Deloitte.
Private

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione

Report 2020

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845

Indice

Prefazione **3**

Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management **6**

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2019 **16**
Introduzione 17
Overview 18
Principali risultati e record nelle vendite all'asta del 2019 30
Metodologia 34
Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali 35
Il mercato della pittura per comparto 46
Il mercato dei Passion Assets 58
Il mercato delle Classic Cars nel 2019 71
Conclusioni e prospettive 77

La circolazione nazionale ed internazionale delle opere d'arte: la trasparenza del mercato diventa un valore aggiunto **80**

Interviste **86**
Cristiano De Lorenzo 87
Mariolina Bassetti 89
Guido Wannenes 92
Rossella Novarini 95

Appendice **98**
Autori 99
Riferimenti 100
Note 103

Prefazione

A cura di Ernesto Lanzillo

Ugo Nespolo, One by one (2015) | Acrilici su legno modellato, 124x74x11cm

Redatto prima della diffusione su scala globale del COVID-19, che iniziava tuttavia a dare segnali preoccupanti già nei primi mesi del 2020, **la terza edizione del presente Report vede la luce in un momento storico senza precedenti**. La crisi sanitaria, economica e sociale provocata dalla pandemia, che ha causato la morte di migliaia di persone e reso necessario il confinamento domestico di milioni di individui, ha destabilizzato le nostre certezze, comportando la radicale ridefinizione delle nostre priorità, dei nostri modelli di vita e di consumo. **Anche il mondo dell'arte, della cultura e dei beni da collezione ha pesantemente subito gli effetti della crisi**, richiedendo a tutti gli operatori del settore di pianificare e implementare nella fase pandemica nuove strategie per mantenere viva la propria offerta e gestire la propria attività, nonché di iniziare a figurare nuove modalità operative per affrontare il "new normal" post-COVID.

È ancora presto per prevedere come e con quale pervasività la crisi cambierà la nostra quotidianità privata e lavorativa e quali saranno gli impatti su tutte le attività, comprese quelle relative al mondo dell'arte, ma una cosa è certa con riferimento a tale ultimo ambito: **l'arte, la bellezza e la cultura** in questi mesi si sono dimostrate **in grado di dare conforto, di unire persone forzate a vivere separatamente e di creare un clima di speranza, diffondendo un messaggio di resilienza**.

La resilienza dimostrata a livello globale dalle organizzazioni che operano nel settore artistico-culturale, pubbliche e private, che tra le altre iniziative hanno trasposto online la propria programmazione, messo a disposizione delle persone prestigiose collezioni prima inaccessibili e ideato nuove modalità d'interazione con il pubblico, deve manifestarsi con tutta la sua forza anche nel momento della ripartenza, per favorire la definizione di nuove misure di coinvolgimento del pubblico e di **nuove leve per stimolare la domanda di esperienze culturali, beni artistici e collectables**.

Non esistendo precedenti al momento di crisi in cui ci troviamo che consentano di utilizzare a fini predittivi i dati storici, **i dati descrittivi di trend storico pre-COVID riportati nelle pagine che seguono possono rappresentare un riferimento per il "new normal"** e un punto di arrivo da cui partire con l'elaborazione di nuovi modelli e strategie.

Questa pubblicazione riunisce quindi anche quest'anno diversi contributi accomunati da un medesimo fine: **contribuire ad accrescere la disponibilità di strumenti informativi utili al variegato set di stakeholder che si interessa di beni da collezione** – operatori del settore, semplici appassionati, collezionisti, aziende manifatturiere e/o di servizi, investitori che desiderano diversificare il proprio portafoglio di attività, private bank e family office che diversificano le asset class dei propri clienti – per meglio orientarsi nel proprio processo decisionale sulla base di dati di trend storico comunque rappresentanti un riferimento anche nel "new normal".

Il **primo Capitolo, intitolato Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management, a cura di Deloitte**, presenta i principali risultati e trend emersi dalla sesta edizione dell'Art & Finance report di Deloitte e ArtTactic (novembre 2019), con un approfondimento sul ruolo della tecnologia per affrontare le principali sfide di mercato.

Il **secondo Capitolo, Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2019, a cura di Pietro Ripa, Roberta Ghilardi e Nicola Maggi**, presenta indici di investimento utili a orientare gli interessati nelle scelte d'acquisto, con approfondimenti dedicati ai trend delle principali piazze globali, alla pittura e al variegato mondo dei Passion Assets (antichità, orologi, gioielli, vini da collezione, fotografia e design). Il Capitolo si propone così di esaminare le principali dinamiche e i principali trend che hanno connotato il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel corso dell'anno 2019, nell'intento di rendere disponibili strumenti 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, caratteristiche che influiscono negativamente sulle performance del settore e sulla possibilità di accrescere lo spettro di interessati e investitori nelle opere d'arte e nei beni da collezione.

Sono inoltre stati coinvolti **operatori ed esperti del settore che, grazie alla loro testimonianza, hanno contribuito a comprendere ed approfondire alcune spinte e dinamiche di mercato del 2019**. Nella prima Sezione del Capitolo sono riportate considerazioni generali sul mercato dell'arte e dei beni da collezione del 2019, utili a individuare i punti chiave della ricerca e proporre un'overview sui principali trend emersi.

Nella seconda Sezione l'attenzione è focalizzata, invece, sull'andamento del mercato delle aste, con l'analisi dei principali risultati delle tre case d'asta più importanti a livello internazionale (Christie's, Sotheby's e Phillips) e delle aggiudicazioni record del 2019, con l'obiettivo di comprendere quali siano le piazze dove venivano presentati i lotti di maggiore qualità, in grado di intercettare il gusto e la mutevole attenzione dei più grandi collezionisti internazionali. La terza Sezione presenta la metodologia adottata per il calcolo degli indici del mercato dell'arte e dei beni da collezione, basata su un algoritmo che analizza i risultati d'asta dei più importanti player del mercato, e la metodologia adottata per l'analisi delle performance del mercato delle Classic Cars. La quarta Sezione prende in analisi il mercato della pittura da un punto di vista territoriale (USA, UK, Asia ed Europa), mentre la quinta sezione approfondisce i trend che hanno caratterizzato i singoli comparti della pittura stessa (Old Masters, Pre War e Post War) nel corso del 2019. La sesta Sezione esamina le performance dei diversi comparti del mercato dei Passion Assets, ossia vino, gioielli e orologi, fotografie, oggetti d'antiquariato e design, che catalizzano crescente interesse da parte di un numero sempre più vasto di collezionisti. A seguito di questa sezione, viene presentata anche un'analisi approfondita sul segmento delle Classic Cars, a cura di Ademy - Automotive Data Evaluation Market Yield. L'ultima Sezione, infine, presenta conclusioni generali sul mercato del 2019 e propone alcuni possibili outlook e trend in consolidamento per il futuro, seppur l'emergenza COVID-19 allo stato attuale renda complesso effettuare previsioni significative.

Di seguito è proposto il **Capitolo La circolazione nazionale ed internazionale delle opere d'arte**, a cura di Davide Bleve, Ida Palombella e Diego Piovan, utile a inquadrare i principali aspetti legali della circolazione delle opere d'arte, con focus dedicati alle imposte successorie e alle nuove normative introdotte per contrastare il riciclaggio di denaro e il finanziamento del terrorismo, che interessano anche il mercato delle opere d'arte (V Direttiva Antiriciclaggio, cfr. Direttiva UE n° 2018/843).

Il Report si chiude con le **interviste realizzate agli specialisti ed operatori del settore negli ultimi mesi del 2019, prima dello sviluppo della pandemia COVID-19**, che hanno rappresentato una fondamentale fonte informativa per la realizzazione del presente studio.

La nostra speranza è quella di contribuire, per la parte di competenza, ad accrescere la disponibilità di dati ed informazioni riguardanti il mercato dell'arte e dei beni da collezione che possano anche essere di riferimento nel "new normal" post-COVID.

Auguriamo a tutti una buona lettura.

Si ringrazia in particolare il Maestro Ugo Nespolo per aver acconsentito all'utilizzo delle proprie opere all'interno del presente report, oltre ad aver realizzato per Deloitte un'opera dedicata, utilizzata come immagine di copertina.

Ugo Nespolo, Reconstitution (2011) | Acrilici e foglia d'oro su legno, 100x140cm

Biografia

Ugo Nespolo nasce a Mosso (BI), si diploma all'Accademia Albertina di Belle Arti a Torino e si Laurea in Lettere Moderne. Nei tardi Anni Sessanta fa parte della Galleria Schwarz di Milano che conta tra i suoi artisti Duchamp, Picabia, Schwitters, Arman. La sua prima mostra milanese, presentata da Pierre Restany, dal titolo "Macchine e Oggetti Condizionali" – in qualche modo – rappresenta il clima e le innovazioni del gruppo che Germano Celant chiamerà Arte Povera. Negli Anni Sessanta si trasferisce a New York dove si lascia travolgere dalla vita cosmopolita della metropoli e subisce il fascino della nascente Pop Art, mentre negli Anni Settanta milita negli ambienti concettuali e poveristi. Nel 1967 è pioniere del Cinema Sperimentale Italiano a seguito dell'incontro con Jonas Mekas, P. Adams Sitney, Andy Warhol, Yōko Ono, sulla scia del New American Cinema. Assieme a Mario Schifano Nespolo si dedica al Cinema d'Avanguardia e tra il 1967 e 1968 realizza numerosi film che hanno come protagonisti gli amici e colleghi Enrico Baj, Michelangelo Pistoletto e Lucio Fontana. A Parigi Man Ray gli dona un testo per un film che Nespolo realizzerà col titolo "Revolving Doors". I suoi film sono stati proiettati e discussi in importanti musei tra i quali il Centre Pompidou a Parigi, la Tate Modern a Londra, la Biennale di Venezia. Assieme a Enrico Baj Nespolo fonda L'Istituto Patafisico Ticinese ed è, ad oggi, riconosciuto come una delle più alte autorità nel campo. Nei tardi Anni Sessanta con Ben Vautier dà il via ad una serie di Concerti Fluxus, tra questi il primo concerto italiano dal titolo "Les Mots et les Choses". Nonostante le contaminazioni americane non dimentica gli insegnamenti delle Avanguardie europee; è infatti molto marcata l'influenza di Fortunato Depero dal quale Nespolo trae il concetto di un'arte ludica che pervade ogni aspetto della vita quotidiana. Il concetto di arte e vita (che è anche il titolo di un libro pubblicato dall'artista nel 1998) sta alla base dell'espressività di Nespolo ed è eredità del Movimento Futurista: "Manifesto per la Ricostruzione Futurista dell'Universo" (1915). Da qui anche il suo interesse per il design, l'arte applicata e la sperimentazione creativa in disparati ambiti quali la grafica pubblicitaria, l'illustrazione, l'abbigliamento, scenografie e costumi di opere liriche. La sua ricerca spazia anche da punto di vista dei materiali. Lavora con su molteplici supporti e con tecniche differenti: legno, metallo, vetro, ceramica, stoffa, alabastro. Sicuro che la figura dell'artista non possa non essere quella di un intellettuale, studia e scrive con assiduità dei fatti e delle discipline che han da fare con l'estetica e il sistema dell'arte. Nel Gennaio 2019 l'Università di Torino gli conferisce la Laurea Honoris Causa in Filosofia. La sua arte è, quindi, strettamente legata al vivere quotidiano e carica di apporti concettuali: "non si può fare arte senza riflettere sull'arte". L'oggetto è al centro delle sue ricerche, è mezzo espressivo, linguaggio creativo; viene estrapolato dal suo uso comune ed acquista valore di opera d'arte. Allo stesso modo non dimentica il passato, lo rivisita, lo reinterpreta, lo rende attuale attraverso la citazione e la rievocazione, dandogli nuova vita, rendendolo spunto di riflessione.

Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management

A cura di Adriano Picinati di Torcello e Barbara Tagliaferri

Il posizionamento esclusivo del settore Art Wealth Management

Per la sesta edizione dell'Art & Finance report del 2019, Deloitte e ArtTactic hanno condotto tra aprile e giugno 2019 un'indagine in Paesi appartenenti a Europa, USA, Asia e Medio Oriente. Il rapporto presenta i risultati di un articolato questionario compilato da 54 private banker e 25 family officer, 138 primari operatori del mercato dell'arte (tra cui gallerie, case d'asta e art advisor) e 105 importanti collezionisti.

4 survey

54 private bank

25 family office

105 collezionisti

138 operatori di settore

48 contributi
da collaboratori esterni e da 14 Member Firm di Deloitte

Lussemburgo | Russia | Giappone
Olanda | Germania | Monaco
Hong Kong & Cina | Italia
Canada | Stati Uniti | Belgio
Francia | Regno Unito | Svizzera

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.

Fig. 1 Il posizionamento del settore Art & Finance

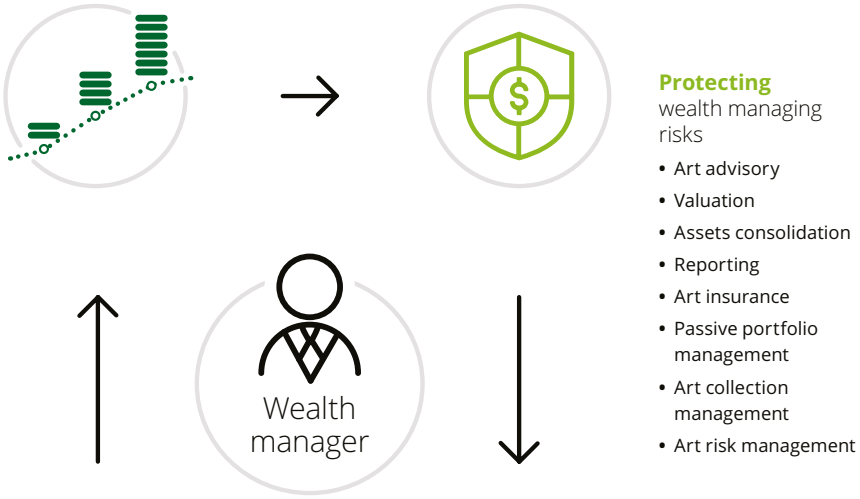
Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2019

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 filantropia.

Fig. 2 - I servizi di Wealth management



Accumulating wealth growing assets
- Museum endowments
- Art investment
- Art funds
- Stock of art businesses
- Private Equity in start-ups
- Financing of art business
- Social impact investment

Protecting wealth managing risks
- Art advisory
- Valuation
- Assets consolidation
- Reporting
- Art insurance
- Passive portfolio management
- Art collection management
- Art risk management

Transfering Wealth Creating a legacy
- Philanthropy advice
- Art related inheritance & estate planning
- Securitization

Converting wealth to income - Creating an income stream
- Art-secured lending

Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2019

Passione verso il collezionismo e forma di investimento

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.

Tra gli operatori di settore intervistati, otto su dieci dichiarano che i propri clienti comprano arte per passione verso il collezionismo ma anche come forma di investimento. Quasi 7 su 10 dei collezionisti confermano questo approccio.

Alla luce del continuo monitoraggio effettuato da Deloitte e ArtTactic nel corso degli ultimi dieci anni, questo trend appare ora definitivamente consolidato.

Figura 3 – Passione vs investimento. Rispondono gli operatori di settore

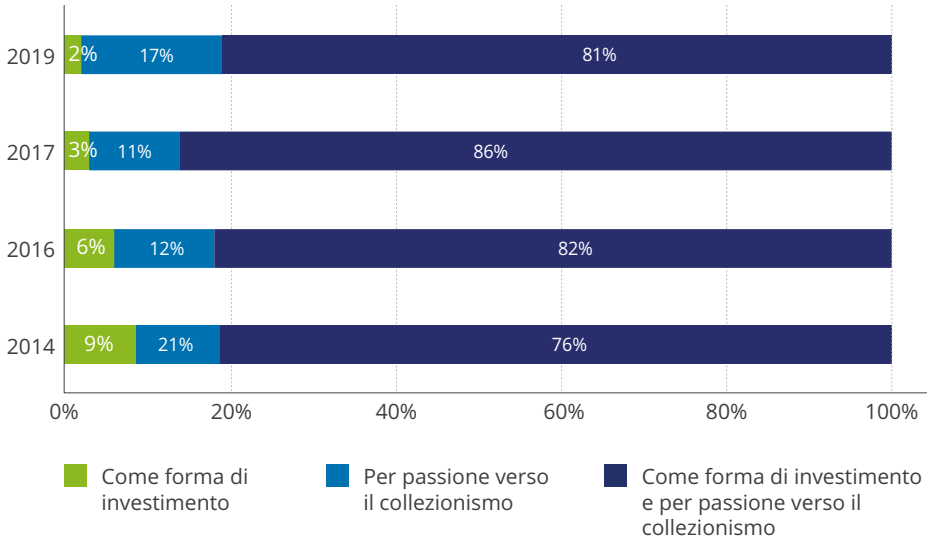
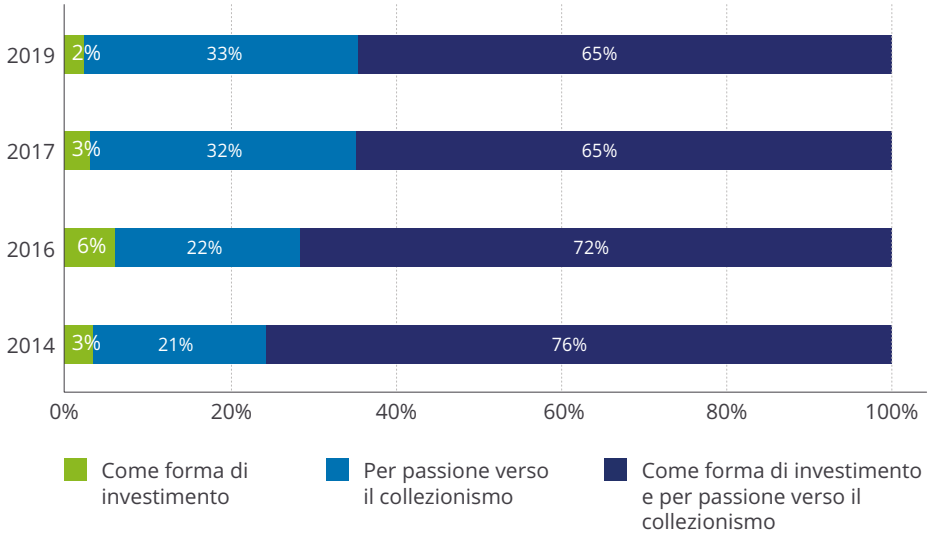


Figura 4 – Passione vs investimento. Rispondono i collezionisti



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2019

L'arte come parte integrante della gestione patrimoniale

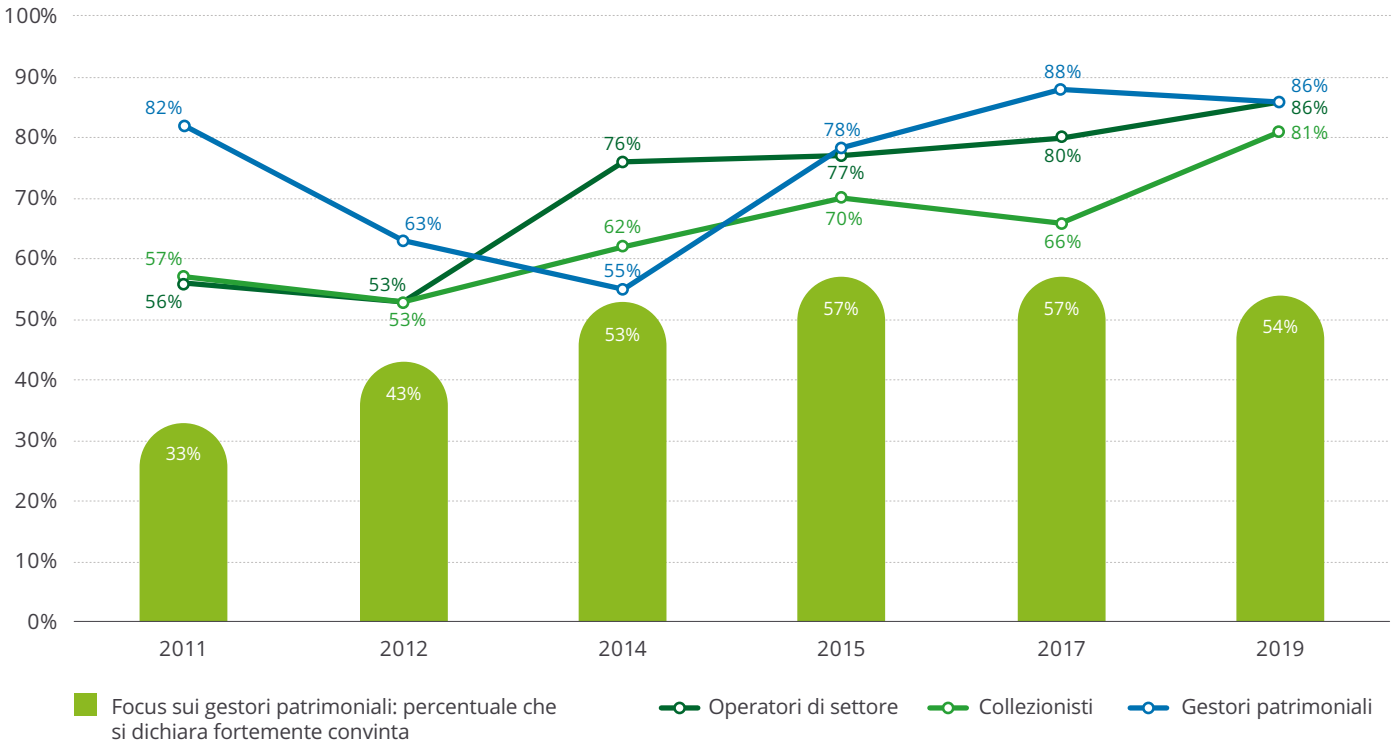
La crescita dell'attenzione al valore finanziario dell'acquisto di opere d'arte porta con sé, come trend a lungo termine, anche una sempre più stretta interconnessione tra arte e gestione patrimoniale. Questa infatti è la terza volta in sette anni di attento monitoraggio del settore Art Wealth Management 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 sia un trend ormai consolidato: quasi nove gestori patrimoniali su dieci infatti affermano che i beni artistici e gli oggetti da collezione debbano essere inclusi nell'offerta di servizi proposti al mercato. Questa convinzione è condivisa anche da parte della stessa percentuale degli operatori di settore, così come otto collezionisti su dieci.

Figura 5 – Arte e oggetti da collezione come parte di una più ampia gestione patrimoniale

Ritiene che arte e oggetti da Collezione debbano costituire parte integrante della gestione patrimoniale? (% risposte positive)



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2019

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, destinati a un numero relativamente circoscritto di individui e famiglie molto abbienti, che include, tra le altre voci, anche la gestione delle opere d'arte. Di qui la necessità sempre più sentita di sviluppare un approccio olistico nella gestione patrimoniale complessiva dei clienti.

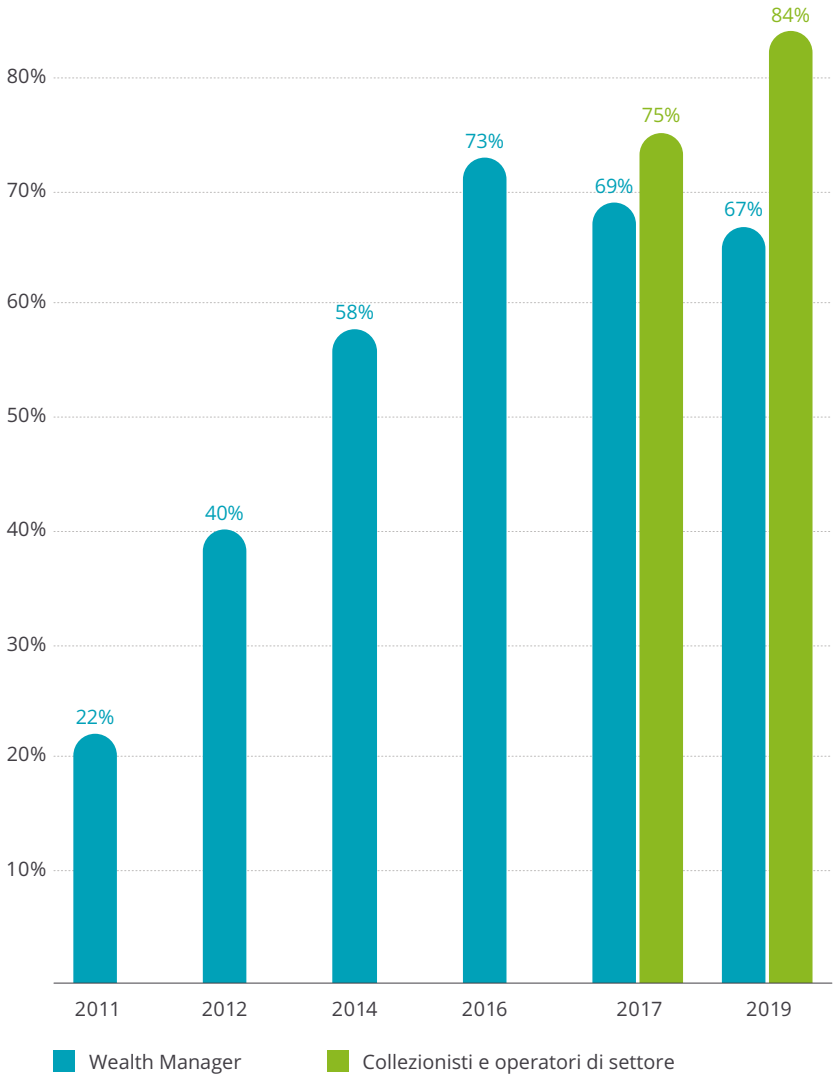
Come noto, al fine di consolidare e rafforzare la relazione con i clienti, la strategia di private banker e family officer consiste nello sviluppare value proposition su misura, sulla base di un'approfondita conoscenza dei clienti stessi in termini di background, bisogni finanziari e comportamenti di investimento. Per questo motivo, wealth manager e family officer dovranno essere in diretto possesso, ovvero disporre sempre più, di competenze su mercati e segmenti differenti. Pertanto, risulta oggi 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 distintiva, in grado di generare e rafforzare le relazioni con i clienti nell'ambito di un contesto di mercato estremamente competitivo.

Figura 6 – Inclusione di arte e oggetti da collezione in una visione del patrimonio complessivo

Trend futuro: si aspetta che i suoi clienti vogliano includere arte e oggetti da collezione in una reportistica complessiva e consolidata del proprio patrimonio?



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2019

D'altro canto, sono i clienti stessi a rivolgersi ai gestori patrimoniali 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.

Infatti, la richiesta rivolta dai clienti a private banker e family officer di una rendicontazione del proprio patrimonio complessivo, che includa anche il capitale investito in arte, rappresenta la possibilità di fornire servizi ad alto valore aggiunto. La rendicontazione costituisce uno strumento 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.

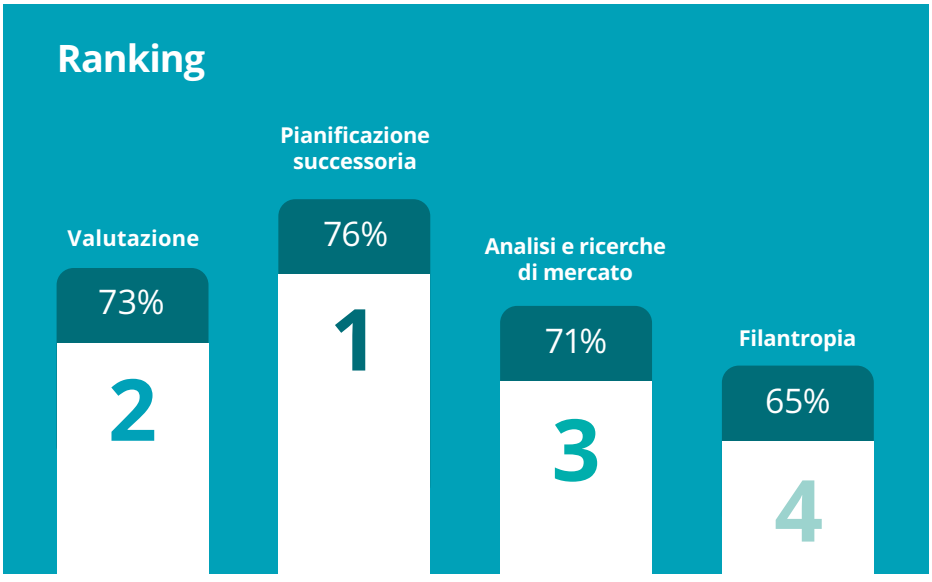
Il 67% dei gestori patrimoniali intervistati ha dichiarato di aspettarsi che i propri clienti vogliano includere l'arte e gli altri beni da collezione nei loro wealth report. Questo offre anche l'opportunità ai wealth manager di supportare la pianificazione degli investimenti, monitorare e proteggere al meglio il patrimonio dei propri clienti investito in arte, fornendo servizi in modo proattivo al fine di consolidare e rafforzare il rapporto con i clienti stessi.

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.

In particolare, se guardiamo alle risposte che i collezionisti hanno dato alla domanda su quali siano i servizi di gestione patrimoniale più rilevanti, risulta evidente quanto i due mondi dell'arte e della finanza si stiano influenzando a vicenda, portando in entrambi gli ambiti dinamiche e richieste di competenze anche totalmente nuove rispetto al passato.

Figura 7 – I servizi di gestione patrimoniale più rilevanti

Quali servizi relativi alla gestione patrimoniale sono i più rilevanti per lei? (collezionisti)



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2019

Le sfide del mercato

Vi è un sostanziale 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.

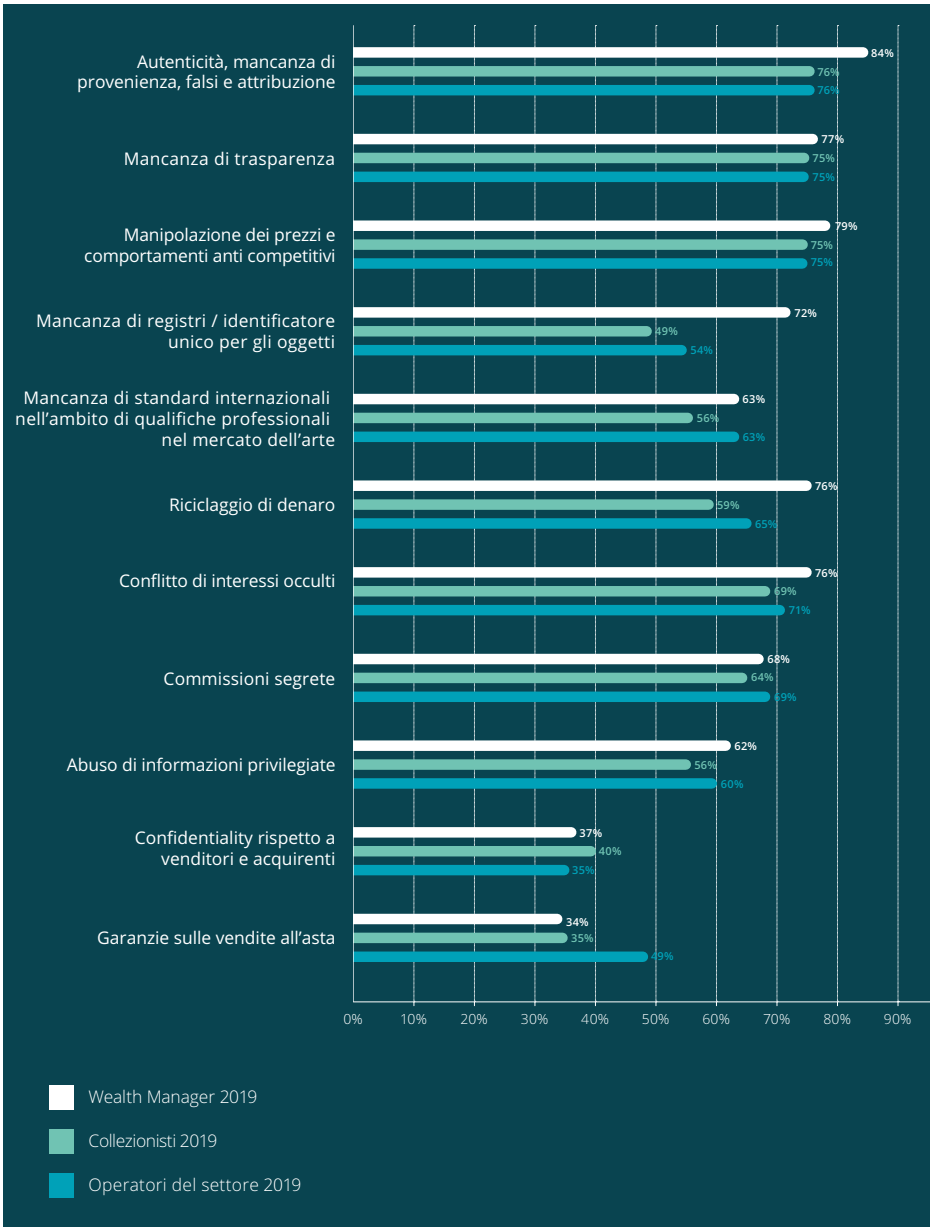
Queste preoccupazioni, che comprendono in particolare, tra gli altri, problemi di autenticazione e provenienza, manipolazione dei prezzi, conflitti di interesse, mancanza di trasparenza, sono condivise da quasi tre quarti dei gestori patrimoniali, dei collezionisti e dei professionisti di settore.

Ancora oggi le grandi sfide del mercato dell'arte, e quindi della possibilità di arrivare a una piena applicazione degli strumenti finanziari disponibili, sono la mancanza di fiducia da parte dell'acquirente e la mancanza di trasparenza del mercato stesso.

Per far fronte a queste sfide, oltre agli strumenti finanziari, è la tecnologia ad essere chiamata a offrire soluzioni efficaci e concrete.

Figura 8 – Le principali sfide del mercato dell'arte

Quali dei seguenti problemi ritiene siano i più dannosi per la reputazione del mercato dell'arte?



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2019

La seconda generazione delle ArtTech

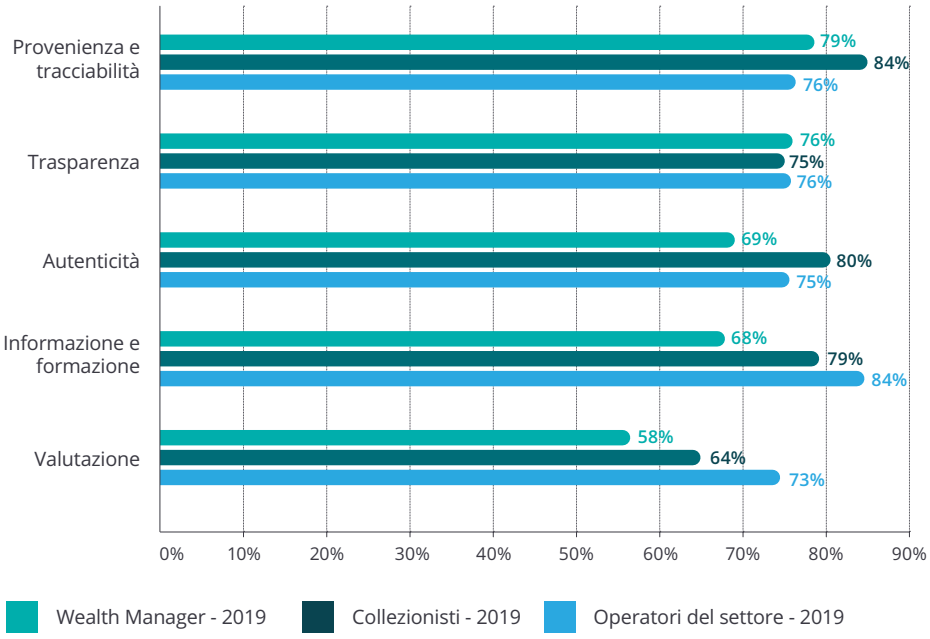
La prima generazione di ArtTech è riuscita con successo a rompere le barriere e a entrare nell'ecosistema non facilmente accessibile del mercato dell'arte. Il focus di queste ArtTech è stato principalmente quello di focalizzarsi sulla vendita online.

Oggi collezionisti e professionisti che operano nell'ambito del mercato dell'arte ripongono grandi aspettative nei confronti della tecnologia e di quanto questa sia e sarà in grado di contribuire ad affrontare le sfide citate. In particolare, il primo ambito in cui ci si aspetta un impatto positivo da parte degli strumenti e delle piattaforme tecnologiche è proprio quello della tracciabilità, quindi quello della trasparenza, dell'autenticità ecc.

La seconda generazione di ArtTech, ovvero quelle nate dopo il 2018, si sta invece focalizzando su servizi più verticali, in particolare: servizi di logistica, assicurazioni, dati e analytics, educazione, scoperta di nuovi artisti. Ma il dato più interessante è che l'80% delle Start-up di questa seconda generazione si è focalizzato sull'utilizzo della blockchain. Questo riflette un importante e positivo bisogno di raccogliere e condividere dati. La standardizzazione di questi e quindi la democratizzazione dell'accesso ai dati reali sono sostanzialmente le uniche e vere premesse per aumentare la fiducia degli acquirenti e procedere in modo consapevole all'acquisto di beni d'arte.

Figura 9 – Gli ambiti che la tecnologia può supportare

Quali sono gli ambiti in cui si aspetta un maggiore contributo da parte della tecnologia?



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2019

Ugo Nespolo, Museo espressionista (1985) | Acrilici su legno, 180x180cm

Conclusioni e priorità

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 la reputazione del mercato dell'arte con ricadute sostanziali sul settore Art Wealth Management.

Ugo Nespolo, Les deux lignes (2012) | Acrilici su legno, 132x152,5cm

01

Ridisegnare la client experience
I wealth manager devono adottare un nuovo approccio strategico per la gestione del patrimonio artistico

02

Fare rete
La collaborazione tra gli stakeholder del settore Art & Finance è essenziale per sviluppare linee guida e standard comuni al fine di accrescere la fiducia nel mercato dell'arte

03

Supportare le ArtTech
Sono necessari nuovi modelli di investimento

04

Impatto sociale
È necessario sviluppare nuovi modelli di investimento a impatto sociale per l'arte e la cultura

05

Regolamentazione
Una nuova regolamentazione per l'antiriciclaggio costituisce una grande opportunità per aumentare affidabilità e trasparenza del settore

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2019

A cura di Pietro Ripa, Roberta Ghilardi e Nicola Maggi

Introduzione

Ugo Nespolo, Money time (1996) | Acrilici su legno, diametro 190cm

Giunto alla sua terza pubblicazione in collaborazione con Deloitte, il presente Report intende esaminare le principali dinamiche e i principali trend che hanno connotato il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel corso dell'anno 2019. Riteniamo infatti che pur se a seguito della pandemia COVID – 19 le logiche di investimento e le modalità di accesso all'arte ed ai beni di collezione varieranno con impatti sui valori della transazioni, permanga necessario un contributo ad accrescere la disponibilità di strumenti informativi utili al variegato set di stakeholder che si interessa di beni da collezione – operatori del settore, semplici appassionati, collezionisti, aziende manifatturiere e/o di servizi, investitori che desiderano diversificare il proprio portafoglio di attività, bankers ed istituti finanziari che diversificano le asset class dei propri clienti – per meglio orientarsi nel proprio processo decisionale sulla base di dati di trend storico comunque rappresentanti un riferimento anche nel "new normal".

Infatti, sono sempre più numerose le ricerche e le analisi sul mercato dell'arte, caratterizzato da scarsa trasparenza, mancanza di standard per la determinazione dei prezzi e legislazioni non armonizzate a livello internazionale; nonostante questo, è ancora ridotto il numero di analisi settoriali accessibili a tutti, che diano non soltanto una lettura d'insieme dell'ampio sistema dei beni da collezione, ma anche approfondimenti dedicati a specifici segmenti e passion investments.

Contributi di rilievo sono stati forniti da alcuni esponenti del mondo accademico e professionale (tra gli altri: Galley, 2014; Ripa, 2014, 2017; Zorloni, 2016; Wimmer, 2017; Robertson, 2018) e a livello internazionale attraggono crescente attenzione le conferenze ed iniziative dedicate al mercato dell'arte e al mondo del collezionismo. Tra queste sono da menzionare le conferenze organizzate da Deloitte Luxembourg sul tema Art&Finance, in cui si presenta con cadenza biennale il Deloitte & Art Tactic Art&Finance Report, giunto nel 2019 alla sua sesta edizione; e l'International Symposium of Global Art Market Research, organizzato per la prima volta nel 2019 dalla Central Academy of Fine Art di Pechino.

Il presente report si pone quindi l'obiettivo di contribuire a colmare l'attuale "bisogno strumentale ed informativo", proponendo indici utili a comprendere i trend che caratterizzavano i diversi segmenti del mercato dell'arte e dei beni da collezione prima della pandemia COVID 19. Sono inoltre stati coinvolti operatori ed esperti del settore che, con le loro testimonianze, hanno contribuito a chiarire ed approfondire alcune spinte e dinamiche di mercato che si stanno sempre più consolidando. Nella prima Sezione del Report sono riportate considerazioni generali sul mercato dell'arte e dei beni da collezione del 2019, utili a individuare i punti chiave della ricerca e proporre un'overview sui principali trend emersi. Nella seconda Sezione del Report l'attenzione è focalizzata, invece, sull'andamento del mercato delle aste, con l'analisi dei principali risultati delle tre case d'asta più importanti a livello internazionale (Christie's, Sotheby's e Phillips) e delle aggiudicazioni record del 2019, con l'obiettivo di comprendere quali siano le piazze dove venivano presentati i lotti di maggiore qualità, in grado di intercettare il gusto e la mutevole attenzione dei più grandi collezionisti internazionali. La terza Sezione presenta la metodologia adottata per il calcolo degli indici del mercato dell'arte e dei beni da collezione, basata su un algoritmo che analizza i risultati d'asta dei più importanti player del mercato, e la metodologia adottata per l'analisi delle performance del mercato delle Classic Cars. La quarta Sezione prende in analisi il mercato della pittura da un punto di vista territoriale (USA, UK, Asia ed Europa), mentre la quinta sezione approfondisce i trend che hanno caratterizzato i singoli comparti della pittura stessa (Old Masters, Pre War e Post War) nel corso del 2019. La sesta Sezione esamina le performance dei diversi comparti del mercato dei Passion Assets, ossia vino, gioielli e orologi, fotografie, oggetti d'antiquariato e design, che catalizzano crescente interesse da parte di un numero sempre più vasto di collezionisti. A seguito di questa Sezione viene presentata anche un'analisi approfondita sul segmento delle Classic Cars, a cura di Ademy - Automotive Data Evaluation Market Yield. L'ultima Sezione, infine, presenta conclusioni generali sul mercato del 2019 e propone alcuni possibili outlook e trend in consolidamento per il futuro, seppur l'emergenza COVID 19 allo stato attuale renda complesso effettuare previsioni significative.

Overview

Ugo Nespolo, Ancora Grotesque (2017) | Acrilici su legno, 300x150cm

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2019 ha subito gli **effetti dell'incertezza che ha caratterizzato il panorama politico e in parte economico a livello internazionale, dimostrando tuttavia la propria resilienza**. Si è infatti mantenuto **elevato l'interesse per i lotti top quality**, la cui disponibilità si è tuttavia ridotta rispetto al biennio 2017-2018, con un conseguente calo dei fatturati complessivi.

La scarsità, caratteristica tipica delle opere di grande qualità, è stata infatti uno dei fattori che ha maggiormente **contribuito alla riduzione dei volumi d'affari**, pari al -18,6% a/a per il settore della pittura e al -6,1% a/a per il comparto degli altri beni da collezione, i così detti Passion Assets[1]. Non si rilevano tuttavia tendenze negative in relazione al **numero delle transazioni, che si mantiene sui livelli degli scorsi anni**, anche grazie al crescente numero di nuovi acquirenti attivi sulle piattaforme online.

A tale scarsità ha contribuito il **clima di cautela generato dalle guerre sui dazi e dalle turbolenze relative ai regimi fiscali** di alcune aree di grande importanza per il settore. Il mercato dei beni da collezione si è infatti dimostrato maggiormente **cauto e riflessivo, sia nell'acquisto, sia nella vendita**, con particolare riferimento al comparto della pittura.

Nonostante i trend al ribasso, **qualità, provenienza e voglia di novità hanno continuato ad orientare gli acquisti**, sia per i collezionisti più esperti, sia per i nuovi acquirenti, a dimostrazione della **crescente maturità del settore**. Si è registrata, infatti, costante attenzione per le opere d'arte di qualità museale, per le collezioni private e per i beni più esclusivi. Questo vale sia per i collezionisti delle piazze occidentali, guidati dalla **ricerca del lotto esclusivo e dall'attenzione alla qualità**, sia per i **collezionisti asiatici**, sempre più interessati alla pittura e ai beni antichi tipici della **tradizione europea**.

Si è confermato inoltre il **forte interesse per le opere di artisti poco riconosciuti dalla critica ma di grande valore nel rispettivo contesto storico-culturale, tra cui anche molte artiste donne**. Si assiste quindi all'affermazione di un collezionismo che in un contesto di ridotta disponibilità di "capolavori" realizzati dalle "grandi firme", sa orientarsi nel processo di acquisto di beni a firma di autori magari meno noti, ma di alta qualità e con più ampi margini di valorizzazione.

Alla crescente consapevolezza del mercato contribuiscono la **maggiore disponibilità di dati e informazioni garantita dal Web e il ricorso a specifici servizi di art advisory e di consulenza** legale e fiscale da parte dei collezionisti, costretti ad orientarsi in un settore in continuo mutamento legislativo, caratterizzato da mancanza di standard e regolamentazioni uniformi[2].

Dal punto di vista geografico, nel 2019 si è mantenuto **alto il livello di incertezza in alcune delle economie principali, soprattutto del Vecchio Continente**. A questo si sono aggiunte alcune incognite di carattere politico, quali Brexit, la lotta doganale USA-Cina e le proteste di Hong Kong, seppur i mercati finanziari con performance positive a livello globale abbiano stemperato questo clima di grande incertezza. Indipendentemente dall'impatto che la pandemia COVID – 19 potrà avere sulla effettuazione di aste in luoghi fisici e sulle nuove modalità di gestione del mercato nel "new normal", le conseguenze degli avvenimenti politici ed economici con cui si è chiuso il 2019, fanno ritenere **plausibile una crescita dell'importanza di Parigi per il mercato delle aste a livello internazionale**, in generale e soprattutto a livello contrattuale. Dopo l'uscita dall'Unione Europea dell'Inghilterra, infatti, Londra perderà il vantaggio competitivo garantito dal regime di libera circolazione – salvo accordi da definire specificatamente – e molti collezionisti europei potrebbero così preferire le proposte artistiche di altre città del Vecchio Continente, per contenere i costi di transazione.

Alla stasi del mercato dell'arte e dei beni da collezione può aver contribuito anche il **calo[3] registrato dal livello di benessere e dalla quota di High-Net-Worth-Individuals** (HNWI[4]), che nel 2018 hanno registrato rispettivamente una riduzione del -3,0% e del -0,3%, **dopo 7 anni consecutivi di crescita**. Gli HNWI hanno un ruolo fondamentale per lo sviluppo del mercato dell'arte e dei beni da collezione, poiché sono spesso in cerca di nuovi prodotti in grado di difendere il valore del proprio patrimonio complessivo, "diversificare il portafoglio finanziario e affermare anche il proprio status symbol per ottenere consenso sociale"[5]. Per queste ragioni, il primo calo del loro potere d'acquisto risulta un elemento a cui prestare attenzione nell'analisi della domanda attuale e prospettica di questo settore, indipendentemente dall'impatto della pandemia COVID 19.

In linea generale, come conseguenza di quanto finora esposto, le case d'asta hanno riscontrato **maggiore difficoltà nel reperire lotti di prima qualità**, evento tipico dei periodi d'incertezza o di crisi, quando i collezionisti dimostrano minore predisposizione alla vendita, in attesa di momenti più favorevoli per collocare i propri beni sul mercato. **I principali dealer** si sono quindi dovuti confrontare con la **necessità di trovare nuovi strumenti per rassicurare i venditori**. Le garanzie sulle opere d'arte sono state largamente utilizzate dalle case d'asta negli ultimi anni per rassicurare i collezionisti ed incentivarli a vendere le proprie opere, al fine di

aumentare la disponibilità di lotti pregiati sul mercato, ma nell'ultimo triennio hanno conosciuto una vera e propria battuta d'arresto. Nonostante siano state ancora il motore per la realizzazione di alcune vendite, **la quota di opere coperte da garanzia ha infatti conosciuto una forte decrescita dal 2017 ad oggi**, segnalando una possibile perdita di appeal di questo strumento[6].

Parallelamente, anche al fine di rispondere alle esigenze dei collezionisti con soluzioni innovative, **fioriscono gli esempi di iniziative volte ad applicare la tecnologia in diversi ambiti del mercato dell'arte e dei beni da collezione**. Si stima[7] che la prima generazione di "ArtTech start-up" abbia raccolto quasi $600 Mln di fondi, di cui il 50% è confluito in attività connesse alla transazione di opere, il 25% alla ricerca, il 15% alla logistica e alla gestione delle collezioni e infine il 10% a start-up connesse alla gestione dei dati. Le **nuove start-up del settore si stanno concentrando su altre aree chiave per il mercato**, compresi il settore assicurativo, la formazione e la scoperta di nuovi artisti.

Si rileva inoltre crescente **attenzione da parte dei legislatori alla necessità di regolamentare un mercato dell'arte da sempre caratterizzato da scarsa trasparenza e standard non uniformi**. Lo scorso aprile 2019 il Parlamento Europeo e il Consiglio dell'Unione Europea hanno adottato il **Regolamento (UE) 2019/880 relativo all'introduzione e all'importazione di beni culturali**[8], che si pone tra gli obiettivi quello di contrastare il traffico illecito di oggetti culturali. Sono inoltre in corso i lavori per l'entrata in vigore della Direttiva n. 2018/843 del Parlamento europeo e del Consiglio del 30 maggio 2018, meglio nota come **V Direttiva Antiriciclaggio**, recepita dal legislatore italiano con il D.Lgs. 125 del 26 ottobre 2019[9]. Finalizzata a contrastare le attività di riciclaggio del denaro ricavato da attività criminose, la Direttiva stabilisce che i professionisti dell'arte, tra cui galleristi, antiquari, case d'aste, dovranno effettuare verifiche sulla propria clientela e sulle transazioni sopra i €10.000 e segnalare operazioni sospette.

Infine, a riconferma del grande dinamismo che caratterizza il mercato dell'arte e dei beni da collezione, è da segnalare che nel corso del 2019 sono avvenuti importanti cambiamenti nella governance dei principali player del sistema. Tra questi, in particolare, non è passato inosservato **l'acquisto della totalità delle azioni di Sotheby's da parte dell'imprenditore, finanziere e collezionista Patrick Drahi**, che a giugno 2019 ha firmato un accordo del valore di $3,7 Mld che ha comportato l'avvio dell'iter per il "delisting" del titolo "Sotheby's" dal New York Stock Exchange.

I principali trend del mercato dell'arte e dei beni da collezione 2019

Analizzando gli elementi della domanda e dell'offerta di beni da collezione, è possibile affermare che nel 2019 si siano **confermati o addirittura accentuati alcuni dei principali trend di mercato** già delineatisi nel corso del 2018:

- Si conferma **l'interesse dei collezionisti verso opere inedite, correnti artistiche lontane e verso le carriere di artisti poco riconosciuti** dalla critica ma di grande valore nel rispettivo contesto storico-culturale, grazie ad un collezionismo sempre più in grado di riconoscere la qualità, elemento che orienta gli acquisti anche più della "grande firma". Questi elementi, anche nel mercato delle aste, hanno contribuito alla **forte crescita registrata dalle vendite diurne**[10] nel corso dell'anno (+11,6%), che presentano spesso opere di firme meno note rispetto alle aste serali.
- In linea con l'interesse dei collezionisti per beni inediti, **cresce la varietà dei beni proposti in asta dalle principali major internazionali**, con un mercato sempre più ricettivo anche di proposte "stravaganti". Oltre alle ormai consolidate aste dedicate a borse, moda e personaggi famosi, sono per esempio state proposte nuove aste dedicate a chitarre, skateboard e all'esplorazione spaziale, queste ultime in celebrazione dei 50 anni trascorsi da quando Neil Armstrong ha toccato il suolo lunare nel 1969.
- Il 2019 conferma il trend già delineatosi nel 2018, che vedeva un **forte dominio delle artiste donne in termini di crescita percentuale**[11]. Secondo un recente studio di Sotheby's Mei Moses[12], nel periodo 2012-2018 i prezzi delle opere di artiste donne sono cresciuti mediamente del +72,9%, contro il +8,3% di crescita registrata da opere di artisti uomini. Permane ancora una grossa differenza in termini di prezzo e di presenza nei cataloghi d'asta, ma è innegabile il trend di rivalutazione delle artiste donne nell'intero sistema dell'arte.
- Sono state numerose le aste nel corso dell'anno il cui ricavato è andato in **beneficienza**, in tutto o in parte, che confermano **l'orientamento al social impact investing** anche nel mercato dell'arte e dei beni da collezione. Il trend emerge anche dal Deloitte Art&Finance Report[13] 2019, secondo cui il 65% dei collezionisti afferma che i servizi correlati alla filantropia nell'ambito artistico-culturale siano tra i più richiesti al mondo del wealth management.
- A dimostrazione della **crescente consapevolezza dei collezionisti** e dell'importanza attribuita alla provenienza dei beni presentati in asta, le **vendite dedicate alle collezioni private** continuano a registrare ottimi risultati. Tali vendite hanno rappresentato circa il 10% del mercato nel 2019[14], registrando tassi medi di invenduto inferiori di almeno 5 punti percentuali rispetto a quelli registrati nell'intero mercato dei beni da collezione.
- Rimane alta **l'attenzione del mercato nei confronti dell'arte contemporanea africana**[15] e degli artisti Afro-Americani, come già segnalato nella scorsa edizione del presente report[16], le cui opere raggiungono spesso risultati record, raddoppiando il valore della stima massima con continui rilanci da parte dei partecipanti all'asta.

LA PAROLA ALL'ESPERTO

Il mercato dell'arte nel 2019

Cristiano De Lorenzo, Direttore Generale di Christie's Italia[17]

Nel 2019, nonostante alcuni eventi di natura economico-politica avvenuti in tutto il mondo e al di fuori del nostro controllo, il mercato dell'arte si è dimostrato stabile con una domanda costante a tutti i livelli di prezzo e in tutte le regioni nelle quali Christie's è attiva. Come sempre, le opere di miglior qualità hanno attirato l'interesse dei collezionisti più esperti, tuttavia abbiamo riscontrato il coinvolgimento di un più vasto gruppo di compratori interessati a più categorie d'arte in molteplici aree geografiche.

Nota: intervista realizzata prima dello sviluppo della pandemia COVID 19

FOCUS

Prosegue la ribalta delle donne, nonostante permanga un enorme gap

È in costante crescita l'interesse nei confronti delle artiste donne, tendenza già rilevata nella precedente edizione del presente Report[18]. Il trend è dimostrato dall'**incremento medio e trasversale nelle quotazioni delle opere di artiste donna, dalle numerose mostre** che i musei in tutto il mondo dedicano a nomi femminili spesso poco noti e da **nuovi record d'artista** registrati in tutti i comparti della pittura, tra cui quello registrato da Louise Bourgeois per il comparto Post War (Christie's New York, maggio 2019, $32,1 Mln) e da Elisabeth-Louise Vigée Le Brun per il comparto Old Masters (Sotheby's New York, gennaio 2019, $7,2 Mln).

Diversi studi, tuttavia, dimostrano come la "parità di genere" nel mercato dell'arte sia ancora lontana. Uno studio pubblicato dalla Public Library of Science[19] rivela che nelle collezioni permanenti dei 18 musei più importanti in America, l'87,0% porta la firma di un uomo. Il rapporto di In Other Words e Artnet News, invece, evidenzia come negli ultimi 10 anni soltanto il 2,0% del fatturato in asta sia stato realizzato per opere di artiste donna. Si segnala inoltre che il 40,7% di questi acquisti è stato realizzato per opere di 5 sole artiste, dominate da Yayoi Kusama, che detiene da sola il 25,0%[20] di matket share. Sempre lo stesso rapporto riporta che soltanto l'11,0% delle acquisizioni e il 14,0% delle mostre dei 26 principali musei americani nell'ultimo decennio erano per opere di artiste donna.

Il gap si conferma se si considerano gli ultimi record registrati per artisti viventi uomini e donne. La somma di $12,5 Mln raggiunta da Jenny Saville con la sua opera *Propped* (Sotheby's London, ottobre 2018), divenuta l'opera più cara di un'artista donna vivente, rappresenta meno del 14% del valore del record detenuto dal *Rabbit* (1986) di Jeff Koons venduto per oltre $91 Mln da Christie's nel maggio 2019 e divenuto l'opera più costosa venduta in asta per artista vivente.

Si conferma così il **ruolo secondario che finora le artiste donne hanno assunto nel mercato dell'arte**, tanto che alcune fonti attribuiscono il crescente interesse dei collezionisti nei confronti delle artiste donne alla minore disponibilità di opere di qualità delle firme più note[21]. È il caso di Joan Mitchell ed Helen Frankenthaler, che hanno registrato importanti risultati nel corso dell'ultimo periodo e rientrano nell'ambito dell'Espressionismo Astratto, insieme a Jackson Pollock e Willem de Kooning, la cui disponibilità di opere si è drasticamente ridotta. Basti pensare che tra il 2016 e il 2018, sono state vendute in asta 7 opere di Pollock e 26 di De Kooning, in netta riduzione dal biennio precedente, quando le opere dei due artisti vendute in asta erano state rispettivamente 11 e 35. Un altro esempio è costituito dalle dinamiche di mercato degli artisti inglesi. Dopo il boom conosciuto dalle opere di Francis Bacon e Lucian Freud negli anni successivi alla crisi finanziaria del 2008, di cui la disponibilità di loro opere sul mercato si è drasticamente ridotta. Molti collezionisti si sono quindi orientati al lavoro di altri artisti, tra cui spicca di certo Jenny Saville, la cui cifra artistica è ben affiancabile a quella dei due autori prima citati.

Le principali dinamiche politico-economiche del 2019 e le possibili prospettive

Il 2019 si è caratterizzato sul **piano politico per una grande incertezza relativa alle tensioni commerciali tra Usa e Cina e per una Brexit senza accordo**: i due fattori hanno determinato sui mercati finanziari una accentuata volatilità, seppur complessivamente l'anno sia stato molto positivo su quasi tutte le asset class, recuperando ampiamente il 2018, "annus horribilis" per la maggior parte dei mercati dell'economia reale e finanziaria.

Da un punto di vista sociale invece, il 2019 è stato segnato dalle **notevoli tensioni esplose in vari Paesi Emergenti, quali quelli dell'America Latina in primis**, anche se non sono mancate proteste eclatanti nei "Paesi dell'economia matura", quali **la Francia con i "gilet Jaunes" o Hong Kong**, mentre i temi del cambiamento climatico e della protezione dell'ambiente hanno riscosso sempre più interesse. Molti di questi problemi richiederanno anni per essere affrontati e le soluzioni adottate dipenderanno in gran parte da un nuovo sistema di relazioni tra paesi "maturi" e paesi "emergenti", come analogamente, un livello di crescita globale basata su consumi più sostenibili.

In un contesto economico che non va in recessione, ma fatica ad uscire dal ciclo di stagnazione, **nuovi elementi legati alla "rivoluzione digitale" si affacciano e determineranno il livello di benessere a livello globale**. La pandemia COVID in corso alla data di consegna alla stampa del presente report potrebbe determinare **sconvolgimenti a livello macro-economico e una conseguente accelerazione di determinati fenomeni di carattere sociale**. Vista la difficoltà di previsione della magnitudo di tale pandemia, almeno allo stato attuale delle cose, possiamo solo azzardare a ritenere che tanto più sarà severa la diffusione del virus, con conseguente limitazione della circolazione di beni e/o persone (con effetti devastanti sulle economie locali), tanto più **il processo di digitalizzazione già avviato in alcune regioni tenderà a consolidarsi a livello internazionale**.

Questo comporterebbe trasformazioni tecnologiche, cambiamenti sostanziali nelle modalità di lavoro, nuove modalità di welfare e nuovi paradigmi di consumo. Ci è tuttavia difficile, allo stato attuale delle cose, individuare altre inevitabili conseguenze che potrebbero impattare l'economia mondiale.

Anche l'agenda delle future elezioni statunitensi, al momento l'evento politico più importante dell'anno, potrebbe avere **una sostanziale modifica nelle priorità da affrontare (ambiente, salute)** in relazione alla pervasività e alla gravità della diffusione del virus a livello internazionale.

FOCUS

Controversie tra USA e Iran ed emergenza coronavirus

Il presente report è stato consegnato per la stampa conemporaneamente all'esplosione del conflitto USA-Iran e allo scoppio della crisi cinese determinata dall'epidemia del coronavirus. Data l'eccezionalità dei due eventi e la loro rapida evoluzione, è difficile fare alcun tipo di previsione. È tuttavia presumibile ritenere che tali fatti comporteranno ripercussioni di carattere internazionale per tutto il 2020, influenzando il livello di spesa anche per i comparti del lusso e dei beni artistici.

Ugo Nespolo, Ex LIbris Teoria dei colori (1993) | Acrilici su legno modellato, 140x106x10cm

La relazione tra situazione politico-economica internazionale e mercato dell'arte

Guardando complessivamente alle performance del mercato dei beni da collezione nel 2019, è possibile affermare che il difficile e mutevole contesto di politica internazionale abbia portato maggiore cautela, senza tuttavia determinare (per ora) evidenti scossoni nel mondo delle aste a livello internazionale. Con riferimento al **Regno Unito**, nel primo semestre, **l'incertezza provocata dalla Brexit** aveva contribuito al rallentamento registrato nelle vendite all'asta, sia da Christie's (-22,0%) che da Sotheby's (-10,0%), nell'ambito di un trend che ha interessato tutto il contesto di mercato internazionale. Il Regno Unito ha le tasse d'importazione per le opere d'arte più basse dell'Unione Europea, pari a soltanto il 5%, rendendo Londra il portale privilegiato per l'ingresso delle opere d'arte in Europa dai Paesi extra-UE. Grazie al regime di libera circolazione dei beni, le gallerie e le case d'asta londinesi hanno la possibilità di importare le opere a Londra pagando soltanto il 5% di tasse di importazione, trovandosi poi liberi di muovere l'opera negli altri Paesi dell'Unione[22]. È difficile al momento prevedere gli esiti della netta affermazione del Partito Conservatore e quali determinazioni verranno assunte, anche se è ragionevole ritenere che l'irrigidimento doganale avrà sicuramente degli effetti negativi sull'appeal della platea londinese, tenendo anche in considerazione la probabile svalutazione della valuta locale nel lungo periodo.

Le **proteste e la crisi politica di Hong Kong**, che hanno provocato gravi danni al commercio al dettaglio e ad altri settori legati ai consumi, si sono aggiunte alla guerra commerciale tra Cina e Usa, con gravi danni al sistema economico dello Stato, entrato in recessione[23]. Questo ha creato non pochi timori per il sistema dell'arte locale, che tuttavia non sono poi stati confermati dai fatti. Le aste autunnali di Hong Kong, infatti, hanno mantenuto buoni livelli d'interesse[24] e sono da sottolineare alcuni risvolti positivi di questi mesi di protesta: Hong Kong ha vissuto negli ultimi mesi del 2019 un vero e proprio **boom creativo**, con il fiorire di cartoni, illustrazioni e mini-film ispirati alle proteste, circolati viralmente sulle piattaforme digitali, quali mezzi espressivi distintivi per veicolare messaggi di valenza sociale[25].

Il coronavirus, tuttavia, ha avuto fin da subito **ripercussioni negative sul mercato dell'arte asiatico, poi ampliatesi sul settore a livello internazionale**. Prima tra tutte, la cancellazione della fiera Art Basel di Hong Kong, prevista per marzo 2020[26]. A causa dello scoppio della pandemia, a tale cancellazione sono seguite le posticipazioni o cancellazioni delle principali fiere d'arte internazionali in calendario dalla seconda metà di marzo in poi, oltre che le posticipazioni/cancellazioni o messa online delle principali aste che si sarebbero svolte in luoghi fisici e alla generalizzata chiusura di musei, gallerie e siti culturali a livello globale. Per sopperire a tale emergenza, sono state numerose le iniziative online (quali online-sales, viewing room, webinar) lanciate dagli operatori del settore, che stanno oggi cercando di individuare le soluzioni più adeguate per rispondere in modo più concreto alla crisi.

L'evoluzione del mercato dell'arte online: trend, aspettative e delusioni

Ancor prima dell'impatto del COVID 19 sull'accelerazione di qualsiasi attività on-line, continuano a crescere le vendite del **mercato dell'arte online, seppur con incrementi progressivamente più contenuti, dal 2015 ad oggi**[28]. Secondo l'**Hiscox Online Art Trade Report 2019**, infatti, si è passati da un tasso di crescita del +24% a/a registrato nel 2015, quando il valore delle transazioni online valeva $3,3 Mld, ad un tasso di **+9,8% a/a, per un valore di $4,6 Mld**. Si tratta di un **andamento anomalo**, se si pensa che **l'e-commerce negli altri settori è cresciuto di circa il 18,0% solo nel 2018**.

Una delle possibili cause poteva essere ancora il **limitato investimento in innovazione tecnologica di molti attori del settore**. Mentre molte case d'asta hanno già lanciato proprie piattaforme online, gli altri player del mercato – e in particolar modo le gallerie – hanno da poco avviato iniziative di promozione e vendita sul web, fenomeno che ha subito una

FOCUS

La reazione delle gallerie d'arte alla situazione politico-economica internazionale

Le questioni politiche e socio-economiche hanno avuto rilevanti conseguenze nel settore delle gallerie d'arte a livello internazionale, anche sulla scia di un trend che vede le gallerie sempre più in competizione con musei e case d'asta. Non poco timore è stato creato dai dubbi sulla tenuta di Londra quale roccaforte del mercato dell'arte globale, elemento che ha forse contribuito alla scelta di alcune delle più potenti gallerie di aprire una nuova sede a Parigi. La prima è stata la multi-nazionale di David Zwirner, di origini tedesche, che ha inaugurato la propria sede parigina nel mese di ottobre 2019, dopo aver spiegato al Financial Times di volere una sede Europea, in linea con le sue stesse origini. Anche White Cube ha annunciato nel 2019 di l'apertura di una nuova sede Parigina e secondo alcune fonti questi due grossi dealer saranno presto seguiti da altri "big" del settore[27].

esponenziale accelerazione con lo sviluppo della pandemia, che impatterà in maniera decisa sulla digitalizzazione del mercato e della fruizione dell'arte. Un esempio del mercato dell'arte pre-COVID, a cui si sono aggiunte le iniziative recentemente lanciate da molte gallerie d'arte locali ed internazionali in risposta alla pandemia è rappresentato da David Zwirner, che nel gennaio 2017 ha lanciato la propria "online viewing room", seguita da Gagosian nel 2018.

Cala invece l'attenzione nei confronti della blockchain, la cui effettiva adozione nel mercato dell'arte stenta ancora ad arrivare[29].

Nonostante il rallentamento nei tassi di crescita, e prima dello sviluppo della pandemia, l'Hiscox Online Art Trade Report stimava che il mercato dell'arte online potesse **crescere di circa il +15% annuo, raggiungendo nel 2024 i $9,3 Mld**. Indipendentemente dall'impatto del COVID 19 sulla propensione alla digitalizzazione delle transazioni, la spinta era attesa dal crescente interesse dei millennials, che si rivelano già la categoria più attiva nelle transazioni d'arte online. È interessante rilevare che il **23% dei millennials che acquistano opere d'arte online non abbiano mai acquistato opere d'arte in luoghi fisici**, come fiere o gallerie d'arte. Questo, oltre all'impatto certo della pandemia COVID 19 sulle attitudini di acquisto di tutte le generazioni, porta a supporre che le piattaforme di vendita online possano ricoprire anche nei prossimi anni un ruolo importante nell'educazione delle nuove generazioni e nella loro introduzione al collezionismo d'arte.

Lo stesso Report segnala anche che la **proprietà frazionata può rappresentare un canale per il possibile ingresso di nuovi acquirenti nel mercato dell'arte**, soprattutto tra i più giovani. Il 51% degli acquirenti under 30 di opere d'arte, infatti, afferma che potrebbe prendere in considerazione la proprietà frazionata di opere d'arte come forma di investimento. Anche il 43% dei nuovi acquirenti di opere d'arte (inteso come coloro che acquistano questi beni da meno di 3 anni) ha dimostrato interesse per questo strumento.

FOCUS

La blockchain nel mercato dell'arte: il punto della situazione

La Blockchain, letteralmente "catena di blocchi", è un database condiviso e immutabile, in quanto il suo contenuto una volta scritto non è più modificabile né eliminabile grazie all'uso di primitive crittografiche[30]. Negli ultimi anni, si è rivolta grande attenzione alla possibilità di adottare la tecnologia blockchain nella compravendita di opere d'arte, soprattutto per la possibile applicazione nella certificazione dei passaggi proprietari, ma le perplessità rimangono ancora numerose.

Teoricamente la blockchain potrebbe favorire la tracciabilità delle vendite e ridurre il rischio di duplicazioni e falsi, tutelando i diritti d'autore degli artisti e gli interessi di investitori e collezionisti. La sua applicazione, tuttavia, **non può essere un'attività retroattiva**, per cui non esistono modalità per certificare eventuali passaggi proprietari passati, risultando plausibile che informazioni errate vengano registrate nella blockchain senza possibilità di verifica. Inoltre, permane la difficoltà di mettere concretamente in relazione l'opera d'arte o il bene, inteso fisicamente, alla sua registrazione nella blockchain, essendo quindi possibile registrare opere false o omettere informazioni rilevanti in merito allo stato di conservazione delle opere stesse.

L'applicazione più verosimile resta la registrazione di provenienza e proprietà delle opere, nonostante questo sollevi **dubbi in merito all'anonimato delle transazioni**, elemento spesso fondamentale per i collezionisti e per chi investe nel mercato[31].

Un trend ormai consolidato, esponenzialmente accresciutosi con la pandemia COVID 19, è **l'utilizzo dei social media da parte di tutti gli attori del mercato**, con Instagram che conferma il suo primato d'utilizzo per gli **appassionati d'arte e di collezionismo** (65% nel 2018, in crescita dal 63% registrato nel 2017). L'80% degli acquirenti utilizza Instagram per scoprire nuovi artisti e il 75% lo utilizza per restare aggiornato sui principali trend di mercato. Anche il lato dell'offerta di beni da collezione dimostra grande interesse nei confronti di queste piattaforme. L'**89% delle gallerie d'arte usa attivamente i social media** e il 75% utilizza Instagram come strumento per pubblicizzare i propri artisti, con il 54% di queste che afferma di trovare in questo strumento la piattaforma social più efficace in termini di risultati di vendita. **Anche i più importanti musei internazionali, le case d'asta e le fiere d'arte** avevano aperto propri account Instagram, ora diventati necessità nel "new normal" determinato dal COVID 19.

L'utilizzo più rilevante ed efficace di Instagram, tuttavia, è senza dubbio quello che ne fanno gli artisti. Un esempio eclatante è offerto dal caso Banksy, che ha registrato una crescita di 3,5 Mln di follower nel corso del 2018, anche grazie all'episodio accaduto nel corso dell'asta di Sotheby's a Londra nel mese di ottobre 2018, quando la sua opera si è auto-distrutta davanti agli occhi attoniti del pubblico internazionale. **Per i giovani artisti, Instagram può rappresentare un nuovo canale auto-promozionale di grande rilevanza**, che si aggiunge ai più tradizionali strumenti di valorizzazione e può consentire di ridurre le distanze tra chi produce le opere d'arte e chi le acquista.

APPROFONDIMENTO DI MERCATO

Arte e innovazione

Intervista ad Andrea Concas

Founder di Art Rights, Art Entrepreneur e Art Tech

Nota: intervista realizzata prima dello sviluppo della pandemia COVID 19

Arte e Innovazione: qual è il rapporto tra arte e tecnologia?

Nel mondo dell'arte convivono due condizioni in apparente contraddizione tra loro: da una parte la ricerca continua di innovazione e "rivoluzione" delle forme e dei messaggi artistici, dall'altra il persistere delle convinzioni e metodologie interpretative, consolidate nel tempo, con le quali si accettano o meno le stesse innovazioni. A questo dualismo, non ancora risolto, si è aggiunta l'esigenza di trovare soluzioni e strumenti per rispondere a problematiche sempre più allarmanti che affliggono il mercato dell'arte e i suoi professionisti su temi riguardanti: autenticità, alterazione dei prezzi, mancanza di trasparenza e assenza di sistemi di digitalizzazione delle informazioni. La tecnologia avanzata potrebbe diventare, a breve, un utile e ormai indispensabile alleato di protagonisti e professionisti dell'arte, ampliando e agevolando lo stesso sistema e il mercato.

Quali dunque potrebbero essere le reali applicazioni delle nuove tecnologie per l'arte?

Se guardiamo al patrimonio museale, ad esempio, resta ancora molta strada da percorrere. Basta pensare che nell'ultimo Rapporto ISTAT sui musei si registra che, in Italia, dei 4.908 musei aperti al pubblico, solo il 10% delle strutture espositive ha digitalizzato il patrimonio e meno della metà impiega tecnologie o processi di catalogazione digitale, così come poco più del 50% è presente in rete con un sito web. Con questi risultati diventa fondamentale adottare strategie e nuove tecnologie per rispondere alle nuove domande di servizi e beni. Tra le tecnologie più avanzate applicate all'arte, ecco che Blockchain, Intelligenza Artificiale (AI) oppure la Realtà Virtuale e Aumentata trovano un proprio, specifico e rilevante spazio nel supporto della fruizione, valorizzazione, gestione e conservazione delle opere d'arte e dei beni culturali. La Blockchain in particolare ha riscontrato grande attenzione per la tokenizzazione o "cartolarizzazione" di opere d'arte, inoltre ha visto un suo impiego per la Digital Art, nata esclusivamente per essere riproducibile tramite supporti digitali e realizzata su computer, nuove opere con nuovi media da tutelare e valorizzare nella certificazione e distribuzione. Infine di grande interesse la terza linea di utilizzo legata alle Art Business Solutions, strumenti per il supporto di provenance, per il tracciamento dello storico delle opere d'arte e la loro gestione, senza escludere la verifica dell'autenticità.

Mentre cosa ne pensa dell'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale da parte degli artisti per la creazione di nuove opere?

L'AI è diventato un nuovo medium per gli artisti, perché permette di dare vita fondamentalmente a due tipologie di opere: lavori realizzati con l'ausilio dell'Intelligenza Artificiale e opere create "autonomamente" dall'Intelligenza Artificiale. Nel primo caso la tecnologia viene vista come strumento che l'artista utilizza per creare le opere; nel secondo caso invece, le opere d'arte definite come "computer generated works" nascono autonomamente dall'Intelligenza Artificiale e tramite algoritmi di machine learning. I dati forniti, vengono poi rielaborati dalla macchina, che realizza nuove opere inedite. Ma come tutte le opere, anche quelle realizzate con l'Intelligenza Artificiale devono essere collezionate con raziocinio e sempre tenendo in considerazione la pratica di due diligence, che vede il collezionista impegnato a raccogliere quante più informazioni possibili sull'opera. Documento che non deve mai assolutamente mancare è proprio il Certificato di Autenticità, che va ad attestare la paternità dell'opera; al momento le modalità per collezionare arte AI sono ancora incerte, ma resta un fatto: il Certificato di Autenticità rimane il documento che dovrà sempre accompagnare anche le opere più innovative, e la sfida in questo caso è di tipo legale e tecnologica. Sembrerebbe quindi che il ruolo dell'artista stia andando via via a ridimensionarsi, ma in realtà ciò che resta imprescindibile è la creatività umana, che continuerà ad essere individuabile nei codici dei programmi creati dall'uomo, ma utilizzati di fatto dalla macchina. Dietro di essi, almeno per ora, resta pur sempre la visione e la ricerca preliminare dell'artista.

Sistemi predittivi, algoritmi che possano prevedere l'andamento del mercato e suggerire eventuali acquisti di opere d'arte, qual è lo stato dell'arte?

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione continua a crescere, pur rimanendo limiti delle abitudini consolidate. Ma fattori come la digitalizzazione, la necessità di arginare il mercato dei falsi e la ricerca di nuovi modelli di business per incrementare la trasparenza e migliorare la metodologia di valutazione dei dati, ha portato alla nascita di strumenti che possono essere utilizzati per prevedere stime e la provenienza. Ed è qui che sistemi basati sull'Intelligenza Artificiale grazie alle reti neurali e le grandi capacità di computazione possono far emergere aspetti inediti e tenere in considerazione una innumerevole mole di dati ed informazioni che potrebbero essere di grande aiuto per orientare un collezionista o un "investimento" in opere d'arte. Tuttavia è bene considerare e riflettere sulla fonte dei dati di cui l'AI si nutre e si basa per i suoi calcoli. Utilizzare strumenti in grado di valutare le performance economiche delle opere tramite l'analisi dati delle repeat sales risulta essere in parte limitante, perché oggi si ha a disposizione un bacino reperibile solo ed esclusivamente da dati statistici e dalle vendite pubbliche registrate prevalentemente in asta, da cui restano escluse in parte le private sale, così come gli scambi presso gallerie d'arte o tra privati. Resta pertanto da comprendere in quale percentuale questi mezzi si possano definire affidabili per gli operatori del settore e per gli stessi collezionisti, così come la "qualità" e attendibilità delle informazioni e risultati restituiti.

Sempre di più nascono "Startup" legate al mondo dell'arte, lei stesso ne ha fondata una, come mai?

Immaginiamo il mondo dell'arte come una prateria, un far west o una landa desolata non digitalizzata, indietro di almeno cinque anni rispetto altri settori. Su un "terreno vergine" come quello dell'arte, dal punto di vista dell'innovazione, nascono e si presentano nuove prospettive di cambiamento e opportunità di mercato. Per questo il mondo dell'arte vede la nascita di numerose startup, imprese caratterizzate da una forte dose di innovazione tra arte e tecnologia, per agire nel sistema e nel mercato dell'arte trovando e creando nuove soluzioni, servizi e prodotti.

Come sta rispondendo il mondo dell'arte a questa volontà di volere rendere "trasparente" o "tracciabile" il mercato?

Credo fortemente che parlare di "trasparenza" in un mondo fatto di protagonisti e player che in parte non la desiderano, dove l'asimmetria delle informazioni è la principale fonte di guadagno, sia ancora molto complesso e forse quasi controproducente a favore di un cambiamento.

Ugo Nespolo, Caos-Paos (2019) | Acrilici su legno, 100x140cm

Le fiere d'arte nel 2019

Considerate dai dealer la più efficace via per acquisire nuovi clienti[32], **le fiere d'arte erano in continua crescita**, grazie anche ad eventi collaterali in grado di richiamare un pubblico sempre più vasto. Si assisteva ad una crescente specializzazione di queste manifestazioni, sempre più orientate a concentrarsi su specifiche correnti di arte contemporanea. Crescevano sia l'affluenza dei visitatori, sia la partecipazione di illustri esponenti del panorama artistico in tutte le principali manifestazioni globali, con grande soddisfazione degli espositori, in contatto con una clientela sempre più eterogenea ed internazionale.

Nel 2019 sono stati circa 93.000 i visitatori della **fiera leader del contemporaneo** a livello internazionale, **Art Basel a Basilea**, nel suo 49esimo anno di manifestazione[33]. Il brand ha conquistato anche la piazza di **Hong Kong**, dove la settima edizione della manifestazione ha superato ogni aspettativa, registrando un record di visitatori di circa 88.000 persone[34] (80.000 nel 2018). **Art Basel Miami**[35], terza manifestazione del consolidato marchio fieristico, ha accolto circa 81.000 visitatori provenienti da oltre 70 paesi (erano stati 83.000 i visitatori nel 2018). Record di presenze anche per **Frieze**, altro brand di riferimento per le fiere d'arte contemporanea, le cui manifestazioni londinesi (**Frieze London e Frieze Masters**) del mese di ottobre 2019 hanno attratto i maggiori collezionisti internazionali e fatto registrare ottime vendite dalle gallerie partecipanti. Frieze London e Frieze Masters, organizzate in concomitanza con le principali aste internazionali di arte contemporanea, sono soltanto due degli eventi in grado di attirare a Londra esperti ed appassionati d'arte in quel periodo dell'anno, poiché numerose fiere collaterali stanno sempre più conquistando l'interesse del pubblico, tra cui in particolare **1:54**, dedicata all'arte contemporanea africana, e **PAD London**, dedicata al design. La manifestazione di **Frieze New York**[36], nella sua ottava edizione, si è distinta per l'ampia programmazione collaterale e le molteplici collaborazioni con i musei cittadini, evidenziando la vivacità e la rilevanza del contesto newyorkese per il sistema dell'arte contemporaneo. La novità 2019 per il brand Frieze, tuttavia, è stata il **debutto di Frieze Los Angeles**[37], che si è tenuta **dal 14 al 17 febbraio 2019** registrando 30.000 visitatori, con la partecipazione di 70 gallerie locali ed internazionali, che hanno conseguito ottimi risultati in termini di vendita.

Cresce la qualità della proposta di **Fiac Parigi**[38], che ha registrato circa 75.000 ingressi, in crescita dai 72.500 del 2018. A questa **crescita di circa il 3% può aver contribuito l'incertezza causata dalla Brexit**, che sposta l'attenzione del mercato verso altre piazze di rilievo in Europa. **Tefaf Maastricht**[39] continua a regnare indiscussa nel comparto dell'Old Masters, accogliendo ogni anno circa 70.000 visitatori e attirando anche l'attenzione dei meno esperti, affascinati dal contesto quasi museale e dalla qualità curatoriale degli stand.

FOCUS

La situazione fieristica in Italia

Anche le **principali fiere italiane** hanno registrato performance positive, dimostrando forte interesse dei collezionisti internazionali nei confronti dell'arte italiana. La prima fiera nel calendario artistico italiano è stata **Arte Fiera**[40] **di Bologna** che ha chiuso la sua 43esima edizione con circa 50.000 visitatori, in crescita dal 2018 (48.000 visitatori); **MiArt, fiera d'arte moderna e contemporanea di Milano**, un appuntamento ormai saldamente presente all'interno del calendario fieristico internazionale, ha ottenuto l'apprezzamento di galleristi, collezionisti, operatori di settore e giornalisti provenienti da 63 paesi diversi [41] e si è consolidato il successo degli eventi collaterali, inseriti nel palinsesto della Milano Art Week, che hanno confermato il posizionamento della città come nuovo centro culturale internazionale[42]. **Artissima** ha registrato infine 55.000 visitatori[43], in lieve crescita rispetto ai 54.800 visitatori del 2018, attestando l'interesse del panorama artistico italiano nei confronti del suo taglio tipicamente curatoriale e nella continua proposta di nuovi focus ed eventi collaterali di grande valore culturale, soprattutto per gli artisti emergenti.

Ugo Nespolo, Mondo dorato (2007) | Acrilici e foglia d'oro su legno, diametro 150cm

APPROFONDIMENTO DI MERCATO

Mercato dell’arte e artisti emergenti: principali sfide e nuove opportunità

Intervista a Carlo Tozzi

Founder & Art Director di St-Art

Nota: intervista realizzata prima dello sviluppo della pandemia COVID 19

Quali sono le principali difficoltà riscontrate dagli artisti emergenti nel processo di valorizzazione delle proprie competenze e delle proprie opere?

Diventare un artista di successo è come vincere alla lotteria in tarda età. I pochi fortunati che riescono finalmente a raggiungere il mondo delle gallerie sono spesso disillusi, avendo perso la gioia per la propria vena artistica dopo lunghi periodi di insicurezza. Probabilmente oggi l’arte è uno dei mercati più complessi, risulta difficile per gli artisti emergenti avere successo.

La prima sfida per gli artisti emergenti è rappresentata dalla vista distorta del successo che risulta dai social media; viviamo in un mondo saturo di immagini, che permette a tutti di presentare la propria arte ma rende difficile distinguere se l’arte stessa sia di qualità o non lo sia. Oggi il riconoscimento è rappresentato dalla quantità di like, dal numero di visite al profilo o dai followers, e questo può consentire ad alcuni artisti emergenti di crescere velocemente, nonostante produca scetticismo nel mercato. Non viene previsto un percorso di crescita nella fama e l’attitudine primaria del mercato è apprezzare soltanto chi è già famoso. C’è crescente impazienza nell’attendere ciò che non sia immediato, compiuto, o che possa adattarsi bene ad un “elevator pitch”, rendendo imprevedibile il mercato dell’arte emergente. Questo scenario frenetico e superficiale non consente ai giovani artisti di affinare la propria arte, facendoli spesso sentire confusi, ingannati, sottostimati e in completa assenza di una guida.

La seconda sfida è rappresentata dalla necessità di pluralismo di canali di diffusione dell’arte. La mancanza di fondi pubblici e la schiacciante presenza di grandi gallerie private orientate al commercio hanno represso la capacità degli artisti di lavorare liberamente. Spesso, gli artisti combattono per proteggere la propria evoluzione artistica da dinamiche di marketing o di business, al fine di avere spazio per la propria sperimentazione e libertà di espressione. Inoltre, la maggior parte delle persone non comprende l’arte, considerandola come uno strano “vaso di Pandora” di oggetti imprevedibili e non misurabili. Oggi manca una vera istruzione artistica: una società che comunica prevalentemente tramite media visivi, toglie alle giovani generazioni la cultura artistica, che produce analfabetismo visivo, così che le persone non siano in grado di comprendere la verità e il significato profondo dietro ogni messaggio.

L’ultima sfida per gli artisti è rappresentata da tempo e risorse. Una preoccupazione storica per gli artisti emergenti è come pagare uno studio, gli strumenti, o le bollette; gli artisti devono, inoltre, gestire le tensioni generate dal doversi creare una propria strategia di marketing, apparire ogni giorno sui social media, partecipare ad eventi e, spesso, accettare dure condizioni definite dalle gallerie. E lo scenario peggiore, in tale contesto, è che gli artisti sono limitati o addirittura distolti dalla propria iniziale visione dell’arte.

St-art supporta gli artisti emergenti nel reperire le risorse necessarie a “fare arte” e li libera dalla gestione della propria immagine artistica. Produrre arte richiede tempo, dedizione e pazienza, sia da parte dell’arista, sia da parte degli utenti. Non si sarà mai in grado di apprezzare l’arte se non si ammira, contempla e percepisce l’arte stessa.

Quali sono le peculiarità di St-Art nel supporto agli artisti emergenti?

I giovani artisti non sono soli. Esistono persone e organizzazioni dedicate a coltivare il loro talento e St-Art è una di queste, poiché crede che l’arte necessiti di essere libera dalle dinamiche orientate al mercato, da ridondanti ed inutili giudizi basati solo su imprevedibili trend di mercato. Per St-Art, tutti sono bravi abbastanza da essere artisti.

Crediamo nel potere dello sviluppo creativo, partendo da un’analisi condotta dal nostro team di curatori, che esamina le opere d’arte degli artisti, la loro tecnica e il loro potenziale di

mercato. Seguiamo la crescita dell'artista attraverso workshop settimanali o internship in cui assegniamo uno specifico tema da cui partire per sviluppare opere d'arte. Lo step finale è promuovere le opere prodotte in eventi internazionali, connettendo gli artisti con gli acquirenti e valorizzando il loro lavoro attraverso articoli o comunicati stampa che pubblichiamo sul nostro sito, www.st-artamsterdam.com. Crediamo nel tutoraggio e aiutiamo lo sviluppo degli artisti lungo tutto il loro processo di crescita. Il riconoscimento di un artista passa attraverso il suo portfolio di lavori, eventi, articoli stampa e visibilità su un sito web. Noi offriamo tutto questo gratuitamente, utilizzando la piattaforma St-Art come nostro strumento principale, creando un coinvolgimento verso gli artisti e la consapevolezza di compratori e collezionisti attraverso gallerie 3D, articoli stampa e upload di contenuti. Forniamo la nostra costante ricerca e un incessante dialogo con gli artisti. Sono gli artisti, infatti, a fare St-Art: noi tutti siamo artisti, io in primis, e il mio nome è Carlo.

St-Art non è una galleria. Carlo Tozzi, fondatore e creatore di St-Art, vuole incoraggiare gli artisti con il proprio esplicito statement: "Portiamo l'arte e creiamo collaborazioni di lungo periodo in centri di co-working, club e hotel. Con il nostro programma di prestito, prevediamo di portare l'arte in uffici, banche e in spazi privati. In altre parole, vogliamo che l'arte diventi uno strumento quotidiano per migliorare la qualità di tutti i siti, specialmente gli ambienti di lavoro, pieni di persone talentuose ed energiche. St-Art non chiede nulla agli artisti, se non continuare a fare quello che già fanno, ossia fare arte."

Quali sono i principali eventi e le principali attività realizzati finora da St-Art?

St-Art ha già organizzato numerosi eventi artistici internazionali, creato collaborazioni artistiche di lungo periodo e si è focalizzata sulla costruzione di un team appassionato. Sono inoltre nate diverse collaborazioni di lungo periodo per l'esposizione delle opere d'arte prodotte dagli artisti di St-Art, lanciate da eventi dedicati.

E quali sono le specificità dei servizi offerti ad artisti ed utenti, con particolare riferimento alla Subscription Brochure e alla piattaforma web?

La Subscription Brochure offre a realtà professionali come banche, hotel e uffici l'opportunità di noleggiare o comprare opere e creare una collaborazione cultural, grazie a cui questi spazi possono continuamente esporre e vendere opere d'arte contemporanea di qualità. Queste realtà possono avere accesso al network della piattaforma, divenendo al contempo ambienti di alto livello estetico, posti di lavoro motivanti e gallerie in continua evoluzione.

La piattaforma web, invece, prevede la registrazione gratuita per gli artisti, che possono caricare le proprie opere d'arte in una personale galleria virtuale (anche 3D) e una contestuale ricezione di informazioni e aggiornamenti sugli artisti da parte degli acquirenti, che possono comprare o commissionare opere d'arte agli artisti sulla base di specifici temi.

Ugo Nespolo, 5 (Tribute to Demuth and Indiana) (2017) | Acrilici su legno, 150x150x5cm

Principali risultati e record nelle vendite all'asta del 2019

Ugo Nespolo, Guardare Klein (1974) | Acrilici su legno, 85x125cm

Guardando ai **risultati delle aste del 2019**, la ridotta disponibilità di opere top quality e la crescente cautela dei collezionisti hanno influito negativamente sulle **performance delle principali case d'asta internazionali, che hanno registrato un calo di fatturato già nel primo semestre**.

Christie's ha registrato un calo del -30,0% nelle vendite del primo semestre, raggiungendo un totale di $2,8 Mld[44]. Le vendite registrate per lo stesso periodo del 2018[45] ammontavano a $4,0 Mld, anche grazie alla fortunata vendita record della storica collezione Rockefeller, che non ha infatti trovato pari nel corso dell'anno appena concluso. **Sotheby's ha registrato invece un calo del -10,0%** già nel primo semestre del 2019 rispetto allo stesso periodo 2018[46], raggiungendo un totale di circa $3,1 Mld, con un calo sia nelle vendite in asta (-8,7%, per un totale di $2,6 Mld), sia nelle private sales (-6,0%, per un totale di $511,0 Mln).

Il secondo semestre ha solo mitigato il trend delineatosi nel primo semestre, palesando, complessivamente, difficoltà relative alla scarsità dei beni in vendita e una maggiore cautela da parte del mercato[47].

La top 5 del 2019

Nonostante la contrazione dei fatturati e la ridotta disponibilità di opere top quality, **l'interesse nella qualità, nell'importanza storica e nella provenienza** dei beni da collezione è ben evidente nella **classifica dei top lot del 2019**. In presenza di opere di prestigio, infatti, i collezionisti si sono dimostrati attivi e propensi al continuo rilancio, nonostante non si siano raggiunte le cifre record del 2017 e 2018.

A guidare la classifica delle cinque opere più care del 2019 è **Claude Monet**, con una tela del 1890 intitolata *Meules* – o "I Covoni" – e venduta per $110,7 Mln da Sotheby's New York, nell'Impressionist & Modern Art Evening Sale di maggio. Segue **Jeff Koons** con *Rabbit* (1986), venduto per $91,1 Mln nella Post-War and Contemporary Art Evening Sale di Christie's a New York nel mese di maggio. Grazie a questo risultato, Jeff Koons ha rubato a David Hockney il titolo di **artista vivente più costoso al mondo**, che Hockney si era guadagnato soltanto qualche mese prima con il grande dipinto *Potrait of an Artist (Pool with Two Figures)* venduto per $90,3 Mln da Christie's a New York nel mese di novembre 2018. Seguono **Robert Rauschenberg** con *Buffalo II* (1964) e **Paul Cézanne** con *Bouilloire et fruits* (1888-1890), entrambe vendute da Christie's a New York nel mese di maggio, rispettivamente nelle aste dedicate al comparto Post War ed a quello Pre War. All'ultimo posto di questa top 5 si trova *Femme au chien* (1962) di **Pablo Picasso**, venduta da Sotheby's nell'asta che in cui sono stati venduti anche i *Covoni* di Monet.

Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2019), basato sulle aste incluse nel campione di ricerca

	Artista	Opera	Risultato	Casa d'asta
1	MONET Claude (1840 – 1926)	Meules, 1890	$ 110.747.000	Sotheby's New York
2	KOONS Jeff (b. 1955)	Rabbit, 1986	$ 91.075.000	Christie's New York
3	RAUSCHENBERG Robert (1925-2008)	Buffalo II, 1964	$ 88.805.000	Christie's New York
4	CÉZANNE Paul (1839-1906)	Bouilloire et fruits, 1888-90	$ 59.295.000	Christie's New York
5	PICASSO Pablo (1881-1973)	Femme au chien, 1962	$ 54.936.000	Sotheby's New York

Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2018), basato sulle aste incluse nel campione di ricerca

	Artista	Opera	Risultato	Casa d'asta
1	MODIGLIANI Amedeo (1884-1920)	Nu couché (sur le côté gauche), 1917	$ 157.159.000	Sotheby's New York
2	PICASSO Pablo (1881-1973)	Fillette à la corbeille fleurie, 1905	$ 115.000.000	Christie's New York
3	HOPPER Edward (1882-1967)	Chop Suey, 1929	$ 91.875.000	Christie's New York
4	HOCKNEY David (b. 1937)	Portrait of an Artist (Pool with Two Figures), 1972	$ 90.312.500	Christie's New York
5	MALEVICH Kazimir (1878-1935)	Suprematist Composition, 1916	$ 85.812.000	Christie's New York

Fonte: elaborazione propria, basata sui dati pubblicati dalle case d'asta

Confrontando i cinque lotti più costosi del 2019 e del 2018, si conferma la **propensione al rischio del mercato in presenza di opere rare e di qualità indiscussa, ma risulta evidente la maggiore cautela del mercato nella fissazione dei prezzi di aggiudicazione**. Questo vale sia per il comparto del dopoguerra e contemporaneo, sia per l'arte moderna e impressionista: mentre lo scorso anno il range di prezzo della classifica si era tenuto ben al di sopra degli $80 Mln, con un "prezzo medio" di circa $108 Mln (anche grazie all'apporto sul mercato di collezioni private di grande prestigio), il 2019 ha visto comparire nella propria top 5 lavori venduti a circa $50 Mln e un profilo "medio" di $81 Mln, con scarse occasioni di risultati eclatanti.

Nonostante questo, analizzando le caratteristiche e la provenienza delle opere più costose dell'anno, si evince ancora una volta **l'attenzione e la consapevolezza dei collezionisti.**

Il dipinto di Claude Monet e la scultura di Jeff Koons Rabbit, in particolare, sono due icone dei rispettivi periodi storici, rispettivamente espressioni della cultura contadina e della cultura del consumismo. Sono la rappresentazione artistica delle società in cui i due artisti sono vissuti e, come sempre è avvenuto nel corso della storia dell'arte, i collezionisti più abbienti hanno lottato per assicurarsele.

L'analisi dei record e dei top lot è utile a delineare alcuni andamenti del mercato, non soltanto riferibili ai mesi appena trascorsi ma anche al prossimo futuro. Sono 3 le principali tendenze che si sono riaffermate nel 2019:

- Rimane **indiscusso il duopolio di Christie's e Sotheby's** a livello internazionale, come anche la **predominanza della piazza di New York** per le vendite di valore elevato. Nonostante questo, è da rilevare che anche Phillips ha registrato record importanti – tra cui il proprio record annuale con *Düsenjäger* (1963), opera di Gerhard Richter venduta per £15,5 Mln a Londra nel mese di marzo – e che le case d'asta cinesi Poly e Guardian continuino nel loro percorso di crescita internazionale.
- **Emerge anche in questo contesto la crescente affermazione delle donne artiste rispetto ai colleghi uomini**. Il *Ragno* (1997) di Louise Bourgeois venduto da Christie's New York nel mese di maggio si è aggiudicato il 15° posto tra le opere di maggior valore battute nel corso del 2019.
- **È cresciuto a livello percentuale sul totale del fatturato il settore Old Masters**, come dimostra il record di $26,8 Mln spesi ad ottobre in Francia per una tela di Cimabue del tredicesimo secolo[48]. Il risultato risente anche dell'arretramento degli altri comparti, con particolare riferimento a quello Pre War, che nel corso del 2019 sofferto della ridotta disponibilità di opere di assoluta qualità, o almeno paragonabile a quella delle opere del 2018.

FOCUS

Qualità, rarità e provenienza: cosa cercano i collezionisti

Nel 2018, le opere più costose passate in asta erano accomunate dalla qualità indiscussa e spesso dall'appartenenza a collezioni private di prestigio, tra cui in particolare quelle di Peggy e David Rockefeller e Barney A. Ebswort.

Anche nel 2019, analizzando caratteristiche e provenienza delle opere della top 5, si evince il successo di opere di qualità, rare o passate per mani di grandi personaggi del sistema dell'arte. I *Covoni* di Monet[49], per esempio, sono stati acquistati dall'artista da Durand-Ruel, prima di essere venduti alla famiglia Palmer di Chicago che ha messo in vendita l'opera nel 1986, sempre da Christie's. La crescita media annua del valore dell'opera è stata pari al 12%, se si considera che in 33 anni il valore è passato da $2,5 Mln a $110,7 Mln.

Il **coniglio di Jeff Koons**[50], invece, è una delle 4 edizioni di questa grande scultura in acciaio inossidabile che già nella prima mostra del 1986 presso una galleria dell'East Village di Manhattan, la Sonnabend Gallery, aveva attirato l'attenzione del sistema dell'arte contemporaneo. L'opera è oggi ritenuta una **icona indiscussa dell'arte contemporanea**, piena rappresentazione della nostra epoca, e le sue copie sono state esposte nei più importanti musei del mondo, tra cui il Guggenheim Museum Bilbao in Spagna, il Centre Pompidou di Parigi, il Whitney Museum of American Art di New York e la Tate Modern di Londra.

Di indiscutibile prestigio anche la provenienza di *Buffalo II*, l'opera con cui Rauschenberg ha conquistato il terzo posto in classifica. Acquistato da Leo Castelli direttamente dallo studio dell'artista, l'opera ha preso parte alla **Biennale di Venezia del 1964, quando Rauschenberg è risultato vincitore, un momento importante della storia dell'arte contemporanea**, che ha segnato il riconoscimento della Pop Art americana su scala internazionale[51].

L'analisi dei top lot del 2019

Lo stato di salute del mercato dell'arte e dei beni da collezione si evince anche grazie all'analisi delle aggiudicazioni per prezzo, suddivise per area geografica di riferimento. Analizzando i soli "top lot", ovvero i beni aggiudicati per un prezzo di minimo $2 Mln[52], emerge che il **biennio 2017-2018** si è caratterizzato per una buona disponibilità di beni di qualità, comprovata dal **maggior numero di lotti che hanno superato i $2,0 Mln**. Nell'anno 2019, invece, si è assistito ad un **calo del -8,5% nel numero di tali lotti** sull'anno precedente, **passati dagli 884 del 2018 agli 809 del 2019**.

È tuttavia da rilevare che **nonostante si sia ridotta la quota di top lot[53] appartenenti alla fascia alta (>$20 Mln)**, passati dai 67 del 2018 ai 40 del 2019, equivalenti al 4,9% del campione così individuato, **risulta in crescita il numero di top lot venduti appartenenti alla fascia $2-5 Mln**. Questo dimostra che il 2019 si è contraddistinto per una scarsità di opere di eccezionale valore battute all'incanto, mentre è rimasta costante l'attenzione dei collezionisti alle opere prestigiose, in tutti i settori del mercato, con uno spostamento del mercato al "middle level".

Le stesse considerazioni possono essere tratte dall'analisi del numero dei top lot per fascia di prezzo, secondo una prospettiva territoriale.

Partendo dalla fascia di prezzo più alta, **sono soltanto 9 i lotti aggiudicati per più di $50 Mln**, in netto calo rispetto ai 15 del 2018 (11 nel 2017), nonostante il mercato si dimostri ancora in salute: nel 2016, quando il settore dei beni da collezione ha conosciuto un forte momento di crisi, i lotti sopra quella soglia di valore erano stati soltanto 5. È da evidenziare anche in questo caso **la superiorità di New York rispetto alle altre piazze internazionali**.

I lotti ricompresi nel range di prezzo **tra i $20 Mln e i 50 Mln sono stati invece 31**, in forte decrescita dai **52 registrati nel 2018 e dai 50 del 2017**. Rispetto al 2018, inoltre, guardando anche ai record registrati per i range di prezzo $10-20 Mln e $5-10 Mln, emerge il crescente potere delle **piazze asiatiche, che sono quasi riuscite ad eguagliare Londra per numero di lotti venduti tra i $5 Mln e $10 Mln**.

Considerando il range **$2 - $5 Mln**, per cui non si rilevano particolari differenze rispetto al 2018, emerge ancora con forza come il 2019 non abbia soltanto subito l'influenza di una situazione politica poco stabile, ma anche e soprattutto sia stato condizionato dalla mancanza dei record che hanno favorito la crescita registrata nell'ultimo biennio. In particolare, solo **Asia ed Europa hanno conosciuto un tasso di crescita, seppur limitata, rispetto al 2018**. L'Asia è passata da 86 a 89 lotti e l'Europa da 49 a 55, comprovando la distribuzione sempre più internazionale delle vendite e la capacità delle piazze più "secondarie" di aumentare il proprio appeal internazionale in presenza di lotti di qualità. Questo trend è favorito dalla pervasività degli strumenti digitali, che rendono di fatto **secondaria la location dove si svolge l'asta e prevalente la qualità dell'opera, che può essere trasportata in tutto il mondo**.

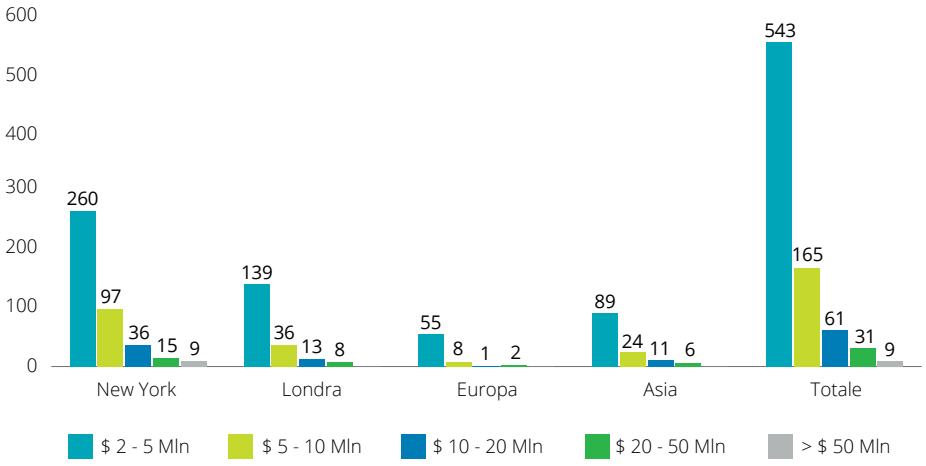
Tabella: Andamento numero di lotti che hanno superato i $2,0 Mln (2019)[54]

Anno	Numero di top lot	Variazione dall'anno precedente	Top lot $2-5 Mln N. (%)*	Top lot >20 Mln N. (%)*
2017	752	+59,3%	456 (60,6%)	61 (8,1%)
2018	884	+17,6%	529 (59,8%)	67 (7,6%)
2019	809	-8,5%	543 (67,1%)	40 (4,9%)

Fonte: elaborazione propria

** Percentuale calcolata sul totale di lotti che hanno superato i $2,0 Mln nel 2019, nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.*

Grafico: Aggiudicazioni per prezzo suddivise per aree geografiche (2019)



Fonte: elaborazione propria

LA PAROLA ALL'ESPERTO

Un mercato dell'arte e dei beni da collezione sempre più globalizzato, anche in Italia

Guido Wannenes, Amministratore Delegato di Wannenes Art Auction[55]

Nel corso del 2019 in Italia sono stati venduti capolavori importanti, in numero maggiore rispetto agli anni passati. Oggi, infatti, anche se un oggetto viene venduto in Italia può andare in tutto il mondo, ed è questo che permette di registrare grandi record. Sostanzialmente questo significa che la distinzione tra "mercato dell'arte italiano" e "mercato dell'arte internazionale" è oggi superata.

Oggi conta che "internazionale" sia l'oggetto che si va a vendere, mentre dove lo si venda passa in secondo piano. È bene evidenziare che esiste un unico mercato di quelli che possono essere considerati "grandi collezionisti", siano essi italiani, americani, cinesi. Fuori da questo mercato unico di grandi buyers, di "top buyers", ci può essere un mercato legato a regionalismi locali che possono essere più legati ad uno specifico territorio, ma non cambia la sostanza: il mercato dell'arte di oggi è un mercato unico dove si muovono collezionisti di ogni nazione, di ogni Paese con gusti indifferenziati, in quanto si contendono le cose più belle.

Nota: intervista realizzata prima dello sviluppo della pandemia COVID 19

Ugo Nespolo, Faces (2004) | Acrilici su legno modellato, 97,5x73x9cm

Metodologia

Ugo Nespolo, Clintoniano (1993) | Acrilici e foglia oro su legno, 180x56x3cm

Mercato della pittura e mercato dei Passion Assets

Per **l'elaborazione delle sezioni dedicate alla pittura e ai Passion Assets del presente report** sono state analizzate le **aste con fatturato minimo di $1 Mln** tenutesi nel 2019 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, Passion Assets, Residuals) e comparto (Old Masters, Pre War, Post War, Antichità, Arredi&Design, Photography, Watches&Jewels, Wines&Spirits 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 giornalieri. Per ogni indice sono presentate **la variazione a/a e la variazione di periodo**. La variazione a/a esprime la variazione percentuale tra l'indice del secondo semestre del 2018 e l'indice del secondo semestre del 2019. Per variazione di periodo si intende la variazione percentuale del valore dell'indice dal primo periodo disponibile della serie storica al secondo semestre 2019. Per gli indici territoriali è stata calcolata la variazione decennale.

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.

I dati relativi al numero aste, fatturato totale, aggiudicazione media e unsold medio, fanno riferimento al **2019**. Per la determinazione degli indici del mercato della pittura e del mercato dei Passion Assets sono state considerate le aste con aggiudicazione superiore a $1 Mln, per un totale complessivo di **588 osservazioni**.

Mercato delle Classic Cars

La sezione dedicata al **mercato delle Auto Classiche** realizzata da **ADEMY Ltd (Automotive Data Evaluation Market Yield)**, ha l'obiettivo di contribuire ad identificare i modelli dal rendimento più alto e le tendenze principali del mercato delle auto d'epoca in base al prezzo di aggiudicazione, dedicando particolare attenzione alle vendite ed alle tendenze riscontrate nelle aste **del 2019 e degli anni precedenti**.

L'analisi si basa sulle transazioni mensili registrate nelle aste di auto classiche, includendo nel campione d'osservazione più di 150.000 vendite.

L'analisi si basa sulla segmentazione delle classic cars per prezzo d'aggiudicazione, come segue:

- **Small Cap**: auto con prezzo minore di €100.000
- **Mid Cap**: auto con prezzo compreso tra €100.000 e €1,0 Mln
- **Top Lot**: auto con prezzo superiore a €1,0 Mln

Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali

Dopo due anni di crescita sostenuta, **il 2019 è stato un anno di rallentamento per il mercato della pittura**, che ha risentito della **ridotta disponibilità di opere top quality rispetto al biennio 2017-2018**. Nel 2019, infatti, il **numero di lotti che hanno superato i $2,0 Mln** in tutti i comparti di beni da collezione analizzati si è ridotto del **-8,5%**, passando dagli 884 del 2018 agli 809 del 2019[56].

A tale rallentamento può aver contribuito anche una **situazione politica internazionale più confusa**, che ha determinato un clima di maggiore cautela nel settore[57]. In condizioni di crisi, infatti, **molti collezionisti sono poco propensi a vendere opere d'arte che credono possano ottenere risultati migliori in futuro**. Questo specialmente in un contesto in cui i costi di transazione rimangono particolarmente alti[58].

Christie's resta la casa d'aste che ha avuto la migliore performance in termini di fatturato complessivo, rappresentando nel nostro campione il 47% del mercato della pittura (53% nel 2018), seguita da Sotheby's con il 46% (41% nel 2018) e Phillips con il rimanente 8%, in costante crescita rispetto agli anni passati (6% nel 2018).

Si rileva un lieve incremento **del tasso medio di unsold del mercato della pittura, che si attesta al 20,9%** (20,1% nel 2018). Si tratta tuttavia di un tasso di unsold che non spaventa operatori e collezionisti, nonostante permangano le perplessità per il futuro del contesto politico ed economico internazionale e il coronavirus porti a ritenere che il "new normal" post COVID 19 subirà evoluzioni che renderanno i trend storici poco significativi a fine predittivo.

È comunque da rilevare che la **riduzione del fatturato complessivo delle aste** a livello internazionale è in parte controbilanciato dalla **costante crescita delle private sales**, che garantiscono un'elevata velocità di esecuzione e rispondono al crescente bisogno di **riservatezza, efficienza e discrezione** da parte di molti collezionisti e di controparti istituzionali, incrementando l'importanza del ruolo dei dealer privati nell'intero sistema dei collectibles.

FOCUS

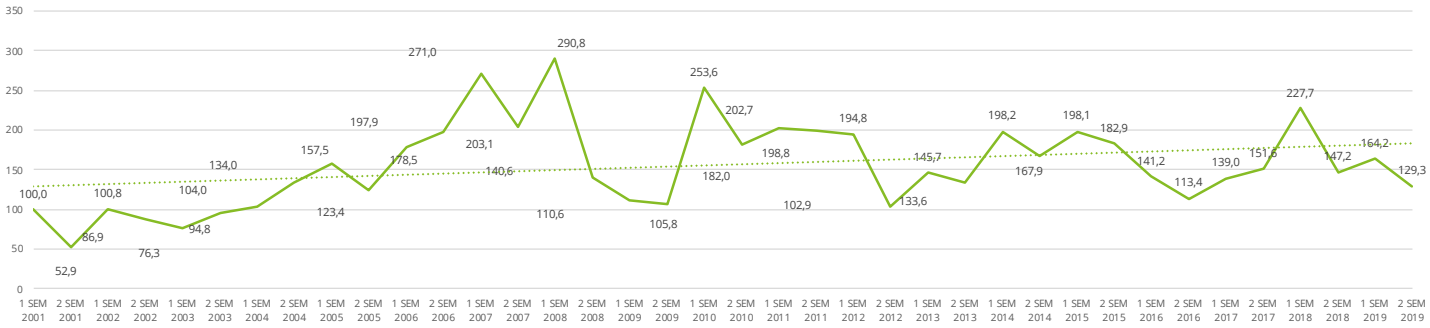
Le garanzie sulle opere d'arte in asta: uno strumento in crisi?

Molti dei lotti di maggiore qualità venduti negli ultimi anni, ossia i così detti "top lot", erano coperti da garanzia, strumento a disposizione delle case d'asta usato per incentivare i collezionisti a vendere le proprie opere, aumentando così la disponibilità di beni pregiati sul mercato. **Le garanzie di terze parti sono note anche come "irrevocable bid"**, proprio perché rappresentano una vera e propria offerta di un acquirente per un'opera d'arte o uno specifico lotto.

Le garanzie hanno raggiunto il proprio apice nel 2017, quando il valore complessivo di opere vendute con garanzia ha superato i $2,0 Mld[59], in concomitanza con un momento di grande recupero per il mercato dell'arte. Nel 2018, tuttavia, le vendite di opere coperte da garanzia ha registrato un calo del -10,0%, raggiungendo un volume di $1.8 Mld. La decrescita è proseguita anche nel 2019 (-18,0%)[60], suggerendo che in un contesto di elevata cautela la rischiosità dello strumento non costituisca più un elemento di attrazione per collezionisti e investitori.

Si tratta di un tema molto discusso e controverso. In primo luogo, le case d'asta detengono un interesse economico nella vendita di un lotto per cui concedono una garanzia e potrebbero quindi spingere per una loro maggiore promozione. Nel caso in cui il prezzo di martello superi infatti il prezzo di garanzia concordato con il venditore, la casa d'aste riceve una percentuale del surplus generato. Il ricorso sempre più frequente alle garanzie potrebbe in secondo luogo comportare una distorsione dei prezzi di mercato, poiché stabilire un valore di garanzia significa in qualche modo predeterminare il valore di vendita, rendendo possibile un innaturale incremento delle quotazioni dei beni in oggetto. Questo vale in particolar modo per le garanzie concesse da terze parti, poiché ai garanti non è impedito di fare offerte per il lotto per cui hanno offerto una garanzia. La terza caratteristica fortemente criticata è la scarsa trasparenza che caratterizza il meccanismo delle garanzie nel mercato dell'arte, per cui le clausole degli accordi, il prezzo di garanzia concordato e i nomi dei garanti sono sempre segreti. In ultimo, le garanzie contribuiscono ad accrescere l'interesse nel mercato di veri e propri speculatori, che intervengono come garanti senza interesse nei beni da collezione, riducendo il valore estetico-emozionale del settore e dilatandone la liquidità con possibili conseguenze negative nel lungo periodo.

Il Global Painting Index



Alla luce delle dinamiche finora descritte, non sorprende che il mercato della pittura del 2019 abbia subito una forte **contrazione di fatturato**, che ha interessato trasversalmente tutti i comparti (Old Masters, Pre War e Post War).

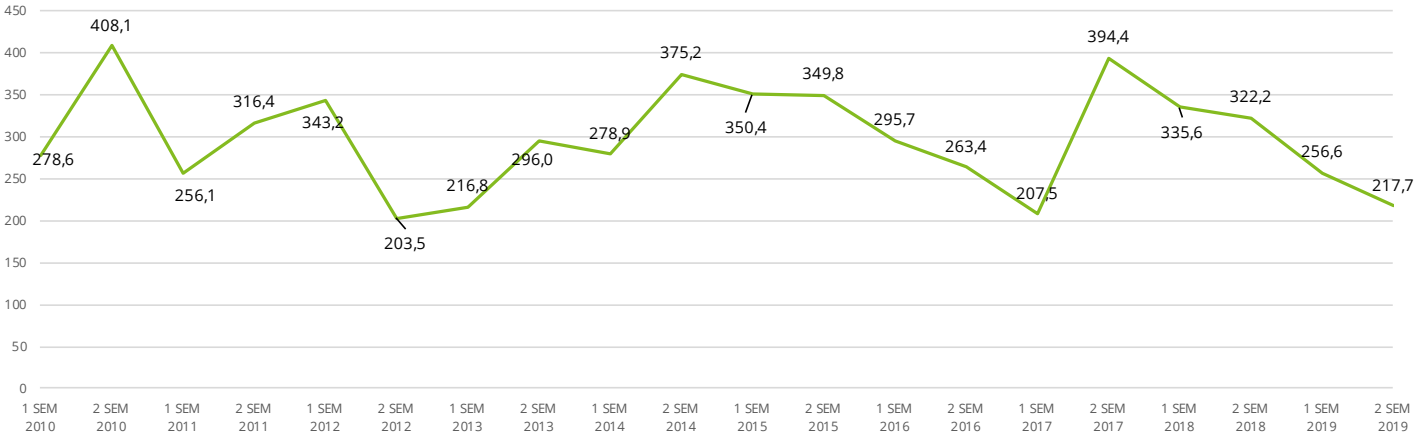
Nonostante sia rimasto costante l'interesse di investitori e collezionisti per le opere di qualità e di provenienza prestigiosa, il **Global Painting Index**[61] nel 2019 ha registrato una **variazione negativa del -12,1% a/a**, dopo un biennio di crescita. La variazione di periodo (sul primo semestre 2001) rimane tuttavia positiva (+29,3%) e **testimonia quanto il mercato dell'arte sia cresciuto nell'ultimo ventennio**.
Il mercato ha saputo contestualmente riprendersi dal tracollo del 2° semestre 2009 (a seguito della bolla 2007-2008), limitando nel corso dell'ultimo decennio la sua volatilità, segnale di un mercato più ampio, più maturo e meno soggetto alla speculazione tout-court.

Il segmento della pittura ha rappresentato nel 2019 circa il **74,2% del mercato globale dei beni da collezione** (78,6% nel 2018)[62], generando circa **$7,6 Mld con un calo del -18,6% sul 2018**. Nonostante il lieve aumento nel numero di aste milionarie dedicate alla pittura a livello internazionale, **si è ridotto il valore dell'aggiudicazione media**, passato da $38,3 Mln nel 2018 a **$30,0 Mln nel 2019**. Questo può essere un'ulteriore conferma della minore presenza di opere di grande qualità, che negli ultimi anni aveva contribuito ad accrescere il fatturato complessivo. L'**unsold** medio del segmento si è attestato a **20,9%**[63], in crescita dal 2018 (20,1%) ma comunque in linea con quello registrato dall'intero mercato dei collectibles (20,6%).

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	263	$ 7.874.486.690,4	$ 29.940945,6	20,5%
2018	243	$ 9.314.853.888,3	$ 38.332.732,1	20,1%
2019	253	$ 7.581.813.139,4	$ 29.967.640,9	20,9%

Nonostante il clima di cautela che ha permeato il settore nel corso del 2019, è rimasta alta **l'attenzione dei collezionisti occidentali nei confronti delle tradizioni di altri paesi**, come analogamente numerosi **top spenders asiatici e medio-orientali** hanno continuato a dimostrare interesse nei confronti dei canoni classici della tradizione pittorica europea. Lo sviluppo del canale online, insieme alla crescente attenzione nei confronti del collezionismo da parte degli HNWI, ha favorito inoltre l'interesse rivolto all'arte di alcuni mercati emergenti, tra cui in particolare Africa, America Latina e Medio Oriente. In ultimo, anche **operatori di altri paesi e di altri settori hanno scelto di investire nel mercato dell'arte per finalità differenti**, tra cui strategie di **Corporate Social Responsibility**, branding[64] e marketing territoriale, contribuendo ad accrescerne il volume e il numero di transazioni. Un esempio tra tutti sono le numerose collezioni corporate, che negli ultimi anni stanno crescendo in termini di quantità e qualità a livello internazionale, in linea con la crescita del settore dei musei privati[65].

Il Global Painting USA Index | Focus ultimi 10 anni[66]



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	79	$ 4.453.503.767,0	$ 56.373.456,4	20,8%
2018	79	$ 5.427.465.238,0	$ 68.702.091,6	19,6%
2019	78	$ 4.077.289.795,00	$ 52.272.946,1	21,0%

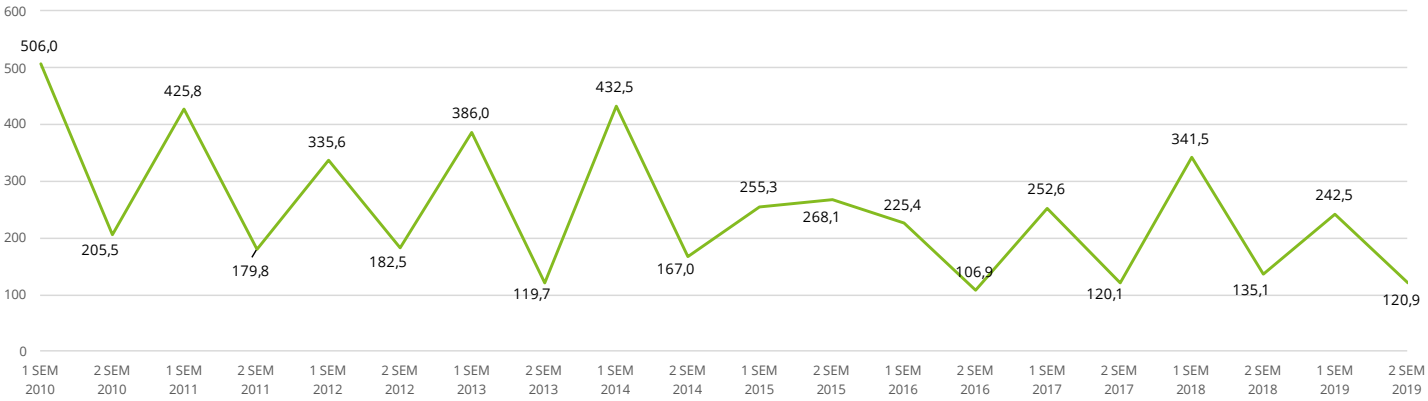
Il **mercato USA** ha assunto negli anni il ruolo di **leader nelle aste del mercato dei beni da collezione**, confermatosi anche nel 2019, **nonostante il conflitto internazionale sui dazi potesse costituire una preoccupante incognita** per gli operatori del settore. New York, piazza leader per il mercato di quest'area geografica, si è confermata in grado di attrarre i **collezionisti più importanti e facoltosi da ogni parte del mondo**, anche grazie alla presenza di prestigiosi musei e delle più influenti gallerie a livello internazionale. La multiculturalità e la vivacità artistica della città spingono le case d'asta a comporre in modo sempre attento ed oculato i cataloghi di vendita, con costante orientamento alla qualità nella ricerca delle opere.

New York è stata tuttavia **la piazza internazionale che ha maggiormente risentito della ridotta disponibilità di opere di grande qualità** che ha caratterizzato tutto il 2019. Basti pensare che in questa città negli anni scorsi erano passati sotto il martello *L'homme au doigt (Pointing Man)* (1947) di Giacometti, opera venduta per $141,3 Mln (Christie's, New York, 2015) e divenuta la scultura più pagata della storia delle aste; il *Salvator Mundi*, venduto per oltre $450 Mln (Christie's, New York, 2017) ed entrato a pieno titolo nella storia dell'arte della nostra epoca; e la **Collezione Rockefeller**, che con un totale di oltre $835 Mln (Christie's, New York, 2018) è divenuta la collezione privata più pagata nella storia delle aste, quasi raddoppiando il precedente record detenuto dalla Collezione di Yves Saint Laurent e Pierre Bergé, che aveva totalizzato $443 Mln nel 2009.

Il **Global Painting USA Index**[67], data la ridotta disponibilità di analoghi eccezionali capolavori, ha registrato nel 2019 un **calo pari al -32,4% a/a e una variazione decennale negativa**, pari al **-21,9%** sul primo semestre 2010, quando il mercato dell'arte si trovava in una condizione di ripartenza, dopo il doloroso sboom del 2009, avvertito con particolare enfasi sulla piazza americana. Al pari dell'indice del Global Painting, di cui il mercato USA costituisce l'elemento più determinante, nel corso degli ultimi anni si assiste sulla piazza americana ad un mercato più solido sia in termini di fatturato, sia in termini di quantità e qualità di buyers, per cui meno soggetto all'ampia volatilità del passato, che era stata determinata anche da una forte fase di speculazione. Decresce anche il fatturato annuo, che si è fermato a circa **$4,1 Mld**, in calo rispetto ai $5,4 Mld totalizzati nel 2018 (**-24,9% a/a**).

In calo anche il **valore dell'aggiudicazione media**, passato dai $68,7 Mln del 2018 a **$52,3 Mln**, mentre è salito il tasso medio di unsold (21,0%)[68], che era fermo a 19,6% nel 2018. È rimasto pressoché invariato il numero delle aste di pittura dell'area che hanno superato il milione di fatturato[69].

Il Global Painting UK Index | Focus ultimi 10 anni[70]



Londra è storicamente la piazza europea per eccellenza del mercato dell'arte. 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 levare a Londra il titolo di regina del mercato, ma rimane indiscussa l'influenza che la piazza inglese riesce ad esercitare sul sistema globale grazie alla sua variegata offerta di musei di qualità e istituzioni di prestigio.

Tale ruolo è tuttavia stato messo in discussione dalle complessità vissute dalla città di Londra nell'ultimo biennio, dovute principalmente alle questioni politiche che hanno infine portato alla **fuoriuscita dell'Inghilterra dall'Unione Europea**. È ancora **presto per delineare quali possano essere le conseguenze** sul mercato dei beni da collezione di questo accadimento politico, anche nel contesto del "new normal" post COVID 19 che modifica tutti i parametri di riferimento storici, ma gli "art dealers" si dicono fiduciosi e le primissime indicazioni dopo la chiusura della questione Brexit, con la fuoriuscita dell'Inghilterra dall'UE, sembrano prevedere possibilità di arrivare ad accordi che dovranno essere trattati specificamente. In ogni modo, alcuni collezionisti hanno atteso di vedere quali fossero i risultati delle elezioni inglesi del mese di dicembre per dare definitivamente alcune opere in consegna per la vendita[71].

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	103	$ 2.182.391.435,5	$ 21.188.266,4	22,5%
2018	94	$ 2.510.706.812,1	$ 26.709.646,9	22,2%
2019	98	$ 2.037.079.931,5	$ 20.786.529,9	23,6%

Nell'ambito del campione di ricerca, Londra si è comunque confermata la **seconda piazza internazionale per il segmento della pittura**. Il **Global Painting UK Index**[72] ha registrato una crescita nel primo semestre, attribuibile alle buone performance complessive delle aste di pittura, ma si è concluso con una **variazione a/a negativa (-10,5%)**. Negativa anche la **variazione decennale, con un -76,1%** sul primo semestre 2010, con una volatilità ancora diffusa, dovuta alla accentuata stagionalità del calendario delle aste.

Le **aste di pittura di Londra** sono state più numerose ma meno consistenti in termini di volumi rispetto a quelle di New York, e anch'esse confermano il trend di calo in termini di fatturato sul 2018. **Il fatturato complessivo pari ad oltre $2,0 Mld** ha registrato un decremento del **-18,9%** dai circa $2,5 Mld del 2018, nonostante il lieve incremento delle aste milionarie oggetto d'analisi.

Questo è ancora una volta sintomo di una diffusa e generalizzata riduzione di opere di qualità sul mercato, che ha portato ad una decrescita nel valore **dell'aggiudicazione media**, passato dai $26,7 Mln del 2018 ai **$20,8 Mln** del 2019, mentre si è confermato lievemente superiore alla media del comparto il **tasso di unsold, pari al 23,6%**[73], in crescita rispetto al 22,2% registrato nel 2018.

LA PAROLA ALL'ESPERTO

L'influenza di Brexit sulla disponibilità di opere d'arte

Mariolina Bassetti, Chairman Post-War & Contemporary Art Continental Europe di Christie's[74]

Sicuramente non possiamo escludere che il contesto politico dove noi viviamo ci influenzi, come influenza ogni cosa. Non credo che io possa attribuire alle politiche di Trump o alle proteste di Hong Kong la difficoltà nel reperimento delle opere, ma sicuramente posso attribuirla a Brexit. Non dimentichiamo, infatti, che l'asta di ottobre è a Londra, e Londra negli ultimi 2 anni ha avuto quest'"ombra" che pesava fortissimo sull'economia inglese ed europea. Nel momento in cui si organizzano aste a Londra, il venditore ha paura, perché non sa quale possa essere la situazione nel momento dell'asta. Tutte le aste hanno risentito della Brexit, come ne risentirà la prossima prevista a Londra per febbraio. Resta comunque valido il fatto che anche la Brexit abbia influito più sul reperimento che sulla vendita delle opere: non ho finora riscontrato alcuna conseguenza sui compratori in relazione alla Brexit, che non sono influenzati dal timore di questo avvenimento politico, mentre si rileva timore da parte dei venditori.

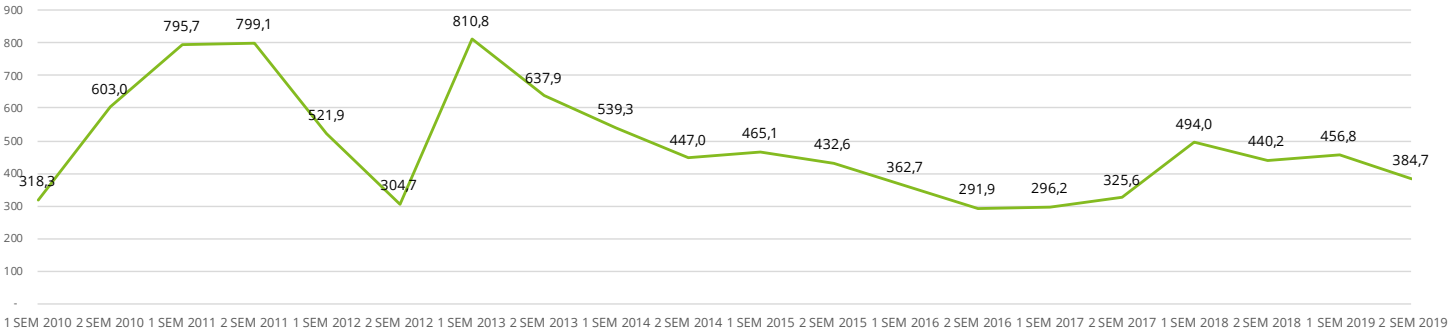
D: Brexit sta influendo sulla geografia del mercato dell'arte? Può contribuire a rilanciare piazze oggi secondarie a New York, Londra e Hong Kong, con particolare riferimento a Parigi?

R: È difficile fare previsioni accurate perché nessuno di noi sa esattamente cosa comporterà la Brexit: tutto dipenderà molto dall'entità del cambiamento. Indubbiamente ci sono dei movimenti, che sono già iniziati. Il mercato dell'arte dei compratori europei probabilmente si sposterà su centri diversi e di certo Parigi è potenzialmente la città che più potrà accogliere aste internazionali. Infatti Parigi ha avuto performance fantastiche negli ultimi 2 anni e personalmente la vedo con grande ottimismo rispetto al futuro, un centro che si allargherà man mano che Londra dovrà adeguarsi ai nuovi cambiamenti. Per previsioni più precise sarà comunque necessario attendere i nuovi sviluppi.

Nota: intervista realizzata prima dello sviluppo della pandemia COVID 19

Ugo Nespolo, Divina proporzione (2016) | Acrilici su legno, 150x150x5cm

Il Global Painting Asia Index | Focus ultimi 10 anni[75]



I collezionisti asiatici dimostrano grande interesse per le vendite di pittura di matrice orientale, di beni antichi di origine locale, di vini pregiati e di gioielli, come prova il record assoluto stabilito nel 2017 dal *Pink Diamond* venduto per $ 71,2 Mln da Sotheby's Hong Kong. Si rileva tuttavia anche una crescente attenzione dei collezionisti asiatici nei confronti della **pittura occidentale, dimostrata dalla crescita in termini di qualità e di varietà** delle aste proposte, tradottasi in un incremento vertiginoso dei fatturati. A favorire tale crescita è stato anche l'ampliamento del bacino di interessati, che ha consentito nel 2019 di proseguire il trend di crescita già avviato nel 2017.

Il mercato asiatico ha tuttavia vissuto un **2019 di incertezza, attribuibile alle proteste in corso da oltre sei mesi nella città di Hong Kong e alle guerre sui dazi tra Cina e Stati Uniti**. Il mercato aveva tirato un respiro di sollievo quando Art Basel aveva confermato che il proprio appuntamento di Hong Kong previsto per il mese di marzo 2020 avrebbe avuto luogo comunque, nonostante fosse difficile da prevedere come sarebbe stata la situazione del Paese in tale periodo[76]. Anche per questo **Art Basel aveva offerto sconti agli espositori per i servizi collegati alla fiera e le spese da sostenere per il soggiorno**. Erano inoltre stati avviati i lavori per offrire una **maggiore copertura assicurativa** (di 20 volte superiore al normale) per gli espositori della fiera, mentre alcune gallerie con sede nella città, tra cui Lévy Gorvy e Hauser & Wirth, avevano posticipato a data da definirsi le mostre in programma. Il coronavirus, tuttavia, ha reso vani tali sforzi: agli inizi di febbraio 2020, Art Basel ha infatti annunciato che l'emergenza sanitaria ha portato ad applicare la più rigida misura di cautela, ossia la cancellazione della fiera, per quanto possa essere stata una decisione molto difficile da prendere[77].

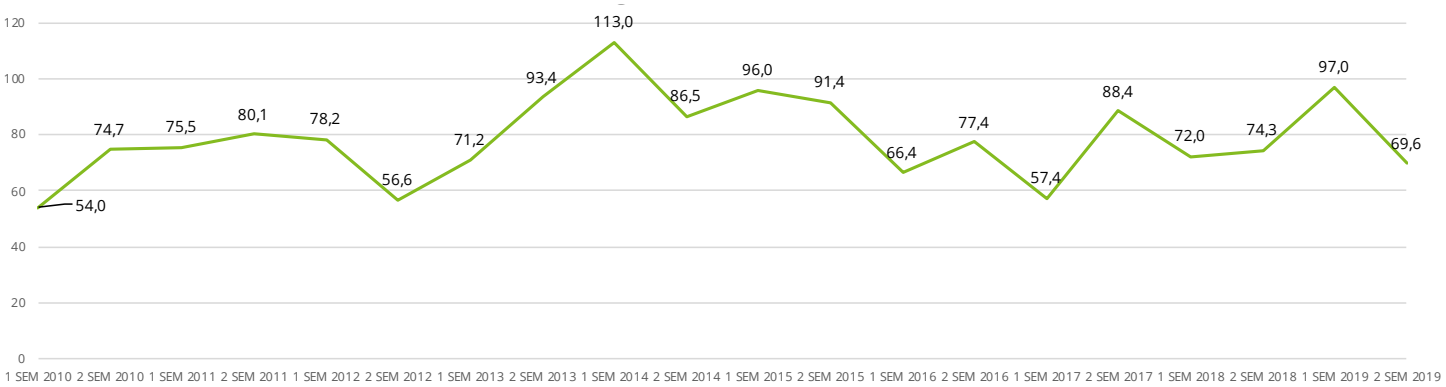
Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	43	$ 824.849.187,4	$ 19.182.539,2	16,6%
2018	37	$ 1.005.630.875,8	$ 27.179.212,9	15,0%
2019	42	$ 1.067.333.456,4	$ 25.412.701,3	14,5%

Nonostante le dinamiche future dipenderanno dalla evoluzione del "new normal" post COVID 19 al momento di incerta predittibilità, **il mercato asiatico dell'arte ha dimostrato nel 2019 la propria resilienza**, comprovando il potere d'acquisto dei collezionisti locali, sempre più attivi anche nell'apertura di musei privati e centri culturali[78]. Nonostante il **Global Painting Asia Index**[79] si sia fermato al punto indice di 385, con una **variazione a/a del -12,6%**, si è confermata positiva la **variazione di periodo, pari al +20,9%** (sul primo semestre 2010) e si è registrata una **buona crescita del fatturato annuo**. Si è infatti passati dai $1,0 Mld del 2018 a circa $1,1 Mld, con un incremento del **+6,1% a/a**. Nel corso degli ultimi anni il mercato asiatico ha drasticamente ridotto la sua volatilità, grazie alla progressiva apertura ai player occidentali che hanno aumentato il numero di aste organizzate in queste piazze e di lotti di grande qualità presentati. Ai fini della ricerca, le case d'asta occidentali sono le sole ad essere rappresentate in questa area, per ragioni di uniformità e completezza dei dati presentati.

Rispetto al valore del fatturato, l'indice ha risentito della crescita nel numero di aste milionarie, passate da 37 a 42, non compensato da una parallela crescita nei volumi di affari. Si è per questo lievemente ridotto il valore dell'**aggiudicazione media, attestandosi a $25,4 Mln** ($27,2 Mln nel 2018). Il **tasso di unsold** si è confermato il più basso delle quattro aree geografiche analizzate, fermandosi al **14,5%**[80] (15,0% nel 2018).

L'Asia ha così mantenuto salda la sua **terza posizione nel mercato della pittura**, con interesse costante da parte dei collezionisti per le opere d'arte locale e una crescente attenzione anche nei confronti della pittura e dei dipinti di tradizione europea. **A dominare il mercato delle aste in Asia è Sotheby's**, che ha registrato un totale di $936 Mln nelle proprie vendite sul mercato asiatico, con quote di mercato superiori ai competitor[81]. È tuttavia da segnalare la forza delle due principali case d'asta cinesi, Poly International Auction e China Guardian Auctions, che continuano a registrare ottimi risultati con particolare riferimento all'arte di matrice orientale e non sono state incluse nel campione utilizzato.

Il Global Painting UE Index | Focus ultimi 10 anni[82]



In controtendenza il mercato europeo, che 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 ad essere la valorizzazione degli artisti locali anche su scala internazionale, al fine di stimolare i collezionisti all'acquisto, strategia che sta risultando di successo, in un contesto di mercato attento alle nuove proposte e orientato all'acquisto di opere che privilegino la qualità alla "grande firma".

Grazie ad un crescente numero di aste proposte che hanno superato il milione di fatturato, nel primo semestre 2019 il **Global Painting UE Index**[83] ha registrato una forte crescita, nonostante non si sia confermata nel secondo semestre. Il valore dell'indice ha infatti registrato una **variazione del -6,3% a/a**. La **variazione decennale** (sul primo semestre 2010) è stata tuttavia pari al **+28,9%**, rimarcando la crescita che le piazze europee hanno conosciuto negli ultimi anni anche grazie alle complessità riscontrate nelle altre capitali del mercato dell'arte, con particolare riferimento a Londra. È bene comunque evidenziare che trattandosi di un mercato dai valori molto più sottili di quelli rappresentati in precedenza, è normale riscontrare una accentuata volatilità, che tenderà a ridursi non appena il mercato riuscirà a crescere in dimensione.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	38	$ 413.724.301,5	$ 10.887.481,6	18,8%
2018	33	$ 371.050.962,4	$ 11.243.968,6	21,3%
2019	35	$ 400.109.956,5	$ 11.431.713,0	20,8%

Il fatturato complessivo delle piazze europee ha raggiunto quota **$400,1 Mln, in crescita rispetto ai $371,1 Mln del 2018 (+7,8% a/a)**. Sono lievemente cresciuti anche il numero delle aste milionarie e il valore dell'aggiudicazione media, segno che i collezionisti abbiano dato prova del proprio potere d'acquisto anche sulle principali piazze europee. Un altro segnale positivo è dato dal **decremento del tasso medio di unsold, che per il 2019 è stato del 20,8%**[84] (21,3% nel 2018), in linea con il resto del mercato della pittura.

Ugo Nespolo, Konrad il tedesco (1981) | Acrilici su legno, 50x70cm

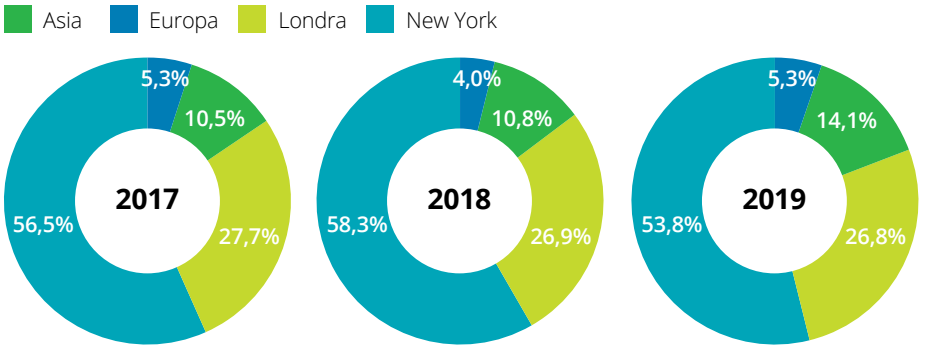
Fatturato e tasso di unsold medio per area geografica del mercato della pittura

La predominanza della piazza americana, seguita da Londra, dall'Asia e dal Vecchio Continente, è ben evidente nell'analisi del fatturato per area geografica. Grazie alle grandi collezioni private e alla predisposizione di cataloghi in grado di catalizzare l'attenzione dei collezionisti di tutto il mondo, **New York si è confermata la piazza leader del mercato della pittura** anche nel 2019, nonostante la sua quota di mercato si sia ridotta dal 2018. Il fatturato complessivo delle aste di New York per il segmento pittura è stato di circa **$4,1 Mld, in calo del -24,9% a/a**, ma in rialzo rispetto al 2016, anno di crisi, in cui il totale del fatturato era stato pari a $2,5 Mld. La città ha rappresentato da sola circa il 53,8% del segmento per il 2019, **cui è seguita Londra con la quota del 26,8%**, in continuità con i dati 2018 (26,9%).

L'Asia ha mantenuto la sua terza posizione, conquistata nel 2013, registrando una forte **crescita nella quota di fatturato rispetto agli anni precedenti (14,1% da 10,8% del 2018)**, grazie alla presenza di grandi collezionisti attivi sempre di più anche nelle aste di pittura di matrice Occidentale. **L'Europa** ha confermato infine di essere **l'area geografica di minore rilevanza in termini di fatturato**, ma ha anch'essa guadagnato terreno (**5,3% dai 4,0%** del 2018), anche grazie alle difficoltà politiche delle altre piazze del mercato, e in modo particolare di Londra.

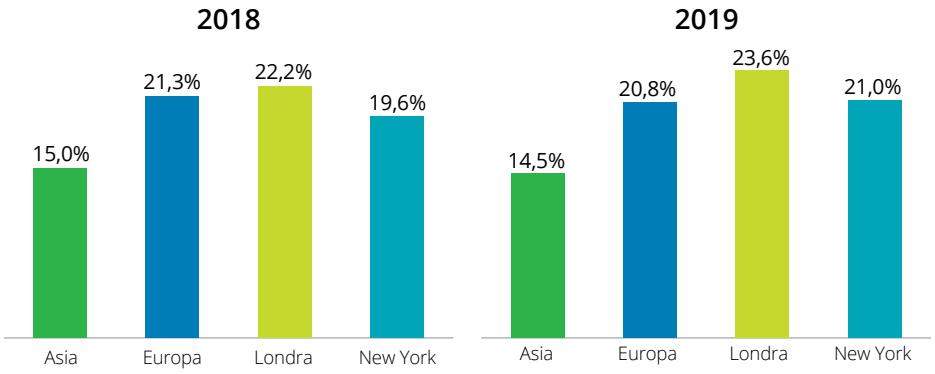
Quanto affermato finora trova conferma anche nell'analisi del tasso di unsold medio del mercato della pittura per area geografica. Il **tasso medio di unsold più basso per il 2019 è stato rilevato in Asia (14,5%)**, un mercato che ha trainato la crescita del mercato dell'arte e dei beni da collezione degli ultimi anni, passando dall'essere un mercato concentrato sulle opere d'arte Orientale ad un collezionismo aperto e attento alle correnti artistiche Occidentali. **L'Europa guadagna terreno su New York, aggiudicandosi per la prima volta il secondo posto con il 20,8% di invenduto**, elemento che evidenzia il buon livello di fiducia dei collezionisti del Vecchio Continente nelle fasi d'acquisto. Di poco superiore il **tasso medio di unsold di New York (21,0%)**, le cui aste si caratterizzano spesso per una maggiore qualità nei lotti e per una platea dalle maggiori disponibilità economiche. **Londra è la piazza con il maggior tasso medio di invenduto (23,6%)**, un tasso in crescita rispetto al 2018 anche a causa della condizione politica sfavorevole, che può aver contribuito a frenare i collezionisti sia nel consegnare in vendita le proprie opere, sia nel fare acquisti.

Grafico e tabella: Fatturato per aree geografiche a confronto (2017-2019)



	New York	London	Asia	Europa
2017	$ 4.453.503.767,0	$2.182.391.434,5	$ 824.849.187,39	$ 413.724.301,5
2018	$5.427.465.238,0	$ 2.510.706.812,1	$1.005.630.875,8	$ 371.050.962,4
2019	$ 4.077.289.795	$ 2.037.079.932	$ 1.067.333.456	$ 400.109.957
Variazione	$ -1.350.175.443,0 (-24,9%)	$ -473.626.880,6 (-18,9%)	$ 61.702.580,7 (+6,1%)	$ 29.058.994,1 (+7,8%)

Grafico: Unsold medio per area geografica 2018-2019



Fonte: elaborazione propria

Analisi e prospettive delle diverse aree geografiche del mercato dell'arte

Nel 2018 è stato pubblicato il libro New Art New Market[86] del Dr. Iain Robertson, che propone **un'analisi degli ecosistemi culturali che compongono il panorama artistico internazionale e dei mercati da essi generati**. Sulla base di criteri di carattere antropologico, l'autore ha individuato ed esaminato le principali macro-aree della cultura internazionale (East Asian Orthodoxy, China, Hindustan, Aryana, Hispania, South East Asian Authoritarianism), **evidenziando la presenza di profonde analogie estetiche tra civiltà provenienti dalla stessa matrice storica**.

Il libro si apre con **un'introduzione sulla correlazione esistente tra economia, politica ed arte**, con un approfondimento sull'influenza del continente asiatico (e in particolare della Cina) sul mercato globale dell'arte. A seguire è proposta **l'analisi di 7 mercati differenti**, esaminati singolarmente secondo specifiche prospettive. In primo luogo si considera ogni mercato da un punto di vista storico ed antropologico, per individuare i **canoni estetici che caratterizzano la produzione artistica di una determinata civiltà/nazione**. Per ogni mercato è poi presentata **un'analisi sulla situazione economica e politica contemporanea** e sull'influenza che essa genera sul mercato dell'arte. Infine, ogni mercato è esaminato in ottica prospettica, con l'obiettivo di comprendere le dinamiche che lo sostengono e il futuro prossimo a cui è destinato.

Nell'ambito dell'intervista di seguito riportata, realizzata **a cura di Andrea Sandri**, il Dr. Iain Robertson sottolinea la complessità dell'individuazione dei mercati con maggiore potenziale di crescita, analisi che richiede l'esame di diversi elementi, tra cui i canoni estetici di una specifica area geografica e la sua stabilità geopolitica. Nonostante questo, **l'autore formula alcune considerazioni sul futuro del mercato dell'arte internazionale dei prossimi cinque-dieci anni**.

L'autore afferma che si tratta di **un mercato destinato a crescere**, grazie all'esistenza di grandi ricchi che continuano ad alimentarlo per interessi d'investimento o di collezionismo. Su questo influisce il costante rafforzamento del settore culturale, comprovato dall'apertura di molti nuovi musei in Medio Oriente, Asia, Europa ed America, che porteranno ad un incremento nella domanda di opere d'arte.

Da un punto di vista geografico, l'autore si dimostra **scettico in merito al futuro dell'Europa**, mentre esprime la propria **fiducia per il mercato statunitense**, che "continuerà ad essere stabile e relativamente dominante, esercitando un'influenza significativa sul sistema globale dell'arte". **Positive anche le previsioni sul mercato della Cina, del Sud Est asiatico e del Medio-Oriente**, nonostante il destino di quest'ultimo dipenda dalla capacità di trovare la propria stabilità politica ed economica.

Ugo Nespolo, Happy days (2016) | Acrilici su legno, 150x150cm

LA PAROLA ALL'ESPERTO

New Art New Markets

Intervista a Iain Robertson, docente al Sotheby's Institute of Art di Londra, autore e consulente

A cura di Andrea Sandri

Nota: intervista realizzata prima dello sviluppo della pandemia COVID 19

Quali sono le motivazioni che la hanno spinta a scrivere il libro 'New Art New Markets'?

La crisi finanziaria globale del 2008 ha sancito il progressivo ed inesorabile declino dell'influenza occidentale sui mercati internazionali, rivelando però la presenza di opportunità interessanti - sia dal punto di vista finanziario che artistico - al di fuori dall'influenza diretta di Europa ed America. Lo stesso anno cominciai a scrivere un libro - 'A New Art from Emerging Markets' - volto a ad investigare le dinamiche culturali ed economiche che caratterizzano i mercati extra-europei. Tuttavia, nell'arco di dieci anni il mondo è cambiato profondamente, i mercati che un tempo erano considerati emergenti sono diventati maturi ed ho sentito pertanto l'esigenza di scrivere un seguito al mio precedente libro.

Quali sono gli elementi cardine attorno ai quali verte il libro?

L'elemento più importante è l'analisi delle civiltà e degli elementi antropologici che la caratterizzano. Ho cercato di suddividere il libro in macro-aree geografiche in cui il denominatore comune fosse di carattere culturale anziché politico: se si osserva l'India, ad esempio, è necessario prendere in considerazione anche l'Hindustan, che comprende Pakistan e Kazakistan. Lo stesso ragionamento vale per l'area geografica occupata un tempo dalla Persia, poiché tutte le regioni verso Levante - fino all'India stessa - hanno risentito dell'influenza culturale persiana. La storia antica è fondamentale per analizzare l'antropologia di un popolo e conseguentemente la produzione artistica che esso genera.

Ogni capitolo analizza l'ecosistema culturale di un determinato paese o area geografica, ed è strutturato come segue: panoramica storica ed antropologica – analisi politica ed economica – dinamiche culturali e mercato dell'arte. Quanto pensa sia importante la correlazione tra storia, politica e finanza al fine di comprendere il mercato dell'arte?

Molti studiosi di settore hanno compreso che il potere economico è spesso più importante dell'azione politica al fine di creare un efficiente apparato culturale: se non hai risorse finanziarie adeguate rischi di compromettere la produzione artistica di un'intera nazione. L'influenza culturale di un determinato Paese è in larga parte dettata dalla sua potenza bellica: potere, denaro e benessere costituiscono elementi cardine nella creazione di valore culturale. Pensiamo di vivere in una società che fonda il proprio sviluppo sulla negoziazione, ma non è così. Se non hai risorse primarie - petrolio, giacimenti minerari, infrastrutture efficienti, etc. - non hai mercati, non hai culture, non hai civiltà. Questa è la mia tesi di fondo, ovvero che esiste una solida ed inesorabile correlazione tra progresso economico e crescita culturale.

Quali consigli darebbe ad un neofita del collezionismo e a chi invece è già affermato in questo specifico settore?

Le lacune che caratterizzano il mercato globale dell'arte contemporanea rappresentano le più remunerative, e al tempo stesso rischiose, opportunità di guadagno. **Un mercato da osservare con grande attenzione è indubbiamente quello africano**; nello specifico, il segmento che comprende la produzione di artisti afro-americani è in forte crescita, ma altrettanto rischioso. L'ascesa di artiste femminili costituisce un altro trend significativo del momento: l'attenzione mediatica che deriva da dinamiche sociali e di genere influisce positivamente sul prezzo delle opere, ma non sono sicuro rispetto alla durata di tale fenomeno. Le dinamiche che caratterizzano il mercato contemporaneo rivelano sempre possibili opportunità economiche ma nascondono anche 'bolle' dettate da speculazione e superficiale creazione di valore: bisogna scegliere gli artisti giusti ma non vi sono garanzie di successo. La Cina, ad esempio, non credo rappresenti un terreno fertile per i collezionisti occidentali in questo momento: il forte protezionismo della Repubblica Popolare rende complicate le transazioni economiche ed i principali protagonisti del mercato cinese lavorano all'interno di un ecosistema autosufficiente e difficilmente penetrabile. Bisogna osservare con attenzione i mercati in cui i prezzi sono bassi, come il Giappone ad esempio, il quale credo sostituirà la Cina durante i prossimi dieci anni: la produzione artistica di matrice giapponese è di alta qualità e supplisce al desiderio di oriente che anima molti collezionisti occidentali. Anche Thailandia e Vietnam stanno attraversando uno sviluppo economico che avrà ripercussioni significative sul mercato dell'arte asiatico. Se dovessi scegliere **tre mercati del continente asiatico direi: Giappone, Thailandia e Vietnam**. Il mercato del Sud America è particolarmente criptico ed aleatorio: i grandi collezionisti, spesso legati al denaro generato dal narcotraffico, hanno investito ingenti risorse per

assicurarsi opere di valore indiscutibile, siano esse di artisti sudamericani o occidentali. Tuttavia, il prezzo di tali acquisti è quasi sempre maggiore rispetto all'effettivo valore dell'opera, elemento che produce una mistificazione del mercato. Tale fenomeno è dovuto ad una **mancanza di fiducia, da parte dei collezionisti sudamericani, nella propria valuta ed ha come conseguenza finale la creazione di un microcosmo basato sulla speculazione**. Questo fenomeno ha caratterizzato anche il mercato cinese negli anni '90 e costituisce un vortice estremamente rischioso per qualsiasi collezionista.

Quali sono le aree geografiche ed i mercati emergenti con il più alto potenziale di crescita?

Ci sono diversi elementi da considerare al fine di individuare i mercati con potenziale di crescita. **L'estetica di una cultura è un fattore essenziale**: basti pensare alle forme e ai canoni estetici che contraddistinguono paesi come Perù e Giappone, in cui vi è una storia ancestrale di artigianato che si lega al concetto di arte, l'idea di creare oggetti attraverso l'uso delle mani. Un altro fattore è sicuramente dettato dalla **stabilità geopolitica di una determinata area geografica**, specialmente se un collezionista decide di investire con prospettive di medio-lungo termine. L'Armenia ad esempio è un mercato emergente con alto potenziale: sono pressoché sconosciuti al sistema dell'arte, ma possiedono tradizioni ancestrali, le opere hanno un prezzo estremamente accessibile e durante gli ultimi anni istituzioni pubbliche e private hanno deciso di investire nell'apparato culturale nazionale. Mosca è una città destinata a diventare un importante centro culturale del futuro: credo che nei prossimi anni ricoprirà il ruolo di motore primario del mercato caucasico. Vladivostok rappresenta un'altra città chiamata ad emergere sulla scena internazionale: enormi investimenti cinesi all'interno della città hanno indirettamente incrementato il mercato finanziario e culturale dell'area geografica circostante.

Come avviene la creazione di valore, sia finanziario che culturale, all'interno del mercato Orientale? Quali sono le differenze tra questo processo e quello che caratterizza l'emisfero occidentale?

La creazione di valore culturale e successivamente finanziario all'interno dell'emisfero occidentale costituisce un tema trattato più volte: gallerie, musei e biennali rappresentano gradini fondamentali nella consacrazione, sia artistica che economica, di un'opera d'arte. Questo processo vale in parte anche per gli artisti asiatici, ed in particolare cinesi, la cui presenza all'interno delle grandi manifestazioni europee ed americane è sensibilmente aumentata nel corso delle ultime due decadi. Tuttavia, esiste in Cina - e più in generale **in tutto il continente asiatico** - un meccanismo interno per **la creazione di valore: questo fenomeno si basa sull'influenza che i grandi collezionisti esercitano sulle case d'aste e sugli artisti**. La figura del dealer è pressoché inesistente, rimpiazzata dalle case d'aste che assurgono ad intermediari tra artista e compratore. Questo meccanismo genera dei microcosmi culturali all'interno delle principali città, inficiando gli sforzi delle istituzioni occidentali di penetrare il mercato cinese: molti distretti culturali a Beijing favoriscono l'apertura di attività locali a discapito di quelle straniere, le quali traslocano progressivamente verso Shanghai. Shanghai prenderà il posto di Beijing ed Hong Kong durante i prossimi anni come baluardo occidentale all'interno della Repubblica Popolare.

Quali sono le sue previsioni sul mercato globale dell'arte nell'arco dei prossimi 5/10 anni?

Se si osserva il mercato globale dell'arte attraverso un'ottica di investimento o dalla prospettiva di un collezionista, esso è destinato a crescere poiché esiste un ristretto gruppo di individui estremamente ricchi che continuerà ad alimentarlo. Queste persone non hanno bisogno di vendere, non esiste speculazione a questi livelli ma la necessità di trovare asset alternativi, possibilmente tangibili e sicuri nel medio-lungo termine. Nel futuro, il peso specifico esercitato dalla cultura come asset sarà sempre maggiore e se si osserva il numero di musei che stanno aprendo in Medio Oriente, Asia, Europa ed America allora si evince con facilità che vi sarà una sempre maggiore domanda di opere d'arte, la quale sarà però controllata da una sempre minore cerchia di persone. Credo che il prezzo medio delle opere d'arte di significativo valore culturale sarà destinato a crescere a discapito di un mercato intermedio che spesso ha il merito di avvicinare i neofiti al concetto di collezionismo.

Quali saranno le nazioni che domineranno tale mercato?

Sono molto pessimista rispetto all'Europa. Il mercato statunitense continuerà ad essere stabile e relativamente dominante, esercitando un'influenza significativa sul sistema globale dell'arte; la Cina è caratterizzata da una politica di protezionismo e nazionalizzazione che favorirà una crescita culturale ed economica dei mercati componenti il Sud Est asiatico; il Medio oriente rappresenta un altro mercato destinato a crescere se riuscirà ad ottenere stabilità geopolitica e molto verterà intorno al ruolo dell'Iran. Se si elude il politically correct, direi che Siria, Iraq ed Iran rappresentano i terreni più fertili per grandi opportunità economiche: culture ancestrali e sofisticate il cui mercato è a livelli minimi e pertanto facile da penetrare. Se devo scegliere delle determinate aree geografiche o nazioni, direi: Sud Est asiatico, Asia orientale, Medio oriente e Stati Uniti d'America. Credo anche che Shanghai rimpiazzerà Hong Kong, formando un triumvirato insieme a New York e Londra - la quale è sostanzialmente fuori dall'Europa e può agire come città-stato indipendente. Al contrario di alcuni colleghi ed esperti di settore, non credo infatti che Parigi possa prendere il ruolo di Londra poiché vi è troppa burocrazia e regolamentazione.

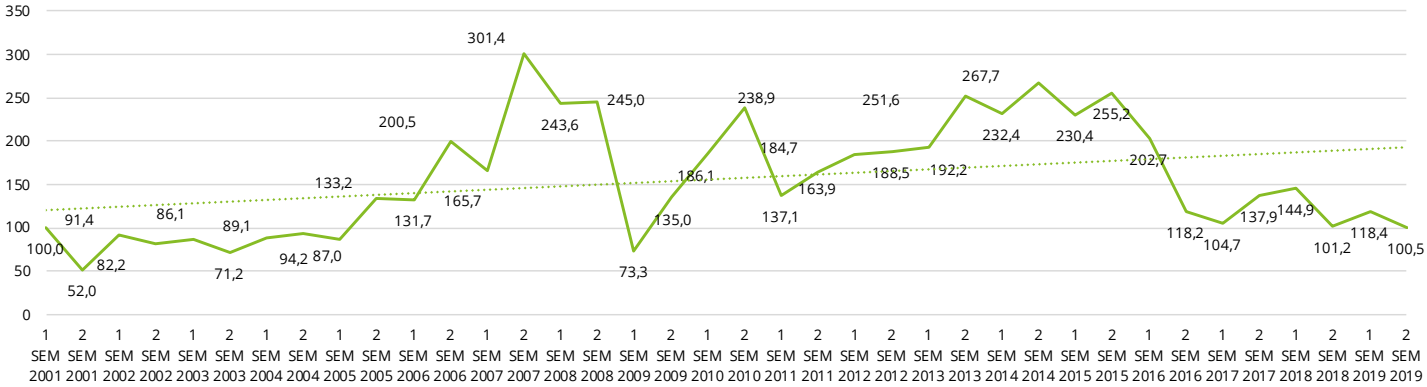
Quale sarà il rapporto tra mercato occidentale e mercato orientale nel futuro prossimo?

Bisogna sperare che sia amichevole e cordiale. Da un punto di vista storico, il Caucaso rappresenta l'area geografica dove Occidente ed Oriente entrano in contatto, e questo elemento potrebbe influire positivamente sui mercati che occupano quella zona geografica. Spero davvero che vi sia un rapporto basato sul mutuo rispetto, perché troppo ingenti sarebbe le perdite in caso contrario.

Il mercato della pittura per comparto

Ugo Nespolo, Il signor Pinguino (1985) | Acrilici su legno, 240x172cm

Il Post War Painting Index



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	125	$ 4.440.258.200,5	$ 35.522.065,6	15,9%
2018	117	$ 4.495.193.131,1	$ 38.420.454,1	14,3%
2019	124	$ 4.270.464.231,0	$ 34.439.227,7	15,0%

Nel 2019 si è c**onfermata la leadership del comparto Post War per il mercato della pittura**. Anche questo settore ha risentito della ridotta disponibilità di opere di grande qualità che ha interessato tutto il comparto della pittura, ma in modo inferiore rispetto ai comparti Pre War e Old Masters. Questo contesto ha favorito **l'affermazione di nuovi "classici" tra gli artisti ancora viventi** e la realizzazione di alcuni record eclatanti sia a New York che a Londra, nonostante in quantità ridotta rispetto al biennio 2017-2018.

I dati di fine anno, infatti, dimostrano che **nel corso del 2019 lo stato di salute del comparto si è deteriorato**, con gli appuntamenti newyorkesi di fine anno più deboli di quanto si potesse pensare. Le aste serali di Post-War and Contemporary Art di novembre a New York si sono chiuse con un totale, diritti esclusi, di $581,8 Mln (Sotheby's, Christie's e Phillips), in calo del 31,5% rispetto al novembre 2018, ma soprattutto con il fatturato più basso degli ultimi 9 anni.

Il **Post War Painting Index**[87] ha così registrato una **variazione a/a leggermente negativa (-0,7%)**, che riporta i valori dell'indice sostanzialmente a quelli di inizio osservazione **(+0,5% dal primo semestre 2001)**. Nell'ultimo triennio il mercato Post War si è assestato, limitando molto la volatilità causata dall'eccessivo peso speculativo che aveva caratterizzato la sua evoluzione dai primi anni del 2000.

Complessivamente si può affermare che sembrano lontani i tempi (e non più ripercorribili) in cui il mercato raddoppiava o dimezzava i suoi valori nel giro di un anno: una maggiore attenzione ai lotti proposti in asta e un nuovo gruppo molto eterogeneo di potenziali bidders hanno rafforzato il mercato, riducendone le fluttuazioni e contribuendo ad una maggior stabilità, tipica di mercati più maturi.

Parallelamente, è **lievemente cresciuto nell'anno il livello medio di unsold** (**15,0%**[88] rispetto al 14,3%), restando inferiore alla media dell'intero segmento pittura (20,9%). Si è **ridotto anche il volume complessivo d'affari**, passando da $4,5 Mld a quasi **$4,3 Mld** (-5,0% a/a), nonostante l'aumento nel numero di aste milionarie incluse nel comparto, passate da 117 a 124. Si è per questo ridotto il valore dell'aggiudicazione media, passato da $38,4 Mln a $34,4 Mln.

Si è inoltre rilevata una **riduzione nel ricorso alle garanzie**, strumento attraverso cui le case d'asta rassicurano i potenziali venditori, intimoriti dalla possibilità di incorrere in nuove delusioni di mercato[89]. La maggior presenza di garanzie, in passato, ha rappresentato una delle determinanti dell'elevato livello di volatilità.

Sullo sfondo, le **crescenti incertezze economiche e politiche affrontate da Stati Uniti, Regno Unito e Cina**, tra guerre dei dazi e nuove tensioni internazionali collegate ai disordini nel Medio-Oriente, oltre all'emergenza sanitaria del coronavirus, stanno influendo sempre di più sulla fiducia che gli esperti ripongono sulla capacità di tenuta del mercato di Post-War and Contemporary Art. A riprova di questo, l'Art Market Confidence Indicator di ArtTactic relativo all'arte contemporanea è crollato del -29% da maggio a settembre, dopo che aveva fatto registrare una crescita del +6% tra settembre 2018 e maggio 2019[90].

Tra le conseguenze dirette di questa situazione sta la marcata **normalizzazione nel mercato degli artisti cosiddetti established**, la cui **liquidità è calata nel tempo**, in particolare per quanto riguarda le opere top level. Il tutto **a favore di artisti** dotati di un solido e riconosciuto passato artistico ma **nuovi per il mercato internazionale delle aste**, proposti quindi con **stime decisamente più appetibili** dei grandi nomi e, soprattutto, con ampi margini di crescita. Si registra così una maggior attenzione per gli artisti emergenti o, più semplicemente, viventi – a cui si legano molti dei record d'asta di quest'anno –, con una crescente attenzione per quelli africani (e afro-americani, per quanto riguarda New York) e alle artiste donne[91]. Una situazione che, cautamente, possiamo attribuire ad un momento di transizione del mercato non ancora conclusosi, ma che ci consegna, almeno per il momento, uno scenario in cui, anche per il futuro, non mancheranno certamente "fuochi d'artificio" come il record di Ed Ruscha, realizzato dall'opera *Hurting the Word Radio #2* (1964), venduta da Christie's a New York per $52,5 Mln, ma tendenzialmente livellato su aggiudicazioni medie più contenute ed in linea con le stime in catalogo.

Passando in rassegna i principali appuntamenti dell'anno, si può infatti vedere come, dopo un 2018 che aveva confermato, al netto di qualche difficoltà, una buona tenuta del mercato della Post-War & Contemporary Art, il 2019 si sia aperto già a marzo in modo incerto. Le **prime evening sale londinesi** (Christie's, Sotheby's e Phillips) hanno riportato un totale di $231,4 Mln (buyer's premium escluso): superiore del +9% rispetto alle aspettative medie, ma **inferiore del -28,0% in confronto alle stesse aste del 2018**. Questo a fronte di un tasso di invenduto medio del 8,6%, ma con solo il 38% dei lotti offerti che ha superato la stima media. In calo anche i prezzi medi di aggiudicazione, attestatisi attorno a $1,8 Mln contro i quasi $2 Mln del 2018, confermando la mancanza in catalogo di opere super quotate[92].

Proseguendo con le aste serali di maggio a New York, due record eclatanti hanno ravvivato il comparto e dato nuova fiducia per il proseguo dell'anno. Il primo è *Rabbit* (1986), scultura di **Jeff Koons** che partendo da una stima di $50-70 Mln è stata venduta per oltre $91 Mln, battendo il record per **un'opera battuta all'asta firmata da un artista vivente dell'anno prima**, riconosciuto a David Hockney per l'opera del 1972 *Portrait of an Artist (Pool with Two Figures)*, venduta per oltre $90,3 Mln nell'asta Post War & Contemporary Art Evening Sale di Christie's (15 novembre 2018)[93]. Anche se è da segnalare che tale "sorpasso" è avvenuto anche grazie all'aumento del Buyer's Premium operato da Christie's ad inizio anno[94].

Per molti critici, *Rabbit* rappresenta una **pietra miliare della storia dell'arte, che ha segnato la fine di tutte le precedenti nozioni di scultura tradizionale e l'inizio di una nuova epoca per l'arte contemporanea**[95]. È una delle 4 edizioni esistenti dell'opera e l'unica in mani private, rappresentando quindi un lotto di grandi appeal per i collezionisti in cerca di opere rare e di elevata importanza storica. Il secondo record è stato *Buffalo II* del 1964 di Robert Rauschenberg, venduto per $88,8 Mln. Grazie a queste aggiudicazioni, i fatturati di queste evening sales sono risultati soddisfacenti rispetto al 2018, nonostante (al pari delle aste londinesi) si siano registrati un calo significativo dei prezzi medi di aggiudicazione e una percentuale piuttosto bassa di lotti che hanno raggiunto la stima media.

Concludendo l'analisi con il secondo semestre, le **aste serali londinesi di Post-War & Contemporary Art di ottobre** hanno confermato un **mercato rallentato** dalle turbolenze politiche ed economiche. Gli appuntamenti in programma da Phillips, Sotheby's e Christie's, infatti, hanno realizzato un totale aggregato di $158,5 Mln (buyer's premium escluso), che, seppur abbiano superato di circa l'11,0% la minima aspettativa, sono rimaste al di sotto del fatturato medio atteso (-8,0%). Sono inoltre risultate in calo del -31,0% rispetto alle stesse vendite di marzo e del -18,0% rispetto a quelle dell'ottobre 2018, che avevano già segnato un calo del -8,7% rispetto all'edizione 2017.

Infine, l'ultima sessione di vendite di arte contemporanea di Christie's, Sotheby's e Phillips del mese di novembre 2019 a New York è stata tra le peggiori, con un calo del -31,5% rispetto alle stesse aste del 2018 e di circa il 25% rispetto alle vendite di arte contemporanea di New York del mese di maggio. Si è rilevato tuttavia una **crescita nella performance delle vendite diurne**, i cui cataloghi presentano generalmente opere di artisti minori, tra cui anche molte artiste donne.

FOCUS

Dalla Banksy-mania alla banana di Cattelan: highlights dal mondo del contemporaneo

La provocazione è sempre stata una leva per l'avanguardia nel campo dell'arte, dagli Impressionisti, a Man Ray, fino a Yves Klein. E gli artisti di oggi non sono da meno.

Tra gli eventi più discussi del 2019 si è senza dubbio distinto il caso *Comedian*, l'opera di **Maurizio Cattelan** esposta alla fiera Art Basel di Miami. Si tratta di una banana fissata su una parete bianca con un pezzo di nastro adesivo grigio, in vendita per un valore di 120 mila dollari. A questa provocazione ha fatto seguito quella dell'artista David Datuna, che ha mangiato la banana facendosi riprendere con un telefonino, realizzando una performance d'arte che ha intitolato *Hungry Artist*. Nessun risarcimento è tuttavia stato dovuto né all'autore né alla fiera, perché l'opera è stata pensata come rinnovabile e sostituibile, in quanto il suo valore risiede nell'idea. Si tratta infatti di un'opera che ha richiesto più di un anno per essere concepita[96].

Anche Banksy ha continuato a fare parlare di sé, attirando anche l'attenzione dei meno avvezzi all'arte contemporanea. Le sue continue apparizioni provocatorie sui muri delle principali città internazionali, tra cui anche Venezia nell'anno della Biennale e Betlemme nel periodo natalizio, hanno spinto Christie's ad organizzare una online-sale dedicata all'artista, intitolata "Banksy: I can't believe you morons actually buy this sh*t online" che ha totalizzato oltre £1,2 Mln, raddoppiando il valore della stima pre-asta di £587.000 con il 100% di venduto. 16 i paesi di provenienza dei bidders, originari di 4 continenti diversi, mentre il top lot è stato Girl with Balloon - Colour AP (Gold), venduto per oltre £395 mila, registrando il record per una stampa di Banksy e per un'opera venduta in un'asta online-only da Christie's in Europa.

Ugo Nespolo, La terra ansante (2016) | Acrilici su legno, diametro 150cm

STATISTICA DELL'ARTE

Evening Sales Analysis: Post War & Contemporary Art

Con la collaborazione di Francesco Maccarini

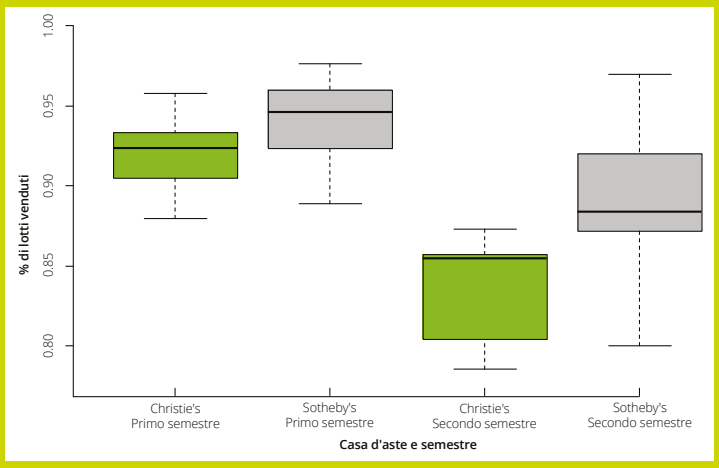
Al fine di approfondire le dinamiche che hanno caratterizzato il settore nel corso dell'ultimo triennio, sono stati analizzati statisticamente i **risultati delle principali vendite serali degli ultimi 3 anni di Post War & Contemporary Art proposte da Christie's e Sotheby's**, nelle piazze di New York, Londra e Parigi.

I risultati delle analisi confermano che **la piazza di New York non ha subito variazioni significative** in relazione a fatturato, lotti a catalogo e percentuale di venduto nel corso dell'ultimo triennio, **se non quelle attribuibili alla normale volatilità nella disponibilità di opere di qualità** sul mercato.

È curioso rilevare, tuttavia, che si evidenzi una **differenza tra le performance di vendita del primo e del secondo semestre, per entrambe le case d'asta, in tutte e tre le piazze oggetto d'analisi.** Entrambe le major, negli ultimi tre anni, hanno infatti presentato cataloghi con un maggior numero di lotti nel secondo semestre, conseguendo tuttavia una più alta percentuale di venduto nelle aste del primo semestre. Questo vale in particolar modo per Londra, dove negli ultimi tre anni le aste del primo semestre hanno registrato risultati migliori in termini di fatturato e tassi di vendita, sia in termini di lotti che di valore. A Parigi si segnalano invece **un maggior numero di lotti a catalogo e una più alta percentuale di lotti venduti nelle aste del primo semestre**.

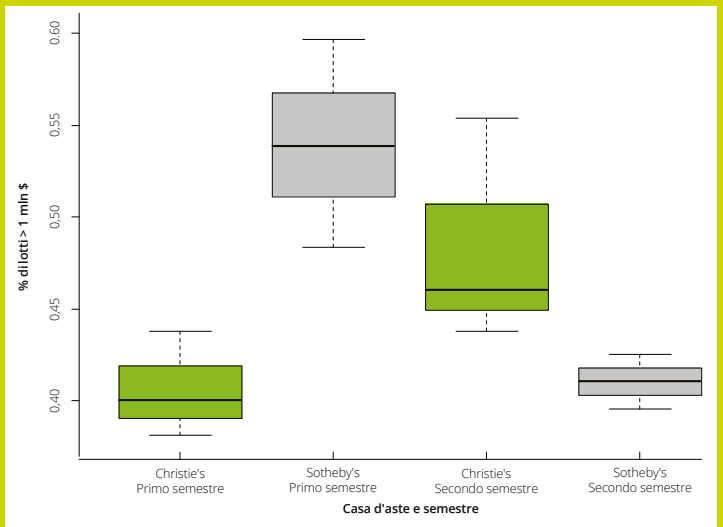
Le analisi statistiche confermano inoltre che a **soffrire maggiormente della minore disponibilità dei lotti di qualità nel corso dell'anno è stata Londra**, soprattutto a causa della minore propensione alla vendita da parte dei collezionisti, disincentivati dall'incertezza del panorama economico e politico. Nella capitale inglese si registra tuttavia un fatto curioso: per Christie's la percentuale di lotti che supera il milione di dollari è superiore nelle aste del secondo semestre, per Sotheby's lo è al contrario nel primo.

Percentuale di lotti venduti



Percentuale di lotti > 1 mln $

Percentuale di lotti > 1 mln $ a Londra



FOCUS

Arte africana contemporanea, un mercato in continua crescita

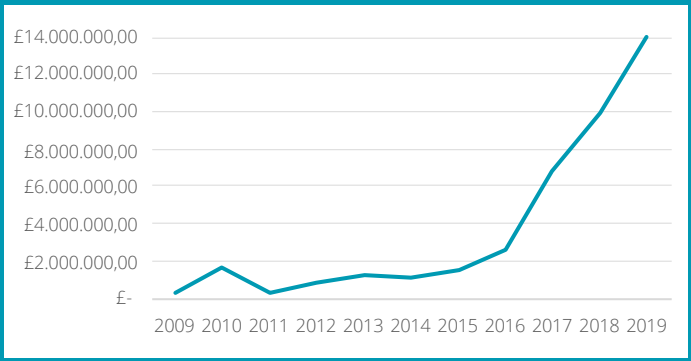
È proseguita la crescita d'interesse dei collezionisti, soprattutto occidentali, nei confronti dell'arte dei paesi emergenti, spesso considerata una scelta sofisticata per la conoscenza strutturata e trans-settoriale necessaria all'acquisto. Il successo ottenuto dalle aste di arte contemporanea africana 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.

Facendo seguito all'approfondimento presentato nella precedente edizione del presente Report, si è quindi promosso l'aggiornamento dell'analisi dell'andamento del mercato dell'arte contemporanea africana, che ha conosciuto negli ultimi anni il consenso di un pubblico sempre più internazionale.

Consacrata dall'ultima Biennale di Venezia, **l'arte contemporanea africana prosegue nel suo percorso di apprezzamento sui mercati internazionali**. L'anno 2019, infatti, ha fatto segnare un nuovo record nelle vendite di opere provenienti dal continente africano sulle principali piazze del mercato (Londra, Parigi e New York): **quasi £14,0 Mln, con un aumento del 41% sul già ottimo 2018** che si era chiuso con un fatturato di oltre £9,9 Mln. A crescere, però, non sono solo i fatturati delle aste, ma anche i **prezzi degli artisti** che, da poche migliaia di sterline quest'anno sono arrivati a superare **il milione di sterline**, come nel caso dell'opera *Christine* di Ben Enwonwu o di *Zebra Crossing 2* di El Anatsui.

Nel 2019, **Londra, Parigi e New York si sono affermate come le capitali di un nuovo mercato**. Tra le principali novità dell'anno 2019, il debutto newyorkese dell'arte moderna e contemporanea africana con l'asta dedicata di Bonhams del 2 maggio scorso, la prima battuta dalla casa d'aste inglese negli Stati Uniti da quando ha inaugurato le sue African Sales nel 2010. Organizzata durante la settimana di Frieze New York e della quinta edizione americana di 1:54 Contemporary African Art Fair al suo debutto a Manhattan, l'asta si è chiusa con l'ottimo totale di circa £1,1 Mln e 6 nuovi record. Tra le aggiudicazioni migliori è da segnalare quella di *The Cell Door, Robben Island*, pastello di Nelson Mandela realizzato nel 2002 e venduto per £85.473.

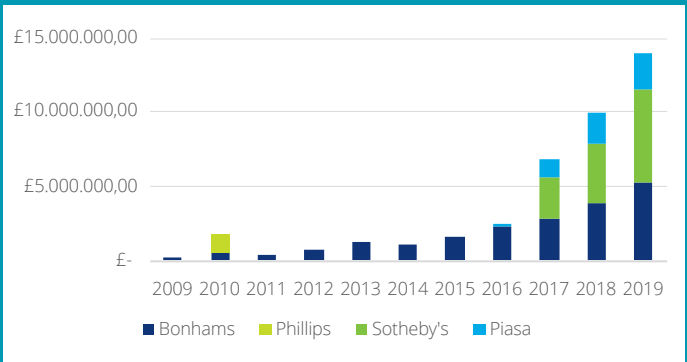
Andamento Aste Arte Moderna e Contemporanea Africana (2009-2019)



Come in passato per l'arte italiana, però, **il cuore del mercato anche in questo caso è Londra a cui, negli ultimi tre anni, si sta affiancando Parigi**. Nella capitale inglese, durante il 2019, si sono battute 4 aste tradizionali più una online per un totale di oltre £10 Mln di fatturato. L'anno si è aperto con la Modern and Contemporary African Art Sale di Bonhams del 20 marzo 2019. Guidata dai lavori del pittore sudafricano Gerard Sekoto e dell'artista nigeriano Ben Enwonwu, questa prima vendita si è conclusa con un totale di £1,9, confermando così la forte crescita di questo mercato già registrata nel 2018.

Conferma ribadita dall'appuntamento del 2 aprile 2019 in casa Sotheby's, che si è chiuso con un totale di £2,3 e 11 nuovi record d'artista. Protagonista della vendita il ghanese El Anatsui la cui opera *Zebra Crossing 2* è stata battuta per £1,1 Mln, stabilendo alla terza aggiudicazione più alta per questo artista ben noto anche nel nostro grazie anche alla Biennale di Venezia, dove ha rappresentato il suo paese. Tra i nuovi record d'asta si segnalano quelli dell'emergente Eddy Kamuanga Ilunga, che ha visto l'opera *Palm* venduta per £81.250 e del co-fondatore della Scuola Popolare del Congo, Chéri Samba, il cui *J'aime la couleur* del 2005 ha raggiunto i £93.750.

Composizione Mercato Arte Moderna e Contemporanea Africana (2009-2019)



Terzo player da tenere in considerazione nell'analisi del mercato dell'arte africana moderna e contemporanea è la casa d'aste Piasa, con sede a Parigi. Nata nel 2014, questa casa d'aste ha inaugurato il suo dipartimento di Contemporary African Art nel 2016 divenendo, in poco tempo, uno dei principali punti di riferimento di questo mercato. La nona edizione della sua asta di Art Contemporain Africain, battuta il 15 maggio 2019, ha totalizzato quasi £1,3 di fatturato. Grande protagonista uno degli artisti africani più richiesti: il già citato Chéri Samba. Le sue due opere in catalogo, *L'attachement aux racines* (2010) e *Prix Nobel de l'Amour* (2004), sono state vendute, rispettivamente, per £88.358 e £68.478.

Top 10 | 2019

	Opera	Prezzo	Luogo
1	El Anatsui, *Zebra Crossing 2*, 2007	£ 1.095.000,00	Sotheby's New York
2	Ben Enwonwu, *Christine*, 1972	£ 1.095.000,00	Christie's New York
3	Ben Enwonwu, *Potrait of Marianne*, 1972	£ 555.062,00	Christie's New York
4	Ben Enwonwu, *Africa Dances*, 1970	£ 471.000,00	Christie's New York
5	Gerard Sekoto, *Cyclists in Sophhiatown*, s.d.	£ 362.500,00	Sotheby's New York
6	Vladimir Griegorovich Tretchikoff, *Fruits of Bali*, s.d.	£ 250.062,00	Sotheby's New York
7	Irma Stern, *Malay Girl*, 1946	£ 237.324,00	Christie's New York
8	Ben Enwonwu, *Anyanwu*, s.d.	£ 187.562,00	Christie's New York
9	Demas Nwoko, *Children on Cycles*, s.d.	£ 170.889,00	Christie's New York
10	Marc Padeu, *The king is dead*, 2019	£ 165.672 ,00	Sotheby's New York

Ancor più frizzante lo scenario che emerge dalle vendite del secondo semestre. L'asta di Modern & Contemporary African Art di Bonhams (3 ottobre) si è, infatti, chiusa con un totale di oltre £2,0 Mln e due nuovi record d'asta, rispettivamente per la sudafricana Zanele Muholi e per la congolese Mwila. Protagonista della vendita, ancora una volta Ben Enwonwu il cui ritratto dell'attrice Marianne Inness è stato venduto a £555.063. A questa asta ne è seguita una online che ha totalizzato £161.674.

Sempre Enwonwu è stato la star dell'asta di Sotheby's del 15 ottobre con l'opera *Christine* del 1971, venduta per £1,1 Mln, contribuendo in maniera sostanziale a quello che è il più alto fatturato mai realizzato da un'asta di arte moderna e contemporanea africana, pari a £4,0 Mln.

L'appuntamento da Piasa, il 7 novembre scorso a Parigi, invece, si è chiuso con un totale di quasi £2,4 Mln, il più corposo mai realizzato dalla giovane casa francese. Primo risultato d'asta per l'artista camerunense Marc Padeu, le cui due opere in catalogo hanno superato di 40 volte la massima aspettativa venendo aggiudicate entrambe per £165.672, realizzando così il 10° risultato più alto dell'anno.

I risultati delle aste di arte moderna e contemporanea africana di quest'anno confermano dunque la continua crescita di un segmento di mercato i cui prezzi si sono decuplicati in 10 anni. Allo stesso tempo si sono ridotti in modo sensibile i tassi di invenduto. Se nel 2010 ci si aggirava attorno al 60%, oggi il tasso di unsold fluttua tra il 25% e il 45%. Un trend, questo, iniziato con la discesa in campo di Sotheby's e del suo di Dipartimento di Contemporary African Art che dalla prima asta del 2017 ha realizzato più 60 nuovi record.

Risultati a parte, quello che in molti ancora si chiedono è se quello dell'arte africana sia un fenomeno destinato a durare o solo una moda del mercato. La risposta arriva direttamente dalle aste occidentali dedicate all'arte del continente e in grado bidder provenienti da Africa, Asia, Europa e Nord America. Con i collezionisti africani che, ad esempio, si sono aggiudicati il 70,4% del venduto in valore in occasione dell'ultima asta di Sotheby's. Un dato che conferma come questo segmento d'offerta sia sostenuto principalmente da collezionisti africani e non una semplice moda Occidentale.

Alla sua base troviamo, d'altronde, un continente che ha al suo interno forti scuole d'arte, sei capitali emergenti dell'arte molto dinamiche e molto diverse tra di loro (Accra, Addis Ababa, Cape Town, Dakar, Lagos e Marrakech) e un numero crescente di ricchi e che sta assistendo ad una rapida urbanizzazione, tanto che i ricercatori prevedono che il continente ospiterà almeno nove città da oltre 10 milioni di abitanti entro il 2050.

Nel frattempo, i musei in Europa e Nord America hanno ospitato un numero senza precedenti di mostre di arte africana e nel luglio scorso questa è entrata ufficialmente al MoMA di New York grazie alla donazione di 45 opere da parte del più importante collezionista di arte africana: Jean Pigozzi.

Negli ultimi anni, poi, sono nate fiere d'arte dedicate a questo settore in tutto il mondo, tra cui 1:54 a New York, Marrakech e Londra, oltre alla nuova Art X Lagos, la cui quarta edizione si è tenuta in Nigeria lo scorso novembre. Allo stesso tempo è da rilevare la forte presenza di artisti africani all'ultima Biennale di Venezia che ha finalmente recepito questo nuovo trend. Proprio la kermesse veneziana ha avuto anche un importante ruolo nell'ampliare il numero degli appassionati e dei collezionisti interessati alla produzione artistica del continente africano.

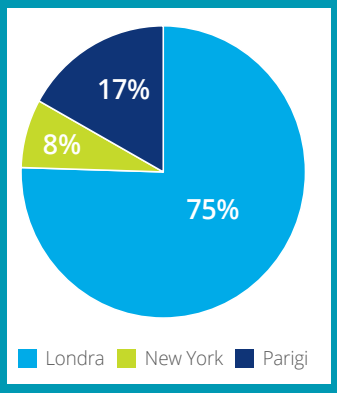
Ugo Nespolo, Il lampo (2018) | Acrilici su legno, 100x140cm

In continua crescita, infine, il collezionismo interno anche se, come ha sottolineato Touria El-Glaoui, fondatrice della fiera 1:54, in una recente intervista a The Art Newspaper[97], chi compra arte in Africa lo fa ancora acquistando direttamente dagli artisti più che nelle fiere o in galleria. Col crescere dell'interesse per arte del continente, si fa quindi più urgente la necessità che nasca una solida infrastruttura mercantile in grado di supportare gli artisti.

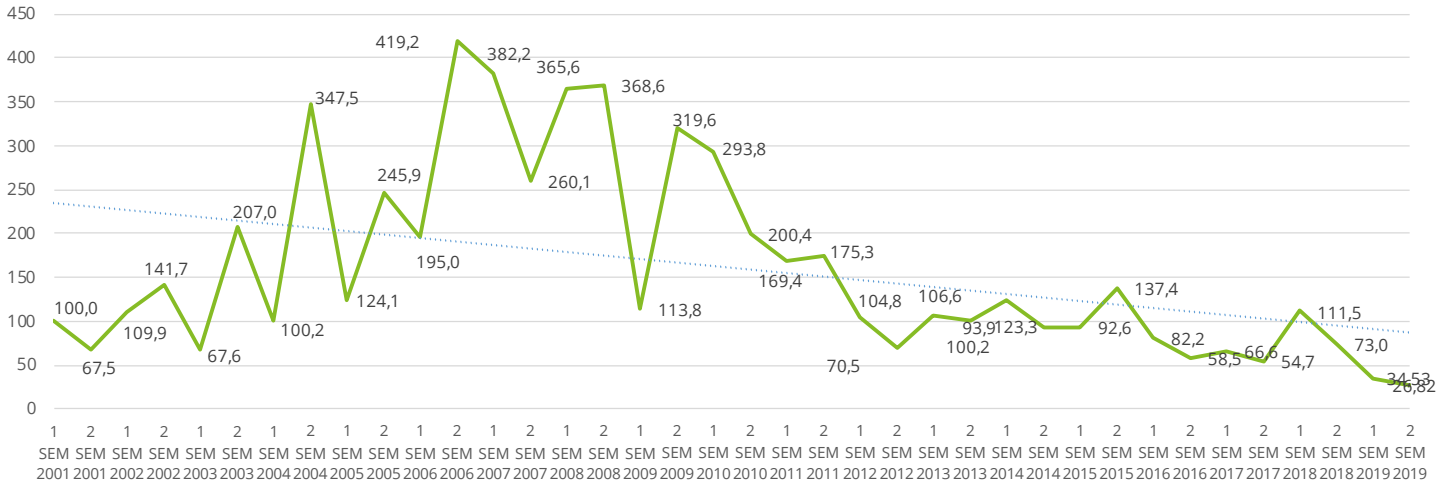
Molti di quelli più importanti oggi non hanno ancora una galleria, ad esempio, col risultato che i più significativi viaggiano in un range di prezzo molto basso rispetto ai colleghi occidentali o asiatici. Gli unici che riescono a sviluppare un mercato più forte sono quelli rappresentati da gallerie con sede a Londra, Parigi e New York. Allo stesso tempo le gallerie e gli artisti africano necessiterebbero di un maggior presenza sulla scena internazionale e non solo in eventi "dedicati".

In altre parole, come sottolinea El-Glaoui, è giunto il momento che gli artisti africani siano apprezzati e riconosciuti in quanto artisti internazionali alla pari dei loro colleghi e non perché "africani". Ricordandoci sempre che quando parliamo di Africa ci riferiamo a un continente formato da 54 stati, 1,2 miliardi di abitanti e un'infinità di tradizioni estetiche differenti.

Ripartizione geografica del mercato dell'Arte Moderna e Contemporanea Africana (2019)



Il Pre War Painting Index



Dopo un 2018 da record per il comparto Pre War, che ha beneficiato della disponibilità di opere di qualità indiscussa e della vendita di prestigiose collezioni private, tra cui in particolare la collezione Rockefeller, **il 2019 ha fatto registrare una performance negativa per l'arte moderna e impressionista**. Nonostante le rare opere di grande prestigio abbiano continuato a registrare ottimi risultati, infatti, i collezionisti si sono rivelati più attenti e la scarsità di opere di pregio ha comportato una notevole flessione delle performance.

In linea generale, rispetto agli altri settori, si conferma il fatto che l'acquisto di arte moderna è preferibile per chi cerca un investimento sicuro, soprattutto se alle spalle degli artisti presentati in asta si trovano archivi che ne sostengano il mercato.

La discrepanza tra i risultati eccellenti del 2018 e le performance meno esaltanti del 2019 hanno contribuito al grosso calo del **Pre War Painting Index**[98], che ha registrato una **variazione annua negativa, pari a -63,3% a/a**. In forte calo anche la **variazione di periodo**, pari al **-73,2%** sul primo semestre 2001. Anche l'indice del Pre War, al pari del suo omologo nel Post War, ha avuto una normalizzazione nella sua evoluzione nell'ultimo triennio e dopo il biennio 2007-2008, caratterizzato da grande speculazione, seguito dallo sboom del 2009, sintomi di un mercato che era ancora in fase emergente, con volumi meno consolidati.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	82	$ 2.915.525.457,0	$ 35.555.188,5	22,2%
2018	77	$ 4.144.527.095,1	$ 53.825.027,2	24,2%
2019	79	$ 2.698.774.163,1	$ 34.161.698,3	26,0%

In calo anche il fatturato complessivo del comparto, passato da oltre $4,1 Mld a circa $2,7 Mld, con una variazione del -34,9% sul 2018. La discrepanza rispetto alla performance dell'indice è attribuibile all'aumento nel numero delle aste milionarie, passate da 77 a 79. Non sorprende il forte decremento del valore dell'**aggiudicazione media**, passato da $53,8 Mln a **$34,2 Mln**, con una crescita anche del tasso medio di **unsold** da 24,2% a **26,0%**[99], da attribuire alla scarsa qualità della proposta e alla mancanza di collezioni private di pregio, che potessero fare da traino all'intero comparto. I dati comprovano i trend emersi finora: la pittura è un segmento dove, in presenza di opere di pregio e provenienza indiscussa, i collezionisti sono disposti a spendere e ribattere, mentre si muovono con cautela quando sono in vendita lavori di qualità meno indiscussa.

Guardando alle **principali sessioni di aste Impressionist & Modern Art del 2019** risulta evidente la **ridotta presenza dei grandi nomi** che negli scorsi anni hanno contribuito ad accrescere le quotazioni del settore. Le case d'asta hanno comunque saputo tenere alta l'attenzione dei collezionisti inserendo a catalogo **opere di grande qualità, prevalentemente quotate sotto la soglia dei $20 Mln**, che hanno avuto buoni riscontri di mercato.

Tra questi la **rarissima scultura *Forme uniche della continuità nello Spazio* di Umberto Boccioni**, del 1913, la prima opera dell'artista ad essere presentata in asta dopo oltre mezzo secolo. Non sorprende che **partendo da una stima di $3,8 - 4,5 Mln sia stata venduta per circa $16,2 Mln da Christie's a New York nel mese di novembre**. Anche l'opera *Le Boulevard Montmartre, fin de journée* (1897) di **Camille Pissarro**, che non aveva visto il mercato per oltre 70 anni e apparteneva ad una serie di viste urbane ben rappresentata nei principali musei internazionali. Partendo da una stima di £3-5 Mln, l'opera **ha di molto superato la stima massima** arrivando ad essere venduta per £7,2 Mln da Sotheby's a Londra nel mese di giugno.

Ha inoltre sorpreso **l'elevata domanda di quadri post-impressionisti** e hanno spiccato i **record registrati da Claude Monet e Paul Cezanne**. Il maestro impressionista è stato il top record annuale del 2019 con Meules (1890), venduto per $110,7 Mln, il cui valore è cresciuto del 12% annuo rispetto alla sua precedente apparizione in asta del 1986, quando era stato venduto per $2,5 Mln. Paul Cézanne ha invece registrato il suo secondo miglior risultato di sempre con *The value of Bouilloire et fruits* (1888-90), venduto per $59,3 Mln, raddoppiando il valore registrato nel 1999.

La **prima sessione delle evening sales di Impressionist & Modern Art di fine febbraio**, a Londra, ha registrato un **brusco calo del fatturato rispetto alle stesse vendite del 2018 (-38,0% a/a)**, nonostante si siano rilevati **trend positivi per lavori datati gli inizi degli anni Settanta dell'Ottocento (primo periodo impressionista) e la fine del Secolo**. Nella settimana di vendite è stato registrato il nuovo record d'artista per Paul Signac con *Le Port au soleil couchant, Opus 236 (Saint-Tropez)* (1892), che ha di gran lunga superato la stima di £12-18 Mln per fermarsi a £19,5 Mln, rendendo così inutile la garanzia di parte terza sul lotto. Record d'artista anche per Gustave Caillebotte, con *Chemin montant* (1881), che ha raddoppiato la stima inferiore per raggiungere £16,6 Mln.

Soddisfacenti i risultati delle aste del mese di maggio a New York, guidate dal già citato record registrato da *Meules* (1890) di Claude Monet, l'opera più cara venduta nel 2019. Il lavoro è parte di una serie di 25 dipinti datati tra il 1890 e il 1891 raffiguranti lo stesso soggetto, di cui solo otto rimangono in mano private[100]. Il risultato di $110,7 Mln ha raddoppiato la stima di $55 Mln, portando per la prima volta un lavoro impressionista oltre la soglia dei $100 Mln. Successo anche per le opere di Picasso degli ultimi anni di vita, periodo a cui il mercato ha cominciato ad attribuire importanza soltanto negli ultimi anni.

Negativi invece i risultati delle vendite del periodo estivo a Londra, quando è prevalsa la quota di opere aggiudicate per valori intorno alla stima minima, anche a causa delle crescenti tensioni relative alla Brexit e all'andamento generale dell'economia globale.

L'ultima sessione di vendite di arte Pre War del mese di novembre 2019 a New York ha confermato e sottolineato i principali trend delineatisi nel corso dell'anno. Si è registrato anche in questo caso un calo di circa il 30,0% rispetto al 2018, quando i cataloghi comprendevano lotti di maggior valore stimato, mentre i volumi d'affari del 2019 hanno **risentito della difficoltà nel trovare opere con valori di stima media superiori ai 20 milioni di dollari**. I compratori tuttavia si sono dimostrati attenti e ricettivi alle proposte di qualità, come dimostra il già menzionato record registrato per Boccioni, o opere di matrice surrealista dei grandi maestri del primo Novecento. Nonostante il contesto poco favorevole, è stata **forte la presenza di acquirenti asiatici in tutte le sessioni di vendita**.

Ugo Nespolo, Silver flight (2004) | Acrilici su legno, diametro 150cm

STATISTICA DELL'ARTE

Evening Sales Analysis: Impressionist & Modern Art

Con la collaborazione di Francesco Maccarini

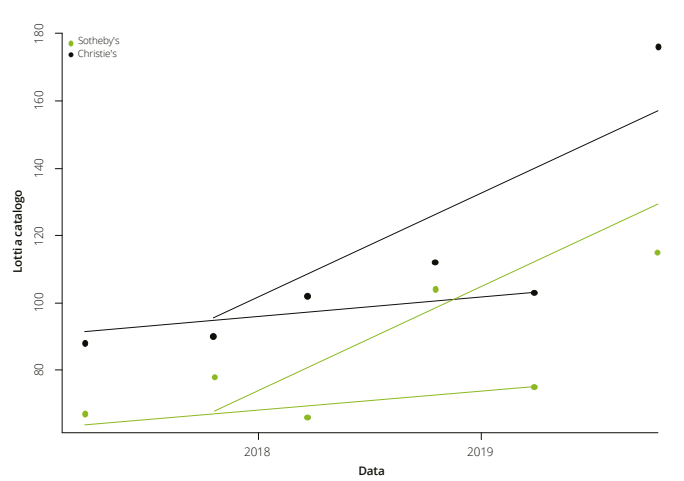
Al pari dell'analisi proposta per il settore **Post War & Contemporary Art**, sono stati analizzati i **risultati delle principali vendite serali degli ultimi 3 anni di Impressionist & Modern Art proposte da Christie's e Sotheby's** nelle città di New York, Londra e Parigi.

Al contrario di quanto accade per il comparto Post War, non si nota una differenza apprezzabile tra il fatturato delle aste della prima e della seconda parte del 2019, nonostante si rilevi la tendenza a una **maggiore presenza di lotti a catalogo nel secondo semestre e un fatturato per lotto maggiore nel primo semestre**. Questo può essere sintomo della presenza, nelle aste dell'ultimo triennio, di una **maggiore qualità dei cataloghi del primo semestre dell'anno**, attribuibile sia a contingenze di mercato, sia a possibili strategie delle case d'asta.

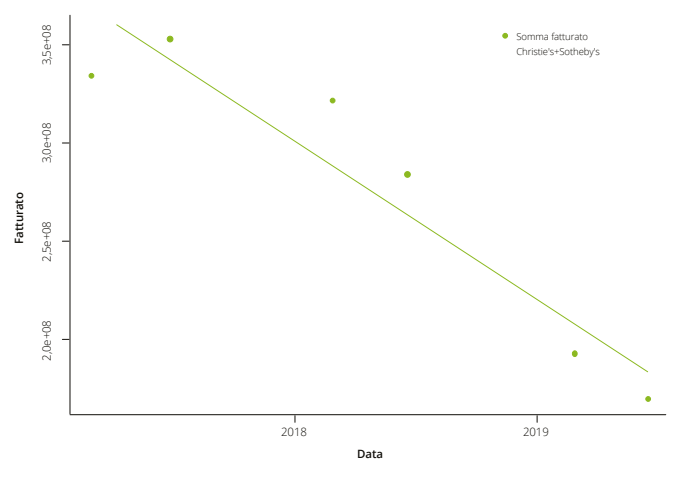
Si rileva inoltre **una crescita nel numero di lotti nelle aste di Parigi**, specialmente per quanto riguarda le aste del secondo semestre, accompagnata da un **costante trend negativo nelle aste di Londra in termini di fatturato**.

Questo comportamento accomuna entrambe le case e può essere correlato alle **conseguenze della Brexit**, che costituisce un disincentivo per i collezionisti europei (soprattutto nella vendita delle opere). Si sono infatti iniziati a riscontrare alcuni movimenti nel mercato dell'arte del Vecchio Continente, i cui **collezionisti potrebbero prediligere le vendite della capitale francese a seguito dell'ufficiale fuoriuscita dell'Inghilterra dall'Unione Europea**.

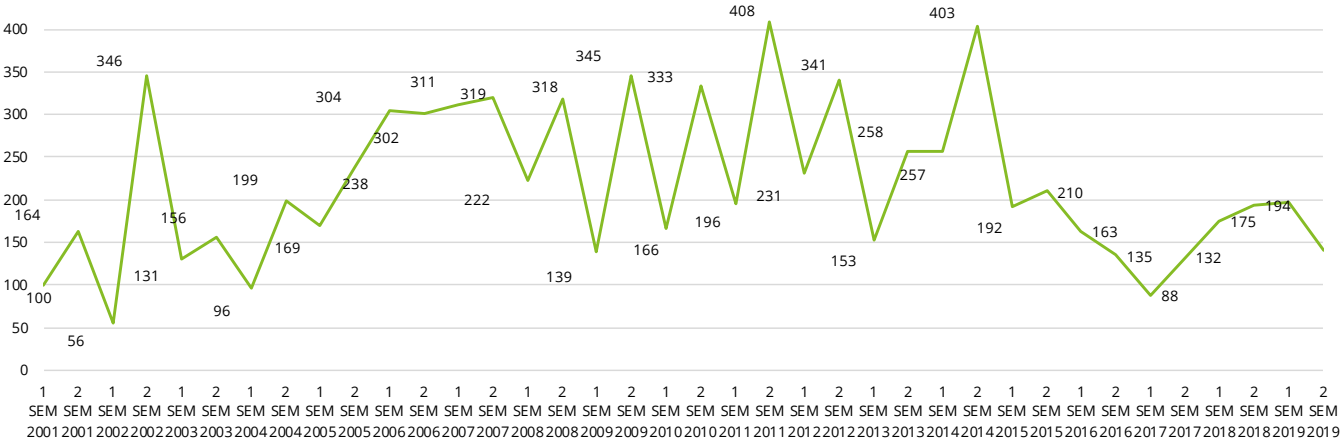
Lotti a catalogo nelle aste a Parigi: regressione con effetto di casa e semestre



Fatturato cumulativo delle aste a Londra: regressione lineare



L'Old Masters Painting Index



Nonostante le complessità di un mercato in continua evoluzione e caratterizzato da volumi molto limitati se confrontati con gli altri due segmenti, che risente anche del fisiologico ricambio generazionale tra collezionisti, il comparto degli **Old Masters nel 2019 ha confermato la propria solidità**. I dipinti antichi, infatti, sono di grande appeal non soltanto per chi colleziona sulla base di tradizioni familiari, ma anche per l'interesse nel settore da parte della popolazione degli HNWI**, in cerca di beni da collezione sofisticati**, in grado di garantire prestigio sociale. L'acquisto di un dipinto antico richiede invero una grande conoscenza della storia dell'arte e delle sue peculiarità, fattore che rende elitario questo tipo di bene, e parallelamente 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 recupero del 2018, che aveva seguito un biennio di calo, l'**Old Masters Painting Index**[101] ha registrato nel 2019 una **variazione a/a negativa pari a -27,3%**, anche frutto della ridotta disponibilità di opere di qualità che ha interessato l'intero mercato dell'arte e provocato un generale calo nei livelli di fatturato. Nonostante questo, permane positiva la **variazione di periodo** (**+41,0%** sul primo semestre 2001). Il comparto degli Old Masters, al contrario di quelli del Pre War e Post War, non ha mai risentito della forte speculazione del biennio 2007-2008, caratterizzandosi per un collezionismo più selettivo e meno interessato all'acquisto dell'artista "più glamour". La forte volatilità del segmento è dunque legata alla stagionalità dei calendari e dalla **rarità dei pezzi "outstanding" da presentare al mercato e che non sono colpiti da limitazioni di libera circolazione**.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	50	$ 425.433.444,4	$ 8.508.688,9	29,7%
2018	46	$ 667.725.046,6	$ 14.515.761,9	27,3%
2019	50	$ 612.574.745,4	$ 12.251.494,9	27,4%

In linea con l'esito dell'indice, anche il **fatturato complessivo** del comparto è risultato nel 2019 in calo, fermandosi a **$612,6 Mln e segnando un -8,3% sul 2018 ($667,7 Mln)**, nonostante l'incremento delle aste oggetto d'analisi, passate da 46 a 50. Questo ha provocato anche una contrazione del **valore medio di aggiudicazione**, passato da $14,5 Mln a **$12,3 Mln**. L'oculata selettività dei collezionisti dovuta alla crescente consapevolezza del mercato, ha confermato il tasso di unsold più elevato del segmento della pittura (**27,4%**[102]), in linea con quello del 2018 (27,3%) e con i valori tradizionalmente più alti anche del passato.

Nel corso delle principali aste Old Masters tenutesi nel corso dell'anno, si è rilevato un alto tasso di lotti coperti da garanzia rispetto alla media del comparto, in controtendenza rispetto agli altri comparti della pittura. Questo è attribuibile alla possibilità, per appassionati e collezionisti, di acquistare opere di interesse con uno sconto sui costi di transazione.

Ottimi risultati nel corso di tutto il 2019 per i grandi nomi italiani, come Canaletto e i seguaci di Giorgione e Michelangelo, nonostante la sorpresa dell'anno sia stata la vendita di un rarissimo dipinto di Cimabue, riscoperto nella cucina di un'anziana signora nel Nord della Francia[103]. Ottimi riscontri anche per i maestri spagnoli, tra cui Velazquez e Ribera. In generale, tuttavia, dopo una serie di vendite che hanno confermato la cautela dei collezionisti, l'ultima settimana di aste dedicata ai grandi maestri del passato tenutasi a Londra nel mese di dicembre 2019 ha confermato anche per il comparto Old Masters la **generale difficoltà di reperire lavori di pregio**. La volatilità della sterlina e l'incertezza politica per la Brexit hanno infatti suggerito cautela soprattutto ai venditori, che hanno preferito rimandare alle prime aste utili del 2020 la vendita delle proprie opere di prestigio.

CASI DI INTERESSE

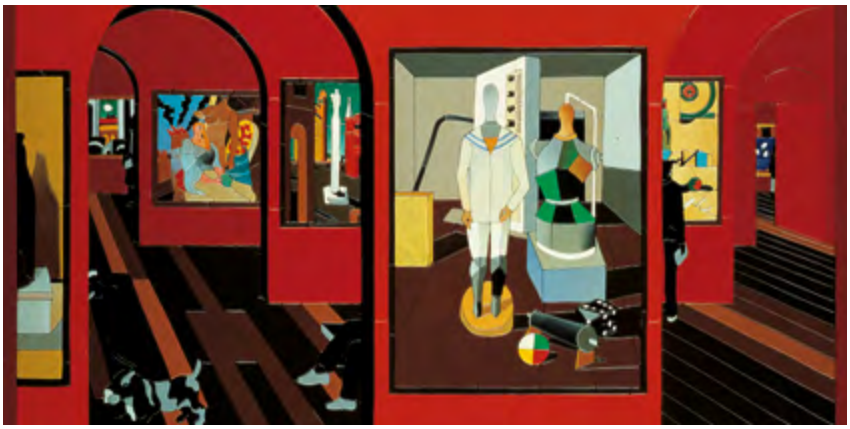
Cimabue: dalla cucina di un'anziana signora al nuovo record

È di ottobre 2019 la notizia del **record registrato da un rarissimo dipinto di Cimabue**, un *Cristo Deriso* scoperto casualmente nel corso dell'inventario per il trasloco dei beni della casa di una signora novantenne di Compiegne, una cittadina nel Nord della Francia[104]. Il *Cristo Deriso* è uno dei circa dodici lavori attribuiti alla mano del **Maestro Italiano del Tredicesimo Secolo** che ha introdotto novità importanti per lo sviluppo della storia dell'Arte Occidentale. Ritenuto per decenni una banale icona, il dipinto in tempera d'uovo si trova in ottimo stato di conservazione.

Presentato dalla casa d'aste Actéon (Francia) con una stima tra i $4.4 e i $4.6 Mln, l'opera è stata battuta per **$26,8 Mln, divenendo il dipinto "primitivo" più costoso venduto all'asta**. Al contempo, l'opera è il settimo dipinto antico più caro nella classifica dominata dal *Salvator Mundi* di Leonardo Da Vinci[105].

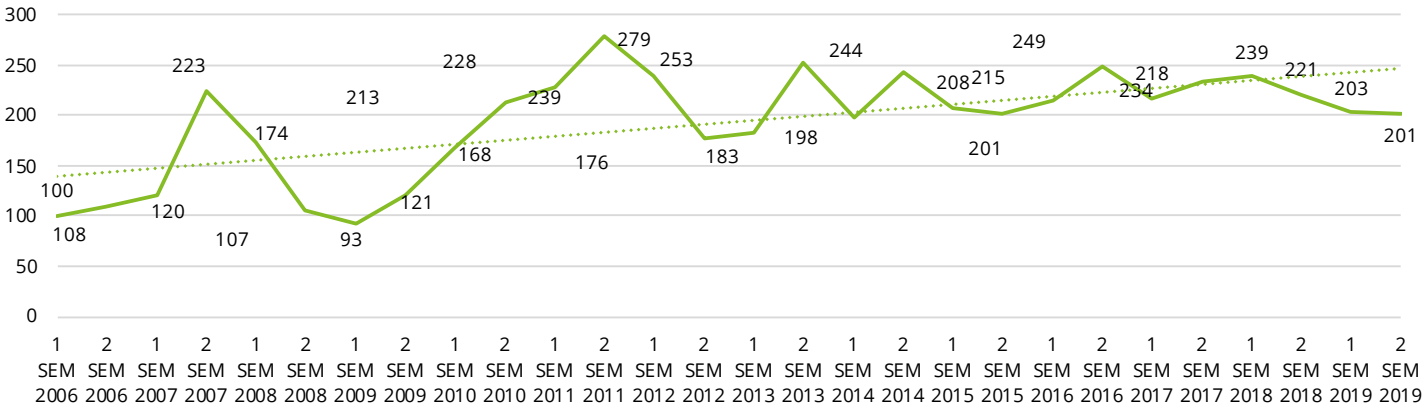
Ugo Nespolo, Quei segni (2018) | Acrilici su legno, 100x140cm

Il mercato dei Passion Assets



Ugo Nespolo, Suggestioni ferraresi (1982) | Acrilici su legno, 120x80cm

Il Global Passion Assets Index



Il **Global Passion Assets Index** analizza l'andamento delle aste dei beni da collezione che non comprendono la pittura: **gioielli e orologi, antichità, arredi e design, vini e liquori e fotografie**. Se non per casi eccezionali, questi comparti di mercato registrano fatturati d'asta meno elevati di quelli della pittura. Si tratta tuttavia di un mercato che attrae crescente interesse da parte dei collezionisti grazie ad una maggiore semplicità in termini di ricerca e ad 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 chi si affaccia a questo mercato per la prima volta.

Influenzato anch'esso dal **clima di cautela che ha caratterizzato gli acquisti e gli investimenti in beni da collezione**, l'eterogeneo mercato dei Passion Assets ha conosciuto una frenata nel 2019, che ha portato il **Global Passion Assets Index**[106] a registrare una **decrescita del -8,9% a/a**, pur mantenendo una positiva **variazione di periodo, pari a +101,2%** (sul primo semestre 2006). Tra le principali criticità si annovera la flessione dei comparti Watches&Jewels e Antichità, che hanno determinato la performance negativa complessiva del settore nel 2019, in quanto

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	249	$ 2.466.656.939,7	$ 9.905.851,2	19,2%
2018	255	$ 2.533.811.420,2	$ 9.936.515,4	20,8%
2019	275	$ 2.379.921.867,3	$ 8.654.261,3	20,1%

costituiscono le due fette di mercato di maggiore consistenza. Buone invece le performance per i comparti vini, foto e design, che hanno conosciuto notevoli incrementi.

Il fatturato annuo assoluto del segmento si mostra in calo rispetto al 2018, attestandosi a circa **$2,4 Mld (-6,1% a/a)**, nonostante l'incremento nel numero delle aste che hanno superato il milione di dollari di fatturato, passate da 255 a 275. Per questo anche il valore dell'**aggiudicazione media** è risultato in calo, attestandosi intorno agli $8,7 Mln.

Nonostante la cautela del mercato abbia ridotto la disponibilità di lotti di prima qualità anche in questo settore, la crescita nel numero delle aste e nella varietà dei beni proposti conferma il sempre maggior interesse internazionale nei confronti di questi beni da collezione. I Passion Assets hanno registrato nel 2019 un **tasso di unsold** medio del **20,1%**[107], in calo rispetto al 2018 (20,8%), e in linea con i trend di un **mercato sempre più consapevole in fase d'acquisto**.

Nonostante il trend di rallentamento, il 2019 ha visto il susseguirsi di **diverse aste tematiche con la proposta di oggetti spesso inusuali, che si sono aggiunte alle ormai consuete aste di borse e accessori di moda**. Esempio emblematico è **l'asta dedicata alle chitarre appartenenti alla collezione personale di David Gilmour**, cantante dei Pink Floyd, che ha totalizzato circa $21,5 Mln nel mese di giugno 2019, ricavato donato in beneficienza a ClientEarth . I 126 lotti proposti rappresentano la più grande collezione di chitarre mai offerta in asta e hanno attirato l'attenzione di collezionisti in tutto il mondo, con oltre 2.000 bidders da 66 paesi registrati per la vendita. Altra proposta singolare è stata quella delle aste dedicate ai 50 anni dall'allunaggio, che hanno visto la messa a catalogo di alcuni oggetti che hanno fatto la storia dell'esplorazione spaziale .

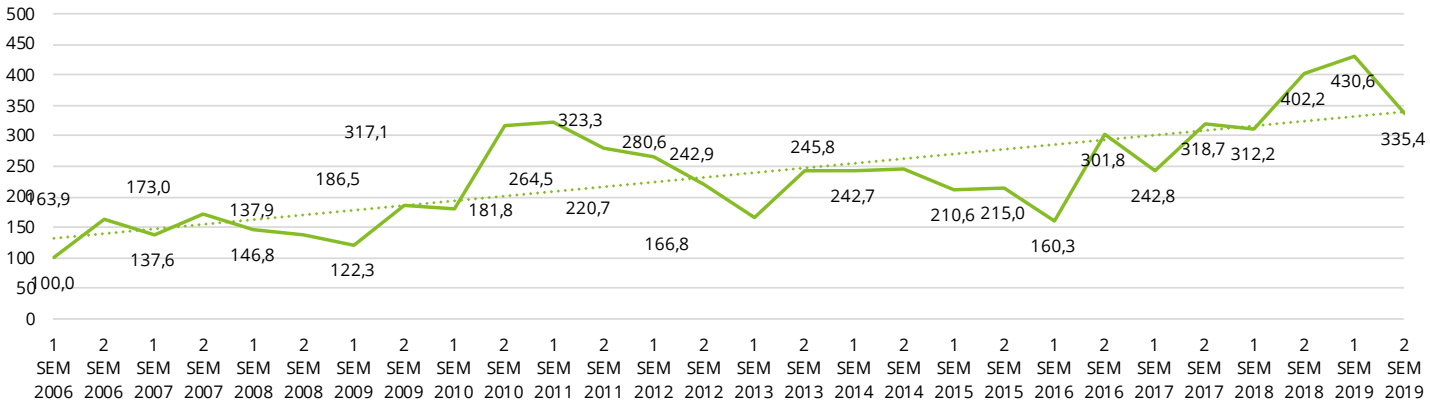
CASI DI INTERESSE

Le aste dedicate ai 50 anni dall'allunaggio

Sia Christie's che Sotheby's hanno scelto di celebrare i 50 anni dallo sbarco sulla Luna con aste dedicate. La prima delle due major ha proposto l'asta One Giant Leap: Celebrating Space Exploration 50 Years After Apollo 11, tenutasi il 18 luglio a New York, con un risultato di $907.000. Il catalogo presentava circa 200 oggetti connessi all'esplorazione spaziale, tra cui l'*Apollo 11 Lunar Module Timeline Book*, manuale utilizzato da Neil Armstrong e Buzz Aldrin per l'atterraggio della sonda Eagle sulla Luna, fotografie autografate e svariate altre prove documentali. Sotheby's ha invece scelto di proporre 2 diverse aste dedicate al tema, tenutesi a New York nelle giornate del 19 e 20 luglio. La prima presentava un prestigioso catalogo di 49 orologi *Omega Speedmasters*, modello che Buzz Aldrin indossava durante lo sbarco sulla Luna. L'asta ha totalizzato $1,2 Mln, con l'87,8% di orologi venduto, confermando l'interesse del mercato per i più rari esemplari d'orologio sportivo in acciaio inossidabile. La seconda asta, tenutasi esattamente 50 anni dopo l'allunaggio, proponeva un variegato catalogo di 218 lotti, che ha totalizzato $5,5 Mln con il 93% di venduto. Tra gli oggetti di maggiore interesse spiccano tute spaziali originali, album fotografici, mappe e diverse prove documentali.

Ugo Nespolo, Gail (1981) | Acrilici su legno, 140x100cm

Il Wines & Spirits Index



È sempre più internazionale e diffuso l'interesse nei confronti delle bottiglie di pregio e la passione per il vino e i liquori, elemento che garantisce solidità alle aste dedicate a questo comparto. È infatti proseguita **la crescita del comparto vini e liquori**, le cui vendite si caratterizzano per un elevato numero di lotti in catalogo (mediamente almeno 500 lotti per asta) e valori unitari tendenzialmente bassi. Le **oscillazioni nei prezzi di aggiudicazione dei singoli lotti sono notevoli**, poiché dipendono non soltanto dalle possibili scelte di gusto dei collezionisti, ma anche dalla peculiare volatilità dei prezzi di questi beni, sul cui valore influiscono **molteplici elementi**, tra cui l'andamento delle annate di raccolta, **il prestigio dell'etichetta e la rarità delle bottiglie offerte**.

Il **Wines & Spirits Index**[110] ha proseguito la crescita iniziata nel 2016 per tutto il primo semestre dell'anno, concludendo tuttavia il 2019 con una **variazione a/a negativa (-16,6%)** attribuibile al calo nella quantità e qualità di aste proposte nella seconda parte dell'anno. Nonostante la performance dell'indice, rimangono positive le aspettative per il settore, considerando la **positiva variazione di periodo (+235,4% sul 1° semestre 2006) e la crescita di oltre il +2,7% a/a nel fatturato annuo delle aste osservate (pari a oltre $171,7 Mln)**, registrata a fronte di una riduzione nel numero delle aste milionarie, passate da 40 a 38.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	37	$ 127.268.238,4	$ 3.439.682,1	6,7%
2018	40	$ 167.281.097,5	$ 4.182.027,4	9,4%
2019	38	$ 171.723.683,8	$ 4.519.044,3	10,4%

Il valore dell'**aggiudicazione media** è cresciuta dai $4,2 Mln ai **$4,5 Mln**, un dato positivo se si considera il contestuale aumento del **tasso di unsold**, che da 9,4% del 2018 è passato a 10,4%[111] nel 2019, restando tuttavia tra i più bassi dell'intero mercato dei collectables. Si ritiene un elemento positivo in relazione alla crescente consapevolezza dei collezionisti, che interessa anche questo settore del mercato, riducendo il numero di acquisti d'impulso e favorendo invece investimenti ragionati.

Hong Kong si conferma la piazza di riferimento internazionale per il comparto[112], rappresentando il 44,3% del volume d'affari del 2019, quota in netta crescita rispetto al biennio passato (28,4% nel 2017 e 40,1% nel 2018). Al secondo posto Londra, che ha superato **New York** aggiudicandosi il 22,5% dei fatturati complessivi (19,6% nel 2018) e al terzo posto New York con la quota del 21,0%, in linea con lo scorso biennio. Guardando invece alle case d'asta, è **Sotheby's a dominare il mercato, rappresentando il 67,6% del fatturato delle aste considerate**[113].

Tra i risultati più eclatanti dell'anno la vendita Transcendent Wines proposta da **Sotheby's a Hong Kong** nel mese di marzo, che ha consentito alla casa d'aste di registrare il **record per collezione di vini più consistente mai venduta**. Totalizzando oltre $29,8 Mln, la vendita ha superato la stima massima complessiva di $26,0 Mln. Un altro momento importante per il comparto vini e liquori di Sotheby's è stata la **sessione di vendite di aprile 2019, che ha consentito di raccogliere fondi per il restauro del palazzo di Versailles e per la Cattedrale di Notre-Dame** grazie alla vendita di 75 esemplari di Château Mouton Rothschild in edizione limitata che hanno totalizzato circa $2,7 Mln, in 3 diverse aste[114].

È tuttavia nel mese di ottobre che da Sotheby's a Londra viene registrato **un importante nuovo record, quello per bottiglia di whisky più cara mai venduta in asta**, nell'ambito di The Ultimate Whisky Collection[115], prima vendita di una collezione privata di Whisky mai proposta. I lotti in catalogo hanno totalizzato circa $9,9 Mln complessivi su una stima pre vendita di $4,3 – 5,9 Mln. La vendita ha registrato il tutto venduto, con l'87% di lotti aggiudicati oltre il valore di stima e molti acquirenti asiatici.

A riprova dell'interesse dell'Oriente nei confronti del comparto vini e liquori, nel 2019 **l'imprenditore vietnamita Nguyen Dinah Tuan è entrato nel Guinness dei primati per detenere la collezione di Whisky più costosa del mondo**. In circa 20 anni di collezionismo, Tuan ha acquisito 535 bottiglie tra le più rare e costose, per un valore complessivo di $13,9 Mln, che salirebbe a $16,7 Mln se venisse considerato il buyer's premium dovuto per le vendite in asta[116].

Come per il 2018, anche nel 2019 sono state numerose le vendite che nel corso dell'anno hanno superato il valore massimo di stima e ottenuto bassi livelli di unsold, soprattutto nel caso di vendite di bottiglie provenienti dalle cantine di grandi collezionisti.

CASI DI INTERESSE

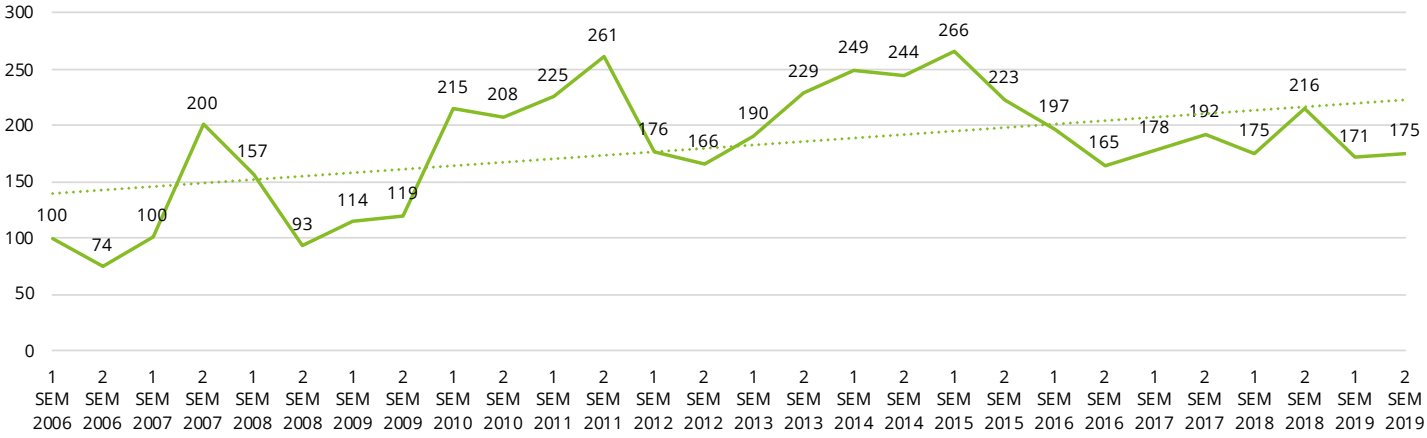
The Macallan 60-Year-Old 1926: il Whisky dei record

Nel 2018 aveva fatto notizia la vendita della bottiglia di Whisky *The Macallan 1926, 60-Year-Old*, pezzo unico dipinto dall'artista irlandese Michael Dillon, che nel corso dell'asta Finest & Rarest Wines & Spirits da Christie's a Londra, ha registrato il record assoluto per una bottiglia di whisky[117] venduta in un'asta, con oltre $1,5 Mln (stima su richiesta).

I record, tuttavia, sono fatti per essere battuti. Ed è stata proprio un'altra bottiglia di Macallan del 1926 a battere il precedente record per bottiglia di Whisky più cara mai venduta in asta. Si tratta di una delle circa 14 bottiglie create con l'iconico packaging "Fine and Rare", la prima di questa tipologia presentata in asta dopo oltre un decennio, che ha fatto battere il martello a $1,9 Mln (stima $460.000-580.000) da Sotheby's a Londra nel mese di ottobre. Questa tipologia di Whisky è stata definita il "Santo Graal" per gli appassionati del settore[118].

Ugo Nespolo, Grande conto (1981) | Acrilici su legno, 300x160cm

Il Watches & Jewels Index



Il **mercato di gioielli e orologi** ha mostrato negli ultimi anni una **grande vitalità** e il 2019 ha confermato il grande dinamismo del comparto, soprattutto con riferimento agli orologi. Sono pochi i collezionisti che partecipano alle offerte per lotti di alto valore, ma sono molti invece i piccoli investitori che hanno partecipato con grande interesse alle molteplici aste di valore medio-basso che si sono tenute nel corso dell'anno. Rientrando nella famiglia dei luxury&vintage goods, sono soprattutto gli **orologi dei grandi produttori europei** ad esercitare una forte attrazione sui collezionisti di tutto il mondo. Le aste di **Ginevra ed Hong Kong**, in particolare, hanno visto registrare anche nel corso del 2019 diversi record per i principali marchi di alta orologeria.

Dopo un primo semestre di grande spessore, il settore ha tuttavia lievemente rallentato negli ultimi mesi dell'anno, anche a causa delle principali controversie in corso a livello internazionale. Per questo, il **Watches & Jewels Index**[119] ha chiuso il 2019 con una **variazione a/a negativa (-18,7%)**. Si è tuttavia confermata **positiva (+75,5%) la variazione di periodo** (sul primo semestre 2006).

Per le stesse ragioni prima menzionate, il fatturato complessivo del comparto è diminuito rispetto al 2018, passando da quasi $1,2 Mld a circa **$1,1 Mld**, nonostante l'incremento nelle aste milionarie, passate da 50 a 68. Questo dipende dalla ridotta propensione dei collezionisti a vendere beni di prima qualità in un periodo di cautela sul mercato, elemento che ha trasversalmente influito su quasi tutti i settori delle aste di beni da collezione. L'**aggiudicazione media** è così diminuita, passando da $23,5 Mln a quasi **$18,7 Mln**. Si è ridotto anche il **livello medio di unsold**, passato da 18,5% a **18,2%**[120], restando comunque inferiore alla media di invenduto del mercato della pittura.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	61	$ 1.381.280.685,3	$ 22.643.945,7	17,7%
2018	50	$ 1.174.427.603,1	$ 23.488.552,1	18,5%
2019	58	$ 1.081.910.059,5	$ 18.653.621,7	18,2%

Guardando alla composizione delle aste, **prevale la quota di fatturato (69,4%) generato dai gioielli**, proposti in 30 delle 58 vendite considerate ai fini dell'analisi. Gli orologi, invece, rappresentano il 30,6% del fatturato del comparto. Tale prevalenza è tuttavia attribuibile ad una **minore quantità di orologi proposti, che sono stati nel 2019 di grande qualità, continuando ad attrarre crescente attenzione da parte del mercato a livello internazionale**.

È infatti stato un **anno positivo per il settore degli orologi**. Sotheby's ha realizzato il miglior risultato di sempre, raggiungendo i $109 Mln di fatturato, con una crescita del +22,0% dal 2018. Il settore è stato trainato da alcuni importanti record, tra cui quello registrato per il leggendario *George Daniels' "Space Traveller I"* venduto per $4,6 Mln. Ruolo sempre più chiave per questa casa d'aste è rappresentato dalle aste online-only, che nel 2019 sono raddoppiate in valore rispetto all'anno scorso .

Ottimi riscontri di mercato anche per le proposte di Christie's, che nel mese di novembre a Ginevra ha venduto per circa $4,5 Mln un *Henry Graves Jr.'s Patek Philippe minute repeating wristwatch*, vero e proprio simbolo per gli amanti del genere. Questa vendita è stata descritta dalla stampa come uno degli eventi più importanti per il settore nel 2019[122].

Passando al sotto-comparto **gioielli**, invece, è da menzionare **l'asta proposta da Christie's a New York dal titolo Maharajas & Mughal Magnificence, che ha totalizzato oltre $109,2 Mln**, il miglior risultato mai realizzato per un'asta di oggetti di arte Indiana e Mughal, e il secondo risultato di sempre per una collezione privata di gioielli. I circa 400 lotti proposti, con punte di eccellenza, sono stati venduti in un'asta dedicata di 12 ore, con bidders provenienti da 45 paesi, comprensivi di diversi rappresentati di istituzioni internazionali. Tra i lotti che hanno attirato maggiore attenzione nelle aste dell'anno si segnala invece **un anello con diamante rosa che ha quasi raggiunto i $20,0 Mln da Sotheby's, a Hong Kong**, nell'asta Magnificent Jewels and Jadeite del mese di ottobre.

Nel complesso, tuttavia, sono mancati i lotti di stima alta, che gli scorsi anni hanno contribuito a tenere alte le performance del comparto. Per entrambe le case d'asta, tuttavia, la crescita dell'interesse nei confronti del settore è confermata **dall'incremento nella quota di nuovi bidder e di aggiudicazioni realizzate nelle aste online**.

FOCUS

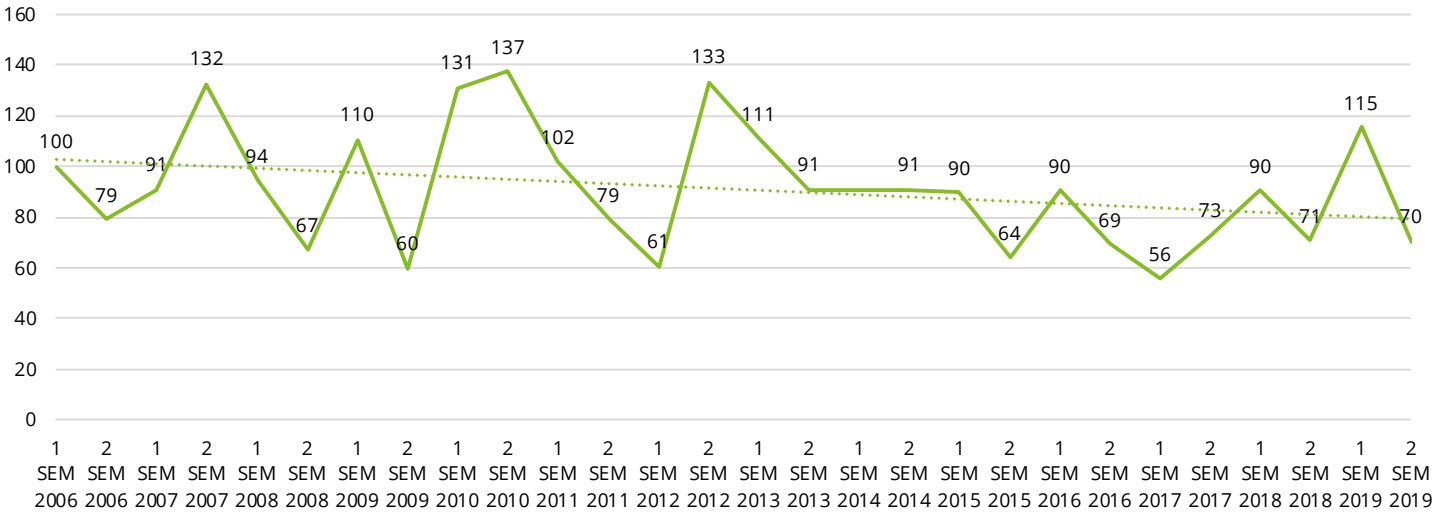
Sotheby's celebra 10 anni di record nel comparto gioielli

Nel 2019, Sotheby's ha celebrato 10 anni di ottimi risultati per il proprio comparto gioielli[123]. Tra il 2010 e il 2019 le aste di Sotheby's di questo settore hanno superato i $4,7 Mld, raccolti con la vendita di 40.353 lotti, di cui 41 hanno superato la soglia dei $10 Mln. Sono cresciuti, negli anni, il numero e la varietà di partecipanti alle aste, provenienti oggi da più di 100 paesi a livello globale.

Sotheby's detiene inoltre **il record per gioiello più caro mai venduto in asta, registrato nel 2017 dal CTF Pink Star che ha raggiunto i $71,2 Mln**. Il settore sta inoltre beneficiando di una vera e propria rivoluzione digitale, grazie a cui molti nuovi bidders possono prendere parte alle principali vendite internazionali senza limiti geografici. Si registra infine un incremento nella quota delle donne collezioniste: la presenza di donne in asta è infatti aumentata del 20% dal 2010, con buona percentuale di donne under 40.

Ugo Nespolo, Spring time gate (1974) | Anilina su legno, 180x110cm

Il Photographs Index



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 informazioni sufficienti ad una consona valutazione e qualora il potenziale acquirente non fosse consapevole delle dinamiche specifiche del comparto.

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**, presentando prezzi accessibili anche per autori di rilievo.

In controtendenza rispetto al mercato della pittura, dopo un 2018 di stasi, **il mercato della fotografia nel 2019 ha registrato un trend positivo**, con fatturati in rialzo e livelli di unsold in calo. A causa della maggiore concentrazione di aste di successo nei primi mesi dell'anno, tuttavia, il **Photographs Index**[124] ha realizzato una **variazione annua pressoché nulla (-0,8%)** e permane negativa la **variazione di periodo**, pari al **-29,9%** (dal primo semestre 2006).

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	19	$ 49.789.889,8	$ 2.620.520,5	26,9%
2018	17	$ 46.045.577,2	$ 2.708.563,4	31,0%
2019	16	$ 49.868.837,5	$ 3.116.802,3	27,1%

In crescita tuttavia il fatturato complessivo del comparto, che ha raggiunto i **$49,9 Mln, registrando un +8,3% a/a**. A fronte di questo si è ridotto il tasso medio di unsold, passato da 31,0% a 27,1%[125], nonostante si tratti comunque di un tasso mediamente elevato per il mercato dei beni da collezione.

Meno volatile, ma anche meno remunerativo rispetto a quello dell'arte contemporanea, dal 2009 ad oggi, il mercato di fotografia non ha mai avuto grandi momenti di espansione, se si esclude il quadriennio 2009-2013, e quello del 2019 è forse uno dei migliori risultati di sempre. Esclusi i pochi record dell'anno, tuttavia, è da segnalare che **la crescita del settore è generalmente attribuibile alla quantità**. Nonostante il numero di aste milionarie si sia lievemente ridotto, passando da 17 a 16, i **lotti messi in asta sono infatti stati quasi il doppio rispetto al 2018**.

Guardando ai principali risultati dell'anno, è certamente **Helmut Newton il protagonista della stagione 2019 del mercato della fotografia**. È suo, infatti, lo scatto *Sie Kommen, Paris (Dressed and Naked)* del 1981 battuto da Phillips a New York il 4 aprile scorso per $1,8 Mln, aggiudicazione più alta dell'anno e nuovo record per il fotografo tedesco. La vendita è stata realizzata nella sessione migliore dell'anno, iniziata con la messa all'incanto della collezione Tompkins Buell con il catalogo *Passion & Humanity: The Susie Tompkins Buell Collection* e conclusasi con l'asta Photographs, per un fatturato di oltre 10 milioni di dollari. Questa sessione rappresenta oltre il 20% del volume d'affari complessivo del settore per il 2019.

Questo risultato consolida sempre di più la **leadership di New York che oggi rappresenta il 73,0% del mercato**, conquistando quote a scapito di Londra che, in questo 2019, ha visto calare

il proprio peso di quasi dodici punti percentuali, passando dal 23,0% del 2018 all'11,5% di quest'anno. Un crollo dovuto in parte al fatto che Christie's non ha battuto la sua asta Photographs di aprile, e in parte al **crescente successo delle aste di Parigi, che detiene il restante 15,5% del mercato della fotografia per il 2019**. Nel corso dello scorso anno, infatti, è radicalmente cambiata la geografia del mercato di fotografia: se nel 2018, questo comparto vedeva, dopo New York, Londra solidamente al secondo posto, nel 2019 lo strapotere della Grande Mela è risultato ancor più evidente (74% del mercato) e Parigi ha superato la capitale britannica, conquistando il 15% del mercato.

Dal punto di vista delle case d'asta, invece, la leadership è in mano a Christie's (**40,4%**, 36,0% nel 2018), che supera Phillips, ferma al secondo posto con il 37,0% (38,0% nel 2019). In calo Sotheby's, che pesa il restante 22,6% del mercato ed è l'unica delle tre major che ha fatto registrare un calo nel fatturato rispetto allo scorso anno (-8,0%).

LA PAROLA ALL'ESPERTO

Il mercato della fotografia in Italia

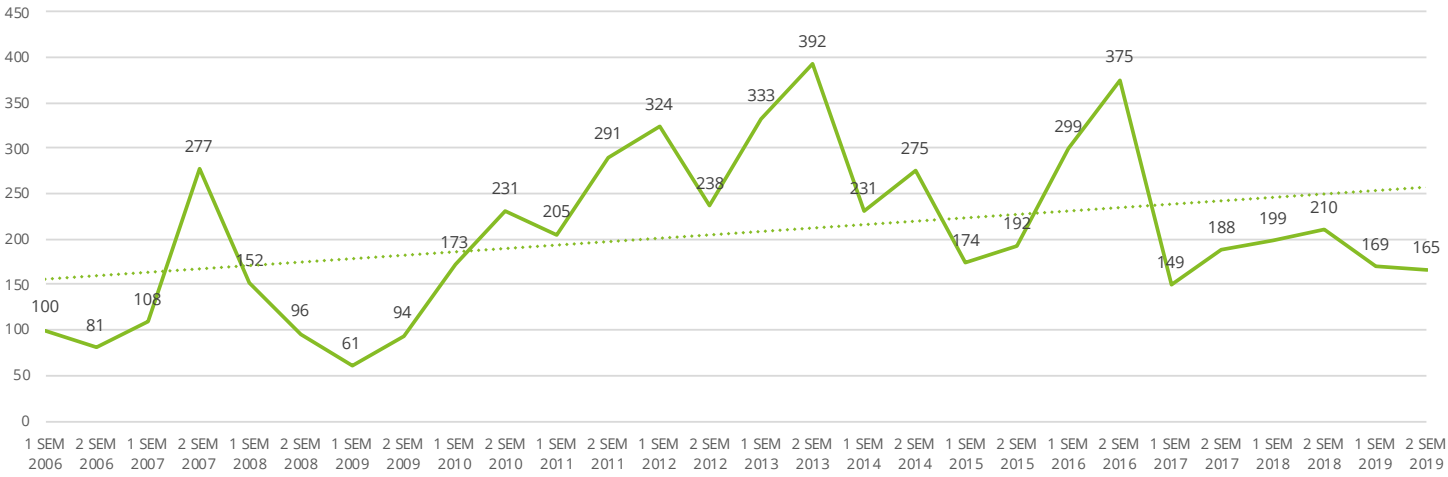
Rossella Novarini, Direttore Generale di Il Ponte Casa d'Aste[126]

I maggiori compratori per la Fotografia risultano ancora gli stranieri. Non a caso i maggiori musei e le maggiori mostre di fotografia sono all'estero. In Italia non c'è ancora una cultura collezionistica solida in questo senso e sulle novità siamo sempre prudenti, per cui i maggiori collezionisti di fotografia italiana sono ancora gli stranieri. Il collezionismo nazionale è limitato ad alcuni autori più noti e riconoscibili come Ghirri o Fontana e riguarda un gruppo, purtroppo ristretto, di persone. Manca un collezionismo italiano più diffuso e capillare, ma crediamo che emergerà.

Nota: intervista realizzata prima dello sviluppo della pandemia COVID 19

Ugo Nespolo, Twin set (1981) | Acrilici e foglia d'oro su legno modellato, 161x83x3cm

L'Antiquities Index



Dopo un anno di forte crescita, il 2019 è stato un anno di rallentamento per il comparto dell'antichità, che ricomprende tutti i beni antichi e gli elementi decorativi e d'arredo risalenti a periodi anteriori al XXI secolo. Come per il segmento della pittura, anche per questo comparto si è rilevata una ridotta propensione dei collezionisti a vendere beni di pregio, con una riduzione dei lotti con stime alte presenti a catalogo.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	93	$ 692.938.952,7	$ 7.450.956,5	22,9%
2018	120	$ 979.462.708,3	$ 8.162.189,2	25,1%
2019	140	$ 900.261.275,9	$ 6.430.437,7	23,5%

L'**Antiquites Index**[127] ha così registrato una decrescita, attribuibile anche all'incremento nel numero di aste milionarie non riflessa nella crescita di volumi d'affari. La **variazione a/a del -21,1%** stona rispetto alla positiva **variazione di periodo** (**+65,5%** sul primo semestre 2006), sintomo di un mercato che è aumentato fortemente nell'ultima decade e che si presenta quindi in salute.

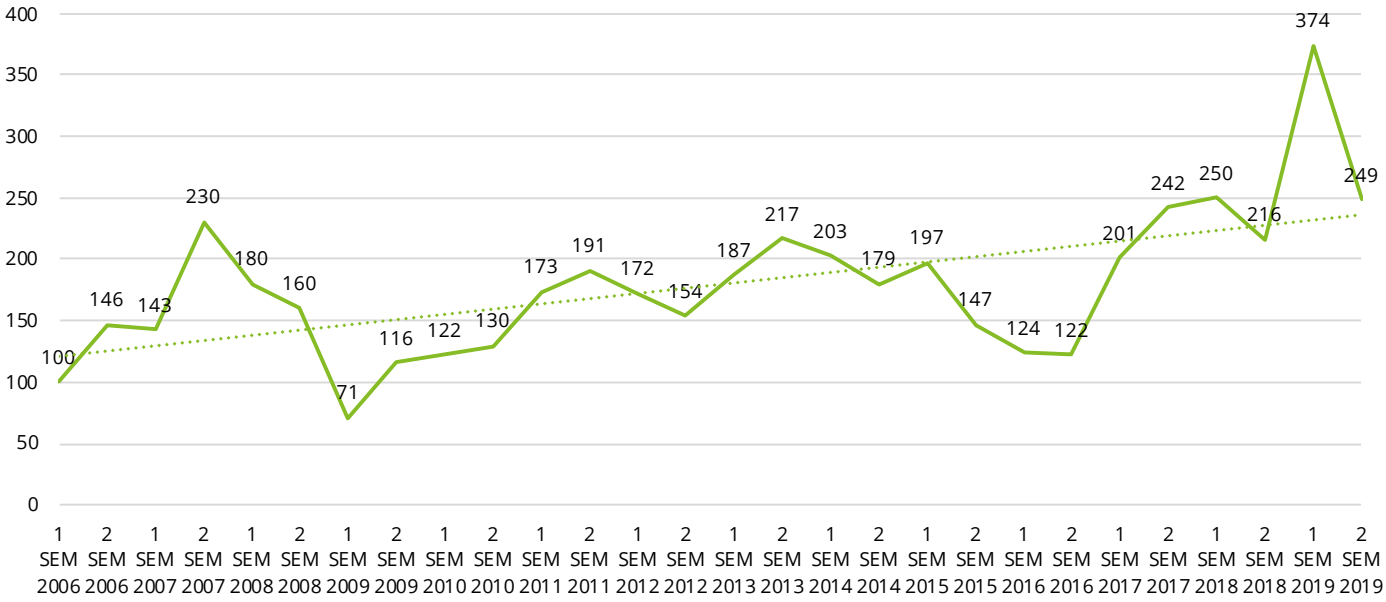
Il fatturato globale si è attestato a circa **$900,3 Mln**, in netto decremento (-8,1% a/a) rispetto ai quasi $979,5 Mln del 2018. Si è lievemente ridotto il **tasso medio di unsold, passato da 25,1% a 23,5%**[128], ma si tratta comunque di un tasso più elevato rispetto alla media del mercato, che rispecchia l'elevata selettività degli acquirenti del comparto. La riduzione del volume d'affari e il contestuale aumento di aste dedicate ai beni antichi hanno comportato una **netta riduzione del valore dell'aggiudicazione media** (passato da circa $8,2 Mln a **$6,4 Mln**).

In questo segmento, una quota determinante deriva dalle aste di **beni di matrice orientale**, che hanno rappresentato il **32,0% dell'intero fatturato**[129]. Ottimi risultati anche per le aste di arte africana e oggetti tribali, che sono state 8 nel corso del 2019 per un volume d'affari complessivo di quasi $38,9 Mln[130].

È rimasto tuttavia **invariato l'orientamento degli acquirenti, ben ricettivi nella proposta di aste tematiche, dedicate ad oggetti d'antiquariato di altri paesi e a beni provenienti da grandi collezioni private**, spesso sintomo di qualità e novità di mercato. Diversi sono stati infatti i record registrati nel corso dell'anno per beni eterogenei, dalla provenienza più svariata. Un esempio è un **importante tappeto *Safavid "polonaise"* venduto per oltre £3,7 Mln** nel mese di maggio 2019 a Londra, che si caratterizza per intricati intrecci in oro e argento, che hanno portato il lotto a superare di 7 volte il valore minimo di stima. Record anche per una **maschera spirituale africana** proveniente dalla Repubblica del Congo venduta sempre da Christie's per oltre $4,1 Mln.

Straordinario risultato per **Sotheby's**, invece, **nell'unica asta mono-opera proposta nel 2019**, ad Hong Kong nel mese di ottobre. Un **vaso di vetro smaltato del periodo dell'imperatore Qianlong** nei suoi primi anni di regno è uno dei meglio conservati e più prestigiosi esempi di beni della dinastia Qing in mani private, ed è stato battuto per circa $26,5 Mln. **Christie's ha invece proposto 3 aste mono-opere**, 2 ad Hong Kong e 1 a Londra, dedicate a beni di origine cinese o giapponese di provenienza imperiale, considerati per questo di grande prestigio.

L'Arredi & Design Index



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione media	Unsold medio
2017	37	$ 205.474.391,1	$ 5.553.361,9	19,8%
2018	27	$ 163.707.496,4	$ 6.063.240,6	17,2%
2019	23	$ 176.158.010,7	$ 7.659.043,9	16,1%

Si dimostra in grande salute e in contro tendenza rispetto al mercato della pittura il **comparto del design, sempre più apprezzato** a livello internazionale, soprattutto per i lotti firmati dai grandi nomi del Novecento. Negli ultimi anni è stato soprattutto il **Design italiano** ad aver vissuto un'autentica esplosione, con particolare attenzione da parte dei collezionisti di tutto il mondo soprattutto per le "serie limitate" e i prototipi dei grandi designer[131].

Al contrario degli altri settori, il design nel 2019 è stato di grande qualità. Nonostante la riduzione del numero di aste milionarie di arredi e design[132], passate da 27 a 23, è infatti cresciuto il **fatturato totale**, attestatosi a **$176,2 Mln** (+7,6% a/a). L'effetto combinato di queste dinamiche ha favorito anche la forte crescita dell'**Arredi&Design Index**[133] che ha registrato una **variazione annua fortemente positiva, pari al +15,3% a/a**, e ha mantenuto positiva anche la **variazione di periodo** (**+148,5%** sul primo semestre 2006).

Considerando la contestuale **crescita del valore dell'aggiudicazione media**, passata da quasi $6,1 Mln a circa $7,7 Mln, e la riduzione del tasso medio di unsold (passato da 17,2% a 16,1%[134]), si **conferma l'interesse dei collezionisti nei confronti degli arredi moderni di qualità**.

Tra i lotti più interessanti del 2019 si segnala *Hippopotame Bathtub* (1969), un unico e raro lavandino con toletta delle dimensioni reali di un ippopotamo, firmato da François-Xavier Lalanne e venduto per $4,3 Mln contro una stima di $1-1,5 Mln[135], un risultato pari a 25 volte il costo pagato dal venditore per il bene stesso. **Ottimi risultati anche per i maestri italiani**, tra cui in particolare Gio Ponti e Diego Giacometti, e per il designer francese **Marteen Baas**, che ha registrato nell'anno il suo nuovo record d'artista da Sotheby's a Parigi.

E proprio la capitale francese si rivela sempre più epicentro del mercato del design, avendo guadagnato nel 2019 terreno su New York, arrivando a rappresentare il 28,6% del fatturato annuo.

La piazza statunitense rimane al primo posto, con il 54% del volume d'affari del segmento, mentre Londra è all'ultimo posto con il restante 17,4%. Guardando alla suddivisione tra case d'asta, emerge la netta prevalenza di Sotheby's, con il 51,5%, seguita da Christie's (37,4%) e Phillips (11,1%). Sotheby's è tuttavia stata avvantaggiata dalla possibilità di offrire un maggior numero di aste (10 su 28) rispetto alle competitors. Tra queste, è stata un successo l'asta Marc Jacobs: A Life of Design tenutasi lo scorso 12 dicembre a New York, che ha totalizzato circa $8,1 Mln con un tasso di venduto superiore al 90%. Il catalogo presentava beni appartenenti alla collezione del noto stilista Marc Jacobs, che negli ultimi 20 anni ha collezionato arte contemporanea e importanti pezzi di design.

CASI DI INTERESSE

Casa di fantasia: un'asta frutto della collaborazione tra Phillips e Cambi[136]

In associazione con Cambi, nota casa d'aste italiana, Phillips ha proposto lo scorso 21 marzo 2019 un'asta dedicata alla collezione dell'appartamento *Casa Lucano*, disegnato da Gio Ponti nel 1951. Per un totale di 30 lotti, l'asta intitolata Casa di fantasia ha presentato pietre miliari dell'opera di Ponti e il suo approccio fortemente soggettivo al design e alla progettazione. L'asta è stata anche l'occasione per celebrare la collaborazione dell'architetto con altri artisti e artigiani di grande importanza storica, tra cui Pietro Fornasetti, Edina Altara e Giordano Chiesa.

Ugo Nespolo, Medium rare (1972) | Smalti su legno, 172x124cm

APPROFONDIMENTO DI MERCATO

Fintech ed Insurancetech reports

Intervista a Francesco Magagnini

Chief Executive Officer di Kellify S.p.A.

Nota: intervista realizzata prima dello sviluppo della pandemia COVID 19

Fintech & collectibles: quali segmenti di mercato Kellify ritiene che possano essere di interesse per operatori e privati?

Il mercato dell'arte sta attraversando una transizione dalla spinta "must-have", connessa al possesso dell'oggetto fisico (e a bisogni di aspirazione e segnalazione sociale), a uno scenario legato alle nuove generazioni "emotion seekers" di investitori consapevoli. Avete presente le Nike Air Mag Back To The Future BTTF, le iconiche sneakers indossate da Marty McFly in "Ritorno al Futuro"? Quello che non è noto a tutti, è che fu proprio la Nike a disegnarle appositamente per il film, rilasciandone solamente 89 esemplari sul mercato. Questo fatto ha contribuito ad accrescerne il valore a dismisura, fino a raggiungere gli attuali 25.000 dollari. Fieno in cascina per i wallet del futuro, accessibili a HNWI e Generazione Y (1980-1994) e Z (1995-2010), segmentati non più per classi di oggetti ma per liquidità e rendimenti: pensiamo ai ritorni annuali del 14,2% che sta mettendo a segno la Hèrmes Birkin (dal 1981, anno di produzione della Birkin i ritorni attuali dell'indice S&P 500 sono stati pari all'8,7%), con modelli dai 10.000 ai 383.000 dollari, o ai costanti 32,78% anno su anno della Nike Air Jordan 1 Retro High Yellow Ochre, che, con i suoi 390 dollari, corre spedita verso i wallet dei Millennials e della "Amazon Prime Generation".

Dal Fintech all'Insurtech: quali le connessioni ed opportunità di collaborazione individuate da Kellify nell'Insurance art market?

Kellify è in grado di consegnare al settore dell'art insurance una user experience senza precedenti, automatizzando la valutazione delle opere grazie a un processo digitale in app. Allineare i tempi tra la richiesta di copertura da parte del collezionista e la valutazione dell'entità del patrimonio è ora possibile grazie all'intelligenza artificiale, in grado di far lavorare machine learning e reti neurali su una foto scattata direttamente dal collezionista o dall'art insurance broker. Una valutazione non solo in tempo reale, ma costruita razionalmente e capace di generare un risk report su valori, liquidità e trend del passion asset, da una bottiglia di Château Pétrus a un Rothko, da un Audemars Piguet a una divisa dei New York Yankees. Insurtech vuol dire spingersi oltre e Kellify lo sta facendo permettendo alle compagnie e ai broker di attualizzare le valutazioni degli anni successivi in maniera automatica, consentendo di aggiornare la copertura assicurativa dei pezzi di successo senza perdere di vista la relazione con il collezionista, il vero protagonista di questo processo.

Quali mercati state affrontando e quali scenari si stanno delineando per Kellify?

Far crescere una fintech è un percorso in salita in cui serve tanta resilienza: si cresce alla velocità della luce in un mercato enorme in cui si è spesso i più piccoli, ma i più efficaci nel definire un modello esponenziale e attuarlo, raggiungendo un consenso tra la user base impensabile per una corporation, con clienti americani, italiani e partnership globali, dalla Francia alla Cina. Siamo cresciuti in due anni da 0 a più di 25 persone dalla "AI Farm" di Genova, ed entro metà 2021 raddoppieremo il team tra Genova, New York (abbiamo aperto un ufficio a Soho nel 2019) e Shanghai. La primavera 2020 vedrà l'ingresso di Kellify in Cina, un mercato con un tasso di adozione di soluzioni fintech senza precedenti con il suo 87%. La popolazione cinese è, dati di gennaio 2020, pari a 1,4 miliardi di persone, il 20% delle quali appartiene alla Generazione Z, cresciuta in un periodo caratterizzato dal miglioramento del reddito e dalla continua urbanizzazione che ha fatto sì che i giovani sviluppassero una visione ottimistica del futuro e una volontà unica di spendere e investire. Un ecosistema ideale per fare Fintech e Insurtech, che si inserisce al meglio in un trend positivo legato all'arte, come emerge dal rapporto "The Art Market 2019" di Art Basel & UBS: le vendite di opere d'arte in Cina sono state pari a 12,9 miliardi di euro nel 2018, con una quota di mercato globale del 19% (terzo Paese al mondo dopo Stati Uniti e Regno Unito), più che raddoppiata negli ultimi 10 anni (9% nel 2008).

Ugo Nespolo, In the meantime (2012) | Acrilici e anilina su legno, 100x140cm

Il mercato delle Classic Cars nel 2019

A cura di ADEMY | Testi di Gianluigi Vignola

Introduzione

Il mercato delle Classic Car può fluttuare in funzione della domanda, guidata da comunicazione, costume, gusto e dalla controtendenza finanziaria dei mercati mobiliare ed immobiliare. Come accade per gli altri beni da collezione, è importante, che i collezionisti di questo settore siano il più informati possibile riguardo alle dinamiche dei prezzi del mercato di riferimento.

La presente sezione è sviluppata da **ADEMY** (Automotive Data Evaluation Market Yield, Società inglese specializzata in ricerche in servizi di advisory ed analisi di mercato delle Classic Car) ed è una sintesi dell'ADEMY Report 2018/2019, che intende orientare collezionisti, investitori ed operatori del settore, fornendo una visione chiara ed oggettiva dell'andamento dei vari segmenti orizzontali del mercato ed ancora individuando tendenze di singoli Modelli e Serie.

Il mercato globale

La definizione di "Mercato delle Classic Car" dovrebbe essere estesa a "Classic Vehicles and Collectibles", perché il giro d'affari delle aste include tutti gli oggetti associati al collezionismo veicolare, come Moto, Automobilia, Insegne, Libri, auto a pedali. Si stima che il numero di auto collezionabili esistenti nel mondo sia tra gli 11 ed i 13 milioni di esemplari, per un valore complessivo compreso tra €120 e €200 Mld. Nel 2019 sono stati movimentati tra i €18 ed i €20 Mld.

Nel 2019 le vendite tracciabili, perché pubblicate in asta, hanno raggiunto un volume d'affari di €1.150 Milioni per 11.252 lotti battuti. Il valore medio delle auto proposte in asta è ben più elevato rispetto al valore medio del parco esistente, che si attesta intorno ai €15.000, ed è da sottolineare che la permanenza media di un'auto in collezione risulta compresa tra 8 e 10 anni[137].

Presenza delle Classic Car nel mondo

La più grande piazza al mondo per volumi di vendita di Classic Car rimangono gli Stati Uniti, che ospitano tra i 6 e i 7 milioni di veicoli da collezione e vantano un forte aumento del fatturato delle aste, passato da €732 Mln del 2018 a €758 Mln del 2019. I volumi di vendita sono guidati dalla stagionalità imposta dalle principali case d'asta, che si rifanno tuttavia ad appuntamenti annuali rituali del mondo del collezionismo di auto classiche: Pebble Beach negli Stati Uniti, Retromobile in Francia, Essen in Germania e Goodwood in Inghilterra, solo per citare i più famosi.

Ugo Nespolo, Andy Dandy (1981) | Acrilici e nitro su legno, 153x182cm

Grafici: Ripartizione mercato globale aste 2019 per fatturato e per numero di auto

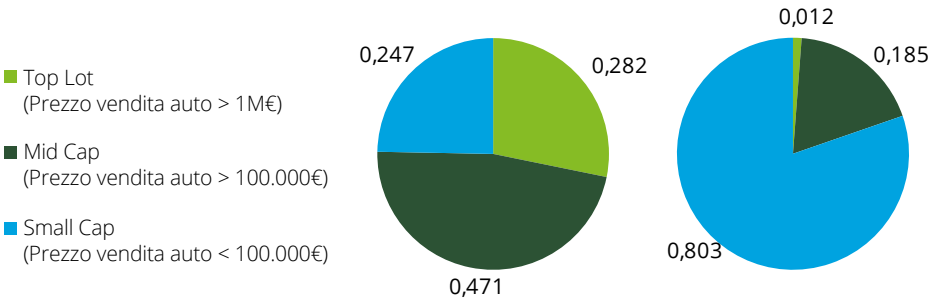
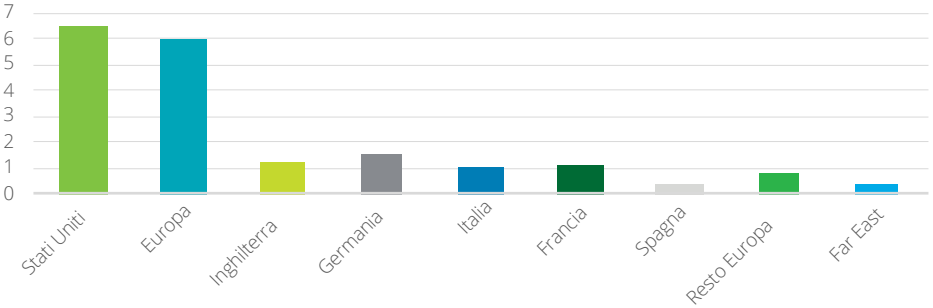


Grafico: Distribuzione volumi di vendita di Classic Cars per area geografica



Analisi del Mercato 2006 - 2019

Il mercato degli ultimi 5 anni è stato molto altalenante e nella prima metà del 2019 è stato registrato un aumento del 6,8% nelle vendite, nonostante una riduzione dell'8,4% del numero di lotti, che indica che un numero maggiore di acquirenti era in competizione per un minor numero di veicoli disponibili, con un conseguente aumento dei prezzi.

Analizzando più in dettaglio le tre principali fasce di prezzo, emerge che il segmento **Top Lot** (oltre €1 Mln) si è ripreso dopo un marcato rallentamento iniziato nel 2015, con un aumento di fatturato (+36,0%) e di volumi (+10,0%). Dopo la performance negativa del 2018, il segmento **Mid Cap** (€100.000-€1 Mln) ha rallentato la discesa, aumentando in percentuale sul totale dell'anno, sia per numero di auto vendute che per fatturato. In controtendenza, il segmento **Small Cap** (meno di €100.000), dopo un decennio di crescita ininterrotta è diminuito del 3,0% di fatturato con un 10% in meno di lotti presentati.

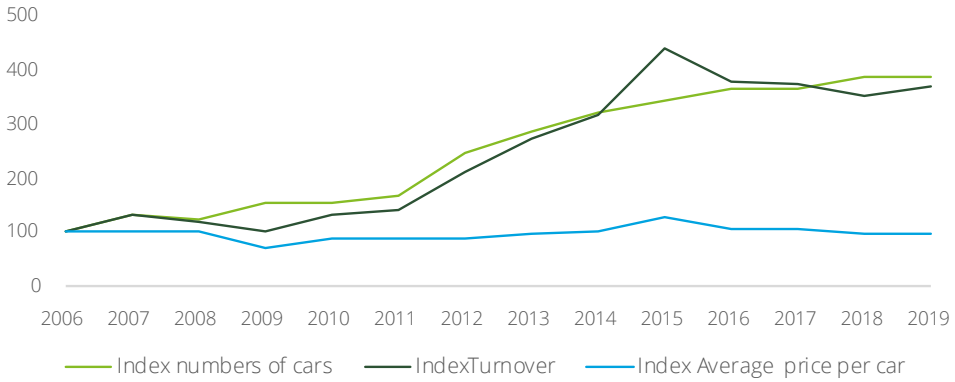
Nel segmento Top Lot la Ferrari è ancora una volta leader per fatturato (principalmente in virtù del numero di vetture aggiudicate), seguita da Porsche che negli ultimi dieci anni ha scalato la classifica superando una serie di marchi prestigiosi, tra i quali Aston Martin e Mercedes-Benz.

Una più approfondita analisi del fatturato per Marca e Modello rivela che due Ferrari, la 250 GTO e la 290MM, sono al primo e secondo posto, seguite da una Duesenberg in terza posizione. Lo studio degli ultimi dieci anni mostra, inoltre, una transizione del gusto dei compratori; dai tradizionali modelli Vintage (come Bugatti e Rolls Royce) verso le auto da competizione e questo potrebbe essere un segnale dell'ingresso di nuovi acquirenti sul mercato.

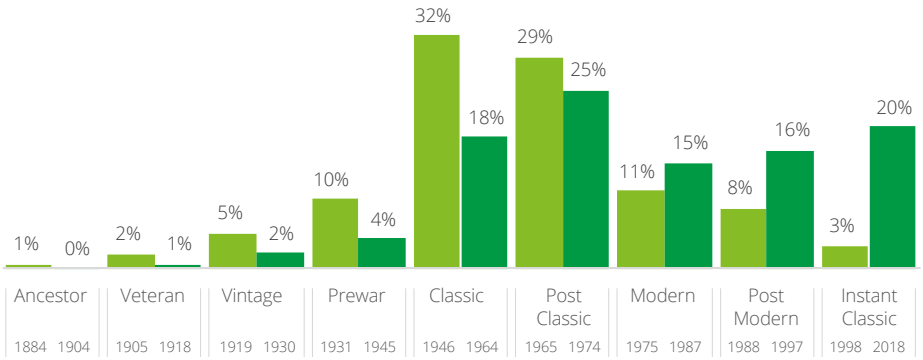
Segmentazione per periodo di costruzione

Negli ultimi dieci anni il tipico segmento delle Classic (1946-64), che nel 2009 deteneva una quota di mercato del 32,0%, è sceso al 18,0%, cedendo la prima posizione al segmento delle Instant Classic, che in soli dieci anni è cresciuto dal 3,0% al 20,0%. Il quadro complessivo indica un costante aumento della domanda per qualsiasi auto costruita dal 1975 in poi, relegando i modelli costruiti prima del 1974 ad una costante diminuzione.

ADEMY Classic Car Index ACCI - Volume (AVI) & Quantity (AQI)



Market turnover by period built - 2008 vs 2018



Focus sui segmenti

Una segmentazione del mercato per prezzo ponendo una convenzione con Top Lot, Mid Cap e Small Cap permette una analisi orizzontale delle dinamiche del mercato profilandolo per potere d'acquisto i collezionisti. Per meglio illustrare questo punto, sono state evidenziate le rispettive performance mediante un iconico esempio per ciascun segmento.

Ferrari 275 GTB

Tra il 1964 e il 1968, la Ferrari produsse solo 448 esemplari di questa classica V12 a motore anteriore. Quando è dimostrabile che un'auto sia stata posseduta da un personaggio famoso, come un pilota o un attore, può superare sensibilmente il prezzo medio del modello, come è accaduto in questo caso, nel quale il valore medio del modello è di circa €2 Mln, mentre la proprietà di Steve McQueen ne ha fatto salire il prezzo a €7,6 Mln. In ogni caso il modello *275 GTB* ha costantemente superato l'indice del segmento Top Lot, in maggior misura dal 2013. Benché il margine rispetto all'indice si sia ridotto negli ultimi 18 mesi, si conferma comunque un ottimo investimento, a condizione di voler concentrare in un unico investimento oltre 2 milioni di €.

Porsche 911 2.7 Carrera RS Touring

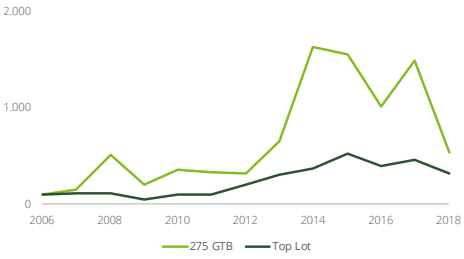
Sebbene tra il 1974-75 ne siano state prodotte solo 1.360, la veloce e leggera *911 2.7 Carrera RS* può vantare di essere la Porsche definitiva, con il suo caratteristico spoiler "a coda di anatra". Negli ultimi cinque anni, il fatturato di questo modello del segmento Mid Cap ha generalmente registrato ottimi risultati fino al 2014, ma da allora ha subito un rallentamento ed oggi la si può acquistare a poco meno di € 600.000. Tuttavia, l'occasione di trovarla in vendita all'asta capita solo due o tre volte l'anno.

Modello in vendita da Hemmings

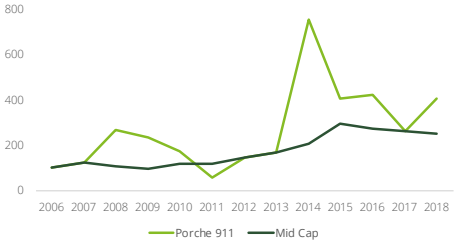
Mercedes-Benz 230SL Roadster

Prodotta tra il 1963 e il 1967, la 230SL è un modello popolare nelle aste degli ultimi cinque anni, con oltre 30-50 esemplari o più auto all'anno normalmente in vendita. Frequenza che ha coinciso con un conseguente calo del fatturato; il prezzo della *230SL* negli ultimi anni non ha raggiunto la media del segmento Small Cap, e forse per questo motivo, il numero di auto presentate in asta nel 2019 è diminuito bruscamente. Questo esemplare appartenuto a John Lennon è stato battuto nel 2017 per 232.162€.

Model turnover index vs Segment index



Model turnover index vs Segment index

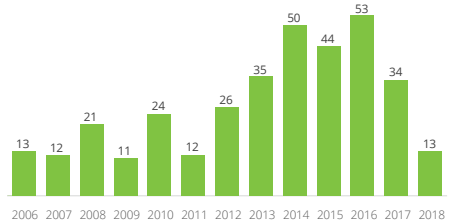


Model turnover index vs Segment index

Number at auction per year

Number at auction per year

Number at auction per year



Analisi a lungo termine

Per far luce sulle tendenze a lungo termine, dobbiamo analizzare l'indice AVI (Ademy Volume Index), che mostra un'inversione rispetto al trend negativo degli ultimi tre anni dopo il picco del 2015, unitamente all'indice AQI (Ademy Quantity Index) sul numero delle auto vendute, che indica una fase di stagnazione dopo una stabile crescita di dieci anni. Ciò conduce ulteriormente alla conclusione che in un mercato sostanzialmente sano, **il livello della ripresa della domanda sta superando un'offerta pressoché stabile, generando una pressione al rialzo sui prezzi a partire dalla prima metà del 2019, ed in particolare nel segmento Top Lot**.

Focus: ADEMY Automotive Data Evaluation Market Yield

Da oltre dodici anni ADEMY registra in un database proprietario le transazioni di tutte le aste che si tengono in Europa, negli Stati Uniti, in Australia e negli Emirati. Ad oggi, ADEMY ha catalogato oltre 155.000 auto con identificazione univoca per numero di telaio, unitamente ad i cataloghi delle aste.

Le registrazioni comprendono i seguenti dati:

- Make: la casa automobilistica
- Model: il modello di automobile
- Description: i dettagli più salienti, ad esempio la storia, il numero di proprietari, il pedigree sportivo, ecc.
- Year: l'anno di costruzione
- Chassis: il numero completo di telaio della vettura venduta all'asta
- Type: il tipo di carrozzeria, ad esempio berlina, coupe, cabriolet, roadster, ecc.
- Date: la data nella quale si è tenuta l'asta
- Auction number: il codice che consente di identificare la casa d'aste, il luogo, la valuta ecc.
- Lot: il numero di lotto assegnato all'auto battuta all'asta
- Min Estimate: il valore minimo stimato dalla casa d'aste
- Max Estimate: il valore massimo stimato dalla casa d'aste
- Price in LC: il prezzo di vendita nella valuta del luogo dell'asta
- Currency: la valuta, ad esempio €, Euro, $, GBP ecc.
- Price in €: il prezzo di vendita convertito in € con il cambio del giorno dell'asta, incluse le commissioni a carico dell'acquirente
- CUR/€: il tasso di cambio €/valuta locale alia 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 prevista)

Ugo Nespolo, Fairy Tale (1992) | Acrilici su legno, 100x100cm

APPROFONDIMENTO DI MERCATO

Art Banking

Intervista a Stefano Petricca

Founder & CEO di Petricca&Co Capital

Nota: intervista realizzata prima dello sviluppo della pandemia COVID 19

Fondo di investimento alternativo dedicato all'arte: cos'è e su cosa investe?

I Fondi di investimento alternativo, ai sensi dell'AIFMD 2011/61/EU e regolamenti attuativi (anche definiti i "FIA" o "Fondi"), dedicati all'arte possono essere di due tipologie: la prima è il Fondo "securities", che inizialmente raccoglie una posizione di liquidità e inizia a investire con precisi focus settoriali (ad esempio la fotografia, l'arte contemporanea); la seconda è il Fondo "contribution in kind", che nella fase embrionale nasce attraverso l'apporto di opere d'arte (opportunamente valutate da un Independent Expert) e con una percentuale minore di liquidità. Si tratta di un prodotto sempre più d'interesse per clienti ed operatori di settore, che si basa su un mercato globale (misurato in AUM) unicamente posizionato all'intersezione di tre settori connessi: finanza – con i promotori di Fondi per l'arte e i beni da collezione –, cultura e business[138]. I FIA nascono altresì nell'ambito di tematiche di successione, con finalità di valorizzazione che ottimizzano e rendono più efficienti i processi relativi alla libera circolazione di determinate opere, o per opportunità di acquisti internazionali. Prevedono il coinvolgimento di professionalità qualificate e specifiche come fiscalisti, avvocati, valutatori, assicuratori per raggiungere lo scopo di ottimizzare la sostenibilità dell'investimento, la sua messa in sicurezza, l'orizzonte temporale e la metodologia più idonea per un'eventuale liquidabilità futura della collezione, costruendo una relazione fiduciaria sull'intero patrimonio e la totalità di interessi del cliente al pari di quanto avviene nel modello Family Office. I Fondi che investono in arte esistono da decenni, i collezionisti importanti e i professionisti del settore preferiscono affidarsi a questi, ancora poco convinti della validità di altri modelli d'investimento frazionali – alcuni ad esempio legati alla tecnologia blockchain.

Qual è la situazione a livello internazionale?

La situazione dei Fondi in termini di prima generazione è stata "un sostanziale fallimento" (citando Germano Celant nel capitolo dedicato ai Fondi di investimento nel suo volume Inespressionismo). È sopravvissuto Philipp Hoffmann con i differenti Fondi sotto l'ombrello di "the fine art of fund". Una nuova generazione di Fondi con preciso focus di investimento (come le Third Party Guarantees – anche definite le "TPG") o una nuova ondata di Fondi asiatici sono ora attivi sul mercato. Importante in tal senso sottolineare il successo in termini di double digit performance di un Fondo di due collezionisti belgi che hanno conferito le collezioni ("contribution in kind" dunque in termini di tipologia di Fondo) e hanno continuato a comprare e vendere con grande abilità sul mercato le opere da apportare al Fondo. Tra i servizi art wealth management di accumulazione si posizionano i Fondi con una strategia di investimento in termini di wealth growing assets. La crescente importanza e il riconoscimento della cultura e dei settori creativi come aree economiche di rapida crescita possibilmente avranno un effetto positivo sullo sviluppo futuro dell'industria dell'arte e finanza[139]. Sono già molti i private banker con specializzazione nell'Art&Finance a offrire ai propri clienti l'opzione dell'investimento in Fondi dedicati all'arte e ai beni alternativi da collezione: secondo l'ultimo rapporto Deloitte il 78% di questi riporta che tale servizio è stato fornito da una third party[140].

Parlando di asset class alternativo, l'arte e i beni da collezione stanno crescendo in importanza anche come un modo per assicurare esposizione ai mercati pubblici. Un numero crescente di Fondi che investono in arte si stanno istituendo ad esempio in Hong Kong. Le statistiche attuali parlano di 16 Fondi operanti in Cina con un AUM totale di $300 milioni (il maggiore registra un AUM che eccede i $100 milioni e il minore registra meno di $2 milioni). Questi dati non includono i Fondi internazionali che investono in arte cinese, Fondi individuali privati o Family Office che investono in arte. Nuovi modelli di business si sono sviluppati, inclusi quelli focalizzati in arte e finanza, online

trading e art shares trading, che hanno attratto un numero di Fondi sociali in Cina[141]. Altre tipologie di Fondi, come The Arts Impact Fund, investono per organizzazioni d'arte che presentano un risultato positivo a individui, comunità, società[142]. Artory – con investitori come Hasso Plattner Capital e 2020 Ventures, l'azienda VC con base in California che possiede tra gli altri Spotify – esiste per proteggere chi compra, possiede, e vende arte e asset class alternativi da collezione, oltre che per accrescere il valore finanziario e personale rivenienti da queste attività, anche in termini di dividendo estetico[143].

Perché in Italia non funziona questo tipo di Fondo?

In Italia c'è stato un solo esempio di Fondo autorizzato da Banca d'Italia promosso ed istituito da Vegagest Sgr (al critico d'arte, Dott. Vittorio Sgarbi, venne chiesta la strutturazione del comparto dedicato agli old masters, a Stefano Petricca la strutturazione del comparto dedicato alla contemporary/ modern art) ma il Fondo non venne mai attivato probabilmente, come riferito dai media, per i problemi complessivi che la stessa Vegagest Sgr si trovò ad affrontare proprio al momento del lancio del citato Fondo. L'Italia rappresenta il 2% del valore delle transazioni d'arte, le case d'aste in Italia sono di taglio minimalista e dunque è difficile immaginare un terreno fertile per la costituzione e lo sviluppo di Fondi che investano in arte. Sia per l'antico, sia per il moderno/contemporaneo, potrebbe essere maggiormente fattibile il lancio di fondi da istituirsi attraverso il "contribution in kind" che potrebbero permettere una maggiore remunerazione riveniente dalla gestione delle collezioni all'uopo conferite da parte di un soggetto all'uopo qualificato. La Società di Gestione del Fondo, sfruttando la più puntuale ed efficiente politica di valorizzazione con una maggiore circuitazione espositiva internazionale che i Fondi generalmente sono in grado di conseguire, rispetto alla gestione di una singola opera d'arte da parte del proprietario dell'opera d'arte.

Sul caso italiano, la normativa ha recepito la direttiva AIFMD con le modifiche al TUF apportate con d.lgs del 4 marzo 2014, n. 44 e con una serie di provvedimenti del Ministero dell'Economia, della Banca d'Italia e della Consob, come successivamente modificati. La istituzione di un fondo di investimento alternativo (FIA) che investa in arte è possibile in forma chiusa e riservata, nel rispetto dei limiti e dei criteri stabiliti da Banca d'Italia. Il FIA di diritto italiano deve avere come oggetto opere d'arte per le quali esista un mercato con un valore determinabile con certezza e periodicità almeno semestrale – tramite esperti, valori di aste e fair market price, indici internazionali. Il regolamento di gestione di un FIA di diritto italiano può prevedere la partecipazione di investitori non professionali, dunque soggetti privati, per quote o azioni per importi minimi definiti nei termini e alle condizioni prescritte dalla legge all'uopo applicabile. Tale regolamento non è soggetto all'approvazione di Banca d'Italia (il fondo d'arte italiano deve essere strutturato da una Società di Gestione di Fondi di Investimento autorizzata, la cui precedente denominazione ex ante la riforma era di "SGR") bensì deve prevedere categorie di investitori per le quali il fondo è riservato. Quote e azioni non possono essere collocate, rimborsate o rivendute – direttamente o nell'ambito della prestazione d'investimento – a soggetti diversi da quelli indicati nel regolamento di gestione del Fondo. La durata massima del Fondo infine è di 50 anni. Questi requisiti di base determinano la scarsa diffusione di tali Fondi sul mercato finanziario italiano.

Qual è la possibile evoluzione a livello internazionale e locale (Italia) dei FIA?

Premesso che il mercato dell'arte e la finanza rivestiranno nel futuro un ruolo sempre maggiormente crescente, si ritiene che l'arte sarà uno strumento di mitigazione dai rischi di inflazione e di oscillazione della valuta. Si ritiene inoltre che l'attivismo e la crescita degli HNWI abbia creato e continuerà anche in futuro a creare una domanda stabile di oggetti di lusso e da collezione come le opere d'arte – ma anche di vini pregiati, barche di lusso, auto d'epoca, orologi, gioielli, diamanti – determinando una finanziarizzazione di tali acquisti attraverso la creazione di strumenti all'uopo dedicati. Come conseguenza, questi oggetti hanno subito e continueranno ad avere un incremento del loro valore sui mercati di riferimento. Infine, si ritiene che i FIA avranno sviluppi in UK o in EU e da un punto di vista sostanziale (strategie di investimento) punteranno sempre di più su un'allocazione specifica su singoli segmenti di riferimento (fotografia, sculture, Impressionismo, nuovi artisti emergenti e/o suddivisione per aree territoriali),anziché rimanere generalisti.

Il mercato dei beni da collezione nel 2019: conclusioni e prospettive

Ugo Nespolo, Window poem (1984) | Acrilici su legno, 220x170cm

Il 2019 è stato **un anno complesso per il mercato dell'arte e dei beni da collezione**:

- Da un lato, si è confermato il **crescente interesse internazionale** nei confronti di questo sistema, da parte di un insieme sempre più variegato di persone e professionalità, sia per finalità di investimento[144], sia per semplice curiosità, soprattutto con riferimento all'arte contemporanea. Le **transazioni sono infatti rimaste numericamente in linea agli scorsi anni**, anche grazie alla pervasività degli strumenti online.
- Dall'altro, i principali comparti del mercato, con particolare riferimento alla pittura, hanno **risentito della scarsità che caratterizza i beni top quality**, soprattutto nei periodi di incertezza politica. Le guerre sui dazi e le turbolenze relative ai regimi fiscali di alcune aree di grande importanza per il settore hanno infatti contribuito a generare un **clima di forte cautela tra i collezionisti**, sia dal lato della vendita di beni da collezione, sia dal lato dell'acquisto.

Scarsità di opere d'arte di qualità e cautela da parte dei collezionisti sono stati i principali fattori che hanno determinato **una generale riduzione dei volumi d'affari**, pari al -18,6% a/a per il settore della pittura e al -6,1% a/a per il comparto degli altri beni da collezione, i così detti "Passion Assets"[145].

Nonostante i trend al ribasso, a seguito di un biennio eccezionale per il mercato dell'arte, **qualità, provenienza e voglia di novità hanno continuato ad orientare gli acquisti**, sia per i collezionisti più esperti, sia per i nuovi acquirenti, a dimostrazione della **crescente maturità del settore e in coerenza con un trend rilevato già dal 2017**[146]. Si è registrata, infatti, costante attenzione per le opere d'arte di qualità museale, per le collezioni private e per i beni più esclusivi. Questo vale sia per i collezionisti delle piazze occidentali, guidati dalla **ricerca del lotto esclusivo e dall'attenzione alla qualità**, sia per i **collezionisti asiatici, sempre più interessati** alla pittura e ai beni antichi tipici della **tradizione europea**.

Si è confermato inoltre il **forte interesse per le opere di artisti poco riconosciuti dalla critica ma di grande valore nel rispettivo contesto storico-culturale, tra cui anche molte artiste donne**. Si assiste quindi all'affermazione di un collezionismo che in un contesto di ridotta disponibilità di "capolavori" realizzati dalle "grandi firme", sa orientarsi nel processo di acquisto di beni a firma di autori magari meno noti, ma di alta qualità e con più ampi margini di valorizzazione.

Alla crescente consapevolezza del mercato contribuiscono la **maggiore disponibilità di dati e informazioni garantita dal Web e il ricorso a specifici servizi di art advisory e di consulenza** legale e fiscale da parte dei collezionisti, costretti ad orientarsi in un settore in continuo mutamento legislativo, caratterizzato da mancanza di standard e regolamentazioni uniformi[147].

Sono ancora incerte le conseguenze della pandemia COVID 19 sulla percezione dell'arte e del relativo mercato nel "new normal" post COVID a cui si aggiungono le incertezze derivanti dagli avvenimenti politici ed economici che hanno caratterizzato il 2019, tra cui la Brexit, la lotta doganale USA-Cina e le proteste di Hong Kong. È tuttavia **plausibile**, quando si assisterà ad un ritorno alla esecuzione di aste in luoghi fisici, **attendersi una crescita dell'importanza di Parigi per il mercato delle aste a livello internazionale**, come confermato dalla crescita dei volumi d'affari nelle aste cittadine e dalla scelta di molti galleristi di aprire proprie sedi nella città. Dopo l'uscita dall'Unione Europea dell'Inghilterra, infatti, Londra perderà il vantaggio competitivo garantito dal regime di libera circolazione – salvo accordi da definire specificatamente –, e molti collezionisti europei potrebbero così preferire le proposte artistiche di altre città del Vecchio Continente, per contenere i costi di transazione.

In relazione a domanda ed offerta di beni da collezione, sono da menzionare altri due trend di particolare importanza. Il primo è il **calo[148] registrato dal livello di benessere e dalla quota di High-Net-Worth-Individuals** (HNWI[149]), che hanno un ruolo fondamentale per lo sviluppo del mercato dell'arte e dei beni da collezione, poiché sono spesso in cerca di nuovi prodotti in grado di difendere il valore del proprio patrimonio complessivo, "diversificare il portafoglio finanziario e affermare anche

il proprio status symbol per ottenere consenso sociale"[150]. Il secondo è la **forte decrescita registrata dal numero di beni coperti da garanzia registrata dal 2017 ad oggi**, che segnala una possibile perdita di appeal di questo strumento[151]. Le garanzie sulle opere d'arte sono state largamente utilizzate dalle case d'asta negli ultimi anni per rassicurare i collezionisti ed incentivarli a vendere le proprie opere, al fine di aumentare la disponibilità di beni pregiati sul mercato, ma sembrano aver conosciuto una battuta d'arresto.

Parallelamente, anche al fine di rispondere alle esigenze dei collezionisti con soluzioni innovative, **fioriscono gli esempi di iniziative volte ad applicare la tecnologia in diversi ambiti del mercato dell'arte e dei beni da collezione**. Si stima[152] che la prima generazione di "ArtTech start-up" abbia raccolto quasi $600 Mln di fondi, di cui il 50% è confluito in attività connesse alla transazione di opere, il 25% alla ricerca, il 15% alla logistica e alla gestione delle collezioni e infine il 10% a start-up connesse alla gestione dei dati. Le **nuove start-up del settore si stanno concentrando su altre aree chiave per il mercato**, compresi il settore assicurativo, la formazione e la scoperta di nuovi artisti.

Il distanziamento sociale e l'impossibilità di sviluppare eventi fisici hanno già potenziato, a partire da marzo, le esperienze digitali di fruizione dell'arte e di gestione delle transazioni e fanno presagire ad un "new normal" post COVID in cui le piattaforme virtuali si assesteranno, divenendo canali di promozione, comunicazione e scambio maggiormente diffusi e strutturati rispetto al mondo dell'arte prima della pandemia.

Anche il settore dei musei ha favorito negli ultimi anni alla crescita d'interesse nei confronti dell'arte e dei beni da collezione. Questo è valso sia per governi e istituzioni pubbliche[153] (sempre più consapevoli delle positive ricadute economiche indirette garantite dal settore culturale), sia per la crescente numerosità e rilevanza di corporate collection[154], fondazioni e musei privati[155].

Si sono inoltre consolidate due delle **principali tendenze già rilevate nel 2018**, che hanno anche uno stretto legame con le dinamiche di sviluppo internazionali:

In primo luogo, si è registrato un **forte dominio delle artiste donne in termini di crescita percentuale**. Secondo un recente studio di Sotheby's Mei Moses[156], nel periodo 2012-2018 i prezzi delle opere di artiste donne sono cresciuti mediamente del +72,9%, contro il +8,3% di crescita registrata da opere di artisti uomini. Cresce inoltre l'attenzione nei confronti delle artiste da parte dei più prestigiosi musei del mondo e sono state più numerose le mostre dedicate alle più note esponenti del panorama artistico, **in parallelo ad una crescente attenzione alla diversità e alle pari opportunità in tutti i segmenti della società contemporanea**.

In secondo luogo, il **mercato dell'arte del continente africano e gli artisti afro-americani** continuano a crescere di importanza, sia con riferimento a gallerie, mostre e istituzioni, sia con riferimento ai risultati d'asta. È **cresciuta anche la quota di collezionisti africani attivi sul mercato dell'arte internazionale**, che possono favorire l'apporto di nuovi capitali e l'apertura di nuovi canali di compra-vendita.

È proseguita infine la crescita dei collezionisti che scelgono di focalizzarsi su **altri settori dei beni da collezione**, tra cui fotografia, vini e classic cars, le cui aste hanno registrato un incremento nel numero complessivo di lotti proposti. In risposta a questo, **cresce la varietà dei beni proposti in asta dalle principali major internazionali**, con un mercato sempre più ricettivo anche di proposte "stravaganti". Oltre alle ormai consolidate aste dedicate a borse, moda e personaggi famosi, sono per esempio state proposte nuove aste dedicate a chitarre, skateboard e all'esplorazione spaziale, quest'ultima in celebrazione dei 50 anni trascorsi da quando Neil Armstrong ha toccato il suolo lunare nel 1969.

Guardando ai principali canali di vendita, continuano a crescere le vendite del **mercato dell'arte online, seppur con incrementi progressivamente più contenuti, dal 2015 ad oggi**. Secondo l'**Hiscox Online Art Trade Report 2019**, infatti, prima dello sviluppo della pandemia, si è passati da un tasso di crescita del +24% a/a registrato nel 2015, quando il valore delle transazioni online valeva $3,27 Mld, ad un tasso di **+9,8% a/a, per un valore di $4,64 Mld**. Si tratta di un **andamento anomalo**, se si pensa che **l'e-commerce negli altri settori è cresciuto di circa il 18% solo nel 2018**. Una delle possibili cause può essere ancora il **limitato investimento in innovazione tecnologica di molti attori del settore**, tendenza ormai superata dall'impatto della pandemia COVID 19 che ha accelerato esponenzialmente l'esperienza digitale di fruizione e negoziazione.

Parallelamente, **le fiere d'arte continuano il loro trend di crescita e sono considerate dai dealer la più efficace via per acquisire nuovi clienti**[157]. 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; tale tendenza dovrà essere riesaminata nel "new normal" post COVID 19 impattato dagli obblighi di distanziamento e di non assembramento.

A causa delle complessità sociali, economiche e politiche internazionali **risulta difficile fare proiezioni attendibili per il futuro del mercato dell'arte e dei beni da collezione**. La crisi sanitaria ed economico-sociale generata dallo scoppio della pandemia da COVID-19, le conseguenze dalla Brexit, le incertezze nelle economie di tutto il mondo e i recenti sviluppi nei Paesi Medio-Orientali non sembrano far presagire un futuro florido. Resta tuttavia da sottolineare che il mercato dell'arte e dei beni da collezione si colloca nel segmento del luxury, tendenzialmente più resiliente agli scossoni delle economie globali. È inoltre ancora in corso la **trasmissione dei patrimoni alla generazione dei Millennials**, che potrebbe stemperare le conseguenze di eventuali periodi di stagnazione.

Si rileva inoltre crescente **attenzione da parte dei legislatori alla necessità di regolamentare un mercato dell'arte da sempre caratterizzato da scarsa trasparenza e standard non uniformi**. Lo scorso aprile 2019 il Parlamento Europeo e il Consiglio dell'Unione Europea hanno adottato il **Regolamento (UE) 2019/880 relativo all'introduzione e all'importazione di beni culturali**[158], che si pone tra gli obiettivi quello di contrastare il traffico illecito di oggetti culturali. Sono inoltre in corso i lavori per l'entrata in vigore della Direttiva n. 2018/843 del Parlamento europeo e del Consiglio del 30 maggio 2018, meglio nota come **V Direttiva Antiriciclaggio**, recepita dal legislatore italiano con il D.Lgs. 125 del 26 ottobre 2019. Al fine di contrastare le attività di riciclaggio del denaro ricavato da attività criminose, la Direttiva stabilisce che i professionisti dell'arte, tra cui galleristi, antiquari, case d'aste, dovranno effettuare verifiche sulla propria clientela e sulle transazioni sopra i €10.000 e segnalare operazioni sospette.

Non sono inoltre da dimenticare gli aspetti connessi al più ampio mondo della cultura, sempre più percepita come elemento centrale per lo sviluppo sostenibile, sia dal punto di vista economico, sia dal punto di vista sociale. **L'impegno profuso dalle istituzioni e l'interesse dei cittadini per eventi quali Parma Capitale della Cultura 2020**, oltre all'attenzione nei confronti del social impact investing e degli **strumenti per la misurazione degli impatti sociali delle attività connesse alla tutela e alla valorizzazione del patrimonio culturale**[159], possono costituire driver dai risvolti positivi anche per il mercato dei beni da collezione.

Secondo alcune fonti, infine, **il mercato dell'arte e dei beni da collezione del 2020 potrebbe beneficiare dell'avvento in asta di importanti collezioni private**[160], mentre resta indiscusso il potere dei nuovi strumenti tecnologici, che stanno ampliando il bacino di interessati al settore e riducendo l'asimmetria informativa che da sempre lo caratterizza ed aumentando la possibilità di accesso all'arte a pubblico precedentemente non interessato.

Per il terzo anno, l'obiettivo di questo report è stato di contribuire, per la parte di competenza, nel processo di informazione sul mercato dei collectables, fornendo agli interessati strumenti decisionali utili ad orientarsi nelle scelte d'acquisto.

Ugo Nespolo, In the first such scene (2012) | Acrilici su legno, 102,5x142,5cm

La circolazione nazionale ed internazionale delle opere d’arte

A cura di Davide Bleve, Ida Palombella e Diego Piovan

La circolazione nazionale ed internazionale delle opere d'arte: la trasparenza del mercato diventa un valore aggiunto

Perché è necessario curare gli aspetti legali, fiscali e le novità in materia di antiriciclaggio

Introduzione

Le più recenti analisi del mercato dell'arte hanno evidenziato come la gestione delle colazioni d'arte si stia avvicinando sotto molti aspetti alla vera e propria gestione patrimoniale **non tanto o solo nella qualifica di prodotti finanziari**, quanto più nella assimilazione di alcuni principi del mercato finanziario che solo pochi anni fa sembravano impensabili.

Non è un caso che nel corso della presentazione dell'**Art&Finance Report 2019**, a Montecarlo, il primo panel abbia visto l'intervento di professionisti legali, finanziari ed art advisor in merito agli impatti – crescenti – dei recenti obblighi di trasparenza che riguardano anche questo settore.

È noto che la passione per le opere d'arte coinvolge molti aspetti della vita quotidiana, qual è il tema del movimento e della circolazione dei beni e delle persone.

Principi fondamentali su cui si reggono, ad esempio, gli scambi nell'area Euro si fondano proprio sulla libertà di movimento delle persone, dei capitali e dei beni in genere. Ma per quanto riguarda la "circolazione" degli oggetti d'arte questo aspetta diventa essenziale rispetto alla natura stessa dell'opera. "**Circolazione**" delle opere d'arte significa, tra l'altro, permettere che i beni possano essere spostati, trasferiti e quindi comprati e venduti con la maggiore semplicità possibile, senza ostacoli sia sul territorio nazionale sia su quello estero, in un moto che si rinnova e rinvigorisce ogni qualvolta l'opera si sposta.

La facilità di "circolazione" entra in rapporto diretto con il valore intrinseco dell'opera d'arte che trova nel trasferimento e nella fruibilità del pubblico il giusto gradiente del suo apprezzamento (si pensi ai prestiti a favore di musei, alle necessità di restauri, od alla vendita). Limitarne lo spostamento, od ostacolarlo, non fa bene al mercato dell'arte certamente, ma non fa bene per definizione all'arte stessa che vive, si rinforza e si arricchisce tanto più quanto più riesce a "circolare".

Nel presente inserto abbiamo preso in considerazione alcuni punti di attenzione collegati alla circolazione delle opere, siano essi legali, fiscali o regolatori, concludendo in particolare con gli ultimi interventi legislativi che hanno introdotto una crescente necessità di controlli e trasparenza nelle transazioni. In questa direzione, vi è da dire che strumenti come quelli legati, ad esempio all'uso della tecnologia di blockchain[1] possono aiutare a tracciare i passaggi di proprietà per garantire la liceità dell'opera così come pure il mezzo di pagamento utilizzato.

Insomma, l'ampliamento della platea di investitori "private", rende sempre più importante affidarsi a professionisti esperti del settore che sappiamo consigliare non solo opere di qualità ma anche strumenti e modalità di acquisto sicuro.

Ugo Nespolo, In the first such scene (2012) | Acrilici su legno, 102,5x142,5cm

Ugo Nespolo, I bei gesti (1999) | Acrilici su legno, diametro 150cm

Aspetti legali della circolazione delle opere d'arte

Il contratto di compravendita

Alla base di una corretta e trasparente circolazione delle opere l'arte vi è sicuramente la disciplina giuridica dell'**atto di cessione**. Premesso che nell'ordinamento italiano non esiste una normativa specifica per le vendite di opere d'arte, nell'inquadrare la principali questioni giuridiche concernenti la circolazione delle opere d'arte, si dovrà quindi fare riferimento alla disciplina generale della vendita prevista nel **codice civile**, ai sensi degli artt. 1470 e ss. c.c. - e più in particolare alla vendita di beni mobili di cui agli artt. 1510 c.c. e ss. - alla normativa in materia di **tutela del consumatore** di cui al Decreto Legislativo 6 settembre 2005, n. 206, qualora il collezionista acquisti un'opera d'arte al di fuori dell'esercizio di un'attività professionale o imprenditoriale, ma soprattutto si dovrà tenere conto delle prescrizioni a **tutela del patrimonio culturale** di cui al Decreto Legislativo 22 gennaio 2004, n. 42. ("Codice dei Beni Culturali").

Innanzitutto, sebbene l'opera d'arte sia qualificabile a livello civilistico come un **bene mobile**, la cui vendita si perfeziona con il semplice scambio del consenso tra le parti legittimamente manifestato, è opportuno che, tenendo conto della particolarità dei beni oggetto del negozio traslativo, le parti stipulino un contratto per iscritto che serva a tutelare gli interessi di entrambi e a fornire le più opportune garanzie in merito alla provenienza e all'autenticità del bene.

Come anticipato sopra, piattaforme e strumenti legati alla tecnologia blockchain potranno supportare la trasparenza negli scambi e tenere traccia della continuità delle cessioni, ma queste ultime dovranno essere state regolate da un **contratto che disciplini i reciproci obblighi e le rispettive garanzie assunti dalle parti**. Considerato, ad esempio, che le ipotesi più ricorrenti di inadempimento contrattuale da parte dell'acquirente hanno per oggetto il mancato pagamento del prezzo, è utile prevedere nel contratto una clausola di riserva di proprietà, ai sensi della quale il trasferimento della proprietà dell'opera non avviene fintanto che non è stato interamente versato il prezzo concordato. Dall'altro lato, le ipotesi più frequenti di inadempimento da parte del venditore riguardano la mancata consegna del bene venduto, oppure la consegna di un bene difforme da quanto concordato o privo delle caratteristiche pattuite, nel momento in cui, successivamente alla vendita, si rilevino dubbi di autenticità o di attribuzione dello stesso.

A questo proposito, l'ordinamento italiano attribuisce all'acquirente due rimedi: la risoluzione del contratto per inadempimento per consegna di aliud pro alio o il suo annullamento per errore sulle qualità della cosa venduta. Fornendo la prova della mancanza di autenticità o della diversa attribuzione, l'acquirente avrà diritto, nel primo caso alla risoluzione del contratto e al risarcimento del danno, mentre, nel secondo caso, all'annullamento del contratto con restituzione del prezzo pagato. Le due azioni si distinguono inoltre per il diverso termine di prescrizione: dieci anni dalla conclusione del contratto nel caso dell'azione di risoluzione, mentre cinque anni dalla scoperta dell'errore nel caso dell'azione di annullamento. È fondamentale, tuttavia, soprattutto ai fini dell'azione di risoluzione, che il contratto contenga una garanzia di autenticità dell'opera da parte del venditore.

I limiti alla circolazione posti dalla normativa in materia di protezione dei beni culturali

Se l'opera oggetto dello scambio dovesse essere stata oggetto di dichiarazione di interesse culturale particolarmente importante ai sensi degli artt. 10 e 13 del Codice dei Beni Culturali (ovvero della c.d. "**notifica**"), il contratto di compravendita dovrà essere sospensivamente condizionato al mancato esercizio della prelazione da parte dello Stato, nel termine dei 60 giorni dalla data di presentazione della relativa denuncia, obbligatoria ai sensi dell'art. 59 del Codice dei Beni Culturali. In pendenza della condizione sospensiva, al venditore è vietato consegnare il bene al compratore, divieto che è sanzionato penalmente dall'art. 173 del Codice dei Beni Culturali. Inoltre, per ogni successivo spostamento dell'opera notificata è necessaria l'autorizzazione ai sensi dell'art. 21 del Codice dei Beni Culturali. Ecco che in un settore dove la valorizzazione dell'opera è legata alla sua circolazione, nazionale ed internazionale, le prescrizioni poste dall'ordinamento italiano a tutela del patrimonio culturale nazionale costituiscono tutt'oggi un limite non indifferente alla circolazione, di cui il collezionista non può non tenere conto.

Infatti, alla notifica di un'opera conseguono non pochi oneri e restrizioni alla circolazione della stessa: in primo luogo, la summenzionata denuncia di trasferimento ai sensi dell'art. 59 del Codice dei Beni Culturali, obbliga l'"alienante o cedente la detenzione" a denunciare tale trasferimento al Ministero dei Beni Culturali, entro 30 giorni dall'atto traslativo (sia a titolo oneroso, come nel caso della compravendita, sia a titolo gratuito, come nel caso di donazione o successione). Tale obbligo assolve alla duplice funzione di consentire allo Stato, da un lato, l'eventuale

esercizio del diritto di prelazione (che può essere esercitato nel termine di 60 giorni dalla denuncia, al prezzo indicato dalle parti nella denuncia stessa); dall'altro, consente un controllo sulla conservazione, integrità e sicurezza dei beni culturali presenti sul territorio nazionale. Le conseguenze della mancata denuncia di trasferimento sono molto gravi, considerato che la cessione avvenuta in violazione delle norme del Codice dei Beni Culturali sarà considerata nulla. Tuttavia, la fondamentale restrizione conseguente alla dichiarazione di interesse particolarmente importante di un bene d'arte è **l'assoluto divieto di esportazione definitiva**, circostanza che impedisce al collezionista di vendere l'opera su mercati diversi da quello italiano, incidendo negativamente sul valore economico dell'opera stessa. Per i beni c.d. notificati, infatti, ai sensi degli artt. 66 e 67 del Codice dei Beni Culturali, è consentita solo l'uscita temporanea dal territorio dello Stato in vista della partecipazione a mostre o altre manifestazioni culturali, oppure in vista di analisi, restauri o interventi di conservazione da eseguirsi necessariamente all'estero.

Per quanto riguarda invece i beni che hanno più di settanta anni e che non siano stati dichiarati di interesse culturale particolarmente importante, si distingue la "**spedizione**" in ambito europeo, per la quale è richiesto il rilascio dell'**attestato di libera circolazione** ai sensi dell'art. 68 del Codice dei Beni Culturali, dall' "**esportazione**" nei Paesi extraeuropei, per la quale è necessario ottenere la **licenza di esportazione** ai sensi dell'art. 74 Codice Beni Culturali.

L'ufficio preposto al controllo e al rilascio dell'attestato di libera circolazione e della licenza di esportazione è l'**Ufficio Esportazione** incardinato presso la Soprintendenza competente per il luogo dove si trova l'opera da esportare. Gli Uffici Esportazione devono compiere una valutazione sulla rilevanza del bene in questione per il patrimonio culturale italiano, alla luce degli indirizzi – recentemente modificati con Decreto Ministeriale 6 dicembre 2017, n. 537[2] – del Ministero dei Beni Culturali. È chiaro che, nella prassi, la natura dei beni oggetto di valutazione, nonché l'ampiezza dei criteri individuati dal suddetto Decreto Ministeriale, lasciano spazio ad un'ampia discrezionalità degli Uffici Esportazione, che rende spesso difficoltosa l'esportazione delle opere d'arte non solo per i professionisti del settore, ma anche per quei collezionisti che intendono semplicemente spostare le proprie opere in una diversa abitazione all'estero di loro proprietà.

Nell'intento di semplificare e razionalizzare questa normativa, favorendo la circolazione delle opere che presuntivamente non siano di particolare rilevanza per il patrimonio culturale nazionale, con la L. n. 124 del 4 agosto 2017 (c.d. "DDL Concorrenza") e il successivo Decreto Ministeriale 17 maggio 2018, n. 246, è stata introdotta la **soglia di Euro 13.500** al di sotto della quale l'opera d'arte può essere liberamente esportata, sulla base di un'autocertificazione. Sebbene si tratti di una soglia di valore piuttosto esigua, soprattutto se paragonata alla normative europea[3], si tratta di un primo passo del legislatore per rispondere alle esigenze di "libera circolazione" dell'arte. Fondamentale, per la valida applicazione della soglia, è la possibilità di fornire la prova adeguata della corretta quantificazione di valore, in un mercato che, come già osservato, mira a garantire sempre di più la trasparenza delle transazioni. Ed infatti, sul punto, il legislatore ha previsto che tale valore possa essere comprovato dalla fattura di acquisto, se il bene è stato oggetto di compravendita tramite un intermediario professionale negli ultimi tre anni, oppure, se è stato oggetto di compravendita tra privati, la prova deve essere fornita tramite copia del contratto o dichiarazione congiunta delle parti relativa al prezzo; in alternativa, qualora l'opera debba essere esportata per essere venduta all'estero, si dovrà fornire copia del catalogo d'asta o del mandato a vendere da cui risulti una stima non superiore ai suddetti Euro 13.500. In assenza di tali documenti, il valore dovrà essere attestato da un'apposita perizia o stimato direttamente dall'Ufficio Esportazione.

Non è invece soggetta ad autorizzazione l'uscita definitiva delle **opere d'arte contemporanea**, per le quali è garantita dall'ordinamento una libertà di circolazione maggiore, a patto che l'interessato dimostri al competente Ufficio Esportazione che le opere da trasferire all'estero sono opera di autore vivente o la cui esecuzione non risalga a oltre settanta anni, tramite autocertificazione. Resta invece dubbia, nella prassi, la libera circolazione delle opere di autore non vivente comprese tra i cinquanta e i settanta anni dall'esecuzione (ad oggi, la fascia di opere eseguite tra il 1950 e il 1970, periodo di grandissima importanza per l'arte italiana) a seguito della riforma di cui al DDL Concorrenza, considerato che tali opere possono uscire sulla base di un'autocertificazione, ma resta ferma la possibilità dell'ufficio esportazione di bloccarne l'uscita e procedere alla "notifica", ove tali opere presentino un interesse culturale di "eccezionale importanza", ai sensi dell'art. 10 co. 3 lett. d bis del Codice dei Beni Culturali. Tale soglia temporale impatta negativamente la circolazione – e conseguente valorizzazione – di opere appartenenti ad un periodo storico artistico italiano di grande interesse per il mercato internazionale.

Il collezionismo d'arte e i profili di imposizione diretta

Sotto il profilo fiscale, la circolazione delle opere d'arte può avere **due conseguenze**: quello **reddituale**, dovuto alla tassazione di eventuali guadagni realizzati con la compravendita e quello **patrimoniale**, legato ai lasciti ereditari.

Con riguardo al profilo dinamico della "compravendita", in buona sostanza, il tema di discussione continua ad essere la distinzione tra due figure vicine ma diverse: **il collezionista "puro" ed il collezionista "mercante"**. Generalmente, per "collezionista puro" si intende colui che compra o addirittura eredita una collezione ma non dispone mai, o quasi mai, di un pezzo della collezione perché il suo scopo è solo quello di arricchirla ed 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" nell'ambito dell'attività di intermediazione nella circolazione dei beni.

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 risultare difficile catalogare "**a priori**" una fattispecie nell'ambito del puro collezionismo ovvero nella ricercata generazione di profitto.

Il collezionista potrebbe infatti ben 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. Ma pure in questi casi, è evidente 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[4].

Come comprensibile si tratta di valutazioni di fatto che vanno condotte, di caso in caso, secondo una ricostruzione complessiva della situazione che dovrebbe portare ad escludere la tassazione dei guadagni ogni qualvolta non emerga chiaramente l'intento speculativo dal comportamento del collezionista[5].

L'uso del condizionale però rimane indispensabile, in quanto l'Amministrazione finanziaria ha più volte affermato che, al ricorrere di certi requisiti "**rivelatori**", le operazioni di cessione di opere d'arte debbano ritenersi tassabili o (i) per il configurarsi di **indici di imprenditorialità abituale**[6] o (ii) per il configurarsi di indici di "**professionalità non abituale**" (cioè occasionale)[7].

A ben vedere infatti non vi può (o, meglio, non vi dovrebbe) essere **fine commerciale** ("rectius": fine speculativo ovvero di guadagno) laddove non si sia previamente acquistato il bene a titolo oneroso e con intento utilitaristico. Al più, queste plusvalenze potrebbero configurare una mera dismissione patrimoniale ma non certo un profitto tassabile[8].

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

In linea di principio, il trasferimento di opere d'arte trasmesse per via ereditaria è soggetto ad imposta di successione. 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 mobilia" che comporta un aumento del valore globale netto imponibile dell'asse ereditario di una percentuale a "forfait" 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 sottoposti a vincolo" storico-culturale da parte del Ministero dei Beni Culturali (ai sensi dell'art. 9, TUS).

Se è fatto pacifico che le opere d'arte rientrino pienamente nella definizione di "mobilia" secondo la definizione contenuta nel Testo Unico delle Successioni, salvo che i beni d'arte – 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. In questi casi non rientreranno nella presunzione forfettaria di possesso e dovranno essere valutati autonomamente secondo le regole ordinarie[9].

Meno pacifico è invece se la regola del "forfait" possa assorbire in senso favorevole per il contribuente eventuali maggiori valori superiori alla predetta soglia presunta dalla legge. Ancorché ci siano molti a sostenere che la soglia del dieci (10) per cento esenti da tassazione i lasciti di opere con valore superiore alla presunzione, per **ben due volte** – a distanza di vent'anni – la Corte di Cassazione[10] ha tarpato le ali ai più ottimisti ed è andata in senso opposto, concludendo che l'eventuale **mobilia ed opere** lasciate in eredità con valore superiore al "forfait" vanno sempre dichiarate in modo preciso e non rimangono coperte dalla franchigia.

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

Il contrasto al riciclaggio di denaro e al finanziamento del terrorismo nel mercato delle opere d'arte

Complici la crescente globalizzazione dei mercati, la maggiore sofisticazione dei servizi di pagamento e la costante crescita degli investimenti nel mercato dell'arte, si è reso necessario un forte intervento legislativo su scala internazionale volto a garantire maggiore trasparenza delle informazioni e delle transazioni nonché un rafforzamento del complessivo sistema di prevenzione e controllo in materia di riciclaggio di denaro e contrasto al finanziamento del terrorismo.

In tale contesto, è stato avviato un processo di complessiva armonizzazione del framework regolamentare di riferimento, culminato con la recente emanazione della "V Direttiva Antiriciclaggio (cfr. Direttiva UE n° 2018/843)", avvenuta il 30 maggio 2018 e recepita dagli Stati membri. Nell'ordinamento italiano, dette disposizioni sono state recepite con l'emanazione del Decreto Legislativo n° 125 del 4 ottobre 2019, pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 252 il 26 ottobre 209 ed in vigore dal 10 novembre 2019.

Si evidenzia che le citate disposizioni normative rafforzano[11] l'ampliamento del perimetro dei soggetti[12] tenuti all'osservanza degli obblighi di adeguata verifica e di segnalazione delle operazioni potenzialmente sospette alla UIF (Unità di Informazione Finanziaria).

In particolare, tra i destinatari degli obblighi rientrano:

- "...i soggetti che esercitano l'attività di commercio di cose antiche, i soggetti che esercitano il commercio di opere d'arte o che agiscono in qualità di intermediari nel commercio delle medesime opere, anche quando tale attività è effettuata da gallerie d'arte o casa d'asta di cui all'articolo 115 TULPS qualora il valore dell'operazione, anche se frazionata[13], o di operazioni collegate[14] sia pari o superiore a 10.000 euro..."[15]
- "...i soggetti che conservano o commerciano opere d'arte ovvero che agiscono da intermediari nel commercio delle stesse, qualora tale attività è effettuata all'interno di porti franchi e il valore dell'operazione, anche se frazionata[16], o di operazioni collegate[17] sia pari o superiore a 10.000 euro..."[18]

In estrema sintesi i soggetti obbligati devono eseguire un processo di adeguata verifica, cioè procedere all'attività di identificazione e verifica dei clienti che si presentano in occasione dell'istaurazione di un rapporto continuativo o del conferimento dell'incarico per l'esecuzione di una prestazione professionale, e persino **in occasione dell'esecuzione di un'operazione occasionale**.

Le modalità di identificazione del cliente e di verifica della sua identità, prevedono l'acquisizione dei dati identificativi, attraverso il riscontro di un documento d'identità o di altro documento di riconoscimento equipollente, in modo da ottenere le informazioni necessarie per la sua profilazione e l'assegnazione ad una fascia di rischio.

In fase di apertura di un rapporto d'affari, è richiesta l'acquisizione e la valutazione di informazioni sullo scopo e sulla natura del rapporto continuativo o della prestazione professionale, verificando la congruità dei dati e delle informazioni fornite dal cliente con le informazioni acquisite autonomamente dai soggetti obbligati[19].

Questo approccio basato sul rischio prevede che l'intensità e l'estensione degli obblighi di adeguata verifica vengano modulati secondo il grado di rischio di rischio di riciclaggio ovvero di finanziamento al terrorismo associato al singolo cliente.

Ugo Nespolo, Ha deciso (He has made up his mind) (1972) | Legno laccato, 102x91cm

Interviste

(realizzate prima dello sviluppo della pandemia COVID 19)

Intervista a Cristiano De Lorenzo, Direttore Generale di Christie's Italia

Mercato dell'arte internazionale 2019: che quadro possiamo trarre?

Nel 2019, nonostante alcuni eventi di natura economico-politica avvenuti in tutto il mondo e al di fuori del nostro controllo, **il mercato dell'arte si è dimostrato stabile con una domanda costante** a tutti i livelli di prezzo e in tutte le regioni nelle quali Christie's è attiva. Come sempre, le opere di miglior qualità hanno attirato l'interesse dei collezionisti più esperti, tuttavia abbiamo riscontrato il coinvolgimento di un più vasto gruppo di compratori interessati a più categorie d'arte in molteplici aree geografiche. Non abbiamo ancora pubblicato i risultati complessivi del 2019, ma posso confermare che nel primo semestre le nostre vendite hanno raggiunto una media dell'83%, ossia una forte indicazione di forza del mercato e del successo delle nostre aste.

Esistono particolari punti di continuità o discontinuità rispetto al mercato del 2018? E rispetto agli anni precedenti?

È difficile fare un raffronto puntuale senza poter analizzare i dati di fine anno. Nel primo semestre, i totali delle vendite sono stati coerenti con il periodo corrispondente del 2016, 2017 e 2018, chiaramente da considerare senza includere i risultati dell'eccezionale vendita della Collezione Rockefeller nel maggio del 2018.

Brexit sta influendo sulla geografia del mercato dell'arte? Può contribuire a rilanciare piazze oggi secondarie a New York, Londra e Hong Kong, con particolare riferimento a Parigi?

In questa fase non abbiamo motivi per fare cambiamenti dato che le nostre vendite a Londra contano su una partecipazione assolutamente internazionale. Il Rapporto sul mercato mondiale dell'arte pubblicato quest'anno da Art Basel / UBS afferma che l'80% del valore del mercato britannico è costituito da scambi extracomunitari. Siamo fiduciosi che Londra rimarrà al centro del mercato mondiale dell'arte.

Allargando l'ambito d'osservazione, pensando ad esempio alle controversie in corso ad Hong Kong o nei paesi dell'America Latina, quanto influisce l'attuale situazione politico-economica sul mercato dei beni da collezione e sul più ampio sistema dell'arte?

Siamo abituati ad adattarci alle mutevoli questioni politiche, legali e culturali ovunque operiamo. Penso tuttavia che le forti percentuali ottenute dalle nostre vendite nella prima metà dell'anno così come le ottime vendite del secondo semestre siano una **dimostrazione che i collezionisti vogliono continuare a collezionare**. Anche nel 2019 Christie's è stata la casa d'aste prescelta per la vendita di alcune incredibili collezioni d'arte. Grazie anche al grande successo del 2018 con la famosa collezione Rockefeller, abbiamo avuto il privilegio di poter gestire alcune raccolte di primaria importanza tra cui quelle di S.I. Newhouse, David Gilmour, della famiglia Mayer, di Drue Heinz, la collezione Irving, quella di James e Marilynn Alsdorf, di Terry Allen Kramer, di Eileen e IM Pei. E poi quelle di Richard L. Weisman, di George Michael, la collezione Clarke, di Ron e Diane Disney Miller, la collezione Matthys-Colle, opere del gruppo UniCredit, Jeremy Lancaster e capolavori di una collezione Rothschild. Non fosse che per questo il 2019 è stato un anno memorabile.

Quali sono i settori diversi dalla pittura che attraggono maggiore interesse da parte dei collezionisti? E quali i mercati di riferimento per tali settori?

L'arte asiatica continua ad andar bene. Ad esempio la serie di vendite dello scorso settembre a New York ha registrato un totale complessivo di oltre $41,6 milioni con ben 11 record mondiali. Il gruppo di opere affidateci dall'Art Institute of Chicago è stato interamente venduto. A Londra, a luglio, la nostra Classic Week (che comprende aste di dipinti antichi ma anche di mobili antichi, arti decorative, libri e manoscritti), ha realizzato quasi £80 milioni, trainato dai capolavori provenienti da una collezione Rothschild e da una preziosa testa egiziana in quarzite marrone raffigurante il dio Amen aggiudicata per £4,7 milioni. La stagione invernale classica si è appena conclusa con risultati altrettanto forti.

Guardando al mercato italiano, esistono particolari differenze rispetto ai trend del mercato internazionale?

Anche le nostre vendite italiane sono pensate per un pubblico di collezionisti internazionali e seguono dunque la nostra strategia globale. Noto invece che le case d'asta italiane, che si rivolgono principalmente al mercato nazionale, stanno facendo un buon lavoro attraendo un numero crescente di appassionati. Questo stato di cose porta benefici a tutti gli operatori del settore.

Nell'ambito della vostra asta di Milano, si assiste ad un incremento nel numero di acquirenti internazionali? E quali sono gli acquirenti stranieri più attivi?

La partecipazione straniera è piuttosto consistente, anno dopo anno, sebbene ogni asta veda la partecipazione di nuovi clienti.

Avete di recente proposto numerose aste con fini di beneficienza, diverse esposizioni ed è forte il vostro l'impegno nei confronti della formazione. È possibile affermare che anche Christie's sia sempre più attenta agli impatti delle proprie attività sugli stakeholder e sul contesto di riferimento?

Christie's fornisce assistenza a numerosi enti di beneficenza in modo regolare e in tutto il mondo. **Desideriamo contribuire ad un futuro più sostenibile e positivo**, per questo controlliamo attentamente tutti gli aspetti della nostra attività per identificare le aree in cui possiamo ridurre l'impatto ambientale. Ciò include l'acquisizione di energia da fonti rinnovabili, l'implementazione di iniziative di riduzione energetica in tutti i nostri edifici a livello globale, il controllo del numero di viaggi effettuati dal personale e il riciclaggio degli scarti per ridurre gli sprechi. **Continuiamo anche a educare e ad impegnarci con il nostro personale** per quanto riguarda le misure che possono essere adottate per un maggior rispetto dell'ambiente. Inoltre, siamo orgogliosi di continuare a collaborare a **progetti di valore che hanno raccolto fondi significativi per enti di beneficenza ambientali e climatici**, tra cui: la leggendaria collezione di chitarre di David Gilmour venduta nel giugno 2019 per $21,5 milioni, i cui proventi sono stati interamente donati a ClientEarth; la collezione di Peggy e David Rockefeller che ha raccolto $ 835 milioni a maggio 2018, l'asta filantropica più significativa di sempre, il cui ricavato è stato destinato a varie organizzazioni (tra cui l'American Farmland Trust, il Maine Coast Heritage Trust, Mount Desert Land and Garden Preserve e The Stone Barns Restoration Corporation - Stone Barns Centre for Food and Agriculture); a Milano l'asta organizzata dalla Robert Kennedy Foundation for Human Rights ha raccolto oltre €140.000. Inoltre, ha realizzato un totale record di oltre €1.800.000 la serata annuale in favore della Comunità di San Patrignano, giunta nel 2019 alla sua XX edizione.

È ormai innegabile l'interesse internazionale nei confronti di Banksy, a cui voi avete dedicato anche un'asta online che ha ottenuto ottimi risultati. Qual è la sua opinione su quello che è comunemente considerato un "fenomeno globale", in grado di attirare l'attenzione del grande pubblico?

Banksy è un artista provocatorio e visionario che, come è noto, realizza inusuali accostamenti di immagini ponendo delle domande molto significative sul mondo in cui viviamo. La nostra vendita online è stata molto popolare confermando il grande interesse che sempre il lavoro di Banksy accende presso un pubblico molto ampio.

Un altro settore che attrae molto interesse è quello di borse e accessori, come interpretate questo trend?

Le categorie cosiddette di lusso - gioielli, borse, orologi e vino - sono incredibilmente popolari e costituiscono un importante occasione per acquisire nuovi acquirenti. Si pensi che nel 2018 queste categorie hanno portato il 32% di nuovi compratori. Sono oggetti piuttosto accessibili e facilmente apprezzabili in quanto prodotti da alcuni marchi leader del loro settore a livello mondiale. È anche interessante notare come questo tipo di vendite riscuotano **grande successo sia online che nelle aste tradizionali**.

Infine, quali sono le prospettive per il 2020?

È ancora presto per menzionare delle aste specifiche, ma abbiamo appena annunciato una nuova vendita serale di arte del XX e contemporanea che si terrà in concomitanza con la settimana di Art Basel nel marzo del prossimo anno ad Hong Kong. Quest'asta presenterà una selezione rigorosamente curata di opere d'arte provenienti da tutto il mondo. In Italia le prossime vendite avranno luogo agli inizi di aprile a Milano, come d'abitudine, e il nostro team è sta lavorando già da alcuni mesi scegliendo lavori di grande qualità. Sempre nel 2019 offriremo un'asta dedicata alle opere italiane di UniCredit che certamente genererà grande interesse.

Intervista a Mariolina Bassetti, Chairman Post-War & Contemporary Art Continental Europe

Mercato dell'arte internazionale 2019: a suo giudizio si tratta di un anno positivo o negativo? Quali le principali ragioni?

Credo che il 2019 sia stato un anno positivo, ma difficile. La difficoltà si è rilevata non tanto nel vendere l'arte italiana, i cui compratori sono ormai dotati di un profilo ben definito e di alto livello, quanto piuttosto nel reperire opere che fossero all'altezza di un collezionismo sempre più esigente, che conosce perfettamente l'arte italiana, sa quello che vuole e sa riconoscere la qualità. Ritengo comunque che sia necessario fare una distinzione tra asta italiana e inglese. Il contesto prettamente italiano è quello relativo all'asta Thinking Italian di Milano, che si tiene una volta all'anno, per cui la principale novità nel 2019 è stata una fortissima attenzione per il Novecento italiano. Mentre gli anni scorsi l'attenzione era stata maggiormente rivolta verso l'arte italiana degli anni Cinquanta, Sessanta e verso l'arte informale, il 2019 ha infatti visto una maggiore valorizzazione del Novecento Classico. È un ritorno che avviene dopo la fine del Secolo, quando è ormai stata fatta una selezione maggiore degli artisti del Secolo scorso, di cui sono rimasti solo alcuni nomi, e all'interno di questi nomi alcuni periodi. Per questo sono stati registrati grandi risultati per Antonio Donghi, per Ubaldo Oppi e per tutta una serie di artisti che negli ultimi anni erano stati sottovalutati. Il Realismo Magico è ritornato con grande potenza, come anche alcuni artisti del figurativo, tra cui in particolare Morandi, che ha avuto una performance eccezionale anche all'estero. In Italia tuttavia c'è il problema della notifica: le opere di qualità che abbiano più di 50 anni in genere vengono vendute a Milano, per evitare che si incorra in problemi d'esportazione, e questa è una grossa discriminante rispetto alle aste di Londra. Nelle aste inglesi, comunque, si è rilevata un'alta percentuale di venduto, caratteristica in comune con l'asta di Milano: ci distinguiamo per realizzare una percentuale di venduto spesso superiore al 95% e anche quest'anno sono stati registrati grandi numeri delle aste che vogliono portare sul mercato soltanto l'eccellenza dell'arte italiana.

Esistono particolari punti di continuità o discontinuità rispetto al mercato del 2018? E rispetto agli anni precedenti?

Rispetto al 2018 ho rilevato grande continuità. Credo che siamo riusciti a seminare molto bene negli ultimi vent'anni, da quando abbiamo iniziato questo percorso di promozione dell'arte italiana. Nel tempo abbiamo anche cambiato strategia e raffinato la tecnica di promozione, per adeguarci ad un pubblico che oggi non ha più bisogno di "aste didattiche", che sa riconoscere l'arte italiana di qualità e a cui noi vogliamo portare l'eccellenza. Il 2018 aveva visto il debutto della nuova forma di asta italiana, Thinking Italian, e sempre più desideriamo coinvolgere anche il design. Riteniamo infatti che l'arte italiana abbia una specificità maggiore nell'inglobare altre categorie di beni rispetto alle altre forme artistiche, che pur ne sono dotate. Per questo l'arte italiana ha bisogno di un contesto speciale e questo si evince soprattutto nell'asta di Londra: risulta difficile inserire l'arte italiana in un contesto più internazionale di contemporaneità. Amiamo quindi ricreare atmosfere italiane tipiche mischiando sia arte, sia design, dando grande continuità a quanto fatto in passato e continuando a raccogliere i frutti di quello che abbiamo seminato negli anni precedenti, adeguandoci contestualmente alle esigenze sempre più raffinate del collezionista medio che si avvicina a noi. Per concludere, non ho trovato grandi discrepanze rispetto al 2018, se non la maggiore difficoltà di trovare l'arte più adeguata ai nostri collezionisti, quindi opere d'arte di qualità.

Ritiene che l'attuale situazione economico-finanziaria influisca sulla domanda di beni da collezione, pensando per esempio alle proteste di Hong Kong o alla politica di Trump? E sull'offerta, parlando quindi della disponibilità di collezionisti disposti a vendere?

Sicuramente non possiamo escludere che il contesto politico dove noi viviamo ci influenzi, come influenza ogni cosa. Non credo che io possa attribuire alle politiche di Trump o alle proteste di Hong Kong la difficoltà nel reperimento delle opere, ma sicuramente posso attribuirla a Brexit. Non dimentichiamo, infatti, che l'asta di ottobre è a Londra, e Londra negli ultimi 2 anni ha avuto quest'"ombra" che pesava fortissimo sull'economia inglese ed europea. Nel momento in cui si organizzano aste a Londra, il venditore ha paura, perché non sa quale possa essere la situazione nel momento dell'asta. Tutte le aste hanno risentito della Brexit, come ne risentirà la prossima prevista a Londra per febbraio. Resta comunque valido il fatto che anche la Brexit abbia influito più sul reperimento che sulla vendita delle opere: non ho finora riscontrato alcuna conseguenza sui compratori in relazione alla Brexit, che non sono influenzati dal timore di questo avvenimento politico, mentre si rileva timore da parte dei venditori. Invece, al contrario, il contesto politico complesso influenza il mercato internazionale cinese anche dal lato dell'acquisto, a causa di specifiche difficoltà contingenti connesse all'economia locale. Le politiche di Trump, infine, ritengo non abbiano intaccato il mercato dell'arte di New York, che per gli americani in generale è sempre molto forte.

Brexit sta influendo sulla geografia del mercato dell'arte? Può contribuire a rilanciare piazze oggi secondarie a New York, Londra e Hong Kong, con particolare riferimento a Parigi?

È difficile fare previsioni accurate perché nessuno di noi sa esattamente cosa comporterà la Brexit: tutto dipenderà molto dall'entità del cambiamento. Indubbiamente ci sono dei movimenti, che sono già iniziati. Il mercato dell'arte dei compratori europei probabilmente si sposterà su centri diversi e di certo Parigi è potenzialmente la città che più potrà accogliere aste internazionali. Infatti Parigi ha avuto performance fantastiche negli ultimi 2 anni e personalmente la vedo con grande ottimismo rispetto al futuro, un centro che si allargherà man mano che Londra dovrà adeguarsi ai nuovi cambiamenti. Per previsioni più precise sarà comunque necessario attendere i nuovi sviluppi.

Quali saranno le possibili conseguenze di Brexit per l'arte italiana, per cui Londra è divenuta negli anni la piazza di riferimento nel mercato internazionale?

Tutto dipenderà moltissimo da cosa comporterà la Brexit. Naturalmente se con la Brexit dovesse essere previsto l'inserimento di un dazio sui beni in entrata nella Comunità Europea, gli europei non avrebbero più grande vantaggio o grande interesse a comprare a Londra. Soprattutto per i primi anni, a mio parere, è quindi possibile che questo porti delle conseguenze, poi ci si adeguerà come sempre accade. In generale, infatti, gli italiani e gli europei preferiscono comprare a Londra, piuttosto che per esempio a New York, e uno dei motivi è proprio che sul prezzo di aggiudicazione, o sul totale complessivo di diritti, le tasse di entrata – che sono per esempio il 10% in Italia e il 5,5% a Parigi – incidono, soprattutto su prezzi alti. Se ci sarà un dazio in più quando si comprerà in Inghilterra, in quanto si tratterà di acquisto extra-europeo, questo avrà conseguenze e noi dovremo adeguarci a questa attesa decisione. Se fosse inserito il dazio probabilmente le aste di Parigi sarebbero più appetibili e quelle italiane lo sarebbero ancor di più per l'arte italiana, nonostante permanga lo spettro della notifica per le opere di qualità. Al momento tuttavia non è possibile dare giudizi o fare grandi previsioni.

Pensando alla recente Thinking Italian, qual è la provenienza geografica degli acquirenti di arte italiana? E rispetto a Thinking Italian Design? È possibile affermare che si tratti di un segmento che attrae crescente attenzione a livello internazionale?

Assolutamente sì, c'è sempre più attenzione a livello internazionale. Basta pensare che nell'ultima asta Thinking Italian solo il 33% dei compratori era italiano, mentre il restante circa 67% era rappresentato prevalentemente da compratori inglesi, svizzeri ed americani, nonostante possiamo affermare di avere compratori in tutto il mondo. Abbiamo avuto infatti la presenza di bidders provenienti da 34 Paesi diversi, tra cui Repubblica Cecoslovacca, Grecia, Portogallo. Gli asiatici sono stati meno attivi del solito nell'ultima asta, probabilmente anche in relazione alle problematiche di Hong Kong, alle dinamiche connesse alle valute e all'effettiva capacità di acquisto degli asiatici nel corso dell'ultimo anno. Guardando al settore del design, non si rilevano particolari differenze rispetto a quanto detto finora. Risulta infatti crescente l'attenzione del pubblico internazionale anche per il design italiano, che va dalla ceramica, al mobile, all'oggetto. Sono convinta che sia un mercato che avrà una grande crescita, parallela all'arte italiana e alla crescente raffinatezza dei compratori, per cui noi manteniamo gli stessi standard anche nello stile del catalogo e nel tipo di promozione.

Viceversa, guardando agli acquirenti italiani, quali risultano essere i settori di maggiore interesse (che siano pittura o altri beni da collezione) e quali le piazze in cui gli acquirenti italiani risultano più attivi?

La pittura è sempre il tipo di arte che attira di più, anche per una questione di banale fruizione, poiché spesso gli oggetti risultano più ingombranti o le sculture non si riescono a godere a pieno. Riguardo ai compratori, invece, continuo a sostenere che Roma sia una grande piazza di collezionismo, nonostante naturalmente la quantità maggiore di collezionisti si abbia nel Nord: non soltanto a Milano, ma nell'intero arco alpino, per essere più generici.

Esistono particolari differenze tra i trend del mercato dell'arte in Italia e i trend del mercato internazionale?

No, direi che non ci sono grandi differenze. L'unica differenza è che in Italia tutto ciò che ha più di 50 anni di grande qualità può essere comprato soltanto dagli italiani, perché agli stranieri ne potrebbe venire vietata l'esportazione. Se per esempio fosse messo sul mercato un meraviglioso De Chirico degli anni Venti, in Italia il compratore straniero sarebbe escluso a prescindere. Quindi purtroppo non è nemmeno possibile offrire alcuni beni al compratore straniero, e questa resta l'unica grande differenza tra i due mercati. Indubbiamente se ci fosse una revisione delle regole e delle norme nazionali che regolano l'esportazione dei beni artistici ci sarebbe un grande incremento nel mercato dell'arte italiana, che avrebbe risvolti positivi anche per il settore dei musei. Resto tuttavia pessimista in relazione alla modifica di tali norme.

Quali sono le prospettive per il 2020, in relazione a quanto detto finora?

Anche qui è difficile fare previsioni accurate. Prima di poter conoscere o comunque prefigurare un possibile andamento sarebbe necessario capire cosa succederà in Inghilterra. Tuttavia, ritengo che il 2020 vedrà un costante evolversi del mercato, che continuerà ad orientarsi sempre di più verso la qualità. Ritengo inoltre che continuerà a crescere l'attenzione per il Novecento Storico Italiano e per il design, anche grazie alle grandi mostre previste in calendario per l'anno a venire, come quella dedicata al Realismo Magico a Palazzo Reale, che sicuramente porteranno l'attenzione su un periodo storico che è stato trascurato negli ultimi anni.

Infine, si è rilevato un trend di crescita nei confronti delle artiste donne. Vale anche per l'arte italiana?

Sì, assolutamente: le artiste donne italiane, purtroppo, non sono state moltissime, ma hanno portato valori importanti nell'arte italiana. Sono sempre più rivalutate, in linea con il trend internazionale, e l'entrata sul mercato di una nuova artista come Maria Lai è sicuramente legata anche a questa nuova tendenza di valorizzazione della donna nell'arte. Maria Lai, e più in generale la donna artista, per altro, si porta dietro una fatica diversa: non è solo la fatica di affermarsi come donna, ma anche la fatica di portare avanti un lavoro sociale diverso. Non bastava essere solo una brava artista, ma bisognava anche combattere contro i canoni usuali della società che vedeva la figura dell'artista combaciare con il genere maschile, non femminile. Per cui il lavoro di emancipazione che c'è alle spalle di queste donne va assolutamente rivalutato moltissimo.

Ugo Nespolo, Nesporama (1972) | Smalti su legno, 308x180cm

Intervista a Guido Wannenes, Amministratore Delegato di Wannenes Art Auctions

Mercato dell'arte internazionale 2019: a suo giudizio, finora, si tratta di un anno positivo o negativo? Quali le principali ragioni?

Il 2019 ha confermato la **polarizzazione della fascia alta del mercato, che continua a realizzare record importanti**. Basti pensare ai circa € 15 Mln realizzati per il bronzo di Boccioni agli inizi di novembre a New York. Emerge tuttavia **un dato interessante dai trend del 2019: l'Italia è cresciuta molto** e sono sempre più numerosi i capolavori passati sotto il martello nel nostro Paese. Questo credo sia un dato nuovo, che segnerà un punto importante per il 2019 nel mercato dell'arte in Italia.

Esistono particolari punti di continuità o particolari discontinuità rispetto al mercato degli anni scorsi?

Tra il 2008 e il 2012 il mercato è cambiato in modo sostanziale: ad un mercato bulimico si è sostituito **un mercato colto, selettivo e più consapevole**, pronto a pagare cifre importanti soltanto in presenza di opere di massima qualità. Da allora il trend mi pare invariato, e il 2019 lo conferma. È un mercato nuovo guidato dai tre capisaldi di **qualità, provenienza e conservazione**, che non è più disposto a fare follie per opere medie o di qualità non certa al 100%.

Guardando al mercato italiano, esistono particolari differenze rispetto ai trend del mercato internazionale?

Nel corso del 2019 in Italia sono stati venduti capolavori importanti, in numero maggiore rispetto agli anni passati. Oggi, infatti, anche se un oggetto viene venduto in Italia può andare in tutto il mondo, ed è questo che permette di registrare grandi record. Sostanzialmente questo significa che la distinzione tra "mercato dell'arte italiano" e "mercato dell'arte internazionale" è oggi superata. **Oggi conta che "internazionale" sia l'oggetto che si va a vendere, mentre dove lo si venda passa in secondo piano**. È bene evidenziare che esiste un unico mercato di quelli che possono essere considerati "grandi collezionisti", siano essi italiani, americani, cinesi. Fuori da questo mercato unico di grandi buyers, di "top buyers", ci può essere un mercato legato a regionalismi locali che possono essere più legati ad uno specifico territorio, ma non cambia la sostanza: il mercato dell'arte di oggi è un mercato unico dove si muovono collezionisti di ogni nazione, di ogni Paese con gusti indifferenziati, in quanto si contendono le cose più belle.

Brexit, a suo parere, sta influenzando o addirittura potenziando il mercato dell'arte in Italia?

Credo che stiamo ancora vivendo un momento di grande incertezza , di lunga attesa, in cui si percepiscono i cambiamenti ma ancora non si mettono a fuoco quelle che possono essere le conseguenze tangibili della Brexit. A mio parere, nonostante tutto, **l'Inghilterra saprà mantenere una propria leadership nel mercato dell'arte, ma nel breve termine la Brexit può di certo rappresentare un'opportunità per l'Italia**.

Quanto influisce l'attuale situazione economico-finanziaria, sia nazionale che internazionale, sulla domanda dei beni da collezione? E quanto sull'offerta, parlando quindi della disponibilità di collezionisti disposti a vendere?

Io credo che il mercato dell'arte in linea generale si muova al di là delle fibrillazioni economiche o delle crisi che possono caratterizzare alcune economie in determinati periodi. Inoltre non bisogna dimenticare che spesso la crisi non intacca l'interesse di specifiche nicchie nei confronti dell'arte in tutte le sue declinazioni. Compito degli operatori, delle case d'asta, è quello di saper cogliere gli interessi specifici di queste nicchie. Guardando invece al lato dell'offerta di beni da collezione, ritengo che **la vendita da parte di un collezionista sia prevalentemente figlia di progettualità o di vicende di vita specifiche**, che esulano dall'aspetto economico, macro o micro che sia.

Quali sono punti di forza e di debolezza dei tre comparti della pittura (quindi Old Masters, arte moderna e arte contemporanea) in un momento storico come questo?

Gli Old Masters sono sempre più stabili ma meno speculativi; l'arte moderna garantisce buoni margini e una sicurezza di base sulla materialità dell'opera, specialmente se ha alle spalle archivi di livello; il contemporaneo consente invece di avere buone performance, ma ha sicuramente maggiori rischi ed è soggetto a grande volatilità. Per chi volesse investire la soluzione ideale è certamente quella di bilanciare tra i te comparti, ma per esperienza posso affermare che **gli investimenti migliori sono quelli fatti con conoscenza e passione, e non quelli meramente speculativi**. Io ho visto collezionisti che hanno comprato seguendo il proprio gusto facendo ottime operazioni, come ho visto casi di acquisti fatti con un taglio più economico che non si sono rivelati sempre soddisfacenti. Il fatto che un'opera piaccia dovrebbe essere il primo requisito per l'acquisto, a guidare dovrebbe sempre essere la passione, **acquistare qualcosa che piaccia e che faccia stare bene**.

E quali invece i punti di forza e di debolezza degli altri beni da collezione, quali gioielli, vini, beni antichi e classic cars?

Il comparto lusso, che comprende quindi gioielli, orologi, auto, e nel complesso tutto il settore del luxury e vintage **sta crescendo rapidamente e ha dato di recente grandissime soddisfazioni**. Io credo che sia destinato ancora a crescere ed evolvere. Il grande punto di forza di questi settori è la **grande desiderabilità del prodotto**, che deriva dalla grande attività di marketing delle case produttrici di questi beni, che finisce poi per riflettersi anche nel mercato secondario.

Sempre guardando a questi comparti, si rilevano differenze tra il collezionismo italiano e il collezionismo straniero?

Esistono differenze storiche, connesse al paese di provenienza dei collezionisti. Per esempio i collezionisti francesi e inglesi hanno una cultura diversa da quella italiana, derivante dal loro passato coloniale. Tuttavia a livello internazionale le "regole auree" sono quelle di cui parlavamo prima: qualità, provenienza e conservazione, elementi imprescindibili per chi sceglie di acquistare. Sulla base di questo, nonostante si tratti di diversi segmenti del mercato, le differenze vengono meno.

Con riferimento all'arte e ai beni da collezione di matrice italiana, quali sono i collezionisti stranieri più attivi?

Per quanto riguarda la nostra casa d'aste, **il mercato europeo è molto attivo per i dipartimenti storici e per tutto il settore dei beni antichi, gli Stati Uniti** sono protagonisti nel settore del **design italiano e l'Oriente** si mostra fortemente attivo nelle **aste di Asian Art**. La vocazione della nostra casa d'aste è comunque sempre più internazionale, perché nel 2018 il 57% degli acquirenti è stato internazionale, con una partecipazione distribuita in modo abbastanza equo su 57 nazioni diverse. Questo conferma quello che ci siamo detti prima: la suddivisione degli acquirenti tra mercato italiano e mercato internazionale viene sempre meno, perché **oggi c'è un'unica categoria che è il mercato dell'arte**.

Biennale di Venezia e mercato dell'arte in Italia: ritiene esista una qualche correlazione?

Le opere che vengono presentate alla Biennale di Venezia rappresentano un'avanguardia della ricerca artistica contemporanea, quindi senza dubbio **il passaggio alla Biennale aumenta in modo esponenziale la visibilità di un artista**, in Italia e all'estero. Si tratta di una vetrina straordinaria che può dare moltissimo ad un artista, **ma ritengo che non sia possibile prescindere dall'attività delle gallerie d'arte e dei mercanti**, ossia le attività di promozione più tradizionale, che devono sapere valorizzare la qualità e la peculiarità dell'artista e della sua opera.

Guardando al comparto del design, quali ritiene siano i principali trend in atto? Esistono cambiamenti rispetto a quelli emersi negli anni scorsi? Quali sono le piazze di riferimento di questo mercato?

Il design, che come abbiamo detto risulta molto apprezzato dagli acquirenti provenienti dagli Stati Uniti, ha visto negli ultimi anni una **crescita costante sia per quanto riguarda i grandi maestri, sia per manifatture più anonime, che però hanno saputo interpretare la stagione d'oro del disegno industriale italiano**. Il mercato, sia nel passato che oggi, premia la rarità, ancor più per un prodotto come il design che è un prodotto seriale. Sono dell'opinione che questa caratteristica del settore resterà essenzialmente inalterata, come rimarrà inalterata anche **la grande variabilità tipica del mercato del design**. Guardando indietro, infatti, mentre il mercato dell'arte antica risulta più statico nei cambiamenti, il mercato del design si è sempre mostrato molto più dinamico, **ogni sei mesi tende a cambiar pelle**. L'abilità degli operatori sta nel cogliere dove il mercato sia diretto. Il 2019 è senza dubbio stato l'anno di Ponti che ha realizzato risultati molto importanti e confermato una sostanziale leadership tra quelli che sono i grandi nomi del design in Italia. Più in generale, **si assiste ad una continua valorizzazione del design italiano, nel suo complesso, dagli anni Trenta agli anni Novanta con Sottsass**.

Rispetto al comparto dei beni antichi, ambito in cui siete storicamente degli specialisti, quali sono i principali trend in atto anche con riferimento al ricambio generazionale e alle dinamiche in atto in termini economico-finanziari?

La nostra casa d'aste è partita con l'antico, a cui continuiamo a dedicare comunque sei aste l'anno con la stessa passione e con la stessa convinzione di sempre, però ormai l'azienda è sempre più orientata alla diversificazione del prodotto. La prossima sfida sarà mantenere la leadership sull'antico ma consolidare e sviluppare ulteriormente gli altri dipartimenti. Un grosso passo in questo senso è stato fatto quest'anno, con **l'aggiunta al nostro ventaglio di proposte di vini ed auto**, che vanno ad implementare ulteriormente quel segmento lusso di cui parlavamo prima, che io credo che nei prossimi 3 anni possa garantire più del 50% del fatturato.

Come ha reagito il mercato all'introduzione di queste nuove categorie di beni?

Siamo molto soddisfatti. Ritengo che **i vini, specialmente quelli italiani, abbiano ottimi margini di crescita**. La partnership con Gambero Rosso ha garantito all'asta una grande visibilità, una grande forza e soprattutto una grande autorevolezza. Per quanto riguarda le auto abbiamo avuto un'ottima risposta e siamo molto contenti della prima asta che si è tenuta da poco e realizzato quasi €800.000, soprattutto perché abbiamo visto come molti nostri clienti fidelizzati si siano dimostrati una **clientela che si interessa, che colleziona e che è appassionata al settore auto, sia di quelle classiche, sia di quelle più recenti, le cosìdette "young timer"**.

Intervista a Rossella Novarini, Direttore Generale di Il Ponte Casa d'Aste

Crediti fotografici: Mattia Aquila

Mercato dell'arte 2019: è stato un anno positivo o negativo?

Il 2019 è stato un anno positivo. Il Ponte ha registrato un'ulteriore crescita del 5% e il dipartimento di Arte Moderna e Contemporanea ha raggiunto un fatturato record di 15,4 milioni di euro, il 30% in più rispetto al 2018. Anche il settore degli Arredi e Dipinti Antichi, dopo anni di stasi, ha registrato un incremento di fatturato totalizzando 4,3 milioni di euro e una sentita partecipazione di bidders italiani e internazionali. In crescita anche l'interesse per i Libri e Manoscritti, che hanno chiuso l'anno con quasi un milione di euro di fatturato e il record price mondiale per la Bibbia illustrata da Salvador Dalì.

Quali le principali ragioni?

Si è constatato un avvicinamento del pubblico al mondo delle aste, che non rappresentano più un evento esclusivo e circoscritto a operatori del settore e "intenditori", bensì un'occasione di confronto diretto con le opere, quindi un'opportunità di allargare le proprie collezioni, siano esse avanzate o appena agli inizi, relazionandosi con il proprio gusto, con le tendenze del mercato, con le proposte di un catalogo.

Esistono particolari punti di continuità o particolari discontinuità rispetto al mercato degli anni scorsi?

Abbiamo riscontrato diversi trend a seconda dei dipartimenti di riferimento; per il Moderno e Contemporaneo l'elevata richiesta per le ceramiche di Lucio Fontana, che hanno raggiunto i migliori risultati di sempre: 2,2 milioni di euro per 7 ceramiche. Le opere su carta, indipendentemente dai settori a cui si riferiscono (Dipinti dell'800, Libri e Manoscritti, Disegni Antichi, Design, Arte Contemporanea), si riconfermano la tendenza del momento. Rarità, particolarità e qualità dei beni selezionati sono caratteristiche vincenti e di richiamo, come ha dimostrato anche l'ultima vendita di Arredi e Dipinti Antichi. Per quanto riguarda le opere del XIX e XX secolo, si sono constatate, come preferenze attuali, la grafica internazionale e il soggetto delle Venezie.

Quanto influisce l'attuale situazione economico-finanziaria, sia nazionale che internazionale, sulla domanda dei beni da collezione? E quanto sull'offerta, parlando quindi della disponibilità di collezionisti disposti a vendere?

Economia ed arte sono sempre andate a braccetto, ma l'influenza reciproca si è diluita nel corso del tempo, perché la globalizzazione ha portato la possibilità di un ricambio costante di acquirenti e ha aumentato il potenziale di vendita. Quando l'economia di un Paese, un settore o un tipo di collezionismo vanno "in crisi" ce ne sono altri che emergono, si rafforzano e si propongono. Quindi la casa d'aste ha la possibilità di adattare domanda ed offerta. L'abilità vera sta nel saperle intuire ed addirittura anticipare!

Guardando al mercato italiano, esistono particolari differenze rispetto ai trend del mercato internazionale?

Il mercato italiano ha delle preclusioni strutturali che lo penalizzano pesantemente: pensiamo ai vincoli di esportazione, al timore delle notifiche (sia per venditori che acquirenti), alle verifiche molto serrate su compratori e venditori, per cui ne esce estremamente penalizzato rispetto a quello per esempio francese, inglese o americano, per parlare dei più noti e solidi in termini di tendenze. Quello che si realizza all'estero non si riesce a raggiungere in Italia per i motivi di cui sopra. Tuttavia il mercato italiano mantiene comunque il pregio di essere molto vivace, intraprendente, propositivo ed attivo nei confronti di tutto quello che gli succede intorno. E questo è positivo per tenere il passo con il mercato straniero. L'auspicio è che la nostra politica raccolga questo slancio, adeguandosi alle richieste di chi crea business. Questo farebbe dell'Italia una vera potenza, non solo economica.

Si rilevano differenze tra il collezionismo italiano e il collezionismo straniero?

La disponibilità di budget dei collezionisti internazionali è molto elevata e non viene stigmatizzata, pertanto si rivela fondamentale per costruire cataloghi che catalizzino il loro interesse. Gli stranieri, inoltre, ricercano spesso opere provenienti dal loro paese o eseguite da artisti connazionali.

Quali sono punti di forza e di debolezza dei tre settori della pittura (quindi Old Masters, arte moderna e arte contemporanea) in un momento storico come questo?

Il mercato premia le opere di assoluta qualità e possibilmente poco note, degli unicum ben distinguibili all'interno del percorso di un pittore; ancora più appeal forniscono i dipinti realizzati in Italia da artisti stranieri. La richiesta internazionale è in crescita, così come è in atto un ricambio generazionale. Assistiamo per esempio ad un'attenzione maggiore verso l'Ottocento pieno e maturo, per non dire di figurazione ben oltre i limiti cronologici, mentre soffre un po' la prima metà del secolo, vista ormai come afferente al gusto antico. Il criterio del "dipinto grande" non è più valido per misurare la richiesta del mercato verso tale periodo artistico. Il mercato degli Old Master continua ad essere penalizzato e condizionato dal cambiamento di gusto e di interessi da parte delle nuove generazioni nonché da un mercato dominato dall'Arte Moderna e Contemporanea. A cui si aggiunge, come già detto, il problema dei vincoli esportativi.

Tuttavia, la qualità premia e le opere di rilevante importanza continuano ad ottenere eccellenti risultati a livello nazionale ed internazionale; inoltre, considerando il segmento nella sua totalità, è un momento favorevole per acquistare poiché le quotazioni sono piuttosto contenute. In merito all'arte moderna e contemporanea, il principale punto di forza è il percorso intrapreso ormai da anni di proporre un'attenta selezione delle opere, basata sulla provenienza da collezioni esclusivamente private e con una storia di collezionismo importante; sull'alta qualità, sul nutrito curriculum espositivo, e di rilanciare il mercato degli artisti "al di là delle mode". Dall'altra parte, tuttavia, il mercato soffre e patisce la complessa ed eccessiva burocrazia legata alla circolazione delle opere d'arte.

Con riferimento all'arte italiana quali sono i collezionisti stranieri più attivi?

Nell'ambito dell'Arte Moderna e Contemporanea, i buyers esteri ammontano a 70%, e hanno acquistato circa il 30% degli artisti italiani in asta quali Bonalumi, Campigli e Scheggi, per citarne alcuni. Spesso sono professionisti del settore finanziario e bancario, provenienti da Inghilterra, Francia, Germania, Svizzera, Belgio, Olanda e Stati Uniti. Per i Dipinti e Sculture del XIX e XX secolo, i più attenti sono quelli francesi, inglesi e americani. Gli altri, come i russi e i tedeschi, amano i loro artisti quando lavorano in Italia. Il settore dei Dipinti Antichi è fortemente ostacolato dai limiti all'esportazione che non consentono all'Italia di concorrere alla pari rispetto agli altri stati, scoraggiando l'acquisto da parte dei collezionisti stranieri.

Il 2019 è stato l'anno della 58° Biennale di Venezia. Quando influisce un evento come questo sul nostro mercato?

Eventi di questo calibro non hanno influenza sul mercato delle case d'asta, che trattano artisti storicizzati appartenenti al mercato secondario e hanno una funzione diversa all'interno del sistema dell'arte.

Dal 2017 è attivo il vostro Dipartimento di manoscritti, libri rari e incisioni. Quali sono i trend che stanno caratterizzando questo settore e quali sono i collezionisti più attivi ed interessati a questo segmento d'offerta?

Il segreto è offrire materiale accuratamente selezionato, che sia di buona provenienza, qualità e stato di conservazione. È fondamentale stuzzicare l'attenzione dei collezionisti con opere rare e curiose, stime appetibili e una proposta studiata di beni.

Tra i buyers più attivi all'estero, quelli provenienti dall'America e dal Regno Unito, alcuni dalla Cina e dai paesi Arabi; in Italia molti sono avvocati e medici. Si è notato, inoltre, un crescente interesse per i libri di viaggi, gli atlanti ed i volumi scientifici. Anche in questo ambito, liberalizzare di più il mercato, sarebbe una scelta apprezzata ed apprezzabile.

Ancor più recente è poi l'apertura del Dipartimento di Fotografia, storicamente un segmento difficile da gestire nel nostro Paese. Come si sta sviluppando il mercato italiano per questo medium e che risposta avete avuto dal collezionismo sia italiano che estero?

I maggiori compratori per la Fotografia risultano ancora gli stranieri. Non a caso i maggiori musei e le maggiori mostre di fotografia sono all'estero. In Italia non c'è ancora una cultura collezionistica solida in questo senso e sulle novità siamo sempre prudenti, per cui i maggiori collezionisti di fotografia italiana sono ancora gli stranieri. Il collezionismo nazionale è limitato ad alcuni autori più noti e riconoscibili come Ghirri o Fontana e riguarda un gruppo, purtroppo ristretto, di persone. Manca un collezionismo italiano più diffuso e capillare, ma crediamo che emergerà.

Tra i vostri dipartimenti c'è quello di Arte Orientale. Come sta crescendo questo segmento e da dove arriva la domanda più forte?

Il dipartimento di Arte Orientale, grazie alla componente di arredamento e decorazione, non trova solo apprezzamento da parte del pubblico cinese bensì anche di quello europeo. Si è registrata una maggior partecipazione dei collezionisti italiani, che hanno iniziato ad affacciarsi sul mercato ed hanno mostrato un buon interesse soprattutto per i lotti di arte giapponese. Nuovi big spenders si sono sostituiti con ottimi risultati ai buyers di Londra e Hong Kong, la cui partecipazione è risultata più debole del consueto. Il gusto collezionistico, inoltre, si è molto affinato negli ultimi anni, in Italia e non solo. Risultano sempre più richieste le opere di qualità eccezionale.

Guardando al settore del design, quali ritiene siano i principali trend in atto?

Si conferma l'interesse per gli autori storici noti, quali Gio Ponti, Max Ingrand, Ignazio Gardella, Enzo Mari, Carlo Mollino, Ettore Sottsass, e resta importante la proposta di autori non conosciuti dal grande pubblico, ma ben documentati da ricerche e indagini. Tuttavia il momento pare in una fase di "riflessione", con un leggero calo dei valori di scambio degli autori più quotati. Dall'entusiasmo iniziale quando il settore ha cominciato a diffondersi, si sta passando ad un collezionismo più maturo, più selettivo e che quindi richiede anche un maggiore investimento economico e culturale.

Esistono cambiamenti rispetto a quelli emersi negli anni scorsi?

Non si registrano sostanziali cambiamenti, anche se appare sensato prevedere un incremento di interesse per autori ed opere degli anni Settanta, finora sottostimati.

Quali sono le piazze di riferimento di questo mercato?

Certamente Milano, e a livello globale Londra, New York, Parigi.

Il vostro Dipartimento di Fashion Vintage sta per tagliare un traguardo importante. Il 2020 segnerà infatti il suo decennale. Ci può tracciare un breve bilancio indicandoci anche i principali trend in atto?

Il dipartimento di Fashion Vintage ha compiuto dieci anni, con circa due appuntamenti d'asta annuali. Tra i più grandi traguardi di questo percorso si ricordano la vendita del guardaroba di Evelina Levi Broglio e la selezione di abiti, capolavori unici e rari, realizzati da Roberto Capucci, molto richiesti da musei e collezionisti di tutto il mondo. Il mercato italiano è ancora "tiepido" e sta cercando una sua identità, ma si sta allineando a quello estero, dove soprattuto il Fashion Vintage degli accessori è molto apprezzato e ricercato. La partecipazione comunque è attiva e sentita sia in sala sia online, proprio da parte di compratori esteri per esempio di Hong kong, New York, Londra e Parigi. Il trend è dettato dalle maison Hermes, Louis Vuitton e Gucci. Hermes è in assoluto il marchio più richiesto a qualsiasi livello con le borse Birkin e Kelly, soprattutto se di colori particolari; anche i foulards storici di alcune annate e le cravatte sono oggetti ambiti. Le borse iconiche di Louis Vuitton attraggono maggiormente il pubblico europeo ed orientale: ottimi risultati anche per le Bamboo Bag, i foulard e le cinture di Gucci, le giacche anni '70 di Yves Saint Laurent, i tailleurs, i bijoux e le scarpe di Chanel, le Baguette di Fendi.

Appendice

Autori

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

Ernesto Lanzillo
Deloitte Italy Private Leader
elanzillo@deloitte.it

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

Pietro Ripa
Fideuram Private Banker
pripa@fideuram.it

Roberta Ghilardi
Deloitte Sustainability
rghilardi@deloitte.it

Nicola Maggi
Direttore di Collezione da Tiffany
nicola@collezionedatiffany.com

Si ringrazia:

Mariolina Bassetti, Davide Bleve, Andrea Concas, Cristiano De Lorenzo, Francesco Maccarini, Francesco Magagnini, Rossella Novarini, Ida Palombella, Stefano Petricca, Diego Piovan, Ian Robertson, Andrea Sandri, Carlo Tozzi, Gianluigi Vignola, Guido Wannenes

Riferimenti

Art Basel, Show Report – Hong Kong, marzo 2019, https://d2u3kfwd92fzu7.cloudfront.net/ABHK19%20I%20Show%20Report%20I%20March%2031%20I%20E.pdf.

Art Basel, Show Report – Basel, giugno 2019, https://d2u3kfwd92fzu7.cloudfront.net/ABB19%20I%20Show%20Report%20I%20June%2016%20I%20E.pdf.

Art Basel, Show Report – Miami Beach, dicembre 2019, https://d2u3kfwd92fzu7.cloudfront.net/ABMB19%20I%20Show%20Report%20I%208%20December%20I%20E-1.pdf.

Art Basel, Art Basel Cancels Upcoming Hong Kong Show, 6 febbraio 2020, https://www.artbasel.com/stories/art-basel-cancels-upcoming-hong-kong-show.

Artefiera, Comunicato stampa, febbraio 2019, http://www.artefiera.it/media/artefiera/pressrelease/2019/AF_2019_cs_conclusivo.pdf.

Artissima, Comunicato di chiusura, novembre 2019, https://s3.amazonaws.com/artissima/wp-content/uploads/2019/11/03194652/CS_Artissima-2019_comunicato-di-chiusura.pdf.

Artprice, Artprice Global Art Market Report - 1st Semester 2019, 2019.

Artprice, "Excitement when the market discovers old treasures..." in ArtMarketInsight, 5 novembre 2019, https://www.artprice.com/artmarketinsight/excitement-when-the-market-discovers-old-treasures.

ArtTactic, Auction Guarantee Report – December 2019, 2019.

ArtTactic, Contemporary Art Market Confidence Report – September 2019, 2019.

ArtTactic, Top Artists Report – December 2019, 2019.

AXA Art, Collecting in the Digital age, International Collectors Survey, 2014.

Beltrami, C., Ma è poi così "scandalosa" la XXXII Biennale di Venezia?, 2013, https://www.academia.edu/5491536/Ma_%C3%A8_poi_cos%C3%AC_scandalosa_la_XXXII_Biennale_di_Venezia.

Blockchain, su www.blockchain.com.

Boucher, B., "A Bronze Hippo Bathtub Made a Giant Splash at Christie's, Selling for $4.3 Million—25 Times What Its Seller Bought It For" in Artnet News, 13 novembre 2019, https://news.artnet.com/market/lalanne-hippo-christies-1702974.

Brady, A., "Western interest in contemporary works from the continent is at a high, but that can be a double-edged sword" in The Art Newspaper, 22 febbraio 2019, https://www.theartnewspaper.com/review/this-is-contemporary-african-art-s-golden-age-but-can-1-54-marrakech-help-build-a-sustainable-domestic-collector-base.

Burns, C., Halperin, J., "Female Artists Represent Just 2 Percent of the Market. Here's Why—and How That Can Change" in ArtnetNews, 19 settembre 2019, https://news.artnet.com/womens-place-in-the-art-world/female-artists-represent-just-2-percent-market-heres-can-change-1654954.

Capgemini, World Wealth Report 2019, 2019.

Cascone, S., "Maurizio Cattelan Is Taping Bananas to a Wall at Art Basel Miami Beach and Selling Them for $120,000 Each" in Artnet News, 4 dicembre 2019, https://news.artnet.com/market/maurizio-cattelan-banana-art-basel-miami-beach-1722516.

Chow, V., "What Hong Kong's protests mean for the city's art market: an upsurge in creativity amid economic woes" in South China Morning Post, 2 novembre 2019, https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3035691/what-hong-kongs-protests-mean-citys-art-market-upsurge-creativity.

Christie's, "Christie's continues to lead art market", Christie's Press Centre, luglio 2018, https://www.christies.com/presscenter/pdf/9088/Christie's%20Half%20Year%20Figures%202018%20-%20Release%20and%20Infographic_9088_1.pdf.

Christie's Press Release, Londra, 29 novembre 2018, https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9252&lid=1.

Christie's, "David Hockney's Portrait of an Artist (Pool with Two Figures)", Christie's Press Centre, 12 dicembre 2018, https://www.christies.com/features/David-Hockney-Portrait-of-an-Artist-Pool-with-Two-Figures-9372-3.aspx.

Christie's, "Christie's To Offer Trove Of 11 Masterpieces From The Collection Of S.I. Newhouse", Christie's Press Centre, 27 marzo 2019, https://www.christies.com/presscenter/pdf/9329/RELEASE_Newhouse%20Collection_9329_1.pdf.

Christie's, "Rabbit by Jeff Koons — a chance to own the controversy", Christie's Press Centre, 15 maggio 2019, https://www.christies.com/features/Jeff-Koons-Rabbit-Own-the-controversy-9804-3.aspx.

Christie's, "The David Gilmour Guitar Collection sells for $21.5 million", Christie's Press Centre, 21 giugno 2019, https://www.christies.com/features/David-Gilmour-Collection-auction-results-9974-1.aspx?sc_lang=en#FID-9974.

Christie's, "Christie's Auction Sales Total £2.2 billion / $2.8 billion in First Half 2019", Christie's Press Centre, luglio 2019, https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9447&lid=1.

Consulta di Torino, Deloitte & Touche, Analisi sull'impatto sociale dell'intervento di riqualificazione del Boschetto dei Giardini Reali di Torino, 2019, http://www.consultaditorino.it/static/media/uploads/Tabloids/impatto_sociale_2019.pdf.

Correggia, E., "Così l'arte scoprì la Blockchain", in MilanoFinanza, 24 novembre 2018.

Cosenz, S., "I giovani collezionisti scoprono il design italiano" in ArtEconomy24, 14 ottobre 2018, https://www.ilsole24ore.com/art/arteconomy/2018-10-14/i-giovani-collezionisti-scoprono-design-italiano--085346.shtml?uuid=AE7x1wMG.

Deloitte Luxembourg & ArtTactic, Deloitte Art&Finance Report 2019, 2019.

Fiac, Communiqué de presse – Bilan, ottobre 2019, https://v2-fiac.rxnova.com/REF/REF_Fiac/documents/2019/presse/CP_BILAN_FR.pdf?v=1571838133.

Frieze Los Angeles, Press Release, febbraio 2019, https://frieze.com/sites/default/files/fairs_and_events/fla_end_of_fair.v11.pdf.

Frieze New York, Press Release, maggio 2019, https://frieze.com/sites/default/files/fairs_and_events/fny_end_of_fair_v10.pdf.

Galley, N., "L'expansion territoriale des foires d'art", Column in: Le Temps, 12 March 2014.

Gasparini, G., "I covoni di Monet segnano record a 110 milioni di $" in ArtEconomy24, 15 maggio 2019, https://www.ilsole24ore.com/art/i-covoni-monet-segnano-record-110-milioni-%24-ACvntzC.

Gerlis, M., "The art market in 2019: a nervous year ends in hopeful mood" in Financial Times, 28 dicembre 2019, https://www.ft.com/content/4041e5b6-2260-11ea-b8a1-584213ee7b2b.

Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2019, 2019.

Kazakina, K., "Two Major Collections to Pump $1 Billion in 2020 Art Auctions" in Bloomberg, 28 gennaio 2020, https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-28/death-divorce-poised-to-pump-1-billion-into-2020-art-auctions.

Kazakina, K., "Dealers Call on Art Basel to Cancel Hong Kong Show Over Virus Fears", in Bloomberg, 30 gennaio 2020, https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-30/dealers-call-on-art-basel-to-cancel-hong-kong-show-on-virus-fear.

Kinsella, E., "Auction Guarantees Lifted the Art Market to Record-Breaking Heights. The Only Problem? The Golden Age of Guarantees Is Over" in Artnet, 11 novembre 2019, https://news.artnet.com/market/auction-guarantees-bubble-pop-1698762.

Klein, M., L., "Where Women Outpace Men in the Market" in in other words – Art Agency, Partners, 1 agosto 2019, https://www.artagencypartners.com/is-there-demand-for-female-artists-at-auction/?utm_campaign=AAP_1_August&utm_content=aap_1_august_julia_vennitti&utm_medium=email&utm_source=zaius.

Maggi, N., "Ma Jeff Koons è veramente l'artista più caro al mondo?", in Collezione da Tiffany del 21 maggio 2019, https://www.collezionedatiffany.com/jeff-koons-artista-piu-caro-al-mondo/.

Marchesoni, M., A., "Hong Kong: le aste autunnali "sopravvivono" alle proteste antigovernative" in ArtEconomy24, 12 ottobre 2019, https://www.ilsole24ore.com/art/hong-kong-aste-autunnali-sopravvivono-proteste-antigovernative-ACZRzfr.

Martini, P., "Cimabue trovato in cucina, asta record da 24 milioni" in Adnkronos Cultura, 27 ottobre 2019, https://www.adnkronos.com/cultura/2019/10/27/cimabue-trovato-cucina-asta-record-milioni_ogzLuYbO9k7M8X27QA2cOM.html.

Massi, M., Piancatelli, C., e Ghilardi, R., "Preserving Memory Through Branding: Museums Brands as Vectors for Advocacy, Promotion and Public Programming" in P. Ngulube (a cura di), Handbook of Research on Advocacy, Promotion, and Public Programming for Memory Institutions, IGI Global, 2019.

MiArt, Miart 2018: Comunicato di chiusura, aprile 2019, http://www.miart.it/sites/default/files/comunicati/00_cs_chiusura_miart2019_15.04.2019.pdf.

Parlamento Europeo, Consiglio dell'Unione Europea, Regolamento (UE) 2019/880 relativo all'introduzione e all'importazione di beni culturali.

Parlamento Europeo, Consiglio dell'Unione Europea, Direttiva n. 2018/843 ("V Direttiva Antiriciclaggio").

Persivale, M., "Opere in fuga dal Regno Unito: le gallerie pronte all'"Artexit"" in Corriere della Sera, 18 agosto 2019, https://www.corriere.it/esteri/19_agosto_17/opere-fuga-regno-unito-gallerie-pronte-all-artexit-72723632-c124-11e9-a944-b7ca57037a99.shtml.

Phillips, Casa di fantasia, 21 marzo 2019, https://www.phillips.com/auctions/auction/UK050319.

Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, 2017.

Pulvirent, S., "The Henry Graves Jr. Patek Philippe Minute Repeater Is Up For Sale Again At Christie's Geneva" in Hodinkee, 24 settembre 2019, https://www.hodinkee.com/articles/henry-graves-patek-philippe-minute-repeater-christies-2019-announcement.

Reyburn, S., "Will Brexit Help France's Flagging Art Market?" in The New York Times, 18 ottobre 2019, https://www.nytimes.com/2019/10/18/arts/paris-brexit-fiac-david-zwirner.html.

Ripa, P., "Art Banking: la crescita del mercato dell'arte e i suoi effetti sull'industria finanziaria" in Economia e diritto del terziario, Fascicolo 1/2017 - Il mercato dell'arte: cambiamenti strutturali e problematiche emergenti, Milano, FrancoAngeli, 2017.

Ripa, P., "Art Advisory: la crescita del mercato dell'arte e i suoi effetti sull'industria finanziaria", in Economia e diritto dell'arte, Skira editore, 2014.

Ripa, P., "L'art advisory nel private banking", in Economia dell'arte: proteggere, gestire e valorizzare le opere d'arte, Egea, 2017.

Ripa, P., e Ghilardi, R., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2018, Deloitte, Italia 2018.

Ripa, P., e Ghilardi, R., "Le strategie di branding nel mondo della cultura e nel mercato dell'arte. Musei case d'asta e gallerie", in Art &Law, 2/2018, 2018.

Ripa, P., Ghilardi, R., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2018, Deloitte, Italia 2018.

Ripa, P., Ghilardi, R., Maggi, N., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2019, Deloitte, 2019.

Robertson, I., New Art New Market, Lund Humphries, 2018.

Schrieberg, F., "$16.7 Million Whisky Collection Wins Guinness World Record" in Forbes, 22 novembre 2019, https://www.forbes.com/sites/felipeschrieberg/2019/11/22/167-million-whisky-collection-wins-guinness-world-record/#45bced093f26.

Schrieberg, F., "Macallan Bottle Sells For $1.9 Million, Breaks Whisky World Record...Again" in Forbes, 26 ottobre 2019, https://www.forbes.com/sites/felipeschrieberg/2019/10/26/macallan-bottle-sells-for-19-million-and-breaks-the-world-recordagain/#457b19577ed6.

Sole24Ore, "Proteste e dazi: Hong Kong piomba in recessione", 31 ottobre 2019, https://www.ilsole24ore.com/art/proteste-e-dazi-hong-kong-piomba-recessione-ACAihqv.

Sotheby's, Impressionist & Modern Art Evening Sale, 14 maggio 2019.

Sotheby's Press Release, 6 maggio 2019, https://sothebys.gcs-web.com/static-files/7e066d52-5b6c-4261-8e50-723804eb09fd.

Sotheby's, "Sotheby's Reports 2019 Second Quarter Financial Results", Sotheby's Press Centre, luglio 2019, https://sothebys.gcs-web.com/static-files/b2a0d48f-e32b-441e-a623-4fd0ac808489.

Sotheby's, "A DAZZLING DECADE AT SOTHEBY'S", Sotheby's Press Centre, 13 dicembre 2019, https://sothebys.gcs-web.com/static-files/5c91621d-e304-4cb7-9f19-2aed90e41795.

Sotheby's, "Sotheby's Leads All International Auction Houses In Asia For The Fourth Consecutive Year", Sotheby's Press Centre, 19 dicembre 2019, https://www.sothebys.com/en/articles/sothebys-leads-all-international-auction-houses-in-asia-in-for-fourth-year-in-a-row.

Sotheby's, "RECORD YEAR FOR WATCHES AT SOTHEBY'S", Sotheby's Press Centre, 19 dicembre 2019, https://sothebys.gcs-web.com/static-files/391a3c8b-debe-427c-85b8-f2b010f7d46b.

TEFAF Maastricht, COLLECTOR AND DEALER CONFIDENCE PRECIPITATES SALES THROUGHOUT TEFAF MAASTRICHT 2019, https://www.tefaf.com/press/press-releases/collector-and-dealer-confidence-precipitates-sales.

Wimmer, D., The Pricing of Art: Makers - Markets - Museums, ed. by Dorothee Wimmer, Journal for Art Market Studies 1/2017, 2017.

Zorloni, A., L' economia dell'arte contemporanea. Mercati strategie e star system, FrancoAngeli, Milano, 2016.

Zorloni, A., Art Wealth Management: Managing Private Art Collections, Springer, 2016.

Zorloni, A., (a cura di), Musei privati. La passione per l'arte contemporanea nelle collezioni di famiglia e d'impresa, Egea, Milano, 2019.

Zorloni, A., e Ghilardi, R., "L'arte in azienda: dai programmi artistici alle nuove forme di mecenatismo", in A. Zorloni (a cura di), Musei privati. La passione per l'arte contemporanea nelle collezioni di famiglia e d'impresa, Egea, Milano, 2019.

Zorloni A., Ghilardi R., (2018) "L'immagine di Milano nel mercato dell'arte contemporanea. Criticità e opportunità", in S. Moretti (a cura di), Raccontare Milano. Arte, architettura, media e mercato, Silvana Editoriale, Milano.

Note

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2019

1. Con riferimento alle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.
2. Per un approfondimento si veda anche: Ripa, P., "Art Advisory: la crescita del mercato dell'arte e i suoi effetti sull'industria finanziaria", in Economia e diritto dell'arte, Skira editore, 2014; Ripa, P., "L'art advisory nel private banking", in Economia dell'arte: proteggere, gestire e valorizzare le opere d'arte, Egea, 2017.
3. Capgemini, World Wealth Report 2019, 2019.
4. "HNWI" è l'acronimo di High Net Worth Individual, locuzione comunemente usata nel mondo del wealth management per indicare le persone che possiedono un alto patrimonio netto (high net worth), tipicamente identificati con coloro che hanno un patrimonio personale che eccede il milione di dollari, immobile di residenza escluso (fonte: Cap Gemini-Merrill Lynch).
5. AXA Art, Collecting in the Digital age, International Collectors Survey, 2014.
6. Per un approfondimento sulle garanzie nel mercato dell'arte si veda il focus proposto nella Sezione 4 "Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali".
7. Deloitte Luxembourg & ArtTactic, Deloitte Art&Finance Report 2019, 2019.
8. Per approfondimenti è possibile consultare il testo del documento al seguente link: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0880&from=EN.
9. Per un approfondimento sulla V Direttiva si veda il focus proposto nel paragrafo "Il contrasto al riciclaggio di denaro e al finanziamento del terrorismo nel mercato delle opere d'arte" del capitolo "La circolazione nazionale ed internazionale delle opere d'arte" del presente Report.
10. ArtTactic, Top Artists Report – December 2019, 2019.
11. Per un approfondimento sul ruolo delle donne nel mercato dell'arte si veda il focus proposto al termine della sezione.
12. Klein, M., L., "Where Women Outpace Men in the Market" in in other words – Art Agency, Partners, 1 agosto 2019, https://www.artagencypartners.com/is-there-demand-for-female-artists-at-auction/?utm_campaign=AAP_1_August&utm_content=aap_1_august_julia_vennitti&utm_medium=email&utm_source=zaius.
13. Deloitte Luxembourg & ArtTactic, Deloitte Art&Finance Report 2019, 2019.
14. Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.
15. Per un approfondimento sull'arte contemporanea africana si veda l'approfondimento proposto nella Sezione 5.1 "Il Post War Painting Index".
16. Ripa, P., Ghilardi, R., Maggi, N., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2019, Deloitte, 2019.
17. Per l'intera intervista a Cristiano De Lorenzo, si veda la Sezione "Interviste".
18. Ripa, P., Ghilardi, R., Maggi, N., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2019, Deloitte, 2019.
19. AA.VV., "Diversity of artists in major U.S. museums", Public Library of Science, 2019
20. Burns, C., Halperin, J., "Female Artists Represent Just 2 Percent of the Market. Here's Why—and How That Can Change" in ArtnetNews, 19 settembre 2019, https://news.artnet.com/womens-place-in-the-art-world/female-artists-represent-just-2-percent-market-heres-can-change-1654954.
21. Klein, M., "The Market for Female Artists – Where do they outperform men?" in In Other Words – Analysis, 1 agosto 2019, https://www.artagencypartners.com/is-there-demand-for-female-artists-at-auction/
22. Persivale, M., "Opere in fuga dal Regno Unito: le gallerie pronte all'"Artexit"" in Corriere della Sera, 18 agosto 2019, https://www.corriere.it/esteri/19_agosto_17/opere-fuga-regno-unito-gallerie-pronte-all-artexit-72723632-c124-11e9-a944-b7ca57037a99.shtml.
23. Sole24Ore, "Proteste e dazi: Hong Kong piomba in recessione", 31 ottobre 2019, https://www.ilsole24ore.com/art/proteste-e-dazi-hong-kong-piomba-recessione-ACAihqv.
24. Marchesoni, M., A., "Hong Kong: le aste autunnali "sopravvivono" alle proteste antigovernative" in ArtEconomy24, 12 ottobre 2019, https://www.ilsole24ore.com/art/hong-kong-aste-autunnali-sopravvivono-proteste-antigovernative-ACZRzfr.
25. Chow, V., "What Hong Kong's protests mean for the city's art market: an upsurge in creativity amid economic woes" in South China Morning Post, 2 novembre 2019, https://www.scmp.com/comment/opinion/article/3035691/what-hong-kongs-protests-mean-citys-art-market-upsurge-creativity.
26. Art Basel, Art Basel Cancels Upcoming Hong Kong Show, 6 febbraio 2020, https://www.artbasel.com/stories/art-basel-cancels-upcoming-hong-kong-show.
27. Reyburn, S., "Will Brexit Help France's Flagging Art Market?" in The New York Times, 18 ottobre 2019, https://www.nytimes.com/2019/10/18/arts/paris-brexit-fiac-david-zwirner.html.
28. Le informazioni presenti nel presente paragrafo sono tratte da: Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2019, 2019.
29. Per un approfondimento sulla Blockchain nel mercato dell'arte si veda il focus proposto al termine della Sezione.

30. Blockchain, su www.blockchain.com.
31. Correggia, E., "Così l'arte scoprì la Blockchain", in MilanoFinanza, 24 novembre 2018.
32. Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, 2017.
33. Art Basel, Show Report – Basel, giugno 2019, https://d2u3kfwd92fzu7.cloudfront.net/ABB19%20I%20Show%20Report%20I%20June%2016%20I%20E.pdf.
34. Art Basel, Show Report – Hong Kong, marzo 2019, https://d2u3kfwd92fzu7.cloudfront.net/ABHK19%20I%20Show%20Report%20I%20March%2031%20I%20E.pdf.
35. Art Basel, Show Report – Miami Beach, dicembre 2019, https://d2u3kfwd92fzu7.cloudfront.net/ABMB19%20I%20Show%20Report%20I%208%20December%20I%20E-1.pdf.
36. Frieze New York, Press Release, maggio 2019, https://frieze.com/sites/default/files/fairs_and_events/fny_end_of_fair_v10.pdf.
37. Frieze Los Angeles, Press Release, febbraio 2019, https://frieze.com/sites/default/files/fairs_and_events/fla_end_of_fair.v11.pdf.
38. Fiac, Communiqué de presse – Bilan, ottobre 2019,https://v2-fiac.rxnova.com/REF/REF_Fiac/documents/2019/presse/CP_BILAN_FR.pdf?v=1571838133.
39. TEFAF Maastricht, COLLECTOR AND DEALER CONFIDENCE PRECIPITATES SALES THROUGHOUT TEFAF MAASTRICHT 2019, https://www.tefaf.com/press/press-releases/collector-and-dealer-confidence-precipitates-sales.
40. Artefiera, Comunicato stampa, febbraio 2019, http://www.artefiera.it/media/artefiera/pressrelease/2019/AF_2019_cs_conclusivo.pdf.
41. MiArt, Miart 2018: Comunicato di chiusura, aprile 2019, http://www.miart.it/sites/default/files/comunicati/00_cs_chiusura_miart2019_15.04.2019.pdf.
42. Per un approfondimento si veda anche: Zorloni A., Ghilardi R., (2018) "L'immagine di Milano nel mercato dell'arte contemporanea. Criticità e opportunità", in S. Moretti (a cura di), Raccontare Milano. Arte, architettura, media e mercato, Silvana Editoriale, Milano.
43. Artissima, Comunicato di chiusura, novembre 2019, https://s3.amazonaws.com/artissima/wp-content/uploads/2019/11/03194652/CS_Artissima-2019_comunicato-di-chiusura.pdf.
44. Christie's, "Christie's Auction Sales Total £2.2 billion / $2.8 billion in First Half 2019", Christie's Press Centre, luglio 2019, https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9447&lid=1.
45. Christie's, "Christie's continues to lead art market", Christie's Press Centre, luglio 2018, https://www.christies.com/presscenter/pdf/9088/Christie's%20Half%20Year%20Figures%202018%20-%20Release%20and%20Infographic_9088_1.pdf.
46. Sotheby's, "Sotheby's Reports 2019 Second Quarter Financial Results", Sotheby's Press Centre, luglio 2019, https://sothebys.gcs-web.com/static-files/b2a0d48f-e32b-441e-a623-4fd0ac808489.
47. In particolare, nel 2019 Sotheby's ha totalizzato $4,8 Mld ($5,3 Mld nel 2018) e Christie's $5 Mld ($7 Mld nel 2018).
48. Per un approfondimento sulla storia del dipinto di Cimabue si veda il focus proposto nella Sezione 5.3 "L'Old Masters Painting Index".
49. Sotheby's, Impressionist & Modern Art Evening Sale, 14 maggio 2019.
50. Christie's, Rabbit by Jeff Koons — a chance to own the controversy", Christie's Press Centre, 15 maggio 2019, https://www.christies.com/features/Jeff-Koons-Rabbit-Own-the-controversy-9804-3.aspx.
51. Beltrami, C., Ma è poi così "scandalosa" la XXXII Biennale di Venezia?, 2013, https://www.academia.edu/5491536/Ma_%C3%A8_poi_cos%C3%AC_scandalosa_la_XXXII_Biennale_di_Venezia.
52. Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3. Nella statistica riportata non sono quindi compresi i lotti battuti dai player locali sulla piazza asiatica.
53. Lotti che hanno superato i $2,0 Mln, con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.
54. Lotti che hanno superato i $2,0 Mln, con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.
55. Per l'intera intervista a Guido Wannenes, si veda la Sezione "Interviste".
56. Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3. Per un approfondimento sui top lot si veda la Sezione 2.2 "L'analisi dei top lot del 2019".
57. Per un approfondimento sulla relazione tra mercato dell'arte e industria finanziaria si veda anche: Ripa, P., "Art Banking: la crescita del mercato dell'arte e i suoi effetti sull'industria finanziaria" in Economia e diritto del terziario, Fascicolo 1/2017 - Il mercato dell'arte: cambiamenti strutturali e problematiche emergenti, Milano, FrancoAngeli, 2017
58. Artprice, Artprice Global Art Market Report - 1st Semester 2019, 2019.
59. Kinsella, E., "Auction Guarantees Lifted the Art Market to Record-Breaking Heights. The Only Problem? The Golden Age of Guarantees Is Over" in Artnet, 11 novembre 2019, https://news.artnet.com/market/auction-guarantees-bubble-pop-1698762.
60. ArtTactic, Auction Guarantee Report – December 2019, 2019.
61. Nell'elaborazione del Global Painting Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi nelle principali piazze mondiali, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
62. Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.
63. Campione rappresentato dalle maggiori aste di pittura (minimo $1 Mln) e composto da 253 osservazioni.
64. Per un approfondimento sul branding nel mondo dell'arte si veda anche: Ripa, P., e Ghilardi, R., "Le strategie di branding nel mondo della cultura e nel mercato dell'arte. Musei case d'asta e gallerie", in Art &Law, 2/2018, 2018.

65. Per un approfondimento sull'arte in azienda si veda anche: Zorloni, A., e Ghilardi, R., "L'arte in azienda: dai programmi artistici alle nuove forme di mecenatismo", in A. Zorloni (a cura di), Musei privati. La passione per l'arte contemporanea nelle collezioni di famiglia e d'impresa, Egea, Milano, 2019.
66. Dati calcolati sulla serie storica 2001-2019.
67. Nell'elaborazione del Global Painting USA Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi a New York, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
68. Campione rappresentato dalle maggiori aste USA (minimo $1 Mln) e composto da 78 osservazioni.
69. Ossia le vendite rientranti nel campione di ricerca.
70. Dati calcolati sulla serie storica 2001-2019.
71. Gerlis, M., "The art market in 2019: a nervous year ends in hopeful mood" in Financial Times, 28 dicembre 2019, https://www.ft.com/content/4041e5b6-2260-11ea-b8a1-584213ee7b2b.
72. Nell'elaborazione del Global Painting UK Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi a Londra, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
73. Campione rappresentato dalle maggiori aste UK (minimo $1 Mln) e composto da 98 osservazioni.
74. Per l'intera intervista a Mariolina Bassetti, si veda la Sezione "Interviste".
75. Dati calcolati sulla serie storica 2001-2019.
76. Kazakina, K., "Dealers Call on Art Basel to Cancel Hong Kong Show Over Virus Fears", in Bloomberg, 30 gennaio 2020, https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-30/dealers-call-on-art-basel-to-cancel-hong-kong-show-on-virus-fear.
77. Art Basel, Art Basel Cancels Upcoming Hong Kong Show, 6 febbraio 2020, https://www.artbasel.com/stories/art-basel-cancels-upcoming-hong-kong-show.
78. Per un approfondimento si veda: Zorloni, A., (a cura di), Musei privati. La passione per l'arte contemporanea nelle collezioni di famiglia e d'impresa, Egea, Milano, 2019.
79. Nell'elaborazione del Global Painting Asia Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi a Hong Kong, Pechino, Dubai, Mumbai e Shanghai, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
80. Campione rappresentato dalle maggiori aste asiatiche (minimo $1 Mln) e composto da 42 osservazioni.
81. Sotheby's, "Sotheby's Leads All International Auction Houses In Asia For The Fourth Consecutive Year", Sotheby's Press Centre, 19 dicembre 2019, https://www.sothebys.com/en/articles/sothebys-leads-all-international-auction-houses-in-asia-in-for-fourth-year-in-a-row.
82. Dati calcolati sulla serie storica 2001-2019.
83. 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, Ginevra, Milano, Amsterdam e Zurigo.
84. Campione rappresentato dalle maggiori aste UE (minimo $1 Mln) e composto da 35 osservazioni.
85. Per l'intera intervista a Mariolina Bassetti, si veda la Sezione "Interviste".
86. Robertson, I., New Art New Market, Lund Humphries, 2018.
87. Nell'elaborazione del Post War Painting Index vengono considerate tutte le aste di arte del dopo-guerra e contemporanea svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
88. Campione rappresentato dalle maggiori aste di arte del dopoguerra e contemporanea (minimo $1 Mln) e composto da 124 osservazioni.
89. Per un approfondimento sulle garanzie nel mercato dell'arte si veda il focus proposto nella Sezione 4 "Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali".
90. ArtTactic, Contemporary Art Market Confidence Report – September 2019, 2019.
91. Per un approfondimento si veda l'analisi proposta nella Sezione 5.1 "Il Post War Painting Index" nella precedente edizione del presente report: Ripa, P., Ghilardi, R., Maggi, N., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2019, Deloitte, 2019.
92. Fatta eccezione per il ritratto di Henry Geldzahler and Christopher Scott (1969) di David Hockney, venduto da Christie's per $90,3 Mln, e Düsenjäger (1963) di Gerhard Richter aggiudicata da Phillips per $20,4 Mln.
93. Christie's, "David Hockney's Portrait of an Artist (Pool with Two Figures)", Christie's Press Centre, 12 dicembre 2018, https://www.christies.com/features/David-Hockney-Portrait-of-an-Artist-Pool-with-Two-Figures-9372-3.aspx.
94. Maggi, N., "Ma Jeff Koons è veramente l'artista più caro al mondo?", in Collezione da Tiffany del 21 maggio 2019, https://www.collezionedatiffany.com/jeff-koons-artista-piu-caro-al-mondo/.
95. Christie's, "Christie's To Offer Trove Of 11 Masterpieces From The Collection Of S.I. Newhouse", Christie's Press Centre, 27 marzo 2019, https://www.christies.com/presscenter/pdf/9329/RELEASE_Newhouse%20Collection_9329_1.pdf.
96. Cascone, S., "Maurizio Cattelan Is Taping Bananas to a Wall at Art Basel Miami Beach and Selling Them for $120,000 Each" in Artnet News, 4 dicembre 2019, https://news.artnet.com/market/maurizio-cattelan-banana-art-basel-miami-beach-1722516.
97. Brady, A., "Western interest in contemporary works from the continent is at a high, but that can be a double-edged sword" in The Art Newspaper, 22 febbraio 2019, https://www.theartnewspaper.com/review/this-is-contemporary-african-art-s-golden-age-but-can-1-54-marrakech-help-build-a-sustainable-domestic-collector-base.
98. Nell'elaborazione del Pre War Painting Index vengono considerate tutte le aste del comparto di arte impressionista e moderna svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.

99. Campione rappresentato dalle maggiori aste di arte impressionista e moderna (minimo $1 Mln) e composto da 79 osservazioni.
100. Gasparini, G., "I covoni di Monet segnano record a 110 milioni di $" in ArtEconomy24, 15 maggio 2019, https://www.ilsole24ore.com/art/i-covoni-monet-segnano-record-110-milioni-%24-ACvntzC.
101. Nell'elaborazione dell'Old Masters Painting Index vengono considerate tutte le aste del comparto Old Masters svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
102. Campione rappresentato dalle maggiori aste Old Masters (minimo $1 Mln) e composto da 50 osservazioni.
103. Per un approfondimento si veda il box "Casi di interesse" proposto al termine della sezione.
104. Artprice, "Excitement when the market discovers old treasures..." in ArtMarketInsight, 5 novembre 2019, https://www.artprice.com/artmarketinsight/excitement-when-the-market-discovers-old-treasures.
105. Martini, P., "Cimabue trovato in cucina, asta record da 24 milioni" in Adnkronos Cultura, 27 ottobre 2019, https://www.adnkronos.com/cultura/2019/10/27/cimabue-trovato-cucina-asta-record-milioni_ogzLuYbO9k7M8X27QA2cOM.html.
106. Nell'elaborazione del Global Passion Assets Index vengono considerate tutte le aste di gioielli e orologi, antichità, arredi e design, vini e fotografie svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
107. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Passion Assets (minimo $1 Mln) e composto da 275 osservazioni.
108. Christie's, "The David Gilmour Guitar Collection sells for $21.5 million", Christie's Press Centre, 21 giugno 2019, https://www.christies.com/features/David-Gilmour-Collection-auction-results-9974-1.aspx?sc_lang=en#FID-9974.
109. Per un approfondimento si veda il box "Casi di interesse" proposto al termine della sezione.
110. Nell'elaborazione del Wines & Spirits Index vengono considerate tutte le aste del comparto Vini e liquori svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
111. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Vini e liquori (minimo $ 1 Mln) e composto da 38 osservazioni.
112. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia, Sezione 3.
113. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia, Sezione 3.
114. Sotheby's Press Release, 6 maggio 2019, https://sothebys.gcs-web.com/static-files/7e066d52-5b6c-4261-8e50-723804eb09fd.
115. Per un approfondimento si veda il box "Casi di interesse" proposto al termine della sezione.
116. Schrieberg, F., "$16.7 Million Whisky Collection Wins Guinness World Record" in Forbes, 22 novembre 2019, https://www.forbes.com/sites/felipeschrieberg/2019/11/22/167-million-whisky-collection-wins-guinness-world-record/#45bced093f26.
117. Christie's Press Release, Londra, 29 novembre 2018, https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9252&lid=1.
118. Schrieberg, F., "Macallan Bottle Sells For $1.9 Million, Breaks Whisky World Record...Again" in Forbes, 26 ottobre 2019, https://www.forbes.com/sites/felipeschrieberg/2019/10/26/macallan-bottle-sells-for-19-million-and-breaks-the-world-recordagain/#457b19577ed6.
119. Nell'elaborazione del Watches & Jewels Index vengono considerate tutte le aste del comparto orologi e gioielli svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
120. Campione rappresentato dalle maggiori aste di orologi e gioielli (minimo $1 Mln) e composto da 58 osservazioni.
121. Sotheby's, "RECORD YEAR FOR WATCHES AT SOTHEBY'S", Sotheby's Press Centre, 19 dicembre 2019, https://sothebys.gcs-web.com/static-files/391a3c8b-debe-427c-85b8-f2b010f7d46b.
122. Pulvirent, S., "The Henry Graves Jr. Patek Philippe Minute Repeater Is Up For Sale Again At Christie's Geneva" in Hodinkee, 24 settembre 2019, https://www.hodinkee.com/articles/henry-graves-patek-philippe-minute-repeater-christies-2019-announcement.
123. Sotheby's, "A DAZZLING DECADE AT SOTHEBY'S", Sotheby's Press Centre, 13 dicembre 2019, https://sothebys.gcs-web.com/static-files/5c91621d-e304-4cb7-9f19-2aed90e41795.
124. Nell'elaborazione del Photographs Index vengono considerate tutte le aste del comparto fotografia svoltesi nelle principali piazze internazionali.
125. Campione rappresentato dalle maggiori aste di fotografia (minimo $1 Mln) e composto da 16 osservazioni.
126. Per l'intera intervista a Rossella Novarini, si veda la Sezione "Interviste".
127. Nell'elaborazione dell'Antiquites Index vengono considerate tutte le aste del comparto Antichità svoltesi nelle principali location mondiali.
128. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Antichità (minimo $1 Mln) e composto da 140 osservazioni.
129. Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.
130. Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.
131. Cosenz, S., "I giovani collezionisti scoprono il design italiano" in ArtEconomy24, 14 ottobre 2018, https://www.ilsole24ore.com/art/

arteconomy/2018-10-14/i-giovani-collezionisti-scoprono-design-italiano--085346.shtml?uuid=AE7x1wMG.

132. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia, Sezione 3.
133. Nell'elaborazione dell'Arredi & Design Index vengono considerate tutte le aste del comparto arredamento moderno e design svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.
134. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Arredi & Design (minimo $1 Mln) e composto da 23 osservazioni.
135. Boucher, B., "A Bronze Hippo Bathtub Made a Giant Splash at Christie's, Selling for $4.3 Million—25 Times What Its Seller Bought It For" in Artnet News, 13 novembre 2019, https://news.artnet.com/market/lalanne-hippo-christies-1702974.
136. Phillips, Casa di fantasia, 21 marzo 2019, https://www.phillips.com/auctions/auction/UK050319.
137. Periodo calcolato in base al ritorno dell'auto con il medesimo numero di telaio in una asta in qualsiasi parte del mondo.
138. Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2019, p. 38/256.
139. Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2019, p. 39-40/256.
140. Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2019, p. 88/256.
141. Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2019, p. 234/256.
142. Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2019, p. 162/256.
143. Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2019, p. 182/256.
144. Per un approfondimento si veda anche: Ripa, P., "Art Banking: la crescita del mercato dell'arte e i suoi effetti sull'industria finanziaria" in Economia e diritto del terziario, Fascicolo 1/2017 - Il mercato dell'arte: cambiamenti strutturali e problematiche emergenti, Milano, FrancoAngeli, 2017.
145. Con riferimento alle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.
146. Per un approfondimento si veda anche: Ripa, P., Ghilardi, R., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2018, Deloitte, Italia 2018.
147. Per un approfondimento si veda anche: Ripa, P., "Art Advisory: la crescita del mercato dell'arte e i suoi effetti sull'industria finanziaria", in Economia e diritto dell'arte, Skira editore, 2014; Ripa, P., "L'art advisory nel private banking", in Economia dell'arte: proteggere, gestire e valorizzare le opere d'arte, Egea, 2017.
148. Capgemini, World Wealth Report 2019, 2019.
149. "HNWI" è l'acronimo di High Net Worth Individual, locuzione comunemente usata nel mondo del wealth management per indicare le persone che possiedono un alto patrimonio netto (high net worth), tipicamente identificati con coloro che hanno un patrimonio personale che eccede il milione di dollari, immobile di residenza escluso (fonte: Cap Gemini-Merrill Lynch).
150. AXA Art, Collecting in the Digital age, International Collectors Survey, 2014.
151. Per un approfondimento sulle garanzie nel mercato dell'arte si veda il focus proposto nella Sezione 4 "Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali".
152. Deloitte & ArtTactic, Deloitte Art&Finance Report 2019, 2019.
153. Per un approfondimento si veda anche: Massi, M., Piancatelli, C., e Ghilardi, R., "Preserving Memory Through Branding: Museums Brands as Vectors for Advocacy, Promotion and Public Programming" in P. Ngulube (a cura di), Handbook of Research on Advocacy, Promotion, and Public Programming for Memory Institutions, IGI Global, 2019.
154. Per un approfondimento si veda anche: Zorloni A., Ghilardi R., "L'arte in azienda: dai programmi artistici alle nuove forme di mecenatismo", in A. Zorloni (a cura di), Musei privati. La passione per l'arte contemporanea nelle collezioni di famiglia e d'impresa, Egea, Milano, 2019.
155. Per un approfondimento si veda anche: Zorloni, A., (a cura di), Musei privati. La passione per l'arte contemporanea nelle collezioni di famiglia e d'impresa, Egea, Milano, 2019.
156. Klein, M., "The Market for Female Artists – Where do they outperform men?" in In Other Words – Analysis, 1 agosto 2019, https://www.artagencypartners.com/is-there-demand-for-female-artists-at-auction/
157. Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, 2017.
158. Per approfondimenti è possibile consultare il testo del documento al seguente link: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0880&from=EN.
159. Si veda per esempio l'analisi condotta da Deloitte & Touche sull'impatto sociale dell'intervento di riqualificazione del Boschetto dei Giardini Reali di Torino, promosso dalla Consulta di Torino e Reale Mutua: http://www.consultaditorino.it/static/media/uploads/Tabloids/impatto_sociale_2019.pdf.
160. Kazakina, K., "Two Major Collections to Pump $1 Billion in 2020 Art Auctions" in Bloomberg, 28 gennaio 2020, https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-28/death-divorce-poised-to-pump-1-billion-into-2020-art-auctions.

La circolazione nazionale ed internazionale delle opere d'arte: la trasparenza del mercato diventa un valore aggiunto. Perché è necessario curare gli aspetti legali, fiscali e le novità in materia di antiriciclaggio

1. Questo tema è stato oggetto specifico della nostra Annuale Conferenza "Art&Finance", organizzata da Deloitte Luxembourg ad Ottobre 2018.
2. I criteri includono: la qualità artistica dell'opera; la rarità (in senso qualitativo e/o quantitativo); la rilevanza della rappresentazione; l'appartenenza a un complesso e/o contesto storico artistico, archeologico e monumentale; la testimonianza particolarmente significativa dell'opera per la storia del collezionismo; la testimonianza rilevante, sotto il profilo archeologico, artistico, storico, etnografico, di relazioni significative tra diverse aree culturali, anche di produzione e/o provenienza straniera.
3. Si pensi che il Regolamento CE n. 116/2009 del 18 dicembre 2008 prevede la soglia di applicazione delle norme sulla licenza di esportazione sia Euro 150.000 per i quadri e Euro 50.000 per le sculture.
4. A questo proposito, tra le altre, si ricordano alcune significative posizioni della giurisprudenza di legittimità e di merito sul tema della tassazione delle cessioni di opere d'arte o beni da collezione e, conseguentemente, sulla qualificazione del venditore come collezionista puro o meno. In particolare, è degna di interesse la posizione espressa dalla Corte di Cassazione, con sentenza n. 21776 del 20 ottobre 2011 sulle prerogative del collezionista. Secondo la giurisprudenza, la compravendita di opere d'arte è rilevante quando questa attività si connoti per il suo carattere "commerciale" che "implica necessariamente una pluralità di atti coordinati e diretti alla realizzazione del medesimo scopo che può trovare riscontro nel caso in cui si accerti la stretta relazione funzionale – verificata in base a concreti elementi circostanziali tra l'atto di acquisto a quello successivo di vendita, ovvero anche nel compimento di una serie di atti intermedi volti ad incrementare il valore del bene in funzione della successiva vendita (ed in relazione a tali presupposto bene può configurarsi...il carattere speculativo della operazione...". Tale elemento distintivo della attività impedisce – sempre secondo la Suprema Corte di "assoggettare alla imposta sui redditi qualsiasi <atto> produttivo di incremento di ricchezza...ove lo stesso non riconducibile ad esercizio – sia pure non abituale – di <attività> commerciale". Analogamente, si è espressa recentissimamente la Commissione Tributaria Provinciale di Torino, n. 351/3/18. Nello stesso senso, sempre la Commissione Tributaria Regionale di Torino, n. 1412/3/2018, del 18 settembre 2018, ha confermato che la "vendita in blocco" di una serie di opere acquistate molto tempo prima non possa configurare un evento impositivo se è dimostrato che "gli acquisti erano avvenuti, in un'ottica amatoriale, nel corso di un quarantennio, mentre le vendite erano state fatte nell'ottica della dismissione del proprio preesistente patrimonio, accumulato negli anni. Lo stesso diede plausibile dimostrazione delle ragioni, documentate in atti, che lo indussero alla dismissione del proprio patrimonio artistico"; ed ancora più recentemente, nello stesso senso, Commissione Tributaria Regionale di Trento, n. 59/01/2019, del 11 giugno 2019.
5. Si veda ancora sentenza della Commissione Tributaria Provinciale n. 351, citata.
6. Rientranti nell'ambito dei "redditi di impresa", ex art. 55 TUIR.
7. 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) i redditi derivanti da attività commerciale non esercitate abitualmente".
8. In questo senso del resto si è proprio espressa l'Amministrazione finanziaria con Risoluzione AdE n. 5, 24 gennaio 2001.
9. L'art. 19 TUS prevede che la base imponibile venga determinata assumendo il valore venale in comune commercio alla data di apertura della successione.
10. Si veda il precedente della Corte di Cassazione n. 5770/2000 e, recentissimamente, Corte di Cassazione n. 31806/2019 del 5 dicembre scorso.
11. In Italia, il legislatore aveva già anticipato l'orientamento del legislatore comunitario includendo, tra le categorie dei soggetti destinatari degli obblighi in materia, coloro che esercitano attività di commercio di cose antiche e i soggetti che esercitano l'attività di case d'asta o galleria d'arte ai sensi dell'articolo 115 TULPS (cfr. Decreto Legislativo 90/2017 articolo 3, comma 5, lettere b) e c))
12. Direttiva UE. n. 843 del 2018 articolo 1, comma 1, lettera c (i)
13. Operazione unitaria sotto il profilo del valore economico, di importo pari o superiore ai limiti stabiliti dal presente decreto, posta in essere attraverso più operazioni, singolarmente inferiori ai predetti limiti, effettuate in momenti diversi ed in un circoscritto periodo di tempo fissato in sette giorni, ferma restando la sussistenza dell'operazione frazionata quando ricorrano elementi per ritenerla tale (cfr. Decreto Legislativo 90/2017 articolo 1, comma 2, lettera v)
14. Operazioni tra loro connesse per il perseguimento di un unico obiettivo di carattere giuridico patrimoniale (cfr. Decreto Legislativo 90/2017 articolo 1, comma 2, lettera u)
15. Decreto Legislativo n. 125/2019, articolo 1, comma 1, lettera n, 1)
16. Operazione unitaria sotto il profilo del valore economico, di importo pari o superiore ai limiti stabiliti dal presente decreto, posta in essere attraverso più operazioni, singolarmente inferiori ai predetti limiti, effettuate in momenti diversi ed in un circoscritto periodo di tempo fissato in sette giorni, ferma restando la sussistenza dell'operazione frazionata quando ricorrano elementi per ritenerla tale (cfr. Decreto Legislativo 90/2017 articolo 1, comma 2, lettera v)
17. Operazioni tra loro connesse per il perseguimento di un unico obiettivo di carattere giuridico patrimoniale (cfr. Decreto Legislativo 90/2017 articolo 1, comma 2, lettera u)
18. Decreto Legislativo n. 125/2019, articolo 1, comma 1, lettera n, 2)
19. Decreto Legislativo n. 125/2019, articolo 19, comma 5, lettera c)

Deloitte.
Private

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.

La presente pubblicazione contiene informazioni di carattere generale, Deloitte Touche Tohmatsu Limited, le sue member firm e le entity a esse correlate (il "Network Deloitte") non intendono fornire attraverso questa pubblicazione consulenza o servizi professionali. Prima di prendere decisioni o adottare iniziative che possano incidere sui risultati aziendali, si consiglia di rivolgersi a un consulente per un parere professionale qualificato. Nessuna delle entity del network Deloitte è da ritenersi responsabile per eventuali perdite subite da chi faccia affidamento su questa pubblicazione.

© 2020 Deloitte Italy S.p.A.
Deloitte Creative Team - Italia | SG.012.20