/il-senato-approva-ddl-concorrenza-portato-70-anni-limite-la-libera-circolazione-opere-d-arte-175134.shtml?uuiid=AELQ8R8B>

Il mercato delle aste 2017: focus e principali trend

Il **mercato USA** ha confermato nel 2017 il suo ruolo di **leader nelle aste del segmento della pittura**, recuperando la vivacità che lo aveva caratterizzato nel biennio 2014-2015. La piazza di New York è in grado di attrarre i collezionisti più importanti e facoltosi, che partecipano alle aste da ogni parte del mondo incuriositi dall'oculata scelta dei cataloghi da parte degli operatori e dal costante orientamento alla qualità nella ricerca delle opere.

L'**Asia**, come prova il nuovo record stabilito per il comparto gioielli, ha guadagnato nel 2017 **il gradino più alto del podio per il comparto delle Arti Minori**. Forte l'interesse dei collezionisti asiatici nei confronti dei beni più antichi di origine locale, nonché nei confronti delle aste dei vini, per le quali Hong Kong aveva già dimostrato la sua forza nel corso del 2016. **Anche il mercato della pittura dell'area asiatica** ha mostrato comunque una crescita importante, in termini di

quantità e qualità di aste proposte, ma anche in termini di ampiezza di mercato, con la proposta di aste in nuove città dal grande potenziale. È da sottolineare che **i dati asiatici qui riportati non ricomprendono i ricavi delle case d'asta locali**, che risultano spesso non omogenei, difficili da reperire e poco trasparenti. Il fatturato considerato nel presente report per il continente asiatico, quindi, è sicuramente da considerare per difetto, soprattutto vista l'affermazione sempre più internazionale di alcune case d'asta cinesi.

Il **mercato UK** ha vissuto momenti complessi nel corso dell'anno, dovuti principalmente alle questioni politiche che hanno comportato ingenti variazioni del valore della sterlina. Questo ha inevitabilmente influito sul mercato dell'arte, nonostante Londra si sia confermata la **seconda piazza internazionale per il segmento della pittura**.

L'**Europa** è ancora una volta l'ultima area del mercato in termini di fatturato, ma **si è mostrato crescente l'interesse dei collezionisti** nelle vendite continentali, soprattutto per la piazza di Parigi. Durante l'anno questa città ha ospitato diverse aste dedicate alla **dispersione di prestigiose collezioni private** che hanno registrato un tasso di unsold prossimo allo zero, nonché molte aste dedicate al comparto **Design** che comprovano l'attenzione europea nei confronti degli arredi e degli oggetti di grande qualità estetica.

Una maggiore offerta di opere top quality e collezionisti più attivi nei diversi segmenti del mercato hanno influito positivamente sulle **performance di Christie's e Sotheby's**, che hanno registrato un grosso incremento di fatturato fin dal primo semestre. **Christie's** ha realizzato già nei primi sei mesi dell'anno un **fatturato di £2,35 Mld (+14% rispetto al primo semestre dell'anno passato)**¹⁸, attribuendo

18. Christie's Press Release, 19 luglio 2017. <http://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=8767&lid=1>

la crescita a una maggiore disponibilità di lotti di qualità. Anche **Sotheby's** ha chiuso in positivo il bilancio del primo semestre, con un **fatturato complessivo di \$502,4 Mln (+24%** rispetto al primo semestre 2016). Le scelte strategiche del CEO Tad Smith che hanno portato all'acquisizione, negli ultimi due anni, degli indici Mei Moses, della Art Agency Partners (società di consulenza privata) e dell'agenzia di analisi Orion Analytical, hanno contribuito al risultato¹⁹.

La crescita più significativa, tuttavia, si è riscontrata nel secondo semestre, rendendo definitivamente **positivo il bilancio di fine anno**. **Christie's** ha riportato nel suo comunicato stampa

di fine anno²⁰ di aver totalizzato complessivamente **\$5,7 Mld**, confermandosi **leader del mercato** con una crescita del +30% sul 2016. Grande la soddisfazione della direzione della casa d'aste, che ha realizzato 7 dei 10 top price del segmento pittura dell'anno, con capolavori di Van Gogh, Léger, Warhol, Twombly, Bacon, e Brancusi, in aggiunta al top-selling Leonardo Da Vinci. **Sotheby's** ha registrato invece una crescita del **+13,1% sull'anno passato**, totalizzando un volume di fatturato pari a **\$4,7 Mld**²¹.

Cresce l'interesse nel segmento delle arti minori, con risultati positivi soprattutto in termini di volumi. Nel 2017 è stato battuto il **nuovo record per i**

gioielli, un diamante rosa venduto da Sotheby's ad Hong Kong per l'esorbitante cifra di \$71,2 Mln. **Ottimi anche gli esiti delle aste di vini e orologi**, che hanno registrato spesso tassi di unsold prossimi allo zero. **Altalenanti invece le vendite di fotografia e di design**, aste in cui si è riscontrato grande interesse nei confronti dei grandi nomi e forte selettività per i lotti di minore rilevanza. La **qualità** del singolo pezzo, nei comparti delle arti minori come nel resto del mercato, è rimasta sempre e comunque il **principale driver nelle scelte d'acquisto**.

Il cambiamento di rotta del mercato a livello internazionale è molto evidente anche nella **classifica dei top lot**, dove ha trionfato indiscusso il *Salvator Mundi* di **Leonardo Da Vinci**, venduto per ben \$450,3 Mln la sera del 15 novembre da Christie's a New York. Questo prezzo di vendita ha polverizzato il precedente record mondiale per singolo lotto detenuto da Pablo Picasso con *Les Femmes d'Alger* (1955) venduto per \$179,4 Mln sempre da Christie's, nel 2015.

A seguire si trova **Jean-Michel Basquiat** con una tela del 1982, anno emblematico per l'autore, battuta da Sotheby's a New York nella sessione Post War di maggio per quasi \$110,5 Mln. **Al terzo e quinto posto** della classifica si trovano due opere che dimostrano la rinnovata propensione del mercato per i **grandi maestri del passato**, con **Van Gogh e Léger** che partendo da stime su richiesta hanno spinto i bidder a prolungati rialzi. Per questo è possibile sostenere che i risultati altalenanti del mercato dell'arte Pre War siano principalmente dovuti alla difficoltà nel reperire opere di qualità; quando, tuttavia, passano in asta opere di rilievo, gli acquirenti interessati non si pongono limiti di budget.

Al quarto posto della classifica per il 2017 spicca invece il **diamante rosa** che ha superato ogni record per il comparto gioielli, raggiungendo \$71,2 Mln nell'asta proposta da Sotheby's ad Hong Kong nel mese di marzo.



Martina Antonioni, *Dormo poco sogno tanto* (2016). Tecnica mista su tela, cm 88x79.
Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

19. Fonte: Per Sotheby's primo semestre 2017 in crescita: ecco le strategie per i prossimi due anni, Marchesoni M. A., ArtEconomy de IlSole24Ore, 5 agosto 2017.

20. Fonte: Christie's 2017 Auctions Reach £4.5 billion (\$5.7 billion) Worldwide, Christie's Press Centre, 21 dicembre 2017.

21. Fonte: Sotheby's 2017 Auctions Reach \$4.7 Billion, Sotheby's Press Centre, 21 dicembre 2017.

Si tratta della prima volta negli ultimi 5 anni che un gioiello rientra in questa top 5, comprovando il crescente interesse nel segmento delle Arti Minori da parte del mercato internazionale e in particolare da quello cinese.

Merita una menzione l'artista **Qi Baishi**, **primo artista cinese riuscito a superare i \$100 Mln**²², arrivando a far battere il martello a \$144,0 Mln per la sua opera *Twelve Landscape Screens* (1925) nell'asta tenutasi alla Poly International Auction di Pechino nel mese di dicembre²³. Questo record dimostra la **grande crescita**, anche in termini di quotazioni, che **l'arte cinese** sta realizzando negli ultimi anni.

Si tratta di un sotto-comparto molto apprezzato anche dai collezionisti europei e statunitensi, che si avvicinano con interesse all'arte di altri continenti, considerata elitaria ed esclusiva per l'approfondita e strutturata conoscenza necessaria a fare buoni acquisti.

I migliori risultati del 2016 vedevano trionfare **Claude Monet** con *Meule* (1891), venduto da Christie's il 16 novembre a oltre \$81,4 Mln, **Willem de Kooning** con *Untitled XXV* (1977) battuto per \$66,3 Mln e un **Picasso** con *Femme Assise* (1901), battuto per \$63,2 Mln: il netto divario con i risultati del 2017 appare evidente.

Il risultato registrato dal *Salvator Mundi*, tuttavia, è da considerare un'eccezione per il mercato dell'arte, ed è scarsa la probabilità che un evento simile si ripeta in futuro, data la qualità e la rarità che caratterizza l'opera. I prezzi degli altri 4 top lot del 2017, tuttavia portano ad affermare che si stia recuperando la **positività e la propensione al rischio** che avevano caratterizzato l'anno 2015, "anno dei record", in cui *Les Femmes d'Alger* (1955) di Picasso batteva il record mai realizzato da un'opera d'arte con \$179,4 Mln (Christie's, New York) e *L'homme au doigt* (*Pointing Man*) (1947) di Giacometti, venduto per \$141,3 Mln diveniva la scultura più pagata della storia delle aste.

Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2017), basato sulle aste incluse nel campione di ricerca. Fonte: elaborazione propria, basata sui dati pubblicati dalle case d'asta.

	Artista	Opera	Risultato	Casa d'asta
1	DA VINCI Leonardo (1452-1919)	<i>Salvator Mundi</i>	450.312.500 \$	Christie's New York
2	BASQUIAT Jean-Michel (1960-1988)	<i>Untitled (1982)</i>	110.487.500 \$	Sotheby's New York
3	VAN GOGH Vincent (1853-1890)	<i>Laboureur dans un champ (1889)</i>	81.312.500 \$	Christie's New York
4	CTF Pink Star	<i>Pink diamond</i>	71.175.926 \$	Sotheby's Hong Kong
5	LÉGER Fernand (1881-1955)	<i>Contraste de formes (1913)</i>	70.062.500 \$	Christie's New York

Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2016). Fonte: elaborazione propria, basata sui dati pubblicati dalle case d'asta.

	Artista	Opera	Risultato	Casa d'asta
1	MONET Claude (1840-1926)	<i>Meule (1891)</i>	81.447.500 \$	Christie's New York
2	KOONING de Willem (1904-1997)	<i>Untitled XXV (1977)</i>	66.327.500 \$	Christie's New York
3	PICASSO Pablo (1881-1973)	<i>Femme assise (1909)</i>	63.220.336 \$	Sotheby's London
4	RUBENS Peter Paul (1577-1640)	<i>Lot and his Daughters</i>	58.077.955 \$	Christie's London
5	BASQUIAT Jean-Michel (1960-1988)	<i>Untitled (1982)</i>	57.285.000 \$	Christie's New York

Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2015). Fonte: elaborazione propria, basata sui dati pubblicati dalle case d'asta.

	Artista	Opera	Risultato	Casa d'asta
1	PICASSO Pablo (1881-1973)	<i>Les Femmes d'Alger (1955)</i>	179.365.000 \$	Christie's New York
2	MODIGLIANI Amedeo (1884-1920)	<i>Nu couché (1917-18)</i>	170.405.000 \$	Christie's New York
3	GIACOMETTI Alberto (1901-1966)	<i>L'homme au doigt (1947)</i>	141.285.000 \$	Christie's New York
4	LICHTENSTEIN Roy (1923-1997)	<i>Nurse (1964)</i>	95.365.000 \$	Christie's New York
5	ROTHKO Mark (1903-1970)	<i>No. 10 (1985)</i>	81.925.000 \$	Christie's New York

22. Fonte: Qi Baishi sketches bring in record \$144m, Qi, L. Poly International Auction Press Release, 21 dicembre 2017.

23. La casa d'aste Poly non rientra nel campione di ricerca, ma si ritiene opportuno segnalare questo record di vendita a dimostrazione della crescita dell'interesse nei confronti dell'arte cinese da parte del mercato.

Il **caso del *Salvator Mundi*** di Leonardo Da Vinci ha attirato l'attenzione della stampa internazionale anche per la scelta di Christie's di includere l'opera in un'asta Post War insieme al dipinto *Sixty Last Suppers* (1986) di Andy Warhol, venduto per \$63,3 Mln con stima a richiesta. Secondo una dichiarazione di Loïc Gouzer, co-chairman del dipartimento di arte contemporanea di Christie's, la scelta è dettata dal fatto che "l'opera di Leonardo influenza la produzione artistica odierna tanto quanto influenzava quella dei Secoli Quindicesimo e Sedicesimo"²⁴. L'opera era coperta da una garanzia di terza parte di \$100,0 Mln²⁵ e nonostante i **diversi problemi legati allo stato di conservazione e a controversi passaggi di proprietà**, è riuscita facilmente a **battere l'unico vero record per un Old Master** in asta, ancora detenuto dal capolavoro *Il Massacro degli Innocenti* di Rubens, venduto nel 2002 da Sotheby's per \$76,6 Mln. **L'acquirente del *Salvator Mundi*** si è rivelato essere il Dipartimento di Cultura e Turismo di Abu Dhabi, che lo ha acquistato appositamente perché fosse esposto al **nuovo Louvre Abu Dhabi**, inaugurato nel mese di novembre.

L'effetto Brexit ha inizialmente incentivato gli acquisti sul territorio britannico, grazie al **favorevole tasso di cambio rispetto alla sterlina**. Questo si riscontra nel forte successo delle aste londinesi del primo semestre, ma il rallentamento dell'entusiasmo a partire **dalle aste di luglio** può segnalare **l'esaurimento della spinta propositiva** del fattore valuta. Resta da comprendere quali potrebbero essere le conseguenze della reale fuoriuscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea, soprattutto con riferimento alle dinamiche doganali d'esportazione, per cui nulla è stato ancora comunicato ufficialmente.

Per quanto riguarda le **Private Sales** cresce il successo degli art dealer, che secondo alcuni studi permettono la realizzazione del **62,5% delle vendite complessive** del mercato odierno²⁶. Molti collezionisti scelgono di affidarsi a dealer privati per garantirsi la riservatezza delle transazioni e perché le case d'asta mostrano ancora diffuse **rigidità** su queste vendite che dovrebbero invece poter garantire maggiore celerità e customizzazione. Le private sales restano così un metodo di vendita parzialmente utilizzato dalle major, principalmente in presenza di controparti istituzionali o di venditori con urgenza che ritrattano il proprio prezzo di riserva a seguito di un invenduto.

Cresce senza sosta il mercato d'arte online, nonostante la consacrazione internazionale sia ancora lontana. Nel corso del 2016, secondo quanto riporta l'**Hiscox Online Art Trade Report 2017**, il mercato ha raggiunto quota **\$3,75 Mld, in crescita del +15%** rispetto all'anno precedente. Per grandi brand internazionali come Sotheby's e Christie's, grazie allo sviluppo di piattaforme digitali sempre più accessibili, le aste online iniziano a rappresentare una grossa fetta delle vendite realizzate, comprovando l'adozione una strategia multi-canale efficace. Anche **i social media attraggono sempre maggiore interesse**: si ritiene che Instagram sia il canale più influente, con il 57% degli acquirenti che affermano essere la piattaforma di uso più frequente, in crescita rispetto al 48% del 2016 e 34% del 2015. Facebook è invece un canale di minore interesse per i collezionisti, ma anche per gli operatori del settore, che prediligono Instagram e Twitter. Anche le case d'asta iniziano a sfruttare i canali social, che insieme agli altri strumenti online possono contribuire ad accelerare il mercato, garantire maggiore disponibilità di informazioni e permettere il raggiungimento di nuovi potenziali clienti.

È necessario sottolineare come permanga **l'esitazione di numerosi potenziali acquirenti** nei confronti dei canali digitali, a causa dell'impossibilità di entrare in contatto diretto con le opere e delle conseguenti preoccupazioni relative allo **stato di conservazione, all'autenticità e alla reputazione delle aste online**. Queste aste, infatti, si caratterizzano per un valore dei lotti mediamente basso, con il 79% degli acquisti che non supera i \$5.000²⁷.

Il **mercato online** proseguirà di certo il suo trend di crescita, sia grazie alla predisposizione di **strumenti sempre nuovi**, sia grazie al parallelo sviluppo del concetto di investimento in arte come forma di diversificazione finanziaria. **L'utilizzo dei data analytics**, in particolare, potrebbe essere di grande incentivo al mercato, poiché consentirebbe a potenziali acquirenti e operatori del settore di accedere a informazioni sempre più complete e approfondite. Internet è divenuto uno strumento che dà la possibilità di acquistare facilmente opere di valore medio-basso e **può quindi contribuire ad abbassare l'età media dei collezionisti**, con l'ingresso nel mercato di giovani dotati di risorse in grado di reperire informazioni più approfondite e trasparenti, avvicinandosi al mondo delle aste in modo nuovo. Inoltre, è possibile ipotizzare un ulteriore sviluppo dei mercati dei Paesi emergenti (India, Sud Africa, Area Pacifica, Medio Oriente, Sud America e Messico i principali), dove molti potenziali interessati hanno sempre più facile accesso anche alle vendite realizzate in Europa e USA.

Anche l'industria museale potrebbe fungere da volano per il mercato dell'arte internazionale, grazie al crescente interesse da parte di governi e istituzioni pubbliche a migliorare il panorama culturale dei propri paesi.

24. Fonte: "Why Christie's Put a Rare Leonardo da Vinci in a Contemporary Auction", Reyburnnov S. The New York Times Online version, 3 novembre 2017. <https://www.nytimes.com/2017/11/03/arts/christies-leonardo-da-vinci-auction.html>.

25. Fonte: "Aste: venduto un Leonardo per 450 milioni di dollari a New York, record polverizzato", Gasparini G. ArtEconomy de IlSole24Ore, 16 novembre 2017.

26. Fonte: TEFAF Art Market Report 2017, Pownall, Rachel A.J., 2017.

27. Fonte: Hiscox Online Art Trade Report 2017, Hiscox, 2017.

Un notevole slancio al sistema museale internazionale è dato dalle corporate collections e dai musei privati, fondati da grandi collezionisti che agiscono da mecenati consentendo l'accesso al mondo dell'arte (soprattutto contemporanea) a un pubblico sempre più ampio e diversificato. Nonostante l'incertezza economica, come riporta l'**Art & Finance Report 2017** pubblicato da Deloitte e ArtTactic²⁸, la **popolazione degli UHNW** cresce in maniera costante: **nel 2016 si è registrato un +3,5%** sul 2015 e si prevede che la crescita raggiunga quota **+46% entro il 2026**²⁹. Questa popolazione di soggetti è di cruciale importanza per il futuro sviluppo del mercato dei beni da collezione: il 37% dei wealth manager globali afferma che i loro clienti siano già in possesso di numerosi oggetti di questo genere, come opere d'arte, vini e classic car, mentre il 47% di loro afferma che i beni di lusso siano sempre più popolari³⁰. È fondamentale riuscire a rispondere al crescente bisogno di servizi finanziari dedicati a questo tipo di beni, ben l'88% dei wealth manager (in crescita dal 78% del 2016) sottolinea la **necessità di includere l'arte e i beni da collezione nelle soluzioni di gestione patrimoniale**³¹. Considerate le grandi somme investite in questo tipo di beni, l'86% dei private banker e il 77% dei family office ritiene sia necessario, infatti, orientarsi a un approccio olistico che includa non soltanto i beni liquidi ma anche i beni illiquidi nelle pianificazioni finanziarie e successorie³².



Martina Antonioni, *Le donne sono fatte per fiorire* (2017). Tecnica mista su tela, cm 115x91.
Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

28. Fonte: Art & Finance Report 2017 -5th Edition, Deloitte Luxembourg&ArtTactic, 2017.

29. Fonte: Wealth-X World Ultra Wealth Report 2017.

30. Fonte: World Wealth Report 2017, Knight Frank, 2017.

31. Fonte: Art & Finance Report 2017 -5th Edition, Deloitte Luxembourg&ArtTactic, 2017.

32. Fonte: Art & Finance Report 2017 -5th Edition, Deloitte Luxembourg&ArtTactic, 2017.

Metodologia

Per l'elaborazione del presente report sono state analizzate le **aste con fatturato minimo di \$1 Mln** tenutesi nel 2017 e negli anni precedenti nelle principali case d'asta internazionali: **Christie's, Sotheby's e Phillips**. La scelta di questi operatori è riconducibile alla trasparenza dei dati, alla possibilità di trarre le stesse informazioni sulle vendite e di comparare i dati raccolti con quelli degli anni passati. Questo è il motivo per cui i dati di altre case d'asta operanti su mercati locali, spesso frammentari e non omogenei, non sono stati presi in considerazione.

I prezzi citati e i valori utilizzati nel calcolo degli indici sono da intendersi **comprensivi di buyer's premium**.

Ogni asta è stata catalogata per località, segmento (Pittura, Arti Minori, Residuals) e **comparto** (Old Masters, Pre War, Post War, Antichità, Arredi&Design, Photography, Watches&Jewels, Wines e Vari). Le categorie residuali sono state utilizzate in caso di non appartenenza alle categorie di riferimento, mentre in caso di catalogazione molto diversificata il criterio per l'assegnazione della singola asta a uno specifico comparto/segmento è stato la tipicità artistica maggiormente presente nel top 10 lot (per aggiudicazione).

I valori economici sono espressi in dollari americani. La conversione è stata effettuata utilizzando tassi di cambio a media trimestrale.

Per ogni indice sono presentate la **variazione a/a** e la **variazione di periodo**.

La variazione a/a esprime la variazione percentuale del valore dell'indice tra il secondo semestre 2016 e il secondo semestre 2017. Per variazione di periodo si intende la variazione percentuale del valore dell'indice dal primo periodo disponibile della serie storica al secondo semestre 2017.

Gli elementi di arredo sono stati attribuiti al comparto Antichità se di datazione uguale o precedente al 1900 circa, altrimenti al comparto Arredi&Design.

Il segmento pittura risulta così suddiviso: il comparto Old Masters include le opere d'arte con datazione precedente al 1789, anno della rivoluzione francese; il comparto Pre War include le opere d'arte realizzate dal 1789 alla Seconda Guerra Mondiale; il comparto Post War include le opere d'arte realizzate dopo la Seconda Guerra Mondiale.

Le Italian Sales fanno riferimento alle singole aste presentate annualmente nel secondo semestre a Londra da Christie's e Sotheby's, nel mese di ottobre.

I dati relativi al numero aste, fatturato totale, aggiudicazione media e unsold medio, fanno riferimento al 2017. Per la determinazione degli indici sono state considerate le aste con aggiudicazione superiore a \$1 Mln, per un totale complessivo di **610 osservazioni**.

Il mercato della pittura 2017

Il mercato della pittura nel 2017 ha mostrato segnali di **forte ripresa rispetto al 2016**, anno caratterizzato da un generale rallentamento del segmento. Grazie a una maggiore disponibilità di opere di qualità e al crescente interesse nei beni da collezione da parte dei UHNWI, tutti i comparti presentano un incremento su base annua e rendono positive le aspettative per il futuro. Si è registrato un **livello di unsold complessivo in leggero aumento dal 2016 (20,5% rispetto al 17,8% del 2016)**, ma a nostro avviso non si tratta di un segnale preoccupante. Un tasso di unsold prossimo al 20%, infatti, si era registrato anche nel 2015, anno di grande successo per il mercato dell'arte.

È tornato a crescere anche il numero di transazioni superiori a 1 milione di \$ di battuto e rientranti nel campione³³: 610 (+8,3% rispetto alle 563 del 2016). Anche questo è un segnale fortemente positivo per il mercato, nonostante non si sia tornati ai livelli del 2015 in cui le vendite milionarie (e di conseguenza le osservazioni) erano state 670. Al contrario dell'anno passato, sono state molteplici le sorprese in asta. Oltre al già citato *Salvator Mundi*, anche altri artisti come Basquiat, Twombly e Picasso sono tornati sulla cresta dell'onda, sono stati molteplici i casi di nuovi record d'artista e sono state molte le opere di

arte antica che hanno superato in modo rilevante il loro massimo valore di stima.

La pittura continua a essere il segmento principale del mercato dei collectibles, come per gli anni precedenti, e ha generato il **70,9% del fatturato complessivo del 2017**, in leggero calo rispetto all'82,3% del 2016. Il cambiamento registrato è dovuto al crescente interesse nei confronti delle aste dedicate alle Arti Minori, soprattutto vini e gioielli, che hanno registrato indici in forte incremento e tassi di unsold spesso prossimi allo zero. Il **podio dei record** dell'anno vede al primo posto Leonardo Da Vinci con il già citato *Salvator Mundi*, un unicum che di certo passerà alla storia, poiché ha spostato di molto il limite massimo di spesa del mercato per un'opera d'arte. Il quadro è oggi esposto al Louvre di Abu Dhabi e la scelta d'acquisto del Dipartimento di Cultura e Turismo della capitale UE si è rivelata corretta, visto il gran numero di appassionati ed esperti che lo visitano, curiosi di ammirare l'opera in prima persona. A seguire sul podio della nostra osservazione³⁴ si trovano **Jean-Michel Basquiat** (1960-1988) con *Untitled* (1982) battuto per **\$110,5 Mln** e **Vincent Van Gogh** con *Laboureur dans un champ* (1889) battuto per **\$81,3 Mln**.

Tutti le prime **10 opere di pittura più costose** dell'anno³⁵ sono state vendute

da Christie's e Sotheby's **tra Londra e New York**. Tra queste (*Salvator Mundi* compreso), la maggior parte era coperta da garanzia, metodo di vendita molto utilizzato dalle case d'asta nel tentativo di ottenere in conto vendita opere di qualità. Così i collezionisti si sentono maggiormente tutelati, ma questo può portare la casa d'aste a promuovere in modo meno equo i lotti presenti in asta a discapito dei restanti lotti, poiché detengono interessi economici nella vendita dei lotti garantiti. **L'utilizzo sempre più massiccio di forme di garanzia** potrebbe comportare anche un ulteriore consolidamento del mercato, poiché le case minori oggi sono spesso estromesse nella contesa dei pezzi più pregiati in virtù della minor copertura finanziaria che riescono a offrire ai venditori.

È cresciuto l'interesse del mercato nei confronti del comparto **Old Masters**, che aveva sofferto molto durante il 2016, e del comparto **Pre War**, entrambi ben rappresentati nella top 5 del 2017. È proseguito tuttavia il **calo d'attenzione per i maestri italiani**: le **Italian Sales** e le aste proposte nella piazza di Milano non hanno registrato performance eclatanti; questi risultati potrebbero comportare un ripensamento delle strategie di vendita da parte degli operatori nei prossimi anni.

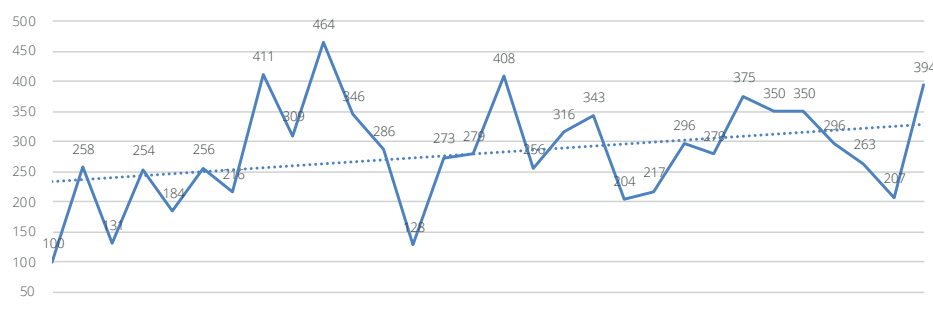
33. Come specificato nella sezione Metodologia.

34. Non si considera in questa sede il record registrato da Qi Baishi nell'asta di Poly International Auction a Pechino, poiché non rientrante nel campione di osservazione secondo quanto previsto dalla sezione Metodologia.

35. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

Il mercato della pittura in USA

Global Painting USA Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	46	\$ 2.540.631.888,0	\$ 55.366.868,7	20,5%
2017	79	\$ 4.453.503.767,0	\$ 56.373.456,4	20,8%

New York è divenuta nel tempo la piazza di riferimento per il mercato dell'arte, grazie alla presenza di musei, operatori e gallerie influenti che attraggono i più importanti collezionisti e appassionati. I trend che si sviluppano nel panorama culturale cittadino, all'interno di potenti network relazionali composti da dealer, opinion leader ed esperti di settore, impattano sulle scelte degli altri operatori del mercato internazionale.

Il **Global Painting USA Index**³⁶ è riuscito a tornare ai valori degli anni precedenti alla crisi finanziaria, recuperando piede dalla contrazione cui si era assistito a partire dal secondo semestre 2015. Si è registrato un calo del valore dell'indice nel primo semestre, a causa di un'attenzione incostante dei collezionisti nelle vendite proposte, ma nel secondo semestre l'indice è schizzato al livello di 394,4 punti, equivalente a una **variazione a/a del +49,8%** e una **variazione dall'inizio del periodo di osservazione** (sul primo semestre 2003) pari al **+294,4%**. È da

sottolineare la forte correlazione dell'indice con il record del *Salvator Mundi*, che ha provocato una forte modifica dei fatturati complessivi di tutti i comparti e/o delle aree che ne includono la vendita.

New York si è confermata **leader del mercato della pittura** anche nel 2017, con un fatturato annuo di **oltre \$4,45 Mld** in forte crescita rispetto ai \$2,54 Mld totalizzati nel 2016 (+75,3% a/a). Si è alzato leggermente il valore dell'aggiudicazione media, passato dai \$55,4 Mln del 2016 a **\$56,4 Mln** del 2017, a dimostrazione della maggiore disponibilità e varietà di opere di qualità. È cresciuto per questo anche il numero delle aste che hanno superato il milione di fatturato³⁷, passato da 46 a 79. Il tasso di unsold per lotto è rimasto invariato, attestandosi come per il 2016 a **20,8%**³⁸, in linea a quello dell'intero mercato internazionale della pittura.

Il calendario di **aste ricorrenti** che si svolgono nella città di **New York** prevedeva per gennaio vendite dedicate al comparto **Old Masters**, che hanno ottenuto buon

riscontro da parte dei collezionisti. Si è rivelato **positivo lo status del mercato dell'antico**, nonostante un'evidente propensione dei bidder verso gli autori più consolidati. Le aste del comparto **Pre War di maggio non sono invece riuscite a decollare**: è stata forte l'attenzione su poche opere, tendenzialmente di grandi nomi, ma scarso l'interesse per buona parte dei cataloghi, con un tasso di unsold medio del 25,3% superiore a quello dell'intero comparto a livello globale. A concludere il semestre newyorkese sono state le **aste dedicate al comparto Post War**, che hanno avuto esiti mediamente positivi a conferma del **forte interesse** del mercato e del recupero dalla situazione di stasi che aveva invece caratterizzato tutto il 2016.

Per il secondo semestre le vendite di pittura di New York hanno visto una sessione dedicata al comparto **Pre War** nel mese di **novembre**, che ha ottenuto **risultati decisamente migliori** rispetto a quella primaverile, registrando un tasso di unsold del 18%, inferiore a quello dell'intero segmento pittura a livello globale. Anche le aste **Post War** tenutesi nello stesso mese hanno avuto complessivamente **buoni risultati**, ed è proprio durante questa sessione nella evening sale di Christie's che si è registrato il record di Leonardo Da Vinci entrato senza pari nella storia. A concludere il semestre sono state le aste **Old Masters** del mese di dicembre, che hanno confermato **l'interesse del mercato nei confronti dei grandi nomi del passato**, nonostante sia stato alto il numero di lotti coperti da garanzia.

Buono il riscontro delle sessioni di vendita dedicate all'arte asiatica, tenutesi nel mese di marzo e di settembre, con un tasso di unsold medio del 19,5% e un fatturato medio per asta di \$7,5 Mln. Anche **l'arte dell'America Latina** nelle sessioni di maggio e novembre è riuscita ad attrarre l'attenzione dei collezionisti, con un valore medio di fatturato che si è attestato a \$10,6 Mln e numerosi lotti di grandi maestri come Fernando Botero e Rufino Tamayo.

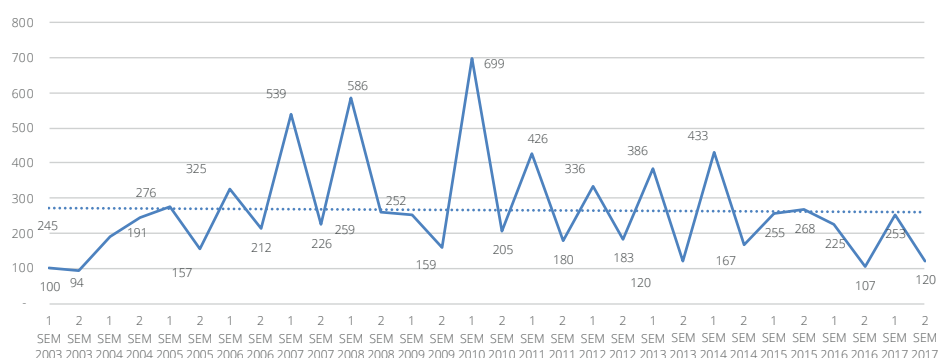
36. Nell'elaborazione del Global Painting USA Index vengono considerate tutte le aste dei 3 comparti analizzati (Post War, Pre War e Old Masters) e delle aste pluri comparto per il mercato della pittura svoltesi a New York.

37. Ossia le vendite rientranti nel campione di ricerca.

38. Campione rappresentato dalle maggiori aste USA (minimo \$1 Mln) e composto da 79 osservazioni.

Il mercato della pittura in UK

Global Painting UK Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	74	\$ 1.491.325.198,3	\$ 19.337.373,7	21,2%
2017	103	\$ 2.182.391.435,5	\$ 21.188.266,4	22,5%

Londra è storicamente la piazza europea per eccellenza. Qui sono state fondate le tre principali case d'asta del mercato di oggi: Sotheby's nel 1774, Christie's nel 1776 e Phillips nel 1796. La città di New York nel corso degli anni è riuscita a rubare a Londra il titolo di regina del mercato, ma rimane indiscussa l'influenza che la piazza inglese riesce a esercitare sul sistema globale grazie alla sua variegata offerta di musei di qualità e istituzioni di prestigio.

Nel 2017 il mercato dell'arte d'oltre Manica ha risentito della complessa situazione politica a seguito della **Brexit**, che ha influito sul valore della sterlina. Inizialmente i collezionisti, soprattutto americani e asiatici, si sono dimostrati molto attivi e hanno approfittato del cambio di valuta per loro favorevole. A partire dal secondo semestre, tuttavia, sia un effetto di stagionalità del calendario, sia una minore spinta propositiva data dalla valuta, hanno

provocato un generale rallentamento del mercato. Resta ancora da determinare quale sarà l'impatto futuro della Brexit sul mercato dell'arte e quali potrebbero essere le conseguenze a livello di normativa per le esportazioni.

Nel 2016 Londra si era distinta per ottimi risultati soprattutto nel segmento Old Masters, con tassi di venduto significativamente migliori rispetto al resto delle vendite del segmento pittura, mentre nel 2017 sono state senza dubbio le **aste Pre War a dare i risultati più sorprendenti**, con costante interesse per le opere di **Paul Gauguin** e un **nuovo record per Gustav Klimt**, con *Bauerngarten* (1907) venduto da Sotheby's a Londra per quasi £48 Mln.

Il **Global Painting UK Index**³⁹ è risultato in forte rialzo nel primo semestre del 2017, grazie al valore della sterlina molto conveniente per i collezionisti americani e cinesi. Nel secondo semestre, tuttavia, si è

assistito a un brusco calo dei fatturati, che ha portato l'indice ad attestarsi al valore di 120,1. Si è registrata una positiva variazione annua, pari a **+12,1% a/a** e positiva è anche stata la **variazione di periodo con un +20,0%** sul primo semestre 2003.

Come per il 2016, le **aste di pittura di Londra** sono state più numerose ma meno consistenti in termini di volumi rispetto a quelle di New York. Il fatturato complessivo pari a **\$2,18 Mld**, in crescita del +46,3% dai \$1,49 Mld del 2016, ha confermato ancora una volta la ritrovata salute del mercato inglese. Si è alzato il valore **dell'aggiudicazione media**, passato dai \$19,2 Mln del 2016 ai **\$21,2 Mln** del 2017, ma è cresciuto anche il tasso di unsold, toccando la punta di **22,5%**⁴⁰ (21% nel 2016). Questo dato è forse attribuibile a un maggiore orientamento al rischio nella formulazione dei valori di stima per le vendite del secondo semestre, sulla scia dei risultati positivi registrati nei primi mesi dell'anno, che non ha tuttavia trovato risposta nelle offerte dei collezionisti.

Per quanto riguarda il calendario di aste più importanti del primo semestre, la piazza londinese è partita con il segmento **Pre War**, con una sessione dai risultati **fortemente positivi rispetto a quelli del 2016**, soprattutto nelle vendite serali. Si è assistito in generale a una maggiore attenzione per lotti minori e dotati di bassa volatilità di stima, nonché per le opere di grandi nomi come **Gauguin, Rodin, Delunay e Mirò**. Nel mese di marzo si è proseguito con la sessione **Post War**, per cui le case d'asta hanno scelto di restare prudenti, proponendo cataloghi dai valori contenuti in risposta alla cautela mostrata da mercanti e collezionisti nei mesi precedenti. Le **performance** sono tuttavia risultate in crescita rispetto all'anno passato, con grande interesse verso le opere di **Mark Rothko, Peter Doig e Basquiat**. A giugno si è chiuso il semestre con le aste **Pre War**, con cataloghi dai valori minori rispetto a quelli delle vendite di inizio anno e risultati medio-bassi, a causa anche dell'andamento del valore della sterlina.

39. Nell'elaborazione del Global Painting UK Index vengono considerate tutte le aste dei 3 comparti analizzati (Post War, Pre War e Old Masters) e delle aste pluri comparto per il mercato della pittura svoltesi a Londra.

40. Campione rappresentato dalle maggiori aste UK (minimo \$1 Mln) e composto da 103 osservazioni.

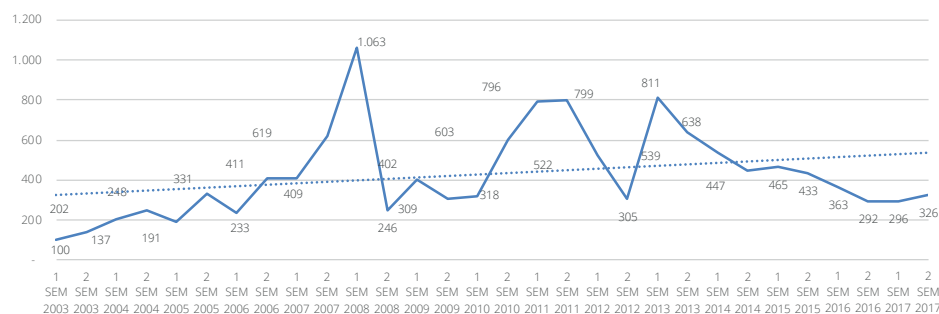
Luglio si è aperto con le vendite dedicate al segmento **Old Masters**, che aveva già dato segnali di **forte crescita** nei primi mesi dell'anno. I bidder hanno mostrato pari interesse in tutte le aste, nonostante sia da rilevare una notevole concentrazione su poche opere che hanno reso spesso altalenante il corso delle vendite. In contemporanea alla Frieze Week, le aste del segmento **Post War** sono state **protagoniste del mese di ottobre, con risultati altalenanti** soprattutto per alcuni grandi nomi. Eclatante il caso di *Study of Red Pope* (1962, 2nd version 1971) di Francis Bacon, stimato £60,0 Mln, per cui non si sono trovati acquirenti durante la vendita serale di Christie's. A concludere le sessioni del semestre è stato il **segmento Pre War**, dalle performance altalenanti ma complessivamente in crescita rispetto all'anno passato.

Non sono riuscite ad attrarre la consueta attenzione le **aste di arte russa** presentate a novembre, che si sono caratterizzate per **alti tassi di unsold** nonostante l'indiscutibile qualità di alcune opere proposte. Molti i grandi nomi del segmento che hanno deluso le aspettative, come nel caso di Alexander Alexandrovich Deineka, che ha segnato un eclatante caso di invenduto stimato £ 3,5 - 4,5 Mln nell'asta *Art of the Soviet Union* di Sotheby's.

Analogamente, si è riscontrato **poco successo** anche nei confronti delle **Italian Sales** tenute nella capitale inglese nel mese di ottobre, come verrà meglio illustrato a seguire.

Il mercato della pittura in Asia

Global Painting Asian Index.



Nel corso del 2017 **il mercato della pittura in Asia ha ritrovato la vivacità** persa nel corso del 2015 e 2016, a seguito dell'esaurimento della spinta del boom economico cinese avvenuto nei primi anni del XXI Secolo. Nonostante l'incertezza degli acquirenti e il rallentamento della crescita economica, la proposta di cataloghi più ragionati e sofisticati ha spinto molti collezionisti a tornare all'azione. Eric Chang, Deputy Chairman, International Director del dipartimento Asian 20th Century and Contemporary Art di Christie's, ha affermato che i bidder "hanno risposto con entusiasmo alla differente offerta di lavori della stagione, che presentava un punto di vista sofisticato nell'evoluzione del panorama artistico Asiatico contemporaneo, includendo una grande selezione di capolavori dei grandi maestri"⁴¹.

La maggior parte delle aste asiatiche si è tenuta come di consueto nella **città di Hong Kong**, molto ricettiva soprattutto per i cataloghi di arte contemporanea locale. Christie's ha però scelto di proporre due aste anche a **Shanghai** nel mese di marzo, che sono riuscite a totalizzare quasi \$15,0 Mln con un basso tasso di invenduto (13,6%). Buona a nostro avviso la strategia di investire su Shanghai, città che ospita un **gran numero di UHNWI** e si rivela quindi una piazza dal grande potenziale per il mercato dell'arte di oggi. Le stesse considerazioni valgono anche per **Dubai**, altra **città dalle buone prospettive** per il mercato dell'arte, dove Christie's ha proposto un'asta di arte contemporanea, dal risultato soddisfacente.

Il **Global Painting Asia Index**⁴² ha invertito il trend di decrescita degli ultimi due anni, raggiungendo il valore di 325,6 con una

41. Fonte: Christie's Press Release, 27 novembre 2017.

42. Nell'elaborazione del Global Painting Asia Index vengono considerate tutte le aste dei 3 comparti analizzati (Post War, Pre War e Old Masters) e delle aste pluri comparto per il mercato della pittura svoltesi a Hong Kong, Pechino, Dubai e Shanghai.

variazione a/a del +11,6%. La **variazione di periodo è stata pari al +225,6%** (sul primo semestre 2003), cifra che rende l'idea del notevole sviluppo del mercato di queste piazze avvenuto nel corso degli ultimi anni.

L'**Asia** ha mantenuto salda la sua **terza posizione nel mercato della pittura**, con interesse costante da parte dei collezionisti per le opere d'arte locale. Il fatturato annuo ha raggiunto quota **\$824,9 Mln**, riuscendo quasi a triplicare i \$318,6 Mln del 2016.

L'**aggiudicazione media** è passata da \$16,8 Mln del 2016 a **\$19,2 Mln** del 2017, mentre il **tasso di unsold** si è confermato il più basso delle quattro aree geografiche analizzate, attestandosi al **16,6%** (9,2% nel 2016)⁴³.

I player locali non sono stati inclusi nel presente studio, ma il record registrato da Qi Baishi nell'asta proposta dalla Poly International Auction di Pechino nel mese di dicembre (\$144 Mln, record assoluto per un artista cinese) è sintomo del **crescente**

interesse nei confronti del mercato dell'arte da parte di queste piazze e del grande flusso di capitali che potrebbero apportarvi nei prossimi anni.

Il calendario delle aste di pittura di Hong Kong è stato maggiormente strutturato rispetto al 2016 e ha prevalso per quantità il comparto Post War. Aste meno numerose ma più orientate alla qualità hanno contribuito a una costante crescita del livello di performance di queste vendite, che si sono concluse con un'ottima sessione **dedicata ai dipinti asiatici Post War** alla fine del mese di **novembre**. In 3 vendite sono stati realizzati \$106,9 Mln con il 36% dei lotti che hanno superato il valore massimo di stima, grazie al forte interesse dei collezionisti.

Tra le altre aste, sono state senza dubbio le vendite **Old Masters** ad attrarre il maggiore interesse internazionale, soprattutto per le **tradizionali stampe cinesi** dei maestri che hanno cambiato il corso dell'arte europea nel XIX secolo.

Le quattro aste di dipinti tradizionali che hanno seguito la sessione Post War di novembre hanno confermato il **momento positivo per il mercato di Hong Kong**, realizzando complessivamente un fatturato di \$107,9 Mln con il 55% dei lotti che hanno superato il valore massimo di stima.

Una tendenza che caratterizza la piazza di Hong Kong è la proposta di **aste "focus", dedicate a un singolo artista o a una singola opera**. Sotheby's ha proposto durante l'anno *Yamaguchi Takeo – Composing Monochrome* e *Morita Shiryu: Bokujin*, vendite dedicate a due grandi artisti cinesi, mentre Christie's si è orientata su due aste mono-opera (*Resplendent and Glorious* e *An Ode to the Past*). Tutte e quattro le aste hanno ottenuto **grande successo**, sia in termini di risultato sia in termini di pubblicità sui media, portando ad affermare che si tratti di una tecnica di vendita efficace in grado di valorizzare i lavori proposti, in linea con l'impostazione adottata per le concept sales occidentali.

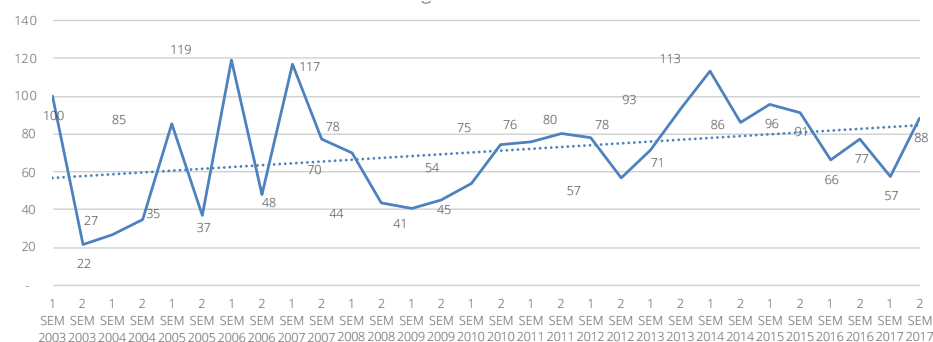


Martina Antonioni, *Colpo di vento* (2016). Acrilico e matita su tela, cm 77x67. Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

43. Campione rappresentato dalle maggiori aste asiatiche (minimo \$1 Mln) e composto da 43 osservazioni.

Il mercato della pittura in Europa

Global Painting UE Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	24	\$ 225.081.463,0	\$ 9.308.056,6	14,5%
2017	38	\$ 413.724.301,5	\$ 10.887.481,6	18,8%

Anche in Europa il mercato della pittura ha presentato segnali di crescita, nonostante non sia un mercato paragonabile agli altri in termini di fatturato complessivo, qualità di lotti e presenza di bidder. La scelta degli operatori nelle città continentali continua a essere la valorizzazione degli artisti locali, al fine di stimolare i collezionisti all'acquisto, nonostante una maggiore apertura ad artisti internazionali potrebbe attrarre interesse di nuovi potenziali acquirenti e dare uno slancio al mercato.

La delicata situazione politica in molti Paesi e la costante minaccia di attacchi terroristici nelle principali capitali del continente ha tuttavia provocato cautela nei mercati finanziari e una conseguente scarsa propensione al rischio nel mercato dell'arte.

Il **Global Painting UE Index**⁴⁴ nel 2017 ha conosciuto un buon rialzo nel secondo semestre, riuscendo a realizzare una **variazione a/a del +14,2%**, nonostante il calo del primo semestre, indice della scarsa proposta di aste di pittura nel continente che hanno superato il fatturato di \$1 Mln. La **variazione di periodo** (sul primo semestre 2003) è stata pari invece al **-12,0%**.

Il **fatturato complessivo delle piazze europee** ha raggiunto quota **\$413,7 Mln**, riuscendo quasi a raddoppiare il fatturato del 2016 di \$225,2 Mln (**+83,81 a/a**). L'aggiudicazione media è passata da \$9,3 Mln a **\$11,1 Mln**, mentre il **tasso di unsold si è attestato a 18,8%** (14,5% nel 2016)⁴⁵. I dati provano l'interesse crescente dei collezionisti nei cataloghi europei, ma anche un crescente orientamento

al rischio da parte degli operatori, che stanno spingendo sul vecchio continente alla ricerca di nuovi collezionisti. È infatti sensibilmente cresciuto il numero di aste di pittura qui tenutesi nel corso del 2017 che hanno raggiunto il milione di dollari (ben 38, erano state 24 nel corso del 2016).

Parigi si è rivelata anche nel 2017 la città di riferimento del mercato europeo della pittura, generando circa **l'80% del fatturato continentale. Forte l'interesse degli acquirenti per le aste Pre War** susseguitesi nel corso dell'anno (nelle sessioni di marzo, giugno e ottobre), soprattutto per grandi maestri impressionisti e moderni del calibro di Alberto Giacometti, Claude Monet e Edgar Degas. Buone performance anche per le vendite parigine di Post War, il cui tasso di unsold medio si è aggirato intorno al 10%, mentre è **stata scarsa la quota di vendite milionarie** del comparto **Old Masters** per questa area di mercato (soltanto 4 nel corso dell'anno)⁴⁶.

Il **mercato italiano non è riuscito a decollare** e le aste proposte nel mese di maggio nella città di Milano hanno eguagliato la performance del 2016, con un totale di €27,5 Mln (€27,0 Mln nel 2016). Nonostante il risultato non entusiasmante, si sono segnalati alcuni importanti lotti venduti sopra il valore di stima, tra cui due *Concetto Spaziale* di **Lucio Fontana** (top lot della serata) e uno studio di Josef Albers venduto per €730.000 su una stima di €200.000 – 300.000. Negativa performance invece per l'asta di novembre di Sotheby's, che ha registrato un tasso di invenduto di

44. Nell'elaborazione del Global Painting UE Index vengono considerate tutte le aste dei 3 comparti analizzati (Post War, Pre War e Old Masters) e delle aste pluri comparto per il mercato della pittura svoltesi a Parigi, Milano, Amsterdam e Zurigo.

45. Campione rappresentato dalle maggiori aste UE (minimo \$1 Mln) e composto da 38 osservazioni.

46. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

circa il 37% totalizzando €7,8 Mln (€10,8 nel 2016). Nonostante i risultati delle major, è comunque da rilevare che **le case d'asta nazionali⁴⁷ sono riuscite a realizzare nel 2017 fatturati soddisfacenti** con la proposta di opere di fascia media che non trovano spazio nel mercato internazionale, ma riescono ad attrarre i collezionisti locali.

Tra le altre città europee dove si sono tenute aste nel corso del 2017 si segnala **Ginevra**, che spicca per il **segmento Watches&Jewels** ma non ha ospitato vendite di pittura e **Amsterdam**, dove Christie's ha proposto tre vendite nel corso dell'anno (due per il comparto Pre War e una Post War) e che hanno complessivamente ottenuto buon riscontro dagli acquirenti (€12,6 Mln e 82% di lotti venduti). È da sottolineare che Amsterdam è sempre stata una **città di grande importanza per il mondo dell'arte**, dove già nel XVII secolo avvenivano scambi di opere e cresceva in modo indipendente una delle scuole di pittura più rilevanti della storia.

Come si evince anche dal valore degli indici, le major hanno presentato nelle **piazze europee** poche aste di pittura di alto valore. È possibile ipotizzare che stiano strategicamente scegliendo di **specializzarsi su altri segmenti**: quello di **Arredi&Design a Parigi**, visto il crescente interesse riscosso da parte dei collezionisti internazionali di molti autori europei; quello **Watches&Jewels a Ginevra**, città nota proprio per ospitare case di produzione di fama globale e di grande appeal per i nuovi HNWI.

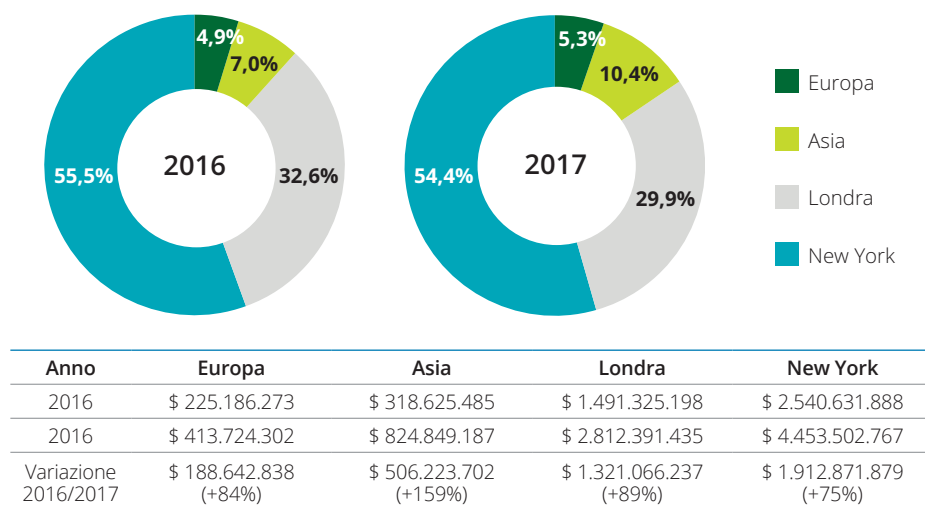


Martina Antonioni, *Anime perse* (2015). Acrilico e matita su tela, cm 92x84.
Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

47. Le vendite delle case d'asta italiane non sono incluse nel campione delle osservazioni come previsto dalla sezione Metodologia.

Fatturato per aree geografiche

Grafico e tabella: Fatturato per aree geografiche a confronto (2016-2017). Fonte: elaborazione propria.



New York si è confermata la piazza leader del mercato globale della pittura nel 2017, con un fatturato di oltre **\$4,45 Mld**, in forte crescita dal totale generato nel 2016 (+75,3% rispetto ai \$2,54 Mld del 2016). La grande affluenza di collezionisti e UHNWI alle aste cittadine hanno permesso aggiudicazioni e rialzi notevoli sui prezzi di stima. L'allestimento di cataloghi selezionati e la proposta di opere di grande qualità hanno consentito a questa città di rappresentare da sola il **54,4% del fatturato globale** dell'intero segmento pittura⁴⁸, nonostante sia da segnalare che la presenza della vendita del *Salvator Mundi* di Leonardo Da Vinci abbia pesato notevolmente sul risultato. L'opera, infatti, ha costituito da sola il **10,1% del fatturato complessivo newyorkese** e al **5,5% del fatturato internazionale** del segmento per il 2017⁴⁹.

A seguito della **Brexit** il tasso di **cambio favorevole** per i collezionisti europei, americani e asiatici dovuto al crollo del

prezzo della sterlina ha contribuito al **successo delle vendite durante i primi mesi dell'anno**. Si è però assistito a un brusco **rallentamento nel secondo semestre**, dovuto probabilmente all'esaurimento della spinta propositiva della valuta e a una minore presenza di opere di interesse nei cataloghi proposti. Complessivamente, tuttavia, **Londra** è riuscita a mantenere la sua posizione di riferimento nel mercato, contribuendo al **29,9% del fatturato globale** del mercato della pittura (31,8% nel 2016) con **\$2,81 Mld**.

A seguito del brusco calo avvenuto a cavallo tra il 2015 e il 2016, rispetto alla forte crescita che aveva caratterizzato il periodo 2009-2014 (+214% in 5 anni), **l'Asia ha ritrovato vivacità**. Consolidando la sua terza posizione nel mercato (conquistata a partire dal 2013) con \$824,9 Mln pari al **10,4% del fatturato globale del 2017** (6,9% nel 2016), il mercato guidato da Hong Kong ha mostrato una spinta verso l'arte locale, sia tradizionale che

contemporanea, ma anche internazionale, che rende positive le previsioni per il futuro. A giocare il ruolo principale sono i nuovi HNWI, che in Oriente si affacciano sempre più al mondo dell'arte e dei beni da collezione, considerato notevole fonte di status symbol. Sono numerosi anche i nuovi musei che sorgono in questi paesi, compresi gli Emirati, che hanno dimostrato il proprio interesse per la cultura (senza limiti di spesa) con l'acquisto del *Salvator Mundi* di Leonardo per arricchire il nuovo Louvre di Abu Dhabi⁵⁰.

Nonostante la **crescita di fatturato (\$413,7 Mln rispetto ai \$225 Mln del 2016, pari a un +83,8%)** l'**Europa** si è assestata ancora una volta all'ultimo posto del settore. L'Europa ha il mercato dell'arte più antico e le sue città sono spesso meta prediletta del turismo culturale internazionale, ma ha rappresentato soltanto il **5,3% del fatturato globale** della pittura del 2017 (4,9% nel 2016). La causa di questa differenza dagli altri mercati può essere trovata nella preferenza per i collezionisti più abbienti nei confronti delle aste londinesi e statunitensi, tendenzialmente caratterizzate da cataloghi più accattivanti. È inoltre possibile che a influire sul risultato sia una minore proposta di aste di pittura di rilievo nel mercato europeo, sempre più specializzato nelle arti minori.

Valutando complessivamente la crescita del fatturato delle diverse piazze, è evidente la **grande spinta delle piazze asiatiche**, che hanno realizzato una crescita del **+158,9% sul 2016**. Gli operatori stanno puntando molto sui mercati di questi paesi, dotati di grande potenziale data la cospicua presenza di collezionisti e individui dotati di grandi patrimoni. Il mercato asiatico ha conosciuto un recente sviluppo dovuto ad alcuni cambiamenti normativi, che portano sempre più appassionati ad acquistare beni da collezione che richiamano le tradizioni dei propri Paesi. Cresce quindi l'attenzione degli operatori internazionali nella formulazione dei cataloghi, per cercare di competere con gli operatori locali, non rientranti nel campione di osservazioni della presente ricerca.

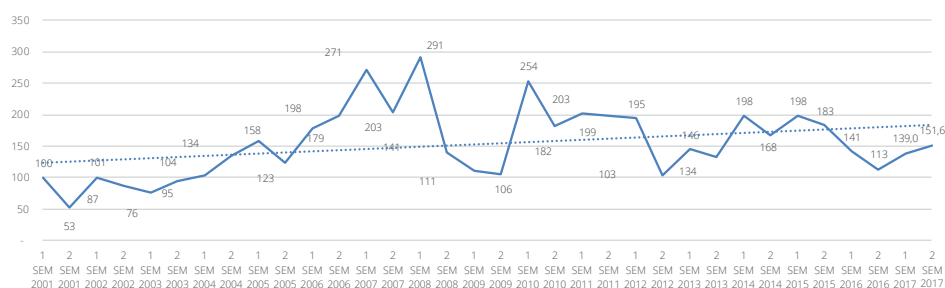
48. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

49. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

50. Il fatturato asiatico qui presentato non include i ricavi delle case d'asta locali, secondo quanto previsto dalla metodologia di ricerca.

Il Global Painting Index

Global Painting Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	189	\$ 4.575.664.034,8	\$ 24.418.150,8	17,8%
2017	263	\$ 7.874.486.690,4	\$ 29.940.945,6	20,5%

Considerando nel complesso la performance del mercato della pittura, **la crescita si mostra** in modo ancora più evidente, nonostante due **dinamiche potrebbero ridurre o ostacolare ulteriori sviluppi**. In primo luogo molti artisti negli ultimi anni sono stati portati in asta con quotazioni gonfiate da **manovre ad hoc**, protratte dai mercanti e dai collezionisti per interessi economici di breve periodo e lasciando molti acquirenti (spesso alle prime armi) con opere di scarso valore dopo lo scoppio della bolla 2008/2009. Questo ha determinato una maggiore cautela negli acquisti successivi al biennio speculativo e una maggiore propensione per le vendite private, un trend cui prestare attenzione per il futuro. In secondo luogo è cresciuto **l'interesse nei confronti di altri beni da collezione**, soprattutto orologi, gioielli e vini, che rendono più competitivo il mercato tra i diversi segmenti.

Un altro elemento che continua ad avere grande influenza sul mercato dell'arte,

con risvolti complessivamente positivi, è la **globalizzazione**. La possibilità di entrare in contatto con realtà lontane contribuisce ad accrescere **l'interesse dei collezionisti occidentali nei confronti delle tradizioni di altri paesi**. Lo sviluppo del canale online, insieme alla crescita della popolazione UHNWI, ha favorito l'interesse rivolto all'arte di alcuni mercati emergenti, America Latina e Medio Oriente in particolare, dove l'investimento è correlato a motivazioni sociali ed economiche⁵¹. In ultimo, anche **operatori di altri paesi e di altri settori scelgono di investire nel mercato dell'arte per finalità differenti**, tra cui strategie di Corporate Social Responsibility, branding e marketing territoriale, contribuendo ad accrescerne il volume e il numero di transazioni.

Grazie al recupero di tutte le piazze globali, in tutti i comparti di pittura, il **Global Painting Index**⁵² ha riportato una **variazione positiva annua del +34,5%**, confermando la ritrovata vitalità del

mercato e il maggiore interesse da parte dei collezionisti nei confronti di cataloghi di maggiore qualità. La **variazione di periodo** (sul primo semestre 2001) è stata pari a **+51,6%**.

Il segmento della pittura ha rappresentato nel 2017 circa il **70,9%** del mercato globale dei beni da collezione, generando circa **\$7,87 Mld** con una **crescita del +72,1%** su quello di \$4,62 Mld del 2016. Nonostante il forte incremento nel numero di aste milionarie a livello internazionale, si è alzato anche il valore **dell'aggiudicazione media**, passato da \$24,4 Mln del 2016 a **\$29,9 Mln** del 2017. Questo può essere indice della maggiore qualità delle opere proposte, che hanno portato a ottimi risultati. L'**Unsold** medio del segmento si è attestato a **20,5%**⁵³, in linea con l'intero mercato dei collectibles, la cui crescita dal 17,8% registrato nel 2016 non rappresenta a nostro parere un segnale negativo. Considerato congiuntamente agli altri dati qui presentati, infatti, può piuttosto essere **sintomo di una maggiore selettività degli acquirenti**, che scelgono di esporsi solo in presenza di opere di qualità, ma di contenere le offerte in caso di opere di qualità medio-bassa o di stime non giustificate.

Analizzando il campione di aste considerato nel segmento pittura, **Christie's ha dominato indiscussa** il mercato del 2017 con il **53% del fatturato complessivo** (43% nel 2016) e **Sotheby's** si è attestata al secondo posto con il **41%** (50% nel 2016). Come nel caso del fatturato per area geografica, il record di Leonardo Da Vinci di \$450,3 Mln ha sicuramente contribuito al raggiungimento del primato. A **Phillips** è attribuibile la quota residua del **6%**, ma è da rilevare che è sempre più forte la sua rilevanza internazionale per comparti minori come la fotografia o il design contemporaneo.

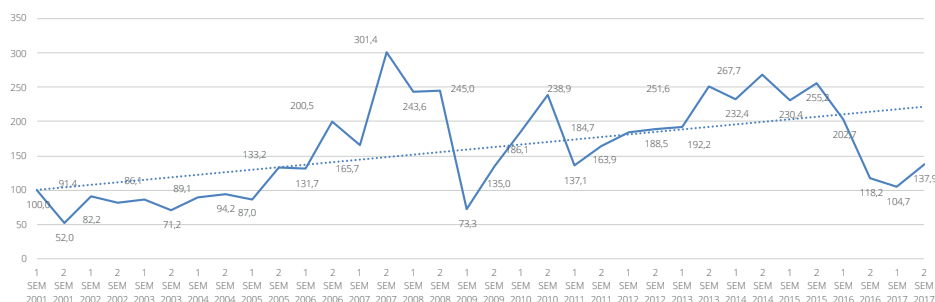
51. Fonte: Collecting in the Digital age, International Collectors Survey by AXA ART, 2014.

52. Nell'elaborazione del Global Painting Index vengono considerate le aste dei 3 comparti analizzati (Post War, Pre War e Old Masters) per il mercato della pittura svoltesi nelle principali piazze mondiali.

53. Campione rappresentato dalle maggiori aste d'arte figurativa (minimo \$1 Mln) e composto da 263 osservazioni.

Il Post War Painting Index

Post War Painting Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	58	\$ 2.528.389.313,2	\$ 43.592.919,2	11,2%
2017	125	\$ 4.440.258.200,5	\$ 35.522.065,6	15,9%

Il comparto del **Post War** si è confermato anche nel 2017 il **segmento leader del mercato della pittura**. Il principale **driver nelle scelte d'acquisto** è stata la **qualità** dei singoli lotti, fortemente richiesta dai **potenziali acquirenti**, a cui si collega lo sviluppo degli strumenti online, che garantiscono maggiore disponibilità di informazioni e maggiore accessibilità al mondo dell'arte.

Alto il ricorso alle garanzie, che prova la propensione degli operatori ad avvicinare e rassicurare i potenziali venditori, intimoriti dalle recenti delusioni di mercato. Questa strategia può aver incrementato la disponibilità di opere di qualità rispetto all'anno passato, nonostante possa comportare un notevole rischio di distorsione dei prezzi e influenzare le strategie di promozione dei diversi lotti.

Il record del comparto per il 2017 lo detiene in via eccezionale un'opera Old Master, il **Salvator Mundi di Leonardo Da Vinci**, venduto in un'asta Post War per ragioni strategiche che hanno scatenato

una grande attenzione mediatica. Come già osservato, l'opera ha notevolmente condizionato gli esiti del mercato annuo e costituisce da solo la quota del **10,1% dell'intero comparto Post War**.

Dopo due anni di forte calo, nel 2017 il **Post War Painting Index**⁵⁴ è riuscito a invertire il suo trend: la **variazione a/a è stata pari a +16,7%**, mentre quella di **periodo** (dal primo semestre 2001) si è attestata a **+37,9%**.

Livello di **unsold in lieve aumento** (15,9%⁵⁵ rispetto al 11,2% del 2016), comunque inferiore alla media dell'intero segmento pittura (20,5%). In forte crescita il fatturato complessivo, che è riuscito quasi a duplicare il totale del 2016, passando da \$2,53 Mld a **\$4,44 Mld**, grazie alla maggiore presenza di opere di qualità e a una maggiore propensione al rischio dei collezionisti, spinti a ribattere soprattutto per opere dei grandi artisti del dopoguerra.

Analizzando l'andamento delle vendite, **i fatturati sono risultati in crescita sul 2016 fin dai primi mesi dell'anno**.

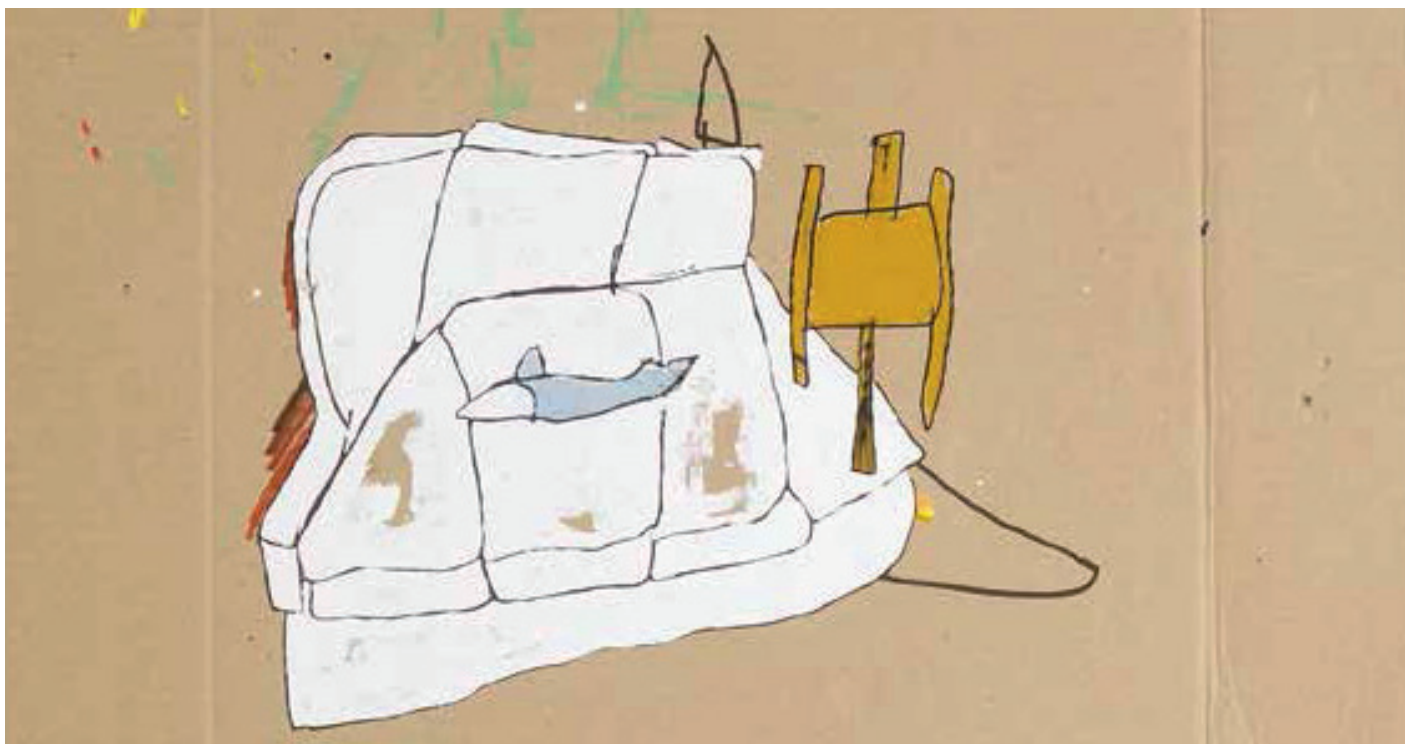
Inizialmente le case d'asta hanno mostrato cautela, scegliendo di proporre cataloghi dal valore complessivo contenuto in risposta alle altalenanti performance del mercato del 2016. Tanta prudenza, tuttavia, non era forse necessaria, visto il forte interesse dimostrato dai bidder. Tra i nomi che sono riusciti ad attrarre l'attenzione maggiore nella prima sessione di vendite londinese, nel mese di marzo, si sono segnalati **Mark Rothko, Peter Doig, Twombly e Basquiat**. **Buoni risultati anche per le proposte italiane più consolidate** come **Lucio Fontana, Enrico Castellani e Alighiero Boetti**, autori ormai affermati su scala internazionale.

Nel mese di **maggio a New York** il mercato si è confermato vivace, con collezionisti orientati a rischiare e ribattere su lotti di grandi maestri come **Francis Bacon**, la cui opera *Three Studies for a Portrait of George Dyer* (1963) proposta da **Christie's** con stima a richiesta è stata venduta dopo molti rialzi per **\$51,8 Mln**. È tuttavia **Sotheby's** a registrare la performance migliore di questa sessione, con solo il 6% di invenduto e una tela di **Jean-Michel Basquiat** del 1982 che ha fatto battere il martello a **\$110,5 Mln**, realizzando il **nuovo record per l'artista**. Buoni anche gli esiti delle aste diurne, nonostante sia da segnalare l'alto il tasso di opere coperte da garanzia.

Il secondo semestre non si è aperto con le stesse rosee prospettive, a causa degli **scarsi risultati delle vendite autunnali di Londra**. L'asta del 5 ottobre di Sotheby's aveva totalizzato soltanto £50,3 Mln su una stima minima di £46,7 Mln, registrando un eclatante invenduto con *Bronzo* (1982) di Jean-Michel Basquiat stimato £5,0 - 7,0 Mln e coperto da garanzia. La causa dell'invenduto potrebbe essere stata una stima troppo azzardata, formata sull'onda dell'entusiasmo del primo semestre, ma può essere invece stata l'oscillazione del valore della sterlina ad aver influito sul risultato complessivo della vendita. Anche l'asta di Christie's ha fatto storcere il naso agli ottimisti, soprattutto quando **nessun bidder ha mostrato interesse per Study of Red Pope** (1962, 2nd version 1971) di **Francis Bacon**, stimato **£60,0 Mln**.

54. Nell'elaborazione del Post War Painting Index vengono considerate tutte le aste del comparto Post War svoltesi nelle principali location mondiali.

55. Campione rappresentato dalle maggiori aste d'arte figurativa Post War (minimo \$1 Mln) e composto da 125 osservazioni.



Martina Antonioni, *L'esercito delle cose inutili* (2016). Tecnica mista su cartone, cm 43,2x48,2. Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

Solo Phillips ha chiuso con un risultato soddisfacente, totalizzando quasi £24,0 Mln con una percentuale di unsold del 5,5% e registrando un nuovo record d'artista per Hurvin Anderson, nominato al Turner Prize. L'ipotesi di un rallentamento del mercato, tuttavia, è stata del tutto smentita dalla performance delle aste di **novembre** tenutesi a **New York**. Il fatturato complessivo delle **7 aste Post War** di questa sessione è stato pari a **\$1,44 Mld** e ha costituito più del **30% del fatturato internazionale dell'intero segmento**. Gran parte del successo della sessione è dovuto all'incredibile risultato dell'asta di Christie's, che ha totalizzato \$785,4 Mln grazie alla vendita del *Salvator Mundi* di Leonardo Da Vinci, ma sono stati molti i record registrati nelle evening sales. Durante le vendite il **mercato** si

è dimostrato comunque **fortemente orientato ai lotti di maggiore qualità** e di provenienza qualificata. Il numero di **lotti coperti da garanzia** si è mantenuto elevato (*Salvator Mundi* compreso⁵⁶), confermandosi una strategia **ormai consolidata** delle case d'asta, che necessitano assicurare i collezionisti durante le vendite pur di assicurarsi in conto vendita lotti di qualità.

Buone le performance delle aste di arte contemporanea anche nelle altre piazze internazionali. Ad **Hong Kong** sono state presentate 26 aste dedicate all'arte Post War, principalmente di artisti asiatici, che hanno riscosso grande successo presso i collezionisti locali da sempre orientati all'acquisto di opere dei propri paesi d'origine. **L'arte asiatica** non è tuttavia stata prerogativa della sola piazza

cinese: sia Christie's che Sotheby's hanno proposto **nelle piazze di Londra e New York** 5 vendite⁵⁷ dedicate ad artisti asiatici contemporanei, che hanno totalizzato circa \$29,4 Mln con un tasso di unsold medio del 18,2%.

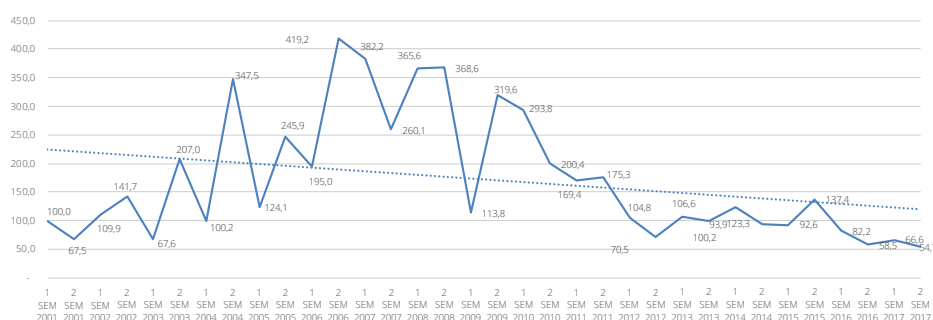
È proseguita la crescita d'**interesse dei collezionisti occidentali nei confronti dell'arte dei paesi emergenti**, spesso considerata una scelta sofisticata per la conoscenza strutturata e trans-settoriale necessaria all'acquisto. Il **successo** ottenuto dalle aste di **arte contemporanea africana e sudamericana** ha dimostrato come il mercato sia sempre più esperto e preparato; un elemento che agevola il lavoro degli operatori, ma al contempo comporta la necessità di una maggiore attenzione nelle strategie di vendita, per conservare la clientela acquisita e attrarne di nuova.

56. Fonte: "Aste: venduto un Leonardo per 450 milioni di dollari a New York, record polverizzato", Gasparini G. ArtEconomy de IlSole24Ore, 16 novembre 2017.

57. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

Il Pre War Painting Index

Pre War Painting Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	30	\$1.154.006.734,9	\$38.466.891,2	24,1%
2017	82	\$ 2.915.525.457,0	\$ 35.555.188,5	22,2%

Nonostante il segmento sia continuato a essere fortemente selettivo, il comparto **Pre War** ha visto **quasi triplicare il totale del fatturato registrato nel 2016**, grazie a un più cospicuo numero di aste che hanno raggiunto il milione di fatturato, per una maggiore disponibilità di lotti di qualità. La scelta di investire nella pittura Pre War può essere stata indice di un orientamento, da parte dei collezionisti, verso un'arte più consolidata e meno speculativa di quella contemporanea.

Il **Pre War Painting Index**⁵⁸ ha registrato una crescita nel primo semestre, ma nel secondo semestre ha mostrato segnali di rallentamento che hanno portato la **variazione a/a** ad attestarsi a quota **-6,49%**. Il lieve calo è attribuibile al grande numero di aste proposte dedicate agli stessi autori, scelta che ha influito negativamente sulla performance del mercato. Anche la **variazione di periodo** è risultata in calo, **-55,3%** sul primo semestre 2001.

Nonostante il calo del valore dell'indice, lo stato di salute del comparto è migliore se si considera il fatturato complessivo, che è triplicato rispetto a quello del 2016, passando da \$1,15 Mld a **\$2,92 Mld**. L'aumento è stato dettato dall'incremento del numero delle aste milionarie, passate da 30 a 82. Anche in questo caso si è assistito al calo del valore dell'**aggiudicazione media**, passato da \$38,5 Mln a **\$35,6 Mln**, poiché il fatturato si è distribuito su un numero maggiore di vendite. Anche il tasso di unsold è risultato in calo, da 24,1% a **22,2%**⁵⁹, elemento positivo che conserva tuttavia qualche elemento di criticità.

Analizzando il calendario delle aste del comparto, sono stati **fortemente positivi i risultati** registrati delle **aste Impressionist & Modern Art** proposte a **Londra tra febbraio e marzo**. Si è assistito in generale a una grande attenzione nei confronti di lotti dotati di bassa volatilità di stima e

dei grandi autori come **Gustav Klimt**, che ha registrato un nuovo record durante l'asta serale di Sotheby's (*Bauerngarten* del 1907, venduto per £47,9 Mln), ma anche per **Modigliani, Gauguin e Picasso**. Le aste del mese di **maggio a New York** non sono riuscite ad attrarre la stessa attenzione da parte dei bidder, ma hanno registrato comunque esiti positivi, con grande **successo** per le opere dei grandi artisti, come *La muse endormie* (1913) di **Constantin Brancusi** passata di mano per \$57,4 Mln o quadri iconici di **Pablo Picasso e Kazimir Malevich**. **Ottimi risultati** anche per grandi nomi internazionali come **Alberto e Diego Giacometti**, nonché per gli intramontabili moderni del calibro di **Ernst, Monet e Chagall**.

Risultati complessivamente positivi si sono registrati anche nelle altre aste annuali, con grande attenzione per i maestri impressionisti nelle vendite proposte a **Parigi nel mese di ottobre**. Sono state le aste **Impressionist & Modern Art** presentate a **New York** nel mese di novembre, tuttavia, a confermare la **forte crescita** realizzata dal comparto Pre War nel 2017. Le due evening sales di Christie's e Sotheby's hanno totalizzato circa \$750 Mln, un fatturato in crescita del +86% rispetto alle stesse vendite del 2016. Due lotti proposti da Christie's in questa sessione rientrano nella top 5 del 2017⁶⁰: *Laboureur dans un champ* di Van Gogh ha guadagnato il terzo gradino del podio con \$81,3 Mln, *Contraste de formes* di Fernand Léger si è assestato in quinta posizione superando i \$70 Mln.

58. Nell'elaborazione del Pre War Painting Index vengono considerate tutte le aste del comparto Pre War svoltesi nelle principali location mondiali.

59. Campione rappresentato dalle maggiori aste d'arte figurativa Pre War (minimo \$1 Mln) e composto da 82 osservazioni.

60. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

61. Fonte: Christie's Press Centre, 2017.

62. Fonte: Qi Baishi sketches bring in record \$144m, Qi, L. Poly International Auction Press Release, 21 dicembre 2017.

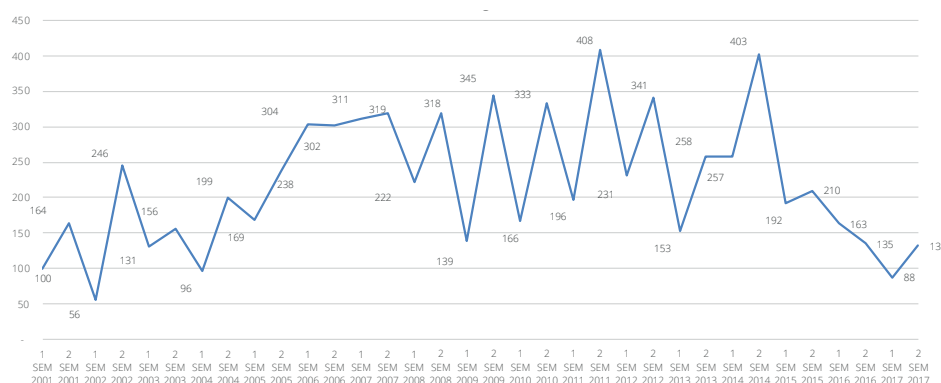
63. La casa d'aste Poly non rientra nel campione di ricerca, ma si ritiene opportuno segnalare questo record di vendita a dimostrazione della crescita dell'arte cinese nel mercato.

L'Old Masters Painting Index

Buono il riscontro ottenuto da parte dell'arte Pre War anche in Asia, dove i bidder si sono mostrati ricettivi anche per l'arte occidentale. Christie's ha proposto nel mese di novembre ad Hong Kong la sua prima asta asiatica dedicata esclusivamente all'**arte impressionista e moderna**, Dear Monsieur Monet, riscuotendo un grande successo. Il fatturato di oltre \$10,9 Mln ha duplicato il valore minimo della stima complessiva e attirato l'attenzione di numerosi nuovi acquirenti (il 90% del totale), che hanno favorito la vendita di tutti i 54 lotti a catalogo⁶¹.

Come di consueto, è stato poi **forte l'interesse per gli artisti moderni locali**, come **Zhang Daqian** che è riuscito a superare con ben 2 lotti i \$5 Mln nel corso dell'asta Fine Chinese Modern Paintings, proposta da Christie's nel mese di novembre. Consapevole del potenziale del mercato, Christie's ha anche proposto un'asta mono-opera per il dipinto *The Song of the Pipa Player* di Fu Baoshi nel mese di novembre, che ha totalizzato **\$26,23 Mln**. Anche il record registrato da **Qi Baishi**, **primo artista cinese riuscito a superare i \$100 Mln**⁶², rientra nel comparto Pre War, nonostante non sia stato incluso nelle osservazioni della presente ricerca. La sua opera *Twelve Landscape Screens* (1925) ha fatto battere il martello a \$144,0 Mln nell'asta tenutasi alla Poly International Auction Co. di Pechino nel mese di dicembre⁶³.

Old Masters Painting Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	21	\$ 204.743.811,0	\$ 9.749.705,3	21,3%
2017	50	\$ 425.433.444,4	\$ 8.508.688,9	29,7%

Il comparto degli **Old Masters** è risultato il segmento più enigmatico e selettivo. Nonostante il tasso di unsold medio elevato, dovuto alla presenza in catalogo di molteplici opere che non sono riuscite ad attrarre l'interesse dei bidder, è possibile affermare che nel 2017 sia stata forte la **crescita dell'interesse da parte del mercato**, che ha portato le case d'asta a proporre vendite più numerose e dai cataloghi più strutturati.

L'aspetto più rilevante è stata la grande incidenza di **risultati d'asta inattesi**, garantiti spesso dalla presenza di opere ricercate. Oltre al **record di Leonardo Da**

Vinci (ricompreso tuttavia in un'asta Post War), infatti, sono state **molte le sorprese in asta**, anche di artisti minori riscoperti grazie a minuziosi lavori di studio e ricerca. Nella classifica stilata annualmente da Pi-eX sui lotti che hanno ottenuto le migliori performance nel corso dell'anno, sono ben 5 su 10 le opere Old Master⁶⁴. Alle prime due posizioni di questa classifica si trovano infatti *Flora* (1655) di Willem Drost, venduta per \$3,9 Mln, equivalente al 975% del valore di stima di \$400.000 - 600.000 e *Monkeys cooking in a kitchen* di David Teniers II, venduto per \$456.178, equivalente al +850% del valore stima (\$53.668 - 80.502).

64. Fonte: TOP 10 happiest sellers in 2017, Pi-Ex.com, 2017.
<http://www.pi-ex.co/topten/Pi-eX-Topten-18-12-2017.html>

A favorire la crescita del comparto può aver contribuito l'**incremento di HWNI, in cerca di beni da collezione sofisticati** in grado di garantire prestigio sociale. L'acquisto di un dipinto antico, infatti, richiede una grande conoscenza della storia dell'arte e delle sue peculiarità, fattore che rende elitario questo tipo di bene. La crescente consapevolezza degli acquirenti rende necessario anche un **grande lavoro di ricerca e analisi delle opere da parte degli operatori**, che devono presentare una documentazione quanto più completa ed esaustiva possibile inerente conservazione, provenienza e autenticità delle opere. La sola presenza della firma importante, oggi, non ne determina automaticamente la vendita.

A seguito del calo vissuto nel 2016 e proseguito nel primo semestre del 2017, l'**Old Masters Painting Index**⁶⁵ è riuscito a recuperare nel secondo semestre, chiudendo con una **variazione a/a** in lieve calo (**-2,2% a/a**). La **variazione di periodo** è invece risultata in progresso del **+32,1%** (sul primo semestre 2001).

Il **fatturato complessivo** del comparto ha raggiunto **\$425,4 Mln**, in forte crescita dai \$204,7 del 2016, anche grazie all'aumento nel numero di aste che hanno raggiunto il milione di dollari, passate da 21 a 50. Questo comprova l'aumento di opere di qualità in vendita, nonostante abbia provocato un abbassamento del **valore medio di aggiudicazione**, passato da \$9,7 Mln a **\$8,5 Mln**. La forte selettività dei collezionisti dovuta alla crescente consapevolezza del mercato, ha comportato una crescita del **tasso di unsold che ha raggiunto quota 29,7%**⁶⁶ (21,3% nel 2016).

Il calendario delle più importanti aste dedicate al comparto **Old Masters** si è aperto a **gennaio a New York**, con cataloghi che proponevano dipinti e sculture, ma anche disegni e stampe, per cui è stato riscontrato grande interesse. Numerosi i lotti dall'alto valore di stima, a dimostrazione della fiducia degli operatori nel mercato dell'antiquariato, che vive un florido periodo di crescita. Le aspettative sono state soddisfatte: mediamente tutte le aste si sono concluse con una **risultati in crescita rispetto al 2016**, comprovando il forte interesse dei collezionisti verso i grandi maestri del passato. Le prime evening sales sono state dominate da **Peter Paul Rubens**, che ha **superato i \$5 Mln** sulla stima massima di \$1,5 Mln nella vendita di Sotheby's e ha sfiorato i \$1,6 Mln (triplicando la stima minima) nella serata di Christie's, con uno studio a olio di grande prestigio Scipione l'Africano alle porte di Roma, da Giulio Romano. Confermato l'**interesse anche per i più noti maestri italiani**, come Orazio Gentileschi, Michele Marieschi e Passignano, ma anche per altri artisti internazionali storicizzati come **Drost, Goya e Bosch**.

Anche le **aste primaverili di Londra** hanno realizzato **buoni fatturati**, grazie a una oculata scelta delle stime in grado di incentivare i bidder. Eccezionale la performance di una tavola di Scuola Italiana presentata da Sotheby's, che ha raggiunto £260.000 su una stima minima di £8.000, e buona l'attenzione per le opere di scultura, per cui è stata alta la propensione al rischio e forte la competizione su alcuni lotti.

Le vendite di Londra del mese di **luglio** hanno inaugurato il secondo semestre del comparto e, sulla scia dei segnali di forte

crescita dei primi mesi dell'anno, i potenziali acquirenti hanno mostrato **interesse in tutte le vendite**. È da rilevare, tuttavia, una notevole concentrazione dei bidder su poche opere, che ha reso contrastanti le performance nel corso delle aste.

Canaletto (con *The Coronation of the Doge on the Scala dei Giganti* battuta per più di £2,63 Mln) ha riscosso grande successo da Sotheby's, insieme ad altri maestri italiani come Giovanni Domenico Tiepolo, Alessandro Turchi e Bartolomeo Pinelli. Il risultato di Canaletto non è stato neanche lontanamente raggiunto dal top lot dell'asta proposta da Christie's, *Norham Castle: Sunrise* di **William Turner**, per cui martello si è fermato a £581.000. Anche le vendite degli **ultimi mesi dell'anno** hanno registrato **buoni risultati** soprattutto per artisti di alto spessore, come nel caso di Joseph Wright of Derby, con l'opera *Academy by Lamplight*, venduta per \$9,7 milioni, che ha segnato un nuovo record mondiale per l'artista nell'asta autunnale di Sotheby's a Londra.

Complessivamente nella media gli esiti del comparto nelle altre piazze globali.

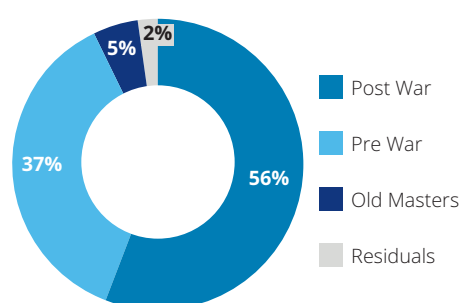
Nella piazza di **Hong Kong** sono stati i grandi autori asiatici ad attrarre l'interesse dei collezionisti, sempre orientati all'acquisto di beni legati alle proprie tradizioni, mentre sono state poche le aste del comparto proposte nelle città europee in cui si sono segnalati risultati eclatanti, nonostante fosse costante l'attenzione dei bidder per i grandi nomi del passato.

65. Nell'elaborazione dell'Old Masters Painting Index vengono considerate tutte le aste del comparto Old Masters svoltesi nelle principali location mondiali.

66. Campione rappresentato dalle maggiori aste Old Masters (minimo \$1 Mln) e composto da 50 osservazioni.

Il mercato della pittura: fatturato complessivo per comparto

Grafico e tabella: Fatturato per comparto nel mercato della pittura 2017. Fonte: elaborazione propria.



Comparto	Fatturato 2017
Post War	\$ 4.440.258.200,5
Pre War	\$ 2.915.525.456,9
Old Masters	\$ 425.433.444,4
Residuals	\$ 93.251.588,7

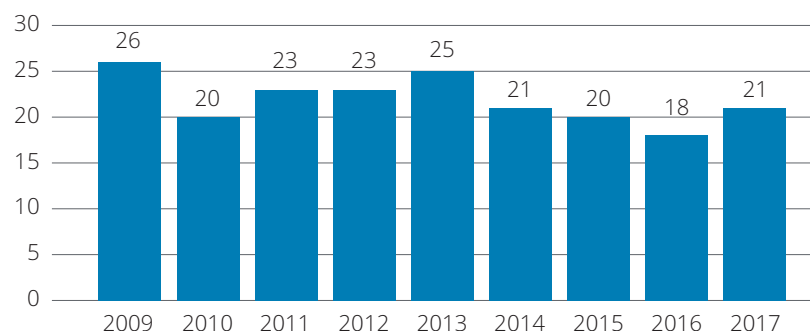
Nell'analisi del fatturato per singolo segmento, risulta evidente l'interesse del mercato nei confronti del comparto **Post War**, che si è confermato il più conteso e desiderato da parte dei collezionisti di tutto il mondo, generando da solo circa **\$4,44 Mld** di fatturato in **125 aste⁶⁷**, pari al **57% del totale**. In seconda posizione si trova il comparto **Pre War**, che ha conosciuto una crescita notevole arrivando a rappresentare il **37% del mercato** con i suoi **\$2,92 Mld annui in 82 aste**.

L'**Old Masters** è rimasto il segmento meno consistente in termini di fatturato, ma la sua crescita rispetto al 2016 è stata davvero notevole. È aumentata la consapevolezza del mercato e dei collezionisti, sempre più in grado di riconoscere un'opera di qualità quando si presenta in asta, comportando una maggiore selettività negli acquisti. Il comparto ha realizzato **\$425,4 Mln**, che equivale al **5%** dell'intero segmento pittura. Il segmento composto dalle aste d'arte figurativa non comprese nei tre comparti precedenti ha generato circa **\$93,2 Mln** annui di fatturato.

67. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

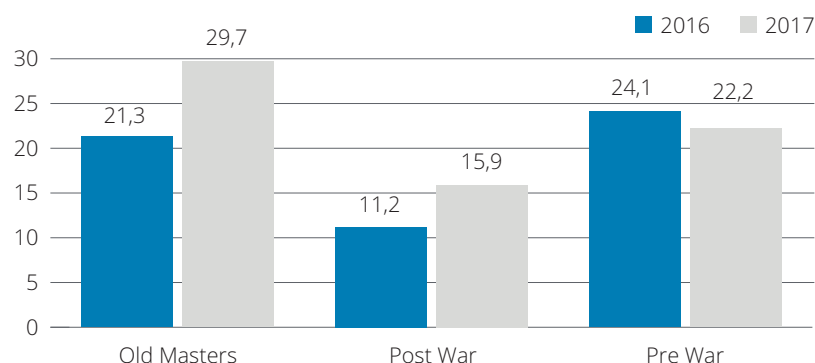
L'unsold nel mercato della pittura

Grafico: Trend tassi di unsold medio nel mercato della pittura 2009-2017. Fonte: elaborazione propria.



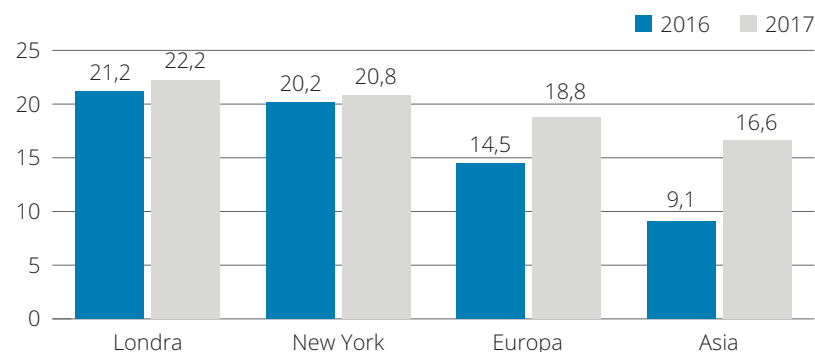
Il tasso medio di unsold per lotto nel mercato della pittura è risultato **in leggera crescita rispetto al 2016**, attestandosi al **20,5%**, un livello normale alla luce di un mercato più vivace e tornato in espansione sia per numero di eventi organizzati sia per livello di bidder più ricercato. La crescente selettività e consapevolezza dei collezionisti ha comportato scelte di acquisto più mirate, orientate alle opere di maggiore qualità.

Grafico: Tassi di unsold medio per comparto (2017). Fonte: elaborazione propria.



Il comparto **Old Masters** ha presentato come di consueto il tasso di unsold più elevato per comparto: nel 2017 su posizione al **29,7%**, in marcato aumento rispetto al 21,3% del 2016. Il **Post War** ha registrato invece il tasso di unsold solitamente più basso rispetto agli altri comparti, attestandosi nel 2017 al **15,9%**, nonostante sia anch'esso in aumento dal valore del 2016 (11,2%). Situazione di stabilità invece per il comparto **Pre War**, che ha registrato un tasso di unsold del **22,2%** in calo rispetto al 24,1% del 2016, in linea con i livelli degli anni scorsi.

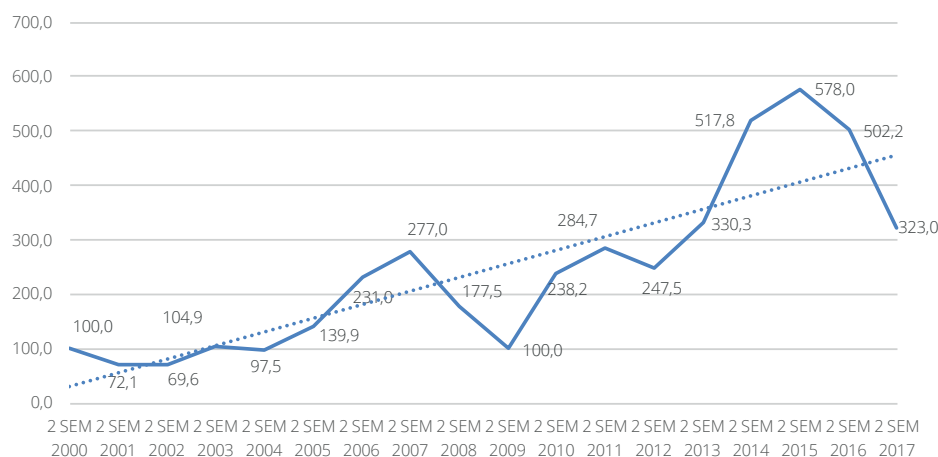
Grafico: Tassi di unsold medio per comparto (2017). Fonte: elaborazione propria.



Analizzando il tasso di unsold per area geografica, **Londra** presenta un tasso di unsold in leggera crescita sul 2016 (da 21,2% a 22,5%) e di poco superiore al tasso di **New York**, che risulta in linea al tasso dell'intero segmento pittura, attestandosi a 20,8% (20,2% nel 2016). Negativa la performance dell'**Europa**, che dal 14,5% registrato nel 2016 passa a 18,8%, mentre l'**Asia** presenta i tassi più bassi del mercato fermandosi a 16,6% (9,1% nel 2016).

Le Italian Sales

Italian Sale Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	2	\$ 54.572.375,0	27.286.187,5	21%
2017	2	\$ 66.208.876,1	\$ 33.104.438,1	27%

Si è confermato come per il 2016 il minore interesse nei confronti delle **Italian Sales**, vendite dedicate all'arte italiana che si tengono a ottobre nella piazza di Londra e avevano riscosso grande successo negli anni precedenti. Le performance del 2017 non sono nemmeno paragonabili a quelle del 2015, anno in cui le due vendite avevano totalizzato circa \$127 Mln.

Nonostante questo, si è assistito a una **leggera crescita rispetto al 2016**: il fatturato 2017, infatti, è complessivamente stato pari a **\$66,2 Mln**, equivalente a un **+21%** sull'anno precedente. La crescita assoluta del fatturato è stata però accompagnata dall'altrettanto forte crescita del **tasso di unsold** (27% rispetto al 21% del 2016), ben superiore al tasso dell'intero mercato della pittura (20,5%). Il dato negativo è dovuto probabilmente a una minore disponibilità di opere di qualità e dall'esaurimento della spinta dovuta alla novità della "riscoperta" degli artisti italiani del dopoguerra.

Sulla scia di questo, l'**Italian Sale Index** si è mostrato in forte decrescita sul 2016, registrando una **variazione a/a -35,7%**⁶⁸, mentre la **variazione di periodo** (sul primo semestre 2000) è rimasta comunque fortemente positiva con una performance del **+223,0%**. Questa crescita di periodo comprova il grande impegno promozionale profuso dalle case d'asta nella valorizzazione degli artisti italiani, fino a pochi anni fa sconosciuti in ambito internazionale.

Per quanto riguarda le due vendite, la prima Italian Sale del 2017 è stata proposta da **Sotheby's** il 5 ottobre con il titolo **In Context Italian Art**, dove il **top lot** è stato **Addizione (1982) di Alighiero Boetti**, opera venduta per **£2,3 Mln**. Buoni risultati per Michelangelo Pistoletto, Giorgio Morandi ed Enrico Castellani, nonostante nessun lotto abbia superato la stima massima. Sono rimasti **invenduti ben 14 su 45 lotti**, che comprendevano diverse opere di Lucio Fontana, un Salvatore Scarpitta (*Gunner's*

Mate) stimato £700.000 - 900.000 e un *Nero Bianco* di Alberto Burri stimato £600.000 - 800.000. Questa casa d'aste ha scelto di proporre in asta anche artisti stranieri, per cercare di attrarre un più ampio spettro di potenziali acquirenti, ma questa scelta non ha influito positivamente sulla performance della vendita.

Christie's non ha invece modificato le proprie strategie in vista della sua asta del 6 ottobre e ha proposto un catalogo di soli 29 lotti intitolato *Thinking Italian*. Top lot per Lucio Fontana con *Concetto spaziale. In piazza San Marco di notte con Teresita* (1961), venduto per £10,0 Mln su stima a richiesta; buoni risultati anche per Alberto Burri, Michelangelo Pistoletto e Salvatore Scarpitta. È rimasto tuttavia invenduto, con grande delusione delle aspettative, il *Cavaliere (Rider)* (1976) di Marino Marini, oltre ad altri 5 lotti di autori ben quotati.

Rispetto al 2016, le Italian Sales hanno disperso oltre **30 lotti in meno**, segnale di una minore disponibilità di opere di qualità sul mercato. Questo calo può aver negativamente influito sulla performance delle aste, nonostante il valore medio per lotto si sia attestato sulla cifra di £100.000. Sono stati soltanto due i lotti proposti coperti da garanzia⁶⁹ e altrettanti i lotti con stima a richiesta.

Allargando il focus sul **panorama culturale italiano**, si assiste a un momento di trasformazione. Il Ministero dei Beni Culturali ha modificato l'Art. 68 del Codice dei Beni Culturali, con uno spostamento del **limite temporale per la libera esportazione delle opere d'arte di artisti defunti, passato da 50 a 70 anni dalla data di realizzazione**.

La legislazione italiana si è avvicinata così agli standard previsti dalla normativa europea (Regolamento UE 116/2009), a beneficio di un mercato più agile, per quanto in maniera ancora poco sostanziale. **Sarebbe auspicabile un'ulteriore revisione** di questa norma, che impedisce al mercato italiano di rendersi davvero competitivo in ambito internazionale. Risulta maggiore invece la trasparenza sugli acquisti del MiBACT, che ha reso pubblici i dati dei **fondi spesi per l'arricchimento dei musei statali**. Negli ultimi **due anni sono stati spesi €4 Mln**, con previsione dell'attivazione di un Fondo per l'acquisizione di beni culturali (opere d'arte, libri e beni archivistici) per la Legge di Bilancio 2018⁷⁰.

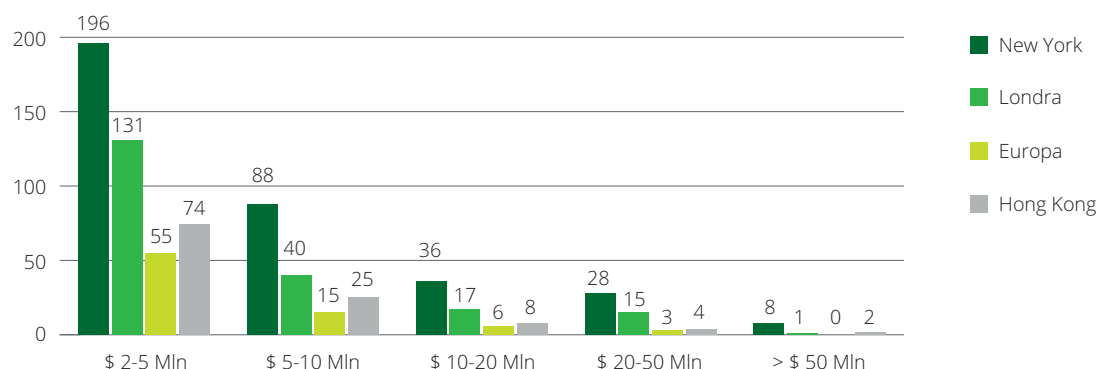
68. Nell'elaborazione dell'Italian Sale Index vengono considerate le aste Italian Sales svoltesi annualmente presso le case d'asta Christie's e Sotheby's a Londra.

69. Fonte: THE ITALIAN SALE, Il Monitor delle Aste, ArtEconomy de IlSole24Ore, 2017.

70. Fonte: Le collezioni statali si arricchiscono con 151 opere grazie agli acquisti del MiBACT, Pirrelli M. ArtEconomy de IlSole24Ore, 27 novembre 2017. <http://www.ilsale24ore.com/art/arteconomy/2017-11-27/le-collezioni-statali-si-arricchiscono-151-opere-grazie-acquisti-mibact-082335.shtml?uid=AEkiqIID>

I Top Lot dell'anno 2017: aggiudicazione per prezzo

Grafico: Aggiudicazioni per prezzo suddivise per aree geografiche (2017). Fonte: elaborazione propria.



Il favorevole cambiamento di rotta del mercato è evidente soprattutto nell'analisi delle aggiudicazioni per prezzo, suddivise per area geografica di riferimento. Sono stati presi in considerazione i top lot assoluti dell'intero mercato dei collectibles, ossia i beni aggiudicati per un prezzo di minimo \$2 Mln⁷¹.

Partendo dalla fascia di prezzo più alta, sono risultati complessivamente **11 i lotti aggiudicati per più di \$50 Mln**, che raddoppiano il valore del 2016 (5), nonostante non si sia toccato il picco dei 15 lotti del 2015. I lotti ricompresi nel range di prezzo **tra i \$20 Mln e i \$50 Mln sono stati invece 50**. **New York** si è confermata la piazza dove viene venduto il **maggior**

numero delle opere più costose, con 8 lotti che hanno superato i \$50 Mln e 28 opere ricomprese nel range tra \$20 Mln e 50 Mln, mentre **Londra** si è assestata al **secondo posto** con 1 sola opera venduta per più di \$50 Mln, ma ben 15 lotti ricompresi nella fascia \$20 - 50 Mln. **Hong Kong** figura con due lotti venduti per più di \$50 Mln, tra cui il diamante rosa che ha battuto ogni record del comparto Jewels e 4 aggiudicati tra i \$20 Mln e i 50 Mln.

Considerando che le vendite al di **sopra dei \$50 Mln nel 2016** erano state **soltanto 5** (4 a New York e 1 soltanto a Londra) e quelle tra \$20 Mln e 50 Mln erano state 19 (14 a New York, 3 a Londra e 2 ad Hong Kong), è evidente come il mercato più selettivo

del 2017 abbia stimolato i collezionisti più esigenti.

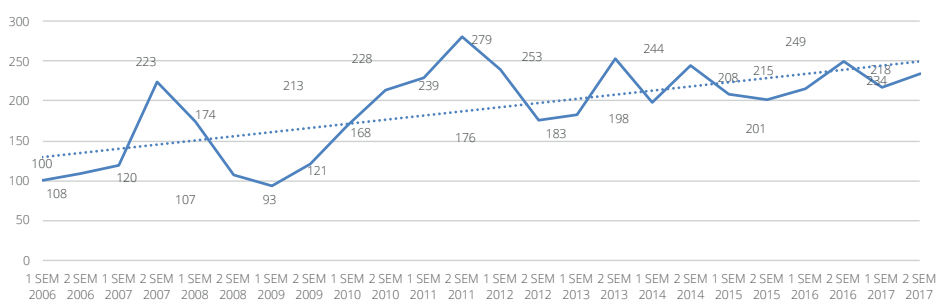
Per i lotti battuti **tra i \$2 e i \$5 Mln**, si è assistito nuovamente a una netta polarizzazione verso New York e Londra con rispettivamente 196 (157 nel 2016) e 131 aggiudicazioni (70 nel 2016). Tra le piazze europee compaiono Parigi con 34 lotti (in fortissima crescita dai 5 nel 2016), Ginevra con 20 lotti (tutti relativi al comparto Watches&Jewels). Hong Kong ha raddoppiato la quota dell'anno passato raggiungendo quota 74 (35 nel 2016). È evidente quindi ancora una volta il divario tra New York e le altre piazze del mercato, come già confermato dalla suddivisione del fatturato per area geografica.

71. Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo sezione Metodologia.

Il mercato delle arti minori

Il Global Arti Minori Index

Global Arti Minori Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	167	\$ 1.747.731.487,2	\$10.465.458,0	21,1%
2017	249	\$ 2.466.656.939,7	\$ 9.905.851,2	19,2%

Il **Global Arti Minori Index** analizza l'andamento delle aste dei beni da collezione che non comprendono la pittura: **gioielli e orologi, antichità, arredi e design, vini e fotografie**. Se non per casi eccezionali, questi comparti di mercato registrano fatturati d'asta meno elevati di quelli della pittura. Nel corso degli anni le Arti Minori hanno attratto crescente interesse

da parte dei collezionisti grazie a una maggiore semplicità in termini di ricerca e a una maggiore accessibilità in termini di prezzo. Molti di questi beni sono anche dotati di minore volatilità e di un minore livello di rischio rispetto soprattutto all'arte contemporanea, rappresentando così una buona occasione di investimento per i chi si affaccia al mercato per la prima volta.

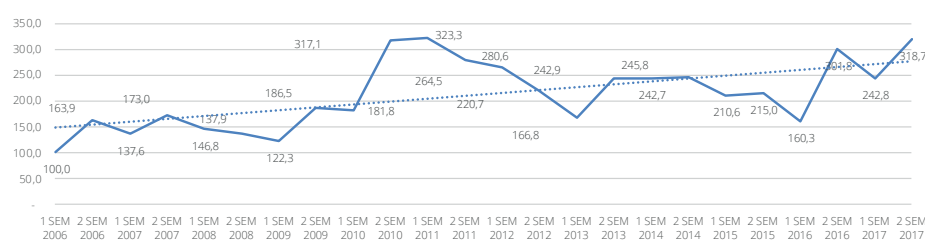
Sulla scia dell'ottima performance registrata nel 2016, il **Global Arti Minori Index** si è attestato a quota 233,8, con una **leggera decrescita del -6,0% a/a** ma mantenendo una **positiva variazione di periodo pari a +133,7%** (sul primo semestre 2006⁷²). A contribuire al leggero calo può essere stata la performance del comparto antichità, che ha registrato risultati lontani da quelli toccati nel 2016 (-49,9% a/a rispetto alla precedente crescita di +95,3% sul 2015).

Il fatturato annuo assoluto del segmento si mostra in netta crescita sul 2016, passando dai \$1,75 Mld ai **\$2,47 Mld (+41,1% a/a)** con un'**aggiudicazione media di \$9,9 Mln** in calo dai \$10,5 Mln del 2016. Il risultato non deve però stupire, in quanto sono state ben 249 le vendite milionarie, rispetto alle 167 dell'anno passato. Questo dato conferma il crescente interesse internazionale nei confronti di questi beni da collezione, accompagnato da un **tasso di unsold medio del 19,2%**, in calo rispetto al 21,2% del 2016 e inferiore al tasso registrato complessivamente dal segmento pittura (20,5%).

72. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Arti Minori (minimo \$1 Mln) e composto da 249 osservazioni.

Il Wine Index

Wine Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	20	\$ 50.826.218,1	\$ 2.541.310,9	7,1%
2017	37	\$ 127.268.238,4	\$ 3.439.682,1	6,7%

Continua la **grande crescita del volume del mercato dei vini**, le cui aste si caratterizzano per un elevato numero di lotti in catalogo (mediamente 500 lotti per asta) e valori tendenzialmente bassi. Le **oscillazioni** in questo comparto sono **notevoli**, a causa del frequente cambiamento di gusto dei collezionisti e della elevata volatilità dei prezzi del vino, che dipende dall'andamento delle diverse annate del settore enoculturale.

Il **Wine Index**⁷³ ha proseguito la crescita già iniziata nel 2016 e, nonostante un piccolo rallentamento nel primo semestre, ha concluso il 2017 con una **variazione a/a**

di **+5,6%** e una **variazione di periodo del +218,7%**.

Sulla scia di quanto detto finora, il fatturato annuo delle aste osservate ammonta a quasi **\$127,3 Mln**, riuscendo più che a raddoppiare i \$50,8 Mln del 2016 (+150,4% a/a). L'**aggiudicazione media** passa dai \$2,5 Mln a **\$3,4 Mln** un dato positivo se si considera il contestuale aumento del numero di aste che hanno superato il milione di dollari (37 rispetto alle 20 del 2016). Pressoché stabile il **tasso di unsold**, che dal 7,1% del 2016 è passato a **6,7%**⁷⁴, tra i più bassi dell'intero mercato dei collectibles.

Traina il comparto il mercato asiatico⁷⁵, che ha rappresentato il **28,4%** del fatturato complessivo nel 2017, **seguito da New York** che ha perso il suo primato (27,1%) e da **Londra**, che segue in coda con il 23,7%. Il vino risulta un asset di grande interesse per gli HNWI, insieme agli orologi e all'arte contemporanea, poiché da sempre è ritenuto un acquisto status symbol.

Nel corso dell'anno, **Sotheby's ha spesso realizzato vendite che hanno superato il valore massimo di stima**, come nel caso della fortunata asta di apertura del secondo semestre tenutasi a New York il 9 settembre, che ha realizzato \$2,7 Mln su una forbice di prezzo di \$1,7 - 2,4 Mln. Nell'ambito della vendita, come nelle altre realizzate nella piazza americana, si è rilevato un forte interesse per le etichette californiane (40% del totale dei lotti venduti), a dimostrazione della preferenza dei bidder per i vini provenienti dai territori locali. Come già osservato nel 2016, si sono segnalati prezzi importanti per i Bordeaux, gli Champagne e per rinomati liquori come Whiskey e Scotch, nonché una **forte crescita** nel numero delle **aste online**. Tuttavia sono molte le persone che preferiscono ancora partecipare alle aste fisiche, circondati da bottiglie di grande pregio⁷⁶.

73. Nell'elaborazione del Wine Index vengono considerate tutte le aste del comparto Vini svoltesi nelle principali location mondiali.

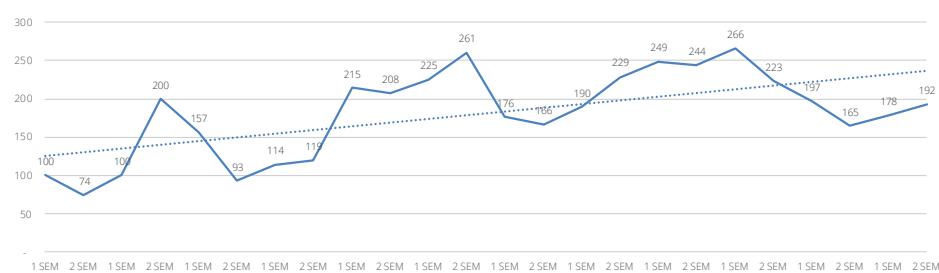
74. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Vini (minimo \$ 1 Mln) e composto da 37 osservazioni.

75. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

76. Fonte: "Online wine auctions become \$50m market", Lister E. The Financial Times online version, 25 novembre 2017.
<https://www.ft.com/content/a5c195ec-3985-11e7-ac89-b01cc67cfeec>

Il Watches & Jewels Index

Watches & Jewels Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	46	\$ 1.107.802.377,1	\$ 24.082.660,4	10,2%
2017	61	\$ 1.381.280.685,3	\$ 22.643.945,7	17,7%

Il mercato dei gioielli è un altro comparto che ha mostrato nel corso dell'anno una **grande vitalità**. Sono pochi i collezionisti che partecipano alle offerte per lotti di alto valore, ma sono molti invece i piccoli investitori che partecipano con grande interesse alle molteplici aste di valore medio-basso che si tengono nel corso dell'anno.

Il **Watches & Jewels Index**⁷⁷ ha mostrato una costante crescita dal secondo semestre 2016, in cui si era assistito a un rallentamento del settore, con una **variazione a/a pari a +16,4% e di periodo del +92,2%** (sul primo semestre 2006).

Il fatturato complessivo del comparto è cresciuto rispetto al 2016, passando da \$1,10 Mld a **\$1,4 Mld**, con un'**aggiudicazione media** che è scesa da

\$24,1 Mln a **\$22,6 Mln**. Il dato contrastante dipende in parte dalla crescita nel numero di aste proposte che hanno superato il milione di dollari, dall'altra parte da fatturati non troppo elevati in virtù della proposta di gioielli di valore-medio basso. Il **livello di unsold** è cresciuto, da 10,2% a **17,7%**⁷⁸, indice della necessità di un ulteriore sforzo promozionale nel posizionamento strategico del segmento da parte degli operatori.

Il clima positivo per il comparto è comprovato da quanto hanno riportato i comunicati stampa delle principali case d'asta. Rahul Kadakia, International Head del comparto Jewellery di **Christie's**, ha affermato che il 2017 è stato un **"anno stellare"** per il Dipartimento, le cui vendite globali hanno raggiunto i \$557,7

Mln. Per il 24esimo anno consecutivo **Christie's** ha confermato il suo ruolo di **leader del comparto**, grazie alla continua ricerca di lotti di qualità da proporre ai clienti. L'obiettivo per il 2018 è proseguire su questa strada e accrescere gli sforzi per le piazze asiatiche ed europee, che si stanno dimostrando particolarmente ricettive⁷⁹.

Anche per il comparto gioielli di **Sotheby's**, che ha totalizzato un fatturato pari a \$551,3 Mln, è stato un anno di notevole rilevanza. Il **CTF Pink Star Diamond** venduto ad Hong Kong nel mese di marzo ha battuto il **record mondiale del comparto gioielli** superando i \$71,2 Mln, mentre a Ginevra nel mese di marzo è stato raggiunto il prezzo più alto per un paio di orecchini venduti a un'asta, con *Memory of Autumn Leaves* e *Dream of Autumn Leaves* che hanno totalizzato \$57,4 Mln. Proprio le aste Fine Jewels di Ginevra, secondo quanto afferma David Bennett, Direttore Globale del Dipartimento Gioielli di Sotheby's, hanno rappresentato una delle innovazioni alla base dell'incremento del fatturato verificatosi nel 2017⁸⁰.

Entrambe le case d'asta hanno riportato anche una **forte crescita delle vendite online e una notevole presenza di nuovi bidder**, che hanno scelto proprio il comparto gioielli per effettuare il primo acquisto, forse incentivati dalla maggiore liquidità di questi asset rispetto agli oggetti d'arte e ad altri collectibles.

77. Nell'elaborazione del Watches & Jewels Index vengono considerate tutte le aste del comparto Watches & Jewels svoltesi nelle principali location mondiali.

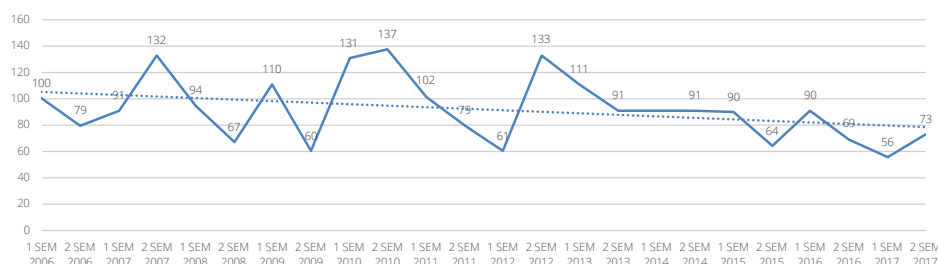
78. Campione rappresentato dalle maggiori aste di orologi e gioielli (minimo \$1 Mln) e composto da 61 osservazioni.

79. Fonte: "Christie's celebrates 24 years as Jewellery market leader", Christie's Press Release, 15 dicembre 2017. <http://www.christies.com/features/Sell-with-Christies-Jewellery-8495-3.aspx>.

80. Fonte: Sotheby's Leader Du Marché Mondial Des Enchères De Haute Joaillerie, Sotheby's Press Centre, dicembre 2017. http://files.shareholder.com/downloads/BID/5763969275x0x966847/8B96AE8A-AC0F-4735-B045-F45D4F8E3813/Communiqu_de_Presse_-_Sothebys_leader_du_march_de_Haute_Joaillerie_-_2017.pdf

Il Photographs Index

Photographs Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	10	\$ 29.390.848,8	\$ 2.939.084,9	20,5%
2017	19	\$ 49.789.889,8	\$ 2.620.520,5	26,9%

Il mercato secondario della fotografia si caratterizza per notevoli complessità inerenti l'autenticità e il valore che le diverse edizioni di una stessa opera possono avere. È più facile, quindi, che i collezionisti di questo comparto acquistino direttamente in studio dai fotografi o presso gallerie di fiducia, partecipando alle aste solo in presenza di opere di grande interesse e di comprovata qualità. Per i meno esperti l'acquisto in asta potrebbe rappresentare un cattivo investimento, qualora non fossero disponibili le informazioni di dettaglio dell'opera sufficienti a una consona valutazione e qualora il potenziale acquirente non fosse consapevole delle dinamiche specifiche del comparto fotografia.

La fotografia, tuttavia, ha il vantaggio di essere un segmento di grande attrazione per i giovani, i neo-collezionisti e quelli meno esperti o per chi possiede risorse economiche limitate. Risulta infatti di immediata e semplice comprensione, con prezzi accessibili anche per autori di rilievo.

Il Photographs Index⁸¹, nonostante il calo del primo semestre, ha realizzato una variazione annua di +5,8%, grazie anche al crescente numero di persone che si sono approcciate al mercato, ricercando opere di facile acquisto. Si è mantenuta negativa tuttavia la variazione di periodo, pari al -26,5% (dal primo semestre 2006).

Il fatturato complessivo ha toccato i \$49,8 Mln, in netta crescita rispetto ai \$29,4 Mln realizzati nel 2016, grazie al numero quasi doppio di aste che nel corso dell'anno hanno superato il milione di dollari. Il tasso di unsold è tornato ai livelli del 2015 (27,0%), arrivando a quota 26,9%⁸², in netta crescita dal 20,5% registrato nel 2016. L'aggiudicazione media si è attestata a \$2,6 Mln (\$2,9 Mln nel 2016).

La crescita nel fatturato del 2017 è comunque un buon segnale ed è da rilevare la possibilità che la crescente accessibilità garantita dall'online potrebbe favorire la crescita di interesse nei confronti di questi collectibles.

Sono infatti sempre più numerosi i giovani che scelgono di investire nel mercato, iniziando proprio da opere dal valore contenuto come le fotografie, ma anche collezionisti che si orientano a nuovi segmenti e mezzi espressivi più sperimentali.

Anche in questo segmento è alta la selettività dei bidder, orientati alle opere degli autori più storicizzati. In presenza di fotografi di fama internazionale, infatti, il tasso di unsold si è sempre mantenuto basso, come prova l'asta *Henri Cartier-Bresson: The Eye of the Century* proposta da Phillips a New York nel mese di dicembre. Solo 8 lotti su 120 sono rimasti invenduti e il fatturato realizzato di \$2,04 Mln ha quasi duplicato la stima complessiva di \$900.000 - 1,3 Mln.

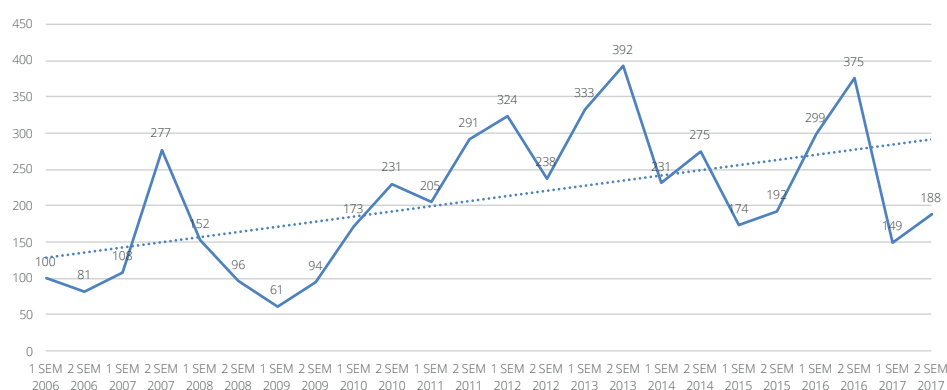
Phillips si è affermata leader del comparto, seguita da Christie's e Sotheby's. Sono molte le fotografie che nel corso del 2017 hanno superato i \$500.000, cifra considerevole per i valori medi del comparto. Tra gli autori di maggiore successo, oltre al già citato **Henri Cartier-Bresson**, troviamo altri nomi di fama internazionale come i fotografi della **scuola di Düsseldorf** (in particolare Thomas Struth), **Helmut Newton** e **Robert Mapplethorpe**. Buoni anche i risultati di fotografie di artisti Post War come Cindy Sherman o Gilbert & George, che rappresentano un investimento più accessibile senza che ne possa essere messa in dubbio la qualità.

81. Nell'elaborazione del Photographs Index vengono considerate tutte le aste del comparto Photographs svoltesi nelle principali piazze internazionali.

82. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Fotografia (minimo \$1 Mln) e composto da 19 osservazioni.

L'Antiquities Index

Antiquities Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	28	\$ 287.753.318,5	\$ 10.276.904,2	15,2%
2017	93	\$ 692.938.952,7	\$ 7.450.956,5	22,9%

È continuato a crescere in termini di volumi il comparto dell'Antichità, che ricomprende tutti gli elementi d'arredo e d'arti minori risalenti a periodi anteriori al XXI secolo. Le aste proposte durante il 2017 hanno ottenuto un riscontro mediamente positivo da parte dei collezionisti, che si sono orientati sempre più ad aste tematiche o dedicate a oggetti d'antiquariato di altri paesi. Sono infatti state molteplici le aste di oggetti antichi provenienti dall'Asia o dall'Africa, nonché le aste di collezioni private dai tassi di unsold prossimi allo zero. Nel 2016 si era assistito a una fortissima crescita dell'**'Antiquities Index'**⁸³, dovuta

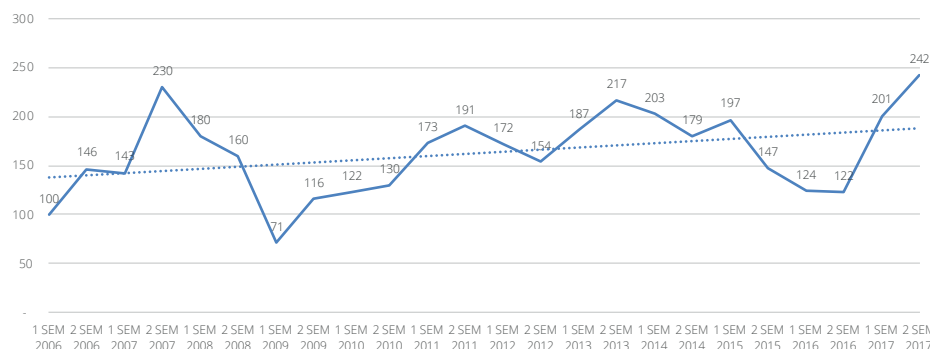
a una grande spinta degli operatori nella ricerca di opere di qualità. La crescita non ha trovato continuità nel 2017, contribuendo a **una variazione negativa del -49,9% a/a**, nonostante sia rimasta positiva la **variazione di periodo (+88,1%)**. Il fatturato globale si è attestato a circa **\$692,8 Mln**, in netto incremento dai \$287,7 del 2016 grazie alla forte crescita del numero di aste che hanno superato il milione di fatturato (da 28 a 93). L'**aggiudicazione media** è decresciuto di conseguenza, fermandosi a **\$7,5 Mln** rispetto ai \$10,3 Mln del 2016. È peggiorato anche il **tasso di unsold** passando da 15,2% a **22,9%**⁸⁴.

83. Nell'elaborazione dell'Antiquities Index vengono considerate tutte le aste del comparto Antichità svoltesi nelle principali location mondiali.

84. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Antichità (minimo \$1 Mln) e composto da 93 osservazioni.

L'Arredi & Design Index

Arredi & Design Index.



Anno	N° Aste	Fatturato totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2016	30	\$ 90.118.285,6	\$ 3.003.942,9	14,6%
2017	37	\$ 205.474.391,1	\$ 5.553.361,9	19,8%

Il comparto dell'arredo e design mostra sempre **risultati discontinui**, con grande interesse per i più noti nomi del comparto e scarso interesse per altri lotti minori. Nonostante questo, è possibile affermare che il segmento abbia ritrovato vigore, dopo un triennio di flessione.

L'**Arredi&Design Index**⁸⁵ ha registrato una **variazione positiva annua del +98,4%**, con una **variazione di periodo del +141,9%** (sul primo semestre 2006). Il **fatturato annuo complessivo**, nonostante le vendite milionarie del 2017 siano state solo 7 in più rispetto a quelle del 2016, è riuscito più che a raddoppiare, raggiungendo quota **\$205,5 Mln** con un'**aggiudicazione media di \$5,6 Mln** e un **tasso di unsold medio del 19,8%**⁸⁶.

È crescente l'interesse dei collezionisti parigini nei confronti del segmento e in risposta a questo le case d'asta hanno proposto durante l'anno 8 vendite di grande successo in questa città, concentrandosi soprattutto su designer europei di fama internazionale. **Giò Ponti**, **Ettore Sottsass** e **Le Corbusier** sono riusciti sempre ad attrarre l'attenzione dei bidder e incentivare il rialzo. Uno dei designer più apprezzati dell'anno, comunque, è senza dubbio stato **Diego Giacometti**, a cui Christie's ha dedicato un'asta focus nel mese di marzo. Il suo *Table octogonale aux caryatides et atlantes* (1980) è riuscito a quintuplicare il valore di stima massima di € 800.000, facendo battere il martello all'esorbitante cifra di €4,2 Mln, record del mondo per un'opera dell'autore venduta in asta.

85. Nell'elaborazione dell'Arredi & Design Index vengono considerate tutte le aste del comparto Arredi & Design svoltesi nelle principali location mondiali.
86. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Arredi & Design (minimo \$1 Mln) e composto da 37 osservazioni.

Il mercato dell'arte nel 2017: conclusioni e prospettive

Il 2017 è stato un anno di forte ripresa per il mercato dell'arte e dei beni da collezione, con una inversione del trend negativo che lo aveva caratterizzato dal secondo semestre del 2015. Il miglioramento del contesto economico a livello globale e la riduzione della volatilità dei mercati finanziari possono aver contribuito a tale risultato, ma gli sviluppi futuri potrebbero essere minacciati o condizionati dalla crisi coreana e dal latente rischio terrorismo. È cresciuto il numero di aste che hanno superato il milione di fatturato (da 563 per il 2016 a 610 per il 2017), grazie anche a un forte impegno da parte degli operatori nella ricerca di opere di qualità da proporre sul mercato. L'impegno nasce come risposta alla crescente consapevolezza dei collezionisti, sempre più informati e selettivi nelle scelte d'acquisto. A queste dinamiche ha contribuito **la continua espansione del canale online**, garanzia di una **maggiore disponibilità delle informazioni e**

di una maggiore accessibilità, che possono stimolare gli investitori nella diversificazione in collectibles.

Gli strumenti digitali contribuiscono anche all'allargamento del mercato, favorendo l'acquisto di opere a distanza tramite le aste live anche da parte di **nuovi acquirenti provenienti dai Paesi emergenti e da un pubblico più giovane e dinamico**, anche se dotato di minore disponibilità economiche. È cresciuto e continua a crescere anche **l'interesse nel settore da parte dei HNWI**, che investono in collectibles sia per difendere e diversificare il portafoglio finanziario, sia per affermare il proprio status symbol e/o per ottenere consenso sociale⁸⁷.

Il fatturato globale del mercato dell'arte e dei beni da collezione è passato **dagli \$8,1 Mld del 2016 ai \$11,1 Mld del 2017**. Molti i risultati d'asta eclatanti durante l'anno, tra cui l'ineguagliabile **Salvator Mundi di Leonardo Da Vinci** acquistato dal Louvre

di Abu Dhabi per **\$450,3 Mln** nell'asta Post-War di Christie's a New York del mese di novembre e **CFT Pink Star**, il **diamante rosa** che ha superato ogni **record per il comparto gioielli** nell'asta proposta da Sotheby's a Hong Kong nel mese di marzo, raggiungendo **\$71,2 Mln**.

Molte sorprese in asta si sono registrate anche per i comparti Pre War e Old Masters, con ritrovata propensione al rischio in presenza di opere dei grandi nomi della storia, come **Van Gogh** e **Léger** per i moderni o **Canaletto** e **Artemisia Gentileschi** per i più antichi.

Sulla scia di questi risultati, il segmento della pittura ha rappresentato per il 2017 circa il **70%** del mercato globale dell'arte, generando circa **\$7,87 Mld** con una **crescita del +72,1%** dai \$4,62 Mld di fatturato totalizzati nel 2016; il **Global Painting Index** che ha riportato una **variazione positiva annua del +34,5%**.

87. Fonte: Collecting in the Digital age, International Collectors Survey by AXA ART, 2014.

Il comparto del **Post War** ha confermato anche nel 2017 il suo **predominio assoluto per il mercato della pittura**, riuscendo quasi a duplicare il fatturato totale del 2016 (da \$2,53 Mld a **\$4,44 Mld**), grazie alla maggiore presenza di opere di qualità; il **Post War Painting Index** ha registrato una **variazione a/a pari a +16,7%**.

Anche il **comparto Pre War**, passato dai \$1,15 Mld ai **\$2,92 Mld** di fatturato, ha mostrato una crescita, grazie soprattutto all'incremento nel numero delle aste milionarie⁸⁸, passato da 30 a 82, mentre il **Pre War Painting Index** ha registrato una **variazione a/a del -6,49%**. Il lieve calo è da attribuire al grande numero di aste proposte dedicate agli stessi autori, una scelta che ha influito negativamente sulla performance del mercato. Il comparto **Old Masters**, infine, ha totalizzato un **fatturato di \$425,4 Mln**, in forte crescita dai \$204,7 del 2016, anche grazie all'aumento nel numero di aste che hanno raggiunto il milione di dollari, passate da 21 a ben 50. Tutti questi dati comprovano l'aumento di opere di qualità disponibili sul mercato, valorizzata dalla vivacità di collezionisti sempre più attenti e consapevoli.

Cresce anche l'interesse dei collezionisti nei confronti delle **private sales**, che si stima rappresentino **circa il 70% delle vendite globali**⁸⁹. Questo tipo di transazione garantisce un'elevata velocità di esecuzione e risponde al crescente bisogno di **riservatezza, efficienza e discrezione**, incrementando l'importanza del ruolo dei dealer nel sistema dei collectibles.

Rimane **massiccio l'uso delle garanzie** (anche di parti terze), strumento che può incentivare i collezionisti a vendere le proprie opere e rappresenta così un possibile stimolo al sistema. **Il ricorso sempre più frequente di garanzie** potrebbe comportare, tuttavia, anche un **effetto di consolidamento all'interno del mercato**, dove allo stato attuale le case d'asta minori non riescono sempre a competere con le sempre maggiori esposizioni finanziarie offerte da quelle più grandi.

Anche le fiere d'arte continuano il loro trend di crescita e sono considerate dai dealer la più efficace via per acquisire nuovi clienti⁹⁰. Questo è favorito dall'impegno degli operatori del mercato dell'arte nell'organizzazione di eventi culturali collaterali che spingono un pubblico sempre più vasto a prendervi parte.

Una crescente attenzione alla necessità di modifiche legislative che aumentino l'agilità del mercato potrebbe in futuro allargarne la base di clientela. Il già avvenuto innalzamento del **limite temporale per la libera esportazione delle opere d'arte di artisti defunti da 50 a 70 anni dalla data di realizzazione**, all'interno del contesto nazionale, è senza dubbio un segnale positivo in tal senso.

Per quanto riguarda il comparto delle arti minori, è rilevabile un crescente interesse da parte dei collezionisti. Questi collectibles sono infatti di più semplice comprensione, nonché dotati spesso di una minore volatilità e di un minore livello di rischio, soprattutto rispetto alle opere di arte contemporanea, rappresentando così una buona occasione di investimento per i chi si affaccia al mercato per la prima volta. Il fatturato annuo complessivo del segmento si è mostrato in netta crescita dal 2016, passando dai \$1,75 Mld ai **\$2,47 Mld (+41,1% a/a)**, con un **tasso di unsold medio del 19,2%**, in calo rispetto al 21,2% del 2016 e inferiore al tasso registrato complessivamente dal segmento pittura.

Il **mercato dei vini** continua a crescere fortemente in termini di volumi e risultati, raggiungendo quasi **\$127,3 Mln** di fatturato annuo complessivo, riuscendo più che a raddoppiare i \$50,8 Mln del 2016 (+150,4% a/a). Anche il **mercato dei gioielli e degli orologi** è un comparto che mostra oggi **grande vitalità**, con un fatturato complessivo, passato da \$1,10 Mld a **\$1,38 Mld**. La **fotografia**, comparto avvantaggiato dalla grande attrazione che esercita **sui giovani e sui meno esperti** perché di immediata e semplice comprensione, ha registrato un fatturato complessivo di **\$49,8 Mln**, in netta crescita dai \$29,4 Mln realizzati nel 2016.

L'**antichità** è un comparto che nel 2016 aveva vissuto un momento particolarmente florido, con una fortissima crescita dell'**Antiquities Index**, ma tale crescita non ha trovato continuità nel 2017, rendendo **negativa** la performance del 2017 (**-49,9% a/a**), nonostante il fatturato globale di **\$692,8 Mln** sia in netta crescita sui \$287,7 del 2016 grazie all'aumento del numero di aste che hanno superato il milione di fatturato. In crescita anche il comparto **Arredi & Design**, con l'Index che ha registrato una **variazione positiva annua del +98,4%**, e un **fatturato annuo complessivo** che ha raggiunto quota **\$205,5 Mln**.

Le **prospettive per il futuro** di questo mercato **sono positive** se si considerano sia il crescente interesse da parte di nuovi potenziali acquirenti, sia la maggiore accessibilità garantita dal canale online e sia l'impegno degli operatori nel ricercare opere di qualità in risposta all'accresciuta consapevolezza dei collezionisti.

Un'accelerazione del mercato sarebbe di certo favorita da uno **sviluppo di servizi di Wealth Management, assicurazione dell'arte e advisory più completi e specifici**, per fornire ai potenziali acquirenti nuovi strumenti decisionali. **Regolamentazioni più chiare e la definizione di standard più stringenti** per la valutazione e la valorizzazione delle opere potrebbero anche accrescere la fiducia del mercato, spesso intimorito dall'opacità che ne caratterizza le transazioni.

Cresce anche il bisogno di promuovere **ricerche e analisi che aiutino a fare luce su un mercato caratterizzato da scarsa trasparenza**, mancanza di standard per la determinazione dei prezzi e legislazioni non armonizzate a livello internazionale. L'obiettivo di questo report è stato proprio di contribuire, per la parte di competenza, nel processo di informazione sul mercato dei collectibles, fornendo a interessati e acquirenti strumenti decisionali utili a orientarsi nelle scelte d'acquisto.

88. Aste incluse nel campione di ricerca secondo la sezione Metodologia.

89. Fonte: TEFAF Art Market Report 2017, Pownall, Rachel A.J., 2017.

90. Fonte: TEFAF Art Market Report 2017, Pownall, Rachel A.J., 2017.

Riferimenti

ArteFiera News, 2017.
Artissima Press Release, 2017.
ArtEconomy de IlSole24 Ore, 2017.
Art Basel Press Release: Show Report, 18 giugno 2017.
Art Basel Press Release: Show Report, 23 marzo 2017.
Art Basel Press Release: Show Report, 10 dicembre 2017.
AXA ART, Collecting in the Digital age, International Collectors Survey by AXA ART, 2014.
Christie's Website, Auction Results, 2017.
Christie's Website, Press Centre, 2017.
Deloitte Luxembourg&ArtTactic, Art & Finance Report 2017 - 5th Edition, 2017.
Fiac Press Room, 22 ottobre 2017.
FieraMilano News, 2017.
Frieze Press Release, 8 maggio 2017.
Hiscox, Hiscox Online Art Trade Report 2017, 2017.
Knight Frank, World Wealth Report 2017, 2017.
Pownall, Rachel A.J. TEFAF Art Market Report 2017, 2017.
Phillips Website, Auction Results, 2017.
Phillips Website, Press Centre, 2017.
Pi-Ex.com, TOP 10 happiest sellers in 2017, 2017
Poly International Auction Press Release, 2017.
Sotheby's Website, Auction Results, 2017.
Sotheby's Website, Press Centre, 2017.
TEFAF Press Centre, 2017.



Martina Antonioni, *Parlare coi limoni* (2015). Tecnica mista su tela, cm 90x57.
Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

Classic Car Report 2017

A cura di Gianluigi Vignola

Auto d'epoca: Un mercato eccezionale in una nuova prospettiva

La ripartizione del mercato.



- **Top Lot Classic Car Index**
(Auto vendute a un prezzo superiore a €1 milione)
- **Mid Cap Classic Car Index**
(Auto vendute a un prezzo superiore a €100.000)
- **Small Cap Classic Car Index**
(Auto vendute a un prezzo inferiore a €100.000)

Auto d'epoca: davvero un asset ad alto rendimento?

Come tutti i veri collezionisti, gli appassionati di auto d'epoca non sono mossi solo da considerazioni finanziarie. A guidarli è più una profonda devozione, accompagnata dallo stesso apprezzamento estetico che anima gli amanti dell'arte. Tuttavia, per quanto romantico sia il loro mondo, il mercato può essere soggetto a fluttuazioni come qualsiasi altra piazza. È quindi bene avere un'idea precisa del valore dei propri investimenti.

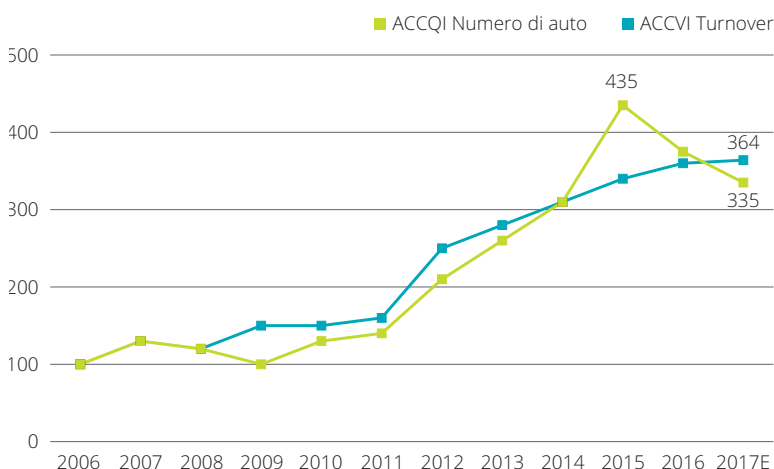
L'obiettivo della presente capitolo, realizzato da AXA Art in collaborazione con ADEMY (Automotive Data Evaluation Market Yield), è contribuire a identificare i modelli dal rendimento più alto e le tendenze principali del mercato delle auto d'epoca fornendo un quadro dettagliato e aggiornato delle performance dei singoli segmenti auto, dedicando particolare attenzione alle vendite e alle tendenze riscontrate alle aste dei primi otto mesi dell'anno.

La collaborazione con ADEMY ha consentito di produrre un'analisi circostanziata delle transazioni mensili registrate alle aste di auto d'epoca, includendo nel campione d'osservazione più di 110.000 vendite registrate, di cui 65.000 riferite al periodo 2006 - 2017.

Ademy Classic Car Index ACCI – Volume e quantità

L'indice di volume si basa sul giro d'affari delle aste e lascia intuire che il 2017 si chiuderà a **quota 335 punti**, segnando dunque **un indebolimento rispetto ai livelli record del 2015**. L'indice di quantità riflette il numero di auto vendute e rivela un leggero **incremento annuo a 365 punti**. Il quadro complessivo è dunque confortante, specialmente se si considera lo slancio sul versante dell'offerta. La domanda invece ha subito una flessione in negativo, con calo degli affari e dispersione delle aste, divenute più frequenti ma meno centralizzate.

Ademy Classic Car Index ACCI – Volume e quantità.



Il mercato in sintesi

Negli ultimi dodici mesi **il mercato è stato segnato da un eccesso di offerta**. A causa del surplus di auto d'epoca, **i prezzi battuti si sono contratti fortemente**, determinando un calo delle vendite. Nei primi otto mesi del 2017, i veicoli venduti all'asta sono stati 7.443, il che corrisponde a un incremento annuo del 4%. Tuttavia, a fronte di transazioni più numerose, i ricavi sono diminuiti e i fatturati conseguiti alle aste sono calati a €890 Mln, ovvero del 7% rispetto al periodo di riferimento. I dati definitivi delle aste di Pebble Beach (California) del 2017 segnano un giro d'affari complessivo pari a \$274,1 Mln, ossia una contrazione marginale del 3% rispetto ai \$281,8 Mln dell'anno precedente. La percentuale di aggiudicazione scende dall'81 all'80,35% e resta quindi pressoché costante.

Estendendo l'orizzonte della nostra osservazione, rileviamo una tendenza al ribasso dei fatturati delle aste, che vede l'indice in caduta (335 punti) rispetto ai 453 punti del 2015. Il numero di auto disponibili continua a crescere di anno in anno, tant'è che l'indice dello scorso anno, pari a 364 punti, ha raggiunto una quota mai toccata prima. Da un'analisi dei vari segmenti emerge come **l'indice Small Cap** (auto vendute a meno di €100.000) sia quello con la **performance migliore in termini di unità aggiudicate**. Il comparto

Top Lot (vendite superiori a €1 Mln) ha conseguito **i risultati migliori in termini di fatturato** mentre l'indice Mid Cap (vendite comprese tra €100.000 e €1 Mln) ha registrato crescita proporzionalmente pari

sia in corrispondenza delle unità vendute, sia del giro d'affari. **Ciononostante, tutti i segmenti hanno assistito a una frenata delle vendite**, accompagnata da un aumento dei modelli disponibili.



Martina Antonioni, *Casa gialla palla rossa* (2015). Tecnica mista su cartone, cm 29,7x30,8. Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

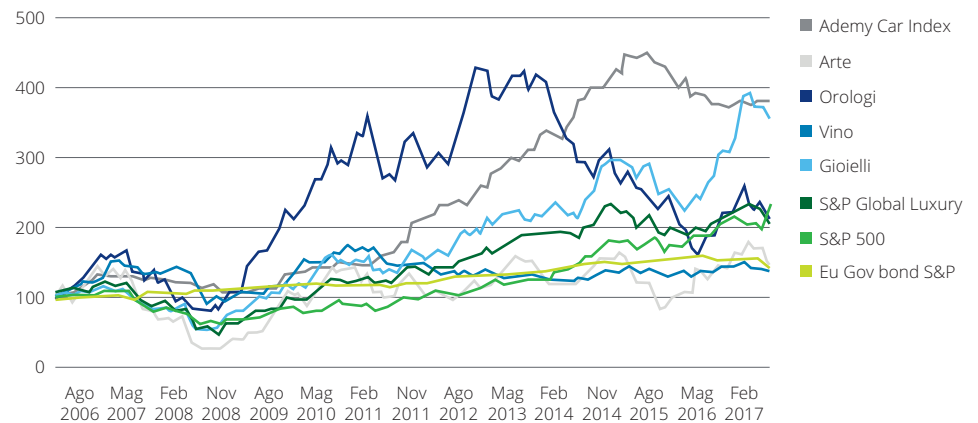
Trend tratti dalla serie storica (settembre 2006 – settembre 2017)

Osservando il grafico, si nota un andamento positivo e costante delle auto d'epoca rispetto alle altre asset class – un andamento che, pur avendo toccato il suo culmine nel 2015, continua a rappresentare un investimento molto valido nel lungo termine.

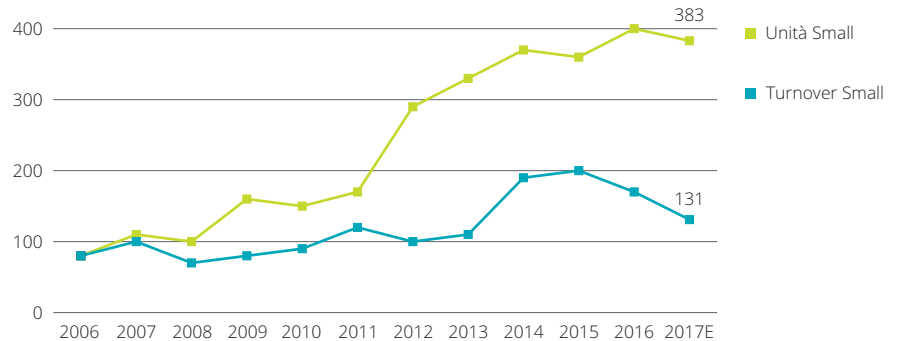
Nel 2017 il mercato si è ampiamente stabilizzato dopo la frenata del 2016 e ha conseguito un tasso di crescita (3%) che regge il confronto con la maggior parte delle altre opzioni d'investimento. Il comparto dei preziosi, numero uno incontrastato, deve parte del suo successo sia al valore intrinseco dei gioielli, sia alla sostanziosa crescita dei beni di lusso personali. Tuttavia, è probabile che questo risultato sia stato falsato dalla vendita del "Pink Star" – un diamante rosa da 59,60 carati, il più grande mai certificato dall'American Institute of Gemology – battuto all'asta per \$71,2 Mln. Le opere d'arte, in particolare quelle moderne e contemporanee, stanno recuperando terreno alle aste. A maggio, la scultura *La muse endormie* di Constantin Brancusi è passata di mano per una cifra superiore ai \$57 Mln, mentre il dipinto *Untitled* (1982) di Jean-Michel Basquiat è stato venduto da Sotheby's di New York a \$110,5 Mln.

Rispetto al livello record del 2015, tutti i comparti del mercato delle auto sono interessati da una flessione del giro d'affari accompagnata da un aumento delle vendite. Il protrarsi di questo trend potrebbe essere sintomo di una sovra-offerta, che, anche se parzialmente assorbita da una domanda forte, è esposta a una contrazione dei prezzi. L'indice Small Cap segnala una crescita delle unità vendute (385 punti) che si attesta al di sopra della media se paragonata con il fatturato (131 punti). Per converso, l'indice Top Lot rivela una crescita ragguardevole del giro d'affari (625 punti) rispetto al numero di auto vendute (512).

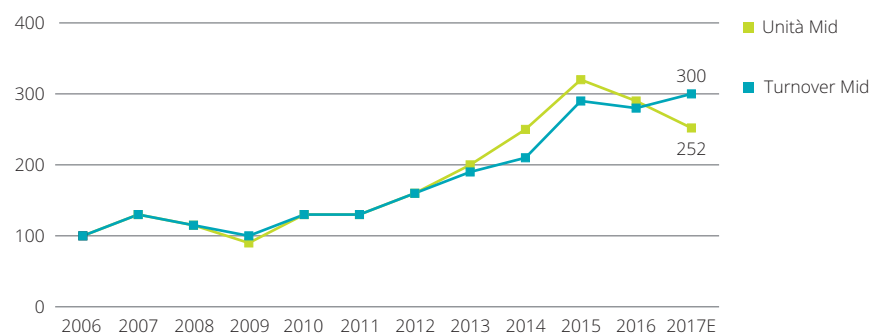
Trend tratti dalla serie storica.



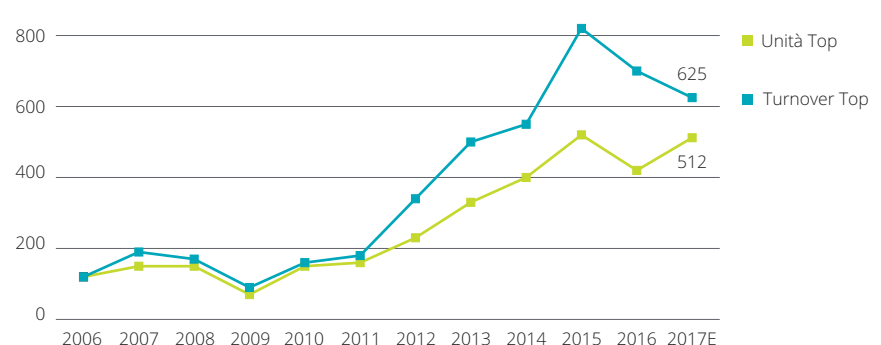
Indice Small Cap Unità vendute e fatturato a confronto (2006 = 100).



Indice Mid Cap Unità vendute e fatturato a confronto (2006 = 100).



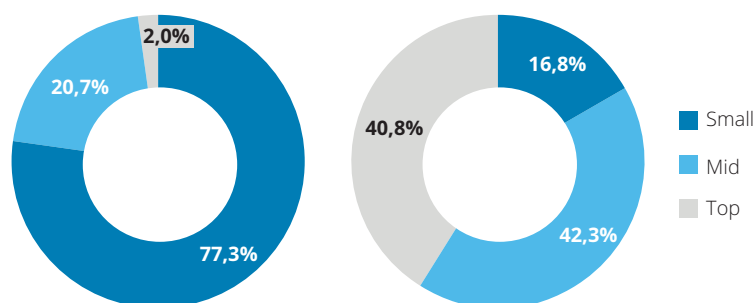
Indice Top Lot Unità vendute e fatturato a confronto (2006 = 100).



Auto vendute per segmento di prezzo gennaio-agosto 2017

Analizzando i singoli segmenti, si può osservare come le auto con un valore superiore a €1 Mln rappresentino solo il 2% del totale ma generino oltre il 40% del fatturato. La media degli ultimi cinque anni dimostra che il mercato delle aste delle auto d'epoca si sta affermando nei segmenti Mid Cap e Top Lot. Il comparto delle Small Cap resta però il pilastro portante, raggruppando il 77% del venduto complessivo.

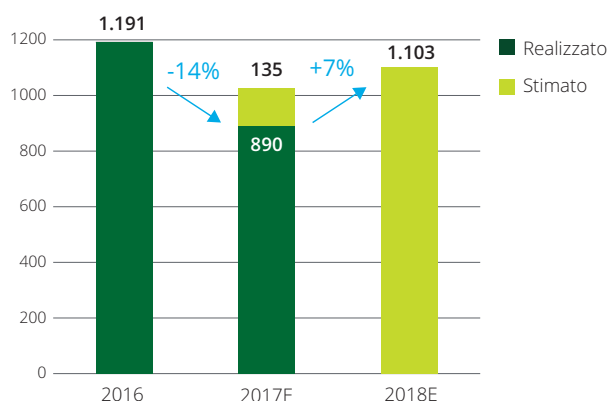
Grafico: Auto vendute per segmento di prezzo in rapporto alle unità vendute e al fatturato.



Stime sulla base del fatturato e delle unità vendute nei primi otto mesi del 2017

Per il 2017 si prospetta un calo del fatturato quantificabile in un 14% circa, che nel 2018 dovrebbe però recuperare del 7%. Le previsioni relative al numero di auto vendute nel 2017 indicano un trend pressoché invariato rispetto al 2016 ma lasciano presagire una flessione del 2% circa per il 2018.

Grafico: Stime del fatturato in € Mln.



In evidenza: MG A, Chevrolet Corvette Stingray C2 e Lancia Aurelia B24

I dati contrastanti relativi a questi tre modelli forniscono uno spaccato eloquente delle performance registrate negli ultimi dieci anni nei segmenti Small Cap, Mid Cap e Top Lot. Nel periodo in questione, la MG A, classico modello del segmento entry-level, ha conseguito un aumento moderato, passando da €17.000 circa a quota €25.000 nel 2017 (crescita del 47% circa). Complice l'interesse dei nuovi collezionisti, la percentuale di aggiudicazione è saldamente ferma intorno all'80%. Ciononostante, il periodo 2016/17 ha visto scendere sia il numero di auto vendute sia i prezzi. Le versioni decapottabile e coupé della **Stingray V8** hanno goduto di una

Marca	Modello	Anno	Prezzo in € (2015)	Prezzo in € (2016)	Prezzo in € (2017)
MG A	Twin Cam Roadster	1958 / 9	78.024	92.687*	70.258
Corvette	427 / 435 Coupè	1967	194.809	183.831**	548.321
Lancia Aurelia B24	Spider America	1955	1.747.486	1.773.486	1.428.715

* Modello ex-works 1959

**Cifra disponibile più recente al 14/01/2017

crescita costante negli ultimi dieci anni; il loro valore è infatti passato da €104.000 circa a una media superiore a €190.000 nel 2017 (oltre l'83%). La percentuale di aggiudicazione è pari al 100% e di recente i prezzi hanno subito un'impennata, tant'è che a un'asta tenutasi nel maggio 2017 è stato battuto un prezzo di oltre €500.000. La **Lancia Aurelia B24 Spider** è stata

prodotta in una serie che conta solo 761 esemplari. La crescita osservata negli ultimi dieci anni è quantificabile in un esorbitante 450%; dopo aver toccato i € 200.000 nel 2008 il modello ha infatti sfondato la soglia di €1,1 mio nel 2017. Le spider sono una rarità – quest'anno ne sono state battute solo cinque – e vengono sempre vendute.

Focus: ADEMY

Da oltre dieci anni il database ADEMY rileva le transazioni di tutte le aste tenute in Europa e negli USA (tranne le auto prodotte negli Stati Uniti e battute all'asta per meno di €100.000). Sino ad oggi ADEMY ha registrato più di 100.000 transazioni, ognuna identificata univocamente dal numero di telaio.

Le registrazioni comprendono i seguenti dati:

Marque: la casa automobilistica

Model: il modello di automobile

Description: i dettagli più salienti, ad esempio la storia, il numero di proprietari, il retaggio sportivo, ecc.

Year: l'anno di costruzione

Chassis: il numero completo di telaio della vettura venduta all'asta

Type: il tipo di scocca, ad esempio berlina, coupé, cabriolet, roadster, ecc.

Date: la data dell'asta

Auction number: il codice che consente di identificare la casa d'aste, il luogo, ecc.

Lot: il numero di lotto assegnato all'auto battuta all'asta

Min Estimate: il valore minimo stimato

Max Estimate: il valore massimo stimato

Price in LC: il prezzo di vendita nella valuta del luogo dell'asta

Currency: ad esempio €, £, \$ ecc.

Price in €: il prezzo di vendita convertito in €, escluse le commissioni a carico dell'acquirente

CUR/€: il tasso di cambio €/valuta locale alla data dell'asta

Change: la differenza in percentuale tra il prezzo di vendita e il valore minimo stimato

Res: i dettagli del prezzo di riserva (se previsto)

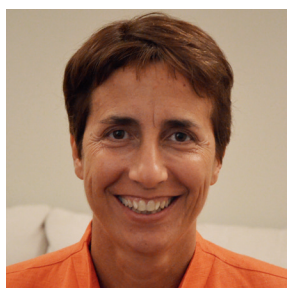


Martina Antonioni, *Open* (2016). Tecnica mista su tela, cm 74x72.
Courtesy: Federico Rui Arte Contemporanea.

Autori



Davide Blevé
Partner Deloitte Tax&Legal
dbleve@sts.deloitte.it



Maddalena Costa
Partner Deloitte Tax&Legal
madcosta@sts.deloitte.it



Roberta Ghilardi
Deloitte Sustainability Analyst
rghilardi@deloitte.it



Ernesto Lanzillo
Deloitte Italy Private Leader
elanzillo@deloitte.it



Adriano Picinati di Torcello
Deloitte Global Art & Finance Coordinator
apicinatiditorcello@deloitte.lu



Pietro Ripa
Fideuram Private Banker
pripa@fideuram.it



Barbara Tagliaferri
Deloitte Italy Art & Finance Coordinator
btagliaferri@deloitte.it



Gianluigi Vignola
Ademy CEO
ademy@ademy.uk

Interviste



Ilaria Bonacossa
Direttrice di Artissima, Torino

Come ha risposto il settore delle fiere ai cambiamenti avvenuti nel mercato dell'arte negli ultimi anni? Nei periodi di crisi quali sono state le principali iniziative per incentivare comunque gallerie e collezionisti a partecipare?

È possibile affermare che il settore delle fiere non abbia subito la crisi del mercato come l'hanno subita altri operatori, anzi si è piuttosto assistito a una polarizzazione del mercato dell'arte intorno a questi eventi. Le fiere sono sempre più percepite come momenti che scandiscono un vero e proprio calendario globale del mondo dell'arte, grazie a cui tutti i principali stakeholder si incontrano nello stesso luogo.

La capacità di racchiudere in pochi giorni l'intero mondo dell'arte alimenta il successo delle fiere, poiché si offre la possibilità anche a chi dispone di capitali notevoli di risparmiare una risorsa di cui tutti disponiamo allo stesso modo, che è il fattore tempo. Questo a mio parere ha consentito alle fiere di resistere, nonostante vi siano

oggi molte vendite "a clessidra", per cui si vendono lavori molto cari e lavori accessibili, mentre le opere di fascia media che venivano vendute con successo nei periodi di crescita del mercato, ora soffrono molto.

Negli ultimi anni, infatti, stanno riscontrando successo principalmente gli artisti esordienti o i grandi nomi, che continuano ad avere quotazioni sostenute rappresentando un investimento, mentre la fascia intermedia composta da artisti non ancora storicizzati patisce le conseguenze della crisi. In generale, si può affermare che il mercato influisca sulle performance delle fiere, ma che l'impatto sia comunque mitigato dal fatto che chi si reca a questi eventi lo fa con l'idea di spendere.

Negli ultimi anni il cambiamento del mercato si è visto soprattutto nella crescita degli acquirenti investitori e non solo degli acquirenti collezionisti, e questo ha favorito la crescita esponenziale dei fatturati delle case d'asta. Mentre un collezionista predilige il rapporto diretto con il gallerista e vede la possibilità di dialogare del lavoro di un artista come un vero valore aggiunto, chi vuole fare un investimento predilige invece le aste, poiché la trasparenza e la pubblicità di queste vendite è vissuta come una forma di tranquillità. Anche nelle aste, tuttavia, le opere di fascia media oggi soffrono molto. Nonostante questo, una cosa è sempre vera: qualunque sia il canale di vendita, la qualità del singolo pezzo fa la differenza.

Qualche anno fa c'era una folle rincorsa al grande nome, quindi bastava l'artista famoso per realizzare una vendita; oggi il buono viene venduto, mentre il pezzo medio rischia l'unsold.

Quali sono le criticità legate alla proliferazione delle fiere, che divengono non solo più numerose ma anche più specializzate e orientate alla creazione di network globali?

Di certo è cresciuta moltissimo la competizione tra le fiere. Artissima è nata 24 anni fa - quasi 25 -, quando le fiere importanti erano una quindicina, mentre oggi sono circa 150. La difficoltà a richiamare pubblico e collezionisti è quindi sicuramente aumentata e porta le fiere a specializzarsi, a offrire eventi culturali, conferenze e manifestazioni collaterali non solo per apparire meno commerciali, ma anche per attrarre più pubblico esperto. Per un gallerista, infatti, non è solo la presenza dei collezionisti a essere rilevante in una fiera, ma anche la possibilità di fare network, anche internazionale, e di relazionarsi con gli addetti ai lavori interessati al programma culturale che una fiera può offrire.

Passando invece al tema della rete globale di alcune fiere leader del settore, credo che l'idea nasca almeno in parte dalla necessità non solo di affermare una leadership internazionale, ma anche e soprattutto di ricercare collezionisti in altri paesi, il cui rinnovo consente di mantenersi competitivi. Le criticità insite in questa proliferazione globale sono molte, in primo luogo la difficoltà di seguire tutti gli eventi, perché il calendario odierno è veramente fitto. In secondo luogo, ci si chiede quanta specificità possa avere un grande marchio che si riproduce nel mondo.

Nonostante sia vero che fiere come Art Basel riservino sempre una quota di stand per espositori locali, proponendo per esempio a Miami un'area Sudamericana e Americana, e a Hong Kong un'area asiatica, la direzione rimane in mano a Basilea, rendendo così difficile trovare una concreta specificità. Per quanto mi riguarda, mi è stato chiesto perché non replicassi Artissima in altre città, ma credo che le vie di mezzo siano pericolose. Artissima è legata a Torino, è un prodotto specifico e mantenerla unica vuol dire conservare il motivo per cui le persone vengono in visita, mentre rincorrere un modello globale vorrebbe infine dire perdere il confronto con i leader del settore.

Artissima ha prodotto una serie di eventi collaterali che approfittano della sua capacità attrattiva, legata proprio alla specificità. A questo proposito, quali sono, le strategie per attrarre i nuovi collezionisti, spesso giovani e dotati di minori risorse economiche, che si affacciano a un mercato dell'arte più trasparente grazie all'online? E quale il loro livello di partecipazione?

Sicuramente uno dei canali principali per attrarre anche questo tipo di collezionismo è il Dipartimento VIP, ormai presente in tutte le fiere, che deve sempre essere aggiornato e potenziato.

Le persone che lavorano in questo dipartimento devono girare per eventi culturali, mostre, grandi inaugurazioni e altre fiere per conoscere i collezionisti e poterli invitare in maniera diretta.

Artissima ha un VIP Program molto importante, che si pone l'obiettivo di vendere una "esperienza Torino" e non di vendere soltanto la qualità della fiera. Data la specificità di Artissima, per richiamare i grandi collezionisti internazionali che spesso non sono mai stati a Torino, si è ideato un programma che consenta di visitare la città, i suoi grandi musei come il Castello di Rivoli o la Fondazione Sandretto, di provare il tartufo e scoprire un territorio inedito. In una città come Basilea questo è più difficile, perché nonostante i due grandi musei cittadini, è difficile vendere una "esperienza Basilea". Inoltre, ad Artissima puntiamo ad avere una specifica qualità di gallerie, perché sono spesso i galleristi a portarsi dietro i propri collezionisti. Questa è stata per me una cosa difficile da comprendere, essendo io curatore, poiché nel momento in cui andavo all'estero tendevo a visitare tutte le gallerie di una fiera escluse quelle italiane che potevo visitare sempre.

Ma un collezionista è diverso da un curatore: vuole sentirsi riconosciuto, essere a suo agio, dialogare con le gallerie. Spesso i collezionisti colgono proprio l'occasione della fiera per confermare l'acquisizione di un'opera dalla galleria amica per cui avevano mostrato interesse in passato. Riguardo ai giovani collezionisti, quest'anno abbiamo avuto un buon riscontro ad Artissima e credo che aver proposto la nuova sezione Disegni, con opere di qualità ma con prezzi più accessibili, possa aver aiutato. Rispetto ai beni comuni, il primo acquisto di un'opera d'arte è sempre complesso e i disegni, una mia passione, consentono spesso di superare il preconetto sulla difficoltà di comprendere l'arte contemporanea e spingere a fare il primo acquisto, contribuendo a sbloccare il meccanismo.

Quale percezione emerge a livello di sentiment e di vendite nel contesto fieristico nazionale e internazionale?

Non esiste modo di prevedere come andranno le vendite durante le fiere e questo è l'aspetto stimolante. Si fa il possibile per invitare i collezionisti a partecipare, ma la situazione dell'economia globale, insieme a una buona dose di casualità, andrà sempre a incidere sulle vendite. Anche il collezionista più ricco del mondo per qualsiasi motivo potrebbe non avere voglia di comprare. Incide anche la bellezza di uno stand e quanto sia azzeccato quello della galleria vicina, poiché essere a una fiera è come essere in piazza: se la presentazione del tuo vicino è più bella, le tue probabilità di vendita scendono, mentre se lo stand è meno curato del tuo, è più facile attirare attenzione.

Entrando nel merito del mercato dell'arte nel 2017: quali sono stati a suo giudizio i risultati più rilevanti dell'anno, quali le sorprese, quali le delusioni e quali i cambiamenti, se rilevanti, rispetto ai trend emersi negli anni precedenti?

Non mi considero una specialista di mercato, anche perché parlo da direttrice di una fiera ed è noto che le gallerie mantengano una grande privacy sulle vendite realizzate. Tuttavia posso affermare che ci sia stato un ritorno delle opere textile, cioè il modello dell'arazzo e del tessuto, e che siano molto richiesti i disegni, un mezzo espressivo cui molte fiere dedicano attenzione perché mostra oggi grande vitalità.

Si è assistito anche a un calo a livello internazionale di ricerca di fotografia, limitata quest'anno a pochi esemplari vintage o di fotografi storicizzati e anche il video ha avuto meno visibilità, nonostante si debba sempre riconoscere che, nei momenti di crisi economica, i mezzi espressivi più sperimentali siano quelli che patiscono di più. Per il resto è stato l'anno in cui si è marcata la fine di quella che sembrava una crescita infinita delle Italian Sales, dopo anni di riscoperta e di genuino interesse per i nostri artisti del dopoguerra.

Quali sono le prospettive future per il mercato delle fiere d'arte?

Sicuramente credo che l'idea della specificità sia oggi rilevante e lo dimostra il fatto che una fiera come Art Basel abbia acquisito fiere locali e sia interessata che rimangano tali. Sicuramente resta un punto interrogativo il fatto che le gallerie di medio successo, nonostante abbiano proposte di qualità, stiano oggi patendo il mercato. Reggono bene gallerie giovanissime dove magari il gallerista si occupa in prima persona di tutto, lavorando con giovani artisti, e le gallerie multinazionali di grande nome.

Le gallerie a gestione familiare, invece, vendono poco nella gestione ordinaria e molto tramite le fiere, che incidono significativamente sul budget. A questo si aggiunge il fatto che spesso gli artisti richiedano alle gallerie di sostenerli nelle mostre istituzionali, poiché i musei hanno pochi fondi. Nonostante le mostre contribuiscano allo sviluppo della carriera dell'artista non ritengo pienamente corretto che siano le gallerie a dover pagare questo prezzo. Ecco perché le gallerie medie sono in crisi ed esiste un concreto rischio che la crisi si riverberi anche sulle fiere, se il

sistema non cambia prima. Esiste tuttavia un altro rischio legato al fatto che le gallerie sostengono le mostre museali.

Mentre in passato i musei avevano la capacità di presentare artisti molto interessanti, anche se non commerciali, oggi tutto è messo in discussione. I musei avevano un potere normalizzatore sul mercato, prendiamo l'esempio di Manet: era poco considerato alla sua epoca, in cui avevano successo gli orientalisti, e solo successivamente ci si è resi conto che aveva cambiato il corso della storia dell'arte.

Il sistema di oggi fa sì che nei musei entrino le opere sostenute dalle gallerie e questo pone una questione: il potere normalizzatore della storia dell'arte rivestirà ancora il suo ruolo o qualcosa è cambiato?

Quali sono le specificità di una fiera come Artissima caratterizzata da un forte taglio curatoriale? Quale ruolo aspira ad assumere nel panorama italiano?

Artissima ha sempre avuto un taglio curatoriale per diverse ragioni: da un lato ha sempre avuto direttori curatori, dall'altro è stata tra le prime a proporre conferenze e sezioni curate: una strategia che oggi è diventata di moda. Per esempio Artissima ha lanciato "Back to the Future", sezione dedicata alla riscoperta di artisti dimenticati e oggi replicata in quasi tutte le fiere.

Artissima inoltre resta sempre una fiera sperimentale, di ricerca, di scoperta, non così interessata ad avere i grandi nomi delle gallerie multi-nazionali. Il mercato italiano infatti non trova facilmente acquirenti per opere da 300 mila euro in una fiera e si caratterizza per essere spesso sofisticato e coraggioso, capace di scoprire artisti. Questo è un punto di forza di Artissima: accade spesso che arrivino richieste di application di qualità da parte di gallerie che lavorano con artisti non noti, ma con una forza creativa veramente stimolante.

Noi cerchiamo di avere galleristi ma anche collezionisti che non vengano ad Artissima per speculare: l'idea è che vengano persone che amino l'arte e che quando acquistano un'opera non stiano solo facendo un investimento, ma stiano comprando soprattutto i pensieri e le emozioni di una persona, dell'artista. Questi collezionisti esistono e gli artisti quando creano in realtà lo fanno per questo tipo di collezionismo, lavorando con galleristi che ci credono davvero e vogliono aiutarli a crescere.



Giuseppe Calabi
CBM & Partners Studio Legale

Qual è il contesto regolamentare nel nostro Paese?

L'impianto giuridico del mercato dell'arte in Italia risale al 1909¹.

Oggi la normativa di riferimento è contenuta nel Decreto Legislativo 22 gennaio 2004, n. 42 (Codice dei Beni Culturali) e da una serie di regolamenti, indirizzi generali e circolari interne che completano la disciplina dei beni culturali in Italia.

Le previsioni del Codice dei Beni Culturali in relazione alla circolazione domestica e internazionale dei beni culturali privilegiano l'interesse pubblico alla tutela rispetto a quello del mercato e della proprietà privata, nonostante alcune recenti importanti modifiche introdotte dalla c.d. "Legge Concorrenza"².

Più nello specifico, il Codice dei Beni Culturali impone numerosi limiti alla circolazione delle opere d'arte, sia a livello europeo sia a livello extra-europeo:

1. La "dichiarazione di interesse culturale", ossia un vincolo di carattere reale, che preclude al proprietario di opere d'arte "notificate"³ la possibilità di esportare definitivamente l'opera dal territorio italiano. Inoltre, lo Stato può esercitare il diritto di prelazione qualora tali beni siano venduti.
2. È richiesto un attestato di libera circolazione⁴ per far circolare all'interno dell'Unione Europea qualsiasi oggetto di interesse culturale, con due sole eccezioni: (i) le cose che presentino interesse culturale, che siano opera di artista vivente oppure che siano state create da meno di 70 anni e (ii) quelle la cui esecuzione risalgia a più di 70 anni ma il cui valore sia inferiore a € 13.500 non necessitano un attestato di libera circolazione, ma ai fini della circolazione intra UE è sufficiente una dichiarazione sostitutiva dell'atto di notorietà (c.d. "autocertificazione") del proprietario ai sensi del D.P.R. 445 del 28 dicembre 2000⁵.
3. È previsto un "regime intermedio" per le opere di autore defunto la cui esecuzione risalgia a meno di 70 anni ma a più di 50: nonostante tali beni possano lasciare il territorio nazionale

accompagnati da autocertificazione, gli Uffici Esportazione possono, ove l'opera presenti un "interesse artistico, storico, archeologico o etnoantropologico eccezionale per l'integrità e la completezza del patrimonio culturale della Nazione"⁶, avviare un procedimento di notifica ai sensi dell'art. 14 del Codice dei Beni Culturali, che si deve concludere entro 60 giorni dalla data di presentazione dell'autocertificazione.

Qual è la prassi adottata dagli Uffici Esportazione per valutare se un'opera possa o meno uscire dal territorio nazionale?

Gli Uffici Esportazione non seguono una prassi omogenea, essendo la loro valutazione rimessa alla discrezionalità dei funzionari, ma devono tuttavia effettuare la propria valutazione in base ai nuovi Indirizzi Generali emanati dal Ministro dei Beni Culturali il 6 dicembre 2017⁷.

I criteri di valutazione precedentemente in vigore risalivano al 1974 ed erano caratterizzati da una eccessiva discrezionalità che ha causato notevoli criticità e disagi tra gli operatori: ad esempio, soprattutto in passato, numerosi provvedimenti di diniego all'esportazione si sono esclusivamente fondati su un non meglio identificato "pregio artistico" e questa motivazione è stata sovente oggetto di contestazione, in via gerarchica o di fronte ai Tribunali amministrativi, soprattutto sotto il profilo della carenza di motivazione.

Qual è l'impatto che questo contesto genera sul mercato?

Il regime antecedente alla riforma ha causato incertezza nel mercato italiano ed è stato un grande ostacolo per il suo sviluppo. I nuovi Indirizzi Generali potranno contribuire a dare maggiore certezza ai collezionisti e agli operatori professionali del mercato (ad esempio prevedendo che il pregio artistico non possa da solo giustificare un provvedimento di diniego), anche se rimane una accentuata discrezionalità da parte degli Uffici Esportazione. Il divieto di esportazione per le opere notificate costituisce inoltre un forte limite alla loro vendita: si ritiene comunemente che la notifica comporti una riduzione del valore di mercato di un'opera di circa il 70% e questa riduzione di valore non è in alcun modo indennizzata al proprietario. Inoltre, se qualcuno volesse acquistare e poi esportare un bene non notificato, dovrebbe comunque considerare che tale bene, se creato da più di 70 anni da artista non più vivente e con un valore superiore alla soglia di

1. Legge Rosadi, 20 giugno 1909 n. 364.

2. Legge 4 agosto 2017 n. 124.

3. i.e. che siano state oggetto di un provvedimento di dichiarazione di interesse culturale particolarmente o eccezionalmente (in alcuni casi specifici) importante.

4. Per l'esportazione delle opere dall'Unione europea è invece richiesta la licenza di esportazione prevista dal Regolamento 116/2009.

5. V. art. 65, co. 4 e 4 bis, Codice dei Beni Culturali, modificato dalla Legge Concorrenza.

6. V. art. 10 co. 3 lett. d-bis e art. 65 c. 4 bis del Codice dei Beni Culturali.

7. Decreto Ministeriale 6 dicembre 2017 n. 537.

€13.500, richiede un attestato o licenza di esportazione per uscire dal territorio. In tal caso, è possibile che l'Ufficio Esportazione neghi l'attestato/licenza, con l'automatica conseguenza che l'opera sia notificata e, quindi, non possa più uscire definitivamente dal territorio italiano (salvi i casi di esportazione temporanea). Questo è un altro fattore di incertezza per i collezionisti e gli operatori del mercato dell'arte italiano, che dunque preferiscono comprare e vendere pezzi d'arte in altri Paesi, dove sono in vigore regimi meno protezionistici.

Altra conseguenza non trascurabile di questo regime è la congestione negli Uffici Esportazione: infatti ciascuna opera per cui è necessario il rilascio dell'attestato o della licenza di esportazione deve essere fisicamente ispezionata da una commissione presso la Soprintendenza competente. Nonostante le Soprintendenze siano articolazioni territoriali dotate di autonomia rispetto alla Direzione Generale del Ministero, il dossier relativo a ciascuna opera deve essere inoltrato per un parere a un organo del Ministero, che dovrebbe fornire la propria risposta entro 10 giorni. Tuttavia questo termine è raramente rispettato, non avendo normalmente i termini posti all'operato dell'amministrazione natura perentoria: alcuni operatori hanno riferito di aver atteso anche diversi mesi prima di ottenere una licenza di esportazione o attestato.

Oggi, l'innalzamento della soglia temporale e l'introduzione della soglia di valore dovrebbe ridurre il numero dei procedimenti amministrativi, consentendo agli Uffici Esportazione di concentrarsi su opere di maggiore interesse culturale.

Nonostante qualcuno si ostini a sostenere che questo sistema sia necessario per tutelare il patrimonio nazionale dal rischio di un ulteriore spoglio, rispetto a quanto già avvenuto nei secoli passati, le statistiche parlano chiaro: nei primi sei mesi del 2016 ci sono stati solo 75 dinieghi di licenze di esportazione e attestati di libera circolazione su 9.816 richieste⁸. Questo dato segnala come il sistema sia oberato da richieste di esportazione, con un duplice effetto negativo: (i) i funzionari addetti al controllo devono processare migliaia di richieste, con ovvio pregiudizio in termini della qualità dell'analisi svolta e dei tempi richiesti per completare le verifiche e (ii) il mercato dell'arte italiano non è competitivo ed efficiente rispetto ai mercati stranieri, e non solo con riguardo alle opere di alto valore, ma anche per quelle di basso e medio valore. Tutto questo ovviamente pregiudica anche lo sviluppo di un settore che, a livello globale, ha impiegato solo direttamente 3 milioni di persone nel 2016⁹ (senza considerare l'indotto del mercato dell'arte collegato a mostre, fiere, aste, ecc.).

Inoltre, la sopra accennata discrezionalità (e quindi disomogeneità) nelle decisioni sui rilasci o dinieghi da parte degli Uffici Esportazione ha come deprecabile effetto che i collezionisti e gli operatori frequentemente decidano di presentare le richieste a un Ufficio Esportazione che ritengono più liberale degli altri (c.d. forum shopping), e questo comporta ulteriore incertezza per quanto riguarda l'interpretazione della legge sull'esportazione.

A pochi mesi dall'entrata in vigore della nuova normativa e delle linee guida è forse prematuro parlare degli effetti della riforma sul mercato: l'unica valutazione su tale questione è che il nuovo sistema contribuirà a snellire le procedure e a creare un sistema di valutazione dell'interesse culturale di un'opera più obiettivo.

Quali sono le novità relative alla riforma della circolazione internazionale delle opere d'arte?

La riforma introdotta con la Legge Concorrenza, fortemente auspicata anche dagli operatori del mercato (compresi Sotheby's e Christie's, l'Associazione Antiquari d'Italia, l'Associazione Nazionale delle Case d'Asta e l'Associazione Nazionale delle Gallerie di Arte moderna e Contemporanea), è stata poi seguita dall'emanazione dei nuovi Indirizzi Generali da parte del Ministro lo scorso dicembre (v. supra).

Tuttavia il lavoro non è ancora finito, e gli argomenti al vaglio del Gruppo di lavoro nominato con decreto del Ministro¹⁰ sono:

- L'istituzione e le modalità di funzionamento del "passaporto europeo" per le opere¹¹.
- L'individuazione delle condizioni, delle modalità e delle procedure per il rilascio e la proroga dei certificati di avvenuta spedizione (CAS) e di avvenuta importazione (CAI) ai sensi dell'art. 72 co. 4 del Codice dei Beni Culturali.
- La definizione del concetto di "valore", per quanto riguarda la soglia di valore di € 13.500 indicata dall'art. 65 co. 4 del Codice dei Beni Culturali.
- Il rapporto tra la normativa interna, che prevede che le opere la cui esecuzione risalgia a meno di 70 anni non necessitino di autorizzazioni all'uscita dal territorio nazionale e la normativa comunitaria relativa alla licenza di esportazione europea, che invece richiede una licenza per l'esportazione di beni di interesse culturali sopra una determinata soglia di valore (differenziata a seconda delle tipologie di beni) e sopra i 50 anni.

8. Sole 24 Ore, Plus 24, 17 settembre 2016.

9. Art Basel & UBS, „The Art Market Report“, 2017.

10. DM 7 novembre 2017 n. 480.

11. Previsto dall'art. 1 co. 176 della Legge Concorrenza.



Italo Carli
Axa Art Managing Director

Rapporto tra l'arte e il mondo delle assicurazioni: come ha risposto il mondo delle assicurazioni ai cambiamenti avvenuti nel mercato dell'arte degli ultimi anni? Sono emerse nuove esigenze?

L'arte contemporanea pone sfide complesse, per quanto intriganti, poiché si tratta di un'arte che evolve dinamicamente in termini di messaggi, provocazioni, materiali e mezzi. L'assicurazione non ha il compito primario di seguire il concetto alla base di questa evoluzione, ma di comprendere quale sia il rischio da coprire, che è un compito a volte molto complesso.

È necessario aggiornare costantemente le soluzioni assicurative perché le nuove tecniche espressive, comprese la tecnologia e l'elettronica, pongono al mondo dell'assicurazione delle opere d'arte quesiti diversi rispetto al passato. Penso ad esempio alle opere di Urs Fischer, realizzate in cera e destinate a distruggersi: in questo caso cosa dobbiamo salvaguardare, visto che non si tratta di qualcosa fatto per durare nel tempo? Non possiamo tutelare il deprezzamento di una scultura che non esisterà più, ma dobbiamo trovare la soluzione assicurativa che dia al proprietario la certezza di una adeguata copertura finché l'opera esisterà, per esempio considerando l'ipotesi del furto, che equivarrebbe a bloccare una performance.

È fondamentale mettere a disposizione del cliente professionisti esperti di opere d'arte contemporanea in grado di individuarne le peculiarità e i potenziali rischi. A seconda del tipo di danneggiamento - da trasporto, da atto vandalico, da bagnamento, da furto -, occorre coinvolgere lo specialista più competente in materia, dotato della sensibilità e della preparazione adeguata al rischio specifico: noi individuiamo e consigliamo il restauratore specializzato, esperto in una tipologia di materiale piuttosto che in un'altra.

Ci sono compagnie che non hanno questa preparazione, non hanno il know how specifico con il rischio di interventi scadenti e non all'altezza delle aspettative del cliente. Infine, oltre ai costi di recupero, noi risarciamo anche l'eventuale perdita di valore conseguente a un danno.

Oltre all'aspetto tecnico esiste anche una forte complessità legata alla valutazione delle opere di arte contemporanea, il cui valore dipende dalle tecniche di realizzazione e dalle oscillazioni di mercato. La nostra scelta è cercare di proporre soluzioni assicurative All Risks "a stima accettata", per cui si coprono tutti

i rischi e il valore delle opere viene stabilito a monte, di comune accordo con il cliente, per evitare discussioni in caso di sinistro. In relazione alle fluttuazioni del mercato dell'arte (contemporanea, ma non solo) suggeriamo al cliente rivalutazioni periodiche delle collezioni per monitorarne il valore nel tempo.

Oggi siete leader del settore, crede che questa posizione sia minacciata da nuovi competitors o si tratta di un mercato ristretto e di nicchia?

La leadership per definizione è minacciata dai competitors perché nulla dura in eterno. Per cercare di mantenerla è necessario porre costante attenzione alle esigenze dei clienti, cercare di evolversi, aggiornarsi e ascoltare le esigenze del mercato.

Noi proseguiamo sulla strada della ricerca con persone appassionate e competenti, in grado di seguire le evoluzioni del mondo dell'arte, per difendere la nostra leadership anche economica, oltre che di immagine. Investiamo in competenze, ascoltiamo il mercato, raccogliamo input e bisogni e li condividiamo con intermediari (Agenti e Broker) e Clienti.

Come si suddivide il vostro portafoglio clienti?

Usiamo suddividere i nostri mercati in tre linee di business: commerciale, privato e istituzionale. La linea commerciale è pensata per offrire prodotti ai professionisti del mondo dell'arte come galleristi, restauratori, case d'asta e questa componente vale circa il 10-15% del nostro turnover mondiale.

Il 65% è dato invece dal mondo privati che comprende non solo le persone fisiche ma anche le aziende. Il mondo istituzionale è invece legato al settore museale, delle esposizioni e delle mostre, che completa il nostro portafoglio con il restante 20-25% del fatturato.

Il mondo delle corporate collection è oggi in grande fermento. Cosa fate per attrarre nuovi clienti e come condividete con loro l'opportunità di assicurare e valorizzare le collezioni?

Qualche anno fa, pionieri in Europa, abbiamo deciso di condurre uno studio sulle corporate collections, settore in grande crescita, per comprenderne meglio le esigenze, la composizione e le dinamiche intrinseche. Sono emersi alcuni aspetti fondamentali. In primo luogo esiste una maggiore consapevolezza da parte delle aziende, legata non soltanto alla proprietà delle collezioni, ma anche alla responsabilità di condividere e comunicare questo asset che è parte concreta del patrimonio aziendale e della sua cultura.

Esiste un tema di business continuity, legato anche all'attenzione nei confronti degli stakeholder e alla sfera intangibile dell'azienda: la produzione aziendale si fonde spesso, soprattutto in Italia, con l'arte e con la creatività, per cui è fondamentale conservare il valore storico e culturale dell'azienda.

Quali sono i beni che al momento assicurate maggiormente? Quanto è grande il mercato delle assicurazioni di gioielli, degli strumenti musicali, delle classic cars? Esistono nuovi oggetti che potrebbero rientrare nel novero dei collectibles da assicurare?

Noi siamo partiti dalle assicurazioni per l'arte e ci stiamo oggi evolvendo per rispondere ad altre esigenze legate al mondo del collezionismo. Proponiamo assicurazioni dedicate non soltanto alle collezioni artistiche, ma anche al loro "contenitore", ossia le abitazioni dei nostri clienti. Molte volte, infatti, le abitazioni hanno un intrinseco valore artistico che difficilmente trova soluzioni assicurative tra le compagnie generaliste.

Entrare in relazione con il segmento dei collezionisti vuol dire spesso dover garantire un servizio più ampio e sofisticato, su scala internazionale, in grado di coprire in maniera completa le proprietà dei clienti. Per questo abbiamo lanciato sul mercato tailorMade, un prodotto pubblicizzato con il claim "in armonia con il vostro stile di vita" e indirizzato al target degli (ultra) HNWI che vivono una dimensione internazionale e ai quali garantiamo tranquillità e sicurezza con il vantaggio di un solo prodotto. Il prodotto è composto da diverse sezioni (Immobile, Contenuto, Collezione, Gioielli) che il cliente può scegliere se "attivare" o meno, a seconda delle sue necessità. La novità di tailorMade non si limita all'ampiezza della copertura: il testo della polizza è pensato per il cliente, scritto per lui, senza eccessivi tecnicismi, semplice da consultare, sintetico e chiaro così che il cliente possa davvero comprendere i vantaggi che proponiamo. Anche questo è un prodotto All Risks e tiene conto anche degli elementi architettonici di pregio, come balaustre in marmo, affreschi o boiserie, difficili da assicurare "al metro quadro" come avviene in altri casi.

Un altro segmento interessante, che vede il mercato italiano in ritardo, è quello delle auto storiche: il prodotto da noi lanciato da circa due anni sta riscontrando notevole successo tra i clienti. Come da nostra prassi, prima di proporci su questo mercato, abbiamo lavorato per due anni con esperti e professionisti del settore per conoscerlo, comprenderne logiche e bisogni e individuare i restauratori di riferimento. Abbiamo analizzato le esigenze di ogni tipologia di auto d'epoca e abbiamo elaborato un indice paragonabile a quelli del mondo dell'arte, basato sulle transazioni d'asta avvenute in un periodo di 12 anni, per comprendere gli andamenti delle vendite. Tutto questo fa parte della nostra filosofia e del nostro modus operandi: se non capiamo un determinato mondo, preferiamo starne fuori.

Per gli strumenti musicali la logica è la stessa e da qualche anno, forse unici in Italia, offriamo un prodotto ad hoc. Cerchiamo di rispondere alla necessità di conservare, ma al contempo di utilizzare gli strumenti musicali: così come le classic cars, anche gli

strumenti musicali devono necessariamente essere utilizzati per mantenersi "vivi", ma necessitano di protezione in caso di viaggi o esposizioni. Su eventuali nuovi collectibles, invece, non credo esista la possibilità di realizzare altri prodotti specifici. Noi possiamo assicurare tutto quello che non ha un valore fungibile sul mercato e spesso nelle polizze per le abitazioni sono compresi oggetti di design, bambole o altri oggetti particolari.

Esistono specificità o criticità legate al contesto italiano per il mercato delle assicurazioni per l'arte?

Il mercato delle assicurazioni per l'arte italiano non è nemmeno paragonabile a quello di altri Paesi, nonostante la presenza sul nostro territorio di un patrimonio artistico immenso. L'Italia ha un delta culturale che per me è la cosa più difficile da spiegare ai colleghi esteri. Negli altri Paesi esiste in generale una maggiore cultura assicurativa, che in Italia spesso manca del tutto. Basti pensare che nonostante l'80% degli italiani viva in una casa di proprietà, solo il 45% è assicurato.

È grande la differenza rispetto ad altri Paesi come la Spagna o la Francia, dove ci sono meno proprietari di casa, l'80% dei quali però è assicurato. Questi dati danno un'idea della situazione italiana e il discorso è ancora più complesso nel caso specifico dell'arte. Lo studio che abbiamo condotto e che ho citato prima, per esempio, ha rilevato che soltanto il 50% delle corporate collections è coperto da una polizza fine arts, nonostante gli interlocutori aziendali siano spesso figure professionali molto competenti, come i Risk Manager.

È colpa del cliente o è colpa del mercato italiano che non rende fruibili queste polizze? La questione resta aperta, soprattutto perché le coperture fine art non costano di più di quelle generaliste. La criticità del mercato italiano può essere quindi dovuta a una mancanza di cultura dell'assicurazione, ma anche forse una scarsa comunicazione da parte degli operatori.

Quali sono le prospettive e i cambiamenti per il futuro delle assicurazioni per l'arte?

Il mercato dell'arte si caratterizza per un'evoluzione lenta e per una forte competizione sui prezzi. Esistono sempre nuovi competitors che entrano nel mercato copiando spesso l'offerta di altri, ma come oggi entrano domani escono, lasciando di fatto invariato il mercato. Credo che esista in particolare un fenomeno che potrebbe condizionare il mercato in futuro ed è la sfera digitale, vale a dire il mondo delle aste e della distribuzione online, un mercato nuovo e diverso anche in termini di mentalità. Si tratta di un mercato potenzialmente interessante, caratterizzato da un minor numero di intermediari e da una maggiore capacità di rapporto diretto, che potrebbe stimolare la crescita.



Cristiano De Lorenzo
Direttore della casa d'aste Christie's,
Italia

Quali fattori stanno apportando o potrebbero in futuro apportare modifiche al mercato dell'arte?

Nell'ultimo decennio, in particolare negli ultimi 5 anni, si è assistito a un incremento sostanziale dell'interesse nei confronti dell'arte, divenuto realmente globale. Fino a 15 anni fa, infatti, il mercato per una casa d'aste come Christie's era tendenzialmente Occidentale, ma nel tempo si sono avvicinati collezionisti provenienti dal Medio-Oriente, dalla Russia, dal Sud America e infine dall'Asia. Questi collezionisti, dotati di background culturali, gusti e punti di vista diversi, hanno fortemente influito sul mercato, legato non soltanto all'offerta e all'approvvigionamento delle opere, ma anche alla domanda, espressa dagli acquirenti. La globalizzazione del mercato dell'arte ha comportato quindi un suo cambiamento sostanziale, che si accompagna a un interesse crescente anche nei confronti degli altri settori del mondo dell'arte, come musei, esposizioni temporanee, gallerie e indubbiamente le fiere d'arte, che conoscono oggi una partecipazione senza precedenti. Questo cambiamento significativo ha allargato le possibilità d'acquisto dei collezionisti, che possono entrare in contatto, conoscere e studiare l'arte di paesi lontani.

Ma la globalizzazione ha molte altre conseguenze, come prova l'esempio dato dal successo degli oggetti d'arte cinese. Fino a poco tempo fa erano beni acquistati prevalentemente da collezionisti occidentali, per fini decorativi, mentre oggi sono sempre più numerosi gli acquisti da parte di collezionisti cinesi, che hanno cognizione di causa e comprano questi beni come se fossero vere e proprie sculture. Questo ha comportato un innalzamento dei prezzi di questo segmento e contribuito a far emergere oggetti di grande qualità, poiché i proprietari sono più incentivati alla vendita.

È bene ricordare, comunque, che l'arte è una categoria di beni molto particolare: "milionario" non è sinonimo di "collezionista". Il collezionista è una persona che ha passione: con l'acquisto di un'opera non si effettua un semplice investimento, ma si esprime un certo gusto e un'immagine di sé.

Come funziona il sistema delle garanzie sulle opere d'arte e quali sono le sue conseguenze, anche rispetto al possibile processo di consolidamento di player minori?

Le garanzie sono uno strumento a disposizione della casa d'aste, che può scegliere di concordare un prezzo minimo di garanzia al proprietario di un'opera, solitamente in caso di beni di grande qualità. La garanzia consente al proprietario di vendere con maggiore tranquillità e può essere offerta direttamente dalla casa d'aste o attraverso una terza parte, con un accordo ad hoc negoziato con il venditore.

Per quanto riguarda le possibili conseguenze della concessione di garanzie, queste non impattano sulla formulazione dei prezzi di stima, definiti dagli specialisti sulla base dell'andamento del mercato e delle quotazioni dell'artista in questione, né sulle potenzialità delle case d'asta minori. In caso di opere di qualità, infatti, il proprietario cerca una piattaforma che possa consentire la massima esposizione e possibilmente il massimo risultato di vendita, scegliendo quindi i player più influenti.

Non ritengo che il sistema delle garanzie sia l'aspetto problematico nell'affermazione dei player minori, quanto piuttosto l'assenza di quello che un player internazionale come Christie's può offrire: un network globale, sedi nelle principali piazze del mondo, specialisti di grande competenza, rapporti con network di grandi collezionisti, avanzate strategie digitali ed espositive.

Mercato UK: quanto stanno incidendo le evoluzioni politiche sulla tenuta di Londra come capitale dell'arte? Cosa è prevedibile che accada con l'uscita della Gran Bretagna dall'UE, soprattutto con riferimento alle normative doganali? La crescita di Parigi come piazza di riferimento del mercato è correlabile alla Brexit?

Al momento non sono stati comunicati in modo ufficiale cambiamenti effettivi con riguardo alla Brexit ed è difficile prevederne gli effetti futuri. Sicuramente la scelta di uscire dall'UE ha provocato all'inizio molta discussione, nonché il decremento del valore della sterlina, che ha avvantaggiato i collezionisti basati al di fuori del Regno Unito e favorito il successo delle aste dopo Brexit. È certo anche che Londra mantenga oggi il suo ruolo di indiscussa importanza per l'economia internazionale e per il sistema dell'arte; è difficile prevedere uno stravolgimento della situazione. Senza dubbio Parigi è una città che sta crescendo molto con riferimento al mercato dell'arte, ma è un cambiamento non connesso alla questione Brexit. Fino a poco tempo fa, infatti, vigeva una legge che impediva a qualsiasi casa d'aste straniera

di operare sul territorio francese. Grazie alla recente modifica di questa norma, abbiamo iniziato a proporre vere e proprie aste nella città di Parigi, dove prima avevamo soltanto un ufficio di rappresentanza. È un business piuttosto recente, ma la città di Parigi è sempre stata molto attiva in campo artistico e lo dimostra ancora oggi. Rappresenta per noi la piazza più importante nell'Europa continentale, in termini quantità di aste e afflusso di collezionisti e di opere, la cui qualità è molto alta, anche se Londra resta comunque la città più importante.

4) Mercato asiatico: quali sono gli attuali trend delle piazze asiatiche, indiane e medio-orientali, e quanto vale oggi il mercato cinese? Quali sono i segmenti più venduti? Quali il ruolo e le prospettive per i player locali?

Per quanto riguarda la Cina, Christie's è l'unica casa d'aste internazionale che può proporre aste senza un partner locale. Abbiamo una sala d'aste a Shanghai e un ufficio a Pechino, mentre il nostro headquarter si trova ad Hong Kong. In Cina esistono tuttavia molte limitazioni: nelle nostre aste, per esempio, non possiamo includere nessuna opera d'arte creata prima del 1949, anno della presa al potere di Mao. Questo restringe la possibilità dei beni da proporre in asta, che sono prevalentemente opere di arte moderna e contemporanea, gioielli, orologi, vini e anche borse. Le case d'asta cinesi non hanno invece limitazioni sulla tipologia delle opere e stanno quindi prendendo molto piede, anche in ambito internazionale. Christie's, tuttavia, ha il vantaggio di possedere una storia, un'esperienza e un network di specialisti localizzati in tutto il mondo che consentono di reperire oggetti di grande qualità che non sempre le case d'asta cinesi hanno modo di raggiungere.

Le nostre aste di Hong Kong hanno infatti un grande riscontro e il 2017, in particolare, è stato un anno di grande successo per l'arte cinese, con un record assoluto per la Chinese Art Week che si svolge in primavera a New York. Il mercato dell'arte cinese si è sviluppato di recente, poiché prima non c'era possibilità per le persone di accumulare ricchezza e quindi di collezionare opere d'arte. Con lo sviluppo dell'economia è però cresciuto il desiderio di riappropriarsi di oggetti e mobili che fanno parte della tradizione e della storia della Cina, come fossero veri e propri simboli fino ad allora negati per ragioni politico-culturali. Per questo inizialmente gli acquirenti si sono orientati su porcellane, pittura tradizionale e mobili.

Successivamente i cinesi hanno iniziato a viaggiare, visitare l'estero, apprezzare altri artisti e questo ha portato alla creazione di collezioni di respiro anche internazionale, con particolare interesse per l'arte impressionista, moderna e post war, nonché per i beni che fanno parte del cluster del lusso. In India, invece, siamo presenti da moltissimi anni e siamo stati i primi a proporre un'asta

a Mumbai, qualche anno fa. A seguire, tuttavia, è stato deciso di offrire aste di arte moderna e contemporanea indiana soltanto a Londra e New York, che riscuotono sempre grande successo. È forte l'interesse dei collezionisti indiani, che sono i più grandi conoscitori di questo tipo di arte e viaggiano in queste città per business o per passione.

In Medio-Oriente, infine, offriamo aste a Dubai da molti anni e dal 2018 la strategia sarà quella di proporre un'asta a marzo in questa città, in concomitanza con la fiera d'arte locale, per poi proporre una a Londra. La prima asta londinese dedicata all'arte medio-orientale moderna e contemporanea è stata lanciata lo scorso ottobre e ha ottenuto un ottimo riscontro.

Mercato italiano e arte italiana nel mondo: quali sono i trend attuali? È conveniente per una casa d'aste internazionale mantenere una sede in Italia? Quali sono le peculiarità della piazza di Milano? Quali sono a suo parere le cause che hanno portato al calo di fatturato delle ultime Italian Sales?

La strategia di Christie's è proporre due aste di arte italiana ogni anno: la prima tendenzialmente nel mese di aprile a Milano e la seconda a ottobre, a Londra. Christie's ha proposto la sua prima Italian Sale nel 2000, una vendita destinata prevalentemente a collezionisti italiani, ma nel tempo è cresciuto l'interesse da parte di collezionisti sempre più internazionali grazie alla scelta di artisti in grado di riscuotere interesse globale e a un grande lavoro di promozione da parte di Christie's.

Gli artisti più importanti sono sicuramente degli anni '60-'70 e un po' di '80, tralasciando eccezioni contemporanee del calibro di Cattelan. Christie's, comunque, cerca di proporre sempre anche artisti poco noti sul mercato internazionale, che riescono a ottenere comunque un buon riscontro, come è accaduto per Carol Rama, o per gli artisti di quella che viene erroneamente definita la pop-art Romana, che ha grande successo e presenta ancora margini di crescita.

Per quanto riguarda le ultime aste, quella proposta a Milano è stata tendenzialmente analoga a quella del 2016, con percentuali di vendita anche più alte. Ha influito tuttavia il costo delle opere, come per l'Italian Sale di Londra: reperire opere di qualità è sempre complesso. Con riferimento infine alla nostra sede italiana, è importante innanzitutto affermare che l'Italia ha una tradizione di collezionismo senza pari ed è un Paese che nel sistema dell'arte ha un ruolo cruciale; basti pensare alla rilevanza della Biennale o alla quantità e qualità dei beni culturali che ci circondano. La nostra presenza è quindi essenziale sul territorio italiano e Milano negli ultimi anni si è molto internazionalizzata, divenendo una piazza sempre più importante per il nostro mondo.

Il caso del *Salvator Mundi*: perché collocare l'opera in un'asta di arte contemporanea? Quali le cause di un successo tanto eclatante? Ritene possa replicarsi in futuro un risultato simile?

Il *Salvator Mundi* è un'opera che ha una storia molto interessante e soprattutto l'unica opera di Leonardo Da Vinci in mani private che poteva essere proposta sul mercato internazionale. Se si fosse trovata in Italia, per esempio, non avrebbe mai ottenuto la licenza d'esportazione. L'opera ha diviso gli esperti internazionali ed è stata sostenuta nell'attribuzione grazie a diversi studi e all'esposizione alla National Gallery; proporla in un'asta di arte contemporanea è stata di certo una mossa azzardata e criticata, ma ha premiato. L'idea alla base è la seguente: l'opera è stata creata da uno dei massimi artisti di tutti i tempi, un artista che tutti conoscono, un artista che ha prodotto icone assolute, di fatto senza tempo. Quindi perché non presentare quest'opera in un'asta di arte contemporanea? Inoltre, è stato molto bello poter contrapporre un Leonardo originale accanto alla citazione di Leonardo fatta da Warhol.

L'asta è stata preceduta da un'accurata campagna di marketing, con esposizioni internazionali e materiali accuratamente preparati ad hoc. Il lavoro di Christie's è stato molto grande e siamo felici di aver venduto l'opera a un museo, perché sarà fruibile da tutti. In merito alla possibilità che si ripetano record simili è bene sottolineare la difficoltà di avere opere di questa qualità e rarità, considerato anche che Leonardo è stato davvero poco prolifico per quanto riguarda le tele. In passato record tanto rilevanti sono stati registrati da artisti di epoche più moderne, ma di fatto negli ultimi anni non si è mai vista un'opera di tale importanza passare in asta.

Collezionismo: quali sono i segmenti di maggiore interesse oggi e quali le popolazioni di riferimento? E per il futuro?

Le categorie di massimo appeal internazionale oggi sono senza dubbio l'arte moderna, impressionista e contemporanea, seguite dai dipinti antichi e dal comparto del luxury. I collezionisti di riferimento sono molto vari, molti businessman o persone facoltose, ma è da segnalare che gli acquirenti cinesi sono sempre

più attivi, anche nelle categorie d'arte occidentale. Le aste più importanti avvengono sicuramente a Hong Kong, Londra e New York, seguite da Ginevra per gli orologi. Le prospettive per il futuro prossimo credo siano simili a quanto stiamo vedendo, con un gusto sempre più orientato ai beni più contemporanei, anche a prescindere dalle aste; basti pensare alle scelte d'arredamento, per esempio, in cui si cerca un'immagine sempre più contemporanea.

Nonostante questo, il capolavoro è il capolavoro e quando si presenta in asta un Leonardo Da Vinci tutti lo vogliono. Questo perché l'effetto che può produrre un'opera d'arte è unico e non sto parlando di investimento, di interesse economico, di possesso, ma di fruizione dell'arte. Collezionista vuol dire tante cose, ma intrattenere un rapporto vero e personale con un'opera d'arte è l'aspetto più importante.

Quali sono le prospettive e i possibili sviluppi futuri per il mercato dell'arte? E quali invece le speranze per un possibile miglioramento, anche a livello normativo?

Punto di partenza per un possibile miglioramento potrebbe essere senza dubbio la chiarezza delle normative: se vengono emesse leggi poco chiare, o addirittura "interpretabili", sorgono problemi notevoli per gli operatori. In aggiunta, nel mondo ideale, tutti i Paesi dovrebbero avere le stesse regole d'esportazione, importazione e la stessa normativa fiscale. Nella realtà, tuttavia, ogni paese ha le sue caratteristiche e l'Italia è molto complessa.

Le nuove norme approvate nel corso del 2017 con riferimento all'esportazione hanno apportato modifiche direi comprensibili, ma ancora contenute, soprattutto a confronto di altri Paesi europei. Piuttosto che un semplice spostamento del limite temporale, sarebbe stata necessaria una modifica alla base della normativa, orientata per esempio a chiarire quali siano le caratteristiche che portano ad avviare i procedimenti di notifica. Questa normativa è necessaria per un paese come l'Italia, ma dovrebbero essere definiti standard più seri. Spesso, infatti, vengono bloccate in Italia opere di artisti minori che ritengo sarebbe bene valorizzare sul mercato internazionale, o opere di artisti più significativi che non sono tuttavia di una qualità tanto straordinaria da costituire opere di interesse nazionale.



Alvis Di Canossa
Presidente di Art Defender

Partiamo da Art Defender, la società di cui è Presidente che offre servizi di sicurezza difesa e protezione di opere d'arte e beni di pregio. Quali sono le realtà che si rivolgono ad Art Defender e che tipo di servizi chiedono?

Sempre più frequentemente in Italia i proprietari di opere d'arte o di beni di lusso hanno come primo obiettivo il mantenimento dei valori e la salvaguardia degli stessi; strutture come quelle di Art Defender propongono una qualità di servizio tale da soddisfare queste esigenze. Le nostre "fortezze" di Firenze e Bologna o i caveaux ad alta tecnologia di Torino e Milano nascono proprio per garantire soluzioni adatte a rispondere a questi bisogni, nel rispetto di standard di massima efficacia ed efficienza.

I nostri impianti non offrono soltanto servizi di sicurezza e di custodia, ma al loro interno presentano anche forti specializzazioni che uniscono l'attenzione per lo stato di conservazione a tutto ciò che può essere richiesto per una completa gestione delle collezioni. I nostri servizi sono pensati per ogni tipologia di oggetto, che sia un'opera d'arte, un supporto fotografico o un'automobile: è possibile richiedere interventi di restauro, il rilascio di fotografie ad alta risoluzione, oltre che a perizie e assicurazioni. Questo insieme di soluzioni permette al nostro interlocutore di trovare tutte le risposte utili alle proprie esigenze.

Una necessità dei titolari di beni di questo tipo è il livello di qualità dei servizi. Dovendo depositare per alcuni periodi valori non solo economici, ma spesso anche affettivi, questo bisogno è assai sentito, soprattutto in tempi come questi e specialmente quando non si possono garantire sistemi di sicurezza attivi e passivi nei propri ambienti, non sempre vissuti in continuità. Assistiamo infatti, nell'ambito del ricambio generazionale, a nuovi modelli di vita che spesso trascendono da quelli a cui eravamo abituati, soprattutto per la configurazione abitativa. Questo fenomeno innesca rapidamente richieste di soluzioni finalizzate ad evitare la dispersione dei beni e favorirne la conservazione, in attesa di una loro nuova destinazione.

Anche il mondo istituzionale e quello museale, sia pubblico che privato, trovano in questi siti una dimensione di spazi e di servizi ideali per le loro necessità operative, come depositi a lunga scadenza per ristrutturazioni di sale museali, permanenza di opere per restauri in spazi di sicurezza, transiti di mostre che abbiano

più periodi di esposizione, o, infine, studi di beni e loro valutazioni artistiche. Nel settore pubblico, infatti, sta diventando sempre più forte l'esigenza di dotarsi di depositi all'altezza dello straordinario valore dei beni in custodia e il modello "Art Defender" è certamente un punto concreto di riferimento.

Ci può dire qual è l'opera più preziosa di cui si è occupato?

Art Defender vede spesso passare al suo interno opere d'arte di grandissimo valore, ma vorrei ricordare due casi speciali.

Il primo si è verificato dopo il terremoto che ha colpito l'Emilia Romagna. In questa occasione il Museo di Cento è rimasto presso il nostro impianto di Bologna con la straordinaria raccolta dei dipinti del Guercino, che finalmente oggi è tornata nelle sale del Museo dopo la ristrutturazione. Questa raccolta, in accordo con la Direzione del Museo e la Soprintendenza, è stata visibile al pubblico in uno dei nostri caveau, per poi viaggiare in Giappone in ricordo del terremoto di Sendai, altra città fortemente colpita da un sisma.

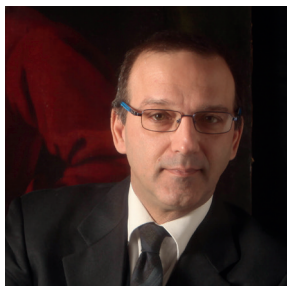
Il secondo caso ha interessato la struttura di Firenze dove, per circa tre anni, sono state custodite e conservate tutte le opere del Museo del Duomo della città, per via della ristrutturazione in corso. Durante la permanenza, hanno operato al nostro interno sette gruppi di restauratori che hanno aperto speciali "botteghe del restauro", provvedendo al recupero, alla pulizia e al restauro di tutte le opere che oggi arricchiscono il nuovo meraviglioso Museo del Duomo di Firenze.

Quali sono le sue considerazioni sulla situazione del nostro Paese nell'ambito dei Beni Culturali?

Il nostro è un Paese straordinario e viene giustamente considerato, anche se spesso in modo molto superficiale e politicamente corretto, la culla della Cultura Mondiale. Questo è per molti versi vero, ma spesso non riusciamo a coniugare questa straordinaria valenza culturale con la vita del Paese stesso.

È un tema molto delicato e oggi non è più sufficiente dire che l'Arte e i Beni Artistici necessitano di essere conservati e tutelati: è necessario piuttosto operare affinché la valorizzazione del patrimonio culturale ne permetta la cura e la salvaguardia, in un circolo virtuoso auto-alimentato.

Il Governo da alcuni anni ha avviato un percorso di riordino e di riposizionamento su questo tema, ma come troppe volte ci succede, il coro critico di chi teme, spesso per se stesso, di perdere il controllo di questo Patrimonio tende a minare un concetto che deve essere ben chiaro, articolato, normato a misura dei mille inganni che circondano questo settore. L'Economia della Cultura è un passaggio virtuoso, utile e necessario per tutti noi, che va compiuto al più presto.



Antonio Gesino
Responsabile del Dipartimento Dipinti
Antichi della Casa d'aste Wannenes

Qual è il ruolo odierno della casa d'aste visti i cambiamenti avvenuti nel mercato dell'arte negli ultimi anni? Ritieni vi siano state evoluzioni rilevanti rispetto al passato? Come vi approcciate agli strumenti online?

Negli ultimi anni il mercato dell'arte contemporanea ha avuto senza dubbio una forte crescita e registrato buoni risultati, così come gli Old Masters hanno beneficiato di un ampliamento degli studi storico-artistici, che hanno dato modo a collezionisti e appassionati di conoscere artisti capaci di estro e fantasia. Il ruolo della casa d'aste è quello di garante del reale valore di mercato di un'opera d'arte: questo avviene con professionalità e conoscenza nel valutare la qualità intrinseca, l'autenticità e la storia delle provenienze o delle proprietà. Queste regole da sempre governano il mercato, insieme alle cicliche mutazioni del gusto. Nel XXI Secolo, l'apporto della rete globale delle telecomunicazioni è fondamentale per una diffusione capillare dei cataloghi e delle aste on air, che danno la possibilità a tutti di essere presenti a ogni vendita da qualsiasi parte del mondo. Questo deve essere però supportato da un rapporto di fiducia e stima con il cliente, valore imprescindibile del servizio offerto da una casa d'aste.

Rispetto agli altri dipartimenti, quali sono le specificità delle aste di Old Masters e in particolare di quelli italiani?

Per quanto riguarda il nostro lavoro, come casa d'aste, il metodo non cambia. Qualsiasi opera d'arte di ogni dipartimento ha le stesse necessità di analisi, ricerca e approfondimento in merito alla conservazione, alla storia e alle tecniche di produzione. È logico che un dipinto antico, dato il suo peso storico e la sua datazione, necessiti di letture più estese, di una conoscenza approfondita e di un bagaglio culturale strutturato. Esiste un'età del collezionare un'opera d'arte, come arredo, passione e investimento, che è indipendente da quella cronologica, perché è legata al percorso di conoscenza della propria sensibilità. Per quanto riguarda il dipinto antico italiano, è possibile sostenere che riesca sempre ad attrarre una forte attenzione, poiché gli artisti italiani del passato hanno

avuto un peso specifico importante e la loro produzione è stata davvero vastissima. Basti pensare a quante "scuole" esistevano fino all'epoca dell'Ancien Régime: scuola genovese, toscana, umbra, romana... ogni regione aveva le proprie specificità e le proprie caratteristiche. Esistevano anche le interconnessioni di regioni di confine e così ogni situazione geografica si mostrava in grado di esprimere un proprio linguaggio. Abbiamo una molteplicità straordinaria in tal senso: parlare di pittura italiana significa avere la percezione che è stato un territorio talmente fecondo che non esistono confronti possibili.

Quale percezione emerge a livello di vendite d'asta in questi segmenti, sia nel contesto nazionale sia in quello internazionale? Si tratta di un mercato destinato a rallentare con l'avvento delle nuove generazioni?

Esiste un mercato più selettivo e consapevole. Nonostante il mutamento di gusto, i collezionisti di arte antica sono sempre di più persone esperte, passionarie, con un bagaglio culturale strutturato, che rende più facile la comunicazione e lo scambio di informazioni con noi specialisti: parliamo lo stesso linguaggio. È possibile approfondire le opere nel dettaglio, con rimandi specifici alla storia dell'arte, alle sue fonti e alle bibliografie. Negli ultimi anni una produzione editoriale storico-artistica esaustiva e capillare ha reso possibili importanti riscoperte critiche, che consentono a pittori o stagioni della storia dell'arte italiana di essere valutati alla luce di una nuova contestualizzazione storica. Questo si riflette logicamente su alcuni aspetti di mercato, per esempio con pittori poco noti che riescono a ottenere grandi risultati in asta. La conoscenza è sempre più un elemento sostanziale per valutare il reale valore di un'opera d'arte.

Salvator Mundi: un Old Master in un'asta Post War, come valuta la scelta di Christie's e la risposta del mercato?

Credo che la strategia di Christie's sia stata azzeccata e che sia stato sicuramente un colpo di teatro di grande effetto. Proporre Leonardo in un'asta di arte contemporanea è stata un'operazione di cui tutti hanno parlato e di cui tuttora stiamo parlando, un'operazione quindi riuscita. È necessario ricordare che la qualità di un'opera è sempre il suo elemento più importante, quindi il risultato del *Salvator Mundi* non è stata una vera sorpresa; anzi, in parte ci si poteva aspettare questa risposta del mercato. È difficile immaginare, tuttavia, che un altro quadro con queste caratteristiche passi in asta in futuro, quindi il risultato conseguito dal *Salvator Mundi* e il suo forte risvolto mediatico sono forse giustificati.

Quali sono le specificità o le criticità legate alle piazze italiane delle case d'asta, rispetto a quelle estere? E quali differenze?

Sicuramente la qualità del lavoro, la metodologia e gli standard non cambiano tra un Paese e un altro, poiché il lavoro è fatto con la stessa coscienza e professionalità. Personalmente credo che le case d'aste in Italia abbiano la possibilità di instaurare più facilmente rapporti personali e diretti con i clienti. Queste relazioni specifiche e personali danno spesso valore aggiunto al servizio e accrescono la qualità del lavoro. A livello legislativo, invece, una differenza che si riscontra con gli altri Paesi è la notifica, che tuttavia è un esercizio molto importante. Il concetto di tutela è fondamentale in Italia per mantenere e conservare tutti gli elementi che fanno parte della nostra cultura. Entrando nello specifico, tuttavia, possono esserci interventi di notifica che trovano scarsa motivazione: servirebbero forse standard e parametri più netti e più forti per definire cosa sia necessario notificare e cosa no.

D'altra parte, poi, credo che la notifica si debba accompagnare alla volontà d'acquisto da parte dello Stato, anche perché spesso i dipinti notificati non hanno prezzi esorbitanti e sul bilancio dello Stato sarebbero da considerare come un investimento in beni che fanno parte del nostro patrimonio. Nonostante i nuovi interventi legislativi abbiano agevolato il nostro lavoro e contribuito anche a migliorare i servizi del Ministero, l'aspetto dell'acquisto obbligatorio a seguito della notifica andrebbe proposto. Credo infatti che nel momento in cui il Ministero pensi di essere di fronte a un'opera di interesse culturale debba anche acquisirlo, come avviene in altre nazioni, e soprattutto che debba farlo misurandosi con la realtà contemporanea. In Francia, per esempio, se un'opera va all'asta e viene battuta a dieci, lo Stato la acquisisce a dieci; in Italia, invece, le opere notificate vengono fortemente penalizzate in termini economici e questa dinamica andrebbe evitata.

Quali sono le prospettive e i possibili sviluppi per il futuro? E quali invece le speranze per un possibile miglioramento?

Credo che le prospettive per il futuro siano sempre rosee, grazie a un lavoro di ricerca sempre più in grado di comprendere le qualità e le peculiarità alle opere. Studiare le opere vuol dire valorizzarle e contestualizzarle nella maniera più precisa possibile e in questi anni la ricerca storico-artistica sta facendo enormi progressi. Questo sicuramente è il segnale più importante per il futuro, che deve essere improntato alla ricerca: solo partendo dalla ricerca, infatti, si può dare la giusta importanza all'arte e al suo mercato, poiché la cultura è un insieme di beni ricco di virtù che necessita di essere valorizzato con le giuste metodologie.



Giacomo Nicoletta Maschietti
Giornalista Free Lance

Quali conclusioni possono essere tratte sul mercato dell'arte al termine del 2017? Quali sono stati i risultati più sorprendenti e quali eventualmente le delusioni più eclatanti?

Il 2017 per il mercato dell'arte globale è certamente stato un anno di ripresa, soprattutto rispetto al secondo semestre del 2015, in cui si era assistito a un grande rallentamento del settore. Per quanto riguarda la fascia alta del mercato si conferma il forte interesse per le opere eccellenti, esclusive e di elevata qualità. Questo vale tanto per i dipinti, i disegni e le sculture quanto per fotografie e oggetti di design: è sempre alto l'interesse dei collezionisti per i beni di provenienza prestigiosa, rimasti magari a lungo in un collezioni private e lontani dal mercato. Oggi questi oggetti di elevata qualità sono contesi principalmente dalle major Christie's, Sotheby's e Phillips, nelle piazze più grandi di Londra e New York.

Secondo gli ultimi dati, gli USA sono tornati a essere leader del mercato delle aste, come prova per esempio la scelta di Christie's di battere il *Salvator Mundi* di Leonardo Da Vinci proprio in questa sede. Quest'opera, acquistata dal Louvre di Abu Dhabi, è comunque un'eccezione che ha modificato i fatturati dell'anno: basti pensare che Christie's ha totalizzato circa 8 miliardi in tutto il 2017 per comprendere che 450 milioni fanno davvero la differenza sul totale, e non è detto che Christie's riuscirà l'anno prossimo ad avere opere così rilevanti a catalogo.

Oltre a quest'opera ci sono state anche altre aggiudicazioni rilevanti. Per il comparto dell'antico è possibile citare l'Artemisia Gentileschi acquistata da Marco Voena e Fabrizio Moretti, che partendo da una stima di €300.000 - 400.000 ha superato i €2,36 Mln nell'asta Drouot a Parigi nel mese di dicembre. Anche Francesco Guardi è riuscito a realizzare un ottimo risultato nell'asta Old Masters di Christie's di Londra, nel mese di luglio, totalizzando più di £ 25 Mln. Per il Pre War domina Van Gogh, che sempre da Christie's ha totalizzato \$81,31 Mln, ma sono stati interessanti anche i risultati registrati per Brancusi e per altri artisti moderni.

Per questo comparto il problema non è mai la vendita, ma la raccolta di opere di qualità, che quando compaiono in asta continuano a funzionare molto bene.

Christie's quest'anno è riuscita senza dubbio a proporre i pezzi più importanti, fatta esclusione per il Basquiat venduto per \$110 Mln da Sotheby's nel primo semestre. Continuando con il contemporaneo, si è assistita forse a una caduta di Francis Bacon. L'opera *Tre Studi per il ritratto di George Dyer*, proposta da Christie's nel mese di maggio, poteva capitalizzare molto di più rispetto ai \$51,77 Mln raggiunti (su stima a richiesta), considerato che si trattava di un'opera del 1963 e mai passata in asta. Questo si accompagna all'invenduto di Bacon del mese di ottobre, sempre da Christie's, per una tela del 1955 stimata £60 Mln.

Non credo, tuttavia, che si possa parlare di calo d'interesse nei confronti dell'artista: il mercato dell'arte non è una scienza esatta e può accadere che passino in asta capolavori che non riescono ad attrarre la giusta attenzione. Non credo nemmeno che si tratti di un problema di sovra-stima dell'opera, ma piuttosto di un problema di calendario congestionato. Gli acquirenti che possono permettersi opere di questa importanza e acquistano arte sono limitati, ma le vendite durante l'anno sono molto frequenti.

E per gli altri comparti del mercato dei beni da collezione?

Per quanto riguarda gli altri collectibles partirei dal mercato dei gioielli, che ha valori e dinamiche spesso simili a quello del mercato dell'arte. Tuttavia sono pochi i potenziali acquirenti di lotti di grande importanza, come dimostra il caso del diamante più grande al mondo, denominato *L'Art de Grisogono*, trovato nel 2016 in Angola e tagliato nel 2017. Proposto da Christie's a Londra con una stima di \$30 Mln, il diamante ha realizzato proprio \$30 Mln, con soli 3 o 4 i potenziali acquirenti.

Esistono però molte aste minori con gioielli di valore anche inferiore ai 100.000 euro, che possono rappresentare validissime opportunità di investimento. I gioielli, infatti, sono dotati di minore rischio rispetto per esempio alle opere d'arte contemporanea e presentano parametri, criteri e standard più precisi. Il mercato del vino è un altro segmento interessante, che cresce molto in termini di volumi, ma le sue oscillazioni sono notevoli e a volte inspiegabili. Per esempio, i vini francesi due anni fa erano andati fortissimo ma hanno poi avuto performance in calo, mentre gli italiani fanno sempre molta fatica nelle aste.

Prendendo poi in considerazione il segmento del Design, credo si tratti di un mercato in crescita. Ho partecipato a Pad, fiera di Londra collaterale a Frieze e dedicata al design, dove è stato grande l'interesse e forte l'affluenza. Anche nelle case d'asta italiane le aste di design e di stile italiano vanno molto bene, grazie a prezzi ragionevoli e autori che si stanno affermando sempre di più a livello internazionale.

La fotografia è un altro segmento molto interessante con un collezionismo in crescita, come dimostrano le fiere specializzate come *Mia* o *Paris Photo*, nonostante le aste non abbiano grande

successo. Questo può essere dovuto al problema riguardante le tirature e le edizioni di queste opere, per cui non esistono chiare regole internazionali. I collezionisti di una volta andavano a conoscere gli autori in maniera diretta, compravano da loro, mentre oggi chi sceglie di acquistare una fotografia in asta deve informarsi molto bene sul reale valore dell'edizione in oggetto e credo che le possibilità di fare un buon investimento siano comunque minori rispetto ad altri segmenti. Nonostante questo, è vero che con una piccola somma è possibile acquistare un'edizione di un artista anche importante, come un Cartier-Bresson, mentre acquistare un Jeff Koons con pochi soldi non sarebbe mai possibile.

La fotografia attrae anche molti giovani, perché è un linguaggio più facile e immediato da comprendere. L'arte contemporanea è esclusiva nel senso che esclude, poiché spesso le gallerie del jet set propongono autori difficilmente comprensibili in maniera voluta; chi non fa parte del mondo dell'arte contemporanea ne resta sempre un po' intimorito ed escluso. Questo con la fotografia non esiste.

Quali considerazioni possono essere tratte, invece, sul mercato dell'arte in Italia?

Nel mercato internazionale, dove c'è una grande corsa alla qualità, la fascia media finisce per soffrire, ma risorge poi localmente. Le case d'asta italiane totalizzano fatturati annuali che raggiungono anche i 30 milioni di euro all'anno, con pezzi e prezzi di livello medio-basso. Questo mercato mostra oggi una vitalità che non sembrava possibile fino a pochi anni fa: ha un buon pubblico composto tanto da operatori che cercano di acquistare opere sperando possano crescere in futuro, quanto da piccoli collezionisti che rispetto al 2014 e 2015 hanno cominciato o ricominciato ad affacciarsi al mondo dell'arte. Abbiamo vissuto momenti di mercato molto più difficili rispetto a quest'anno.

Qual è il suo punto di vista in merito alla notifica e alle recenti modifiche legislative in materia di circolazione dei beni culturali?

La notifica può rappresentare un problema per grandi case d'asta, gallerie che fanno TEFAF o grandi mercanti, ma non è una legge che mette in difficoltà la piccola casa d'aste, il piccolo mercante o gli operatori nelle fiere minori, che mantengono ancora il loro piccolo collezionismo. Se la notifica avesse impattato pesantemente anche sulla fascia media, infatti, non ci sarebbero stati i milioni di fatturato realizzati nell'ultima tornata di aste italiane, in cui tutti gli operatori hanno lavorato bene. In merito allo spostamento del limite temporale per la libera esportazione delle opere d'arte da 50 a 70 anni credo si tratti di un piccolo passo avanti, un segnale positivo. Iniziava a porsi il problema dell'esportazione delle opere di artisti italiani degli anni 60-70, come Fontana, Castellani o Manzoni.

Lo spostamento del limite temporale tutela non solo i mercanti ma anche tutto l'indotto, tutte le persone che ci lavorano dentro, i collezionisti, le gallerie. Forse si è soltanto posticipato il problema del tempo, poiché tra una decina d'anni bisognerà pensare ad altre misure, ma bisognerà forse prima capire se esisterà un mercato per gli artisti italiani posteriori a quelli degli anni 60-70, che comunque costano molto poco rispetto ad altri artisti internazionali.

Prendiamo per esempio i nostri esponenti più costosi, che sono Burri e Fontana: i loro risultati non sono nemmeno paragonabili a quelli di grandi nomi americani. E il problema più grande è che gli artisti di anni successivi non compaiono in asta, se non per casi eccezionali come Cattelan, Vezzoli o Paola Pivi.

E qual è stato invece il trend del mercato delle fiere d'arte nel 2017?

A mio parere è sempre importante osservare cosa fanno le grandi gallerie, è grazie a loro che si riesce spesso a comprendere se una fiera funziona o meno. Credo ci siano buone motivazioni dietro a partecipazioni a una fiera come ArtBasel, dove per esempio la Galleria dello Scudo è riuscita a vendere nel primo giorno di apertura un Manzoni a 8 milioni di euro, per di più a un cliente italiano. Sembra quasi un paradosso che un cliente italiano, che avrebbe tranquillamente potuto acquistare l'opera in galleria a Verona, abbia scelto di farlo a Basilea, ma l'idea di andare ad ArtBasel per acquistare piace. Il brand ArtBasel è molto forte e consente alle gallerie partecipanti di ammortizzare gli elevati costi sostenuti per allestire e mantenere lo stand. Frieze è una fiera più modaiola ma altrettanto cara e di successo, ma tra gli italiani è rimasto solo Massimo De Carlo.

In Frieze Masters gli italiani sono più presenti e questa differenza è dovuta ancora al fatto che per quanto riguarda l'arte italiana si lavora di più con il moderno e con gli anni 60 che con il contemporaneo. Fiac, a Parigi, sta crescendo molto bene e sicuramente rappresenta una piazza interessante anche per collezionisti internazionali; anche ArcoMadrid detiene una piccola ma buona quota di mercato. Per quanto riguarda le fiere italiane credo che solo MiArt e Artissima abbiano oggi grande rilevanza, mentre ArteFiera a Bologna l'ha persa in seguito alla minore partecipazione degli industriali del Veneto, che mantenevano alto l'interesse della manifestazione. Oggi ci sono meno clienti e non è detto che gli elevati costi dello stand vengano recuperati dai galleristi. Anche Torino non è forse sede di grandi vendite, ma Artissima consente di fare molto network e restare aggiornati, grazie alla partecipazione di molti professionisti di rilievo. Una piccola eccezione a mio parere virtuosa è FlashBack, fiera minore di Torino dove gli stand costano poco (5-6 mila euro, 10 mila per stand più grossi, prezzi davvero incredibili per una fiera oggi), che ha visto la partecipazione di gallerie anche importanti con

proposte di assoluta qualità a prezzi ragionevoli. Molti visitatori di Artissima sono rimasti piacevolmente stupiti da quest'altra fiera. Ad ogni modo è indiscutibile che il calendario delle fiere sia oggi davvero congestionato, rendendo spesso difficile anche per una galleria prendere parte a tutte.

Quali sono invece le sue opinioni sul mercato online?

Il mercato online sta dando oggi grandi soddisfazioni. Faccio un esempio su tutti: Guido Wannenens ha affermato che all'asta di arte contemporanea tenuta dalla casa d'aste a Milano nel mese di giugno c'erano circa 30 persone in sala, ma ben 300 persone connesse online da tutto il mondo, una cifra davvero notevole per un'asta di arte contemporanea tenuta in Italia.

Credo che l'online sia uno strumento su cui le case d'asta debbano continuare a investire, anche perché le aste online sono uno strumento senza dubbio utile. Gli operatori o i collezionisti interessati in un determinato lavoro sono così in grado di acquistare anche opere dall'altra parte del mondo, nonostante sia plausibile che nel caso di un Basquiat da 110 milioni si voglia tutto lo show off dell'asta consueta.

Per le gallerie il discorso è più complesso. Spesso nelle trattazioni del mercato primario i prezzi non sono trasparenti, quindi internet può certo essere una buona vetrina ma credo possa servire a poco più.

Quali sono invece eventuali modifiche che potrebbero migliorare il funzionamento del mercato, sia italiano che internazionale? E altre speranze per il futuro del mercato dell'arte?

Credo che il mercato dell'arte non debba sperare nulla di più di quello che già gli sta succedendo. È un mercato incerto e deregolamentato, ma continua ad andare benissimo da anni. Si muovono volumi in costante crescita: considerando per esempio il mercato dell'arte del 2017 e quello del 1970 non esistono paragoni.

Certo sono pochi i nomi che fanno super risultati e molti quelli che non riescono a emergere, ma qui è una questione di sistema. L'arte da sempre funziona grazie ad amicizie e relazioni, come nel caso di Pollock: se l'artista non riesce a intercettare la Peggy Guggenheim di turno magari resta in ombra tutta la vita e muore senza che nessuno si accorga di lui. Se il 50% lo fa la qualità dell'opera, il restante 50% lo fanno le PR.

Credo tuttavia sia fondamentale puntare ad agevolare il mercato italiano e portare soldi al nostro Paese, non solo all'estero. Abbiamo per esempio la Biennale di Venezia che continua a essere una delle nostre eccellenze, Palazzo Grassi con Pinault che fa mostre importanti e abbiamo un patrimonio che non conosce rivali. Credo che tutti questi elementi dovrebbero essere valorizzati e messi a frutto in maniera più corposa per il futuro.

Note



Il nome Deloitte si riferisce a una o più delle seguenti entità: Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una società inglese a responsabilità limitata ("DTTL"), le member firm aderenti al suo network e le entità a esse correlate. DTTL e ciascuna delle sue member firm sono entità giuridicamente separate e indipendenti tra loro. DTTL (denominata anche "Deloitte Global") non fornisce servizi ai clienti. Si invita a leggere l'informativa completa relativa alla descrizione della struttura legale di Deloitte Touche Tohmatsu Limited e delle sue member firm all'indirizzo www.deloitte.com/about.