



Indice

Introduzione	3
1. Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management	4
2. Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2018	17
Introduzione	17
Overview	18
Principali risultati e record del 2018	24
Metodologia	27
Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali	29
Il mercato della pittura per comparto	39
Il mercato delle arti minori	51
Classic Car Report 2018	59
Il mercato dei beni da collezione nel 2018: conclusioni e prospettive	65
3. Alcune note in tema di fiscalità nazionale e internazionale delle opere d'arte e dei beni da collezione	71
4. L'ingresso dell'Intelligenza Artificiale nel mercato dell'arte e dei beni da collezione	79
5. Interviste	87
6. Autori, riferimenti e note	103

Introduzione

A cura di Ernesto Lanzillo

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

Il primo capitolo, intitolato *Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management*, a cura di Deloitte, presenta i principali risultati e trend emersi dall'Art & Finance report di Deloitte e ArtTactic, con un approfondimento sul ruolo della tecnologia per affrontare le principali sfide di mercato.

Il secondo capitolo, *Il mercato dell'arte e dei beni da collezione*, 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 e ai comparti del mercato delle arti minori, al fine di indagare le principali dinamiche vissute dal mercato dell'arte e dei beni da collezione nel corso dell'anno appena concluso. I beni da collezione riscuotono crescente interesse da parte di un eterogeneo set di stakeholder: operatori del settore, semplici appassionati, collezionisti, aziende industriali e dei servizi o semplici investitori che desiderano diversificare il proprio portafoglio di attività. Ognuno di questi soggetti necessita di strumenti operativi differenti e sempre più aggiornati per orientarsi nel proprio processo decisionale o di supporti professionali che a loro volta possano beneficiare di informazioni aggiornate e attendibili. Cresce quindi il bisogno di promuovere ricerche e analisi che aiutino a fare luce su un mercato caratterizzato da scarsa

trasparenza, mancanza di standard per la determinazione dei prezzi e legislazioni non armonizzate a livello internazionale. Queste caratteristiche influiscono negativamente sulle performance del settore e sulla possibilità di accrescere lo spettro di interessati ed investitori nelle opere d'arte e nei beni da collezione.

Il Report si pone quindi l'obiettivo di contribuire a colmare l'attuale "bisogno strumentale e informativo" della materia, proponendo indici utili a comprendere i trend che caratterizzano i diversi segmenti del mercato dell'arte e dei 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 che si stanno sempre più consolidando. Nella prima sezione del capitolo sono riportate considerazioni generali sul mercato dell'arte e dei beni da collezione del 2018, utili a individuare i punti chiave della ricerca e proporre un'overview sui principali trend emersi. Nella seconda sezione del capitolo un focus più specifico è dedicato all'andamento del mercato delle aste, presentando i principali risultati delle tre case d'asta più importanti a livello internazionale (Christie's, Sotheby's e Phillips) e analizzando le opere record del 2018; questa parte contiene anche una breve analisi dei principali top lot dell'anno, con l'obiettivo di comprendere le motivazioni nel proporli in determinate piazze e quali lotti siano in grado di intercettare il gusto e la mutevole attenzione dei più grandi collezionisti internazionali. La terza sezione del capitolo 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 dei trend del mercato delle Classic Cars contenuta nella settima sezione. Le sezioni quarta e

quinta del secondo capitolo prendono in analisi il mercato della pittura, sia da un punto di vista geografico, (USA, UK, Asia ed Europa), e sia da un punto di vista di comparto, analizzando i trend che hanno caratterizzato i singoli sotto-settori della pittura (Old Masters, Pre War e Post War) nel corso del 2018. La sesta sezione esamina le performance dei diversi settori del mercato delle Arti Minori, 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. La settima sezione, a cura di Gianluigi Vignola, presenta le performance del mercato delle Classic Cars, secondo le analisi condotte da Ademy - Automotive Data Evaluation Market Yield. L'ultima sezione, infine, presenta conclusioni generali sul mercato del 2018 e propone alcuni possibili outlook e trend in consolidamento per il futuro.

Al termine del capitolo dedicato alle performance dei diversi segmenti del mercato dei beni da collezione è presentato un approfondimento in tema di fiscalità nazionale e internazionale delle opere d'arte e dei beni da collezione a cura di Davide Bleve e Maddalena Costa, utile a inquadrare le dinamiche normative che negli ultimi anni hanno interessato il settore.

L'ingresso dell'Intelligenza Artificiale nel mercato dell'arte e dei beni da collezione, capitolo a cura di Kellify, è dedicato ad approfondire l'impatto delle tecnologie di Intelligenza sul mondo dell'arte e dei beni da collezione, approfondendo in particolare la risonanza generata dagli algoritmi di Intelligenza Artificiale in grado di produrre opere d'arte originali.

Infine, sono riportate le interviste realizzate agli specialisti e operatori del settore negli ultimi mesi del 2018, che hanno rappresentato una fondamentale fonte informativa per la realizzazione del presente studio.

Collezionisti, operatori di settore e wealth management

A cura di Adriano Picinati di Torcello e Barbara Tagliaferri

Introduzione

Arte e Finanza: due mondi apparentemente lontani la cui sempre più stretta interconnessione sta aprendo importanti opportunità per lo sviluppo del mercato dell'arte. Questo il trend, che possiamo considerare ormai consolidato, che viene analizzato nell'Art & Finance report di Deloitte e ArtTactic, giunto alla sua 5^a edizione¹. L'indagine effettuata si concentra sui nuovi bisogni dei collezionisti e su come e quanto i servizi di Art Wealth Management vi stiano rispondendo in misura adeguata. Si stanno infatti facendo strada tra i collezionisti esigenze di servizi che affianchino quelli dei tradizionali operatori del settore, ovvero mercanti d'arte, gallerie, case d'asta e art advisor. Accanto ai due attori tradizionali del mondo dell'arte, collezionisti ed

operatori specializzati, infatti ha fatto la sua comparsa, in questi ultimi anni, un terzo gruppo di soggetti rappresentato dai wealth manager, private banker e family officer che sta ricoprendo un ruolo destinato a diventare sempre più strategico al servizio di una clientela di High e Ultra High Net Worth Individual, ovvero gli investitori con grandi portafogli, il cui patrimonio investito in arte e oggetti da collezione rappresenta la grande parte del mercato dell'arte.

Secondo uno studio del 2017 si stima che questo segmento di popolazione aumenterà del 43% entro il 2026² e il relativo patrimonio, che nel 2016 ammontava a 1.600 miliardi di dollari, ammonterà a 2.700 miliardi entro il 2026³. Risulta chiaro da questi dati quanto il

bisogno di servizi finanziari specifici per arte e oggetti da collezione sia destinato a crescere in misura importante.

Il mercato dell'arte sta sperimentando l'urgenza di doversi adattare ed evolvere all'interno di un nuovo contesto che è il risultato di mutate esigenze da parte dei collezionisti, innovazioni tecnologiche, nuove regolamentazioni, ecc. D'altro canto, in un panorama geopolitico di grande incertezza, è sempre più crescente l'esigenza per tutti gli stakeholder che compongono il mondo del mercato dell'arte di comprendere, monitorare, misurare e gestire il rischio.

I servizi di Art Wealth Management

Il ruolo del Wealth Management viene associato prevalentemente alla tutela e al progressivo incremento del valore dell'investimento allocato in opere d'arte e oggetti da collezione inclusi nel patrimonio gestito. Ciò rappresenta, in realtà, una parte minoritaria della potenziale offerta erogabile dal gestore patrimoniale, più spesso sostituito in questo ruolo propositivo dagli operatori di settore, in particolare dalla figura dell'art advisor.

Lo spazio d'azione della gestione patrimoniale è, infatti, ben più ampio rispetto a quello della valorizzazione incrementale del patrimonio artistico gestito. Sono tre gli ambiti dei servizi su cui risulta fondamentale focalizzare l'attenzione: la protezione del valore e la gestione dei rischi, l'utilizzo dell'arte come forma di garanzia e la successione ereditaria, inclusa la filantropia. In questi tre ambiti ritroviamo servizi quali la valutazione

e la gestione delle collezioni e delle singole opere o oggetti che la compongono, le assicurazioni, la reportistica, l'utilizzo dell'arte come forma di prestito garantito per investire in altri settori, la gestione di mostre ed esposizioni che allo stesso tempo valorizzino il patrimonio artistico posseduto ma lo rendano fruibile alla collettività consentendo al collezionista di contribuire alla crescita culturale dell'ecosistema in cui vive ed opera e delle generazioni future.



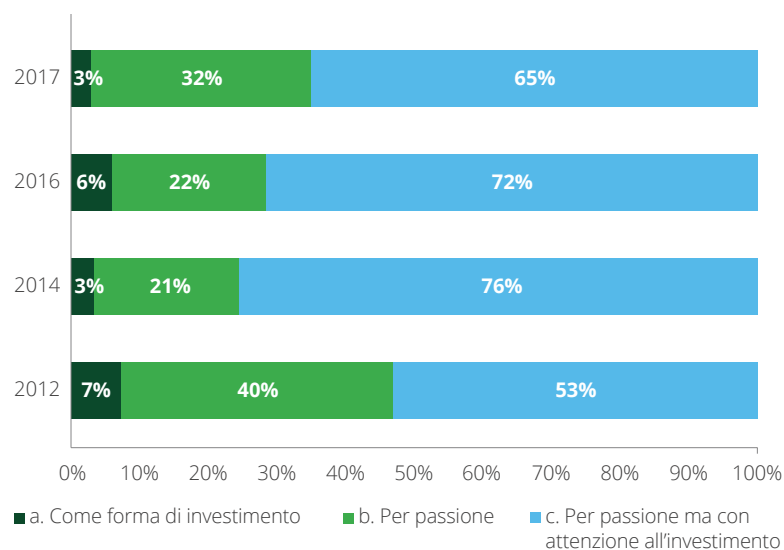
Josine Dupont | **Black flowers** (2012)
Tecnica mista, 80x120 cm

Collezionismo: una passione, ma anche un 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, sebbene solo una parte minoritaria dei collezionisti intervistati da Deloitte ha dichiarato di comprare arte o oggetti da collezione a fini speculativi, ovvero solo come forma di investimento. Al contrario la larga maggioranza dei collezionisti accumula valore in beni che la coinvolgono emotivamente, ma allo stesso tempo intende aumentare, proteggere e gestire il proprio patrimonio artistico. Quanto evidenziato ha provocato un significativo incremento di domanda di una nuova tipologia di servizi professionali relativi alla gestione e alla protezione del valore investito in arte come indicato sopra. Si è passati quindi da quella che è stata una precoce intuizione degli esperti di Deloitte e ArtTactic a un trend ormai consolidato che ha fatto del mondo del wealth management un settore con cui il mercato dell'arte deve oggi necessariamente confrontarsi. L'indagine di Deloitte e ArtTactic ha sottoposto sia ai collezionisti sia agli operatori di settore rispettivamente la domanda "Perché compra arte?", "Perché i suoi clienti comprano arte?".

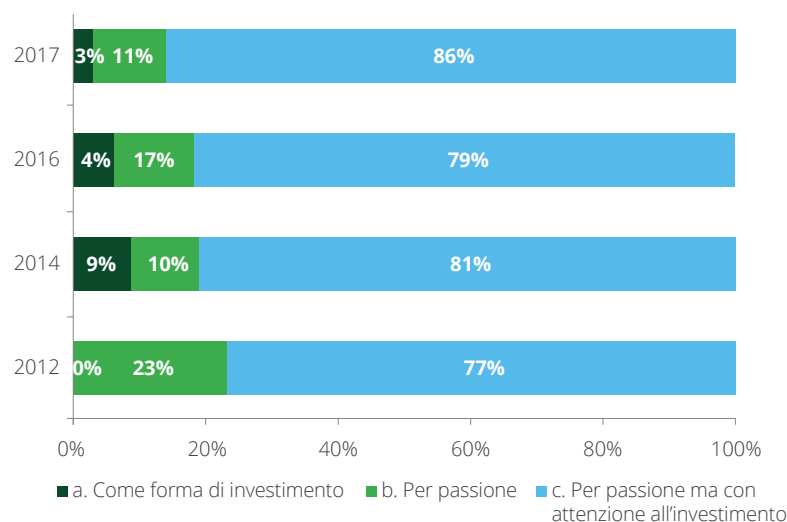
Circa due collezionisti su tre dichiarano di comprare arte o oggetti da collezione per passione, ma con attenzione al valore dell'investimento. Dell'importanza del valore finanziario associato all'acquisto di arte sono ancora più convinti gli operatori di settore. Circa 9 su 10 infatti affermano che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

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



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

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



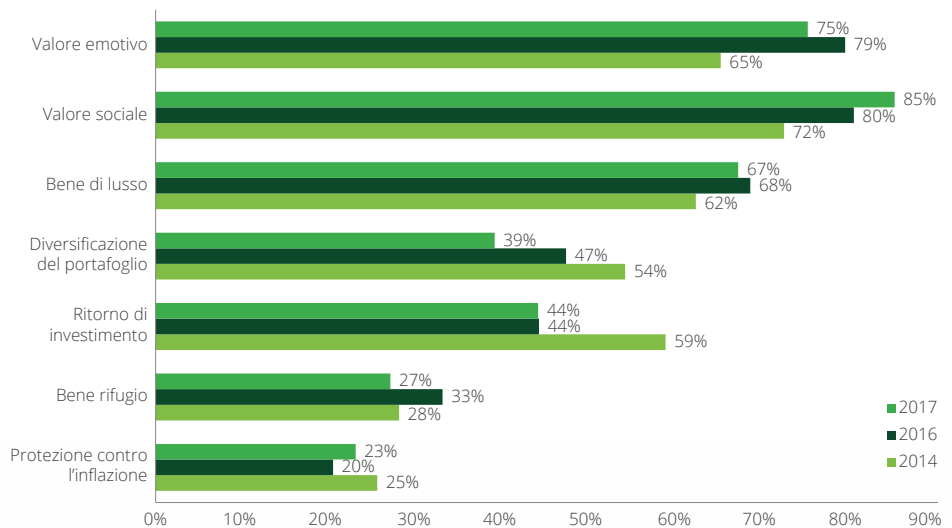
Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Collezionismo come stile di vita

A una domanda specifica legata ai valori emotivi che spingono il collezionista all'acquisto, l'85% dei professionisti che operano nel settore (in aumento rispetto all'80% del 2016) dichiara che i propri clienti comprano arte e oggetti da collezione in primo luogo per il loro valore sociale, ovvero come simboli del proprio stile di vita. Il valore sociale associato all'acquisto dell'arte è un fenomeno in continuo aumento anche per stessa ammissione dei collezionisti, lo dichiara infatti il 63% degli intervistati. Il 54% degli stessi sostiene inoltre di considerare l'arte come un bene di lusso a conferma di quanto questa sia sempre più considerata un simbolo del proprio "lifestyle".

La richiesta di investimenti nel lusso sta crescendo. Il 37% dei wealth manager intervistati nel report Knight Frank⁴ ha dichiarato che i loro clienti possiedono importanti investimenti in asset di lusso quali arte, vino e auto classiche, ed il 47% afferma che questo tipo di investimenti è aumentato negli ultimi anni.

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



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Le collezioni come parte integrante della gestione patrimoniale

Come evidenziato, 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. Per la seconda volta in sei anni di attento monitoraggio del settore Art Wealth Management, il report registra un sostanziale allineamento su tale trend di collezionisti, wealth manager e professionisti del settore 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.

Nella prima edizione dell'Art & Finance Report del 2011 solo un terzo dei gestori patrimoniali dichiarava di essere consapevole che l'arte dovesse essere considerata un asset class a tutti gli effetti. Nel 2017 ne è convinto circa il 60%. È possibile affermare con convinzione che la costante crescita di attenzione nei confronti di servizi specifici dedicati all'arte è un trend ormai consolidato: 9 gestori patrimoniali su 10 infatti affermano che i beni artistici e gli oggetti da collezione debbano essere inclusi nell'offerta di servizi offerti. Ne sono convinti anche 8 operatori di settore su 10 e quasi 7 collezionisti su 10.

Il mondo del Wealth Management è stato per lungo tempo esitante nei confronti dell'inclusione dell'arte nella gestione patrimoniale. La causa di ciò va individuata nella complessità di questo mercato, legata in particolare a temi di gestione del rischio e di valutazione, all'autenticità e alla provenienza, alla manipolazione dei prezzi, ai conflitti di interesse e alla scarsa trasparenza nonché alla natura non regolamentata di alcuni comparti e, non ultimo, anche alla mancanza di supporto per lo sviluppo di questi servizi da parte della leadership delle realtà che operano nel wealth management. Purtroppo lo scenario attuale presenta ancora queste

stesse problematiche, ciononostante i nuovi contesti del settore e i nuovi bisogni dei collezionisti rendono comunque necessario il rinnovamento del settore del wealth management.

In tale contesto di crescente domanda di investimento in arte da parte dell'investitore, il wealth manager deve inoltre acquisire, direttamente o con supporti esterni, competenze distintive per segnalare al cliente i rischi connessi al fatto che emotività e passione che spingono il collezionista all'acquisto, possono confliggere con l'obiettivo di aumentare o consolidare il valore dell'investimento nel tempo.

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



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

La competizione nel settore della gestione dei patrimoni sta crescendo e si esprime attraverso una sempre maggiore offerta di servizi di gestione del patrimonio di un numero relativamente circoscritto di individui e famiglie molto abbienti che include, tra le altre voci, la gestione delle opere d'arte. Di qui la necessità di sviluppare un approccio olistico nella gestione patrimoniale complessiva dei clienti. D'altra parte, come sostiene il 73% dei wealth manager intervistati, il valore investito in arte e oggetti da collezione da parte degli investitori ad alto reddito appare destinato a crescere sempre di più. Come noto, al fine di consolidare e rafforzare la relazione con i clienti, la strategia di wealth manager e family officer consiste nello sviluppare value proposition su misura, in base a un'approfondita conoscenza di background, bisogni finanziari e comportamenti di investimento specifici del cliente stesso. Per questo

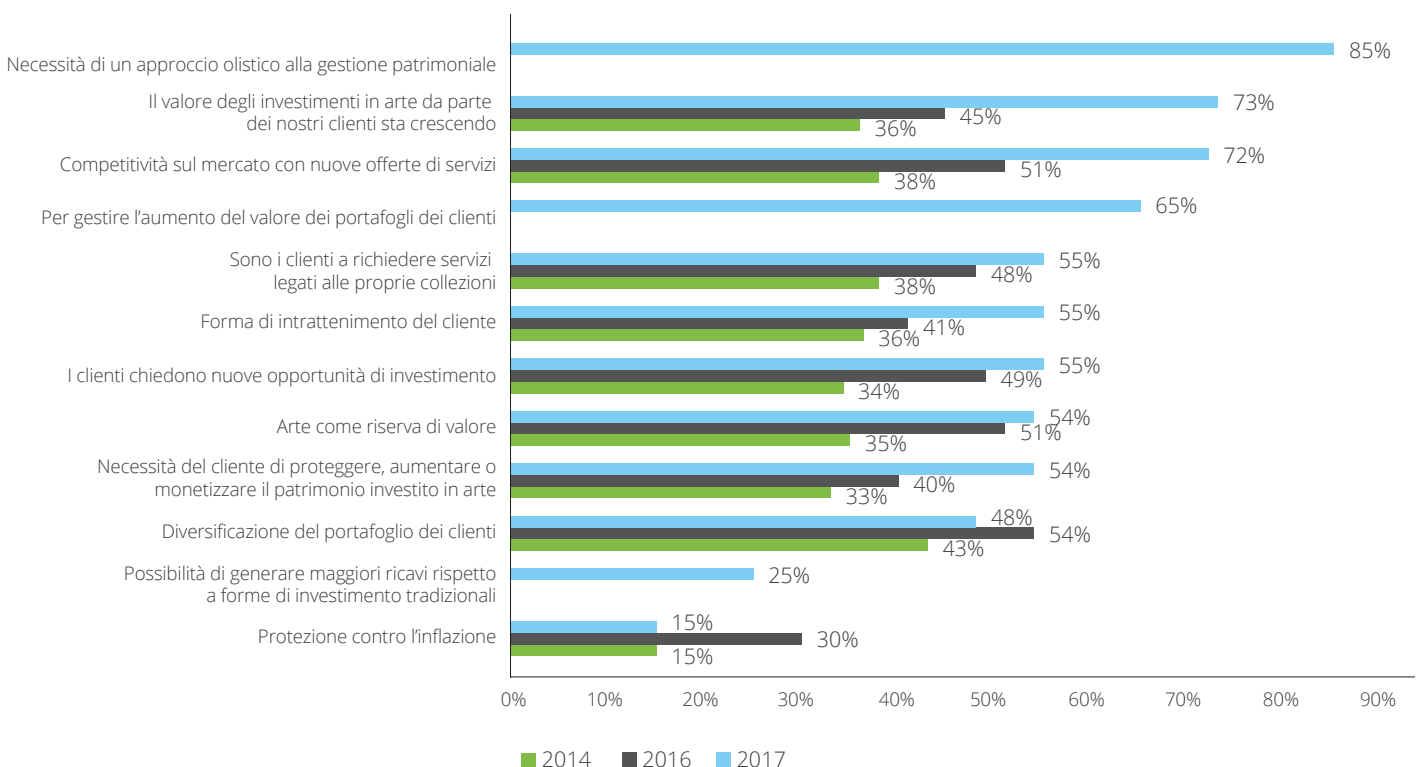
motivo e per mantenere competitività sul mercato wealth manager e family officer devono possedere e disporre di maggiori competenze su mercati e segmenti differenti, ne è convinto il 72%. Una value proposition specifica per le opere d'arte è quello che i wealth manager sono chiamati oggi a sviluppare o rafforzare.

In questo processo, che vede il cliente al centro del servizio, sarà necessario confrontarsi con esperti e terze parti per dare sostanza all'offerta proposta rispetto allo stile di investimento del cliente. La costituzione di una stretta relazione tra gli operatori del Wealth Management e quelli del mercato dell'arte, quali gallerie, case d'asta e mercanti d'arte, risulta indispensabile per poter fornire una value proposition completa e di valore. Risulta evidente che il settore del Wealth Management sta assumendo un approccio sempre più olistico nei confronti dell'arte intesa come asset class in grado

di generare e rafforzare relazioni con i propri clienti in un contesto di mercato estremamente competitivo, lo dichiara l'85% degli intervistati.

Come sostiene il 55% dei gestori patrimoniali intervistati, sono i clienti stessi a rivolgersi ai propri wealth manager per ricevere servizi dedicati alle proprie collezioni. Private banker e family officer sono quindi visti dai propri clienti come consulenti affidabili, anche per quanto riguarda gli investimenti in arte, poiché costituiscono una terza parte indipendente rispetto alle dinamiche delle relazioni tra collezionisti e operatori di settore. È interessante notare a questo proposito il dato che vede il 63% dei collezionisti dichiarare che il potenziale conflitto di interesse tra gli attori tradizionali del mondo dell'arte costituisce uno dei grandi limiti del settore stesso.

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



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

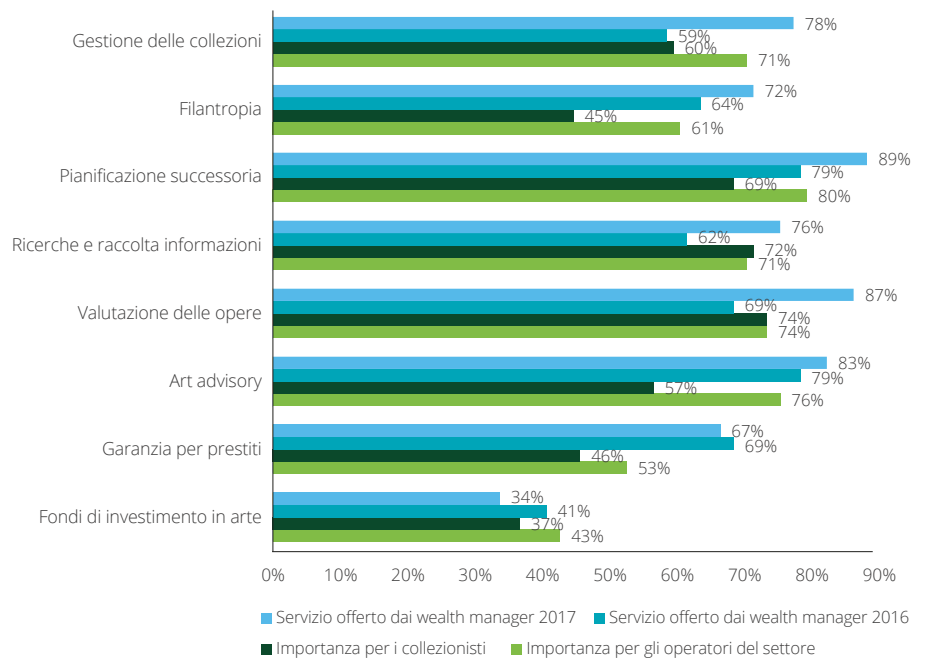
Servizi dedicati alle collezioni: dalla consapevolezza a un'offerta concreta

Come abbiamo visto, gli operatori del Wealth Management hanno gradualmente acquisito consapevolezza sui trend in atto e sulla necessità di includere il patrimonio investito in arte nella più ampia gestione patrimoniale. I servizi legati alla protezione del valore delle opere d'arte costituiscono un tema strategico e sono quelli che probabilmente si svilupperanno più velocemente nei prossimi mesi. La consapevolezza maturata rispetto al passato si sta concretamente trasformando in una reale offerta di servizi legati all'arte.

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

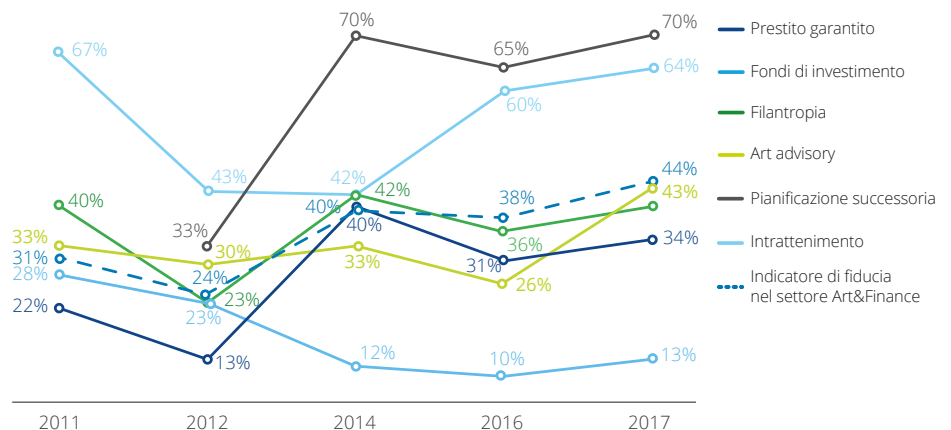
Il 44% degli intervistati ritiene inoltre che nei prossimi 12 mesi aumenteranno il focus e le risorse dedicate alla gestione patrimoniale dei beni artistici (rispetto al 38% del 2016): questo è il dato più alto in assoluto dal lancio della prima survey nel 2011 ed è supportato dal trend in crescita dei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

Nella GAP analysis presentata di seguito sono rappresentati i servizi che collezionisti e operatori di settore vedono come più rilevanti rispetto a quelli che il mondo del Wealth Management offre nel 2017 rispetto al 2016.



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

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



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Pianificazione successoria: una priorità strategica

Come abbiamo visto nel grafico sopra, quelli relativi alla pianificazione successoria costituiscono i servizi che allo stato attuale vengono forniti in misura maggiore dai wealth manager, lo afferma l'89% (in netta crescita rispetto al 79% del 2016). Questi stessi servizi, secondo il 70% dei wealth manager intervistati, resteranno i più richiesti nei prossimi anni. Ciò significa che gli operatori che gestiscono i patrimoni sono consapevoli dei bisogni dei propri clienti, con particolare attenzione a servizi quali valutazione, tassazione, aspetti regolamentari ed ereditari.

Con l'enorme patrimonio artistico che nei prossimi anni passerà dalle mani della generazione dei baby boomer a quella dei millennial, i servizi legati alla pianificazione successoria sono destinati a divenire sempre più importanti per i wealth manager.

Le collezioni costituiscono un asset di investimento con una forte dimensione personale e un sentito coinvolgimento emotivo. Per questo, quando si parla di continuità generazionale o di eredità, non possono essere trattate al pari di altre tipologie di investimenti. Il fenomeno della crescita dei Musei privati, circa il 70% è stato fondato dopo il 2000, testimonia la decisa volontà da parte dei collezionisti di preservare il proprio patrimonio artistico a favore delle generazioni future.

Le domande che il collezionista si deve porre, e che il gestore patrimoniale deve essere in grado di indirizzare, sono diverse e molto differenti le strategie

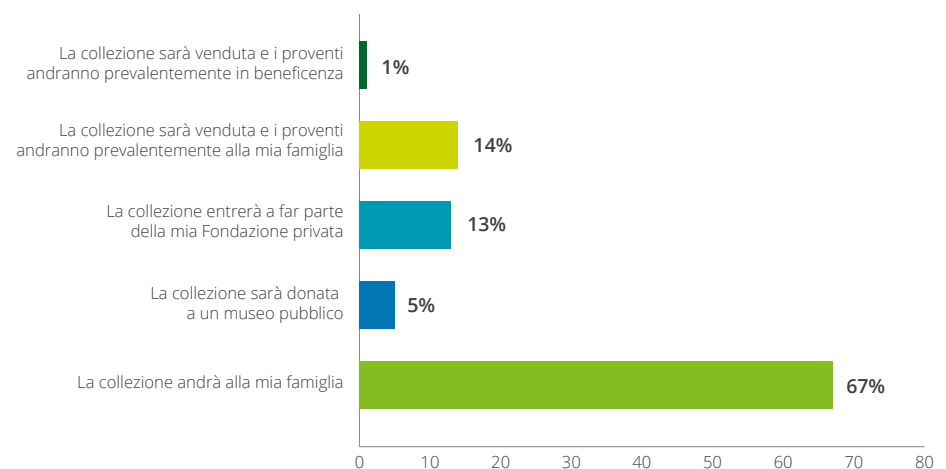
che ne derivano: "Desidero che la mia collezione resti integra o che sia suddivisa tra più eredi? Desidero che la proprietà resti all'interno della mia famiglia? Desidero donarla a un Museo o a una Fondazione? Desidero dare vita un Museo Privato?". Questi sono solo alcuni esempi delle alternative che si presentano al collezionista ed investitore.

La maggioranza dei collezionisti intervistati dichiara di avere elaborato formalmente piani successori relativi alle proprie collezioni. Tuttavia quasi la metà di questi dichiara di non averli ancora discussi con i propri eredi.

Secondo l'analisi di Deloitte e ArtTactic, il 67% dei collezionisti che ha già preso

accordi formali per la pianificazione successoria destinerà la propria eredità alla famiglia, il 14% afferma che le collezioni saranno vendute e i proventi distribuiti tra i famigliari, il 13% sostiene che queste entreranno a far parte della Fondazione o del museo di famiglia. Solo il 5% si dichiara a favore di donazioni a musei pubblici e solo l'1% dichiara che la collezione sarà venduta e i proventi dati in beneficenza. I rischi associati alle donazioni pubbliche sono numerosi e di non facile risoluzione, possono essere di natura legale, finanziaria, reputazionali e di indipendenza. Ancora una volta è la figura del wealth manager che può essere discriminante in queste situazioni.

Le disposizioni formali prese nella pianificazione successoria cosa prevedono per la sua collezione?



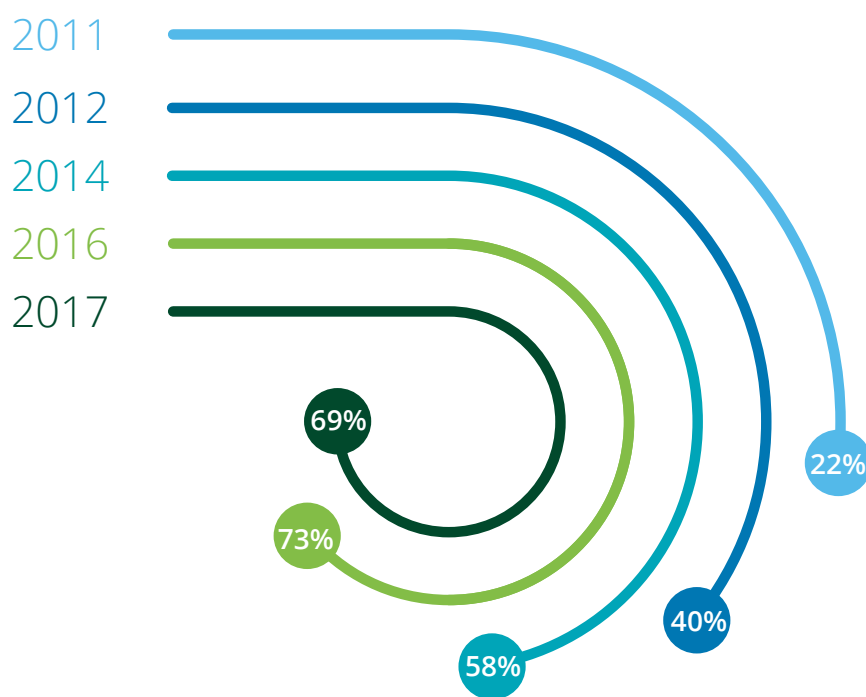
Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

La reportistica: un servizio chiave

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

Il 69% dei gestori patrimoniali intervistati ha dichiarato di aspettarsi che i propri clienti vogliano includere l'arte e altri beni da collezione nei loro wealth report. Questo offre anche l'opportunità per i wealth manager di supportare la pianificazione degli investimenti, monitorare e proteggere al meglio il patrimonio investito in arte, fornendo servizi in modo proattivo al fine di consolidare e rafforzare il rapporto con i propri clienti. Infine va sottolineato quanto un'attenta attività di reportistica elettronica possa rivelarsi di fondamentale importanza nella definizione di una strategia di pianificazione, poiché garantisce che la collezione sia ordinata, completa del "curriculum vitae" delle singole opere, ovvero di tutta la documentazione relativa alle autentiche, alla storia, alle valutazioni, alla presenza in mostre e in pubblicazioni, ai passaggi di proprietà di queste, nonché dei documenti assicurativi.

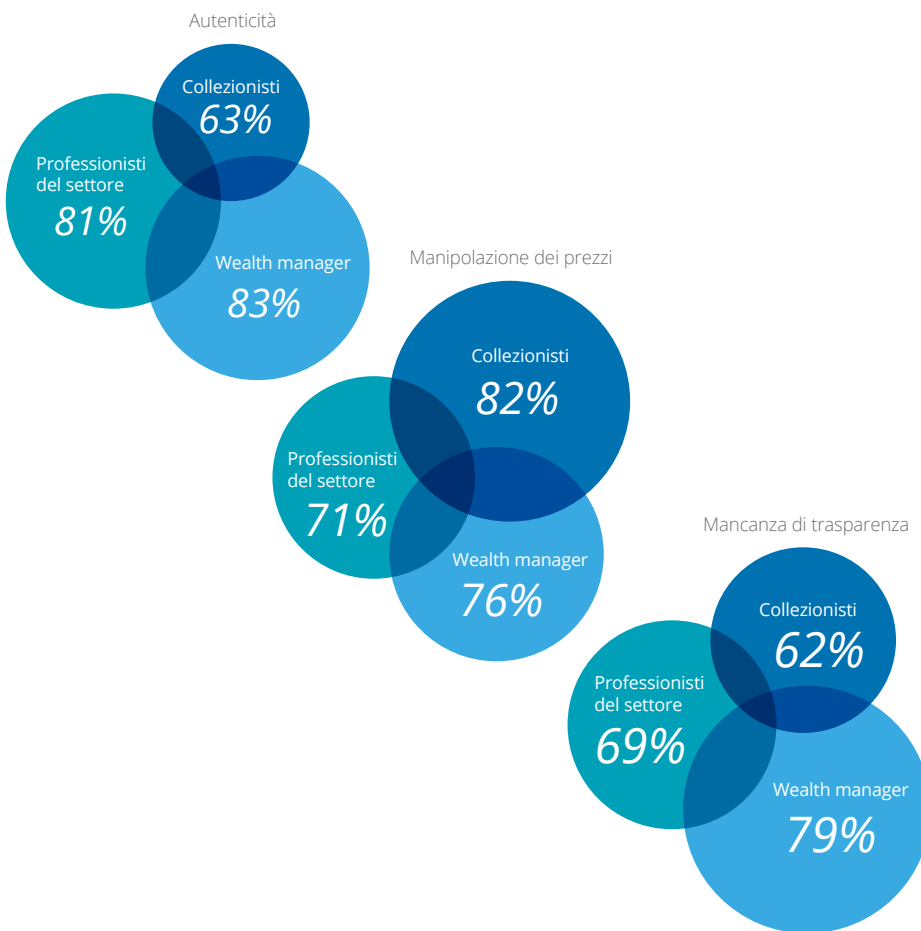
Di seguito è rappresentata la percentuale di risposte positive date nel corso degli anni dai wealth manager sulle aspettative di richiesta da parte dei clienti di una reportistica completa del proprio patrimonio che includa le opere d'arte.



Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Le sfide del mercato dell'arte

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



I tre attori coinvolti nel report (collezionisti, operatori di settore e gestori patrimoniali) sono concordi e allineati quando si tratta di individuare i temi che costituiscono una vera minaccia per la reputazione e il funzionamento del mercato dell'arte. Queste preoccupazioni, che comprendono in particolare problemi di autenticazione e provenienza, manipolazione dei prezzi, conflitti di interesse, mancanza di trasparenza, sono condivise da quasi tre quarti dei gestori patrimoniali, dei collezionisti e dei professionisti di settore.

Fonte: Deloitte Luxembourg & ArtTactic Art & Finance Report 2017

Il ruolo che può giocare la tecnologia per affrontare le sfide del mercato dell'arte

Per affrontare in modo efficace le sfide sopra evidenziate è necessario un profondo rinnovamento del mercato dell'arte. Lo ritiene il 73% dei wealth manager, il 74% dei professionisti del settore e il 64% dei collezionisti.

Diverse ArtTech, le startup che operano nel settore dell'arte, hanno incrementato il proprio fatturato negli ultimi anni. Secondo il report 2018 Hiscox Online Art Trade, le vendite online di beni artistici hanno raggiunto un valore stimato in 4.220 miliardi di US\$ nel 2017 (+12% rispetto al 2015). Anche la rete e in particolare i social media sono diventati uno strumento essenziale per il settore dell'arte. Instagram, con il suo miliardo di utilizzatori, è il media preferito dal 63% degli intervistati nel report sopra citato (in aumento dal 57% del 2017) ed è diventato un canale strategico per raggiungere i collezionisti che si aggiunge a quelli tradizionali.

Anche se molte di queste ArtTech si sono rivolte principalmente ad attività di e-commerce, la tecnologia non riguarda solo le piattaforme online. Si sta manifestando una crescente attenzione nei confronti di soluzioni in grado di rispondere alle tradizionali sfide del settore: trasparenza, valutazione, autenticità, gestione del rischio. Big data, intelligenza artificiale e blockchain stanno già iniziando a lasciare la propria impronta nel mondo dell'arte e sul modo in cui vengono realizzati gli investimenti artistici.

Diversi settori sono stati da diversi anni fortemente impattati dallo sviluppo di mercati online, da processi di disintermediazione e da fenomeni quali

il crowdfunding. È inevitabile che anche il settore Arte e Finanza sia trasformato in modo sempre più incisivo da questi fenomeni favorendo trasparenza, facilità di accesso alle informazioni e maggiore democratizzazione del mercato. La tecnologia sta già svolgendo un ruolo fondamentale nell'evoluzione dei servizi legati alla gestione dei patrimoni artistici, attraverso nuovi modelli di business a supporto dei servizi tradizionali per incrementare, tra gli altri aspetti, la trasparenza e migliorare la metodologia di valutazione dei dati.

Vi è un aumento degli strumenti che possono essere utilizzati per la valutazione e la provenienza, aumentando così la trasparenza e la fiducia nel mercato dell'arte e dando quindi nuova forma al panorama degli investimenti.

Gli strumenti abilitati alla tecnologia ora consentono una migliore tracciabilità delle opere d'arte. Le analisi del mercato dell'arte aiutano gli investitori in arte a prendere decisioni più consapevoli quando acquistano arte. Inoltre, le nuove tendenze artistiche e le informazioni sugli artisti circolano liberamente sui media digitali, portando a una diffusione della circolazione dell'arte su scala globale.

Una valutazione delle opere che sia imparziale e indipendente può, di nuovo, nascere dalla combinazione delle competenze degli attori tradizionali del mercato dell'arte, del wealth management e di modelli data-driven. Oggi la valutazione delle opere viene considerata più un'arte che una scienza. Dato il sempre maggiore volume dell'investimento in arte e i relativi rischi a esso associati, è

auspicabile che anche per quanto riguarda la valutazione delle opere d'arte e degli oggetti da collezione si arrivi a definire uno standard di valutazione. Questa esigenza risulta indispensabile quando pensiamo a servizi quali ad esempio l'utilizzo dell'arte come forma di prestito garantito o ai fondi di investimento.

Il tema relativo alla gestione del rischio è di altrettanto fondamentale importanza. Nuove regolamentazioni, un sempre maggiore valore investito in arte e oggetti da collezione e la complessità del mercato dell'arte richiedono nuove strutture e nuovi standard per la gestione del rischio. Investire nello sviluppo di infrastrutture, tecnologie e competenze in quest'ambito è oggi indispensabile e costituisce una scelta strategica. L'auspicata trasformazione del settore può avvenire attraverso la messa a fattor comune dell'esperienza dei tradizionali esperti del mercato dell'arte con la loro conoscenza dei rischi specifici del settore; delle realtà che offrono servizi quali digitalizzazione e gestione online delle collezioni e il monitoraggio di indici di mercato e delle quotazioni delle opere d'arte; e infine di chi sta operando in settori altamente innovativi quali ad esempio quello della blockchain o della cosiddetta tagging technology.

È evidente che non si possa immaginare in un settore con caratteristiche peculiari come quello dell'arte un approccio puramente analitico, ma è certo che una combinazione di opinioni di esperti e algoritmi in grado di catturare dati storici e previsionali può fornire un approccio più trasparente e credibile alla valutazione di un asset come quello dell'arte e degli oggetti da collezione.

Una larga maggioranza di collezionisti e di operatori di settore hanno dichiarato che la valutazione delle opere dovrebbe essere un servizio fornito dai wealth manager. È probabile che la risposta a questa domanda da parte di private banker e family officer porti con sé una forte spinta e maggiori investimenti verso una standardizzazione delle linee guida relative alla valutazione.

Professionalità diverse possono contribuire attraverso una collaborazione ad alto valore aggiunto allo sviluppo di strumenti utili a fornire un valido supporto a operazioni di gestione del rischio e di valutazione. Alla luce della tendenza verso un approccio sempre più olistico alla gestione patrimoniale è verosimile che assisteremo a una crescente richiesta di integrazione tra software di gestione delle

collezioni e i sistemi di reporting delle banche. Non si deve dimenticare poi il valore estetico del collezionismo. Integrare in questi sistemi anche la possibilità di accedere alla propria collezione online e poterla condividere è un servizio non secondario che potrebbe essere incluso in questo tipo di offerta. Si tratta in realtà di servizi esistenti, ma che devono ancora sfruttare la possibilità di un'ibridazione con i sistemi di reportistica e rendicontazione del wealth management.

Lo sviluppo di un pacchetto di servizi integrati come quelli menzionati può risultare particolarmente cruciale in fasi delicate della vita di una collezione come quella precedentemente approfondita del passaggio generazionale, che, ricordiamo, costituisce il servizio essenziale, che i tre target interrogati ritengono debbano fornire i wealth manager.

Questi sono solo alcuni esempi di come la tecnologia sta dando una nuova forma al mondo dell'arte e di come possa trasformare drasticamente, in senso positivo, il mercato dell'arte e dei servizi di art wealth management, attraverso metodologie di valutazione più trasparenti in grado di aumentare il livello di fiducia da parte degli acquirenti nella valutazione delle opportunità di investimento e nello sviluppo di nuovi strumenti analitici.

Una sempre più efficace integrazione tra competenze tradizionali, wealth management e i dati che la tecnologia può mettere a disposizione costituiscono il fattore di successo per vincere le sfide del mercato dell'arte.





Josine Dupont | Acqua (2013)
Tecnica mista, 100x100 cm

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2018

A cura di Pietro Ripa, Roberta Ghilardi e Nicola Maggi

Introduzione

Giunto alla sua seconda pubblicazione in collaborazione con Deloitte, il presente Report intende indagare le principali dinamiche e i principali trend vissuti dal mercato dell'arte e dei beni da collezione nel corso dell'anno appena concluso. I beni da collezione riscuotono crescente interesse da parte di un variegato set di stakeholder: operatori del settore, semplici appassionati, collezionisti, aziende industriali e dei servizi o semplici investitori che desiderano diversificare il proprio portafoglio di attività. Ognuno di questi soggetti necessita di strumenti operativi differenti e sempre più aggiornati per orientarsi nel proprio processo decisionale. Cresce quindi il bisogno di promuovere ricerche e analisi che aiutino a fare luce su un mercato caratterizzato da scarsa trasparenza, mancanza di standard per la determinazione dei prezzi e legislazioni non armonizzate a livello internazionale. Queste caratteristiche influiscono negativamente sulle performance del settore e sulla possibilità di accrescere lo spettro di interessati ed investitori nelle opere d'arte e nei beni da collezione.

Il presente report si pone quindi l'obiettivo di contribuire a colmare l'attuale "bisogno strumentale ed informativo" della materia, proponendo indici utili a comprendere i trend che caratterizzano i diversi segmenti del mercato dell'arte e dei 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 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 2018, utili a individuare i punti chiave della ricerca e proporre un'overview sui principali trend emersi. Nella seconda parte del report un focus più specifico è dedicato all'andamento del mercato delle aste, presentando i principali risultati delle tre case d'asta più importanti a livello internazionale (Christie's, Sotheby's e Phillips) e analizzando le opere record del 2018. Questa sezione contiene anche una breve analisi dei principali top lot dell'anno, con l'obiettivo di comprendere le motivazioni nel proporli in determinate piazze e quali lotti siano 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 dei trend del mercato delle Classic Cars contenuta nella settima sezione. Le sezioni quarta e quinta prendono in analisi il mercato della pittura, sia da un punto di vista geografico, (USA, UK, Asia ed Europa), e sia da un punto di vista di comparto, analizzando i trend che hanno caratterizzato i singoli sotto-settori della pittura (Old Masters, Pre War e Post War) nel corso del 2018. La sesta sezione esamina le performance dei diversi settori del mercato delle

Arti Minori, 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. La settima sezione presenta le performance del mercato delle Classic Cars, secondo le analisi condotte da Ademy - Automotive Data Evaluation Market Yield. L'ultima sezione, infine, presenta conclusioni generali sul mercato del 2018 e propone alcuni possibili outlook e trend in consolidamento per il futuro.

Al termine delle sezioni dedicate alle performance dei diversi segmenti del mercato dei beni da collezione, sono presentati due approfondimenti utili a comprendere alcune dinamiche in atto nel settore. Il primo di questi è dedicato alla fiscalità nazionale e internazionale delle opere d'arte e dei beni da collezione (a cura di Davide Bleve e Maddalena Costa), finalizzato ad inquadrare le dinamiche normative che negli ultimi anni hanno interessato il settore. Il secondo, a cura di Fabrizio Malfanti, Gabriele Torre e Giorgia Coltella, esamina invece l'ingresso delle tecnologie di Intelligenza Artificiale nel mondo dell'arte e dei beni da collezione, con particolare riferimento agli algoritmi di Intelligenza Artificiale in grado di produrre opere d'arte originali.

Infine, sono riportate le interviste realizzate agli specialisti ed operatori del settore negli ultimi mesi del 2018, che hanno rappresentato una fondamentale fonte informativa per la realizzazione del presente studio.

Overview

Qualità, provenienza e voglia di novità hanno guidato le scelte d'acquisto nel mercato dell'arte e dei beni da collezione del 2018, che ha confermato **il trend delineatosi nel corso del 2017⁵**. I collezionisti, sempre più informati e selettivi, orientano le proprie scelte in modo più mirato: si sono infatti **ridotti gli acquisti di opere di media qualità, anche se firmate da "grandi nomi"**, a favore di lavori di autori spesso inediti per il mercato internazionale, ma dotati di grandi potenzialità e di un importante passato proprietario.

Sono **diversi i fattori** che hanno contribuito a questo **biennio di ripresa**, che allontana il mercato dell'arte e dei beni da collezione dalla situazione di crisi e incertezza che aveva caratterizzato il 2016. Si rileva in particolare un **maggiore interesse nel mercato dei beni da collezione** da parte di un insieme sempre più variegato di persone e professionalità, sia per finalità di investimento⁶, sia per

semplice curiosità, soprattutto con riferimento all'arte contemporanea. Da un lato, infatti, sempre più soggetti si sono accorti del **potenziale ritorno economico offerto dall'investimento in opere d'arte e in beni da collezione**. Dall'altro, continuano a crescere le citazioni del mondo cinematografico e dei media relative a vendite all'asta o a particolari avvenimenti riguardanti il mercato dell'arte che attraggono **il grande pubblico**.

Si pensi, per esempio, alla copertura mediatica ottenuta nel 2017 dalla vendita del Salvator Mundi, o nel 2018 dal caso di Banksy e dell'opera che si è autodistrutta nel corso della evening sale di Sotheby's a Londra nel mese di ottobre⁷.

A favorire la ripresa del mercato dei beni da collezione, un ruolo importante l'ha giocato anche l'accesso alle aste ad **una clientela sempre più ampia e internazionale**. Questo ha contribuito ad incrementare la possibilità e la volontà, da parte dei collezionisti, di esplorare correnti artistiche

inedite e lontane, a prescindere dal proprio background culturale, per soddisfare il tipico bisogno dei più appassionati di scoprire opere sconosciute e appagare il proprio gusto personale. 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**.

Nelle **private sales** è cresciuto il successo degli art dealer, che secondo alcuni studi permettono la realizzazione di circa il **62,5% delle vendite complessive** del mercato odierno⁸. Molti collezionisti scelgono di affidarsi a dealer privati per garantirsi la riservatezza delle transazioni, ma le private sales rappresentano un canale utilizzato anche dalle case d'asta, principalmente in presenza di controparti istituzionali o di collezionisti senza urgenza.

Le private sales per le case d'asta



La parola all'esperto: Cristiano De Lorenzo, Managing Director di Christie's Italia⁹

*"Le private sales, o trattative private, sono il canale preferito da quei **collezionisti che non hanno urgenza di vendere** e che, desiderando **gestire i propri affari con discrezione**, sono disposti a rinunciare ai vantaggi offerti dalle vendite all'asta per ottenere delle cifre sicure. Nel primo semestre del 2018 Christie's ha realizzato oltre 390 milioni di dollari con le private sales, in crescita di circa il 151% rispetto all'anno precedente. A scanso di equivoci, vorrei precisare che le private sales non stanno affatto modificando il mercato delle aste. Basti pensare che **Christie's offre opere d'arte in trattativa privata sin dalle sue origini**. Un esempio per tutti: la vendita alla zarina Caterina di Russia della Collezione Walpole, una delle più grandi e raffinate raccolte d'arte inglesi del Settecento, che lo stesso James Christie, fondatore della nostra casa d'aste, aveva curato alla fine del Grand Siècle. Si tratta quindi di un canale di vendita che fa parte del nostro DNA sebbene, come si diceva, si discosti dalla logica delle aste, i cui affascinanti meccanismi continuano ad attrarre un numero sempre crescente di compratori e appassionati."*

Anche il settore dei musei ha favorito negli ultimi anni la crescita d'interesse nei confronti dell'arte e dei beni da collezione. Questo è valso sia per governi e istituzioni pubbliche¹⁰ (sempre più consapevoli delle positive ricadute economiche indirette garantite dal settore culturale), sia per la crescente numerosità e rilevanza di corporate collection¹¹, fondazioni e musei privati¹². Fondate da "moderni mecenati", queste istituzioni di natura privata consentono l'accesso al mondo dell'arte (soprattutto contemporanea) ad un pubblico sempre più ampio e diversificato, anche in contesti economico-geografici complessi¹³. Anche l'Italia ha recentemente visto l'apertura di importanti musei privati, che offrono al pubblico la possibilità di fruire di opere di arte contemporanea altrimenti non accessibili¹⁴.

Tra le **principali tendenze del 2018**, due risultano di particolare interesse e attualità, visto anche lo legame che hanno con le dinamiche di sviluppo internazionali:

In primo luogo, si è assistito ad una **rivalutazione delle donne nel sistema dell'arte globale**, sia a livello di mercato, sia a livello istituzionale. Sono cresciute le quotazioni delle artiste nelle aste internazionali, cresce l'attenzione 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 questo senso, risulta sintomatico il fatto che **al terzo posto della 2018 Power 100 di ArtReview¹⁵**, che annualmente stila la classifica delle figure più influenti del contemporaneo mondo dell'arte, presenzi **#MeToo, movimento virale internazionale di denuncia contro le violenze e gli abusi sulle donne.**

In secondo luogo, il **mercato dell'arte del continente africano** ha avuto un'accelerazione su due principali fronti, arrivando a consolidare un trend ormai decennale. **L'arte contemporanea africana¹⁶**, (il cui mercato non risulta compromesso da passate manovre speculative) ha conosciuto soprattutto nel 2018 il **riconoscimento da parte del sistema artistico globale**, sia con riferimento alle 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 design, le cui aste hanno registrato un incremento sia nel numero complessivo di lotti proposti che nel prezzo medio di aggiudicazione. Il mercato dell'arte e dei beni da collezione negli ultimi anni è avanzato su tutti i fronti, trainato dal **comparto della Contemporary Art¹⁹**, che ha tuttavia risentito nel 2018 della **minore disponibilità**, rispetto all'anno

passato, di **opere di grande qualità** e di provenienza prestigiosa. È fondamentale in questa sede rimarcare anche **l'influenza esercitata sui risultati del segmento Post War del 2017 dal record registrato dal *Salvator Mundi* di Leonardo Da Vinci**, incluso in un'asta di arte del dopoguerra e contemporanea per ragioni strategiche. L'opera ha notevolmente condizionato gli esiti del mercato e rende per certi versi difficile la comparazione anno su anno, costituendo da sola la quota del 10,1% dell'intero comparto Post War del 2017. Di contro, **nel 2018 si è assistito ad una forte crescita del comparto Pre War**, favorita dall'avvento in asta di **prestigiose collezioni private** che hanno fatto registrare tassi di invenduto prossimi allo zero e vertiginosi record.

Alcune incertezze hanno caratterizzato il contesto politico ed economico a livello globale nel 2018, causando volatilità sui mercati finanziari. Questo non ha tuttavia influito in modo sostanziale sul livello di spesa per i beni da collezione, grazie anche **all'interesse nei confronti del mercato dell'arte** da parte delle persone più ricche del mondo, i così detti **Ultra-High-Net-Worth-Individuals²⁰**, che continuano a crescere in modo vertiginoso. Nonostante le incertezze economiche, infatti, la popolazione di individui dotati di un patrimonio di almeno \$30 Mln è cresciuta del **+12,9% nel corso del 2017²¹**, in netta accelerazione dal +3,5% registrato nel 2016.

La rivincita femminile nel sistema dell'arte del 2018



Il 2018 è stato un **anno di rivincita per le donne nel sistema dell'arte**, che come in molti altri settori hanno sempre risentito di una certa inferiorità in termini di quotazioni e di presenza in collezioni museali rispetto ai colleghi uomini. In primo luogo, sono **cresciute le quotazioni di opere di molte artiste a livello internazionale**, con l'attenzione delle più influenti istituzioni del settore, in tutti i segmenti dell'arte. Guardando al segmento degli Old Masters, risulta emblematico il caso di un auto-ritratto di Artemisia Gentileschi acquisito dalla **National Gallery** nel mese di luglio per oltre £3.5 Mln. Tale quadro rappresenta soltanto il ventunesimo dipinto di artista donna appartenente alla collezione permanente del museo e ciò significa che **meno dell'1% della collezione di oltre 2.300 opere del noto museo porta la firma di una donna¹⁷**. Per l'arte moderna e contemporanea, è sufficiente ricordare che nelle vendite di New York del mese di maggio sono stati registrati ben 15 record¹⁸ per opere di artiste donne, guidati da un dipinto astratto degli anni '60 di Joan Mitchell, venduto per \$16,6 Mln. Nel mese di ottobre a Londra, invece, l'auto-ritratto di Jenny Saville, venduto per £9,5 Mln, l'ha resa l'artista donna vivente più costosa al mondo. In secondo luogo, sono state **numerose le mostre dedicate alle più note esponenti del panorama artistico**, riuscite a riscuotere grande interesse da parte del pubblico internazionale, tra cui per esempio la mostra **Women Power Protest** al Birmingham Museum & Art Gallery o **Marina Abramovic: The Cleaner** tenutasi a Palazzo Strozzi, Firenze. In ultimo, guardando a **fiere e gallerie, si è mostrata forte la presenza di artiste donne**, con quotazioni in crescita e grande richiesta per lavori di Cecily Brown, Huma Bhabha, Carol Bove, Cathy Wilkes e Sheila Hicks.

Il rapporto tra Ultra-High-Net-Worth-Individuals, mercato dei beni da collezione e servizi di wealth management



Gli UHNWI 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 sociale²². Cresce così l'attenzione nei confronti del mercato anche dei gestori dei servizi di wealth management, assicurazione d'arte e art advisory²³ in cerca di strumenti innovativi e in grado di contribuire a rispondere alle esigenze decisionali dei propri clienti. *“È tendenza ormai consolidata da parte di tutti gli operatori finanziari specializzati nel segmento private, approcciare il cliente come portatore di un aggregato eterogeneo di interessi che necessitano di specificità e consulenze mirate articolate su più campi. La mera gestione degli asset finanziari rimane la componente principale, ma non unica nella relazione con il cliente, che presenta anzi opportunità derivanti da altri suoi interessi peculiari quali: la compravendita di immobili di pregio, il possesso di collezioni di arte e gioielli, la consulenza in campo giuridico, previdenziale, assicurativo, successorio e il tax planning”*²⁴. Come riporta l'**Art & Finance Report 2017** pubblicato da Deloitte e ArtTactic²⁵, il 37% dei wealth manager globali afferma che i loro clienti siano già in possesso di numerosi oggetti da collezione, come opere d'arte, vini e classic cars, mentre il 47% di loro afferma che i beni di lusso siano sempre più popolari²⁶. È fondamentale riuscire a rispondere al crescente bisogno di servizi finanziari dedicati a questo tipo di beni e ben l'88% dei wealth manager (in crescita dal 78% del 2016) sottolinea **la necessità di includere l'arte e i beni da collezione nelle soluzioni di gestione patrimoniale**²⁷. Considerate le grandi somme investite in questo tipo di beni, l'86% dei private banker e il 77% dei family office ritiene sia necessario, infatti, orientarsi ad un approccio olistico che includa non soltanto i beni liquidi ma anche i beni illiquidi nelle pianificazioni finanziarie e successorie²⁸.



Josine Dupont | Mystica
Tecnica mista, 100x150 cm

Il 2018 nell'economia internazionale: tra confusione e opportunità

Le **crisi finanziarie e geopolitiche** che hanno contraddistinto l'intero **2018** a livello internazionale, hanno determinato una **volatilità dei prezzi** del tutto inedita nei tradizionali mercati dell'economia finanziaria e reale. Se il 2017 aveva mostrato una crescita economica diffusa, sincronizzata e maggiore di quanto non fosse previsto sul versante dei mercati finanziari, il 2018 è stato un anno di rottura. La prima parte dell'anno è stata infatti contraddistinta da notevoli aspettative per la riforma fiscale negli USA, che avrebbe dovuto trascinare con euforia i listini americani e quelli del resto del mondo, mentre la seconda ha portato una feroce consapevolezza su come i dazi doganali imposti o solo minacciati da Trump abbiano enfatizzato le divergenze esistenti a livello economico e monetario fra gli USA e il resto del mondo, esasperando i rapporti fra USA e Cina. Il conseguente **crollo dei listini finanziari** è stata solo una logica conseguenza.

Il vero nodo oggi non è, a parere di chi scrive, il rischio di rallentamento dell'economia globale o addirittura di una recessione, ma la consapevolezza dell'inizio di un nuovo ordine mondiale contraddistinto da elevate incertezze politiche e turbolenze sui mercati finanziari e dell'economia reale. Aumenterà il livello di confusione a livello internazionale, ci abitueremo a volatilità anche violenta sui mercati economici, non sempre determinata da tensioni di carattere politico o produttivo e anche il tradizionale ruolo dei beni rifugio verrà sempre meno. La correzione di alcuni eccessi della globalizzazione o di alcuni effetti asimmetrici e squilibrati a livello mondiale può essere oggi ritenuta un'istanza politica delle classi medie dei Paesi avanzati, ma non è ancora rappresentata nelle trasformazioni tecnologiche della rivoluzione digitale, che anzi enfatizzano il divario tra chi possiede ed usa tecnologia e il resto del mondo.

Sono inoltre in atto **due principali cambiamenti demografici** che finiscono per influire anche sul mercato dell'arte. In primo luogo si assiste ad una sempre **maggiore integrazione delle popolazioni dei Paesi emergenti** nel mercato internazionale, con l'apporto di nuovi capitali e trend di consumo. In secondo luogo, i membri più "vecchi" della **generazione dei Millennials** si stanno avvicinando ai 40 anni di età e nel 2020 saranno il segmento più grande della popolazione adulta, arrivando a sostituire i cosiddetti "Baby Boomers" (quelli nati fra il Dopoguerra e la metà degli anni '60). Saranno loro i nuovi fautori della ricchezza nel mondo che nei prossimi decenni guideranno i trend dei consumi e degli investimenti, oltre ad ereditare gradualmente i patrimoni dei propri genitori "Baby Boomers". I cambiamenti più sostanziali si devono al fatto che la generazione dei Millennials sia **più incline all'uso delle nuove tecnologie**, essendo nativa digitale, ma anche **più propensa al rispetto dell'ambiente e delle diversità**. Questi elementi condizionano il loro modo di vivere e il loro modo di comportarsi in qualità di consumatori, rendendoli **molto attivi anche nello shopping online, mutevoli nei gusti e più partecipi nel processo di acquisto**. Avere chiara questa situazione può aiutare gli operatori dei mercati, che in qualche modo dipendono dallo sviluppo del mercato finanziario, ad orientare la domanda, calibrando l'offerta. Il mercato dell'arte, ad esempio, dovrà confrontarsi con una fetta di popolazione istruita e dai sofisticati gusti estetici e sociali, che si ritroverà presto erede delle fortune dei propri padri "Baby Boomers"; parallelamente dovrà prestare attenzione a **non tralasciare le opportunità**, le mode e le disponibilità economiche dei **nuovi HNWI** che si stanno consolidando prettamente nelle economie emergenti. Quanto appena discusso vale soprattutto alla luce del **contesto internazionale politico dei prossimi anni**, che si prospetta **complesso e con conseguenze**

non sempre prevedibili. I rischi di natura politica rimarranno infatti rilevanti, già nel 2019, in particolare nel caso dell'Europa (Italia, Brexit, elezioni per il Parlamento Europeo). Le tensioni commerciali tra gli USA e la Cina, inoltre, difficilmente troveranno una risoluzione in tempi brevi, mentre il Giappone sconterà ancora un deficit di produzione dettato da carenza demografica e da una posizione sempre più fragile nella leadership asiatica. Parallelamente, i nuovi Paesi emergenti presentano interessanti ritmi di crescita economici, seppur appesantiti dall'esposizione alla valuta forte del loro debito pubblico, e continueranno a creare nuovi ricchi che vedranno nel possesso del lusso una legittima modalità per consolidarsi socialmente.

Ecco perché **il rallentamento dell'economia globale, che molti operatori del settore finanziario si aspettano**, sia per le economie dei Paesi più industrializzati, sia per quelle dei Paesi emergenti, **non per forza comporterà una diminuzione della capacità di spesa negli altri mercati dell'economia reale**, e soprattutto in quelli legati al lusso. Il rallentamento nei flussi potrebbe essere ben neutralizzato dalla trasmissione dei patrimoni nelle economie più mature, mentre l'emergere di una nuova nicchia di popolazione ricca nei Paesi emergenti offrirà buone possibilità per gli operatori del lusso, tra cui l'arte, per consolidare i risultati degli ultimi anni. Oltre ad offrire qualità, gli operatori del settore artistico dovranno proseguire nello sviluppo di strumenti sempre più mirati e adattarsi alle nuove mode e tendenze nel gusto di una popolazione quanto mai mutevole e influenzabile. Recenti studi suggeriscono alcune possibili strategie d'azione, che dovranno essere implementate nei prossimi anni per riuscire a mantenere tutti i mercati in salute. Siamo all'inizio di un nuovo percorso, che oltre a un po' di confusione, comporterà sicuramente notevoli opportunità.

Il mercato dell'arte online e le nuove tecnologie

La crescita del canale online, strumento ormai consolidato a disposizione delle case d'asta per raggiungere i propri clienti, ha conosciuto nel 2018 una battuta d'arresto²⁹. Con un valore complessivo di \$4,2 Mld, il mercato dell'arte online ha registrato una crescita globale del +12% nel 2017, al di sotto delle performance del 2016, in cui si era registrato un +15% su un 2015 da record, che si era chiuso addirittura con un +24% sul 2014. Questo rallentamento è contrario a quanto si registra in altri settori commerciali, dimostrando una più accentuata difficoltà a convogliare l'attenzione degli acquirenti di beni da collezione verso le piattaforme digitali di compravendita, considerando anche che nel 2017 il numero dei nuovi clienti è diminuito rispetto al 2016. Nonostante questo, i galleristi sembrano riporre grandi aspettative nelle potenzialità del web per incrementare le vendite in un mercato sempre più globale. Questo contrasto ha portato Robert Read, direttore del dipartimento di Art and Private di Hiscox, a definire "enigmatico" il mercato online dell'arte. Da un lato, infatti, l'online garantisce diversi vantaggi agli acquirenti, che possono avere accesso a vendite che si svolgono

dall'altra parte del mondo o partecipare in streaming alle aste, scegliendo se e quando intervenire nel corso dei rilanci. Dall'altro, sono molti ad additarne la scarsa trasparenza, soprattutto con riferimento ai prezzi. Questo vale in particolar modo proprio per il mercato primario, ossia il mondo delle gallerie, dove sono pochi gli operatori che comunicano i prezzi delle opere offerte, essendo un mercato spesso caratterizzato dalla contrattazione caso per caso.

Nel tentativo di accrescere il livello di trasparenza e ridurre l'asimmetria informativa, sono state di recente avviate numerose iniziative volte a sperimentare soluzioni e strumenti tecnologici nel mercato dei beni da collezione e, in particolare, nelle vendite all'asta, come dimostrano anche alcuni importanti eventi del mondo arte e finanza dedicati proprio alla tecnologia³⁰. Cresce quindi l'attenzione del mondo dell'arte per strumenti quali **criptovalute** e **blockchain**. Con riferimento al primo strumento, **Sant'Agostino di Torino** è stata la prima casa d'aste al mondo ad aver introdotto la possibilità di pagare con **bitcoin** nell'ottobre 2017, con un'asta di design che ha registrato circa 800.000 accessi al sito e ha totalizzato €1,2 Mln, con il 7% di valore pagato in criptovaluta³¹.

Christie's ha invece confermato la propria propensione all'innovazione introducendo la **Blockchain** nell'asta dedicata alla collezione di **Barney Ebsworth**, presentata a New York nel novembre 2018. Un approfondimento sull'utilizzo dell'intelligenza artificiale nel mondo dell'arte sarà di seguito proposto.

I social media continuano ad attrarre crescente interesse, con Instagram che conferma il suo primato d'utilizzo per gli appassionati d'arte e di collezionismo. "Con circa 1 miliardo di utenti, Instagram si sta rivelando uno strumento essenziale per l'industria dell'arte nel raggiungimento di nuovi clienti e nell'ampliamento del mercato esistente"³⁴. I social media costituiscono quindi un canale ormai consolidato anche da parte di operatori e case d'asta, non soltanto al fine di sviluppare il mercato e raggiungere nuovi potenziali clienti, ma anche di richiamare l'attenzione in caso di opere di particolare qualità e attrarre i più giovani. Internet è invero divenuto uno strumento che dà la possibilità di acquistare facilmente opere di valore medio-basso e può quindi contribuire ad abbassare l'età media dei collezionisti, con l'ingresso nel mercato di giovani dotati di risorse in grado di reperire informazioni più approfondite, approcciandosi al mondo delle aste in modo nuovo.

La blockchain nel mercato dell'arte



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 crittografiche³². Questa tecnologia, applicata al mercato dell'arte, potrebbe consentire agli artisti di autenticare le proprie opere facendo valere il diritto d'autore e riducendo il rischio di duplicazioni e falsi, contribuendo a tutelare anche investitori e collezionisti, oltre ad accrescere il livello di fiducia dei potenziali acquirenti. Questo solleva tuttavia due principali questioni: in primo luogo, tracciare le transazioni non può essere un'attività retroattiva, per cui non esistono modalità per certificare eventuali passaggi proprietari passati; in secondo luogo, la blockchain solleva dubbi in merito all'anonimato delle transazioni, elemento spesso fondamentale per i collezionisti e per chi investe nel mercato che tuttavia potrebbe comportare l'aumento di transazioni dubbie³³.

Le fiere d'arte nel 2018

Considerate dai dealer la più efficace via per acquisire nuovi clienti³⁵, **le fiere d'arte sono in continua crescita**, grazie anche ad eventi collaterali in grado di richiamare un pubblico sempre più vasto. Si assiste ad una crescente specializzazione di queste manifestazioni, sempre più orientate a concentrarsi su specifiche correnti di arte contemporanea, e sono cresciute anche quest'anno 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 2018 sono stati quasi 95.000 i visitatori di **Art Basel** a Basilea³⁶, confermatasi a livello internazionale **la fiera leader del contemporaneo**, il cui brand ha conquistato anche la piazza di **Hong**

Kong, dove la sesta edizione della manifestazione ha confermato i numeri del 2017 accogliendo più di 80.000 persone³⁷.

Art Basel Miami³⁸, ultima fiera dedicata al contemporaneo del 2018, ha sottolineato la salute del settore, chiudendo con circa 83.000 visitatori (erano stati 82.000 nel 2017). 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 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 e appassionati d'arte in quel periodo dell'anno, poiché numerose fiere collaterali stanno sempre

più conquistando l'interesse del pubblico. Tra queste, sono da citare **1:54**, dedicata all'arte contemporanea africana, e **PAD London**, dedicata al design. La sorpresa è stata tuttavia **Frieze New York**³⁹, la cui settima edizione ha fatto registrare la cifra record di 44.000 visitatori, con importanti partnership di riconosciute istituzioni artistiche locali. Cresce la qualità della proposta di **Fiac Parigi**⁴⁰, che ha registrato circa 72.500 ingressi, in lieve calo rispetto ai 73.910 del 2017 ma con un incremento dei grandi galleristi tra gli espositori, attratti dal contesto cittadino dinamico e dalla grande presenza di importanti attori del settore. **Tefaf Maastricht**⁴¹ 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.

La situazione fieristica in Italia



Anche le **principali fiere italiane**⁴² hanno registrato performance positive, nonostante alcune perplessità sulla posizione dell'arte italiana nel contesto internazionale. Andando in ordine cronologico, **Arte Fiera di Bologna** ha chiuso la sua quarantunesima edizione con 48.000 visitatori, confermando il numero dell'edizione del 2017; **MiArt, fiera d'arte moderna e contemporanea di Milano**, ha conosciuto una forte crescita nelle vendite in tutte le sette sezioni della fiera già a partire dalle prime ore della preview⁴³ 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 internazionale⁴⁴. **Artissima** ha registrato infine 54.800 visitatori (in crescita rispetto ai 52.000 del 2017), 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.

Nel contesto fieristico italiano, si segnala Mercanteinfiera, appuntamento di antiquariato, modernariato e collezionismo vintage che si svolge due volte all'anno alle Fiere di Parma. Nonostante la grande volatilità del mercato dell'antiquariato, la fiera di Parma ha consolidato negli anni il proprio posizionamento, passando da 45.000 visitatori a edizione nel 2011 agli oltre 51.000 visitatori del 2018, con un sensibile ampliamento del bacino di buyer internazionali.

Principali risultati e record del 2018

Guardando ai **risultati del 2018**, la disponibilità di opere top quality e collezionisti più attivi nei diversi segmenti del mercato hanno influito positivamente⁴⁵ sulle **performance di Christie's e Sotheby's**, che hanno registrato un **grosso incremento di fatturato già nel primo semestre**. Favorita dall'asta record della storica collezione Rockefeller, Christie's ha raggiunto nei primi sei mesi dell'anno un

totale di circa \$4 miliardi⁴⁶, con una crescita complessiva del +35% rispetto allo stesso periodo del 2017 che ha riguardato sia le aste in sala (\$3,6 Mld, +28% sul 2017), sia le aste online (\$37,7 Mln, +50% sul 2017), sia le vendite private (\$390,3 Mln, +151% sul 2017). Sotheby's ha registrato invece una crescita del +22% nel primo semestre del 2018, raggiungendo un totale di circa \$3,5 miliardi, con un'importante crescita

delle private sales che hanno raggiunto un totale di \$543 milioni⁴⁷. Questi numeri hanno confermato già nel primo semestre la significativa crescita registrata nel 2017 e proseguita fino al termine del 2018, nonostante una diminuzione nella disponibilità di opere di qualità registrata nelle ultime aste dell'anno.



Josine Dupont | Aria (2013)

Acrilico su tela, 100x120 cm

La top 5 del 2018

L'interesse nella qualità e nella provenienza del singolo pezzo, nei comparti delle arti minori come nel resto del mercato, sono stati i principali **driver nelle scelte d'acquisto** e sono ben evidenti anche nella **classifica dei top lot**. A guidare la classifica delle cinque opere più care del 2018 è **Amedeo Modigliani**, con una tela del 1917 intitolata *Nu couché (sur le côté gauche)* e venduta per \$157,2 Mln da Sotheby's New York, nell'Impressionist & Modern Art Evening Sale di maggio. Seguono **Pablo Picasso** con *Fillette à la corbeille fleurie* (1905), venduta per \$115,0 Mln nel corso della vendita dedicata alla collezione Rockefeller da Christie's New York, e **Edward Hopper** con *Chop Suey* (1929), una delle opere più iconiche dell'artista in mani private, venduta per \$91,9 Mln nell'asta di Christie's dedicata alla collezione di Barney A. Ebsworth. Al quarto posto si trova l'opera più cara di un artista vivente mai passata in asta, ossia il grande dipinto *Potrait of an Artist (Pool with Two Figures)* di **David Hockney** venduto per \$90,3 Mln da Christie's nel mese di novembre e all'ultimo posto di questa top 5 si trova *Suprematist Composition* di **Kazimir Malevich**, venduta sempre da Christie's per \$85,8 Mln nel mese di maggio 2018.

Volendo fare un confronto con i cinque lotti più costosi del 2017 si evidenzia una buona salute del mercato. Nel 2017 trionfò indiscusso il *Salvator Mundi* di **Leonardo Da Vinci**, venduto per ben \$450,3 Mln la sera del 15 novembre 2017 da Christie's a New York, ma si trattò di un'eccezione per il mercato dell'arte, poiché è scarsa la probabilità che un dipinto di tale prestigio si ripresenti in asta in futuro, data la rarità che caratterizza l'opera e la possibilità che un autore di tale standing passi ancora all'incanto. Comparando quindi il range di prezzo degli altri top lot del 2017 con quelli del 2018, si conferma **la positività e la propensione al rischio dei collezionisti in presenza di opere di grandi qualità e di provenienza prestigiosa**. Questo è valso soprattutto per il segmento Pre War, che ha beneficiato nel corso dell'anno dell'avvento in asta di importanti collezioni private.

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)	<i>Nu couché (sur le côté gauche)</i> , 1917	\$ 157.159.000	Sotheby's New York
2	PICASSO Pablo (1881-1973)	<i>Fillette à la corbeille fleurie</i> , 1905	\$ 115.000.000	Christie's New York
3	HOPPER Edward (1882-1967)	<i>Chop Suey</i> , 1929	\$ 91.875.000	Christie's New York
4	HOCKNEY David (b. 1937)	<i>Potrait of an Artist (Pool with Two Figures)</i> , 1972	\$ 90.312.500	Christie's New York
5	MALEVICH Kazimir (1878-1935)	<i>Suprematist Composition</i> , 1916	\$ 85.812.000	Christie's New York

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

Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2017), basato sulle aste incluse nel campione di ricerca.

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

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

Top lot del 2018: la dimostrazione di quanto il passato di un'opera incida sul suo risultato d'asta



L'opera più costosa venduta nel 2018 è *Nu couché (sur le côté gauche)*, dipinto del 1917 di **Amedeo Modigliani** (\$157,2 Mln). L'opera ha acceso l'attenzione del pubblico non soltanto per la sua qualità pittorica e per l'iconica figura rappresentata, ma anche perché dotata di un **passato di grande valore**, avendo preso parte a **mostre d'arte passate alla storia**, tra cui una retrospettiva dedicata all'artista dalla Kunsthalle di Basilea nel 1934, una mostra della Fondation de l'Hermitage di Losanna nel 1994 e in ultimo una recente retrospettiva della Tate Modern di Londra che presentava l'opera sulla copertina del catalogo. Presentata con stima a richiesta, l'opera era coperta da garanzia di terze parti⁴⁸. Segue **Pablo Picasso** con *Fillette à la corbeille fleurie* (1905)⁴⁹, opera che ha raggiunto i \$115,0 Mln anche grazie al **prestigio dei precedenti proprietari**, ossia Gertrude Stein, una delle figure più importanti per l'arte del Novecento, il Museum of Modern Art di New York e in ultimo Peggy e David Rockefeller. L'opera è infatti stata aggiudicata nel corso dell'asta dedicata alla collezione Rockefeller, tenutasi da Christie's New York a maggio 2018. Al terzo posto si trova **Edward Hopper** con *Chop Suey* (1929), una delle opere più iconiche dell'artista in mani private, venduta per \$91,9 Mln⁵⁰ nell'asta dedicata alla **collezione di Barney A. Ebsworth** (tenutasi da Christie's New York nel mese di novembre 2018), in cui era rimasta dal 1973.

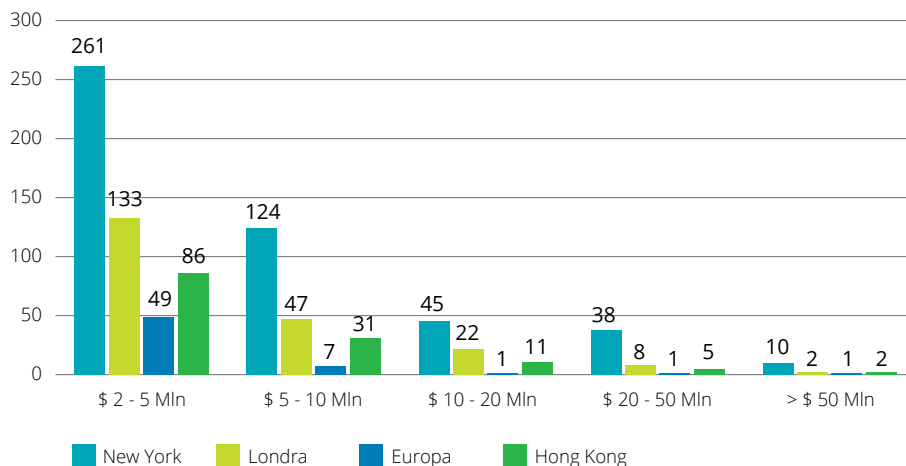
L'analisi dei top lot del 2018

Lo stato di salute del mercato dell'arte e dei beni da collezione è evidente soprattutto nell'analisi delle aggiudicazioni per prezzo, suddivise per area geografica di riferimento. Sono stati presi in considerazione i top lot assoluti dell'intero mercato dei collectibles⁵², ossia i beni aggiudicati per un prezzo di minimo \$2 Mln⁵³.

Partendo dalla fascia di prezzo più alta, sono risultati complessivamente **15 i lotti aggiudicati per più di \$50 Mln**, in netta crescita rispetto agli 11 del 2017 (+36,4%) e con un valore triplo rispetto ai 5 del 2016 (5), a riconferma della ripresa del mercato. I lotti ricompresi nel range di prezzo **tra i \$20 Mln e i 50 Mln sono stati invece 52** (50 nel 2017, con una crescita del +4%).

New York si è confermata la piazza dove viene venduto il **maggior numero delle opere più costose**, con 10 lotti che hanno superato i \$50 Mln (8 nel 2017) e 38 opere ricomprese nel range tra \$20 Mln e 50 Mln (28 nel 2017). **Londra** mantiene salda la seconda posizione, con 2 opere vendute per più di \$50 Mln (soltanto 1 nel 2017) e 8 lotti ricompresi nella fascia \$20 - 50 Mln (15 nel 2017). **Hong Kong** figura con **due lotti venduti per più di \$50 Mln**, come

Grafico: Aggiudicazioni per prezzo suddivise per aree geografiche (2018).



Fonte: elaborazione propria.

per il 2017, e la crescita della rilevanza di questa piazza per il mercato internazionale è confermata dalla forte crescita registrata nel numero di top lot rientranti in tutti i range di prezzo analizzati. Per la prima volta anche l'Europa compare nelle piazze dove si sono registrate vendite sopra i \$50 Mln, grazie al *Diamante Rosa* venduto per oltre \$50,6 milioni a Ginevra da Christie's, nell'asta del 13 novembre scorso.

Il mercato si dimostra quindi orientato alla qualità e disposto a spendere in presenza di lotti prestigiosi, soprattutto nella piazza di New York e di Londra. Guardando ai lotti battuti **tra i \$2 e i 5 Mln**, si è infatti assistito nuovamente ad una netta polarizzazione verso New York e Londra con rispettivamente 261 (196 nel 2017) e 133 aggiudicazioni (131 nel 2017), mentre l'Asia si è fermata a 86 lotti e l'Europa a 49.

Il giallo del *Salvator Mundi*



Il caso del *Salvator Mundi* di Leonardo Da Vinci continua ad attirare l'attenzione della stampa internazionale e al quadro sono anche stati dedicati studi e libri, tra cui uno edito in Italia⁵¹. Oltre ad aver suscitato interesse per la scelta di Christie's di includere l'opera in un'asta Post War, è stato grande il richiamo mediatico quando si è reso noto che il suo **acquirente era il Dipartimento di Cultura e Turismo di Abu Dhabi**, che lo avrebbe dovuto esporre al **nuovo Louvre Abu Dhabi** inaugurato nel mese di novembre 2017. **L'esposizione prevista per il 18 settembre 2018 è tuttavia stata rimandata e non è contemplata nemmeno nei programmi espositivi del museo previsti per il 2019**. Non esistono comunicazioni ufficiali, ma alcuni esperti hanno espresso la propria opinione circa la possibilità che il Louvre abbia avuto ripensamenti sull'autenticità dell'opera o mosso alcune perplessità sul restauro effettuato e, forse, aver deciso di intervenire di nuovo.

Metodologia

Mercato della pittura e mercato delle arti minori

Per l'elaborazione delle sezioni dedicate alla pittura e alle arti minori del presente report sono state analizzate le aste con fatturato minimo di \$1 Mln tenutesi nel 2018 e negli anni precedenti nelle principali case d'asta internazionali: **Christie's, Sotheby's e Phillips**. La scelta di questi operatori è riconducibile alla trasparenza dei dati, alla possibilità di trarre le stesse informazioni sulle vendite e di comparare i dati raccolti con quelli degli anni passati. Questo è il motivo per cui i dati di altre case d'asta operanti su mercati locali, spesso frammentari e non omogenei, non sono stati presi in considerazione. I prezzi citati e i valori utilizzati nel calcolo degli indici sono da intendersi **comprensivi di buyer's premium**.

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

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

Per ogni indice sono presentate la **variazione a/a** e la **variazione di periodo**. La variazione a/a esprime la variazione percentuale del valore dell'indice tra il secondo semestre 2017 e il secondo semestre 2018. Per variazione di periodo si intende la variazione percentuale del valore dell'indice dal primo periodo disponibile della serie storica al secondo semestre 2018.

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 **2018**. Per la determinazione degli indici del mercato della pittura e del mercato delle arti minori sono state considerate le aste con aggiudicazione superiore a \$1 Mln, per un totale complessivo di **575 osservazioni**.

Mercato delle Classic Car

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 **dei primi otto mesi dell'anno 2018**.

L'analisi si basa sulle transazioni mensili registrate nelle aste di auto classiche, includendo nel campione d'osservazione più di 145.000 vendite registrate, di cui 85.000 riferite al periodo 2006 - 2018. Al fine della **comparazione anno su anno** sono considerate le aste avvenute nel **periodo settembre 2017 – agosto 2018** compresi, scelta metodologica legata alla peculiare stagionalità delle vendite del settore.

La segmentazione delle classic cars per prezzo d'aggiudicazione è la seguente:

- **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



Josine Dupont | Libia (2011)
Técnica mista, 100x100 cm

Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali

Nel mercato della pittura, la ritrovata salute del settore è comprovata dalla forte **crescita del fatturato complessivo delle aste** a livello internazionale verificatasi nell'ultimo biennio e parallelamente dal **grande interesse** dei collezionisti **nei confronti delle private sales** (stimate in alcuni studi consultati a **circa il 70% delle vendite globali**⁵⁴). Questo tipo di transazione garantisce un'elevata velocità di esecuzione e risponde al crescente bisogno di **riservatezza, efficienza e discrezione**, incrementando l'importanza del ruolo dei dealer privati nell'intero sistema dei collectibles.

Già nel 2017 si era assistito ad una crescita nella disponibilità di lotti di grande qualità, comprovato dal maggior numero di **opere**

che hanno superato i \$2,0 Mln (ben 752, rispetto ai 472 del 2016⁵⁵), con punte eclatanti come il *Salvator Mundi* di Leonardo Da Vinci. Nel corso del 2018 tale trend si è confermato e le opere vendute per più di \$2,0 Mln **sono state ben 884**⁵⁶, cifra che arriva quasi a raddoppiare quella del 2016 e che fa registrare un **+17,6% sul 2017**. È necessario in questa sede rimarcare che molte vendite record sono state realizzate nelle aste dedicate a collezioni private, molto numerose nel 2018, e di grande interesse per gli appassionati. La **vendita di intere collezioni private**, infatti, non solo permette di approfondire la visione di un singolo collezionista, spesso dotato di elevato status sociale, ma anche di avere accesso a beni in molti casi inediti, poiché

rimasti fuori dal mercato per decenni o, addirittura, provenienti dagli studi degli autori. Sono state 90 le vendite⁵⁷ di collezioni private nel corso del 2018 e il loro **tasso medio di unsold, pari al 17,8%**, ne comprova l'eccellente riscontro del mercato.

Il **tasso di unsold complessivo** del mercato della pittura del 2018 è lievemente inferiore a quello del 2017 e **si attesta al 20,1%** (20,5% nel 2017). Si tratta di un tasso di unsold che comprova la solidità del settore che fa ben sperare per il futuro, nonostante il peggioramento della situazione politico-economica rappresenti una minaccia concreta, come riportato anche da un recente studio condotto da ArtTactic⁵⁹.

Il mercato della pittura nel 2018⁵⁸



La parola all'esperto: Cristiano De Lorenzo, Managing Director di Christie's Italia

*"Nel 2018 non abbiamo notato sostanziali differenze rispetto agli anni precedenti. Le due categorie più "forti" rimangono l'arte impressionista e moderna, da un lato, e l'arte del Dopoguerra e contemporanea, dall'altro, che da oltre 10 anni trainano il mercato dell'arte. Ciò premesso, la pittura antica continua ad andare bene, soprattutto quando si propongono capolavori, che registrano spesso risultati molto al di sopra delle aspettative. Senza tornare sul caso assolutamente eccezionale del *Salvator Mundi* di Leonardo da Vinci, direi che quasi ogni qualvolta si ha la possibilità di offrire lavori importanti dei grandi europei quali Rubens e Rembrandt o degli antichi maestri italiani, spagnoli e francesi, si registrano dei record. Certo, i livelli di prezzo non sono gli stessi dell'arte contemporanea, ma questo è anche attribuibile al fatto che per apprezzare gli Old Masters si richiede una conoscenza approfondita della cultura tradizionale dell'Occidente. Molte opere infatti raffigurano soggetti legati alla religione cristiana o a leggende e miti del mondo classico, e chi non ha familiarità con la nostra cultura può forse innamorarsi di un'immagine ma per forza di cose non ne coglierà molti altri aspetti importanti. Va detto, per contro, che lo stesso accade a noi occidentali quando ci ritroviamo a guardare un capolavoro asiatico o, che so, un oggetto di porcellana creato per la corte imperiale: possiamo senz'altro apprezzarne la bellezza, le forme, la qualità esecutiva, ma se non siamo degli esperti finiremo per comprendere l'aspetto puramente estetico perdendo gran parte dei significati di cui un dato oggetto è portatore."*

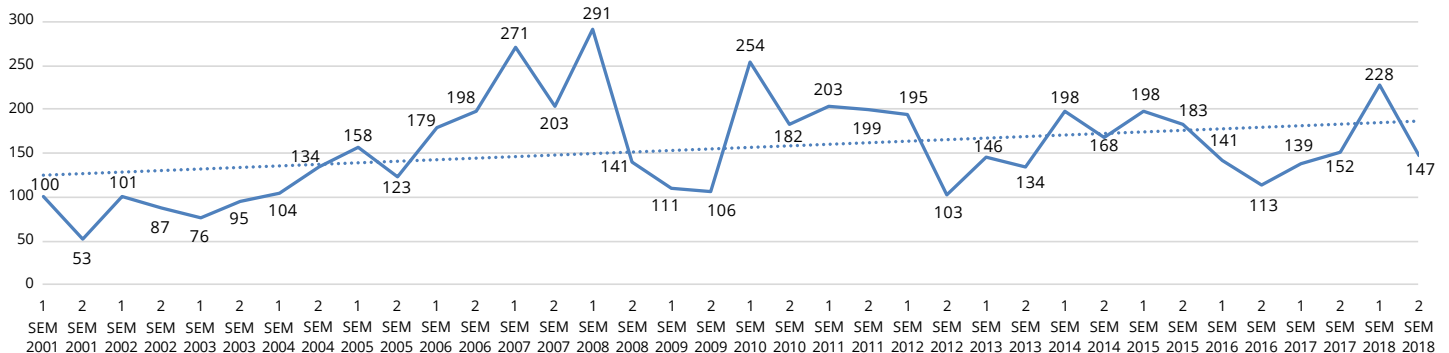
Le garanzie del mercato dell'arte⁶⁰



Molti dei lotti di maggiore qualità venduti nel corso dell'anno, ossia i così detti “top lot” erano **coperti da garanzia** (anche di parti terze), strumento a disposizione delle case d'asta usato per incentivare i collezionisti a vendere le proprie opere, rappresentando così un possibile stimolo al sistema in grado di aumentare la disponibilità di beni pregiati sul mercato. Si stima⁶¹ che nel corso del 2018 il valore totale dei lotti coperti da garanzia sia stato pari a circa \$3,5 Mld, di cui \$2,5 Mld di parti terze. Le garanzie sono un tema tuttavia 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 il prezzo di garanzia concordato con il venditore, la casa d'aste riceve infatti 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 un possibile 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



Considerando nel complesso la performance del mercato della pittura del 2018, **la crescita in termini di fatturato si palesa** in modo evidente, nonostante due **dinamiche in atto ne potrebbero ridurre o ostacolare un ulteriore considerevole sviluppo in futuro**. In primo luogo molti artisti negli ultimi anni sono stati portati in asta con quotazioni ben superiori al loro valore effettivo, con politiche di lancio sostenute da importanti dealer e da alcuni collezionisti di riferimento per interessi economici di breve periodo e lasciando molti acquirenti (spesso alle prime armi) con opere di scarso valore dopo lo scoppio della bolla 2008/2009. Questo ha determinato una maggiore cautela negli acquisti successivi al biennio in questione e una maggiore propensione per le vendite private, un trend a cui prestare attenzione anche nel futuro. In secondo luogo è cresciuto **l'interesse nei confronti di altri beni da collezione**, soprattutto orologi, gioielli e vini, che rendono più competitivo il mercato tra i diversi segmenti.

Di contro, un elemento che continua ad avere grande influenza sul mercato dell'arte, controbilanciando gli effetti della speculazione, è la **globalizzazione**. La possibilità di entrare in contatto con realtà lontane contribuisce ad accrescere **l'interesse dei collezionisti occidentali nei confronti delle tradizioni di altri Paesi**, come pure l'avvicinamento di nuovi top spenders asiatici e medio-orientali ai canoni classici della tradizione pittorica europea. Lo sviluppo del canale online, insieme alla crescita della popolazione UHNWI, ha favorito inoltre l'interesse rivolto all'arte di alcuni mercati emergenti, Africa, America Latina e Medio Oriente in particolare,

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	189	\$ 4.575.664.034,8	\$ 24.418.150,8	17,8%
2017	263	\$ 7.874.486.690,4	\$ 29.940.945,6	20,5%
2018	243	\$ 9.314.853.888,3	\$ 38.332.732,1	20,1%

dove l'investimento è ancora correlato a motivazioni prevalentemente sociali ed economiche⁶². In ultimo, anche **operatori di altri Paesi e di altri settori scelgono di investire nel mercato dell'arte per finalità differenti**, tra cui strategie di **Corporate Social Responsibility**, branding⁶³ e marketing territoriale, contribuendo ad accrescerne il volume e il numero di transazioni.

Grazie al recupero di tutte le piazze globali avvenuto nel 2017, il **Global Painting Index**⁶⁴ nel 2018 ha quasi confermato le performance dello scorso anno. Nel primo semestre dell'anno si è assistito a una crescita pronunciata, attribuibile alla disponibilità sul mercato di dipinti di indiscutibile qualità, fattore che è venuto meno nel secondo semestre e che ha portato l'indice a chiudere l'anno con una **lieve variazione negativa pari a -2,9% a/a**. Considerato tuttavia il trend triennale, è possibile affermare che il 2018 abbia confermato la ritrovata vitalità del mercato e sottolineato la sempre maggiore consapevolezza dei collezionisti, attivi e ricettivi in presenza di opere di pregio. Anche la **variazione di periodo** (sul primo semestre 2001) si è confermata positiva, registrando una crescita del +47,2%. Il

segmento della pittura ha rappresentato nel 2018 circa il **78,6%** del mercato globale dei beni da collezione (70,9% nel 2017), generando più di **\$9,3 Mld** con una **crescita del +18,3%** sul 2017. Nonostante il decremento nel numero di aste milionarie dedicate alla pittura a livello internazionale, si è alzato il valore **dell'aggiudicazione media**, passato da \$29,9 Mln del 2017 a **\$38,3 Mln**. Questo può essere indice della maggiore qualità delle opere proposte, che hanno portato ad ottimi risultati. L'**unsold** medio del segmento si è attestato a **19,9%**⁶⁵, in linea con il tasso del 2017 e con quello registrato dall'intero mercato dei collectibles.

Analizzando il campione di aste considerato per il segmento pittura, non si rilevano grossi scostamenti rispetto al 2017. **Christie's ha dominato indiscussa con il 52,2% del fatturato complessivo del comparto**, Sotheby's si è attestata al secondo posto con il **41,3%** (41,0% anche nel 2017). A **Phillips** è attribuibile la quota residua del **6,5%**, in diminuzione di un punto percentuale sul 2017, ma è da rilevare che è sempre più forte la sua rilevanza internazionale per comparti minori come la fotografia o il design contemporaneo.

I comparti del mercato della pittura nel 2018



La parola all'esperta: Rossella Novarini, direttrice de Il Ponte Casa d'Aste⁶⁶

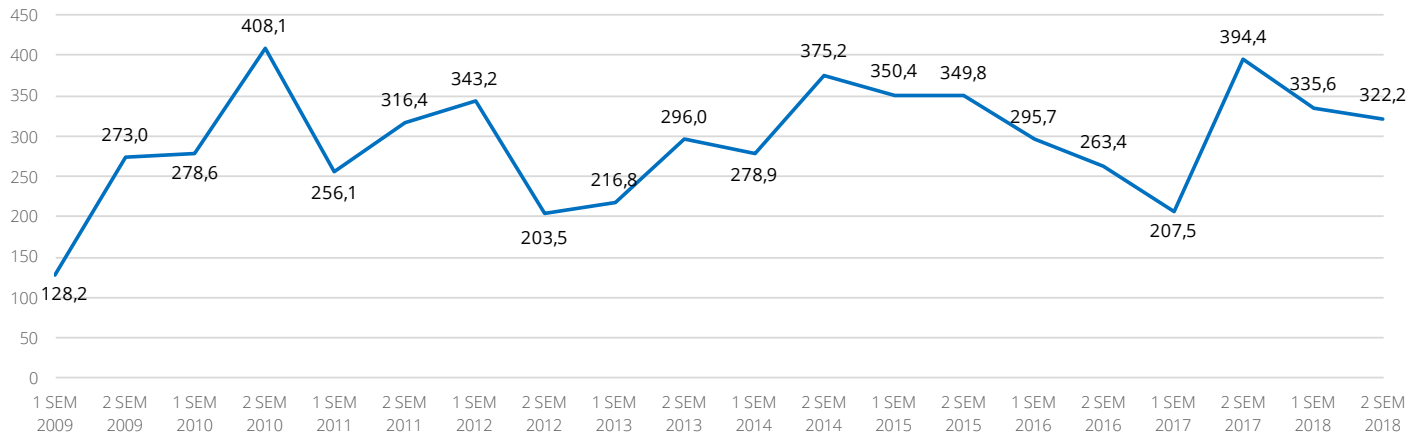
Quali ritiene che siano i macro-settori del mercato della pittura (moderno, contemporaneo, antico) che riscuotono maggiore interesse da parte dei collezionisti? Si assiste ad un ritorno dell'arte figurativa?

*"Per il settore dell'arte **moderna e contemporanea** a livello internazionale i macro-settori della pittura sono Espressionismo astratto americano, Pop Art americana, Picasso, Impressionisti, Dadaisti. Stiamo assistendo al ritorno dell'arte figurativa in Italia, in particolare quella di inizio Novecento storicizzata e di grande qualità, un trend che era prevedibile e auspicabile. Per il dipartimento di **Dipinti Antichi**, come per il mercato in generale, si registra la tendenza ad acquistare opere di grande qualità e che suscitino interesse anche oltre i confini nazionali. Nell'ultimo anno, a testimonianza di ciò, grande successo è stato riscosso dalle aste di **Disegni di Antichi Maestri e Incisioni** che, grazie alla presenza di opere di apprezzate a livello mondiale, hanno registrato aggiudicazioni significative e il secondo miglior risultato mondiale per "Matrimonio di Merope e Polifonte" (€275.000) di Gabriel Jacques de Saint Aubin."*



Josine Dupont | Putti II
Acrilico su tela, 60x60 cm

Il Global Painting USA Index | Focus ultimi 10 anni



Il mercato USA ha assunto negli anni il ruolo di **leader nelle aste del mercato dei beni da collezione**, confermatosi anche nel 2018 **nonostante le forti oscillazioni in Borsa** dovute alle questioni politiche che hanno interessato il Paese durante l'anno. Si è assistito ad un recupero della vivacità che aveva caratterizzato il 2015, l'anno dei record per il settore, in cui *Les Femmes d'Alger* (1955) di Picasso batteva il record mai realizzato da un'opera d'arte con \$179,4 Mln (Christie's, New York) e *L'homme au doigt* (*Pointing Man*) (1947) di Giacometti, venduto per \$141,3 Mln (Christie's, New York), diveniva la scultura più pagata della storia delle aste. Il record assoluto stabilito dal *Salvator Mundi* si è aggiunto alla serie di **vendite che stanno scrivendo la storia delle aste della nostra epoca** e che si registrano quasi esclusivamente a New York, piazza che è in grado di attrarre i **collezionisti più importanti e facoltosi da ogni parte del mondo** 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 più attento ed oculato i cataloghi di vendita, con costante orientamento alla qualità nella ricerca delle opere.

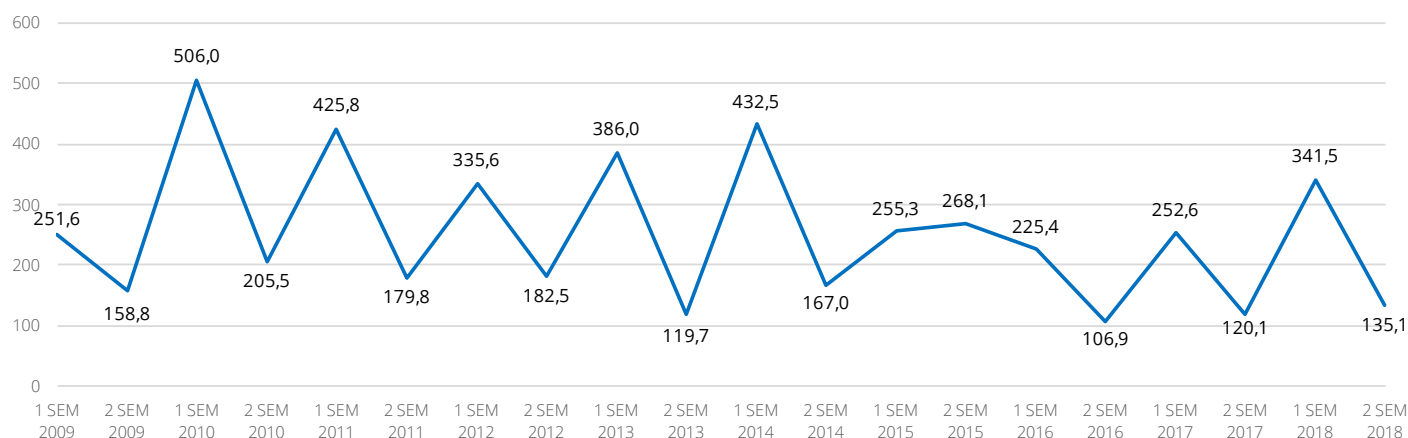
Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	46	\$ 2.540.631.888,0	\$ 55.366.868,7	20,5%
2017	79	\$ 4.453.503.767,0	\$ 56.373.456,4	20,8%
2018	79	\$ 5.427.465.238,0	\$ 68.702.091,6	19,6%

Nel 2018 New York ha registrato diversi record soprattutto grazie alla messa in **vendita di collezioni prestigiose**, tra cui in particolare quella di Peggy e David Rockefeller⁶⁷, che ha totalizzato \$832,6 Mln in tre giorni di aste, con il 100% di lotti venduti. Si tratta del **valore più alto mai raggiunto dalla vendita di una collezione privata**, che ha quasi raddoppiato il precedente record detenuto dalla Collezione di Yves Saint Laurent e Pierre Bergé, che aveva totalizzato \$443 Mln. Nonostante queste aste, il **Global Painting USA Index**⁶⁸ ha registrato nel 2018 un **calo pari al -18,3% a/a**, mentre è rimasta positiva la **variazione decennale (+151,3%** sul primo semestre 2009, con base 1° semestre 2003=100). È da sottolineare la forte **correlazione dell'indice con il record del *Salvator Mundi*** registrato nel 2017, che

ha provocato una forte modifica dei fatturati complessivi di tutti i comparti e/o delle aree che ne includevano la vendita, incidendo in modo sostanziale sul rapporto anno su anno.

New York si è comunque confermata **leader del mercato della pittura** anche nel 2018, con un fatturato annuo di **oltre \$5,4 Mld** in crescita rispetto ai \$4,5 Mld totalizzati nel 2017 (+21,9% a/a). Si è alzato leggermente il **valore dell'aggiudicazione media**, passato dai \$56,4 Mln del 2017 a **\$68,7 Mln**, a dimostrazione della maggiore disponibilità e varietà di opere di qualità. Si è ridotto per questo anche il tasso medio di unsold, sceso a 19,6%⁶⁹ rispetto al 20,8% registrato nel 2017, mentre è rimasto pressoché invariato il numero delle aste di pittura dell'area che hanno superato il milione di fatturato⁷⁰.

Il Global Painting UK Index | Focus ultimi 10 anni



Londra è storicamente la piazza

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

Il **mercato UK** ha vissuto momenti complessi nel corso del 2018, dovuti principalmente alle questioni politiche che hanno comportato ingenti variazioni del valore della sterlina, facendo seguito ad un 2017 incerto a causa della Brexit. Questo ha tuttavia influito poco sul mercato dell'arte, che ha dimostrato di preservare il proprio potere di spesa con un volume di fatturato complessivo in aumento. Londra si è così confermata la **seconda piazza internazionale per il segmento della pittura**. Il **Global Painting UK**

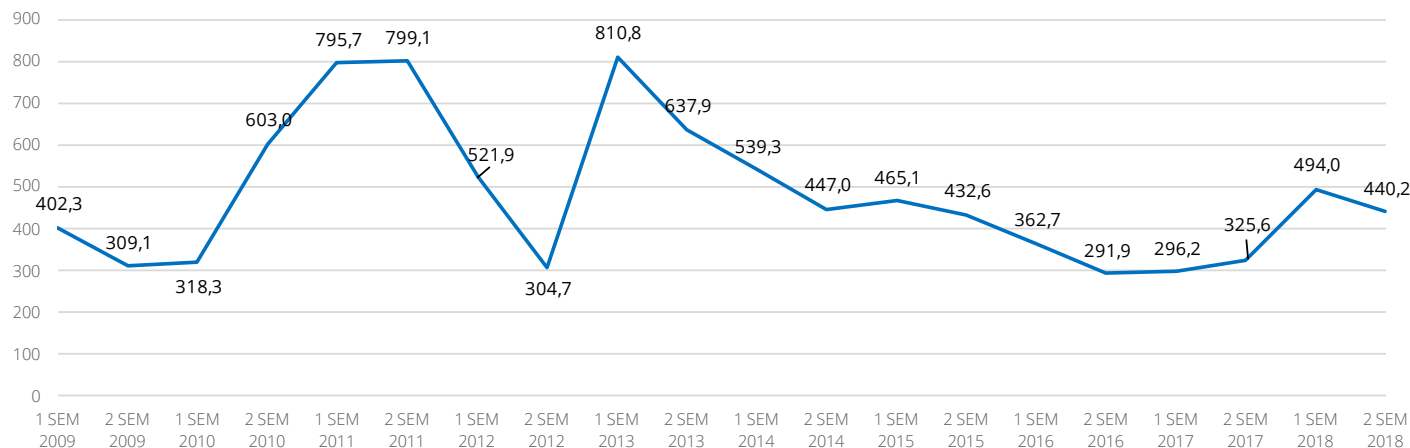
Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	74	\$ 1.491.325.198,3	\$ 19.337.373,7	21,2%
2017	103	\$ 2.182.391.435,5	\$ 21.188.266,4	22,5%
2018	94	\$ 2.510.706.812,1	\$ 26.709.646,9	22,2%

Index⁷¹ è riuscito a recuperare il brusco calo verificatosi nel secondo semestre del 2017, attestandosi nel secondo semestre 2018 al valore di 135,1, con una **variazione a/a positiva (+12,5%)**. È invece risultata negativa la **variazione decennale, con un -46,3%** sul primo semestre 2009 (base 1° semestre 2003=100).

Le **aste di pittura di Londra** sono state più numerose ma meno consistenti in termini di volumi rispetto a quelle di New York, ma anch'esse confermano il trend di crescita in termini di fatturato sul 2017. Il **fatturato complessivo pari a \$2,5 Mld**, in crescita del **+15,0%** dai quasi \$2,2 Mld

del 2017, dimostra la ritrovata salute del mercato inglese, soprattutto a fronte di una riduzione delle aste milionarie oggetto d'analisi. Questo può essere sintomo di una maggiore concentrazione delle vendite nelle strategie delle case d'asta, finalizzata a pilotare i collezionisti sui lotti di maggiore qualità con un impegno minore in termini organizzativi. Si è alzato il valore **dell'aggiudicazione media**, passato dai \$21,2 Mln del 2017 ai **\$26,7 Mln** del 2018, mentre si è confermato lievemente superiore alla media del comparto il **tasso di unsold, pari al 22,2%**⁷², in decremento rispetto al 22,5% registrato nel 2017.

Il Global Painting Asia Index | Focus ultimi 10 anni



L'Asia, come prova il record assoluto stabilito nel 2017 dal *Pink Diamond* venduto per \$ 71,2 Mln da Sotheby's Hong Kong, mostra grande interesse per le vendite di **Arti Minori**, soprattutto nei confronti dei **beni più antichi di origine locale, dei gioielli e dei vini pregiati**. Questo è ben comprovato dalla riduzione delle aste dedicate esclusivamente alla pittura, nonostante questo elemento non si possa ritenere un fattore negativo. **Il mercato della pittura dell'area asiatica, infatti, ha mostrato negli ultimi anni una crescita importante soprattutto 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 2018 di proseguire il trend di crescita già avviato nel 2017 e che evidenzia una ritrovata **vivacità** rispetto al biennio 2015-2016, in cui il mercato aveva risentito dell'esaurimento della spinta del boom economico cinese dell'inizio del XXI secolo.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	60	\$ 318.625.485,9	\$ 16.769.762,8	9,2%
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%

Il **Global Painting Asia Index**⁷³ ha così proseguito la sua crescita, raggiungendo il valore indice di 440,2 con una **variazione a/a del +35,2%**, confermando il crescente potere d'acquisto dei collezionisti orientali e la sempre maggiore attrattività delle aste proposte soprattutto nella piazza di Hong Kong. La **variazione decennale è stata pari al +9,4%** (sul primo semestre 2009, con base 1° semestre 2003=100).

L'Asia ha mantenuto salda la sua **terza posizione nel mercato della pittura**, con interesse costante da parte dei collezionisti per le opere d'arte locale e un'inedita attenzione anche nei confronti della pittura e dei dipinti di tradizione europea. Il fatturato annuo ha raggiunto quota **\$1,0 Mld**, in netta crescita rispetto ai \$824,9 Mln

del 2017 (+21,9% a/a) nonostante la lieve riduzione delle aste incluse nel campione, passate da 43 a 37. L'**aggiudicazione media** è passata da \$19,2 Mln del 2017 a \$27,2 Mln del 2018, mentre il **tasso di unsold** si è confermato il più basso delle quattro aree geografiche analizzate, attestandosi al **15,0%** (16,6% nel 2017)⁷⁴.

I **player locali** non sono stati inclusi nel presente studio, ma il record registrato da **Qi Baishi** nell'asta proposta dalla Poly International Auction di Pechino nel mese di dicembre 2017 (\$144 Mln, record assoluto per un artista cinese) è sintomo del **crescente interesse nei confronti del mercato dell'arte da parte di queste piazze** e del grande flusso di capitali che continuano a catalizzarvi.

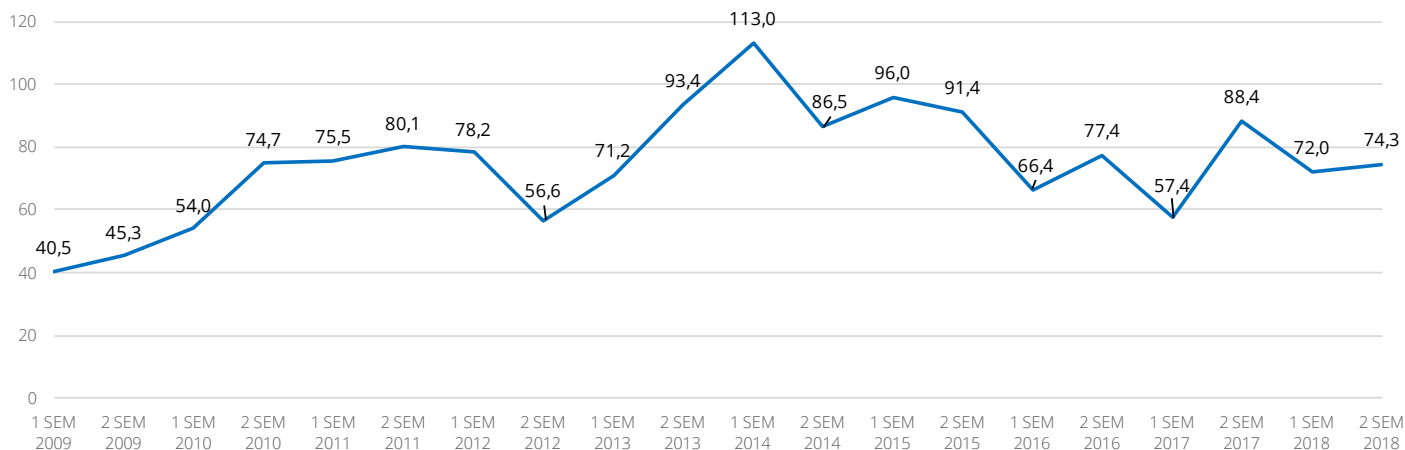
Asia: l'apertura di nuovi orizzonti



Nel continente asiatico nel corso del 2018 è proseguita la **crescita della varietà delle aste proposte e si è ulteriormente ampliata la copertura territoriale delle principali major internazionali**, con vendite tenutesi in nuove città dal grande potenziale. Sotheby's ha lanciato a novembre 2018 la prima asta di Mumbai, mentre Christie's ha consolidato la propria presenza in Cina con le vendite della recentemente inaugurata sede di Shanghai. Christie's è l'unica casa d'aste Occidentale che può operare in Cina senza partner locale, come sarebbe invece previsto dalla normativa locale.

Spicca, inoltre, un **inedito interesse nei confronti dei dipinti antichi**, di quadri **impressionisti** e di opere di **tradizione europea** come le miniature, verso cui i collezionisti asiatici si sono fortemente indirizzati nelle vendite del 2018.

Il Global Painting UE Index | Focus ultimi 10 anni



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

La delicata situazione economico-politica in molti Paesi, l'incertezza dei mercati finanziari e la costante minaccia di attacchi terroristici nelle principali capitali del

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	24	\$ 225.081.463,0	\$ 9.308.056,6	14,5%
2017	38	\$ 413.724.301,5	\$ 10.887.481,6	18,8%
2018	33	\$ 371.050.962,4	\$ 11.243.968,6	21,3%

continente ha provocato cautela e scarsa propensione al rischio nel mercato dell'arte. Il **Global Painting UE Index**⁷⁵ nel 2018 ha infatti registrato un calo dal 2017, con una **variazione a/a del -15,9%**. La **variazione decennale** (sul primo semestre 2009, con base 1° semestre 2001=100) è stata invece pari a **+83,4%**.

Il fatturato complessivo delle piazze europee ha raggiunto quota **\$371,1 Mln**, in decremento rispetto ai \$413,7

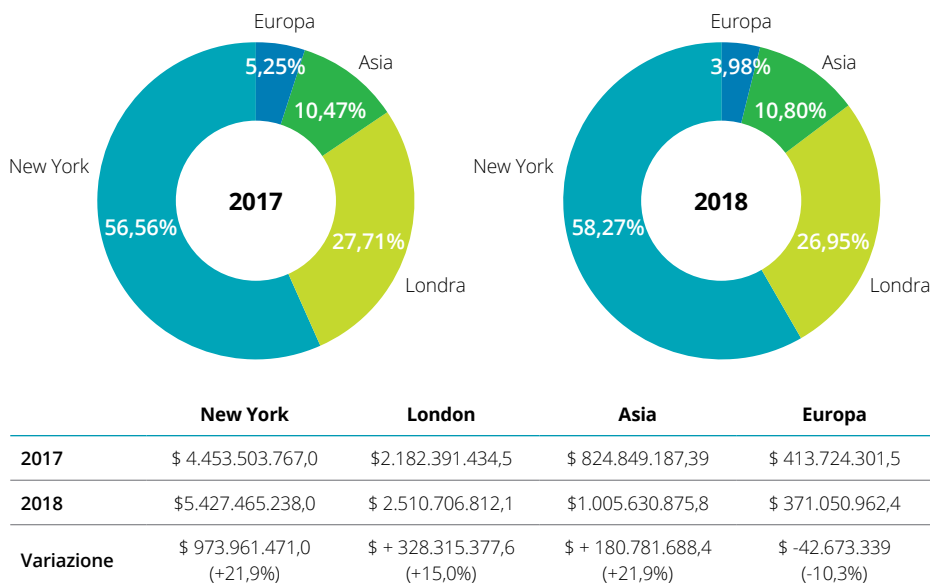
Mln del 2017 (-10,3% a/a), ma il calo è attribuibile alla ridotta quantità di aste milionarie. L'aggiudicazione media è infatti evidentemente cresciuta, passando da \$10,9 Mln a **\$11,2 Mln**, mentre **il tasso di unsold si è attestato a 21,3%** (18,8% nel 2017)⁷⁶. I dati provano l'interesse crescente dei collezionisti nei cataloghi europei, ma anche grande selettività, confermando l'orientamento alla qualità e alle opere di pregio.

Fatturato e tasso di unsold medio per area geografica

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** del 2018 con un fatturato di oltre \$5,4 Mld, in crescita del +21,9% a/a e pari a più del doppio del totale generato nel 2016 (\$2,54 Mld). La città ha rappresentato da sola circa il 58,3% del segmento per il 2018, **cui è seguita Londra con la quota del 26,9%**, in lieve flessione dal 2017 (27,7%).

L'Asia ha mantenuto la sua terza posizione, conquistata nel 2013, cubando il **10,8% del mercato della pittura**, in linea con la performance dello scorso anno grazie alla presenza di grandi collezionisti attivi, da quest'anno, anche nel settore della pittura moderna e impressionista di matrice europea. **L'Europa ha confermato infine di essere l'area geografica di minore rilevanza in termini di fatturato** (circa **4,0%**, in lieve calo dal 2017), risentendo nel confronto internazionale di una minore disponibilità di opere in grado di raggiungere grandi record, anche per un bacino diverso di clientela alle aste.

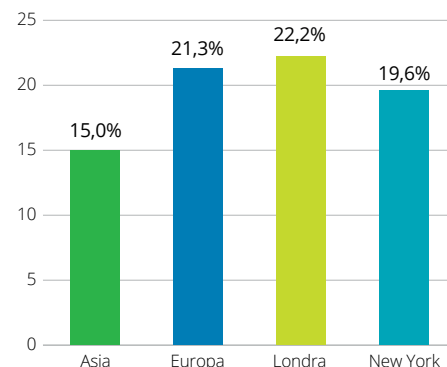
Grafico e tabella: Fatturato per aree geografiche a confronto (2017-2018).



Fonte: elaborazione propria.

Quanto affermato finora trova conferma anche nell'analisi del tasso di unsold medio per area geografica. Il **tasso medio di unsold più basso per il 2018 è stato rilevato in Asia (15,0%)**, un mercato per certi versi nuovo al collezionismo di opere d'arte e beni da collezione, quindi spesso meno selettivo in fase d'acquisto. **New York**, le cui aste si caratterizzano invece per una maggiore qualità nei lotti e per una platea dalle maggiori disponibilità economiche, si attesta **al secondo posto, con un tasso di unsold medio pari al 19,6%**. **L'Europa con il 21,3% e Londra con il 22,2%** sono le piazze con la maggiore percentuale di invenduto. Tale caratteristica è attribuibile da un lato alla condizione economico-finanziaria sfavorevole di queste due aree geografiche nel corso del 2018, che può aver contribuito a frenare i collezionisti nei propri acquisti. Dall'altro, è da rilevare una crescente consapevolezza degli acquirenti di queste due piazze, che hanno alle proprie spalle una tradizione di collezionismo solida e secolare.

Grafico: Unsold medio per area geografica 2018.



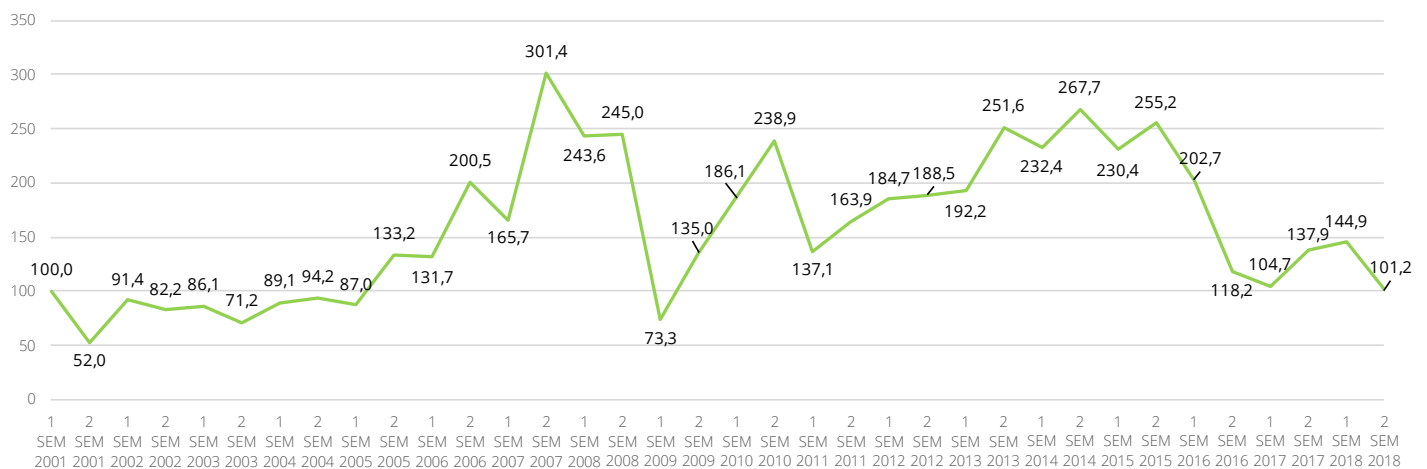
Fonte: elaborazione propria.



Josine Dupont | Cantiere (2016)
Acrilico su tela, 60x60 cm

Il mercato della pittura per comparto

Il Post War Painting Index



Leader indiscusso del mercato della pittura, il comparto del **Post War** ha trovato acquirenti sempre più attenti alla **qualità dei singoli lotti**, spesso a discapito delle opere degli artisti più quotati. Si è confermato **sostenuto il ricorso alle garanzie**, strumento attraverso cui le case d'asta assicurano i potenziali venditori, intimoriti dalla possibilità di incorrere in nuove delusioni di mercato.

Al di là di una lieve crescita dei fatturati delle aste, i trend appena descritti hanno contribuito a determinare una 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, come mostra l'approfondimento presentato a seguire.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	58	\$ 2.528.389.313,2	\$ 43.592.919,2	11,2%
2017	125	\$ 4.440.258.200,5	\$ 35.522.065,6	15,9%
2018	117	\$ 4.495.193.131,1	\$ 38.420.454,1	14,3%

Nel 2018 è stato registrato il **nuovo record** per un'opera battuta all'asta firmata da un **artista vivente, David Hockney**, il cui grande dipinto **Portrait of an Artist (Pool with Two Figures)** del 1972 è stato venduto alla cifra di oltre **\$90,3 Mln** nell'asta Post War & Contemporary Art Evening Sale di Christie's dello scorso 15 novembre⁷⁷. Nella stessa serata sono stati stabiliti anche altri 4 importanti record, confermando l'importanza della piazza di New York per l'arte contemporanea. Il dipinto di Hockney si è rivelato essere un caso fuori dall'ordinario non soltanto per il prezzo

di martello raggiunto ma anche perché, nonostante l'ottima qualità dell'opera e la sua certa provenienza, non era coperto da garanzia.

Una situazione internazionale incerta a livello politico-economico, unita al timore di nuove possibili speculazioni, sono alcuni dei principali elementi che, a seguito di un primo semestre in crescita, hanno portato il **Post War Painting Index**⁷⁸ a chiudere l'anno con una **variazione a/a negativa (-26,6%)**, nonostante permanga positiva la **variazione di periodo (+1,2% dal primo semestre 2001)**.

Parallelamente, tuttavia, **si è ridotto il livello medio di unsold (14,3%⁷⁹** rispetto al 15,9%), restando inferiore alla media dell'intero segmento pittura (20,1%). Inoltre è **cresciuto il volume complessivo d'affari**, passando da \$4,4 Mld a quasi **\$4,5 Mld** nonostante la riduzione di aste milionarie incluse nel comparto. La discrepanza tra la performance dell'indice e l'aumento di fatturato è sintomo di un mercato dell'arte contemporanea che si conferma in salute, ma che ha mostrato un calo della propensione al rilancio in asta dei collezionisti, soprattutto **nella seconda parte del 2018**. È bene, inoltre, notare che le variazioni annuali risentono dell'inclusione, nei risultati del 2017, dei \$450,3 Mln a cui è stato venduto il *Salvator Mundi* di Leonardo Da Vinci, che aveva condizionato gli esiti del mercato costituendo da solo la quota del 10,1% dell'intero comparto Post War dello scorso anno.

L'andamento delle sessioni di vendita di arte del dopoguerra e contemporanea confermano quanto appena esposto. A seguito di un primo semestre positivo per le principali sessioni di vendite di arte contemporanea, le aste autunnali di Londra hanno infatti registrato un calo del -8,7% sullo stesso periodo dello scorso anno. Il segno meno della **sessione londinese**, dopo 5 anni di costante crescita, può essere attribuibile ad una certa **difficoltà delle case d'asta nel reperire lotti di qualità** per le proprie evening sales. L'**offerta**, infatti, è stata decisamente **più contratta** rispetto alle stesse aste del 2017 (133 lotti contro i 162 dello scorso anno), con Christie's che ha presentato addirittura 45 opere contro le 91 di un anno fa e Sotheby's che ha scelto di non battere la sua tradizionale Italian Sale. È parallelamente **cresciuto l'utilizzo delle**

garanzie, che ha riguardato, nei cataloghi londinesi della Frieze Week 2018, il 53,1% dei lotti, contro il 32% del 2017. Tra le tre major, la performance migliore rispetto alle aspettative pre-asta è stata quella di Phillips, che ha chiuso la sua 20th Century & Contemporary Art Evening Sale del 5 ottobre con un totale £21,6 Mln, centrando le aspettative ma con solo il 30,6% dei lotti aggiudicato per una cifra in linea con la stima media e un tasso di unsold del 11,1%.

La **sessione di New York di novembre** ha confermato quanto emerso dalle evening sales di Londra: le principali vendite serali di Post-War e Contemporary Art incluse nel campione si sono chiuse con un totale di \$808,7 Mln, con un **calo del -33,2%** dal 2017. La contrazione è tuttavia attribuibile dalla **presenza, nel totale 2017, del *Salvator Mundi*** di Leonardo da Vinci, senza il quale lo scenario sarebbe diverso, con un +6,4% nel fatturato 2018 rispetto allo scorso anno. Anche in questo

caso si è tuttavia ridotto il numero dei lotti proposti (dai 165 del 2017 ai 150 del 2018) ed è cresciuto del 42,3% il valore delle garanzie⁸⁰.

Anche a New York, come a Londra, si è assistito inoltre ad una rivalutazione di artisti storicizzati in precedenza poco rappresentati nel mercato di fascia alta e un apprezzamento degli artisti viventi e delle artiste, come dimostrano i nuovi record di **KAWS, Carmen Herrera, Amy Sillman e Henri Laurens** da Phillips o quelli di **Dana Schutz, Henry Taylor, Jacob Lawrence e Jack Whitten** da Sotheby's. Grande apprezzamento è stato invece conosciuto, nell'asta di Christie's, da artisti quali **Robert Colescott** (prima apparizione in una evening sale), **Vija Celmins e Cecily Brown**. Un trend a cui ha corrisposto una **normalizzazione dei principali artisti blue chip** tra cui **Andy Warhol e Jean-Michel Basquiat**, presenti nei cataloghi con opere di valore più contenuto.

La normalizzazione degli artisti più noti del mercato dell'arte contemporanea



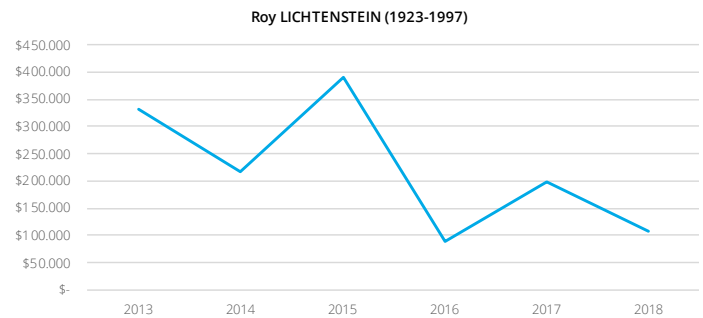
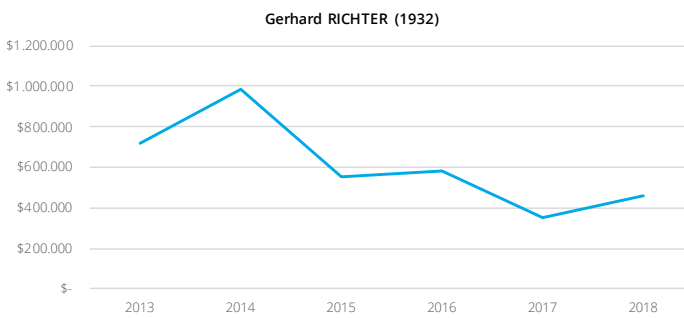
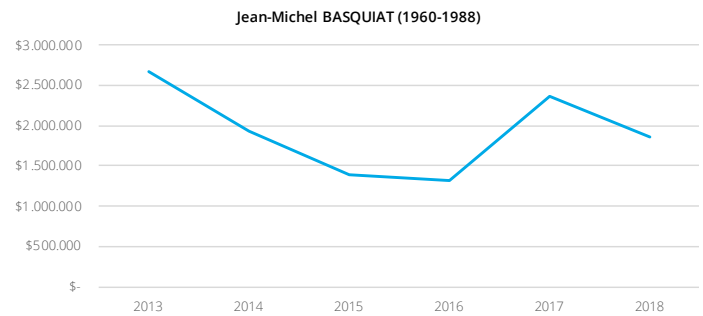
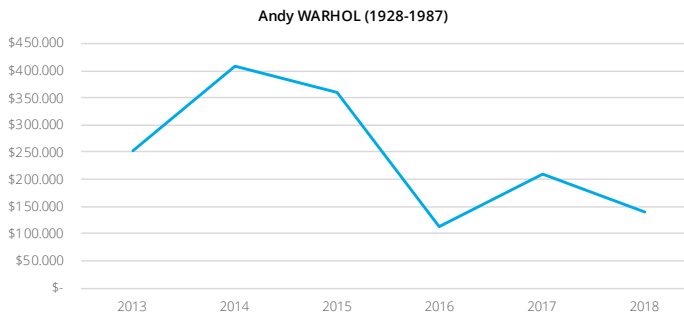
Il 2018 ha dimostrato la **tendenza del grande collezionismo ad acquistare lavori di indiscutibile qualità di artisti meno noti** piuttosto che accettare stime elevate per lavori di qualità inferiore, ma a firma di un artista di brand. I **collezionisti sono più accorti e più informati**, cresce il numero di interessati al mercato dell'arte e cresce anche l'attenzione sull'investimento in beni da collezione come possibilità per diversificare il portafoglio. Si rivela quindi **costante l'impegno delle case d'asta a ricercare nuovi artisti di possibili interesse** per il mercato, al fine di intercettare la **voglia di novità tipica del grande collezionismo**.

Al fine di confermare in modo oggettivo quanto appena descritto, sono stati **incrociati i risultati registrati nelle Post War e Contemporary** delle vendite autunnali del 2018 di Londra con **i dati degli artisti con i fatturati d'asta più alti⁸¹**, analizzandone l'evoluzione dei prezzi medi di aggiudicazione⁸² nel corso degli ultimi cinque anni.

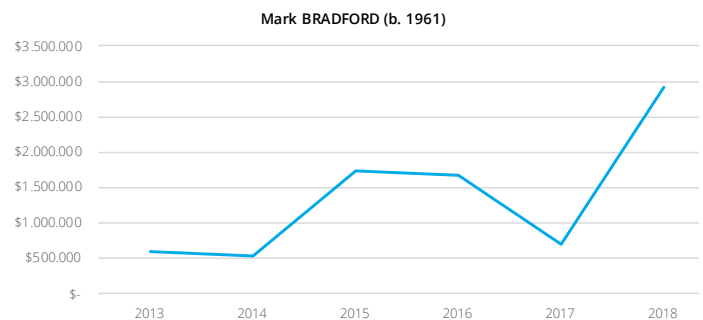
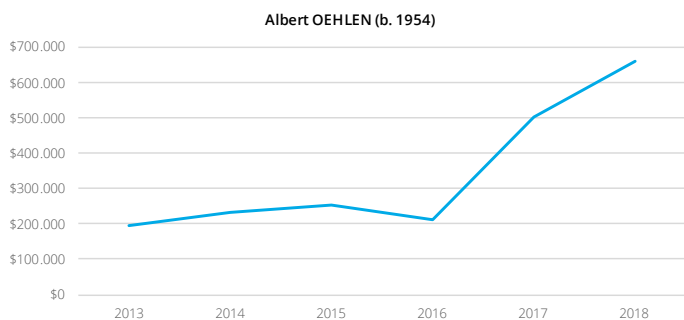
La normalizzazione del mercato dei blue chip artists



Lo studio condotto ha permesso di dimostrare che **grandi colossi del mercato, come Andy Warhol, Jean-Michel Basquiat, Gerard Richter o Roy Lichtenstein**, hanno visto i loro prezzi **stabilizzarsi nell'ultimo biennio**, lasciandosi alle spalle i record del passato, come mostrano i grafici seguenti.



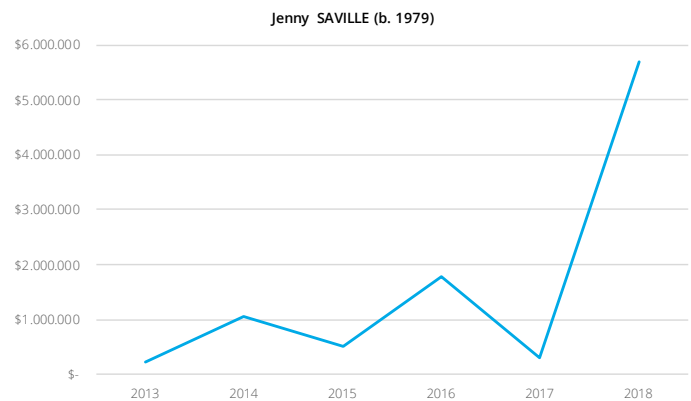
Questi trend sono attribuibili alla **minore disponibilità di opere di qualità**, che contribuiscono quindi a far crescere le quotazioni di storicizzati ma con ancora ampi margini di crescita o di artisti viventi. Considerando le migliori performance della **Post-War & Contemporary Art Evening Sale di Christie's** del 4 ottobre (Londra), tali trend sono ben dimostrati dai risultati ottenuti da nomi meno conosciuti al grande pubblico, come: **Mark Bradford**, il cui prezzo medio di aggiudicazione è passato da circa \$589.472 nel 2013 a più di \$2,9 Mln del 2018; o **Albert Oehlen**, che nel 2013 non raggiungeva i \$200.000 e oggi ha un prezzo medio di oltre \$661.000. Questi due artisti, che hanno visto **triplicare in 5 anni il proprio prezzo medio di aggiudicazione**, sono stati protagonisti della serata insieme a nomi tanto rari sul mercato, quanto desiderati, come **Francis Bacon, Jean Dubuffet o Keith Haring**, tutti stabili nel loro andamento.



Segue

Durante la **20th Century & Contemporary Art Evening Sale di Phillips** del 5 ottobre (Londra), invece, hanno brillato in termini di performance d'asta rispetto alle attese, **Marcello Lo Giudice**, il cui **valore medio si è più che duplicato** nell'ultimo biennio e **Joan Mitchell**, che ha confermato il suo ottimo momento con un **prezzo medio di aggiudicazione salito a circa \$3,0 Mln**. Questi due artisti hanno dominato l'asta, in termini di performance, insieme ai già noti **Günther Förg e Christopher Wool**, i cui **prezzi di aggiudicazione** sono tuttavia molto **stabili**, mentre **Gerhard Richter**, dopo i fasti di 5 anni fa, ha un **trend in decisa flessione** dovuto proprio alla mancanza di un'offerta top, come già menzionato in precedenza. Infine, **The History of Now & Contemporary Art Evening Sale di Sotheby's** del 5 ottobre ha incoronato con un nuovo record l'artista **Jenny Saville** (\$10,8 Mln), divenuta la più cara artista vivente a conferma anche di un trend di **rivalutazione delle artiste**, da sempre in po' in ombra sul mercato rispetto ai colleghi uomini.

Il caso di questa artista, la cui carriera è ormai solida e avviata in una fase di grande maturità, è anche la cartina di tornasole di quanto descritto sull'andamento del mercato. Il suo **prezzo medio di aggiudicazione**, infatti, **è cresciuto in 5 anni da poche centinaia di migliaia di dollari a milioni di dollari**. Lo stesso si può dire per **Peter Doig**, che nel 2013 aveva un prezzo medio attorno a \$500.000 e oggi di \$2,0 Mln, o **Adrian Ghenie**, passato da \$89.000 a circa \$600.000 dell'ultimo biennio.



Concentrandosi sulle principali evening sales di New York e Londra delle 3 case d'asta incluse nel campione d'analisi (Christie's, Sotheby's e Philips), emerge un chiaro apprezzamento per gli autori americani, che rappresentano il 63% del totale incanti di Post War & Contemporary Sales, seguiti dagli artisti inglesi (17%), tedeschi (8%), francesi e italiani (4% rispettivamente)⁸³.

In generale, i risultati in lieve flessione del comparto risentono non soltanto dei **timori legati alla situazione economica globale**, ma anche del **crescente ricorso alle private sales** (tramite casa d'asta o dealer) specie per le opere di maggior

pregio a firma di quegli artisti che hanno già passaggi sufficienti in asta per avere le necessarie informazioni sul loro prezzo come, appunto, Warhol o Basquiat. Le private sales tuttavia non riguardano artisti caratterizzati da pochi passaggi in asta, come Hockney e Hopper, nonostante l'eccellente qualità dei lavori. Le aste newyorchesi hanno confermato anche **il grande interesse per la provenienza dei lotti con i sold out delle opere provenienti da prestigiose collezioni private**, come quelle di Harry W. e Mary Margaret Anderson e di François e Susan de Menil presentate da Christie's, o quelle dell'asta The History of Now: The Collection of David Teiger da Sotheby's.

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.

Arte africana contemporanea, un mercato in continua crescita



Il settore dell'arte contemporanea africana presenta premesse di mercato diverse e ben più solide rispetto a quelle che hanno portato allo scoppio delle bolle speculative sui giovani artisti cinesi o, in senso più esteso, appartenenti ai cosiddetti BRIC⁸⁴, perché l'arte africana contemporanea può contare sul **mercato interno di un continente il cui "riscatto" passa anche dalla sua affermazione nel mondo della cultura e, quindi, dell'arte.**

Guardando al mercato internazionale, Sotheby's è stata la prima casa d'aste a proporre opere di arte contemporanea africana al mercato internazionale, con l'asta Contemporary African Art from the Jean Pigozzi Collection del 24 giugno 1999, a Londra, chiusasi con un totale di £227.861. Si è tuttavia dovuto attendere per dieci anni, fino al 2009, prima che un'altra casa d'aste, Bonhams, lanciasse le sue aste tematiche intitolate Africa Now, la prima delle quali si è chiusa con un totale di £245.000. Queste sono state le prime pietre di un **trend di mercato oggi in forte crescita**: a distanza di quasi un ventennio dalla vendita del 1999, infatti, l'asta di Modern and Contemporary African Art di Sotheby's tenutasi il 16 ottobre 2018 a Londra ha totalizzato quasi £2,3 Mln, con 10 nuovi record e 3 aggiudicazioni benchmark per artisti che facevano la loro prima apparizione in asta.

Dal 1999, anno della prima asta di Sotheby's, al 2018, **il mercato delle aste internazionali di arte africana è cresciuto in maniera esponenziale**, passando da un valore complessivo di £227.861 a £8,7 Mln, con una fortissima accelerazione negli ultimi tre anni. Questo è attribuibile da un lato alla **costante ricerca del mercato di proposte inedite** e dall'altro ad un **collezionismo africano sempre più attivo sul mercato globale**, come dimostra il fatto che 18 dei 70 lotti aggiudicati nell'asta di Sotheby's tenutasi a Londra nell'ottobre 2018 siano andati in Africa. Questi elementi hanno contribuito, nell'ultimo decennio, ad una **crescita dei valori delle opere di arte africana contemporanea che si attesta tra il 200% e il 400%**⁸⁵ e all'ingresso di alcuni artisti africani nei cataloghi delle aste di arte moderna e contemporanea delle principali case internazionali, in aggiunta alle proposte delle aste Africa Now di Bonhams (dal 2009), di quelle Sotheby's (dal 2017) e dell'asta Africa battuta a New York da Phillips nel 2010.

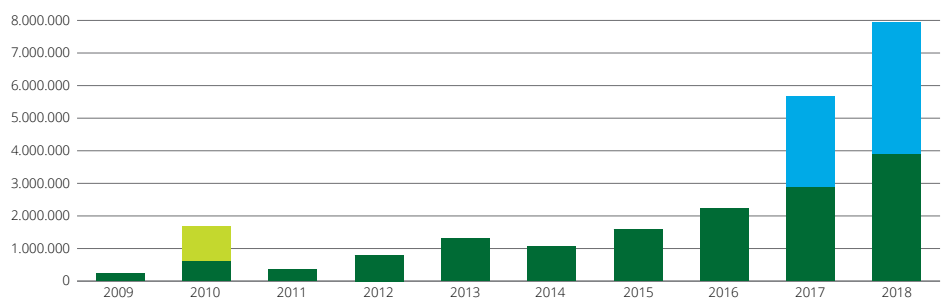
Il mercato delle grandi aste internazionali evidenzia il crescente interesse del collezionismo globale per l'arte moderna e contemporanea africana, ma sono altri elementi che portano a considerare questo "boom" non come una moda passeggera. In primo luogo, negli ultimi anni **è cresciuto il numero di musei inaugurati nel Continente Africano**, tra cui il Mohammad VI Museum of Modern and Contemporary Art a Rabat, in Marocco, inaugurato nel 2014. In secondo luogo, le **case d'asta africane**, seppur "giovani", stanno registrando **performance positive**:

secondo l'ultima edizione dell'African Art Market Report, nel 2016 il continente africano ha costituito il 46,1% del mercato per un valore di \$19,6 Mln e oltre il 93% dei lotti venduti. Molte **gallerie africane**, inoltre, hanno iniziato nell'ultimo periodo a partecipare ad **importanti fiere internazionali**, come Frieze London o Art Dubai, dove le gallerie africane presenti sono aumentate del 50% e gli artisti del 17%, facendo registrare vendite record⁸⁶, a conferma del grande interesse che questa produzione artistica contemporanea sta riscuotendo in Medio Oriente.

A tutto ciò si deve poi aggiungere la **recente crescita di alcune economie africane**⁸⁷, che ha permesso lo sviluppo di quel mercato "interno" a cui si lega buona parte del successo di mercato dell'arte del continente, con crescente ricchezza della classe media⁸⁸, soprattutto in Nigeria e Sudafrica⁸⁹. Cresce anche il **ruolo delle Biennali d'arte locali**, a partire dalla celebre Dak'Art – Biennale de l'Art Africain Contemporain, nata nel 1992. **Il mercato degli artisti africani contemporanei appare così decisamente "sano" e non ancora contaminato dalle speculazioni.** Le gallerie che gestiscono l'arte africana contemporanea sul mercato primario maneggiano con cura i prezzi dei loro artisti, mantenendoli su **livelli decisamente conservativi**. Sono pochi i casi di artisti dalle quotazioni elevate, come quello del noto artista ghanese El Anatsui che detiene un record di quasi \$1,5 Mln e numerose aggiudicazioni sopra il milione di dollari. La maggior parte dei talenti emergenti, come l'ivoriano Armad Boua che ha avuto da poco il suo primo solo show londinese alla Jack Bell Gallery, ha un range di prezzo tra le 8.000 e le 30.000 sterline.

Anche l'Occidente ha avuto però un ruolo fondamentale nella crescita del mercato dell'arte africana contemporanea, **sia con il suo collezionismo privato, sia con quello pubblico.** Tra le collezioni private più note è possibile citare la Caacart di Ginevra dell'italiano **Jean Pigozzi**, quella di **Robert Devereux**, ex direttore di Frieze, o quella di **Jochen Zeitz**, ex capo della Puma e fondatore dello Zeitz Museum of Contemporary Art Africa di Città del Capo. Mentre altre opere d'arte fanno ormai parte delle collezioni permanenti di grandi musei occidentali come il **Centre Pompidou** di Parigi, la **Tate** di Londra o il **MoMa** di New York, contribuendo alla promozione e valorizzazione della produzione artistica africana. Oltre alla 1:54, di Londra, sono nate altre fiere dedicate all'arte di questo continente, come AKAA – Also Known As Africa a Parigi, e molte mostre sono state dedicate a questo settore, come Art/Afrique, le nouvel atelier Fondation Louis Vuitton, tenutasi nel 2017 alla Fondation Louis Vuitton di Parigi, o Il Cacciatore Bianco, mostra presentata al FM Centro per l'arte contemporanea di Milano sempre nel corso del 2017.

Grafico. Aste di Arte Africana Contemporanea: trend 2009-2018.



Fonte: elaborazione propria.

Italian Sales: la fine di una storica doppietta

Esempio calzante del contesto di mercato appena descritto, in cui qualità e rarità sono i principali driver di scelta, anche a **discapito dei grandi nomi**, sono state le **Italian Sales**, aste che **per quasi un ventennio** sono state proposte da Christie's e Sotheby's a Londra nel mese di ottobre. Queste due vendite, inserite nel palinsesto delle aste autunnali di arte contemporanea, hanno acceso i riflettori del mercato dell'arte internazionale sulle **opere degli artisti italiani del dopoguerra**, contribuendo alla loro affermazione internazionale.

Nel 2018, tuttavia, la scelta di Sotheby's di non proporre la propria Italian Sale ha reso impossibile l'elaborazione dell'Italian Sales Index, per cui a seguire sarà proposta un'analisi dell'asta **Thinking Italian di Christie's** e dei risultati ottenuti dalle opere di arte italiana delle aste di arte **Post War & Contemporary di Sotheby's**.

Come era logico attendersi, negli ultimi anni le Italian Sales hanno iniziato a soffrire della **scarsa disponibilità di capolavori a firma degli artisti italiani già riconosciuti dal mercato**. Nonostante la volontà di offrire opere "fresche" e inedite sul mercato possa ritenersi la mission principale delle Italian Sales, che per prime hanno acceso l'interesse del mercato internazionale sugli artisti italiani, la **maggiore consapevolezza dei collezionisti** ha reso ancora più **urgente la necessità per le case d'asta di ricercare nuovi artisti italiani di possibile interesse** da parte del grande collezionismo, compito comunque complesso vista la variegata e **competitiva offerta dei mercati dell'arte contemporanea emergenti**, come quello africano o asiatico.

Per meglio comprendere quanto accaduto, è possibile considerare gli andamenti dell'arte italiana nelle aste autunnali londinesi dell'ultimo triennio. **Nel 2016** i collezionisti hanno iniziato a volgere il proprio sguardo su opere di artisti come **Gilberto Zorio, Carol Rama, Gianfranco**

Baruchello, Giosetta Fioroni e Salvatore Scarpitta, nomi scelti dalle due case d'asta per provare ad ampliare lo spettro di nomi italiani apprezzati da collezionisti stranieri. Grazie ad **opere di qualità indiscussa** e a stime appetibili per un mercato sempre più informato e accorto, in grado di riconoscere il pregio dei lotti proposti, tali nomi hanno ottenuto un **successo inatteso**.

Nel 2017 il format delle due major è stato rinnovato, con il lancio di Thinking Italian da parte di Christie's, che ha incoronato Franco Angeli e Michelangelo Pistoletto, e della **In Context Italian Art di Sotheby's**, che ha tuttavia riscontrato scarso interesse da parte del mercato.

Nel 2018 la situazione è stata ancora diversa, con **Sotheby's** che ha scelto di **non proporre un'Italian Sale** e di far, invece, confluire i 28 lotti di arte italiana raccolti nelle aste londinesi autunnali di arte contemporanea, di cui 11 nella Post-War & Contemporary Art Evening Sale.

Allo stesso tempo, è stata **altalenante la performance dell'asta Thinking Italian proposta da Christie's lo scorso ottobre**, unica Italian Sale londinese del 2018. Si è assistito sia ad **aggiudicazioni record**, come una contesissima opera di **Maria Lai** che dopo i rilanci di ben 8 pretendenti è stata venduta ad un prezzo 5 volte superiore alla stima massima, sia ad **invenduti di opere di artisti ben consolidati**, come Lucio Fontana. Nel complesso, **il totale dell'asta è rimasto ben al di sotto delle aspettative**, dimostrando proprio come il mercato oggi sia particolarmente attento alla **rarità e qualità delle opere**. La scarsa disponibilità di capolavori a firma degli artisti italiani più amati dal mercato, come Fontana o Boetti, ha così spinto i collezionisti a volgere il proprio sguardo su altri lotti come quelli di Maria Lai, Carol Rama o Giovanni Anselmo, premiati in termini di performance.

I 28 lotti di arte italiana proposti da Sotheby's nella sessione autunnale, tutti con un valore medio di stima inferiore a £500.000, hanno trovato quasi tutti un acquirente (solo 5 invenduti), ma le

performance non sono state in linea con le aspettative. Il top lot è stato anche in questo caso Lucio Fontana, con un *Concetto spaziale* del 1964 battuto per quasi £2,9 Mln, e ottimi risultati anche per **Alberto Burri, Luciano Fabro e Giovanni Anselmo**. Gli stessi artisti hanno tuttavia fatto registrare gli unsold più consistenti, comprovando la volatilità delle aggiudicazioni di queste vendite, in cui gli unici elementi in grado di **fare realmente la differenza sono qualità e provenienza dell'opera**.

Le **difficoltà riscontrate nel 2018 dalle aste contemporanee di arte italiana è confermata anche da uno studio di Art Tactic** che analizza le vendite per nazionalità degli autori nelle principali aste di Post War & Contemporary delle 3 maggiori case d'aste internazionali. Il valore degli incanti battuti dagli artisti italiani è sceso dal 5,8% del 2015 al 3,8% del 2018. È calato anche l'aggiudicato medio per lotto (\$536.000 nel 2018, rispetto ai \$549.000 del 2017, e \$912.000 nel solo 2015, con una flessione di più del 40% dal punto di massimo).

Londra è rimasta comunque la location di riferimento nell'offerta di arte italiana, generando circa l'80% del complessivo battuto del segmento. Complessivamente, considerando anche le aste di New York, l'invenduto per lotto di arte italiana è stato pari al 18%. Fontana rimane l'artista più ricercato e apprezzato, con 30 lotti venduti e un complessivo battuto di circa \$39,0 Mln, seguito a distanza da Burri (5 opere per complessivi \$7,6 Mln), Boetti (2 lotti e \$5,2 Mln) e Pistoletto (4 opere per \$4,4 Mln). Nessun artista giovane (indicativamente sotto i 45 anni) è entrato nei cataloghi internazionali nel 2018, mentre ha stupito la performance di Stingel che si è aggiudicato i favori della critica e del collezionismo internazionale. Sono state infatti 20 le sue opere vendute nel corso del 2018, che gli sono valse la palma di miglior artista contemporaneo venduto a livello internazionale (circa \$34 Mln complessivi).

Le Italian Sales e la valorizzazione dell'arte italiana



La parola all'esperta: Mariolina Bassetti, Chairman, Post-War and Contemporary Art, Continental Europe e Chairman, Christie's Italy

"Credo che l'Italian Sale sia stata una delle migliori iniziative mai realizzate sull'arte italiana, sia dal punto di vista promozionale e culturale, sia dal punto di vista del mercato, avendo dato all'arte del nostro Paese una prospettiva internazionale che prima non aveva. Per meglio comprendere la visibilità e il successo raggiunti è sufficiente considerare che la prima asta di arte italiana tenutasi a Londra nel 2001 ha realizzato un totale di £5,5 milioni, mentre l'ultima asta ha realizzato £40,5 milioni con la metà dei lotti. Abbiamo portato i nostri artisti sul territorio internazionale e abbiamo permesso a tutti gli operatori, dai collezionisti, ai musei, ai mercanti di avere uno spettro più ampio dell'arte italiana, poiché i cataloghi di queste aste vogliono anche essere, in qualche modo, "didattici". Si tratta di cataloghi molto dettagliati, minuziosi, pensati per diffondere e insegnare quello che è successo nel panorama artistico italiano del ventesimo secolo, e questo lavoro ha portato anche importanti musei ad acquistare in asta. Penso ad esempio a Pino Pascali: era un artista poco conosciuto a livello internazionale, a causa della ridotta produzione di opere dovuta alla sua morte prematura all'età di 33 anni e a causa della scarsa presenza nei manuali di storia dell'arte. Nel 2008 il MoMa acquistò una sua opera di 8 metri, "Ponte", realizzata in acciaio-lana, e questa è stata forse la più grande soddisfazione della mia carriera, perché vendere al MoMa un artista non ancora presente nel museo è stato estremamente significativo. Negli anni seguenti al lancio dell'Italian Sale sono nati anche veri e propri musei dedicati all'arte italiana, come il Magazzino Italian Art vicino a New York, mentre collezioni di artisti internazionali, soprattutto americani e cinesi, hanno visto l'introduzione nei loro spazi di opere di arte italiana."



Josine Dupont | Energia (2013)
Acrilico su tela, 100x150 cm

Il Pre-War Painting Index



Il comparto Pre War nel 2018 ha conosciuto una forte crescita rispetto al 2017, attribuibile ad una maggiore presenza di opere di qualità indiscussa e alla vendita di prestigiose collezioni private, tra cui in particolare la collezione Rockefeller. La scelta di investire nella pittura Pre War può essere stata indice di un orientamento, da parte dei collezionisti, verso un'arte più consolidata e spesso meno speculativa di quella contemporanea, ma la provenienza e il pregio di alcuni dipinti nelle aste annuali hanno costituito i principali driver d'acquisto.

Grazie alla grossa disponibilità di opere di arte moderna e impressionista di grande qualità soprattutto provenienti da prestigiose collezioni private, infatti, il **Pre War Painting Index**⁹⁰ ha registrato una **variazione a/a** positiva, pari a **+33,5%**. Ha recuperato anche la **variazione di periodo**, nonostante si confermi negativa (**-27,0%**) sul primo semestre 2001. Sulla scia della buona performance dell'indice, anche il fatturato complessivo del comparto ha fatto registrare una crescita, pari al **+29,1%** sul 2017, passando da **\$2,9 Mld** ad oltre **\$4,1 Mld**, a fronte di una riduzione del numero delle aste milionarie, passate da 82 a 77. Questo ha comportato un forte incremento del valore dell'**aggiudicazione media**, passato da **\$35,6 Mln** a **\$53,8 Mln**, nonostante sia cresciuto il tasso di unsold da **22,2%** a **24,2%**⁹¹. I dati comprovano

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	30	\$1.154.006.734,9	\$38.466.891,2	24,1%
2017	82	\$ 2.915.525.457,0	\$ 35.555.188,5	22,2%
2018	77	\$ 4.144.527.095,1	\$ 53.825.027,2	24,2%

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 astengono dall'offerta quando sono in vendita lavori di qualità mediocre.

Guardando alle **principali sessioni di aste Impressionist & Modern Art del 2018**, si conferma la **stabilità del comparto**. Sotheby's, pur rimanendo seconda a Christie's, ha visto crescere il suo fatturato per il comparto Pre-War (+11,3% sul 2017) grazie agli ottimi risultati registrati a New York (+38,4%) e a Parigi (+12,1%), mentre risulta in calo la piazza londinese (-21,6%). Sempre Sotheby's, peraltro, quest'anno ha iniziato a battere le sue aste di **Impressionist & Modern Art anche ad Hong Kong** dove ha totalizzato oltre \$223,2 Mln, confermando il trend di crescente interesse dei collezionisti asiatici per i maestri dell'arte europea.

Si è complessivamente trattato di un **anno fuori dall'ordinario per le aste di Impressionist & Modern Art di Sotheby's**, che hanno fatto registrare alcune delle aggiudicazioni più alte nella storia della casa d'aste per capolavori di grandi maestri quali René Magritte, Pablo Picasso e Ernst Ludwig Kirchner. Tra questi si annoverano anche il top lot assoluto del 2018, *Nu Couché (Sur le cote gauche)* di Amedeo Modigliani, opera del 1917 aggiudicata durante la Impressionist & Modern Art Evening Sale del 14 maggio 2018 a New York per \$157,2 Mln e *Femme au béret et à la robe quadrillée (Marie-Térèse Walter)* di Pablo Picasso, tela del 1937 aggiudicata per oltre \$62,5 Mln nella evening sale londinese del 28 febbraio. Tra i risultati più importanti registrati in casa Sotheby's durante il 2018 nelle aste di Impressionist & Modern Art sono da citare anche alcune delle aggiudicazioni della evening sale del 12 novembre di New York,

quando la tela *Le Principe du plaisir* (1937) di René Magritte è passata di mano per \$26,8 Mln e la *Dammernd Stadt* (*Die Kleine Stadt II*) di Egon Schiele del 1913 ha raggiunto i \$25,6 Mln.

Il 2018 di Christie's, invece, nonostante mantenga il primato in questo segmento, ha registrato una lieve flessione nei fatturati delle aste di Impressionist & Modern Art (-7,6%), con performance in calo per tutte e tre le piazze su cui opera: Parigi (-19,3%); Londra (-1,2%); e New York (-9,3%). Anche in casa **Christie's** i risultati più eclatanti di questo 2018 sono stati registrati per i **capolavori dei grandi**

maestri, tra cui Claude Monet, la cui tela *Le bassin aux nymphéas* (1917/19) è stata aggiudicata per \$31,8 Mln durante l'evening sale dell'11 novembre scorso a New York e Pablo Picasso, la cui opera *La Lampe* del 1931 ha superato i \$29,5 Mln, nel corso della stessa asta. I record per alcuni degli artisti più importanti del segmento sono arrivati anche a maggio, quando a nella evening sale di Impressionist and Modern Art a New York sono stati ritoccati i primati di Kazimir Malevich - la cui *Suprematist Composition* del 1917 è stata aggiudicata per oltre \$85,8 Mln -, e di Constantin

Brancusi, la cui *La jeune fille sophistiquée* (*Portrait de Nancy Cunard*) ha superato i \$71,2 Mln. Ma è dalla Single Owner dedicata alla collezione di Peggy e David Rockefeller che arrivano le aggiudicazioni più importanti, con la *Fillet à la corbeille fleurie* di Picasso aggiudicata per \$115,0 Mln, le *Nymphéas en fleur* di Monet battute a circa \$86,7 Mln e l'*Odalisque couchée aux magnolias* di Matisse che ha superato gli \$80,7 Mln, confermando la forte attrazione esercitata sui collezionisti più abbienti dalle aste dedicate a prestigiose collezioni private.

Le collezioni private⁹²



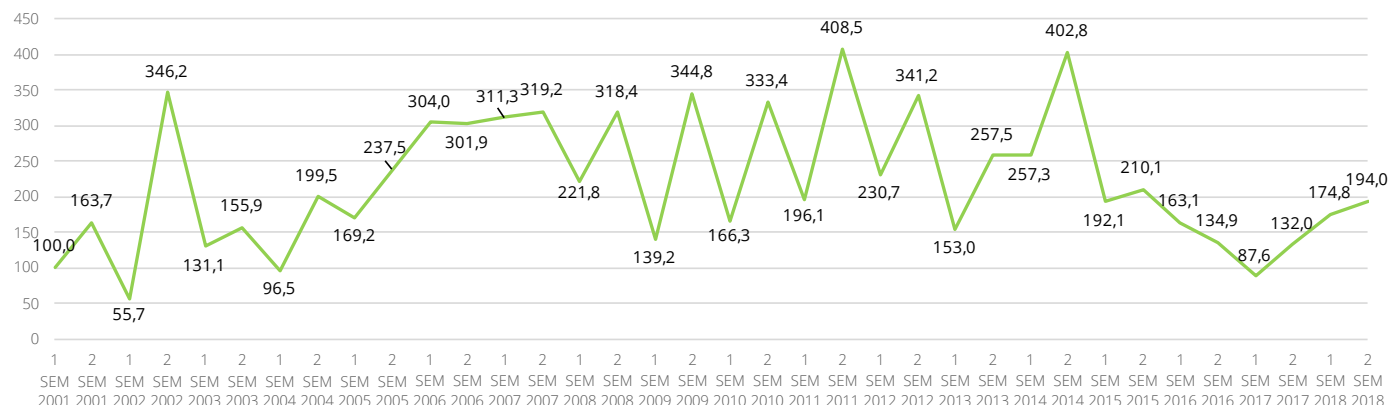
La parola all'esperto: Cristiano De Lorenzo, Managing Director di Christie's Italia

"Le collezioni private sono fonte d'ispirazione per chi cerchi a sua volta di costruirne una propria. Ciò che si apprezza di una grande raccolta è infatti la visione di chi l'ha assemblata. Ogni collezione d'arte riflette sempre il gusto, la cultura, lo stile di vita di un individuo o di una coppia o persino di varie generazioni di una medesima famiglia. Le opere provenienti dalla celebre collezione Rockefeller, venduta da Christie's a New York la scorsa primavera, sono state selezionate con passione e custodite con cura per molti decenni da una delle famiglie più famose e potenti del mondo. Ecco dunque che l'arrivo di quei meravigliosi quadri sul mercato, per la prima volta, ha subito destato l'interesse del mondo dell'arte. Si è trattata insomma di un'occasione unica, per coloro a cui non mancano i mezzi economici, di appropriarsi di un pezzettino di storia."



Josine Dupont | Grand Bleu
Acrilico su tela, 150x320 cm

L'Old Masters Painting Index



Il comparto degli **Old Masters** è un segmento complesso che tuttavia nel **2018 ha confermato la propria solidità** con una forte crescita in termini di fatturato. Questo a fronte del prevalere dell'arte contemporanea e del ricambio generazionale, elementi che potrebbero al contrario far presagire un cambio di gusto ed una progressiva riduzione dell'interesse nei confronti dei dipinti antichi. Questi ultimi, infatti, sono di grande appeal non soltanto per chi colleziona sulla base di tradizioni familiari, ma anche per il crescente numero di **HWNI, 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

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	21	\$ 204.743.811,0	\$ 9.749.705,3	21,3%
2017	50	\$ 425.433.444,4	\$ 8.508.688,9	29,7%
2018	46	\$ 667.725.046,6	\$ 14.515.761,9	27,3%

delle opere. La sola presenza della firma importante, oggi, non ne determina automaticamente la vendita.

A seguito del calo vissuto nel 2016 e proseguito nel primo semestre del 2017, l'**Old Masters Painting Index**⁹³ è riuscito a recuperare fortemente nel 2018, chiudendo con una **variazione a/a positiva pari a +47,0%**. La **variazione di periodo** è risultata in progresso del **+94,0%** sul primo semestre 2001.

La crescita è attribuibile all'ottima performance delle principali sessioni di Old Masters tenutesi a New York, Londra e Hong Kong, dove i dipinti di tradizione

europea hanno dominato indiscussi. Il **fatturato complessivo** del comparto ha così raggiunto **\$667,7 Mln**, in forte crescita dai \$425,4 del 2017, nonostante una riduzione delle aste oggetto d'analisi, passate da 50 a 46. Questo ha favorito anche una forte crescita del **valore medio di aggiudicazione**, passato da \$8,5 Mln a **\$14,5 Mln**. L'oculata selettività dei collezionisti dovuta alla crescente consapevolezza del mercato, ha confermato il tasso di unsold più elevato del segmento della pittura (**27,3%**⁹⁴), nonostante si registri un lieve calo rispetto al 2017 (29,7%).

Guardando nel dettaglio alle principali aste Old Masters tenutesi nel corso del 2018, **il mercato si dimostra in crescita** soprattutto grazie **all'ottima performance delle aste newyorchesi** che hanno chiuso l'anno con una crescita del +50,7%, mentre Londra si è fermata ad un +5,7% sul 2017. **A guidare il mercato è stata Christie's, con il 54,3% del fatturato totale del segmento.** Tra le vendite di maggiore successo di questa major sono da menzionare la day sale e la evening sale di Old Masters inserite nella **Classic Week 2018** dello scorso dicembre, che hanno totalizzato oltre \$57,6 Mln, pari ad una crescita del +73,2% sul fatturato degli stessi appuntamenti del 2017. Il risultato è attribuibile in primo luogo all'eccezionale risultato dei lotti provenienti

dalla collezione Eric Albada Jelgersma, tra cui la coppia di ritratti di Frans Hals *Portrait of a gentleman, aged 37* e *Portrait of a lady, aged 36*, venduti per \$12,8 Mln, stabilendo il nuovo record d'asta per l'artista; e in secondo luogo ai cinque record stabiliti per Judith Leyster, Sir Thomas Lawrence, Jan Baptist Weenix, Werner van den Valckert, che si aggiungono a quello già citato di Frans Hals e alla seconda aggiudicazione più alta di sempre per un lavoro di Pieter Brueghel il Giovane. I record confermano la **propensione all'acquisto dei collezionisti**, se il catalogo presenta **opere di qualità e di provenienza di pregio.**

Anche per **Sotheby's** il settore Old Masters ha performato positivamente, con **risultati in crescita fin dalle prime aste dell'anno.**

A febbraio la day sale e la evening sale battute durante la **Master Week** di New York hanno registrato un totale di \$56,6 Mln, pari a +58,5% rispetto a quanto realizzato nel 2017 (\$35,8 Mln). Oltre a questi due appuntamenti "standard", Sotheby's ha anche presentato nella stessa sessione un'asta single owner, **The Otto Naumann Sale**, che ha totalizzato \$6,2 Mln e ha fatto registrare ben 8 record d'asta. Ottime performance anche per le aste londinesi di Old Masters tenute da Sotheby's nel mese di luglio, con un totale complessivo di \$62,4 Mln e ben 10 nuovi record d'asta. A chiudere il calendario della major è stata la Master Week newyorchesi di dicembre, anch'essa dalla performance positiva, avendo totalizzato \$43,7 Mln con un +16,0% sul 2017.

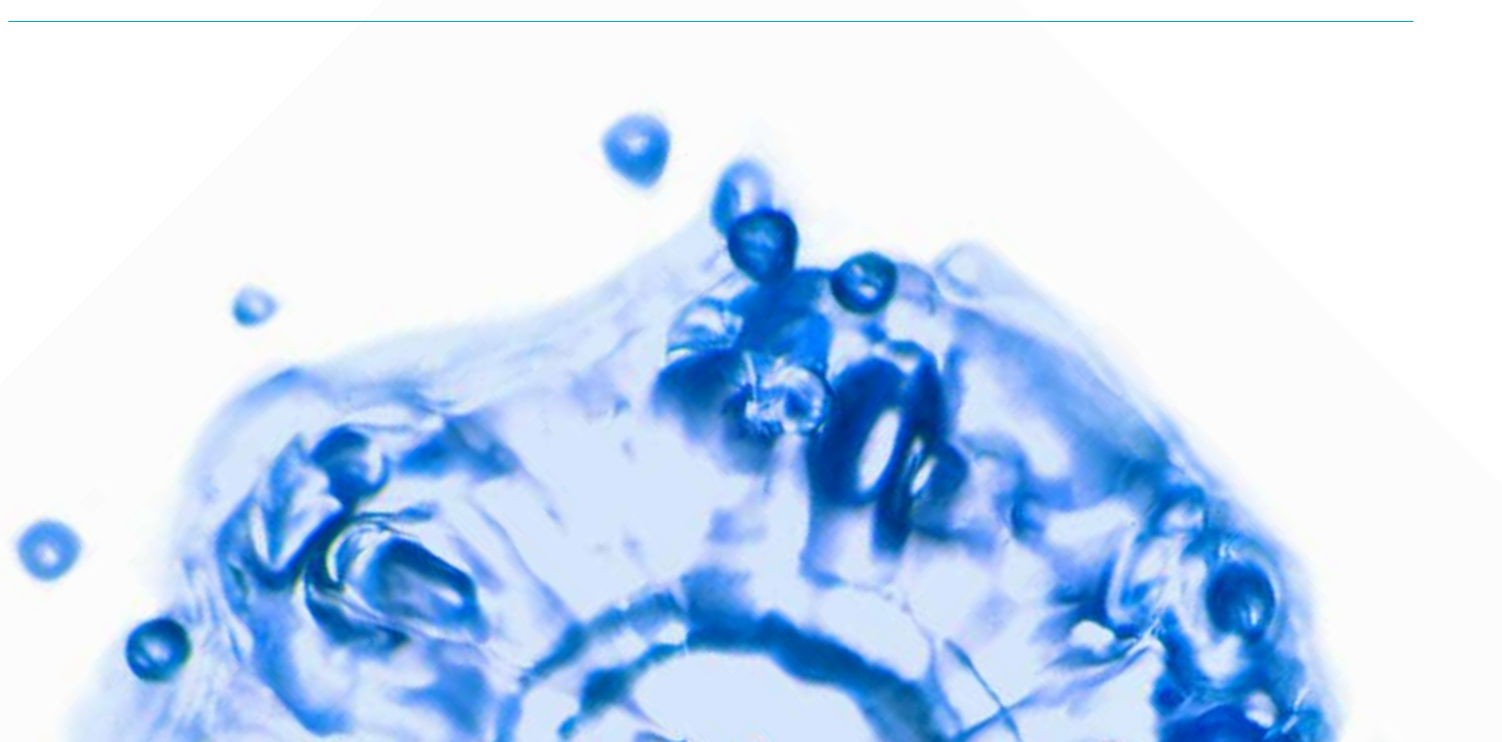
L'arte antica nell'era contemporanea



La parola all'esperto: Guido Wannenes, amministratore delegato di Wannenes Art Auctions⁹⁵

Come valuta in particolare la situazione del settore degli Old Masters, in un periodo fortemente orientato all'arte contemporanea? Il mercato di queste opere potrebbe subire oscillazioni negative attribuibili al ricambio generazionale? E qual è l'accoglienza di tali beni sui mercati stranieri?

"Credo che il settore degli Old Masters resti un settore di punta per tutti e che in futuro non possa che continuare ad esserlo. Il vero problema del settore è la difficoltà nel reperire opere inedite e di qualità assoluta, sia in termini di provenienza che di conservazione, ma quando queste opere si presentano sul mercato si trova sempre un compratore. Si pensi al caso del Salvator Mundi di Leonardo: quando è andato sul mercato ha surclassato tutte le opere di arte moderna e contemporanea più quotate. Si parla ovviamente di un'opera di vertice, un caso straordinario, ma è possibile fare un parallelismo con i risultati eccellenti che si registrano spesso con altre opere italiane importanti. Quando l'Old Master è davvero un capolavoro, non conosce e a mio parere non conoscerà nessuna crisi o nessuna contrazione."

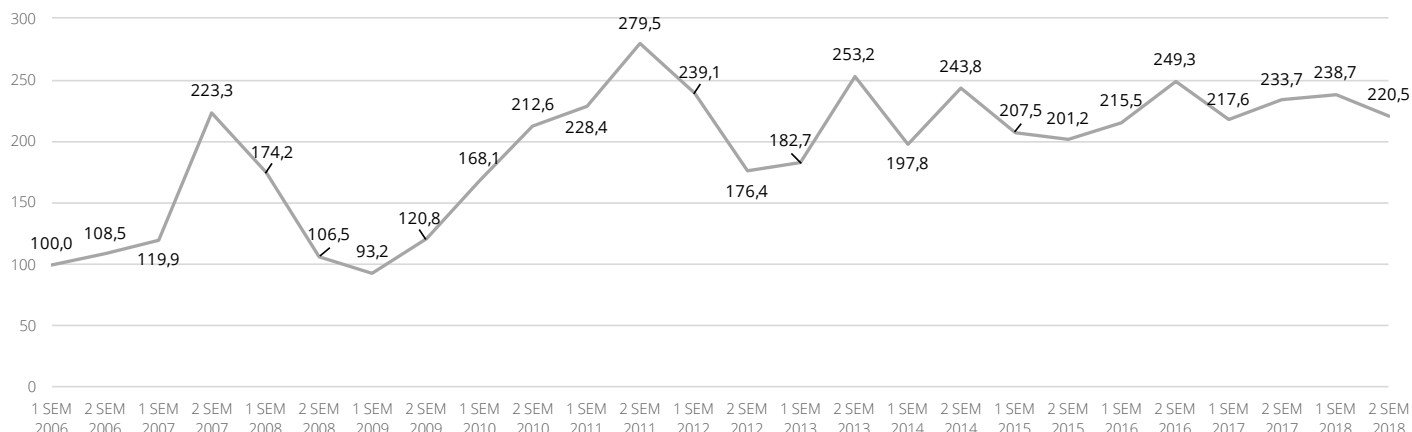




Josine Dupont | Pensiero quantico
Acrilico su tela, 100x100 cm

Il mercato delle arti minori

Il Global Arti Minori Index



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

In lieve calo progressivo, il **Global Arti Minori Index**⁹⁶ si è attestato nel 2018 a quota 220,5, con una **leggera decrescita del -5,6% a/a** ma mantenendo una

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	167	\$ 1.747.731.487,2	\$ 10.465.458,0	21,1%
2017	249	\$ 2.466.656.939,7	\$ 9.905.851,2	19,2%
2018	255	\$ 2.533.811.420,2	\$ 9.936.515,4	20,8%

positiva **variazione di periodo pari a +120,5%** (sul primo semestre 2006⁹⁷). Tra le principali criticità si annovera il grande numero di aste del comparto, che spesso comporta un calo di interesse da parte dei collezionisti, insieme alla flessione dei comparti Photographs e Arredi&Design, che hanno determinato la performance negativa complessiva del settore nel 2018. Il fatturato annuo assoluto del segmento si mostra sostanzialmente stabile rispetto al 2017, restando a quota **\$2,5 Mld (+2,7% a/a)**. Questa lievissima crescita è attribuibile anche all'incremento nel

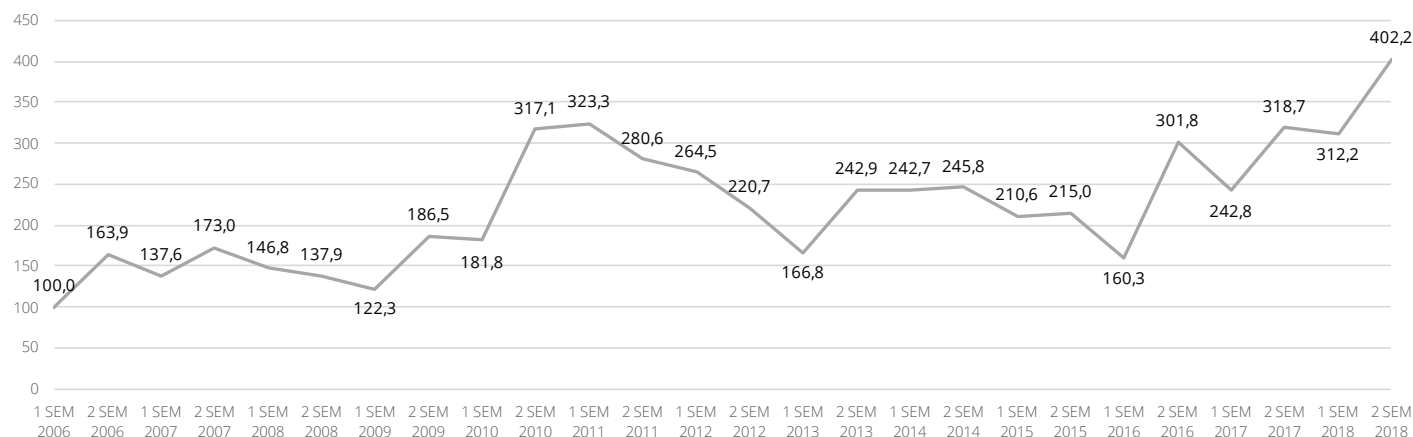
numero delle aste che hanno superato il milione di dollari di fatturato, passate da 249 a 255. Per questo anche il valore dell'**aggiudicazione media** è rimasto quasi invariato, attestandosi intorno ai \$9,9 Mln, riconfermando la stabilità del segmento. La crescita nel numero delle aste e nella varietà dei beni proposti conferma il crescente interesse internazionale nei confronti di questi beni da collezione, ma il **tasso di unsold medio del 20,8%**, in crescita rispetto al 2017 (19,2%), spinge a ritenere che si tratti di un **mercato sempre più consapevole in fase d'acquisto**.

Le aste dedicate ai libri antichi



Tra gli oggetti di antichità che continuano a riscuotere interesse tra gli appassionati ci sono i libri antichi, che nel 2018 sono stati protagonisti di **18 aste⁹⁸ svoltesi prevalentemente tra Londra, New York e Parigi** per un volume d'affari complessivo di **\$70,2 Mln e un tasso di unsold medio del 26,8%**. Secondo Rossella Novarini, direttrice de Il Ponte, casa d'aste che nel 2017 ha inaugurato un dipartimento dedicato a manoscritti, libri rari e incisioni, i canoni per il successo di una vendita sono gli stessi di quelli degli altri beni da collezione: rarità, buono stato di conservazione e importante provenienza. *"Siamo sempre alla ricerca di prime edizioni, dagli albori della stampa con i straordinari incunaboli che abbiamo sempre nelle nostre aste, sino agli importanti testi di letteratura moderna e ai libri d'artista. Non perderanno mai il loro fascino, nè il loro valore commerciale, i libri illustrati da pregiate tavole incise in rame, meglio ancora quando trattano di viaggi, prime scoperte scientifiche o mediche e altre rivoluzioni della storia dell'umanità. Non mancano fra le passioni dei collezionisti anche le legature di pregio, alcune in ricercata pelle con armi cardinalizie e vescovili e altre preziose come le importanti legature ebraiche in argento di cui avremo presto in asta un ottimo esemplare."*⁹⁹

Il Wine Index



L'interesse nei confronti delle bottiglie di pregio e la passione per il vino e i liquori sono globalmente diffuse, elemento che garantisce solidità alle aste dedicate a questo comparto. È infatti proseguita **la grande crescita del volume in termini di fatturato del comparto vini**, caratterizzato da vendite che presentano 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**.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	20	\$ 50.826.218,1	\$ 2.541.310,9	7,1%
2017	37	\$ 127.268.238,4	\$ 3.439.682,1	6,7%
2018	40	\$ 167.281.097,5	\$ 4.182.027,4	9,4%

Il Wine Index¹⁰⁰ ha proseguito la crescita già iniziata nel 2016, concludendo il 2018 con una **variazione a/a fortemente positiva (+ 26,2%)** e una **variazione di periodo del +202,2%** (sul primo semestre 2006). Sulla scia di quanto esposto, il fatturato annuo delle aste osservate ammonta a quasi **\$167,3 Mln**, con una crescita del +31,5% sul 2017.

L'**aggiudicazione media** è passata dai \$3,5 Mln ai **\$4,2 Mln**, un dato positivo se si considera il contestuale aumento del numero di aste che hanno superato il milione di dollari (40 rispetto alle 37 del 2017). In lieve crescita il **tasso di unsold**, che dal 6,7% del 2017 è passato a 9,4%¹⁰¹, restando tuttavia tra i più bassi dell'intero mercato dei collectibles.

L'anno dei record



Nel mese di ottobre, da **Sotheby's a New York** sono state vendute **nella stessa asta le due bottiglie di vino più care al mondo, due Romanée Conti del 1945** che hanno infranto il precedente record mondiale d'asta per una singola bottiglia di vino (incluse bottiglie di dimensioni maggiori), raggiungendo le esorbitanti cifre di \$558.000 e \$496.000. Le due bottiglie sono state aggiudicate per **17 volte il valore stimato**. Questi record sono stati stabiliti **in un'asta milionaria** di bottiglie della cantina personale di Robert Drouhin, che ha totalizzato \$7,3 Mln, un valore pari a **cinque volte il totale atteso**.

Christie's si è invece aggiudicata il **record assoluto per una bottiglia di whisky**¹⁰⁴, nell'asta **Finest & Rarest Wines & Spirits** tenutasi a Londra nel mese di novembre. L'esclusiva bottiglia The Macallan 1926, 60-Year-Old, è un pezzo unico dipinto dall'artista irlandese Michael Dillon e ha fatto battere il martello a oltre \$1,5 Mln (stima su richiesta).

Hong Kong si conferma la piazza di riferimento internazionale per il comparto¹⁰², rappresentando il 40,1% del volume d'affari del 2018 (28,4% nel 2017), **seguito da New York** con la quota del 21,0% (27,1% nel 2017) e da **Londra** con il 19,6% (23,7% nel 2017). Guardando invece alle case d'asta, è **Sotheby's a dominare il mercato, cubando il 59,4% del fatturato delle aste considerate¹⁰³**.

Sotheby's New York ha registrato, nel mese di ottobre 2018, tre record assoluti per il settore, vendendo **nella stessa asta le due bottiglie di vino più care al mondo** e poco dopo un'altra **preziosissima bottiglia**, *The Macallan Pure Highland Malt 1926 - 60 Years Old (Sir Peter Blake Label)*,

acquistata per \$843.200. Si tratta in questo caso del **prezzo più alto nella storia di Sotheby's per un singolo whisky**, ma anche il prezzo d'asta più alto per qualsiasi liquore mai venduto in Nord America¹⁰⁵. È stata **Christie's**, tuttavia, ad aggiudicarsi il **record assoluto per una bottiglia di whisky¹⁰⁶**, registrato a novembre a Londra nell'asta **Finest & Rarest Wines & Spirits**.

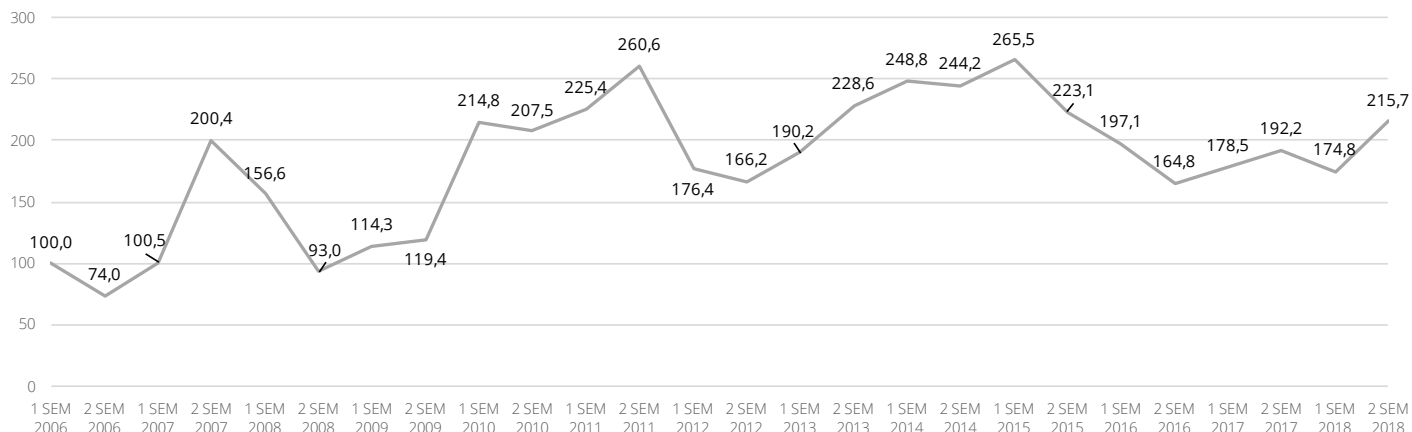
Sono numerose le vendite che nel corso dell'anno hanno superato il valore massimo di stima e ottenuto bassi livelli di unsold, soprattutto nel caso di vendite di bottiglie provenienti dalle cantine di grandi collezionisti. Prezzi importanti per i Bordeaux, gli Champagne e per rinomati liquori come Whiskey

e Scotch, nonché una **forte crescita** nel numero delle **aste online**. Tuttavia sono molte le persone che preferiscono ancora partecipare direttamente alle aste, circondati da bottiglie di grande pregio¹⁰⁷. Oltre alla qualità dell'etichetta, un fattore determinante nell'orientare le scelte d'acquisto nel comparto dei vini, è la provenienza delle bottiglie in vendita. Ad esempio, le due bottiglie di vino da record del 2018 provengano dalla collezione del patriarca della famiglia che guida la **Maison Joseph Drouhin**, uno dei nomi più prestigiosi del mondo del vino. Il **tasso medio di unsold per vendite di vini dedicate a collezioni private si attesta al 5,0%**.



Josine Dupont | Nudo
Acrilico su tela, 100x120 cm

Il Watches & Jewels Index



Il mercato dei gioielli è un altro comparto che ha mostrato nel corso dell'anno una **grande vitalità**. Sono pochi i collezionisti che partecipano alle offerte per lotti di alto valore, ma sono molti invece i piccoli investitori hanno partecipato con grande interesse alle molteplici aste di valore medio-basso che si sono tenute nel corso dell'anno. Le **aste dedicate agli orologi** continuano ad esercitare una forte attrazione da parte dei collezionisti di tutto il mondo, soprattutto **per le vendite di Ginevra ed Hong Kong**, che hanno registrato nel corso del 2018 diversi record per i principali marchi di alta orologeria.

Il **Watches & Jewels Index**¹⁰⁸ ha proseguito nella sua crescita, già iniziata nel secondo semestre 2016, chiudendo il 2018 con una **variazione a/a positiva (+12,3%)**. Si è confermata **positiva (+115,7%) anche la variazione di periodo** (sul primo semestre 2006).

Il fatturato complessivo del comparto è diminuito rispetto al 2017, passando da quasi \$1,4 Mld a circa **\$1,2 Mld**, ma tale calo è principalmente attribuibile alla riduzione di aste oggetto d'analisi, passate da 61 a 50. L'**aggiudicazione media** è infatti cresciuta, passando da \$22,6 Mln a quasi **\$23,5 Mln**, confermando

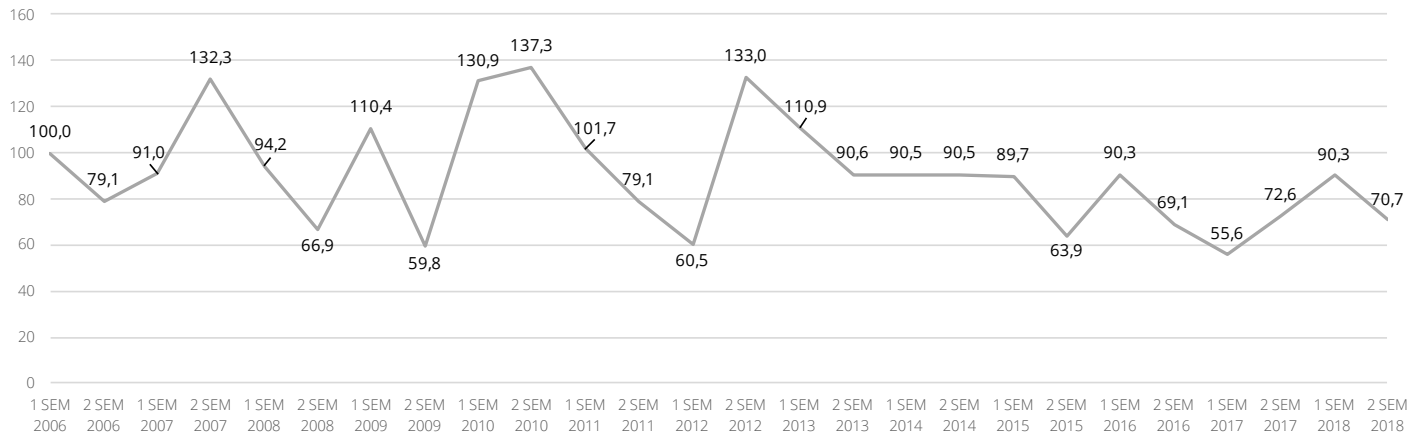
Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	46	\$ 1.107.802.377,1	\$ 24.082.660,4	10,2%
2017	61	\$ 1.381.280.685,3	\$ 22.643.945,7	17,7%
2018	50	\$ 1.174.427.603,1	\$ 23.488.552,1	18,5%

il trend positivo registrato dall'indice. Anche il **livello di unsold** è lievemente cresciuto, da 17,7% a **18,5%**¹⁰⁹, possibile indice della necessità di un ulteriore sforzo promozionale nel posizionamento strategico del segmento da parte degli operatori.

Il clima positivo per il comparto è comprovato da quanto hanno riportato i comunicati stampa delle principali major. **Christie's**¹¹⁰ ha annunciato che il 2018 è stato il **25esimo anno consecutivo di leadership nel mercato dei gioielli**, in cui sono stati realizzati diversi prezzi record, tra cui l'anello con diamante rosa (*The Winston Pink Legacy*) che ha realizzato \$50,4 milioni a Ginevra nel mese di novembre, stabilendo il record assoluto per prezzo

per carate (\$2,7 Mln per carate). Anche per **Sotheby's**¹¹¹ è stato un anno pieno di soddisfazioni per il comparto, con il 66% dei gioielli presentati che sono stati venduti al di sopra del valore massimo di stima (53% gli orologi). Si è rilevato particolare interesse per i gioielli di origine Nobile e Regale e una forte domanda per orologi inediti dalla produzione limitata, come un eccezionale *George Daniels Millennium* (uno dei soli 47 esemplari in oro del noto produttore inglese) venduto per \$262.680 a Londra nel mese di settembre. Per entrambe le case d'asta, la crescita dell'interesse nei confronti del settore è confermata **dall'incremento nella quota di nuovi bidder e di aggiudicazioni realizzate nelle aste online**.

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 le informazioni di dettaglio dell'opera sufficienti ad una consona valutazione e qualora il potenziale acquirente non fosse consapevole delle dinamiche specifiche del comparto fotografia.

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

Dopo un 2017 di crescita per il mercato internazionale della fotografia, il **2018** ha fatto registrare **un segno negativo**. Le aste dedicate alla fotografia di Sotheby's, Christie's e Phillips di quest'anno, infatti, si sono chiuse con un **fatturato totale di \$46,1 Mln**, segnando un calo del -8,3% rispetto al 2017. La lieve riduzione nel numero delle aste e una flessione del numero di lotti per asta, ha provocato questo rallentamento, confermato dalla

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	10	\$ 29.390.848,8	\$ 2.939.084,9	20,5%
2017	19	\$ 49.789.889,8	\$ 2.620.520,5	26,9%
2018	17	\$ 46.045.577,2	\$ 2.708.563,4	31,0%

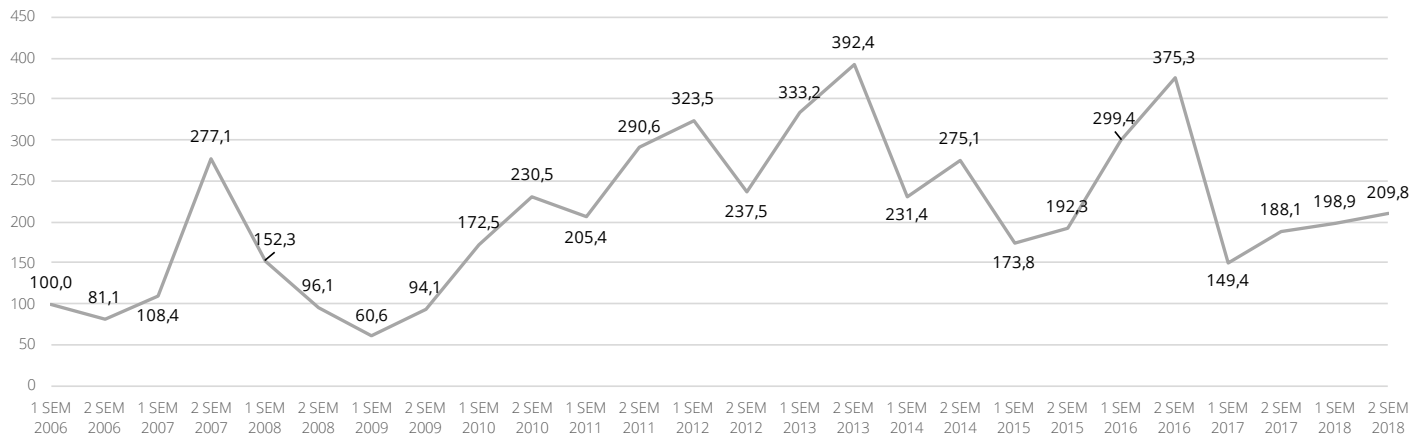
performance del **Photographs Index**¹¹², che ha realizzato una **variazione annua di -2,6%**. Si è mantenuta negativa anche la **variazione di periodo**, pari al **-29,3%** (dal primo semestre 2006).

A livello geografico, solo **Londra** ha chiuso l'anno con un **totale in netto aumento** (+28,4%) mentre **Parigi e New York** hanno concluso il 2018 con **risultati inferiori allo scorso anno**. **New York si conferma comunque la piazza principale del mercato della fotografia**, cubando circa il 69% del fatturato nonostante un calo del -22,5% nel fatturato annuo. **In caduta libera**, invece, **Parigi**, la cui fetta di mercato (8,4%) si è dimezzata a causa di una netta riduzione delle aste e dei lotti presentati. **Londra** è passata così in seconda posizione facendo salire le proprie quote dal 16,4% dello scorso anno al 23,2% del 2018.

A detenere la fetta maggiore del mercato, nel 2018, è stata **Phillips** con un fatturato annuo di \$17,4 Mln pari al 38%

del mercato. Il primato è stato tuttavia determinato principalmente dai cali delle rivali, nonostante 10 record d'asta registrati da grandi nomi della fotografia, tra cui Robert Mapplethorpe, Helmut Newton e Robert Capa. **Al secondo posto troviamo Christie's** con il 36% della quota di mercato e un fatturato 2018 di \$16,6 Mln, inferiore del -30,3% rispetto all'anno precedente. A pesare sul risultato finale, più che la contrazione dei cataloghi (i lotti proposti sono rimasti praticamente inalterati rispetto al 2017), è stato un crollo marcato dei prezzi medi di aggiudicazione (27,6%), passati dai \$42.550 del 2017 ai \$31.170 di quest'anno. **Chiude la classifica Sotheby's** (26,5% della quota di mercato) che, delle tre case d'asta impegnate sul mercato della fotografia, è quella che si difende meglio, con un fatturato di \$11,9 Mln, inferiore solo del -11,6% rispetto a quello 2017 e su cui pesa un -37,5% nei lotti presentati, ben calmierato, però, dal +27,4% nel prezzo medio di aggiudicazione.

L'Antiquities Index



È continuato a crescere in termini di volumi il comparto dell'Antichità, che ricomprende tutti gli elementi d'arredo e d'arti minori risalenti a periodi anteriori al XXI secolo. Grazie alla maggiore disponibilità di beni di qualità, nel corso del 2018 le aste milionarie hanno raggiunto quota 120, favorendo un notevole incremento del fatturato complessivo. Permane l'orientamento dei collezionisti verso aste tematiche, dedicate ad oggetti d'antiquariato di altri Paesi e a beni provenienti da grandi collezioni private, spesso sintomo di qualità indiscussa e novità di mercato.

Grazie a queste dinamiche, anche l'**Antiquities Index**¹¹³ ha registrato una crescita, attribuibile ad una grande spinta degli operatori nella ricerca di beni di qualità e inediti sul mercato. La

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	28	\$ 287.753.318,5	\$ 10.276.904,2	15,2%
2017	93	\$ 692.938.952,7	\$ 7.450.956,5	22,9%
2018	120	\$ 979.462.708,3	\$ 8.162.189,2	25,1%

variazione a/a del +11,5%, unita alla positiva **variazione di periodo (+109,8%** sul primo semestre 2006) e all'incremento del **valore dell'aggiudicazione media** (passato da circa \$7,5 Mln a **quasi \$8,2 Mln**), contribuiscono a sostenere la solidità del mercato dell'antiquariato di

qualità. Il fatturato globale si è attestato a circa **\$979,5 Mln**, in netto incremento (+41,4% a/a) dai quasi \$693,0 del 2017, ma l'incremento del **tasso di unsold** passato da 22,9% a **25,1%**¹¹⁴, sottolinea la grossa selettività negli acquisti da parte dei collezionisti di questo settore.

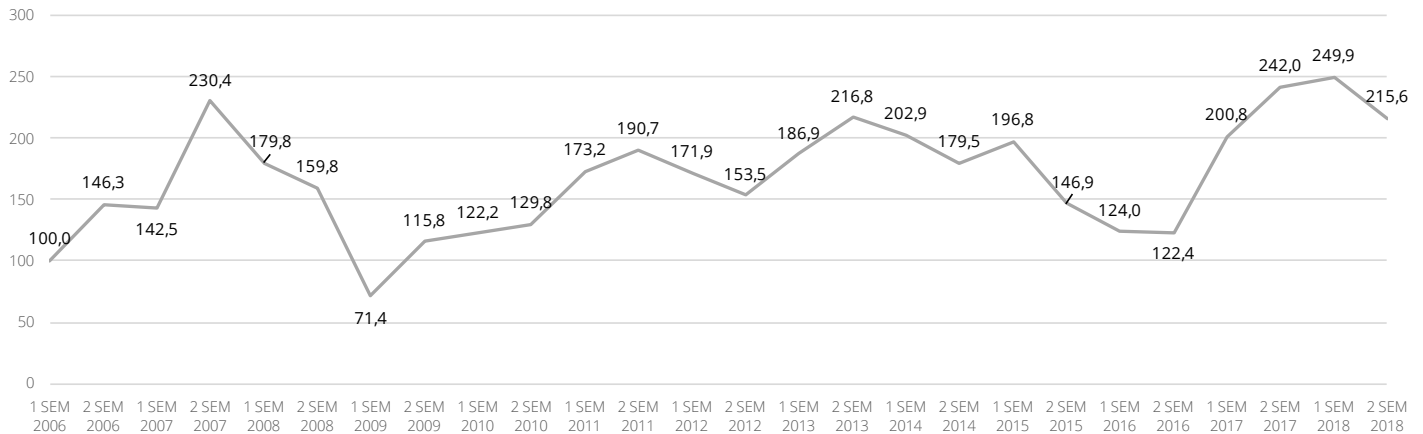
Il settore dell'antiquariato



La parola all'esperto: Guido Wannenes, amministratore delegato di Wannenes Art Auctions¹¹⁵

"Il settore dell'antiquariato vive una situazione particolare: non si tratta di crisi, ma piuttosto di una diversa lettura del mercato. L'antiquariato di qualità, per esempio con oggetti quali i mobili di ebanisteria e in Italia il nostro Maggiolini, non conosce crisi; l'opera media, invece, con una valenza più di arredamento e di decorazione che artistica, è stata fortemente ridimensionata. Nel 2018 si è consolidato questo trend, confermando una tendenza che si riscontra sul mercato già da tempo, e sono dell'opinione che l'attuale lettura del mercato sia quella corretta: si poteva parlare di anomalia quando negli anni scorsi un oggetto anonimo arrivava a valere più di quello di un grande maestro, in momenti in cui il mercato era molto lanciato, attivo e vorace, tendendo ad essere poco selettivo e forse un po' bulimico."

L'Arredi & Design Index



Il comparto dell'arredo e design risulta fortemente apprezzato da un pubblico sempre più internazionale, propenso al rilancio soprattutto in presenza di lotti firmati dai grandi nomi del Novecento. Negli ultimi anni è stato soprattutto il **Design italiano** ad aver vissuto un'autentica rivoluzione¹¹⁶, con particolare attenzione da parte dei collezionisti di tutto il mondo soprattutto per le "serie limitate" e i prototipi dei grandi designer.

La minore disponibilità di lotti di qualità ha tuttavia influito sulla performance del settore per il 2018, in cui si è ridotto il numero di aste milionarie di Arredi&Design¹¹⁷, provocando una riduzione del **fatturato totale**, attestatosi a **\$163,7 Mln** (-20,3% a/a). Per l'emergere di queste dinamiche anche il valore dell'**Arredi&Design Index**¹¹⁸ ha registrato una **variazione annua negativa**, pari al **-10,9%**, nonostante permanga positiva la **variazione di periodo** (+115,6% sul primo semestre 2006).

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2016	30	\$ 90.118.285,6	\$ 3.003.942,9	14,6%
2017	37	\$ 205.474.391,1	\$ 5.553.361,9	19,8%
2018	27	\$ 163.707.496,4	\$ 6.063.240,6	17,2%

Considerando tuttavia la contestuale **crescita del valore dell'aggiudicazione media**, passata da \$5,6 Mln a quasi \$6,1 Mln (+11,1%), e la riduzione del tasso medio di unsold (passato da 19,8% a 17,2%¹¹⁹), si **conferma l'interesse dei collezionisti nei confronti degli arredi moderni di qualità**. Tra gli autori più apprezzati, spiccano indubbiamente **Alberto e Diego Giacometti**, a cui Christie's ha scelto di dedicare un'asta di assoluto successo nel

mezzo di novembre e a cui anche Phillips e Sotheby's hanno prestato grande attenzione nell'ambito delle aste proposte. Molto apprezzati anche altri designer europei, soprattutto francesi, tra cui Claude Lallanne, Jean Royère e Charlotte Perriand, e nomi più contemporanei come **Zaha Hadid e Marc Newson**, che hanno registrato ottimi risultati nel corso dell'anno.



Josine Dupont | Bach Suite n.7 (2010)
Acrílico e óleo su tela, 150x100 cm

Classic Car Report 2018

A cura di Gianluigi Vignola (ADEMY Ltd)

Auto classiche: un mercato per investimenti alternativi consolidato

Questa **sezione sulle 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, fornendo un quadro dettagliato ed aggiornato delle performance dei singoli segmenti nei quali si posizionano le auto vendute, in base al prezzo di aggiudicazione, dedicando particolare attenzione alle vendite ed alle tendenze riscontrate nelle aste dei primi otto mesi dell'anno 2018.

L'analisi condotta consente di tracciare uno scenario di riferimento per la diversificazione del portafoglio degli Alternative Investments basato sulle transazioni mensili registrate nelle aste di auto classiche, includendo nel campione d'osservazione più di 145.000 vendite registrate, di cui 85.000 riferite al periodo 2006 - 2018.

ADEMY - Automotive Data Evaluation Market Yield



Il segmento delle auto storiche è molto complesso e abbraccia un grande numero di marche e modelli che si susseguono tra la fine del ottocento fino ai giorni nostri. Nell'ultimo studio di ADEMY, sono analizzati i trend di questo mercato attraverso l'utilizzo di una metodologia analitica basata sui dati puntuali delle aste raccolti negli anni. Da queste evidenze ADEMY ha fatto emergere alcune fondamentali indicazioni di mercato per valutare con consapevolezza l'investimento in auto classiche. Da oltre dieci anni il database ADEMY rileva le transazioni di tutte le aste tenute nel mondo, con la sola eccezione delle auto di produzione USA, vendute nel Paese d'origine per meno di \$100.000.

Ad oggi sono disponibili oltre 145.000 registrazioni, ognuna identificata univocamente anche dal numero di telaio.

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, coupé, 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 alla data dell'asta
- Change: la differenza in percentuale tra il prezzo di vendita e il valore minimo stimato
- Res: i dettagli del prezzo di riserva (se prevista)

ADEMY, acronimo di Automotive Data Evaluation Market Yield, è una società con sede a Londra che integra un network di esperti del mercato delle Auto Classiche in Europa ed in USA. Il mercato delle Classic Cars, che include anche le Instant Classic, è complesso ed è un fenomeno globale che da molti anni costituisce un importante segmento negli assets alternativi.

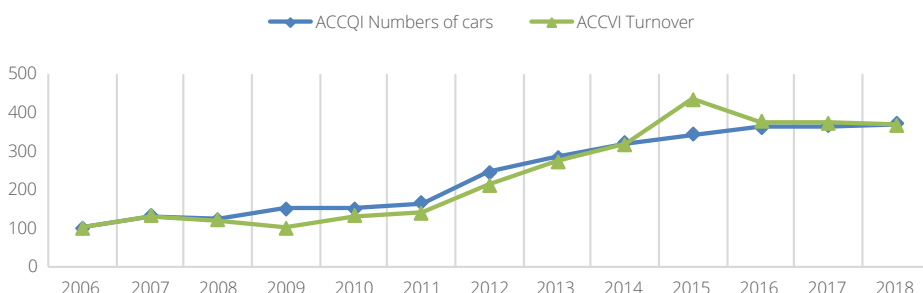
Con oltre 40 anni di competenze specifiche e grazie ad una rete globale di specialisti ed esperti di marche e modelli, unitamente ad un Data Base proprietario in cloud di 150.000 transazioni d'asta in costante aggiornamento da oltre 15 anni, e con dettaglio fino al numero di telaio; ADEMY è il partner ideale per chi intende: investire o disinvestire in questo mercato, conoscerne le dinamiche economiche in tempo reale, avere certezza di originalità e di valore di una collezione, gestirne la successione, o più semplicemente certificarla digitalmente in Block Chain.

Ademy Classic Car Index: Volume e Quantità

Le **auto classiche**, come gli altri beni da collezione, rientrano a pieno titolo nei così detti **Passion Investments**, avendo da sempre un **potere evocativo che richiama le passioni e le emozioni dell'adolescenza**, periodo nel quale si è originalmente formato il gusto di ciascuno di noi. Oggetti di passione che coinvolgono tutti i nostri sensi oltre alla vista: il tatto per le superfici lucide e cromate, l'olfatto per la selleria in pelle e gli aromatici delle benzine, l'udito per il suono dei motori ad elevato numero di cilindri che vibra anche nello stomaco. Ed a tutto questo si aggiunge l'adrenalina necessaria per domare dei cavalli di potenza reale sotto il cofano. Un coinvolgimento talmente profondo, che questo particolare segmento del mercato dei beni da collezione, continua ad esercitare sugli investitori individuali, mostrando risultati ancora incoraggianti dopo un decennio di forte crescita.

L'**Ademy Classic Car Index (ACCI)** di **Volume**, che si basa sul giro d'affari delle aste analizzate, ha chiuso il 2018 a quota 368 punti, segnando una **sostanziale stabilità** rispetto ai valori 2017, ma ancora un indebolimento rispetto ai livelli record del 2015. L'**ACCI Quantità**, che riflette il numero di auto vendute, rivela invece un **leggero incremento annuo** e ha raggiunto nel 2018 i 370 punti, con una crescita del +1,6% sul 2017 (valore indice: 364). La performance dell'indice è quindi stata positiva, specialmente se si considera lo slancio sul versante dell'offerta, mentre la domanda ha subito una flessione, con un calo degli affari ed una dispersione delle aste, divenute più frequenti, ma con minore numero di lotti offerti.

Ademy Classic Car Index ACCIV - ACCIQ



Il mercato in sintesi

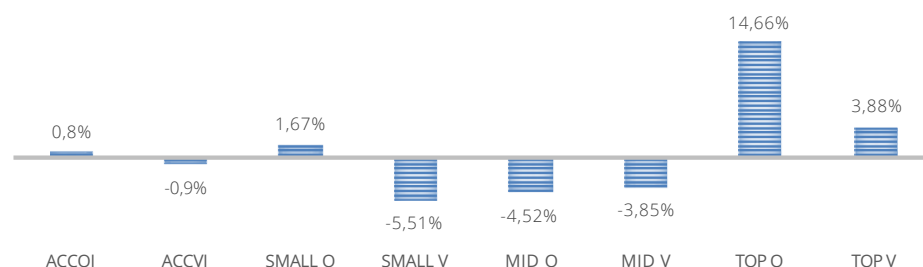
Negli ultimi dodici mesi, il mercato delle classic cars è stato segnato da una **consistente offerta**, che ha favorito l'**incremento nel numero di auto poste all'incanto**. A fronte di questo, i prezzi battuti si sono contratti, ma il mercato ha comunque dimostrato la propria solidità con una lieve riduzione delle percentuali di unsold medio.

Si stima che nel 2018 i veicoli venduti all'asta siano stati circa **10.900**, con un incremento annuo del +0,78%. A fronte di **transazioni più numerose**, tuttavia, sono stati registrati **ricavi in leggera diminuzione**, pari a €1,6 Mln (-0,9%, sul 2017).

Nonostante questo, e nonostante i rallentamenti che hanno caratterizzato il mercato finanziario del 2018, la passione

che ha animato economicamente la **Monterey Car Week**, uno degli eventi più attesi dell'anno dagli appassionati di auto classiche di tutto il mondo, **ha confermato l'interesse per gli investimenti in auto d'epoca**. I risultati delle aste avvicendatesi nei tre giorni di evento sono stati incoraggianti, raggiungendo un fatturato totale di ben \$368,0 Mln, con una crescita del +12%, rispetto alle aste del medesimo periodo del 2017. Sono ancora distanti i risultati del 2014, quando furono totalizzati \$428,0 Mln, ma le sei case d'asta oggetto d'analisi nel 2018 hanno venduto ben 1.341 auto con un prezzo medio di \$95.200, incrementando quello dello scorso anno di circa \$5.000. È parallelamente migliorata anche la quota di venduto, passata da 59% a 61%.

Risultati 2018E vs 2017



Nel corso del 2018 sono state **due le aggiudicazioni record che hanno fatto notizia**. La prima è stata la Ferrari 250 GTO del 1962 aggiudicata per ben \$48,4 Mln da RM Sotheby's, ossia il prezzo più alto registrato mai raggiunto da un'auto in un'asta pubblica. Il secondo record riguarda invece la Duesenberg SSJ Roadster del 1935 aggiudicata per \$22,0 Mln da Gooding, divenuto il prezzo più alto mai pagato per un'auto costruita negli Stati Uniti nel segmento delle auto anteguerra.

Guardando l'indice ACCI da una prospettiva storica, emerge una tendenza al ribasso dei fatturati delle aste, che nel 2018 ha portato l'indice ACCI a 368 punti, in netta decrescita rispetto ai massimi di 453 punti del 2015. Parallelamente è tuttavia proseguita la crescita nel numero di auto disponibili, portando l'indice a raggiungere quota 370 (364 nel 2017), mai toccata prima.

Tabella: Top 10 delle Classic Cars (2018).

	Marca	Modello	Risultato	Casa d'asta
1	Ferrari	250 GTO SI Coupe (1962)	\$ 48.405.000	RM Sotheby's
2	Duesenberg	SSJ Roadster (1935)	\$ 22.000.000	Gooding
3	Aston Martin	DP215 Competition Prototype (1963)	\$ 21.455.000	RM Sotheby's
4	Ford	GT40 Mk II Coupe (1966)	\$ 9.795.000	RM Sotheby's
2	Ferrari	250 GT TdF Coupe (1958)	\$ 6.600.000	Gooding
3	Maserati	A6GCS/53 Spider (1955)	\$ 5.170.000	Gooding
2	Ferrari	500 Mondial SII Spider (1955)	\$ 5.005.000	Gooding
3	Porsche	550A Spyder (1957)	\$ 4.900.000	RM Sotheby's
4	Mercedes-Benz	CLK GTR Coupe (1998)	\$ 4.515.000	RM Sotheby's
5	Maserati	A6G/2000 Zagato Berlinetta (1956)	\$ 4.515.000	RM Sotheby's

Fonte: elaborazione propria.



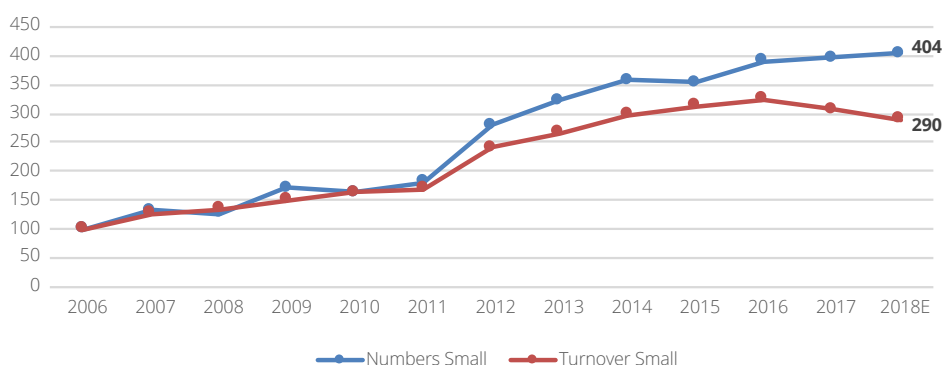
Analisi per segmento

Analizzando le performance dei diversi segmenti del mercato delle classic cars, emerge che l'indice **Small Cap** (auto con prezzo minore di €100.000) ha mantenuto una **sostanziale stabilità nel 2018**, al contrario di quanto accaduto nel 2017, in cui l'indice aveva conosciuto un notevole incremento. Il numero di auto vendute è infatti cresciuto dello 0,8%, mentre il volume fatturato ha conosciuto una lieve decrescita pari a -0,9%, come ben evidenziato dal grafico seguente.

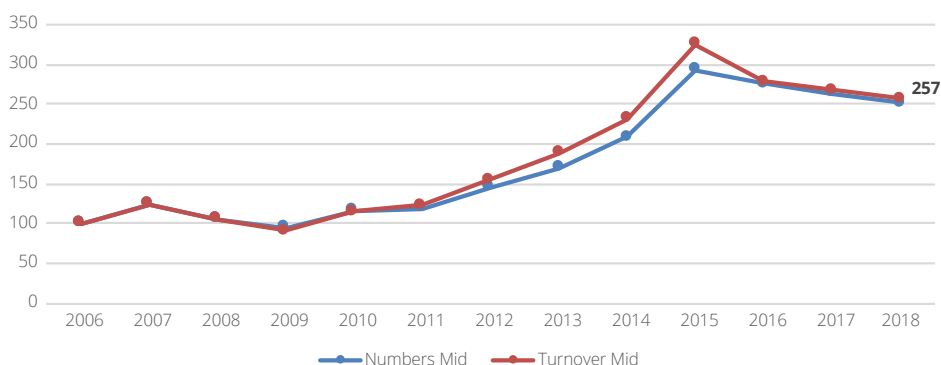
Il segmento **Mid Cap** (auto con prezzo compreso tra €100.000 e €1 Mln) è invece quello che ha registrato le **performance più deludenti**, segnando un calo di circa il -4% sia in corrispondenza delle unità vendute, sia del giro d'affari. Dato lo sfavorevole contesto economico globale, è stato proprio questo segmento a risentire nel 2018 di una **diminuzione di entusiasmo da parte degli acquirenti**. Si è infatti ridotta la presenza degli speculatori puri, ossia degli investitori in cerca di interessi economici di breve termine che avevano animato le performance del segmento Mid Cap in passato, dimostrando come questo segmento sia il più redditizio nelle fasi di crescita di mercato e il più esposto alla diminuzione dei prezzi in fase decrescente.

Il comparto **Top Lot** (vendite superiori a €1 Mln) ha invece conosciuto la **performance migliore**, grazie a continue aggiudicazioni stellari che hanno fatto crescere il fatturato di quasi +3,9% e ad un parallelo aumento nel numero di auto vendute (+14.6%). Questo segmento si è nutrito dell'ingresso di capitale di nuovi collezionisti investitori di alto livello, che ne hanno sostenuto i rendimenti in questi anni. Ne è la prova una *Ferrari 250GT/L Scaglietti* del 1963, già passata in asta nel 2012 per \$880.000, nel 2015 per \$1,8 Mln e quest'anno a Monterey per \$1,7 Mln, cifre che rispecchiano l'andamento indici ACCI. Questi hanno infatti registrato un picco nel 2015 dopo una performance del 206% in 3 anni ed una flessione del solo 6% negli ultimi tre, regalando comunque al mercato un apprezzamento del +12% annuo dal 2012 al 2018, al lordo delle commissioni d'asta.

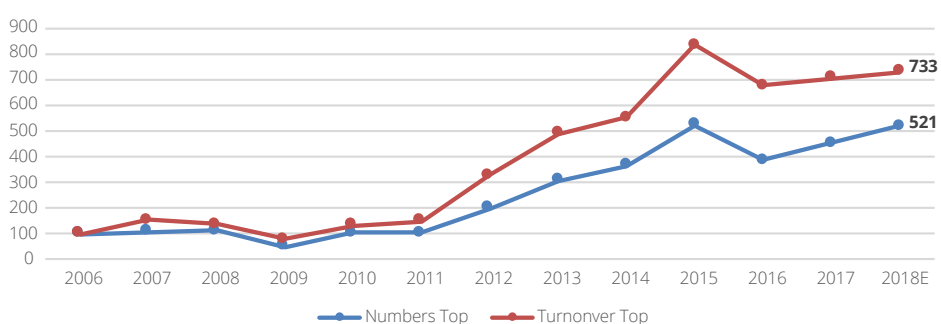
Small Cap numbers vs turnover



Mid Cap numbers vs turnover



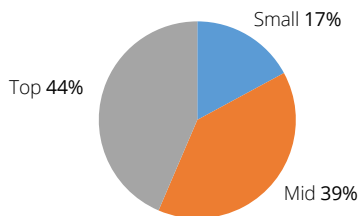
Top Lot numbers vs turnover



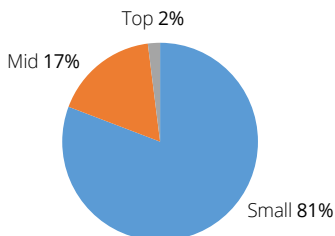
Auto vendute per segmento di prezzo per numero e fatturato nel 2018

Analizzando i **singoli segmenti per fatturato**, si può osservare come le auto con un valore superiore a \$1 Mln (Top Lot) rappresentino solo il 2% del totale, ma generino circa il 44% del fatturato. Aggiungendo a queste il 17% del mercato, costituito dalle Mid Cap, si supera l'80% del fatturato del settore. Resta tuttavia chiaro che le aste sono animate da un nutrito numero di collezionisti e appassionati, che sostengono di fatto il mercato in termini di quantità, acquistando l'81% delle auto Small Cap battute.

Fatturato per segmento 2018E



Numero auto vendute per segmento 2018E



7.6 | Conoscere le categorie di mercato per investire consapevolmente

Come nella pittura, in cui le principali categorie di mercato sono rappresentate in base al periodo storico di realizzazione, così le auto classiche hanno un loro preciso periodo di identificazione che mostra specifici andamenti delle quotazioni. Tra i comparti più significativi in termini di numero di transazioni sono il **periodo Classic**, che comprende le auto prodotte tra il 1946 e il 1964, quello **Post Classic** che identifica i veicoli costruiti tra il 1965 e il 1974 ed il nuovo entrante **Istant Classic**, con le auto di recente costruzione (dal 1997 ai giorni nostri).

In termini di crescita è soprattutto il segmento **Istant Classic** che mostra i migliori risultati in termini di aumento del numero di transazioni, che erano solamente il 3% del totale vendite nel

2006. Questo fenomeno, estremamente interessante e relativamente recente nel panorama delle Auto Classiche, è attualmente oggetto di studio.

Definizioni FIVA del periodo in base all'anno di costruzione

	Da	A
Ancestor / Edwardian	1884	1904
Veteran	1905	1918
Vintage	1919	1930
Pre War	1931	1945
Classic	1946	1964
Post Classic	1965	1974
Modern	1975	1986
Post Modern	1987	1996
Instant Classic	1997	2017

Analisi del fatturato per marca ed evoluzione del gusto

L'analisi della **TOP 10 di fatturato per marca**, nella quale ADEMY confronta il 2006 con il 2018, mostra una **netta ridefinizione dei gusti dei collezionisti**. La **Ferrari**, che resta **al vertice** di questa particolare classifica, ha confermato anche nel 2018 l'interesse da parte dei più importanti collezionisti. In **seconda posizione si trova la Porsche**, che nel 2006 compariva alla diciottesima posizione della classifica. Si tratta quindi di un marchio che nell'ultimo decennio è riuscito a catalizzare l'attenzione del mercato, con risultato eclatante. Tale apprezzamento è confermato anche dalla più generale **ridefinizione della classifica 2018** in favore delle marche del Vecchio Continente, che occupano la maggior parte della graduatoria rispetto al 2006, quando le così dette "US Muscle Cars" dominavano il mercato occupando il secondo, terzo, quarto, l'ottavo ed il decimo posto.

Top 10 2018		Top 10 2016	
1	Ferrari	1	Ferrari
2	Porsche	2	Chevrolet
3	Aston Martin	3	Shelby
4	Mercedes-Benz	4	Packard
5	Bugatti	5	Mercedes-Benz
6	Jaguar	6	Bentley
7	Bentley	7	Ford
8	McLaren	8	Duesenberg
9	Alfa Romeo	9	Maserati
10	Lamborghini	10	Plymouth

Il valore oltre al prezzo: Come orientare un investimento

Le **analogie tra il mercato delle Classic Cars e il mercato delle opere d'arte**, in particolare del segmento Post War, sono molteplici. Orientarsi tra stime, prezzi e valutazioni più o meno esperte non è semplice, soprattutto perché si tratta di un mercato caratterizzato da una grande volatilità nel gusto dei collezionisti. Esistono tuttavia alcuni parametri fondamentali da monitorare ed una metodologia scientifica da seguire prima di un acquisto, che, anche se suggerito dalla passione, rappresenta comunque un investimento significativo in valore assoluto.

Un Passion asset viene selezionato, per definizione, partendo dai gusti personali. Una scelta asettica di marca-modello, fatta solo in base alla previsione di crescita di valore, è praticabile solo con **l'ausilio di un gestore professionale**, proprio perché il collezionista è soggetto alla pressione della affezione ad una particolare marca o modello oggetto del suo immaginario giovanile. Una volta individuata la rosa dei modelli di preferenza, occorre **verificare i valori massimi e minimi di stima, basandosi sulle transazioni d'asta**, le uniche che forniscono un dato pubblico certificato, a differenza dei prezzi pubblicati dai dealer. Il valore effettivo dell'oggetto si troverà necessariamente all'interno del range "min-max" dei prezzi di aggiudicazione e l'approssimazione del prezzo al valore massimo se non il superamento si articolerà in base ai seguenti parametri:

- Originalità
- Rarità – Numero esemplari prodotti/sopravvissuti
- Qualità del restauro/Conservazione
- Continuità della proprietà
- Eleggibilità negli eventi
- Straordinarietà: storia di competizioni/fama dei proprietari



Josine Dupont | Fire
Acrílico su tela, 100x100 cm

Il mercato dei beni da collezione nel 2018: conclusioni e prospettive

Il 2018 è stato un anno positivo, seppur non eccezionale per il mercato dell'arte e dei beni da collezione: da un lato non ha saputo migliorare l'exploit del 2017 (sulla cui performance aveva contribuito in maniera determinante il record del *Salvator Mundi*), dall'altro ha in parte risentito del generale rallentamento delle economie internazionali, dello sfavorevole contesto commerciale tra USA e Cina e dell'emergere di un nuovo **contesto internazionale politico molto più complesso e con conseguenze difficilmente prevedibili**.

Le elevate incertezze politiche e le turbolenze sui mercati dell'economia reale che hanno determinato il **tracollo dei listini finanziari nel 2018** e in generale il significativo arretramento degli indici rappresentativi delle asset class più importanti a livello internazionale, hanno comportato anche un **minor livello di liquidità spendibile per il mercato dei beni alternativi**, di cui l'arte e i beni da collezione rappresentano un aggregato importante.

La minor predisposizione al rischio, un minor livello di liquidità internazionale, il mutato contesto politico e il sensibile rallentamento delle economie emergenti hanno impattato, seppur marginalmente, il mercato della pittura, il cui indice ha vissuto un arretramento di circa il -2,9% a livello

globale, ma con una differenza sostanziale rispetto agli anni scorsi: una maggiore attenzione all'arte più consolidata e spesso meno speculativa di quella contemporanea, dove la provenienza e la comprovata qualità hanno costituito i principali driver d'acquisto.

Qualità, provenienza e voglia di novità hanno infatti guidato le scelte d'acquisto nel mercato dell'arte e dei beni da collezione del 2018, che ha confermato il **trend delineatosi nel corso del 2017**¹²⁰. I collezionisti, sempre più informati e selettivi, orientano le proprie scelte in modo più mirato: si sono infatti **ridotti gli acquisti di opere di media qualità, anche se firmate dai "grandi nomi", a favore di lavori di autori spesso inediti per il mercato internazionale, ma dotati di grandi potenzialità** e di un importante passato proprietario. Questa tendenza ha comportato la **normalizzazione del mercato di molti blue chip artists** come Andy Warhol, Jean-Michel Basquiat, Gerard Richter o Roy Lichtenstein, che hanno visto i loro prezzi stabilizzarsi nell'ultimo biennio, lasciandosi alle spalle i record del passato. Parallelamente, tuttavia, sono cresciute **le quotazioni di nomi meno noti storicizzati ma con ancora ampi margini di crescita o di artisti viventi** come Mark Bradford o Albert Oehlen, che hanno visto

triplicare in 5 anni il proprio prezzo medio di aggiudicazione.

I risultati spingono ad affermare che si sia appena concluso un **biennio di ripresa**, che allontana il mercato dell'arte e dei beni da collezione dalla situazione di crisi e incertezza che aveva caratterizzato il 2016. Questo è attribuibile a diversi fattori, tra cui: in primo luogo ad un **maggiore interesse nel mercato dei beni da collezione** da parte di un insieme sempre più variegato di persone e professionalità, sia per finalità di investimento¹²¹, sia per semplice curiosità, soprattutto con riferimento all'arte contemporanea; in secondo luogo alle nuove tecnologie, che garantiscono l'accesso alle aste ad **una clientela sempre più ampia e internazionale**. Questo ha contribuito ad incrementare la possibilità e la volontà, da parte dei collezionisti, di esplorare correnti artistiche inedite e lontane, a prescindere dal proprio background culturale, per soddisfare il tipico bisogno dei più appassionati di scoprire opere sconosciute e appagare il proprio gusto personale. 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**.

Anche il settore dei musei ha favorito negli ultimi anni la crescita d'interesse nei confronti dell'arte e dei beni da collezione.

Questo è valso sia per governi e istituzioni pubbliche¹²² (sempre più consapevoli delle positive ricadute economiche indirette garantite dal settore culturale), sia per la crescente numerosità e rilevanza di corporate collection¹²³, fondazioni e musei privati¹²⁴.

Tra le **principali tendenze del 2018**, due risultano di particolare interesse e attualità, visto anche il loro stretto legame che hanno con le dinamiche di sviluppo internazionali:

In primo luogo, una **rivalutazione delle donne nel sistema dell'arte globale**, sia a livello di mercato, sia a livello istituzionale. Sono cresciute le quotazioni delle artiste nelle aste internazionali, cresce l'attenzione 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** ha avuto un'accelerazione su due principali fronti, **L'arte contemporanea africana**¹²⁵, ha conosciuto soprattutto nel 2018 il **riconoscimento da parte del sistema artistico globale**, sia con riferimento alle gallerie, mostre e istituzioni, sia con riferimento ai risultati d'asta. Dal 1999, anno della prima asta di Sotheby's, al 2018, il mercato delle aste internazionali di arte africana è cresciuto in maniera esponenziale, passando da un valore complessivo di £227.861 a £8,7 Mln, con una fortissima accelerazione negli ultimi tre anni. 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.

Molti dei lotti di maggiore qualità venduti nel corso dell'anno, ossia i così detti "top lot" erano **coperti da garanzia**¹²⁶ (anche di terze parti), strumento a disposizione delle case d'asta usato per incentivare i collezionisti a vendere le proprie opere, rappresentando così un possibile stimolo al sistema in grado di aumentare la disponibilità di beni pregiati sul mercato. Si stima¹²⁷ che nel corso del 2018 il valore totale dei lotti coperti da garanzia sia stato pari a circa \$3,5 Mld, di cui \$2,5 Mld di terze parti. Le garanzie sono un tema tuttavia molto discusso e controverso, poiché il loro **ricorso sempre più frequente** potrebbe comportare una **distorsione dei prezzi di mercato** e perché sono uno strumento caratterizzato da **scarsa trasparenza**, per

cui le clausole degli accordi, il prezzo di garanzia concordato e i nomi dei garanti sono sempre segreti.

Guardando ai principali canali di vendita, si conferma abituale il ricorso alle **private sales** (stimate in alcuni studi consultati a **circa il 70% delle vendite globali**¹²⁸), sia da parte delle case d'asta, sia da parte degli art dealer, che secondo alcuni studi permettono la realizzazione di circa il **62,5% delle vendite complessive** del mercato odierno¹²⁹.

È emerso inoltre che la **crescita del canale online**, strumento ormai consolidato a disposizione delle case d'asta per raggiungere i propri clienti, **ha conosciuto nel 2018 una battuta d'arresto**,



registrando una crescita globale del +12% nel 2017, al di sotto delle performance del 2016. Questo trend è **contrario a quanto si registra in altri settori commerciali**, dimostrando una più **accentuata difficoltà a convogliare l'attenzione degli acquirenti di beni da collezione verso le piattaforme digitali di compravendita**, considerando anche che nel 2017 il numero dei nuovi clienti è diminuito rispetto al 2016.

Il 2018, tuttavia, è stato l'anno dell'ingresso ufficiale di nuovi strumenti tecnologici nel mercato dell'arte. Nel tentativo di accrescere il livello di trasparenza e ridurre l'asimmetria informativa, sono infatti state di recente avviate numerose

iniziative volte a **sperimentare soluzioni digitali innovative**, in particolare nelle vendite all'asta, catalizzando l'attenzione del mondo dell'arte verso strumenti quali **criptovalute e blockchain**.

Parallelamente, le fiere d'arte continuano il loro trend di crescita e sono considerate dai dealer la più efficace via per acquisire nuovi clienti¹³⁰. 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.

Il fatturato globale del mercato dell'arte e dei beni da collezione è passato dai \$11,1 Mld del 2017 (\$8,1 Mld del 2016)

ai **quasi \$12,2 Mld del 2018**. Molti i risultati d'asta eclatanti durante l'anno, registrati soprattutto ad aste dedicate a **prestigiose collezioni private**, le cui vendite hanno portato sul mercato opere (prevalentemente di arte moderna e impressionista) di qualità e prestigio indiscutibili. Questo ha favorito una **forte crescita del comparto Pre War**, a discapito del comparto dell'arte del dopoguerra e contemporanea, che nonostante rimanga alla guida del mercato della pittura ha risentito nel 2018 della **minore disponibilità**, rispetto all'anno passato, di **opere di grande qualità** e di provenienza prestigiosa.

Sulla scia di questi risultati, il segmento della pittura ha rappresentato per il 2018 circa il **78,6%** del mercato globale dei beni da collezione (70,9% nel 2017), generando più di **\$9,3 Mld** con una **crescita del +18,3%** sul 2017 e arrivando a raddoppiare i \$4,6 Mld di fatturato totalizzati nel 2016, anno di incertezza per il mercato dell'arte. Nonostante questo, a causa di una flessione registrata nel secondo semestre dell'anno, il **Global Painting Index** ha riportato una **variazione annua lievemente negativa (-2,9%)**. Il comparto del **Post War** ha confermato anche nel 2018 il suo **predominio assoluto per il mercato della pittura**. L'incertezza politico-economica, unita al timore di nuove possibili speculazioni e un'accentuata difficoltà delle case d'asta a reperire opere di qualità (soprattutto nel secondo semestre) sono alcuni dei principali elementi che, a seguito di un primo semestre in crescita, hanno portato il **Post War Painting Index**¹³¹ a chiudere l'anno con una **variazione a/a negativa (-26,6%)**. Si è tuttavia **ridotto il livello medio di unsold (14,3%¹³² rispetto al 15,9%)**, restando inferiore alla media dell'intero segmento pittura (20,1%).

A regnare sul mercato del 2018 in **termini di performance e di qualità di lotti proposti**, grazie all'avvento in asta di opere provenienti da alcune tra le più importanti collezioni private della storia dell'arte contemporanea, è stato tuttavia il **comparto Pre War**. Il **Pre War Painting Index**¹³³ ha registrato una **variazione a/a positiva**, pari a **+33,5%**, mentre il



fatturato complessivo del comparto ha fatto registrare una crescita, pari al +29,1% sul 2017, passando da \$2,9 Mld ad oltre **\$4,1 Mld**, a fronte di una riduzione del numero delle aste milionarie, passate da 82 a 77. È tuttavia cresciuto il tasso di unsold, passando da 22,2% a **24,2%**¹³⁴, comprovando che 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 astengono dall'offerta quando sono in vendita lavori di qualità minore.

Il comparto Old Masters, infine, a seguito del calo vissuto nel 2016 e proseguito nel primo semestre del 2017, ha registrato una forte crescita nel corso del 2018: il **fatturato complessivo** del comparto ha raggiunto **\$667,7 Mln (+56,9%)** dai \$425,4 del 2017), nonostante una riduzione delle aste oggetto d'analisi, passate da 50 a 46. L'**Old Masters Painting Index**¹³⁵ è riuscito a recuperare fortemente nel 2018, chiudendo con una **variazione a/a positiva pari a +47,0%**. La crescita è attribuibile all'ottima performance delle principali sessioni di Old Masters tenutesi a New York, Londra e Hong Kong, dove i dipinti di tradizione europea hanno dominato indiscussi. L'oculata selettività dei collezionisti dovuta alla crescente consapevolezza del mercato, ha confermato il tasso di unsold più elevato del segmento della pittura (**27,3%**¹³⁶), nonostante si registri un lieve calo rispetto al 2017 (29,7%).

Guardando al mercato della pittura dal punto di vista geografico, si è confermata la **predominanza** della piazza di **New York**, le cui aste hanno totalizzato un fatturato di oltre \$5,4 Mld, con una crescita del +21,9% a/a, pari a circa il 58,3% del segmento per il 2018. In seconda posizione si trova come di consueto **Londra, con una quota di mercato pari al 26,9%**, in lieve flessione dal 2017 (27,7%), e un fatturato complessivo di oltre \$2,5 Mld (+15% dai circa \$2,2 Mld del 2017). **L'Asia ha mantenuto la sua terza posizione**, conquistata nel 2013, cubando il **10,8% del mercato della pittura** (circa \$1,0 Mld, pari ad un +20,9% sul 2017), in linea con la quota dello

scorso anno grazie alla presenza di grandi collezionisti attivi, quest'anno in modo evidente, anche nel settore della pittura moderna e impressionista di matrice europea. L'**Europa ha confermato infine di essere l'area geografica di minore rilevanza in termini di fatturato** (circa **4,0%**, in lieve calo dal 2017), risentendo nel confronto internazionale di una minore disponibilità di opere in grado di raggiungere grandi record, anche per un bacino diverso di clientela alle aste. Il **fatturato complessivo delle piazze del Vecchio Continente** del 2018, pari a **\$371,1 Mln**, ha registrato un calo del **-10,3% dai \$413,7 Mln del 2017**.

Per quanto riguarda il comparto delle arti minori, inclusivo delle aste di **gioielli e orologi, antichità, arredi e design, vini e fotografie**, è rilevabile un crescente interesse da parte dei collezionisti. Questi collectibles sono infatti di più semplice comprensione rispetto alla pittura, soprattutto quella più antica o contemporanea, e sono inoltre dotati spesso di una minore volatilità e di un minore livello di rischio, rappresentando così una buona occasione di investimento per i chi si affaccia al mercato per la prima volta. Il **Global Arti Minori Index**¹³⁷ nel 2018 ha tuttavia registrato una **leggera decrescita (-5,6% a/a)**, in parte attribuibile al grande numero di aste del comparto, che spesso comporta un calo di interesse da parte dei collezionisti, e in parte attribuibile alle già citate difficoltà economico-politiche

che hanno caratterizzato il 2018. Il fatturato annuo assoluto del segmento si è mostrato sostanzialmente stabile rispetto al 2017, restando a quota **\$2,5 Mld (+2,7% a/a)**, mentre il **tasso di unsold medio del 20,8%**, in crescita rispetto al 2017 (19,2%), spinge a ritenere che si tratti di un **mercato comunque sempre più consapevole in fase d'acquisto**.

Il **mercato dei vini** ha proseguito nella sua crescita, sia in termini di volumi che in termini di risultati, raggiungendo quasi **\$167,3 Mln**, con una crescita del +31,5% sul 2017. Di conseguenza, il **Wine Index**¹³⁸ ha registrato una **variazione a/a fortemente positiva (+26,2%)**. In lieve crescita il **tasso medio di unsold**, che dal 6,7% del 2017 è passato a 9,4%¹³⁹, restando tuttavia tra i più bassi dell'intero mercato dei collectibles.

Anche il **mercato dei gioielli e degli orologi** è un comparto che continua a mostrare **grande vitalità**, soprattutto **per le vendite di Ginevra ed Hong Kong**, che hanno registrato nel corso del 2018 diversi record per i principali marchi di alta orologeria. Il fatturato complessivo del comparto è diminuito rispetto al 2017, passando da quasi \$1,4 Mld a circa **\$1,2 Mld**, ma tale calo è principalmente attribuibile alla riduzione di aste oggetto d'analisi, passate da 61 a 50. Il **Watches & Jewels Index**¹⁴⁰ ha infatti proseguito nella sua crescita, già iniziata nel secondo semestre 2016, chiudendo il 2018 con una **variazione a/a positiva (+12,3%)**.



La **fotografia**, comparto che esercita grande attrazione sui **giovani e su molti interessati ad investire nei beni da collezione ma dotati di risorse economiche limitate**, ha registrato nel 2018 un calo rispetto al 2017, che era invece stato un anno di grande performance per il segmento. Le aste dedicate alla fotografia di Sotheby's, Christie's e Phillips di quest'anno, infatti, si sono chiuse con un **fatturato totale di \$46,1 Mln**, segnando un calo del -8,3% a/a. Questo rallentamento è stato confermato dal **Photographs Index**¹⁴¹, che ha realizzato una **variazione annua di -2,6%**.

L'**antichità** è un comparto che nel 2017 aveva conosciuto un forte rallentamento, ma che è riuscito a recuperare nel 2018 grazie ad una grande spinta degli operatori nella ricerca di beni di qualità e inediti sul mercato. Il fatturato globale si è attestato a circa **\$979,5 Mln**, in netto incremento (+41,4% a/a) dai quasi \$693,0 del 2017, ma l'incremento del **tasso di unsold** passato da 22,9% a **25,1%**¹⁴², sottolinea la grossa selettività negli acquisti da parte dei collezionisti di questo settore. Sulla scia della crescita di fatturato, anche l'**Antiquities Index**¹⁴³ ha registrato una crescita, con una **variazione a/a del +11,5%**, che conferma la solidità del mercato dell'antiquariato di qualità.

La minore disponibilità di lotti di qualità ha tuttavia influito sulla performance del settore del Design nel 2018, in cui si

è ridotto il numero di aste milionarie del settore¹⁴⁴, provocando una riduzione del **fatturato totale**, attestatosi a **\$163,7 Mln** (-20,3% a/a). Per l'emergere di queste dinamiche anche il valore dell'**Arredi&Design Index**¹⁴⁵ ha registrato una **variazione annua negativa, pari al -10,9%**, nonostante si sia registrato notevole fervore nei rilanci dei collezionisti in presenza dei lotti firmati dai grandi autori del Novecento, tra cui spiccano nomi italiani come **Alberto e Diego Giacometti**.

Guardando in ultimo al **mercato delle Classic Cars**, è possibile affermare che si tratti di un settore che **continua a dimostrare la propria solidità**. Il 2018 è stato segnato da una consistente offerta, che ha favorito l'incremento nel numero di auto poste all'incanto. A fronte di questo, i prezzi battuti si sono contratti, ma si è parallelamente registrata una lieve riduzione delle percentuali di unsold medio.

Risulta difficile fare proiezioni attendibili per il futuro del mercato dell'arte e dei beni da collezione, il cui andamento è comunque correlato alle dinamiche economico-politiche internazionali. Le dinamiche che seguiranno alla Brexit, le incertezze nelle economie di tutto il mondo e i recenti sviluppi sui mercati europei non sembrano far presagire un futuro florido. Tuttavia, il **rallentamento dell'economia globale che molti operatori del settore finanziario si aspettano**, sia per le economie dei Paesi più industrializzati, sia

per quelle dei Paesi emergenti, **non per forza comporterà una diminuzione della capacità di spesa negli altri mercati dell'economia reale**, e soprattutto in quelli legati al lusso.

Il rallentamento nei flussi, **nelle economie più mature**, potrebbe essere ben neutralizzato dalla **trasmissione dei patrimoni alla generazione dei Millennials**, i cui membri più "vecchi" si stanno avvicinando ai 40 anni di età e nel 2020 saranno il segmento più grande della popolazione adulta, arrivando a sostituire i cosiddetti "Baby Boomers" (quelli nati fra il Dopoguerra e la metà degli anni '60). Guardando ai Paesi emergenti, invece, **l'emergere di una nuova nicchia di popolazione ricca** offrirà buone possibilità per gli operatori del lusso, tra cui l'arte, per consolidare i risultati degli ultimi anni. Tra i mercati dal più alto potenziale per il collezionismo sta il continente Africano¹⁴⁶, sia con riferimento ai Paesi più sviluppati, cui in particolare Nigeria e Sudafrica, sia con riferimento a Paesi dalle economie meno floride in cui tuttavia si stanno sviluppando mercati dell'arte minori.

L'avvio delle numerose iniziative volte a **sperimentare soluzioni e strumenti tecnologici** nel mercato dei beni da collezione e, in particolare, nelle vendite all'asta, potrebbe contribuire ad accrescere il livello di trasparenza e ridurre l'asimmetria informativa che caratterizza questo settore. Sarebbe tuttavia necessario uno **sviluppo integrato di queste tipologie di piattaforma con servizi di wealth management, assicurazione dell'arte e advisory**, finalizzati a fornire ai potenziali acquirenti nuovi punti di riferimento nelle scelte d'investimento decisionali. **Regolamentazioni più chiare e la definizione di standard più stringenti** per la valutazione e la valorizzazione delle opere potrebbero infine accrescere la fiducia del mercato, spesso intimorito dall'opacità che ne caratterizza le transazioni.

L'obiettivo di questo report è stato proprio di contribuire, per la parte di competenza, nel processo di informazione sul mercato dei collectibles, fornendo ad interessati e collezionisti strumenti decisionali utili ad orientarsi nelle scelte d'acquisto.



Josine Dupont | Tentazione
Acrilico su tela, 100x120 cm

Alcune note in tema di fiscalità nazionale e internazionale delle opere d'arte e dei beni da collezione

A cura di Davide Bleve e Maddalena Costa

Introduzione

Anche quest'anno l'analisi dei trend di mercato, così come pure il nostro Art & Finance Report 2017 - coordinato ed edito dalla divisione Art&Finance di Deloitte Lussemburgo insieme ad ArtTactic - hanno evidenziato come l'arte e la gestione patrimoniale siano ormai sempre più interconnesse. Se mai vi sia stata negli operatori professionali la reale convinzione che il mercato delle opere d'arte potesse essere considerato come un vero e proprio "porto sicuro" contro i rischi finanziari, le più recenti analisi hanno evidenziato che per nove gestori su dieci l'arte non è più percepita come il classico bene in cui rifugiarsi contro le avversità di un mercato finanziario altalenante, bensì un vero e proprio obiettivo strategico consolidato da includere nelle offerte standard dei gestori patrimoniali.

Emerge dunque, chiaramente, una tendenza ormai consolidata alla

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

Sull'onda dei frequenti "record" di vendite all'asta e delle inattese crescite di valore di alcuni artisti contemporanei, negli ultimi tempi, si è in effetti registrata una progressiva attenzione da parte degli investitori privati alla nuova frontiera dell'investimento in "oggetti d'arte" che hanno reso il mercato effervescente oltre che remunerativo. Anzi, sotto certi profili, si può persino osservare come il mercato dell'arte stia diventando vero e proprio terreno di sperimentazione finanziaria tramite l'utilizzo delle più recenti tecnologie per ampliare il mercato dei beneficiari di beni d'arte e renderli di "massa" oppure per creare nuovi prodotti finanziari fino

ad ora inesistenti. È il caso, ad esempio, dell'uso della tecnologia di "blockchain"¹⁴⁷ per garantire la proprietà di opere d'arte ovvero per consentirne la cartolarizzazione (si pensi alla possibilità di farlo con la "Gioconda") e rivenderli in quote virtuali ad una platea illimitata di utenti/proprietari.

Insomma, con la crescita di un interesse maggiormente diffuso tra la categoria degli investitori "private", il mercato dell'arte non rappresenta più dunque un ambito in cui si soddisfa solo il proprio piacere estetico ma può anche esprimere una certa manifestazione di capacità reddituale che va presa in considerazione.

Come anticipato poco sopra, sono duplici i "momenti" che meritano attenzione e stanno calamitando negli ultimi anni maggiore interesse da parte del mercato finanziario e professionale anche per i loro (talvolta discussi) profili fiscali di cui sinteticamente intendiamo occuparci in queste poche note.

Il collezionismo d'arte e i profili di imposizione diretta

Ci siamo volutamente riferiti ai momenti “dinamici” che riguardano la tassazione delle opere d'arte con riferimento a quegli eventi che riguardano tutte le attività compiute dai collezionisti per incrementare, alimentare o dismettere (anche parzialmente) la propria collezione di opere. Sono, evidentemente, eventi, od un insieme di eventi, che colgono la prospettiva, appunto, della circolazione

delle opere. Come è nello spirito della presente pubblicazione, le considerazioni che seguono muovono dall'assunto che i soggetti coinvolti nelle transazioni siano privati collezionisti – anche nel senso più lato del termine – e non invece coloro che dell'arte fanno espressamente oggetto della propria attività commerciale (i mercanti, appunto, come le gallerie d'arte o le case d'aste). Per questi ultimi vi sono minori problemi di qualificazione del reddito,

essendo necessariamente coperti dalle ordinarie regole sul reddito di impresa.

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



Josine Dupont | Omaggio al Guercino
Acrilico su tela, 100x120 cm

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

Generalmente, per “collezionista puro” si intende colui che compra o addirittura 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” secondo i requisiti previsti dall'art. 2195 cod. civ. nell'ambito dell'attività di intermediazione nella circolazione dei beni (punto n. 5).

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

Sul punto, va precisato che la dottrina e la maggioranza della giurisprudenza hanno individuato la figura del “collezionista puro” in colui che acquista e rivende opere d'arte per proprio diletto, per la propria passione, senza uno specifico fine speculativo né lucrativo, bensì molto più spesso per ampliare la collezione o per aggiornarla in ragione di un nuovo interesse. Il collezionista potrebbe quindi 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.

Per tale ragione, ci si dovrebbe chiedere se, sotto il profilo fiscale, anche il collezionista possa in qualche modo essere assimilato ad un professionista abituale – occasionale o non occasionale – nella intermediazione delle opere. In generale, dottrina e giurisprudenza italiana hanno chiarito che il collezionista (puro) conserva sempre e comunque le proprie prerogative fondamentali e non può essere confuso con il mercante d'arte. È evidente infatti

che anche quando la frequenza degli atti di cessione sia notevole, le finalità con cui il collezionista si affaccia al mercato dell'arte **non sono originariamente speculative** e rivolte alla realizzazione – **sin dall'inizio** – di un mero profitto. Anche nelle occasioni in cui l'attività di compravendita è intensa, la finalità ultima del collezionista rimane quella primaria di acquisire l'opera o le opere per mantenerle stabilmente all'interno della collezione¹⁴⁸.

Vi è del resto da dire che l'indagine fattuale circa l'esistenza, o meno, di un intento speculativo non è affatto semplice e costituisce una delle zone grigie del settore. Recentissima giurisprudenza di merito, ad esempio, ha concluso che l'esistenza di un intento speculativo va rinvenuto nell'aumento del valore di scambio del bene tra il momento dell'acquisto e quello della cessione¹⁴⁹. Eppure, sempre secondo questa giurisprudenza, l'intento non può essere genericamente supposto, ma va accertato, sia pure per mezzo di presunzioni, alla stregua di ogni modalità e circostanza inerente alle relative operazioni di compravendita – a fronte di un comportamento del venditore logicamente e cronologicamente precedente l'atto di cessione e strumentale rispetto all'incremento di valore. Ecco che, allora, ciò che diventa rilevante è l'esistenza di elementi obiettivi e circostanziali che permettono di individuare la volontà originaria dell'acquisto. Accertamento di fatto, questo, che non è certamente semplice.

A tale scopo e per ovvie esigenze semplificatorie, in passato¹⁵⁰, il legislatore aveva espressamente previsto che tutte le plusvalenze realizzate in occasione di operazioni “con fini speculativi e non rientranti nei redditi di impresa” fossero rilevanti ai fini fiscali e presumeva, in via assoluta, essere stata effettuata in via speculativa ogni operazione qualificabile come di “*acquisto e vendita di oggetti d'arte, di antiquariato e in genere da collezione, se il periodo di tempo intercorrente tra l'acquisto e la vendita non è superiore a due anni*”. Con la conseguenza (certa) che la compravendita **infra biennale** fosse automaticamente **tassata** ai fini delle imposte sul reddito delle persone fisiche

(IRPEF) mentre rimanevano escluse quelle oltre il biennio.

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

L'attuale formulazione del TUIR (di stampo elencativo) **non contempla espressamente** la tassazione delle plusvalenze derivanti da cessione di opere d'arte (cui possono anche assimilarsi gli orologi, i gioielli, cc.dd. “collectibles”, antiquariato, autovetture ecc), con la conseguenza che ad oggi tali guadagni **dovrebbero essere esenti** da imposta.

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**¹⁵¹ o (ii) per il configurarsi di indici di “**professionalità non abituale**” (cioè **occasionale**)¹⁵².

Al di là, dunque, della chiara dicotomia tra la figura dell'imprenditore e quella del collezionista puro, laddove soltanto il primo integra la condizione della “professionalità” necessaria per ricadere nel regime fiscale dell'impresa commerciale ex art. 55, TUIR, **non è poi così raro** riscontrare nella pratica casistiche intermedie che potrebbero ricadere in astratto nella definizione dei “redditi diversi”.

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

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

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

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

In particolare, secondo la giurisprudenza¹⁵³ sono **elementi sintomatici** di un'attività economica di cessione di opere d'arte e non, invece, di una mera disposizione patrimoniale:

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

Dal canto suo, ancora in recenti occasioni pubbliche di dibattito, pure l'Amministrazione finanziaria ha sintetizzato quelli che ritiene "indici" di commercialità – ancorché occasionale – dell'attività di intermediazione nella circolazione di opere d'arte. In particolare, sono stati evidenziati i seguenti indici:

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

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

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



Recenti avvisaglie di possibili prospettive future

L'esistente dibattito assopito da tempo era stato stimolato da una proposta di legge contenuta nella bozza della Legge di Bilancio 2018 licenziata dal Consiglio dei Ministri il 16 ottobre 2017, poi decaduta nel dibattito parlamentare ma che può rappresentare una tendenza per il futuro. All'interno della Legge Finanziaria era apparsa – per poche ore, a dir il vero – una ipotesi di tassazione delle plusvalenze derivanti dalla cessione di opere d'arte che nello spirito del Governo avrebbe dovuto disciplinare un «apparente vuoto normativo». Dal tenore letterale della disposizione veniva:

- anzitutto, chiarito definitivamente – con l'introduzione di una **norma di interpretazione autentica** dell'art. 67 TUIR – che le plusvalenze su opere d'arte e da collezione rilevate da persone fisiche al di fuori dell'attività di impresa dovevano intendersi incluse nella vigente normativa sui redditi diversi e quindi tassabili sulla scorta della vigente normativa applicabile come esposta sinteticamente sopra; e, inoltre,
- veniva introdotta in aggiunta a quella esistente una norma sulla tassazione di queste plusvalenze secondo cui, in alternativa tra loro, si sarebbe prevista la facoltà di applicare (i) una tassazione analitica sulla base della differenza tra prezzo di vendita e costi di acquisto incrementati da ogni altro costo correlato; ovvero, in mancanza di documentazione sufficiente a determinare il costo di acquisto (come può spesso succedere), (ii) la possibilità di determinazione forfettizzata della plusvalenza pari al quaranta (40) per cento del prezzo di cessione, da tassare all'aliquota marginale ordinaria.

In aggiunta, stante la applicabilità retroattiva della imponibilità di queste cessioni, il Governo avrebbe anche previsto la facoltà di regolarizzare il passato mediante l'introduzione di una sanatoria volontaria con sanzioni ridotte ad 1/8¹⁵⁴.

La norma, nella formulazione proposta, non avrebbe soltanto disciplinato la tassazione delle plusvalenze da cessione di beni d'arte ma avrebbe addirittura invertito il rapporto da regola ad eccezione così come l'abbiamo esposto nei precedenti paragrafi. Infatti, se è vero che finora la regola generale sembrerebbe essere la non tassabilità di queste plusvalenze, salvo casi concreti e particolari, nella prospettata configurazione normativa, la regola generale sarebbe diventata la tassabilità delle plusvalenze, escludendo in radice ogni ipotesi di esenzione.

Adirittura, sulla scorta del testo (frettolosamente, n.d.s.) licenziato dal Governo, sarebbero state tassate anche le **plusvalenze** realizzate a seguito di **cessione di opere d'arte acquisite per eredità o per donazione**. Questo è però un punto interessante.

All'inizio di questo intervento si è infatti osservato che la tassabilità delle cessioni in parola dipende dal ricorrere dei requisiti della “commercialità” delle transazioni. Commercialità che, ai sensi dell'art. 2195 cod. civ. n. 5), può ricorrere nelle “attività di intermediazione”, come potrebbero essere quelle di specie.

Pur tuttavia, anche in quest'ottica, non è ben chiaro quale intermediazione compirebbe il cedente nel caso in cui l'acquisto del bene sia avvenuto “mortis causa” o “per donazione”. 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 tassabile¹⁵⁵. A questa conclusione sembra pervenire anche giurisprudenza recente ma per vie diverse.

Nella già citata pronuncia della Commissione Tributaria Provinciale di Torino¹⁵⁶, pur giungendo a conclusioni condivisibili, i giudici non escludono

affatto che la vendita di una collezione di auto d'epoca ereditate dal parente appassionato possa formare oggetto di elementi reddituali tassabili. Anzi, per i primi giudici la cessione della collezione avrebbe ben potuto dar luogo ad una plusvalenza tassabile se si fosse evinto nell'atteggiamento degli eredi una volontà speculativa. Volontà che, in specie, i giudici escludono non avendo ravvisato quell'insieme di atti diretti ad ottenere il miglior prezzo ritraibile dalla vendita dei beni (secondo quei criteri generali che abbiamo precedentemente delineato come caratteri comuni della commercialità).

In tale senso, sono stati ritenuti elementi “chiave” il fatto che la collezione:

- i) Sia stata venduta “in blocco”, ancorché con vendite frazionate
- ii) Ad un singolo acquirente
- iii) Ad un prezzo evidentemente inferiore a quello che gli eredi avrebbero potuto ritrarre se avessero posto in essere una serie di atti volti alla vendita delle singole vetture separatamente

Dunque, secondo la Commissione tributaria, la non tassabilità del guadagno conseguente alla vendita della collezione “ereditata” non è un fatto acquisito per l'assenza del momento genetico (cioè, l'acquisto per rivendita) di qualsiasi “attività di intermediazione” ma perché, in concreto, gli atteggiamenti assunti dagli eredi hanno connotato l'intenzione di dismettere il patrimonio anziché quella di realizzare un profitto.

Alla luce di queste incertezze pare senz'altro opportuno un chiarimento legislativo, auspicabilmente diverso da quello proposto l'anno scorso e che aveva immediatamente suscitato le critiche del mondo del collezionismo italiano. Non è ben chiaro se anche per questa ragione, il Governo abbia stralciato quella proposta dal testo della Legge di Bilancio ma resta in ogni caso il fatto che è un segnale di attenzione alla materia che prima o dopo potrà subire qualche “aggiustamento”.

Profili comparatistici: l'atteggiamento fiscale di alcuni altri Stati

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

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

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

particolare sproporzione tra il prezzo di acquisto e quello di cessione od ancora l'intensità di attività promozionali svolte per cedere il bene e simili.

Sulla base di queste poche considerazioni, possiamo notare come il fattore discriminante sia anche in Belgio l'**intento speculativo** e come la giurisprudenza abbia sviluppato – analogamente all'Italia – indici presuntivi di quell'intento speculativo. Non molto diverso è anche il caso della **Germania** e dell'**Austria** in cui i "capital gain" da cessione di beni d'arte sono tassabili solo se i beni sono detenuti per un periodo di tempo inferiore all'anno, sempreché non ricadano nell'ambito di un'attività commerciale o di intermediazione.

Sempre per restare nel Vecchio Continente, anche la **Svizzera** condivide un principio generale di esenzione dei guadagni realizzati con la cessione delle opere d'arte se rientrano nell'ambito della gestione del

patrimonio personale; invece diventano tassabili se le transazioni ripetute e frequenti sono volte sin dall'inizio alla realizzazione di un profitto, ricadendo così nell'alveo delle attività commerciali a scopo di lucro.

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

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

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



Tassazione al 5% con franchigia di €5.000



Regime di esenzione



Regime di esenzione (possesso minimo 6 mesi)



Regime di esenzione



Regime di esenzione



Regime di esenzione (salvo scopo di lucro)



Tassazione fino al 28% con franchigia di £10.600

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

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

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

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

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

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

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

- La prima, per cui esiste una presunzione di esistenza nell'attivo ereditario per "denaro, gioielli e mobili" che comporta un aumento del valore globale netto imponibile dell'asse ereditario di una percentuale fissa del dieci (10) per cento
- La seconda, per cui sono comprese nel concetto di "mobilia" solo le opere d'arte che costituiscono "ornamento delle abitazioni, inclusi i beni culturali non sottoposti a vincolo" storico-culturale da parte del Ministero dei Beni Culturali (ai sensi dell'art. 9, TUS)

Regime di imponibilità delle opere d'arte ai fini delle imposte sulle successioni e donazioni

Aliquote e franchigie applicabili "mortis causa"

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

Alla luce di questi elementi, è dunque fatto pacifico che le opere d'arte rientrino pienamente nella definizione di "mobilia" secondo la definizione contenuta nel TUS, 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 ordinarie¹⁵⁷.

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. In altri e più espressi termini, è dibattuto se la soglia del dieci (10) per cento esenti da tassazione eventuale patrimonio mobiliare ad arredo dell'abitazione che ecceda la detta soglia ovvero se questa sia solo una soglia minima. Sul punto, per quanto ci consta, la maggioranza dei commentatori propende per sostenere che la soglia forfettizzata dall'art. 9, TUS sia minima (e superabile previo inventario) ma anche massima, vale a dire che copre qualsivoglia bene caduto in successione ancorché di valore eccedente la presunzione.

A questo proposito, va però segnalata la posizione espressa da una sentenza di Corte di Cassazione che si è pronunciata proprio sulla valenza della presunzione in oggetto.

Secondo l'interpretazione della Suprema Corte¹⁵⁸, questa presunzione trova le proprie radici nella disposizione prevista dall'art. 8 del d.p.r. 637/1972 ed ancora

prima dall'art. 31, r.d. 3270/1923 e sarebbe superabile in entrambi i sensi. Trattandosi infatti di una "presunzione di possesso" essa può essere superata dal contribuente mediante apposito verbale di inventario e dall'Amministrazione finanziaria mediante apposito procedimento di accertamento. Una posizione diversa sarebbe ingiustificatamente sbilanciata a favore del contribuente.

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

Trattando di beni d'arte, occorre ricordare che alcuni di essi potrebbero essere già stati assoggettati ai noti vincoli storico-culturali che ne limitano la trasferibilità. In tale caso, l'ordinamento riconosce un trattamento favorevole esentando i detti beni dalle imposte di successione e donazione, sempreché il vincolo sia stato rilasciato precedentemente al decesso e che il bene sia stato accuratamente conservato secondo il decreto di vincolo emesso dal Ministero. A questo proposito, l'esenzione dalle imposte di successione e donazione viene appunto garantita solo previo rilascio di apposita certificazione rilasciata ad hoc dalla Soprintendenza alle Belle Arti che ha valutato ed apposto il vincolo.

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

Art Bonus

In un panorama scarsamente attento a stimolare il mantenimento, la conservazione e la preservazione delle opere d'arte, merita senz'altro segnalare l'iniziativa assunta dal legislatore in materia di c.d. "Art Bonus"¹⁵⁹. Non si tratta di una disciplina specificamente diretta a tutelare il patrimonio artistico ma è un incentivo, rappresentato dal riconoscimento di un credito di imposta del 65% (da ripartire in

tre anni, con alcune limitazioni collegate al reddito imponibile del "mecenate") che il Legislatore riconosce a fronte delle erogazioni liberali effettuate da persone ed aziende a sostegno della cultura e dello spettacolo.

Va però precisato che le erogazioni meritevoli di questo incentivo sono soltanto quelle dirette a favore di beni di proprietà pubblica e dovranno essere finalizzate al mantenimento, protezione

e restauro di beni culturali pubblici et similia. Purtroppo, invece, l'Art Bonus non si applica ad erogazioni effettuate a favore di beni di proprietà privata anche se si tratta di musei o fondazioni o di altre struttura private ancorché prive di scopo di lucro e riconosciute da enti governativi (come potrebbe essere il caso delle attualmente ancora esistenti "Onlus" che verranno superate dalla recentissima disciplina degli Enti del Terzo Settore "ETS").



Josine Dupont | Putti
Acrilico su tela, 60x60 cm

L'ingresso dell'Intelligenza Artificiale nel mercato dell'arte e dei beni da collezione

A cura di Giorgia Coltella, Francesco Magagnini, Fabrizio Malfanti e Gabriele Torre (Kellify S.p.A.)

Introduzione

Nel corso del 2018 le tecnologie di Intelligenza Artificiale hanno fatto il loro primo ingresso nel mondo dell'arte e dei beni da collezione, con particolare riferimento alla prevenzione anti-frode, alla catalogazione e raccomandazione delle opere. Grande risonanza ha avuto la produzione di opere originali da parte di algoritmi.

Gli impatti maggiori sono previsti per strumenti capaci di far emergere valori e liquidabilità futuri, permettendo un approccio data-driven agli investimenti in opere d'arte grazie all'Intelligenza Artificiale.

L'AI come nuovo movimento artistico (vendita da Christie's del "Portrait of Edmond de Belamy")

25 Ottobre 2018: Christie's New York batte per la prima volta all'asta un'opera d'arte interamente creata dall'intelligenza artificiale, sancendone l'ingresso in qualità di nuovo attore nel panorama artistico.

L'opera

Il dipinto, intitolato *Portrait of Edmond de Belamy*, viene battuto in favore di un acquirente anonimo a un hammer price di \$432.000, superando 43 volte la base d'asta, che oscillava tra i \$7.000 e \$10.000.

L'opera, che fa parte di un gruppo di 11 ritratti che rappresentano l'immaginaria famiglia Belamy, è una stampa su tela di 70x70 cm e ritrae un corpulento gentiluomo francese dai lineamenti confusi e profili sfumati, con redingote e colletto bianco.

In basso a destra, spicca la firma dell'autore:

$$\min_G \max_D E_x [\log D(x)] + E_z [\log(1-D(G(z)))]$$

Il ritratto è frutto del lavoro di tre studenti ventiquennari (Hugo Caselles-Dupré, Pierre Fautrel e Gauthier Vernier), che compongono il collettivo francese Obvious.

I tre, senza alcun background artistico ma con alle spalle studi in machine learning ed economia, hanno realizzato un algoritmo basato sulle Generative Adversarial Networks (GAN), ovvero reti generative avversarie, alimentate con un insieme di immagini relative a 15.000 ritratti storici, realizzati tra il XIV e il XX secolo.

Il processo creativo - Aspetti tecnici

Creatore delle reti neurali GAN, nonché ispiratore del nome dell'opera, è Ian Goodfellow (Belamy è infatti la traduzione di Goodfellow in francese), il cui algoritmo prevede il "confronto-scontro" di due reti neurali allo scopo di assimilare concetti astratti, altrimenti impossibili da esprimere attraverso un puro formalismo matematico.

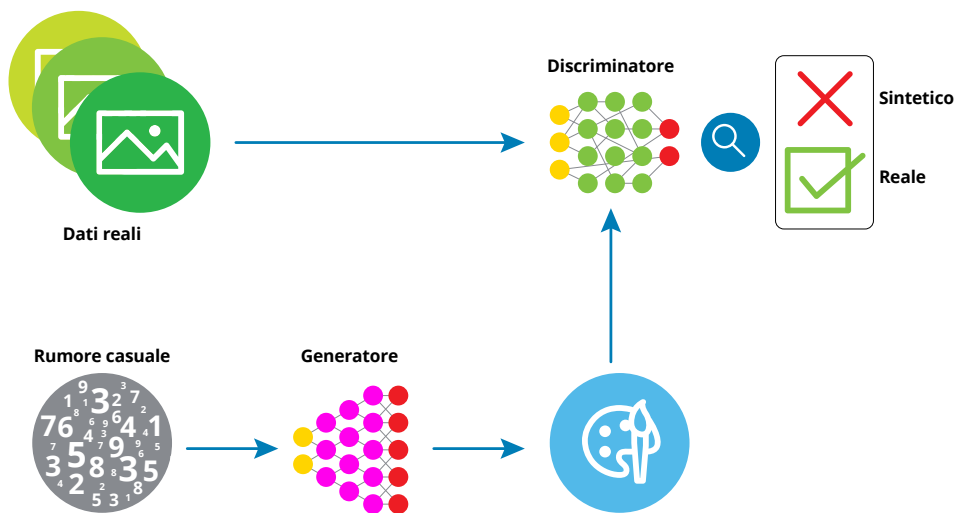
Come suggerito dal nome, le GAN si basano sulla collaborazione di due reti neurali, il Generatore e il Discriminatore. Dato un set di dati reali, il Generatore ha il compito di creare dati sintetici il più possibile verosimiglianti al set di dati reali e il Discriminatore, ricevuti come input sia dati reali che sintetici, ha il compito di classificarne correttamente l'origine.

Seguendo la metafora che viene solitamente utilizzata per descrivere il funzionamento delle GAN, il Generatore può essere associato ad un pittore dilettante con lo scopo di creare opere d'arte, mentre il Discriminatore ricopre il ruolo del maestro/critico d'arte il quale indica all'allievo gli aspetti su cui fare pratica. L'operato del Generatore viene valutato dal Discriminatore confrontando i ritratti reali con quelli da lui prodotti e sottolineandone i punti deboli.

Kellify è una fintech che accorcia le distanze tra le persone e la finanza grazie all'intelligenza artificiale, portando trasparenza in settori d'élite come quelli dell'arte, delle auto d'epoca e dei vini pregiati, e nei mercati tradizionali dell'equity, del real estate e delle materie prime.

Kellify trasforma sistematicamente e incondizionatamente i beni da collezione in nuovo capitale ribaltando l'approccio del collezionista, abituato a trasformare denaro e passione in beni da collezione: deep learning e reti neurali individuano impercettibili segnali, comportamenti e schemi ricorrenti tra i dati sull'operato di case d'asta, investitori e artisti per individuare le opere che aumenteranno il proprio valore, identificandone la liquidità nel medio e nel breve periodo.

Kellify è una startup innovativa a vocazione globale frutto della collaborazione di fisici, matematici, economisti, con sede a Genova e uffici a Malmo e New York.



In un caso ideale, le capacità del Generatore si affineranno con la pratica fino al punto in cui il Discriminatore non sarà più in grado di riconoscere la differenza tra un'opera reale ed una sintetica. Tale risultato viene ottenuto grazie alla cooperazione autonoma delle due reti che, passo dopo passo, generano conoscenza attraverso un processo iterativo di trial-and-error.

Nel caso del dipinto Portrait of Edmond de Belamy, così come l'artista trae ispirazione dai suoi maestri, il Generatore è in grado di produrre opere inedite caratterizzate da linee artistiche intrinseche alle immagini reali fornite alla rete durante la fase di apprendimento.

La reazione del mercato

Il mercato internazionale si è dimostrato aperto e pronto ad accogliere il nuovo "Artista", come ha dimostrato il sorprendente risultato del test che ha eseguito Christie's durante l'asta del 24 ottobre 2018: l'aspettativa e il clamore intorno alla tela sono altissimi.

Molte critiche sono pervenute non tanto dal mondo dell'arte, quanto da chi lavora nel campo dell'arte attraverso l'intelligenza artificiale: molti artisti dell'AI lamentano il fatto che il dipinto non incarni alcuna innovazione, in quanto la metodologia utilizzata per realizzare il ritratto di Belamy

era già in uso dal 2015 ed era già stata utilizzata per la realizzazione di diverse opere.

Perché tanto rumore attorno all'opera di Obvious, allora?

La novità non consiste tanto nel metodo di realizzazione del dipinto, ma nelle modalità di esposizione e vendita: infatti, nessuno dei predecessori degli studenti francesi aveva scelto di stampare l'opera su tela e tantomeno di apporre la firma della funzione matematica che regola il minimax game alla base del funzionamento delle GAN.

Tale scelta ha voluto definitivamente attribuire all'algoritmo la creazione dell'opera, suggellando la creatività dell'algoritmo stesso.

A chi critica l'apparenza alquanto imprecisa e confusa dell'uomo ritratto, si rammenta che l'obiettivo di Obvious non consiste nel riprodurre in modo fedele le immagini esistenti, ma piuttosto nel verificare se, in qualche modo, gli algoritmi possano essere creativi.

Un algoritmo solitamente funziona replicando il comportamento umano ma, in questo caso, impara usando un proprio percorso: il quesito irrisolto, e che probabilmente ricorrerà di frequente nella relazione tra arte e AI, è se questo possa essere definito o meno un percorso creativo.

L'AI come mezzo per distribuire, selezionare e trovare le opere d'arte di tuo gusto

Una importante applicazione dell'Intelligenza Artificiale al mondo dell'arte riguarda la promozione degli artisti e delle loro opere per favorire il loro ingresso sul mercato.

Esistono diverse soluzioni che consentono una connessione più rapida tra artisti (soprattutto artisti emergenti, che hanno la necessità di avere maggiore visibilità) ed acquirenti d'arte. Questi ultimi, talvolta, hanno a disposizione un capitale limitato, non sufficiente all'acquisto di opere d'arte in gallerie o in case d'aste.

È inoltre possibile che gli acquirenti, non interessati ad un oggetto d'arte famoso o di valore, vogliano acquistare un'opera di proprio gusto, magari per arredare casa, senza dover per forza entrare in contatto con consulenti e galleristi.

Inoltre, la via tradizionale delle gallerie d'arte o delle fiere soffre di una grande lacuna: vista un'opera di gradimento è praticamente impossibile chiedere di vederne altre simili, dove il concetto di somiglianza può avere un significato riguardante il soggetto dell'opera, la tecnica utilizzata, la palette di colori o altro ancora.

Le nuove tecnologie hanno consentito di risolvere queste problematiche con un click: **Artfinder** rappresenta una di queste soluzioni. La piattaforma è stata lanciata nel giugno 2013 e risulta estremamente trasparente, permettendo a tutti gli amanti dell'arte di scoprire ed acquistare opere originali ad un prezzo accessibile, direttamente da gallerie ed artisti indipendenti.

Per mezzo di un'analisi dei dati storici di acquisti, visualizzazioni ed interessi artistici, la piattaforma è in grado di associare le preferenze dei propri utenti e opere disponibili grazie ad algoritmi di machine learning, consentendo inoltre agli artisti di prendere contatto diretto con l'acquirente, senza bisogno di intermediari.

Il successo di questa piattaforma risiede non solo nella vasta scelta di opere che essa è in grado di fornire agli acquirenti,

ma anche nel suo contenuto schema commissionale: Artfinder chiede infatti una commissione del 30% sulle transazioni effettuate, risultando competitiva nei confronti delle gallerie che, solitamente, chiedono commissioni fino al 40%-50%.

Come funziona: gli artisti caricano i propri lavori sul sito, decidono il proprio prezzo e, grazie ad un search tool (ed il consiglio di Emma – la AI art advisor della piattaforma), gli acquirenti possono scoprire ed acquistare opere adeguate ai loro desideri.

Inoltre, la piattaforma aiuta gli artisti a decidere il prezzo migliore a cui vendere le proprie opere, anche a seconda di vari parametri tra cui, ad esempio, il tempo di vendita.

Il business di Artfinder, con un prezzo medio di vendita che si aggira intorno ai 250\$, è focalizzato soprattutto sull'home decor market e non sull'high-end art space.

Un'altra delle soluzioni di intelligenza artificiale in questo ambito è **Thread Genius**, una startup creata da Ahmad Quamar ed Andrew Shum nel 2015, specializzata in tecnologie di ricerca visiva, riconoscimento e image recommendation.

La startup, inizialmente, aveva un focus sul fashion: la creazione di un motore di ricerca visiva in grado di applicare metodi di deep learning all'industria della moda. Tramite l'utilizzo di modelli matematici basati sulle reti neurali convoluzionali, Thread Genius era in grado di riconoscere gli abiti da alcune immagini selezionate e trovare altri capi simili, da proporre al potenziale cliente.

I Founder di Thread Genius si sono chiesti se tali prodotti potessero essere applicati anche in ambito artistico, dimostrando che tali tecnologie utilizzate nel mondo della moda, fossero in grado di mettere in relazione i gusti personali di un individuo con le offerte presenti nel mondo dell'arte.

Il successo nel campo dell'arte viene definitivamente sancito dall'acquisizione avvenuta nel gennaio del 2018 da parte di Sotheby's che possiede dati di elevatissima qualità relativi alle transazioni storiche avvenute nel mercato d'arte, preferenze individuali per ogni fascia di prezzo, immagini e informazioni su oggetti e opere d'arte.

Thread Genius utilizza il database Mei Moses Art Index, sviluppato nel 2000 dai professori della New York University Jianping Mei e Michael Moses e acquistato dalla casa d'asta nel 2016. Il Mei Moses Art Index permette di valutare le performance economiche di un'opera artistica tramite l'analisi delle repeat sales, ossia le vendite dello stesso oggetto avvenute in diversi momenti temporali. Tracciando le variazioni di valore, al fine di confrontare la performance di investimento in arte come asset-class rispetto alle performance di altre asset-class di mercati tradizionali. Questo strumento consente di migliorare le raccomandazioni fornite agli acquirenti e di rendere più semplice la vendita e l'acquisto delle opere sulla piattaforma di Sotheby's. Thread Genius inoltre permette il coinvolgimento di potenziali acquirenti appartenenti alla fascia media di mercato; la stessa casa d'asta dichiara che chi è in cerca di un Van Gogh ed ha i mezzi per acquistarlo, probabilmente non si accontenterà mai di un altro quadro simile di un altro impressionista.

Thread Genius può essere, pertanto, considerato un AI Art Advisor che fornisce price transparency attraverso il machine learning: l'algoritmo abbina l'opera d'arte alle preferenze individuali del cliente e al suo spending power in modo che gli utenti possano ottenere una migliore esperienza e informazioni trasparenti quando devono confrontarsi con opere d'arte di Sotheby's.

L'AI individua i falsi d'arte (Antifrode)

Gli esperti del Fine Art Expert Institute (FAEI) di Ginevra hanno stimato che più della metà delle opere d'arte in circolazione sul mercato sono false. Un numero estremamente significativo che preoccupa gli acquirenti e le case d'asta, costrette ad affrontare spese legali sostanziose.

Per evitare tali problematiche, Sotheby's offre 5 anni di garanzia per il rimborso all'acquisto nell'eventualità che venga provata la non autenticità dell'oggetto.

A valle della vendita di alcuni falsi e del pagamento dei relativi rimborsi, Sotheby's ha acquistato nel dicembre 2016 la Orion Analytical, una società di ricerca scientifica

con una vasta esperienza relativa alla attestazione dell'autenticità di opere d'arte, diventando così la prima casa d'aste ad avere al proprio interno un'unità di conservazione e analisi.

Il processo di verifica dell'autenticità di opere d'arte è sempre stato estremamente lungo e costoso, prerogativa di esperti critici d'arte.

Esso richiede, infatti, l'intervento di numerosi specialisti e l'utilizzo di costosi equipaggiamenti scientifici: l'opera sospetta deve essere sottoposta a numerosi esami quali spettroscopia a infrarossi, gascromatografia ad alta risoluzione, datazione radiometrica. La combinazione di tali test viene effettuata nella speranza di poter trovare una falla del falsario, una dimenticanza, un errore quale la presenza di una fibra vagante o una vernice realizzata con materiali che non sarebbero stati disponibili all'epoca della realizzazione del dipinto.

Invece di sottoporre le opere a lunghe e costose analisi dei materiali, il professor Ahmed Elgammal della Rutgers University, Direttore del Laboratorio di Arte e Intelligenza Artificiale, insieme al suo Team e ai ricercatori dell'Atelier for Restoration & Research of Paintings in Olanda, ha trovato un modo per risolvere questo annoso problema. Grazie alle metodologie proposte, si è dimostrata la possibilità di studiare autenticità dell'opera d'arte senza dover per questo accedere in modo diretto al dipinto.

Tale soluzione è supportata dall'Intelligenza Artificiale: invece di asportare parti dell'opera e focalizzarsi sull'analisi dei materiali, il nuovo processo si concentra sull'analisi di immagini ad alta risoluzione che racchiudono al proprio interno le migliaia di singoli tratti e pennellate che caratterizzano l'opera originale.

Infatti, come espone Elgammal, ogni forma, curvatura, la velocità con cui il tratto viene impresso sulla tela, rivela qualcosa di unico in merito all'autore; questi particolari, considerati tutti insieme, formano l'impronta digitale dell'artista, unica per definizione.

Oggi, grazie ai recenti sviluppi nel campo dell'AI, possiamo analizzare un numero di opere impensabile fino ad ora e di costruire un database di "impronte digitali" per ogni artista. Ogni caratteristica distintiva viene pertanto analizzata, archiviata e resa disponibile a un confronto con tratti e pennellate provenienti da opere d'arte la cui autenticità risulti sospetta.

I risultati presentati dal team di Elgammal sono basati sull'analisi di quasi 300 disegni autentici di Picasso, Matisse, Egon Schiele identificando i tratti distintivi di ogni artista, grazie all'applicazione di tecniche di apprendimento automatico (RNN – Recurrent Neural Network).

Nonostante i risultati di grande rilievo, il prof Elgammal ha sottolineato come il sistema sia ancora acerbo e ben lontano dall'essere infallibile: composizioni artistiche complesse, evoluzioni stilistiche e la presenza di possibili strati di restauro e sovra-vernicature rappresentano le prossime sfide per il suo team.

Collaborazione tra MoMA e Google Arts & Culture Lab

Il MoMA (Museum of Modern Art) di New York, Manhattan, è stato fondato nel 1929 ed è considerato il primo museo interamente dedicato all'arte moderna e contemporanea.

Sin dalla sua nascita, il Museo ha documentato le proprie esposizioni con numerosi scatti fotografici, che ritraggono le opere d'arte in esposizione.

Il Team di Digital Media del MoMA e Google Arts & Culture Lab hanno deciso di collaborare e trasformare questo "deposito fotografico" in un archivio interattivo, permettendo così al grande pubblico di "visitare" le esposizioni del Museo dal 1929 ad oggi.

Chiunque può collegarsi al sito e visionare le fotografie, selezionare un'opera d'arte all'interno della foto ed estrarre le relative informazioni.

Tutto ciò si è reso possibile grazie all'utilizzo del machine learning: The Art Recognizer, l'algoritmo nato dalla collaborazione tra MoMA e Google, ha permesso di

identificare le opere d'arte contenute all'interno degli oltre 30.000 scatti e di confrontarle con quelle già contenute nelle oltre 65.000 immagini presenti nella collezione d'arte online del museo.

Inoltre, grazie a The Art Recognizer il MoMA ha creato un vasto network di nuovi link tra la storia delle proprie mostre d'arte e la propria collezione online.

Inoltre, per incrementare l'affidabilità di The Art Recognizer il Museo ha invitato i propri utenti a segnalare ogni tipo di errore che si fosse manifestato e così facendo, favorendone anche la qualità espositiva del prodotto online.

Investire in Arte con l'Intelligenza Artificiale

Il mercato dell'arte è sempre stato considerato molto selettivo, dedicato ad intenditori e a chi avesse una disponibilità economica di rilievo. L'investimento in arte è sempre stato appannaggio dei più abbienti che, grazie al lavoro di intermediazione svolto da art dealer, gestori patrimoniali, case d'asta e gallerie hanno utilizzato le opere d'arte come bene rifugio quando il mercato degli investimenti tradizionali non proponeva aspettative favorevoli per il futuro: il valore dei beni artistici sul lungo periodo tende sempre ad aumentare.

Il tema della selettività rappresenta solamente una delle barriere all'ingresso del mercato dei beni artistici: l'arte è un settore complesso e sofisticato, ed è sempre stato considerato un mercato estremamente illiquido, in cui il profitto, nella maggior parte dei casi, potrà essere realizzato dopo decenni dall'acquisto di un'opera. È, inoltre, sempre stato considerato un mercato estremamente emozionale, dipendente dai giudizi dei critici, dalle mode e dal gusto personale. Attualmente solo i 10 artisti più popolari sono considerati liquidi e rivendibili in tempi brevi, riuscendo a generare un discreto profitto. Questo dato di fatto evidenzia la estrema difficoltà nell'entrare in un mercato in cui un investimento sicuro consisterebbe nell'acquistare un Picasso, o un Warhol, o un Basquiat.

Inoltre, la previa dimostrazione di autenticità e provenienza dell'opera e la necessaria intermediazione tra artisti e acquirenti di art dealer, professionisti, intenditori del settore, case d'asta e gestori patrimoniali, rendono il processo di investimento estremamente complesso, macchinoso e poco trasparente.

Un'altra tematica cara agli investitori inerisce il livello di informazione in merito ai pezzi d'arte che hanno intenzione di acquistare. Gli interessati, infatti, devono condurre ricerche e studi approfonditi in merito alle opere dell'artista, le loro performance (a quanto sono tendenzialmente vendute), la loro presenza nelle mostre e gallerie o addirittura sui social. Queste informazioni risultano molto difficili da reperire, in quanto raramente sono pubbliche.

Negli ultimi anni, tutte queste problematiche sono andate affievolendosi: gli acquirenti target si sono trasformati da esperti appassionati in razionali investitori, alla ricerca non dell'elemento emozionale, che ha sempre caratterizzato il mercato dell'arte, bensì del profitto ottenuto nel breve periodo, diversificando il più possibile il proprio portfolio, investendo sempre di più in piccole collezioni all'insegna degli artisti emergenti.

I fondi di investimento in arte possono essere considerati una valida alternativa: in questo caso l'investimento non viene effettuato acquistando direttamente le opere d'arte, bensì sul fondo, che si

occuperà della gestione del patrimonio e degli investimenti nei pezzi d'arte.

Entrambe le soluzioni risultano, in ogni caso, accessibili soltanto agli utenti di fascia alta, in quanto impongono un investimento minimo che si aggira solitamente tra i 100.000 e i 200.000 €.

Oggi non esiste più la necessità di avere a disposizione un ingente patrimonio: negli ultimi anni le barriere all'ingresso del mercato dell'arte si sono abbassate grazie a diverse soluzioni proposte da alcune società che si sono poste l'obiettivo di semplificare il più possibile l'interazione tra acquirenti e artisti e il macchinoso processo di investimento in arte.

Una soluzione è stata proposta da ArtRank, un sito lanciato nel febbraio 2014 dall'ex gallerista americano Carlos A. Rivera.

La piattaforma, in qualità di art advisor, consente agli investitori di ricevere consigli in merito all'acquisto e alla vendita di opere degli artisti emergenti più promettenti, prevedendo, attraverso un algoritmo di apprendimento automatico, la "traiettoria" che la carriera di un artista assumerà.

L'algoritmo è composto da componenti esogene quali la presenza sul web e nelle gallerie, la produzione e la visibilità dell'artista, conclusione di contratti con gli operatori del settore e acquisizioni, supporto da parte di musei e collezionisti,

presenza sui social, risultati d'asta.

L'algoritmo di apprendimento automatico estrae le metriche rilevanti da oltre 3 milioni di dati storici e ciascuna delle componenti esogene è qualitativamente ponderata, al fine di definire la traiettoria dell'artista e di confrontarla con traiettorie passate di artisti antecedenti, al fine di prevedere il valore futuro delle opere degli artisti emergenti e le loro prospettive di crescita, limitando il livello di rischio legato all'investimento.

Queste informazioni vengono raccolte in via confidenziale tramite un network di mercanti, art advisor, case d'asta, collezionisti e giornalisti, che vengono poi ricompensati con anticipazioni sui report e con alert che il sito invia loro (così come ai propri clienti).

ArtRank si propone, pertanto, quale strumento di analisi finanziaria, consulenza e raccomandazione esperto di artisti contemporanei emergenti, che, date le loro peculiarità, hanno elevate possibilità di essere profittevoli nel breve termine.

La piattaforma, inoltre, consente a chiunque abbia una connessione ad internet, di accedere all'investimento in arte, democratizzando l'ingresso a tale mercato solitamente ritenuto esclusivo.

Obiettivo di ArtRank è eliminare il rischio dell'investimento valutando il valore intrinseco dell'opera d'arte, non tenendo in considerazione il suo valore estetico ed emozionale, né le valutazioni di mercato stabilite durante le aste, ritenute facilmente manipolabili.

La piattaforma, pertanto, si avvicina ad un'opera d'arte con una valutazione economica, che è ritenuta più rilevante rispetto al suo significato culturale.

Gli artisti selezionati sono suddivisi in 6 categorie:

- Buy now < USD 10,000
- Buy now < USD 30,000
- Buy now < USD 100,000
- Early blue chip
- Sell now / peaking
- Liquidate

Nelle prime tre categorie rientrano gli artisti più promettenti, la cui traiettoria li individua come “molto ricercati sul mercato” e sono suddivisi in fasce di prezzo entro le quali un acquirente dovrebbe mantenere il proprio investimento (sono gli artisti che il sito raccomanda di comprare).

La quarta categoria è raccomandata, in quanto è composta da artisti il cui valore è previsto in aumento indipendentemente dalle condizioni economiche generali del mercato.

La quinta categoria è composta dagli artisti più ricercati, che sono all'apice, e che quindi conviene vendere, considerando la possibilità di ottenere un buon rendimento. L'ultima categoria contiene gli artisti che suscitano minor interesse, in quanto la loro traiettoria sembra seguire un andamento discendente.

Il nome di queste categorie consiste, quindi, in un invito all'azione, informata e consapevole: ArtRank incoraggia gli utenti a scambiare continuamente le opere d'arte a scopo di investimento, piuttosto che sviluppare delle collezioni personali.

Il business model consiste nel vendere le informazioni relative agli artisti emergenti raccolte nel report informativo, a coloro che sottoscrivono un abbonamento, cosiddetto Early Access Subscription Program.

Il Report viene aggiornato trimestralmente e inviato ai sottoscrittori, generalmente poco prima di importanti aste o mostre d'arte, qualche settimana prima rispetto alla data di divulgazione al grande pubblico, permettendo agli abbonati di trovarsi in una situazione privilegiata in quanto edotti sulle informazioni rilevanti prima di chiunque altro.

Un approccio diverso è utilizzato da **Kellify**, società fin-tech che sviluppa tecnologie di intelligenza artificiale e machine learning al fine di migliorare le capacità predittive e trasformare beni quotidiani, relativi a mercati non correlati e tipicamente illiquidi, in asset class alternative, ovvero che presentano una bassa correlazione con azioni e obbligazioni, difficili da valutare e generalmente meno liquide rispetto agli investimenti tradizionali.

Solitamente l'investimento in arte diventa profittevole sul lungo periodo tanto che i fondi specializzati in arte hanno spesso un orizzonte temporale che supera i 10 anni.

Kellify, attraverso l'algoritmo proprietario di apprendimento automatico è in grado di individuare le opere d'arte che risultano essere le più liquide e rivendibili, consentendo all'investitore di effettuare un investimento profittevole nel breve periodo.

L'approccio di Kellify a questo mercato è quindi orientato a ridurre l'orizzonte temporale dell'investimento, ricercando i pochi elementi liquidi all'interno di un mercato illiquido.

L'algoritmo di Kellify è in grado di individuare quali sono le caratteristiche razionali, irrazionali ed emotive che favoriscono la liquidità di un'opera d'arte e a utilizzarle per fornire insights al fine di effettuare investimenti informati.

Il mercato delle aste d'arte si è rivelato un terreno fertile cui adattare l'algoritmo di Kellify, già precedentemente utilizzato in altri mercati non correlati.

Tipicamente, gli esperti d'arte forniscono una valutazione dei lotti che saranno messi all'asta: prima dello svolgimento di quest'ultima, infatti, viene identificata una fascia di prezzo entro la quale il lotto dovrebbe essere venduto, un prezzo minimo e un prezzo massimo di stima, che vengono forniti dagli esperti d'arte assoldati dalle case d'aste, in base alla loro conoscenza ed esperienza nel campo.

Talvolta accade che queste stime siano errate, in quanto il prezzo minimo di stima non viene raggiunto e il lotto rimane invenduto oppure il prezzo massimo di stima viene ampiamente superato.

Kellify non pretende di indovinare il prezzo di un lotto messo all'asta, né tantomeno di individuare quello che nel futuro darà il rendimento più alto, ma grazie alla sua tecnologia, è in grado di identificare i lotti che nel breve termine saranno i più liquidi e rivendibili.

Il pubblico cui Kellify si rivolge non è quello degli appassionati d'arte o degli intenditori: questi ultimi comprano opere

d'arte perché incontrano i loro gusti, per un motivo emozionale. Kellify si rivolge a coloro che non vogliono aspettare decenni per ottenere un profitto dal proprio investimento: wealth manager, fondi specializzati e banche di investimento che acquistano il prodotto Kellify as a service, essendo in grado, così, di proporre ai propri clienti gli investimenti suggeriti dall'algoritmo.

L'algoritmo di Kellify ha analizzato una grande mole di dati storici contenenti informazioni sui risultati delle aste passate: la data e il luogo in cui si è svolta l'asta, la stima massima e minima di un lotto, il prezzo di realizzo, il nome dell'autore e le informazioni a lui relative, le dimensioni del dipinto, lo stile, l'epoca, il titolo dell'opera e l'immagine.

Questi dati devono essere affidabili, chiari, accessibili e molto numerosi. Analizzandoli l'algoritmo individua i pattern e i bias cognitivi degli esperti del settore –nel caso di specie: case d'asta, appassionati d'arte, critici e studiosi d'arte- e, sfruttando la loro intelligenza collettiva, fornisce ai propri clienti dei suggerimenti per effettuare investimenti informati e che siano profittevoli nel breve termine.

Valutare l'imponderabile

Ricerare gli elementi liquidi, vendibili, all'interno di un mercato prevalentemente illiquido, può apparire un'impresa improba, soprattutto per quanto attiene gli aspetti emozionali dell'acquisto di opere d'arte.

Gli acquirenti di opere d'arte possono essere distinti in due macrocategorie: chi acquista l'opera per il puro piacere di possedere qualcosa di proprio gusto e chi al contrario acquista l'opera a mero scopo d'investimento. Queste due categorie hanno strategie di acquisto assolutamente opposte: nella prima prevalgono gli aspetti emozionali ed estetici mentre nella seconda prevalgono calcoli esclusivamente speculativi. La relazione fra i due gruppi è spesso inesistente, ma i primi possono svolgere una funzione fondamentale nei confronti dei secondi, rivelandosi un interessante potenziale mercato nella fase di dismissione del patrimonio investito.

L'acquisto delle opere d'arte al fine di investimento si basa, al momento, solo su strategie puramente quantitative che valutano i trend di crescita e i dati di vendita per i singoli autori, o per i movimenti pittorici a fianco a regole meramente empiriche, dove ad esempio i top ten dell'anno precedente sono sempre valutati un ottimo acquisto.

Ciò che non viene tenuto in considerazione dall'analisi quantitativa è il contenuto dell'opera, che influisce certamente sulla sua rivendibilità.

Ma nessuno strumento di analisi quantitativa può scegliere tra i numerosi ritratti di Marilyn dipinti da Andy Warhol. L'algoritmo di Kellify colma il gap tra i due approcci all'acquisto, quello ponderabile,

quantitativo e quello imponderabile, emozionale ed estetico.

Per approcciare al problema abbiamo deciso di semplificare l'ambito di applicazione, proponendo solo advising per i lotti in asta.

Negli acquisti in galleria o direttamente dall'autore spesso gli aspetti emozionali coinvolti giocano un ruolo di rilievo. Talvolta il gallerista, a causa delle proprie preferenze artistiche o dei rapporti personali intercorrenti sia con l'autore che con l'acquirente, influenza o tenta di influenzare quest'ultimo.

Le aste, disciplinate esclusivamente dalla regola della domanda e offerta, sono un ambiente emozionalmente asettico, in cui il giudizio dell'acquirente può essere

influenzato unicamente dagli aspetti estetici dell'opera.

Ma come valutare gli aspetti "estetici" che influenzano il potenziale indice di liquidità (rivendibilità) di un'opera? Come valutare la distanza tra un'opera che può piacere alla maggioranza degli acquirenti giapponesi e un'opera che abbia forti potenziali di liquidità per il mercato francese? Perché tra un cavallo rosso su sfondo verde e un barattolo verde su sfondo giallo il primo risulta più interessante mentre tra un cavallo rosso su sfondo verde e un barattolo rosa su sfondo giallo è il secondo a suscitare più interesse? Perché un quadro orizzontale risulta meno interessante di uno verticale nel mondo occidentale e viceversa nel mondo orientale?



Josine Dupont | Untitle (2012)
Acrilico su tela, 100x100 cm

Una possibile soluzione a questa tipologia di problemi ci viene offerta dalle GAN, lo stesso strumento matematico utilizzato da Obvious per produrre la tela venduta da Sotheby's lo scorso anno. Due reti neurali che lavorano in collaborazione e contrapposizione, la prima che impara dalla storia i trend del mercato e la seconda che propone nuove opere fino a trovare quelle che possono essere riconosciute dalla prima rete come facilmente vendibili.

Le nostre GAN sono addestrate a classificare sulla base di differenti tipologie di opera e di mercato, sia in termini di fascia di prezzo sia in termini geografici, per meglio adeguarsi ad affrontare la varietà di gusti che rende il mercato dell'arte difficile da approcciare.

Questa componente di analisi qualitativa viene poi combinata con l'analisi quantitativa, sempre effettuata con strumenti di Intelligenza Artificiale per produrre un motore di raccomandazione capace di suggerire le opere in asta che garantiscono un rendimento nel breve o medio periodo.

Il motore di raccomandazione Kellify non ha come oggetto esclusivo le opere d'arte ma si applica anche a tutti gli ambiti in cui i meccanismi emotivi che sottendono l'acquisto sono simili; ad esempio vini pregiati ed auto d'epoca.

Spesso la proposta di opere può apparire controintuitiva al normale acquirente, specie quando riguarda opere di arte moderna o contemporanea, dove solitamente l'impatto estetico e l'aspetto emotivo sono più difficili da comprendere con uno sguardo razionale. Nell'arte classica e antica i canoni di bellezza sono storicamente e universalmente riconosciuti ed è molto complicato avere suggerimenti diversi da quelli del senso comune di un Art Advisor e quindi il nostro algoritmo perde di efficacia.

Un altro punto di forza dell'algoritmo è di essere agnostico rispetto al concetto di bello legato ad un'opera d'arte, qualità rara per un Art Advisor.

Il motore di raccomandazione di Kellify permette di ottimizzare il ritorno economico legato all'investimento, essendo capace di operare su mercati eterogenei

e di monitorare autonomamente e simultaneamente, senza influenze esterne, sia i gusti del mercato che i trend del momento.

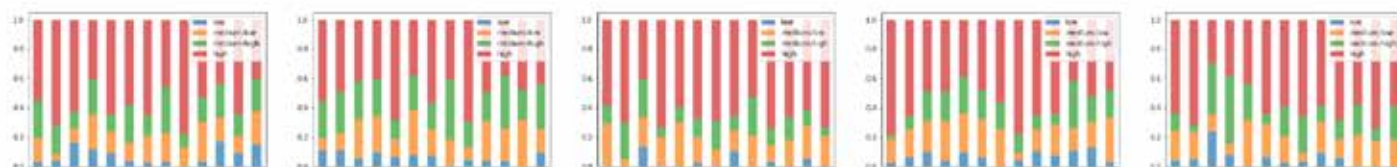
La sfida principale è quella di dimostrare il valore delle raccomandazioni prodotte dal nostro sistema. Gli algoritmi di Intelligenza Artificiale sono quasi sempre molto criptici nell'interpretazione dei risultati e, a maggior ragione, lo sono le combinazioni di differenti algoritmi che compongono la nostra soluzione. Dal punto di vista "umano" è necessaria una incondizionata fiducia nel metodo, senza la richiesta di "voler capire" il perché di una determinata scelta. Questo fatto, ormai accettato in ambiti come le previsioni del tempo o l'andamento dei titoli di borsa, è di più difficile adozione in campi in cui il discernimento umano svolge da sempre un ruolo critico e di scelta. Bisogna però ricordare che le nostre metodologie non sono finalizzate alla mera classificazione, ma vanno intese anche quali strumento di previsione dove è meno importante la comprensione dei meccanismi di funzionamento.



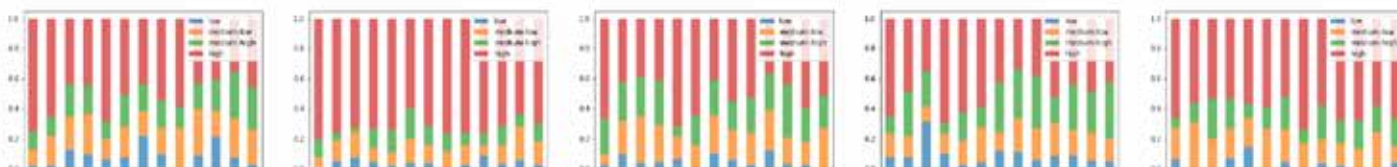
Esempio di previsione

Anche se è difficile pensare di dare suggerimenti in questa sede, possiamo mostrare quelli che sono i primi risultati preliminari riguardanti l'indice di liquidità calcolato su una delle ultime aste di Christie's (Post-war and Contemporary Art - vente du soir - 4 December 2018, Paris).

Valutando gli indici di liquidità legati alla componente quantitativa, alcuni dei quali mostrati di seguito,



combinati con gli indici di liquidità legati alla componente estetico-qualitativa di nuovo alcuni dei quali mostrati di seguito,



il nostro algoritmo ha mostrato come opere di interesse, dal punto di vista dell'investimento nel breve e medio termine, l'opera di **Günther Förg** *Sans titre* (Acrylique sur toile, 195 x 300 cm) e l'opera di **Pierre Soulages** *Brou de noix* (Brou de noix sur papier marouflé sur toile, 102 x 74,5 cm).

Interviste



Intervista a Cristiano De Lorenzo, Managing Director di Christie's Italia



1. Mercato dell'arte 2018: a suo giudizio, finora, si tratta di un anno positivo o negativo? Quali le principali ragioni?

Il primo semestre del 2018 è andato molto bene per Christie's, che ha totalizzato circa 4 miliardi di dollari con una crescita del 35% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente ed una partecipazione sempre più internazionale. Il nostro giudizio

sul 2018 è quindi molto positivo e segue i grandi successi del 2017, un altro anno da ricordare anche per il raggiungimento del secondo risultato di sempre a livello globale. Questa stabilità ha di certo contribuito alla consegna di importanti opere e collezioni, come è il caso della mitica collezione Rockefeller. È inoltre interessante rilevare la crescita parallela ottenuta da ciascuno dei tre principali canali di vendita, ossia le aste live, quelle online e le private sales.

2. Cresce quindi l'interesse verso le private sales, per quali ragioni? Crede che le private sales stiano modificando in qualche modo il mercato delle aste?

Le private sales, o trattative private, sono il canale preferito da quei collezionisti che non hanno urgenza di vendere e che, desiderando gestire i propri affari con discrezione, sono disposti a rinunciare ai vantaggi offerti dalle vendite all'asta per ottenere delle cifre sicure. Nel primo semestre del 2018 Christie's ha realizzato oltre 390 milioni di dollari con le private sales, in crescita di circa il 151% rispetto all'anno precedente. A scanso di equivoci, vorrei precisare che le private sales non stanno affatto modificando il mercato delle aste. Basti pensare che Christie's offre opere d'arte in trattativa privata sin dalle sue origini. Un esempio per tutti: la vendita alla zarina Caterina di Russia della Collezione Walpole, una delle più grandi e raffinate raccolte d'arte inglesi del Settecento, che lo stesso James Christie, fondatore della nostra casa d'aste, aveva curato alla fine del Grand Siècle. Si tratta quindi di un canale di vendita che fa parte del nostro DNA sebbene, come si diceva, si discosti dalla logica delle aste, i cui affascinanti meccanismi continuano ad attrarre un numero sempre crescente di compratori e appassionati.

3. Cresce anche l'interesse verso le collezioni private, quali sono i principali motivi?

Le collezioni private sono fonte d'ispirazione per chi cerchi a sua volta di costruirne una propria. Ciò che si apprezza di una grande raccolta è infatti la visione di chi l'ha assemblata. Ogni collezione d'arte riflette sempre il gusto, la cultura, lo stile di vita di un individuo o di una coppia o persino di varie generazioni di una medesima famiglia. Le opere provenienti dalla celebre collezione Rockefeller, venduta da Christie's a New York la scorsa primavera, sono state selezionate con passione e custodite con cura per molti decenni da una delle famiglie più famose e potenti del mondo. Ecco dunque che l'arrivo di quei meravigliosi quadri sul mercato, per la prima volta, ha subito destato l'interesse del mondo dell'arte. Si è trattata insomma di un'occasione unica, per coloro a cui non mancano i mezzi economici, di appropriarsi di un pezzettino di storia.

4. Quali ritiene che siano i macro-settori del mercato della pittura (moderno, contemporaneo, antico) che riscuotono maggiore interesse da parte dei collezionisti? Si assiste ad un ritorno dell'arte figurativa?

Nel 2018 non abbiamo notato sostanziali differenze rispetto agli anni precedenti. Le due categorie più "forti" rimangono l'arte impressionista e moderna, da un lato, e l'arte del Dopoguerra e contemporanea, dall'altro, che da oltre 10 anni trainano il mercato dell'arte. Ciò premesso, la pittura antica continua ad andare bene, soprattutto quando si propongono capolavori, che registrano spesso risultati molto al di sopra delle aspettative. Senza tornare sul caso assolutamente eccezionale del Salvator Mundi di Leonardo da Vinci, direi che quasi ogni qualvolta si ha la possibilità di offrire lavori importanti dei grandi europei quali Rubens e Rembrandt o degli antichi maestri italiani, spagnoli e francesi, si registrano dei record. Certo, i livelli di prezzo non sono gli stessi dell'arte contemporanea, ma questo è anche attribuibile al fatto che per apprezzare gli Old Masters si richiede una conoscenza approfondita della cultura tradizionale dell'Occidente. Molte opere infatti raffigurano soggetti legati alla religione cristiana o a leggende e miti del mondo classico, e chi non ha familiarità con la nostra cultura può forse innamorarsi di un'immagine ma per forza di cose non ne coglierà molti altri aspetti importanti. Va detto, per contro, che lo stesso accade a noi occidentali quando ci

ritroviamo a guardare un capolavoro asiatico o, che so, un oggetto di porcellana creato per la corte imperiale: possiamo senz'altro apprezzarne la bellezza, le forme, la qualità esecutiva, ma se non siamo degli esperti finiremo per comprendere l'aspetto puramente estetico perdendo gran parte dei significati di cui un dato oggetto è portatore.

5. Si tratta di un mercato che mantiene le sue prospettive future, o con il ricambio generazionale si rischia di incorrere in un calo di interesse?

Si tratta di un mercato sostenibile, che sta andando molto bene e di cui Christie's è leader mondiale. Le faccio un esempio che trovo particolarmente affascinante: la pittura dell'Ottocento europeo, che in tempi recenti sta godendo di una certa solidità, è attualmente sostenuta anche dai collezionisti asiatici e questa è una bella novità. Infatti questi clienti, che fino a poco tempo fa collezionavano solo ed esclusivamente arte asiatica, hanno cominciato ad avvicinarsi all'arte internazionale, prevalentemente impressionista, moderna, del Dopoguerra e contemporanea. Nell'ultimo anno e mezzo invece abbiamo assistito ad un avvicinamento di alcuni di quei collezionisti anche alla pittura dell'Ottocento. È possibile che questo fenomeno sia in parte frutto della crescente frequenza con cui numerosi collezionisti asiatici si recano in Europa sia per business che in vacanza, visitando i nostri musei e giungendo quindi ad apprezzare anche questo tipo di opere.

6. Può essere una scelta di status?

È certamente un privilegio poter collezionare opere d'arte e oggetti preziosi e collocarli in una bella casa arredata con cura. Non c'è dubbio che per circondarsi di capolavori occorrono mezzi economici sostanziosi che si possono ereditare o costruire con ingegno e molto lavoro. Chi ha la fortuna o la perseveranza di raggiungere un certo status economico potrà permettersi di vivere in un certo modo e quindi anche di acquistare un certo tipo di opere d'arte, mobili, gioielli, orologi, vini. Di certo la scelta di un'opera d'arte – sia essa antica o moderna – riflette la visione di un individuo. Non sono mai mancati i collezionisti che si specializzano in una categoria specifica, a volte prediligendo opere apparentemente lontane dalla propria cultura d'origine ma più vicine al gusto personale. Si prenda ad esempio Uli Sigg, un noto diplomatico svizzero che ha vissuto in Asia per lungo tempo e ha creato la più importante collezione di arte cinese contemporanea. Essendo svizzero avrebbe potuto comprare opere di artisti quali Giacometti, Segantini o Hans Arp, invece è rimasto affascinato dall'arte cinese e ne è divenuto uno dei più raffinati conoscitori.

7. E in merito all'arte figurativa? Si assiste ad un suo ritorno particolare?

Forse non si può parlare di un ritorno al figurativo che in effetti non è mai "passato di moda". Persino nelle aste di arte contemporanea, nelle quali l'Astrattismo prevale, ci sono opere figurative in grado di sbaragliare ogni record. Come quello ottenuto da Christie's a New York in novembre per un famoso doppio ritratto di David Hockney (aggiudicato per oltre \$90 milioni – record mondiale per un'artista vivente), che dimostra come arte figurativa e arte astratta siano parimenti apprezzate. In definitiva, ciò che più conta sono la forza, la qualità e la rarità di un'opera.

8. Dai risultati delle principali aste internazionali sembra delinearsi uno scenario che vede, in termini di performance, un raffreddamento dei nomi più consolidati e un surriscaldamento degli artisti viventi o storicizzati ma più nuovi per il mercato globale delle aste. Come interpretate questo trend?

È una questione ricorrente e direi che si tratta di un andamento normale. Infatti parte del ruolo di una casa d'aste come Christie's consiste proprio nel creare un palcoscenico ideale per presentare le opere d'arte più importanti dei principali artisti di tutto il mondo. Cerchiamo di dar vita a dei veri e propri happenings capaci di attrarre l'attenzione dell'intero mondo del collezionismo in specifici momenti dell'anno. In tal modo si generano delle occasioni di diffusione culturale, non diverse da quelle offerte dalle esposizioni museali, ossia delle occasioni per vedere, conoscere e – perché no – acquistare le opere di artisti nuovi o misconosciuti. Un caso esemplare è costituito dalle nostre aste di arte italiana del Novecento, le così dette Italian Sales, che dal 2017 Christie's ha ribattezzato Thinking Italian, nate anche con la missione e il desiderio di rendere nota la migliore produzione artistica dei migliori artisti italiani del XX secolo ad un pubblico internazionale. Nell'ottobre 2018 ha avuto luogo la diciassettesima edizione di quest'asta, il cui catalogo presenta ogni anno nomi nuovi per i non esperti del settore. Carol Rama ad esempio è un'artista nota in Italia ma meno conosciuta in altri Paesi. Due anni fa Mariolina Bassetti aveva inserito un suo lavoro storico nel catalogo dell'Italian Sale di Christie's ottenendo un'ottima accoglienza. Nel 2018 è toccato a Maria Lai – è stato subito record – un'artista straordinaria, poco nota all'estero e perfino in Italia, che merita molto di più. Per riassumere, ogni anno inseriamo in catalogo dei nuovi nomi (qualche anno fa era stato il turno della Pop Art romana che ha poi avuto un forte riscontro nelle aste internazionali), mentre la domanda e i risultati per gli artisti più consolidati e collezionati, vanno stabilizzandosi sulle opere medie e crescendo per i capolavori.

9. E in questo caso giocare con una stima al ribasso non potrebbe aiutare? Prendiamo per esempio Fontana nell'ultima Italian Sale.

Nell'ultima edizione di Thinking Italian è stata presentata un'ampia selezione di opere di Lucio Fontana, alcune delle quali hanno riscosso grande successo (si veda la strepitosa Fine di Dio aggiudicata per oltre £16 milioni), mentre altre offerte con stime più aggressive hanno faticato maggiormente. È infatti provato che la stima con cui un lotto è proposto è essenziale ai fini della sua vendita all'asta e partire da cifre troppo elevate può costituire un rischio. Quasi sempre una stima contenuta porta ad esiti migliori e del resto le stime si basano su risultati precedenti e sulla domanda relativa ad una determinata categoria in un dato momento storico.

10. Parlando dell'arte italiana, le aste londinesi sembrano aver confermato un momento di stagnazione/calò per il mercato internazionale dell'arte italiana. È il format delle Italian Sales ad essere ormai superato o è anche un problema di offerta? Dopo Fontana, Burri e Boetti quali potrebbero essere i nomi che potrebbero far tornare in alto il mercato della nostra arte?

Non sono dell'idea che l'arte italiana abbia perso il suo appeal, anzi nel 2018 si è registrato il secondo risultato più alto della storia per un'Italian Sale, con un totale di oltre 39 milioni di sterline. Se si considera che il precedente record di 42 milioni di sterline era stato registrato per un catalogo che constava di un numero quasi doppio di lotti, si riscontra una crescita notevolissima, confermata anche dalla percentuale di venduto superiore all'80% dei lotti dell'asta Thinking Italian 2018.

11. Passando invece all'arte Orientale, sembrerebbe essersi attenuato il trend di crescita verificatosi negli ultimi anni. È plausibile credere che si sia raffreddato l'interesse del collezionismo e dei player Occidentali sull'arte Orientale o si assiste piuttosto ad una maggiore localizzazione del mercato, trattato e sviluppato dagli stessi asiatici?

Nel corso degli ultimi 6 anni, i collezionisti asiatici hanno davvero cambiato il mercato dell'arte e in particolare quello delle aste. Si sono affacciati su questo mercato quasi all'improvviso e con grandi risorse economiche. Si tratta di un élite, una percentuale molto circoscritta della popolazione cinese, ma comunque numericamente molto sostanziosa se comparata alle élites di altre parti del mondo. Inoltre sono collezionisti estremamente attivi, sempre più interessati ad un numero crescente di categorie. Sono rapidi, curiosi, aperti e stanno ampliando i propri interessi,

esattamente come nel Settecento è accaduto in Europa per la ceramica cinese: i nostri antenati collezionavano oggetti che li avvicinavano a nuovi mondi, generando nuove visioni estetiche. Di conseguenza, si è stabilizzata la domanda per l'arte cinese da parte degli asiatici che oggi cammina in modo sostenuto ma senza correre come è avvenuto in anni recenti.

12. Secondo lei c'è stata una moda per l'arte orientale?

L'arte contemporanea cinese è stata "scoperta" in Occidente grazie al lavoro di curatori, istituzioni e collezionisti che hanno saputo dare il giusto risalto ai migliori artisti cinesi del nostro tempo con mostre di qualità museale. Non appena questa categoria è comparsa sul mercato internazionale ha suscitato grande interesse anche tra i collezionisti occidentali, molti dei quali hanno iniziato ad acquistare lavori straordinari a prezzi davvero contenuti, spesso facendo anche degli ottimi investimenti. Tutto questo per dire che l'interesse per l'arte asiatica resta senza dubbio forte come dimostra il successo di manifestazioni dedicate, ad esempio la fiera d'arte asiatica contemporanea di Parigi, Asia Now. Oggi l'offerta è molto più ampia e la grande difficoltà è sempre quella di trovare opere di qualità superiore. Tuttavia ogni qualvolta compare un lavoro importante viene accolto con entusiasmo dal mercato.

13. Quali sono le prospettive future del collezionismo asiatico, molto attivo anche nell'inaugurazione di musei privati? E quali quelle delle case d'asta locali, nel contesto internazionale?

Non escluderei che le case d'asta asiatiche possano estendere il proprio raggio d'azione su altri mercati, se decidessero di investire una parte delle loro risorse su location ed esperti di arte Occidentale. Poly e Guardian sono attualmente le due case d'asta asiatiche più note ed importanti, con una presenza principalmente cinese, dovuta anche ai grandi vantaggi che hanno ad operare in quella regione. Infatti le case d'asta straniere non possono operare in Cina senza un partner locale, fatta eccezione per Christie's che dopo lunghe negoziazioni è riuscita ad avere una licenza per lavorare in modo indipendente. Tuttavia nessuna casa d'aste straniera può offrire in loco manufatti creati prima del 1949, anno di inizio della rivoluzione comunista. Negli anni della guerra civile, infatti, moltissime opere furono esportate in Occidente in modo irregolare creando un notevole danno al patrimonio artistico cinese e lasciando, comprensibilmente, una ferita profonda. Ecco dunque che oggi i cinesi cercano di rimpatriare i lavori più importanti acquistandoli nelle aste internazionali e limitando la presenza degli operatori stranieri nel loro Paese.

14. Tra i mercati emergenti quale potrebbe essere la nuova sorpresa sia per crescita di collezionisti, sia per capacità di spesa, sia per lancio di fiere a vocazione internazionale, che potrebbero spingere le case d'asta a un presidio costante e all'avvio di aste internazionali?

Ci sono tante teorie. Al momento il mercato è già molto internazionale ed è difficile immaginare l'arrivo di altri Paesi in questa fase. La partecipazione russa è regolare ma relativamente calma, il Medio Oriente è selettivo ma molto attento ai capolavori, mentre l'Africa, che ha un enorme potenziale, non è forse ancora pronta. Il mercato dell'arte fiorisce laddove trovi terreno fertile, ossia in quei Paesi dove regnano pace, stabilità politica e benessere economico. Nei Paesi colpiti da guerre e carestie, le priorità sono ovviamente altre.

15. La presenza sul mercato di nuovi collezionisti, tra ricambio generazionale e nuovi ricchi, come sta modificando la domanda d'arte sul mercato globale? Considerando anche che i giovani oggi hanno accesso al web e a nuovi strumenti di comunicazione e informazione che cambiano il nostro modo di vivere.

Stiamo vivendo un momento eccezionale di "cambio generazionale", espressione piuttosto inflazionata che merita qualche chiarimento. Un collezionista che oggi ha 80 o 90 anni è nato prima o durante la Seconda Guerra Mondiale, un accadimento storico che ha cambiato radicalmente la nostra percezione della vita e il nostro sistema di valori. Chi ha vissuto durante la guerra ha assistito ad orrori assurdi e senza precedenti e quelle esperienze si sono riflesse anche nella produzione artistica. A cavallo tra le due guerre mondiali sono emersi nuovi movimenti di portata dirompente e persino violenta. Nel secondo Dopoguerra è "esploso" l'astrattismo più estremo, nato anche dalla necessità di azzerare la figuratività che dopo tanta distruzione sembrava non avere più senso. Oggi arrivano dunque sul mercato collezioni molto interessanti create da individui che "c'erano" e che portano con sé una visione molto forte. La provenienza di un'opera, la sua forza, il mondo che essa rappresenta posso essere estremamente attraenti per il collezionista di oggi. L'internet poi mette in contatto l'intera comunità dell'arte mondiale: possiamo comprare un busto romano in un'asta di New York comodamente seduti nella nostra casa di Mosca. Quanto alla domanda... è simile alla marea: si può prevedere, ma solo in parte. Noi certamente siamo molto attenti alle tendenze che, stagione dopo stagione, vediamo emergere ed adattiamo la nostra strategia di conseguenza.

16. Guardando ai settori di fotografia, design e gioielli, quali ritiene siano i principali trend in atto? Esistono cambiamenti rispetto a quelli emersi negli anni scorsi?

Partendo dai gioielli, categoria di cui Christie's è leader globale da 25 anni consecutivi grazie al lavoro di analisi costante del mercato, alla visione strategica e all'innovazione. Cerchiamo infatti di costruire le piattaforme più adatte, seguendo gli acquirenti più esigenti con grande cura e selezionando i migliori specialisti del

mondo. E se in passato i diamanti incolori erano i grandi favoriti, oggi sono quelli colorati a fare record. I collezionisti asiatici sono grandi estimatori delle gemme di qualità superiore e prediligono i gioielli che maggiormente valorizzano una pietra a quelli antichi dal design elaborato. È un mercato in crescita continua, le cui piazze principali rimangono Ginevra, Hong Kong e New York.

Anche le borse più raffinate ottengono grande successo nelle nostre aste. Mi riferisco a quegli esemplari realizzati nei pellami più rari prodotti nelle migliori manifatture italiane e francesi, Hermès in testa. Parlando di design, proprio lo scorso ottobre abbiamo lanciato a Londra l'asta Thinking Italian Design, la prima esclusivamente dedicata al design italiano che si è svolta con grande successo con oltre l'80% dei lotti venduti. Tra i top lot, mobili rarissimi di Carlo Mollino, per anni detentore del record assoluto per un oggetto di design, ma anche di Giò Ponti, altro grande maestro italiano. Anche i vetri di Murano creati tra gli anni '20 e '60 continuano ad ottenere ottimi risultati nel mercato internazionale.

Passando infine alla fotografia, credo occorra iniziare da una precisazione. Troviamo infatti, da un lato, artisti contemporanei come Ruff, Tillmans o Richard Prince che usano la fotografia come medium e le cui opere sono vendute nelle aste di arte contemporanea. Dall'altro ci sono invece le aste dedicate ai fotografi veri e propri, vendite che includono la fotografia storica: dai pionieri dell'Ottocento e percorrendo tutto il Novecento. È un mercato più specifico che attrae collezionisti-intenditori alla ricerca di pezzi rari, qualità eccezionale, immagini iconiche.

17. Già dallo scorso anno si parla tanto della tecnologia blockchain come di una rivoluzione che potrebbe cambiare il mercato dell'arte in profondità, sia in termini di trasparenza che di garanzie di provenienza e autenticità. State facendo valutazioni in merito?

Sì, assolutamente la blockchain porterà grandi vantaggi al mercato dell'arte e Christie's se ne sta interessando da tempo. Infatti abbiamo già avuto occasione di sperimentare questa tecnologia lo scorso novembre a NY con l'asta della collezione di Barney A. Ebsworth che ha realizzato un totale di \$318 milioni. La raccolta includeva alcuni grandi capolavori moderni, come ad esempio Chop Suey, un'opera del 1929 di Edward Hopper venduta per \$92 milioni, ossia un nuovo record per l'artista e per la categoria. Dato che il collezionista aveva svolto un ruolo importante per lo sviluppo della blockchain ci è sembrato naturale debuttare con lui e, per la prima volta, questa tecnologia è stata applicata ad un'asta di livello economico così elevato. Sono fiducioso che Christie's, il successo delle cui attività in oltre due secoli e mezzo è derivato proprio dalla capacità di adattarsi e di innovare, continuerà ad accogliere le nuove tecnologie applicandole al mercato delle aste del futuro.



Intervista a Guido Wannenes, amministratore delegato di Wannenes Art Auctions



1. Mercato dell'arte 2018: a suo giudizio, finora, si tratta di un anno positivo o negativo? Quali le principali ragioni?

Nel 2018 mercato ha confermato la tendenza a polarizzarsi, già rilevata negli anni scorsi: si dimostra molto ricettivo per le opere meritevoli, inedite, in alcuni casi straordinarie, e più calmierato invece sulle opere ordinarie. In un contesto

come questo i grandi risultati si fanno esclusivamente sui grandi capolavori, per cui il mercato si mostra certamente forte e a tratti più spumeggiante di quello del passato. Per altri settori, come per esempio l'arredamento o la decorazione, il mercato è invece meno dinamico rispetto al passato, nonostante resti comunque interessato. In sostanza si tratta di un mercato non più "bulimico" ma che vuole scegliere, che sa cercare e che se trova quello che desidera è disposto a pagare cifre importanti. Di contro, sapendo anche scegliere, compra e dimostra interesse per oggetti cose che non sono "arte con la A maiuscola", ma le paga al giusto prezzo.

2. 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?

L'incertezza della situazione economico-finanziaria influisce sempre sul mercato dell'arte, nonostante sia difficile riuscire a dare un dato preciso in termini percentuali. In questo momento è forte l'attenzione degli italiani nei confronti dello spread, dei timori del mercato, dei rapporti con l'Europa e si assiste quindi ad una minore propensione dei collezionisti a vendere, essendoci maggiore perplessità. Questa situazione, tuttavia, incide meno sugli acquisti: quando c'è un oggetto eccezionale, dato che i clienti facoltosi ci sono e si trovano in tutto il mondo, il mercato risponde senza farsi intimorire dalle incertezze di mercato locali o dalle incertezze sull'Europa. Sono quindi dell'opinione che la situazione politica influisca più sulla propensione a vendere che sull'acquisto, poiché, parlando della nostra azienda, il grosso della raccolta è fatta in Italia, mentre la vendita interessa un pubblico più internazionale che non è coinvolto dalle problematiche nazionali.

3. In un contesto come questo, è plausibile attendersi per il futuro un consolidamento degli operatori del contesto nazionale, finalizzato anche a confrontarsi più alla pari con le case d'asta più grandi?

Le case d'asta italiane si sono distinte negli ultimi anni per crescita e professionalità. Hanno ampliato lo spettro della propria offerta e producono oggi cataloghi sempre più simili a libri d'arte, sempre più professionali, quindi è possibile affermare che la qualità degli operatori italiani del settore negli ultimi anni sia assolutamente cresciuta in meglio. Credo che questo sia anche dovuto alle opportunità offerte dal web e in generale dal nuovo mondo in cui stiamo vivendo, in cui le collaborazioni possono sempre essere interessanti e dare risultati positivi. Wannenes ha avviato una partnership con una casa d'aste presente nel principato di Monaco, con cui nel 2018 sono state realizzate le prime due aste in collaborazione. Contiamo che queste due aste diventino quattro nel corso del 2019: credo che davvero la strada della sinergia e della collaborazione possa essere la strada vincente per crescere ancora di più e dare alla clientela un servizio sempre di maggiore qualità. Tra i nostri obiettivi del 2019 sta senza dubbio il consolidamento di questa partnership e della nostra presenza sul principato di Monaco, una piazza su cui contiamo molto anche per i possibili sviluppi della Brexit.

4. Quali ritiene che siano i macro-settori del mercato della pittura (moderno, contemporaneo, antico) che riscuotono maggiore interesse da parte dei collezionisti? Si assiste ad un ritorno dell'arte figurativa?

L'arte moderna e l'arte contemporanea continuano ad essere i segmenti principali per il mercato italiano, seguiti dai gioielli e poi, parlando per la nostra azienda, dai dipinti antichi e dalla pittura antica, che restano settori di punta nelle vendite e nelle aste. Il grosso della nostra clientela ormai è internazionale, una clientela che vuole l'Italia, che ama l'Italia e che si dimostra quindi molto interessata a tutto quello che è italiano, dal lusso, alla moda, all'arte. Il fatto di essere italiani e di poter lavorare con opere italiane di certo al momento fa la differenza. Parlando dell'arte figurativa, invece, il suo successo è nei fatti: l'abbiamo vissuto anche noi con ottime aggiudicazioni di opere di questo tipo nelle ultime aste. Nonostante ci sia indubbiamente stato negli ultimi sei mesi e che sia quindi un dato da considerare nelle analisi del mercato del 2018, credo che parlare di un trend sia ancora prematuro.

5. Come valuta in particolare la situazione del settore degli Old Masters, in un periodo fortemente orientato all'arte contemporanea? Il mercato di queste opere potrebbe subire oscillazioni negative attribuibili al ricambio generazionale? E qual è l'accoglienza di tali beni sui mercati stranieri?

Credo che il settore degli Old Masters resti un settore di punta per tutti e che in futuro non possa che continuare ad esserlo. Il vero problema del settore è la difficoltà nel reperire opere inedite e di qualità assoluta, sia in termini di provenienza che di conservazione, ma quando queste opere si presentano sul mercato si trova sempre un compratore. Si pensi al caso del Salvator Mundi di Leonardo: quando è andato sul mercato ha surclassato tutte le opere di arte moderna e contemporanea più quotate. Si parla ovviamente di un'opera di vertice, un caso straordinario, ma è possibile fare un parallelismo con i risultati eccellenti che si registrano spesso con altre opere italiane importanti. Quando l'Old Master è davvero un capolavoro, non conosce e a mio parere non conoscerà nessuna crisi o nessuna contrazione.

6. E per il settore dell'antiquariato?

Il settore dell'antiquariato vive una situazione particolare: non si tratta di crisi, ma piuttosto di una diversa lettura del mercato. L'antiquariato di qualità, per esempio con oggetti quali i mobili ebanisti o in Italia il nostro Maggiolini, non conosce crisi; l'opera media, invece, con una valenza più di arredamento e di decorazione che artistica, è stata fortemente ridimensionata. Nel 2018 si è consolidato questo trend, confermando una tendenza che si riscontra sul mercato già da tempo, e sono dell'opinione che l'attuale lettura del mercato sia quella corretta: si poteva parlare di anomalia quando negli anni scorsi un oggetto anonimo arrivava a valere più di quello di un grande maestro, in momenti in cui il mercato era molto lanciato, attivo e vorace, tendendo ad essere poco selettivo e forse un po' bulimico.

7. E in particolare, qual è la risposta del mercato asiatico all'arte italiana, soprattutto antica?

La Cina si sta sempre più interessando all'arte a 360 gradi: sono cresciute le nostre vendite presso i mercati cinesi non solo di dipinti antichi ma anche di pittura dell'Ottocento, di arredi e altri oggetti d'arte. La sensazione è che anche per loro sia un nuovo inizio, un approccio ad un concetto nuovo e diverso dell'arte, quindi non ritengo si possa ancora parlare di trend consolidati e specifici. Anche in questo caso secondo me il parallelismo è abbastanza forte con tutti gli altri settori: i cinesi guardano con interesse a tutto

quello che è il gusto italiano, la moda italiana e quindi sicuramente guardano all'arte italiana con grande predilezione. È certo che ogni anno comprino sempre di più, ed è possibile che, se questo trend continuasse a crescere, nei prossimi cinque anni i cinesi possano davvero cambiare il nostro mercato e dargli un'accelerazione che non si ha più ormai dal periodo pre-crisi.

8. La vostra casa d'aste offre molti servizi online, che consentono di raggiungere un pubblico sempre più internazionale. Quali sono i mercati esteri dove riscontrate maggiore successo? Quali i beni di maggiore interesse? Come vengono accolte le opere di arte italiana e quelle di arte antica?

Wannenes offre due principali modalità per partecipare alle aste online: la prima è la così detta asta a tempo, ossia una categoria di aste che prevedono l'offerta di lotti dai valori pari o inferiori a 10.000€; la seconda è rappresentata dalla possibilità, offerta per tutte le aste, di partecipare attraverso il bid-online o attraverso le principali piattaforme internazionali di streaming, quali LiveAuctioneer o SaleRoom, che variano anche a seconda della tipologia merceologica trattata, poiché alcune piattaforme risultano essere più performanti per determinati settori che per altri. Oggi l'online non è più una sorpresa ma quanto più una certezza, uno strumento in più per partecipare all'asta e per raggiungere una clientela sempre più internazionale. La partecipazione online inoltre garantisce una maggiore libertà d'intervento e una maggiore modularità nelle battute, poiché non vincola al fatto di essere chiamati al telefono, permettendo di verificare l'andamento della battuta come se si fosse realmente in sala e di decidere quindi se intervenire o meno a seconda dei lotti e dei rilanci in corso. Credo che la crescita degli ultimi anni, in cui si sono registrate aggiudicazioni online importanti anche per le vendite in sala, sia solo destinata a crescere.

9. Questo può contribuire ad avvicinare i più giovani al mercato dell'arte?

Sicuramente sì, tanto che l'asta che più di tutte inizialmente ha registrato un alto numero di partecipazioni online è stato il design, che per noi è di certo il segmento con la clientela più giovane. Oggi l'online è più diffuso e va a coprire quasi la totalità dei settori, facilitando non solo i giovani ma anche la clientela più adulta e matura, che si è fatta conquistare dalla partecipazione tramite Web.

10. Parlando dell'arte italiana, le aste londinesi sembrano aver confermato un momento di stagnazione/calò per molti dei nomi che hanno reso forte il mercato internazionale dell'arte italiana. Mentre sono cresciuti artisti italiani meno noti al collezionismo mondiale. Quali potrebbero essere i nomi che potrebbero far tornare in alto il mercato della nostra arte?

Sono dell'opinione che non ci sia stato un calo di interesse per l'arte italiana. Dove si registra un calo di interesse dell'arte italiana è perché non sono stati proposti sul mercato capolavori straordinari, per scarsa disponibilità di opere d'arte di qualità. Il fenomeno della crescita dei nomi meno noti, invece, è un fenomeno abbastanza normale nel mercato dell'arte, ed è figlio sia della maggiore consapevolezza dell'abilità di determinati artisti, sia del fatto che le opere primarie sono sempre più difficili da trovare. Questo porta a proporre opere diverse, nuove, per certi versi potenzialmente più speculative. Per quanto riguarda il futuro, è difficile fare nomi precisi, ma io credo che in Italia si possa verificare nel breve termine un aumento del settore della fotografia, un settore che non è ancora arrivato alla piena maturità nel nostro mercato ma che, a mio parere, ha le potenzialità per farlo.

11. Qual è invece il contesto degli artisti emergenti e viventi? E come reagisce il mercato?

Credo che il mercato dell'arte contemporanea, degli artisti viventi, debba essere gestito con grande attenzione da parte delle case d'asta, perché il lavoro principale per un artista vivente è quello di valorizzare le proprie opere ed il proprio talento attraverso gallerie, esposizioni e mostre. Se il mercato non è ancora preparato a capire, conoscere e scegliere un determinato artista, il passaggio in asta può addirittura comportare risvolti più dannosi che non positivi. Quando a noi capita di trattare con opere di questo tipo, quindi, cerchiamo di farlo sempre con grande attenzione, grande rispetto e grande cura, nell'interesse dell'artista e della valorizzazione della sua opera.

12. Guardando al settore 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?

Wannenes si occupa principalmente del design italiano, le cui vendite riscuotono sempre grande interesse per opere del ventennio anni Cinquanta - anni Settanta. Si tratta di un settore dinamico, che tende a cambiare di sei mesi in sei mesi: qualche tempo fa l'illuminazione era l'elemento più rilevante; oggi si registrano record importanti anche sugli arredi, sui mobili o sulle sedute. Nonostante sia un mercato in continua evoluzione, anche in questo caso il made in Italy continua ad essere fortemente apprezzato, soprattutto all'estero. Si tratta di aste che vendono per il 95-98% a clienti stranieri. Per quanto riguarda Wannenes, le principali piazze di riferimento sono sicuramente gli Stati Uniti, seguiti da Francia, Germania e Inghilterra.

13. E per il settore dei gioielli?

Il settore dei gioielli ha un pubblico molto ampio, che cambia a seconda delle tipologie. Se il diamante si vende tendenzialmente in tutto il mondo, oggi per le perle naturali o le pietre di colore i nostri migliori clienti sono indiani o cinesi. Anche qui il trend è piuttosto consolidato: si registrano sempre ottimi risultati per grandi marche, grandi firme, oppure grandissima qualità dei materiali e quindi pietra purissima, perla naturale e pietra di colore non trattata.

14. La presenza sul mercato di nuovi collezionisti, tra ricambio generazionale e nuovi ricchi, come sta modificando la domanda d'arte sul mercato globale?

Oggi si ha davvero la possibilità di giocare come player internazionali e di raggiungere un pubblico di collezionisti estremamente vario, perché il web ha ridotto di molto il gap geografico. Questo è un fenomeno molto positivo ed è una grande opportunità per tutte le aziende del nostro settore, essendo possibile valorizzare al meglio ogni oggetto e andare a trovare nel mondo, grazie al Web, i migliori clienti possibili, metterli in concorrenza e spuntare il miglior prezzo. La sfida principale resta quella di avere l'oggetto giusto, di qualità.



Intervista a Rossella Novarini, Direttrice de Il Ponte Casa d'Aste



1. Mercato dell'arte 2018: a suo giudizio, finora, si tratta di un anno positivo o negativo? Quali le principali ragioni?

Il 2018 è stato un anno complessivamente positivo. Il primo semestre si è concluso con un incremento del fatturato del 7% rispetto allo scorso primo semestre 2017, che ha consentito al Ponte di raggiungere il primo posto nella classifica delle case

d'asta in Italia. Il mercato ha risposto attivamente sia a livello nazionale che internazionale e si sono delineati scenari differenti a seconda del settore coinvolto. La rinnovata fiducia nel mercato dell'arte come forma di investimento e il recupero dell'economia a livello internazionale, che si traduce in un maggior potere d'acquisto, sono le ragioni principali che spingono i clienti ad investire nuovamente in questo settore.

2. 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?

È doveroso premettere che, storicamente, in Italia l'onda d'urto dei cambiamenti in atto a livello internazionale arriva sempre con un certo ritardo e le conseguenze riescono ad essere preventivamente attenuate. Detto ciò, lo scenario internazionale per quanto riguarda l'arte si presenta solido e attivo. La globalizzazione del mercato, favorita dall'avvento dell'online, permette per compensazione di tamponare eventuali situazioni critiche locali, grazie alla possibilità di rivolgersi ad altre nazioni con potere d'acquisto maggiore. A livello nazionale, il protezionismo che caratterizza la nostra economia diminuisce l'esposizione alle oscillazioni del mercato oltre confine. La clientela che si rivolge e alimenta il mercato dell'arte non ha subito i contraccolpi economico-finanziari che hanno sensibilmente ridimensionato il potere d'acquisto di alcune fasce sociali. Per spiegare meglio, è sintomatico come in molte aste il venduto riguardi i top lot rispetto ai lotti con stime più contenute. Il lusso è un segmento di mercato

in costante crescita e i collezionisti con elevata capacità di spesa hanno anche una solida cultura e preparazione. Venendo alla seconda parte della domanda, il trend positivo che si registra nella domanda trova immediata risposta anche in una crescita dell'offerta. L'aumento della richiesta d'acquisto è un incentivo ulteriore per i collezionisti a voler vendere, sia per poter acquistare a loro volta nuovi beni sia per il vantaggio stesso derivato dalla vendita in un mercato ricettivo.

3. In un contesto come questo, è plausibile attendersi per il futuro un consolidamento degli operatori del contesto nazionale, finalizzato anche a confrontarsi più alla pari con le case d'asta più grandi?

Dubitiamo fortemente di poter in futuro competere alla pari (e sottolineo alla pari) con le più grandi case d'asta. A livello di professionalità alcune case d'asta italiane sono assolutamente paragonabili a colleghe/concorrenti straniere, anzi direi anche superiori, ma purtroppo non giochiamo con le stesse le regole di gioco degli stranieri nè sullo stesso campo di gara. In Italia abbiamo tali e tante restrizioni dovute alle Leggi sull'Esportazione di opere d'arte, cui consegue una burocrazia tanto onerosa da renderci pesantemente penalizzati ed in modo inesorabile. Finché non si modificano queste regole e non si permette al mercato di diventare davvero libero, non potremo mai pensare di fare ciò che fanno i nostri concorrenti stranieri. Pur avendo le stesse potenzialità, abbiamo purtroppo dei limiti legislativi che compromettono le performance del mercato italiano. Basterebbero poche cose: snellire e velocizzare le procedure (a volte il cliente straniero aspetta anche 4-5 mesi per poter sapere se può esportare un bene anche di poche centinaia di euro!), limitare i vincoli di esportazione a beni al di sopra di un certo valore e di una specifica qualità (per intenderci quelli che potrebbero essere considerati dei capolavori nel patrimonio artistico italiano), lasciando che tutto il resto sia liberalizzato. Utopia nella situazione attuale, nonostante le lotte che da anni portiamo avanti per cambiare lo stato delle cose e creare una collaborazione con il Ministero anziché una contrapposizione. In verità una modifica alla Legge sull'Esportazione era stata fatta dal governo precedente, ma non è mai entrata in vigore nonostante l'approvazione del Parlamento. Su queste basi recuperare posizioni rispetto ai concorrenti internazionali non è pensabile.

4. Quali ritiene che siano i macro-settori del mercato della pittura (moderno, contemporaneo, antico) che riscuotono maggiore interesse da parte dei collezionisti? Si assiste ad un ritorno dell'arte figurativa?

Per il settore dell'arte moderna e contemporanea a livello internazionale i macro-settori della pittura sono Espressionismo astratto americano, Pop Art americana, Picasso, Impressionisti, Dadaisti. Stiamo assistendo al ritorno dell'arte figurativa in Italia, in particolare quella di inizio Novecento storicizzata e di grande qualità, un trend che era prevedibile e auspicabile.

Per il dipartimento di Dipinti Antichi, come per il mercato in generale, si registra la tendenza ad acquistare opere di grande qualità e che suscitino interesse anche oltre i confini nazionali. Nell'ultimo anno, a testimonianza di ciò, grande successo è stato riscosso dalle aste di Disegni di Antichi Maestri e Incisioni che, grazie alla presenza di opere di apprezzate a livello mondiale, hanno registrato aggiudicazioni significative e il secondo miglior risultato mondiale per "Matrimonio di Merope e Polifonte" (€ 275.000) di Gabriel Jacques de Saint Aubin.

5. Come valuta in particolare la situazione del settore degli Old Masters, in un periodo fortemente orientato all'arte contemporanea? Il mercato di queste opere potrebbe subire oscillazioni negative attribuibili al ricambio generazionale? E qual è l'accoglienza di tali beni sui mercati stranieri?

Nello scenario sia italiano che internazionale ci troviamo in un momento di mercato dominato dall'arte contemporanea, all'interno del quale il settore degli Old Masters appare certamente sottovalutato o comunque sovrastato.

Ciò chiaramente può costituire un vantaggio per gli appassionati di dipinti antichi che oggi possono comprare opere di qualità a prezzi inferiori rispetto ai decenni passati ma, per il mercato specifico, è un chiaro segno di crisi. Per quanto questo campo faticosi a recuperare posizioni, bisogna tuttavia sottolineare che, soprattutto a livello internazionale, il settore degli Old Masters riesce ancora oggi a ottenere risultati eccezionali quando propone opere di rilevante importanza storico-artistica (si pensi al Salvator Mundi di Leonardo), che sono in grado di raggiungere i valori dell'arte contemporanea, e questo è un segno positivo che indica una tenuta del settore. A differenza dell'arte contemporanea, gli Old Masters sono ostacolati da diversi fattori, quali la rigida legislazione in materia di esportazione, il cambiamento del gusto e degli interessi della società e la complessità della materia a livello di ricerca storico-artistica. In termini di autenticità, infatti, un Old Master garantisce meno "sicurezza" rispetto a un'opera d'arte contemporanea. Si tratta di un campo più complesso e più mutevole, all'interno del quale le ricerche sono in continua evoluzione. L'accuratezza degli studi e la professionalità degli

esperti non rassicurano quanto il parere di un archivio su un'opera d'arte moderna e questo può frenare alcuni acquirenti. Il settore ha indubbiamente subito oscillazioni negative anche a causa del cambiamento generazionale. Le nuove generazioni, infatti, sono caratterizzate da una minor formazione in termini di cultura classica, che le porta a percepire come "estrane" le opere antiche e il mondo e i valori che esse rappresentano. Questa mancanza di conoscenza porta certamente a prediligere altri investimenti, considerando anche che la disponibilità economica dei giovani è oggi inferiore. Sui mercati stranieri l'andamento degli Old Masters si presenta analogo. In alcuni Paesi esteri, tuttavia, alcuni elementi consentono un'affermazione maggiore del settore. In primo luogo i fondi di investimento, i musei e le fondazioni acquistano con maggiore regolarità opere d'arte rappresentative della storia dell'arte. Ciò è in parte dovuto alle maggiori disponibilità finanziarie di questi enti rispetto a quelli italiani, ma la principale ragione è da ricercare anche nell'esistenza di un'attitudine, assente in Italia, che li porta a investire nel patrimonio culturale. Inoltre, come accennato sopra, il nostro mercato degli Old Masters è fortemente limitato dalle leggi sull'esportazione che negli altri Paesi sono invece più "morbide". È giusto e necessario che un'opera si possa "muovere" dando la priorità interventi di tutela, ma non senza impedire che anche gli stranieri possano valorizzare e promuovere l'arte italiana rendendola fruibile all'estero.

6. Da molti anni la vostra casa ha una viva attenzione verso il collezionismo di manoscritti, libri rari e incisioni e nel 2017 avete anche inaugurato un dipartimento dedicato a questo segmento. Qual è stata la risposta del mercato a questa vostra scelta e quali sono i trend che stanno caratterizzando questo settore?

La risposta è stata ottima e il dipartimento è molto seguito sia nelle aste di libri rari e di pregio in Via Pontaccio che in quelle di libri in Via Pitteri. I libri di maggiore valore commerciale sono quelli rari, in buono stato di conservazione e con importante provenienza. Siamo sempre alla ricerca di prime edizioni, dagli albori della stampa con i straordinari incunabuli che abbiamo sempre nelle nostre aste, sino agli importanti testi di letteratura moderna e ai libri d'artista. Non perderanno mai il loro fascino, né il loro valore commerciale, i libri illustrati da pregiate tavole incise in rame, meglio ancora quando trattano di viaggi, prime scoperte scientifiche o mediche e altre rivoluzioni della storia dell'umanità. Non mancano fra le passioni dei collezionisti anche le legature di pregio, alcune in ricercata pelle con armi cardinalizie e vescovili e altre preziose come le importanti legature ebraiche in argento di cui avremo presto in asta un ottimo esemplare. La prossima asta sarà il 22 gennaio e conterrà libri di queste caratteristiche con importanti nomi di autori quali Boccaccio, Volta, Galileo, Da Vinci, Tasso, Tolomeo, Sacrobosco e molti altri.

7. Ancor più recente è poi l'apertura del Dipartimento di Fotografia, storicamente un segmento difficile da gestire nel nostro Paese ma che sembra essere in crescita...

Il trend del mercato italiano della fotografia registra un incremento sensibile e sta finalmente recuperando il gap che lo distanziava da molti Paesi europei e dagli Stati Uniti. Il pubblico è composto da acquirenti relativamente giovani con un'età compresa tra i 40 e i 50 anni, liberi professionisti che spesso hanno avuto esperienze di studio o di lavoro all'estero, dove il settore si è affermato prima che in Italia, e che sono abituati a viaggiare e a coltivare i più svariati collezionismi. La fotografia, inoltre, è un settore le cui cifre corrispondono pienamente alle capacità di investimento dei giovani collezionisti. Tra gli autori più ricercati Luigi Ghirri e Mimmo Jodice.

8. La vostra casa d'aste offre molti servizi online, che consentono di raggiungere un pubblico sempre più internazionale. Quali sono i mercati esteri dove riscontrate maggiore successo? Quali i beni di maggiore interesse? Come vengono accolte le opere di arte italiana e quelle di arte antica?

Abbiamo iniziato nel 2015 a portare online le nostre aste ed abbiamo riscontrato una costante, crescente partecipazione che ci consente di coinvolgere un pubblico decisamente più vasto e variegato. Nel caso delle aste con grande partecipazione internazionale (Arte Orientale – Arte Moderna e Contemporanea – Gioielli – Design - Fotografia) è diventato uno strumento imprescindibile. Stiamo riscontrando, inoltre, che la possibilità di poter rilanciare a distanza in tempo reale è un beneficio apprezzato anche dai clienti storici della Casa d'Aste, che sempre più spesso scelgono di offrire online piuttosto che venire in sala.

9. In questi anni il mercato si sta orientando sempre di più verso le vendite private. Qual è il vostro rapporto con le private sales, quale il vostro modo di proporle e quali i servizi più richiesti, oggi, dai vostri clienti top?

Come Casa d'aste continuiamo a privilegiare le vendite pubbliche perché offrono al venditore un parco clienti molto molto più ampio rispetto alla ricerca del singolo cliente che è la modalità delle Private Sales. Se la vendita privata può essere vantaggiosa per il compratore, non lo è solitamente per il venditore. In asta un bene può raggiungere exploit inaspettati proprio perché contrappone tanti potenziali acquirenti, senza contare quelli che potrebbero essere gli "outsider" rispetto alla ricerca di clienti specifici come richiede la vendita privata. Oggi la visibilità di un catalogo d'asta è tale (on-line, siti, blog) che optare per una vendita fuori asta/privata è sicuramente limitante. Può essere invece utile la trattativa privata dopo-asta se un lotto rimane invenduto, trattativa che comunque deve rispettare certi parametri e non puntare mai alla svendita anche perché la potenzialità di un lotto non va mai sottovalutata. Ci è capitato infatti più volte di rimettere in asta un lotto invenduto ad un prezzo inferiore e poi vederlo raggiungere e superare il valore precedente.

10. Parlando dell'arte italiana, le aste londinesi sembrano aver confermato un momento di stagnazione/calò per molti dei nomi che hanno reso forte il mercato internazionale dell'arte italiana. Mentre sono cresciuti artisti italiani meno noti al collezionismo mondiale. Quali potrebbero essere i nomi che potrebbero far tornare in alto il mercato della nostra arte?

Le aste londinesi hanno proposto e riproposto in questi ultimi anni sempre i soliti nomi e a prezzi crescenti con il risultato fisiologico di inflazionare il mercato e di creare un'inversione di tendenza del trend che è stato positivo per almeno 6 / 7 anni: l'offerta ha superato la domanda con un netto calo dei prezzi.

Ovviamente il mercato si è, e si sta rivolgendo ad artisti storicizzati, ma fuori dalle mode e che non sono stati oggetto di speculazione.

Gli artisti italiani che ritengo abbiano ancora ampi margini di rivalutazione sono Melotti, Leoncillo, Fontana (ceramiche), Savinio, De Chirico, Balla, Boccioni, Severini, Depero, Licini, Arturo Martini, Wildt, Kounellis, Manzoni, Baruchello, Paolini, Irma Blank.

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

La crescita è ancora in corso, ma meno rapida del passato e in consolidamento soprattutto su autori noti e ben documentati. Gli anni cinquanta e sessanta sono ancora tra i più ricercati, insieme ai grandi nomi del design italiano, mentre il primo novecento e il Liberty sono in continua decrescita e ai minimi storici. Gli anni trenta ben documentati sono in ascesa, come l'illuminazione anni settanta, seppur in modo più graduale.

12. Esistono cambiamenti rispetto a quelli emersi negli anni scorsi?

Lievi cambiamenti già accennati. Sostanziale coazione a ripetere e richiedere opere di autori noti da parte del mercato internazionale, poco propenso a scoprire nuovi nomi, salvo per pochi lungimiranti Dealer e collezionisti.

13. Quali sono le piazze di riferimento di questo mercato?

Londra, New York, Chicago, Parigi e Milano.

14. E per il settore del Fashion Vintage? Esistono cambiamenti rispetto a quelli emersi negli anni scorsi?

Il mercato conferma interesse per gli accessori quali borse, foulard e bigiotteria delle maison più importanti. Per quanto riguarda gli abiti, sono ricercati quelli "iconici" e storicizzati che hanno contraddistinto la storia del costume nelle diverse epoche e di importanti stilisti tra i quali Coco Chanel e Capucci. Hermès con le famosissime borse Kelly e Birkin, o i suoi foulard, Louis Vuitton specialmente per le sue borse "logate", Gucci per gli accessori e Chanel si affermano come i marchi trainanti nelle aggiudicazioni in asta. Rispetto ai primi anni, la domanda dei marchi sopra citati è aumentata notevolmente, soprattutto in virtù dell'ausilio delle

piattaforme online per la promozione e vendita dei lotti. Sempre più internazionale, il pubblico degli appassionati di fashion vintage ha contribuito ad aumentare il divario dei prezzi di aggiudicazione tra brand un tempo molto richiesti, quali YSL, Valentino, Moschino, Versace, Armani e Roberta di Camerino e quelli attualmente più richiesti quali Hermes, Louis Vuitton, Chanel e Gucci. Avere lotti con queste firme in asta è una garanzia di successo.

15. Quali sono le piazze di riferimento di questo mercato?

La Cina è il mercato maggiormente disposto a spendere per i top brand (Hermes, Chanel), seguito dagli Stati Uniti e infine dall'Europa, qui i migliori clienti sono i cittadini francesi, ma è discreto anche l'interesse del pubblico italiano.

16. La presenza sul mercato di nuovi collezionisti, tra ricambio generazionale e nuovi ricchi, come sta modificando la domanda d'arte sul mercato globale?

Come già accennato, il ricambio generazionale e l'affacciarsi di nuovi mercati al mondo delle aste hanno favorito l'apertura di nuovi dipartimenti e il consolidamento di altri già esistenti. L'arte Moderna e Contemporanea vede costantemente in crescita i propri fatturati, il Design sta raggiungendo i livelli internazionali mentre altri settori quali la fotografia, i libri e la filatelia vedono una crescita costante. La presenza sul mercato dei cosiddetti "nuovi ricchi" è per noi un'ottima occasione, come lo è l'arte italiana nel suo complesso.



Intervista a Mariolina Bassetti, Chairman, Post-War and Contemporary Art, Continental Europe e Chairman, Christie's Italy



1. Una prima domanda introduttiva: può riassumere l'andamento dell'arte italiana dal lancio delle Italian Sales londinesi?

Credo che l'Italian Sale sia stata una delle migliori iniziative mai realizzate sull'arte italiana, sia dal punto di vista promozionale e culturale, sia dal punto di vista del mercato, avendo dato all'arte del nostro Paese una prospettiva internazionale che

prima non aveva. Per meglio comprendere la visibilità e il successo raggiunti è sufficiente considerare che la prima asta di arte italiana tenutasi a Londra nel 2001 ha realizzato un totale di £5,5 milioni, mentre l'ultima asta ha realizzato £40,5 milioni con la metà dei lotti. Abbiamo portato i nostri artisti sul territorio internazionale e abbiamo permesso a tutti gli operatori, dai collezionisti, ai musei, ai mercanti di avere uno spettro più ampio dell'arte italiana, poiché i cataloghi di queste aste vogliono anche essere, in qualche modo, "didattici". Si tratta di cataloghi molto dettagliati, minuziosi, pensati per diffondere e insegnare quello che è successo nel panorama artistico italiano del ventesimo secolo, e questo lavoro ha portato anche importanti musei ad acquistare in asta. Penso ad esempio a Pino Pascali: era un artista poco conosciuto a livello internazionale, a causa della ridotta produzione di opere dovuta alla sua morte prematura all'età di 33 anni e a causa della scarsa presenza nei

manuali di storia dell'arte. Nel 2008 il Moma acquistò una sua opera di 8 metri, "Ponte", realizzata in acciaio-lana, e questa è stata forse la più grande soddisfazione della mia carriera, perché vendere al MoMa un artista non ancora presente nel museo è stato estremamente significativo. Negli anni seguenti al lancio dell'Italian Sale sono nati anche veri e propri musei dedicati all'arte italiana, come il Magazzino Italian Art vicino a New York, mentre collezioni di artisti internazionali, soprattutto americani e cinesi, hanno visto l'introduzione nei loro spazi di opere di arte italiana.

Tutto è nato da un progetto che richiama la mostra di Germano Celant del 1994, "Italian Metamorphosis", che ha portato al Guggenheim di New York uno spaccato dell'arte italiana non solo in termini di pittura ma anche di design. La prima asta vedeva quindi sia arte che design, mentre negli ultimi due anni abbiamo cambiato la fisionomia dell'asta poiché sentivamo il bisogno di un cambiamento. L'Italian Sale è diventata Thinking Italian, un'asta che vuole portare l'eccellenza artistica italiana sul mercato internazionale. Quest'asta, che in genere prima era composta da una settantina di lotti, nelle ultime due edizioni ha visto un catalogo più razionalizzato e limitato ad una trentina di lotti, ma dal livello di appeal internazionale sicuramente più elevato. Infatti la prima asta ha realizzato 32 milioni di sterline con 30 lotti e la seconda 40,5 milioni, presentando veri e propri capolavori, come il top lot, una Fine di Dio di Lucio Fontana venduta a £17 milioni. In Thinking Italian 2017 erano invece stati venduti una Venezia per £10 milioni e un Burri per £8 milioni, cifre che per un'asta di arte italiana sono estremamente interessanti in termini di risultato.

2. Estremamente interessante è anche la scoperta, anno dopo anno, di nuovi artisti italiani che di fatto vengono lanciati e proposti in modo quasi inedito sul mercato internazionale.

Una delle caratteristiche delle Italian Sales è sempre stata proprio questa. Mentre inizialmente vendevamo a livello internazionale solo Manzoni, Fontana e Burri, grazie alle Italian Sales e ora a Thinking Italian sono stati introdotti altri artisti italiani, tra cui in particolare quelli dell'arte povera come Merz o Pascali, e anche artisti assolutamente inediti non soltanto sul panorama internazionale, ma anche su quello nazionale. Si pensi a Maria Lai, una riscoperta che probabilmente è stata la più seguita dell'ultima asta dal punto di vista delle nuove adesioni. È stata una grande soddisfazione perché era un'artista non conosciuta, che partiva da un contesto regionale, legata alla cultura sarda. Era un'artista estremamente interessante per tutto quello che ha fatto e per quanto ha combattuto per affermarsi a livello nazionale, quindi il suo risultato rappresenta un passo avanti anche per le donne nell'arte.

3. Con quale criterio vengono scelti i nuovi artisti da proporre in queste aste?

Il criterio è indubbiamente quello della qualità e quello della conoscenza. Per esempio nel caso di Maria Lai sono stata personalmente in Sardegna, a vedere il museo, ho conosciuto il contesto in cui ha vissuto, la sua evoluzione, ammirando non soltanto la qualità estetica ma anche lo spessore del lavoro dell'artista. Conoscendo la sua storia ho capito che era un'artista pronta per essere proposta al mercato dell'arte internazionale. La storia dell'arte italiana, tuttavia, è piena di artisti che non si sono affermati ma che hanno avuto una storia di grande qualità.

4. A questo proposito, qual è stata l'evoluzione del posizionamento degli artisti italiani rispetto a quelli internazionali, nel mercato dell'arte contemporanea? E qual è il loro posizionamento attuale?

Il tessuto del mercato americano, avendo una storia dell'arte che inizia più recentemente e avendo un sistema economico più complesso, ha più facilità di portare gli artisti sul mercato e far loro raggiungere quotazioni molto più alte. In Italia i nostri artisti non hanno le stesse possibilità, ed è per questo che mi sono appassionata al progetto dell'Italian Sale: i nostri artisti hanno un mercato dai livelli molto più bassi rispetto quelli degli artisti internazionali, nonostante la grande qualità della produzione e

nonostante spesso gli artisti italiani abbiano proprio influenzato la storia dell'arte internazionale. Il mercato italiano infatti è sottovalutato, nonostante abbia un passato più ricco di cultura, e abbia alle spalle le origini dell'arte mondiale, con l'eredità dei Greci e della Romanità. Aver fatto conoscere l'arte italiana, nonostante non abbia ancora raggiunto i livelli internazionali e nonostante sia ancora fortemente sottovalutata, sicuramente ci ha aiutato a portare alla luce tanti artisti prima inediti sul mercato globale, con alcuni nomi entrati nella rosa delle evening sales di Londra e New York. In sintesi, nonostante ci sia ancora molto da fare, il successo dell'arte italiana è ormai comprovato anche da altre vendite, oltre all'Italian Sale. Si pensi per esempio ai risultati di un'asta che è passata alla storia, "Eyes Wide Open", la vendita di una collezione d'arte povera proveniente dall'Italia che a Londra ha totalizzato 40 milioni di sterline partendo da 22. Tutti gli artisti dell'arte povera e non solo, tra cui Merz, Pistoletto, Zorio, Calzolari e Colombo hanno qui realizzato prezzi molto alti, e in una sola asta sono stati registrati 17 record d'artista. Quindi non solo ad ottobre durante l'Italian Sale, ma anche nel corso dell'anno l'arte italiana negli ultimi anni è stata enormemente apprezzata.

5. Secondo lei, quali sono i principali fattori che impediscono alla maggior parte degli artisti contemporanei italiani di raggiungere il panorama internazionale?

Credo che questo dipenda da una cultura italiana di poca aggressività, sia da parte dei singoli artisti che da parte del sistema delle gallerie italiane, dove manca di fatto la speculazione che caratterizza altri contesti internazionali. Anche il sistema istituzionale italiano, tuttavia, non aiuta gli artisti contemporanei ad emergere. In Inghilterra per esempio esiste un programma per cui gli artisti vengono promossi negli spazi istituzionali, si prevedono acquisizioni destinate alle collezioni museali e vengono realizzate mostre presentate anche in altri musei internazionali. In Italia purtroppo tutto questo ancora non c'è e temo che ci sia proprio da parte delle istituzioni, dallo stesso Ministero dei Beni Culturali, poca attenzione alla promozione e al supporto dei giovani artisti.

La mancanza di aggressività e speculazione, tuttavia, ha un doppio risvolto. Se da un lato non consente a molti artisti italiani di raggiungere le quotazioni di altri esponenti internazionali, dall'altro è abbastanza esente da violenti ribassi nei momenti di crisi. Si pensi per esempio alle aste successive al crollo Lehman Brothers, che hanno avuto forti scossoni: l'arte italiana ha retto benissimo, proprio perché il mercato italiano è sano e saldo.

6. Guardando all'asta Thinking Italian di ottobre 2018, quali conclusioni si possono trarre e quali sono state le principali sorprese in asta, con riferimento ad opere e artisti meno noti che sono riusciti ad attrarre l'attenzione dei presenti?

L'asta del 2018 ha dimostrato che il mercato dell'arte italiana è saldo. Thinking Italian è andata a pari passo con evening sale, una delle aste più prestigiose dell'anno di arte contemporanea internazionale, della stessa settimana di vendite, se si considera che ha realizzato £40 milioni con 31 lotti di sola arte italiana contro gli £80 milioni per 45 lotti di arte internazionale dell'evening sale. Oltre alla già citata Maria Lai, anche un'opera di Fabro raffinatissima ha realizzato un grande risultato, raddoppiando la stima di partenza, e un'opera di Anselmo è stata venduta ben al di sopra delle aspettative. Quindi nonostante Burri, Manzoni e Fontana abbiano riaffermato il proprio potere economico, anche altri nomi hanno dimostrato che l'arte italiana è molto stabile.

7. È plausibile pensare che ci sia un aumento delle vendite di opere di arte italiana attraverso le private sales?

Si assiste oggi ad un aumento generale delle private sales rispetto agli anni passati, che spesso riescono a soddisfare esigenze diverse, come quella di vendere in momenti non di aste istituzionali o di garantire una maggior discrezione dei venditori più conosciuti con opere già note nel circuito artistico. Le case d'asta sono quindi spinte a proporre sempre di più le vendite private, che si basano sulla totale confidenzialità e su un sistema totalmente diverso da quello dell'asta, basata sulla promozione, sulla diffusione e sulla pubblicità. Non posso dire che ci sia un'affluenza maggiore di opere di arte italiana nelle private sales rispetto alle opere di arte internazionale, ma posso di certo affermare che in generale realizzare delle aste è diventato sempre più complicato, richiedendo tecniche e modalità adeguate ai tempi che cambiano. Nelle aste oggi bisogna scegliere in modo molto oculato le opere, poiché la qualità è sempre più ricercata. Non è sufficiente raggruppare semplicemente delle opere per poter realizzare un'asta, bisogna anche rispettare le esigenze del pubblico, valutare attentamente la qualità delle opere, cercare di non mettere opere simili all'interno della stessa asta e quindi creare un sistema all'interno dell'asta che corrisponda alle esigenze di quel momento e di quel mercato.

8. Un commento invece su Thinking Italian Design, quali gli obiettivi prefissati, quali quelli raggiunti e quali i programmi per il futuro?

Thinking Italian Design rispecchiava il nostro desiderio di portare l'eccellenza artistica italiana sul panorama internazionale senza limitarsi all'ambito delle arti visive, in un momento in cui c'è una grande domanda di design e architettura italiana, che si sono distinte in passato per aver prodotto opere di altissima qualità. Il design italiano è molto ricercato a livello internazionale, sia per eleganza, sia perché legato all'architettura, sia per le forme pulite. Quest'asta è una continuazione del progetto di Thinking Italian Art ed ha funzionato molto bene. Abbiamo raggiunto i nostri obiettivi, riuscendo anche a realizzare un'esposizione che presentava sia opere dell'asta di arte italiana che alcuni mobili di design italiano, nonostante i 15 giorni di distanza, e tutto era di grandissimo effetto. L'obiettivo di colpire il pubblico internazionale con le forme dell'eleganza, dell'eccellenza e del pensiero italiano è stato pienamente raggiunto. In futuro vorremmo continuare questo percorso trovando magari anche designer meno conosciuti da portare sul mercato internazionale.

9. Ritiene che ci possano essere cambiamenti in futuro nella proposta dell'arte italiana da parte di Christie's?

Non credo, tuttavia sono dell'opinione che siamo in un periodo storico in cui è difficile delineare strategie di lungo periodo. Ci evolviamo talmente rapidamente che dobbiamo decidere gradualmente i nostri calendari futuri.



Intervista a Raffaella Blanga, Head of Contemporary Art Department, Sotheby's Milan



1. Mercato dell'arte 2018: a suo giudizio, finora, si tratta di un anno positivo o negativo? Quali le principali ragioni?

I risultati 2018 sia italiani che internazionali per Sotheby's sono stati positivi: abbiamo registrato un +23% sull'anno precedente. Nello specifico, ricordiamo il world-record di ottobre di Londra per Jenny Saville, record per un'artista donna vivente, che da

£3,0 Mln è stata aggiudicata a oltre £9,5 Mln. Per quanto riguarda Milano, menzioniamo il record italiano per un'opera di Lucio Fontana del 1967 che ha raddoppiato la stima ed è andata venduta a €2,4 Mln e nell'asta di maggio di New York il record per l'artista afroamericano Kerry James Marshall con *Past Times*, un grande acrilico e collage su tela andato ad oltre \$21 Mln. Le principali ragioni di questo successo sono senz'altro, una maggiore curatela delle aste, una ricerca più attenta di capolavori e una maggior ampiezza nella scelta dei nomi.

2. Quali ritiene che siano i macro-settori del mercato della pittura (moderno, contemporaneo, antico) che riscuotono maggiore interesse da parte dei collezionisti? Si assiste ad un ritorno dell'arte figurativa?

Sicuramente il dopoguerra e il contemporaneo. Più che un ritorno all'arte figurativa direi che c'è una maggiore attenzione alla figurazione in generale e in particolar modo a quella tedesca, si pensi al caso di Baselitz, ma anche quella inglese è fortemente apprezzata, basti pensare al già citato caso della Saville o al Freud del 2002, *Portrait on a White Cover*, venduto a Londra a giugno alla cifra record di oltre £22,0 Mln.

3. Dai risultati delle principali aste internazionali sembra delinearsi uno scenario che vede, in termini di performance, un raffreddamento dei nomi più consolidati e un surriscaldamento degli artisti viventi o storicizzati ma più nuovi per il mercato globale delle aste. Come interpretate questo trend?

Sia da parte dei collezionisti che degli operatori c'è una tendenza ad una ricerca storica più ampia e a rimettere in risalto artisti storicizzati, parzialmente trascurati dal mercato.

4. Le aste sono solo una fetta di un mercato che, in questi anni, si sta orientando sempre di più verso le vendite private. Come stanno cambiando le private sales, il vostro modo di proporle e quali i servizi più richiesti, oggi, dai vostri clienti top?

Sono due mercati paralleli, uno non prevarica l'altro. La private sale è uno strumento alternativo che non si sostituisce alla vendita all'asta: hanno caratteristiche e vantaggi differenti. Sta agli esperti identificare e consigliare la strategia di vendita più giusta.

5. Parlando dell'arte italiana, le aste londinesi sembrano aver confermato un momento di stagnazione/calore per il mercato internazionale dell'arte italiana. È il format delle Italian Sales ad essere ormai superato o è anche un problema di offerta? Dopo Fontana, Burri e Boetti quali potrebbero essere i nomi che potrebbero far tornare in alto il mercato della nostra arte?

A mio avviso, l'asta londinese di arte contemporanea di Sotheby's ha confermato un buon interesse per l'arte italiana, vedi ad esempio l'ottimo prezzo (£1,45 Mln) realizzato per *Forma* del 1958 di Lucio Fontana, un'opera interessante dal punto di vista storico-artistico, perché illuminante nella genesi della ricerca pittorica dell'artista.

Tra i protagonisti dell'asta di novembre di Milano abbiamo selezionato anche artisti più "rari" sul mercato quali Leoncillo, Calderara, De Dominicis, Turcato, Licini, il gruppo della Scuola di Piazza del Popolo, con un capolavoro del 1969 di Franco Angeli.

6. Passando invece all'arte Orientale, sembrerebbe essersi attenuato il trend di crescita verificatosi negli ultimi anni. È plausibile credere che si sia raffreddato l'interesse del collezionismo e dei player Occidentali sull' arte Orientale o si assiste piuttosto ad una maggiore localizzazione del mercato, trattato e sviluppato dagli stessi asiatici?

Non credo ad una tendenza negativa a questo riguardo anche alla luce del record registrato a Parigi a giugno per Kazuo Shiraga, Takao, 1959, venduto al prezzo world-record di oltre €8,7 Mln, e agli oltre \$35,0 Mln pagati per Red Nets, lavoro del 1960 di Kusama Yayoi a Hong Kong nel marzo di quest'anno. Nuovamente a Hong Kong, a settembre, è stato registrato il world-record di \$65,2 Mln per una grande tela di Zao Wou-Ki del 1985. Il risultato fa seguito alla grande retrospettiva dedicata all'artista dal Pompidou quest'anno.

7. Quali sono le prospettive future del collezionismo asiatico, molto attivo anche nell'inaugurazione di musei privati? E quali quelle delle case d'asta locali, nel contesto internazionale?

Per Sotheby's il collezionismo asiatico fa capo ad Hong Kong, nella nuova sede (2012) dove vengono centralizzate tutte le attività. I dati relativi al 2017 registrano un totale di vendite all'asta pari a HKD6,6 Mld, il totale più alto rispetto a tutte le altre case d'asta internazionali operanti in Asia. Inoltre Hong Kong è cresciuta in termini di percentuali sul totale d'asta di Sotheby's: infatti si è passati dal 5% del 2004 al 20% del 2017. La scena artistica a Hong Kong è cresciuta moltissimo negli ultimi 10 anni, molte gallerie internazionali hanno aperto una sede, così come le case d'asta. Nel 2017 si consideri che la clientela asiatica nel suo insieme ha contribuito per oltre il 35% (\$1,6 Mld) sul totale d'asta di Sotheby's. Continua vivace l'interesse per la produzione artistica occidentale da parte del collezionismo asiatico che qui esemplifichiamo con la vendita del MAO di Warhol, 1973, nell'aprile 2017 aggiudicato a \$12,7 Mln (record per un'opera d'arte occidentale venduta in Asia) e in quella del Fontana rosso, 1965, marzo 2018 venduto a \$3,7 Mln. La nascita di molteplici musei privati ha fatto crescere una domanda di opere di alto livello che senz'altro andranno a favore della crescita culturale della comunità nel suo insieme.

8. Guardando ai settori di fotografia, design e gioielli, quali ritiene siano i principali trend in atto? Esistono cambiamenti rispetto a quelli emersi negli anni scorsi?

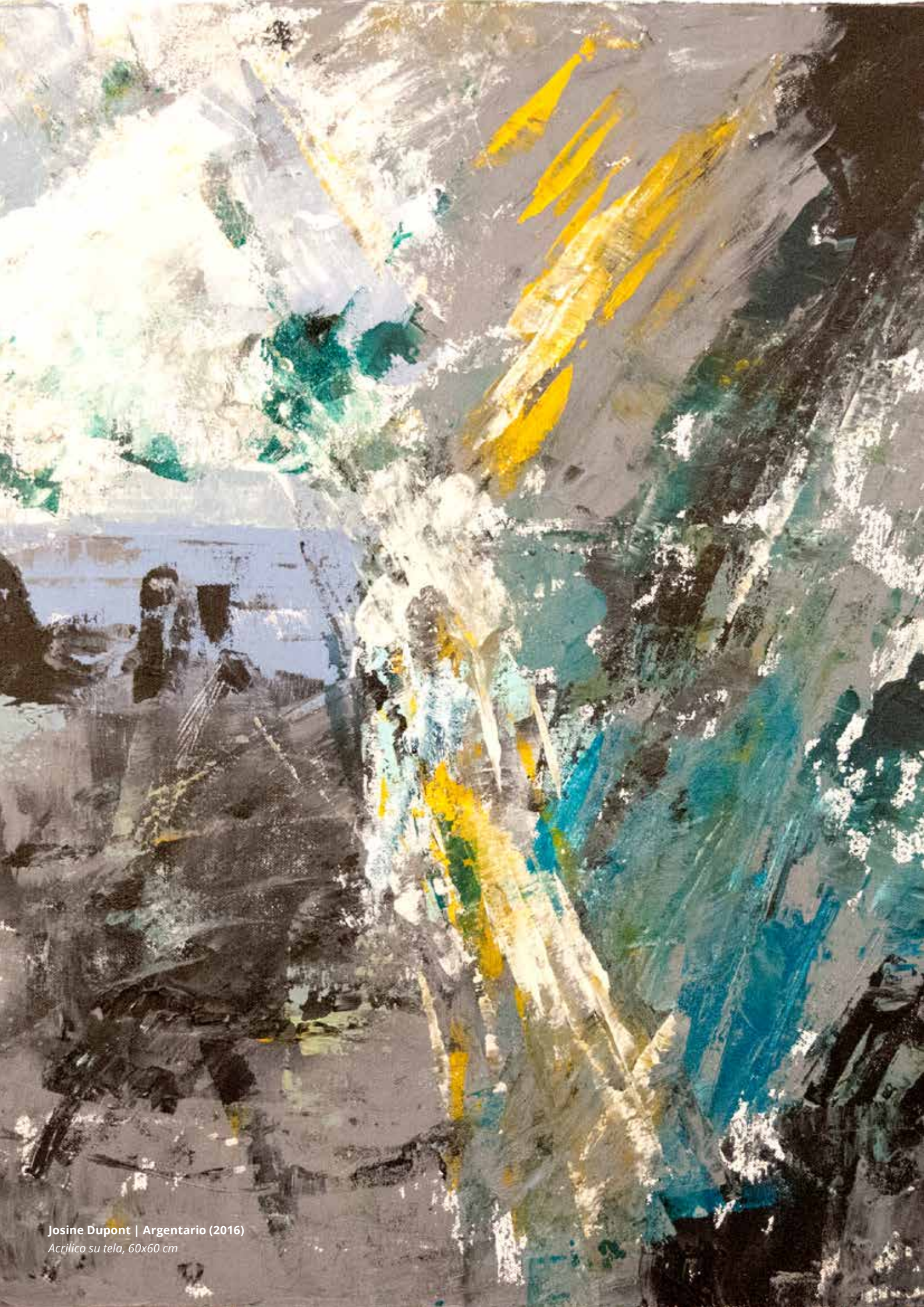
L'asta milanese di aprile, organizzata in contemporanea al Salone del Mobile presentava insieme alle opere d'arte contemporanea, un gruppo di arredi di Osvaldo Borsani che sono stati brillantemente venduti. A Borsani successivamente La Triennale ha dedicato un'accurata monografica. L'asta di maggio a New York ha visto il world record per Lalanne (\$1,6 Mln) e ottimi risultati per Jean Royère (\$1,8 Mln), Gio Ponti ed altri, con una percentuale di venduto del 92.2%. Anche i nomi della fotografia come Sherman (a Londra a giugno registra £946.000), Prince, Gursky sono regolarmente inseriti nelle aste serali di arte contemporanea e registrano solidi prezzi.

9. Tra i mercati emergenti quale potrebbe essere la nuova sorpresa sia per crescita di collezionisti, sia per capacità di spesa, sia per lancio di fiere a vocazione internazionale, che potrebbero spingere le case d'asta a un presidio costante e all'avvio di aste internazionali?

Probabilmente il Medio-Oriente e l'India.

10. La presenza sul mercato di nuovi collezionisti, tra ricambio generazionale e nuovi ricchi, come sta modificando la domanda d'arte sul mercato globale?

Domanda sempre più vasta con criteri d'informazione e quindi di selezione sempre più alti che suscitano ovviamente un'offerta sempre più massiccia. Questo panorama internazionale crea una riflessione sempre più strutturata da parte dei collezionisti.



Josine Dupont | Argentario (2016)
Acrílico su tela, 60x60 cm

Autori



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



Giorgia Coltella
Kellify, Associate Operation Manager
giorgia.coltella@kellify.com



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



Roberta Ghilardi
Deloitte Sustainability Analyst
rghilardi@deloitte.it



Ernesto Lanzillo
Deloitte Italy Private Leader
elanzillo@deloitte.it



Francesco Magagnini
Kellify, Chief Executive Officer
francesco.magagnini@kellify.com



Fabrizio Malfanti
Kellify, Chief AI Officer
fabrizio.malfanti@kellify.com



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



Pietro Ripa
Fideuram Private Banker
pria@fideuram.it



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



Gabriele Torre
Kellify, Chief Math Officer
gabriele.torre@kellify.com



Gianluigi Vignola
Ademy CEO
ademy@ademy.uk

Riferimenti

Artprice, The Contemporary Art Market report 2018, 2018.

Art Basel, Show Report – Basel, 17 giugno 2018, https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/asset/pressreleases/ABB_I_Show_Report_I_June_17_I_E.pdf.

Art Basel, Show Report – Hong Kong, 31 marzo 2018, <https://www.artbasel.com/news/art-basel-in-hong-kong-2018-show-report>.

Art Basel, Show Report – Miami Beach, 9 dicembre 2018, https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/asset/pressreleases/ABMB18_I_Show_Report_I_9_December_I_E-1.pdf.

Artprice, The Contemporary Art Market report 2018.

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

Brady, A., "Guarantees: the next big art market scandal?", in The Art Newspaper, 12 novembre 2018, <https://www.theartnewspaper.com/news/guarantees-the-next-big-art-market-scandal>.

Blockchain, su www.blockchain.com.

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

Christie's, "Christie's continues to lead art market", Christie's Press Centre, 24 luglio 2018.

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, The Collection of Peggy and David Rockefeller: 19th and 20th Century Art, Evening Sale, 8 maggio 2018, <https://www.christies.com/lotfinder/Lot/pablo-picasso-1881-1973-fillette-a-la-corbeille-6134213-details.aspx>.

Christie's, "Rockefeller sales total \$832.6 million — highest ever for a single collection", Christie's Press Centre, 12 dicembre 2018, <https://www.christies.com/features/Rockefeller-sales-final-report-9206-3.aspx>.

Christie's, "RELEASE: Christie's Celebrates 25 Consecutive Years as the Jewelry Auction Market Leader", Christie's Press Centre, 12 dicembre 2018, <https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9266&lid=1>.

Christie's, "Chop Suey (1929) — the most iconic Edward Hopper painting left in private hands", Christie's Press Centre, 12 dicembre 2018, <https://www.christies.com/features/Chop-Suey-by-Edward-Hopper-9407-3.aspx>.

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

Cosenz, S., "Asta di design Sant'Agostino: 800mila accessi, fatturato di 1,2 milioni e 7% in bitcoin" in ArtEconomy24, 27 ottobre 2017, <https://www.ilsolo24ore.com/art/arteconomy/2017-10-27/asta-design-sant-agostino-800mila-accessi-fatturato-12-milioni-e-7percento-bitcoin-083255.shtml?uuiid=AEVjAgwC>.

Deloitte Luxembourg e ArtTactic, Art&Finance Report 2017 - 5th Edition, 2017.

Deloitte Luxembourg, Deloitte's 11th Art & Finance Conference - The place of technology in Art & Finance, 26 ottobre 2018, Lussemburgo, <https://www2.deloitte.com/lu/en/pages/art-finance/events/11th-art-finance-conference.html>.

Egbedi, H., "Njideka Akunyili's record art sale of over \$1 million is an attestation to the increasing global value of contemporary African art" in Ventures Africa, 30 novembre 2016, <http://venturesafrica.com/njideka-akunyilis-record-art-sale-of-over-1-million-is-an-attestation-to-the-increasing-global-recognition-and-value-of-contemporary-african-art/undefined>.

Fiac, Communiqué de presse – Bilan, 22 ottobre 2018, <https://exhibitors.fiac.com/Data/ElFinder/S249/presse/CP-Bilan-FR.pdf>.

Frieze New York, Press Release, 9 maggio 2018, https://frieze.com/sites/default/files/fairs_and_events/fny_2018_end_of_fair_v9.pdf.

Furness, H., "National Gallery fulfils 'long-held dream' to buy £3.6m first work by female artist in 27 years" in The Telegraph, 6 luglio 2018, <https://www.telegraph.co.uk/news/2018/07/06/national-gallery-fulfils-long-held-dream-buy-first-work-female/>.

Gleadell, C., "Art market in 2018: a year when sales went up, records fell, but alarm bells rang" in The Telegraph, 18 dicembre 2018, <https://www.telegraph.co.uk/luxury/art/year-sales-went-records-fell-alarm-bells-rang/>.

Hiscox e ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2018, 2018.

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

Knight Frank, World Wealth Report 2017, 2017.

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: ancora in crescita la fiera d'arte moderna e contemporanea, 16 aprile 2018, http://www.miart.it/sites/default/files/comunicati/chiusura_2018.pdf.

Ogunlesi, T., "Nigerian art collectors rode economic boom" in The Financial Times, 31 gennaio 2016, <https://www.ft.com/content/2357ac32-c5ae-11e5-808f-8231cd71622e>.

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

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

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.

Shaw, A., "Is interest in African art on the rise in the Middle East?" in The Art Newspaper, 21 marzo 2018.

Sotheby's, Impressionist & Modern Art Evening Sale, 14 maggio 2018, <http://www.sothebys.com/en/auctions/catalogue/2018/impressionist-modern-art-evening-sale-n09860/lot.18.html>.

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

Sotheby's, "Sotheby's 2018 Auctions Reach \$5.3 Billion Worldwide", Sotheby's Press Centre, 20 dicembre 2018, <https://sothebys.gcs-web.com/static-files/5e8c5f5a-1f8b-4bba-9ade-58cf16540d28>.

Sotheby's, "2018 Watch & Jewellery Sales: A Year In Focus", Sotheby's Press Centre, 21 dicembre 2018, <https://sothebys.gcs-web.com/static-files/70f17603-e46d-49b3-a81f-82aecf89faca>.

TEFAF Maastricht, Tefaf Leads The Market In Drive For Transparency, 2018, <https://www.tefaf.com/press/press-releases/tefaf-leads-the-market-in-drive-for-transparency>.

Wealth-X, World Ultra Wealth Report 2018, 2018, <https://www.wealthx.com/report/world-ultra-wealth-report-2018/>.

Zorloni, A., "La finanza sposa l'arte" in Private, 15 gennaio 2019, <https://www.bluerating.com/private/562050/la-finanza-sposa-larte>.

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.

Note

1. Per la quinta edizione dell'Art & Finance report del 2017, Deloitte e ArtTactic hanno condotto tra maggio e agosto 2017 un'indagine in Paesi appartenenti a Europa, USA, Asia e Medio Oriente. Il rapporto presenta i risultati di un articolato questionario compilato da 107 importanti collezionisti di Europa, Asia, Medio Oriente, America Latina e Asia. A questi sono state rivolte le domande più diverse relativamente all'arte come asset, motivazioni dell'investimento in arte, impegno in corso e previsioni future, sfide e opportunità. Accanto ai collezionisti sono stati intervistati 69 private banker e 27 family officer, 155 primari operatori del mercato dell'arte, tra cui gallerie, case d'asta e art advisor, e oltre. Copia integrale della survey è disponibile all'indirizzo: www.deloitte.com/art&financereport.
2. Fonte: Wealth-X World Ultra High Net Worth Individuals Report 2017.
3. Fonte: "Knight Frank Wealth Report 2017".
4. Cit.
5. Per un approfondimento si veda anche: Ripa, P., Ghilardi, R., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2018, Deloitte, Italia 2018.
6. 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.
7. Opera "Girl With Balloon", venduta per £1,0 Mln (\$1,3 Mln) e autodistruttasi poco dopo l'aggiudicazione nel corso dell'asta Contemporary Art Evening Auction da Sotheby's, Londra, 5 ottobre 2018.
8. Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, 2017.
9. Estratto dall'intervista a Cristiano De Lorenzo, Managing Director di Christie's Italia, contenuta nell'ultima parte del report.
10. 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.
11. 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.
12. 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.
13. Un esempio in questo senso è rappresentato dalla Samdani Art Foundation (SAF), un private arts trust con sede a Dhaka, Bangladesh, fondato nel 2011 dalla coppia di collezionisti Nadia e Rajeeb Samdani con il fine di supportare artisti e architetti locali, accrescendone gli orizzonti attraverso grants, programmi di residenza, attività educative ed esposizioni. Fonte: Samdani Art Foundation (SAF), <https://www.samdani.com.bd/our-story/>.
14. Si veda anche Ripa, P., 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.
15. ArtReview, Power100, #MeToo, https://artreview.com/power_100/metoo/.
16. Per un approfondimento sull'arte contemporanea africana si veda il focus proposto nella Sezione 5.1 "Il Post War Painting Index".
17. Furness, H., "National Gallery fulfils 'long-held dream' to buy £3.6m first work by female artist in 27 years" in The Telegraph, 6 luglio 2018, <https://www.telegraph.co.uk/news/2018/07/06/national-gallery-fulfils-long-held-dream-buy-first-work-female/>.
18. Gleadell, C., "Art market in 2018: a year when sales went up, records fell, but alarm bells rang" in The Telegraph, 18 dicembre 2018, <https://www.telegraph.co.uk/luxury/art/year-sales-went-records-fell-alarm-bells-rang/>.
19. Artprice, The Contemporary Art Market report 2018, 2018.
20. Per "UHNWI" in letteratura si intendono quegli "individui che hanno a disposizione asset investibili di almeno 30 milioni di dollari, escluse le attività personali e la proprietà come residenza primaria, collectibles e durevoli di consumo" (Fonte: TopFinance.com).
21. Wealth-X, World Ultra Wealth Report 2018, 2018, <https://www.wealthx.com/report/world-ultra-wealth-report-2018/>.
22. AXA Art, Collecting in the Digital age, International Collectors Survey, 2014.
23. 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.
24. Ripa, P., "L'art advisory nel private banking", in Economia dell'arte: proteggere, gestire e valorizzare le opere d'arte, Egea, 2017.
25. Deloitte Luxembourg e ArtTactic, Art&Finance Report 2017 -5th Edition, 2017.
26. Knight Frank, World Wealth Report 2017, 2017.
27. Deloitte Luxembourg e ArtTactic, Art&Finance Report 2017 -5th Edition, 2017.
28. Deloitte Luxembourg e ArtTactic, Art&Finance Report 2017 -5th Edition, 2017.
29. Hiscox e ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2018, 2018.
30. Deloitte's 11th Art & Finance Conference - The place of technology in Art & Finance, 26 ottobre 2018, Lussemburgo, <https://www2.deloitte.com/lu/en/pages/art-finance/events/11th-art-finance-conference.html>.
31. Cosenz, S., "Asta di design Sant'Agostino: 800mila accessi, fatturato di 1,2 milioni e 7% in bitcoin" in ArtEconomy24, 27 ottobre 2017, <https://www.ilsolo24ore.com/art/arteconomy/2017-10-27/asta-design-sant-agostino-800mila-accessi-fatturato-12-milioni-e-7percento-bitcoin-083255.shtml?uuid=AEVjAgwC>.
32. Blockchain, su www.blockchain.com.

33. Correggia, E., "Così l'arte scoprì la Blockchain", in MilanoFinanza, 24 novembre 2018.
34. Hiscox e ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2018, 2018.
35. Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, 2017.
36. Art Basel, Show Report – Basel, 17 giugno 2018, https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/asset/pressreleases/ABB_I_Show_Report_I_June_17_I_E.pdf.
37. Art Basel, Show Report – Hong Kong, 31 marzo 2018, <https://www.artbasel.com/news/art-basel-in-hong-kong-2018-show-report>.
38. Art Basel, Show Report – Miami Beach, 9 dicembre 2018, https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/asset/pressreleases/ABMB18_I_Show_Report_I_9_December_I_E-1.pdf.
39. Frieze New York, Press Release, 9 maggio 2018, https://frieze.com/sites/default/files/fairs_and_events/fny_2018_end_of_fair_v9.pdf.
40. Fiac, Communiqué de presse – Bilan, 22 ottobre 2018, <https://exhibitors.fiac.com/Data/ElFinder/s249/presse/CP-Bilan-FR.pdf>.
41. TEFAF Maastricht, Tefaf Leads The Market In Drive For Transparency, 2018, <https://www.tefaf.com/press/press-releases/tefaf-leads-the-market-in-drive-for-transparency>.
42. Monti, S., "Arte & comunicazione: viaggio tra i numeri e i comunicati delle fiere italiane", in Collezione da Tiffany, 13 novembre 2018, <https://www.collezioneditiffany.com/arte-comunicazione-viaggio-tra-i-numeri-e-i-comunicati-delle-fiere-italiane/>.
43. MiArt, Miart 2018: ancora in crescita la fiera d'arte moderna e contemporanea, 16 aprile 2018, http://www.miart.it/sites/default/files/comunicati/chiusura_2018.pdf.
44. 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.
45. Fonte: dati societari.
46. Christie's, "Christie's continues to lead art market", Christie's Press Centre, 24 luglio 2018.
47. Sotheby's, "Sotheby's Reports 2018 Second Quarter Financial Results", Sotheby's Press Centre, 6 agosto 2018.
48. Sotheby's, Impressionist & Modern Art Evening Sale, 14 maggio 2018, <http://www.sothebys.com/en/auctions/ecatalogue/2018/impressionist-modern-art-evening-sale-n09860/lot.18.html>.
49. Christie's, The Collection of Peggy and David Rockefeller: 19th and 20th Century Art, Evening Sale, 8 maggio 2018, <https://www.christies.com/lotfinder/Lot/pablo-picasso-1881-1973-fillette-a-la-corbeille-6134213-details.aspx>.
50. Christie's, "Chop Suey (1929) — the most iconic Edward Hopper painting left in private hands", Christie's Press Centre, 12 dicembre 2018, <https://www.christies.com/features/Chop-Suey-by-Edward-Hopper-9407-3.aspx>.
51. Panza, P., L'ultimo Leonardo. Storia, intrighi e misteri del quadro più costoso del mondo, Roma, De Agostini, 2018.
52. La presente analisi non include i lotti del segmento Classic Cars.
53. Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia. Nella statistica riportata non sono compresi i lotti battuti dai player locali sulla piazza asiatica.
54. Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, TEFAF, 2017.
55. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia.
56. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia.
57. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia.
58. Estratto dall'intervista a Cristiano De Lorenzo, Managing Director di Christie's Italia, contenuta nell'ultima parte del report.
59. Deloitte Luxembourg e ArtTactic, Art&Finance Report 2017 - 5th Edition, Deloitte Luxembourg, 2017.
60. Per un approfondimento si veda anche: Zorloni A., "La finanza sposa l'arte" in Private, 15 gennaio 2019, <https://www.bluerating.com/private/562050/la-finanza-sposa-larte>.
61. Brady, A., "Guarantees: the next big art market scandal?", in The Art Newspaper, 12 novembre 2018, <https://www.theartnewspaper.com/news/guarantees-the-next-big-art-market-scanal>.
62. AXA Art, Collecting in the Digital age, International Collectors Survey, 2014.
63. 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.
64. Nell'elaborazione del Global Painting Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi nelle principali piazze mondiali, selezionate secondo la Metodologia.
65. Campione rappresentato dalle maggiori aste di pittura (minimo \$1 Mln) e composto da 243 osservazioni.
66. Estratto dall'intervista a Rossella Novarini, direttrice de Il Ponte Casa d'Aste, contenuta nell'ultima parte del report.
67. Christie's, "Rockefeller sales total \$832.6 million — highest ever for a single collection", Christie's Press Centre, 12 dicembre 2018, <https://www.christies.com/features/Rockefeller-sales-final-report-9206-3.aspx>.
68. Nell'elaborazione del Global Painting USA Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi a New York, selezionate secondo la Metodologia.
69. Campione rappresentato dalle maggiori aste USA (minimo \$1 Mln) e composto da 79 osservazioni.
70. Ossia le vendite rientranti nel campione di ricerca.
71. Nell'elaborazione del Global Painting UK Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi a Londra, selezionate secondo la Metodologia.
72. Campione rappresentato dalle maggiori aste UK (minimo \$1 Mln) e composto da 94 osservazioni.
73. 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.

74. Campione rappresentato dalle maggiori aste asiatiche (minimo \$1 Mln) e composto da 37 osservazioni.
75. Nell'elaborazione del Global Painting UE Index vengono considerate tutte le aste dei 3 comparti analizzati (Post War, Pre War e Old Masters) e delle aste pluri comparto per il mercato della pittura svoltesi a Parigi, Milano, Amsterdam e Zurigo, selezionate secondo la Metodologia.
76. Campione rappresentato dalle maggiori aste UE (minimo \$1 Mln) e composto da 33 osservazioni.
77. 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>.
78. 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.
79. Campione rappresentato dalle maggiori aste di arte del dopoguerra e contemporanea (minimo \$1 Mln) e composto da 117 osservazioni.
80. ArtTactic.
81. Fonte dei dati: Artprice.com.
82. Il prezzo medio di aggiudicazione è stato calcolato dividendo il turnover annuale dei singoli artisti per il numero di lotti venduti nell'anno considerato. L'analisi è stata condotta sui risultati delle aste di arte del dopoguerra e contemporanea del quinquennio 2013-2017, estremi compresi. Fonte dei dati: Artprice.com.
83. Art Tactic, Post War & Contemporary, Top Artists, New York & London Auctions 2018, 2018.
84. Dall'Enciclopedia Treccani: "BRIC: Acronimo usato dagli economisti per riferirsi a Brasile, Russia, India e Cina. I quattro Paesi hanno infatti caratteristiche molto simili: grandi numeri quanto a popolazione, territorio, risorse e crescita di PIL.", <http://www.treccani.it/enciclopedia/bric/>.
85. Africa Art Market Today, African Art Market Report 105.
86. Intervista a Pablo Del Val, responsabile dei rapporti con gli espositori, contenuta in Shaw, A., "Is interest in African art on the rise in the Middle East?" in The Art Newspaper, 21 marzo 2018.
87. Per un approfondimento sui possibili sviluppi del collezionismo africano si veda anche la Sezione 8, "Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2018: conclusioni e prospettive".
88. Egbedi, H., "Njideka Akunyili's record art sale of over \$1 million is an attestation to the increasing global value of contemporary African art" in Ventures Africa, 30 novembre 2016, <http://venturesafrica.com/njideka-akunyilis-record-art-sale-of-over-1-million-is-an-attestation-to-the-increasing-global-recognition-and-value-of-contemporary-african-art/undefined>.
89. Ogunlesi, T., "Nigerian art collectors rode economic boom" in The Financial Times, 31 gennaio 2016, <https://www.ft.com/content/2357ac32-c5ae-11e5-808f-8231cd71622e>.
90. 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.
91. Campione rappresentato dalle maggiori aste di arte impressionista e moderna (minimo \$1 Mln) e composto da 77 osservazioni.
92. Estratto dall'intervista a Cristiano De Lorenzo, Managing Director di Christie's Italia, contenuta nell'ultima parte del report.
93. 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.
94. Campione rappresentato dalle maggiori aste Old Masters (minimo \$1 Mln) e composto da 46 osservazioni.
95. Estratto dall'intervista a Guido Wannenes, amministratore delegato di Wannenes Art Auctions, contenuta nell'ultima parte del report.
96. Nell'elaborazione del Global Arti Minori 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.
97. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Arti Minori (minimo \$1 Mln) e composto da 255 osservazioni.
98. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia.
99. Fonte: estratto dell'intervista a Rossella Novarini, direttrice de Il Ponte, contenuta al termine del presente report.
100. Nell'elaborazione del Wine Index vengono considerate tutte le aste del comparto Vini e liquori svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia.
101. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Vini e liquori (minimo \$ 1 Mln) e composto da 40 osservazioni.
102. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia.
103. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia.
104. Christie's Press Release, Londra, 29 novembre 2018, <https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9252&lid=1>.
105. Sotheby's, Sotheby's Press Release, New York, 13 ottobre 2018.
106. Christie's Press Release, Londra, 29 novembre 2018, <https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9252&lid=1>.
107. Lister, E., "Online wine auctions become \$50m market", in The Financial Times online version, 25 novembre 2017, <https://www.ft.com/content/a5c195ec-3985-11e7-ac89-b01cc67cfeec>.
108. 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.
109. Campione rappresentato dalle maggiori aste di orologi e gioielli (minimo \$1 Mln) e composto da 50 osservazioni.
110. Christie's, "RELEASE: Christie's Celebrates 25 Consecutive Years as the Jewelry Auction Market Leader", Christie's Press Centre, 12 dicembre 2018, <https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=9266&lid=1>.
111. Sotheby's, "2018 Watch & Jewellery Sales: A Year In Focus", Sotheby's Press Centre, 21 dicembre 2018, <https://sothebys.gcs-web.com/static-files/70f17603-e46d-49b3-a81f-82aecf89faca>.

112. Nell'elaborazione del Photographs Index vengono considerate tutte le aste del comparto fotografia svoltesi nelle principali piazze internazionali, selezionate secondo la Metodologia.
113. Nell'elaborazione dell'Antiquities Index vengono considerate tutte le aste del comparto Antichità svoltesi nelle principali location mondiali, selezionate secondo la Metodologia.
114. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Antichità (minimo \$1 Mln) e composto da 120 osservazioni.
115. Estratto dall'intervista a Guido Wannenes, amministratore delegato di Wannenes Art Auctions, contenuta nell'ultima parte del report.
116. 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>.
117. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia.
118. 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.
119. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Arredi & Design (minimo \$1 Mln) e composto da 27 osservazioni.
120. Per un approfondimento si veda anche: Ripa, P., Ghilardi, R., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2018, Deloitte, Italia 2018.
121. 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.
122. 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.
123. 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.
124. 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.
125. Per un approfondimento sull'arte contemporanea africana si veda il focus proposto nella Sezione 5.1 "Il Post War Painting Index".
126. Per un approfondimento si veda anche: Zorloni, A., "La finanza sposa l'arte" in Private, 15 gennaio 2019, <https://www.bluerating.com/private/562050/la-finanza-sposa-larte>.
127. Brady, A., "Guarantees: the next big art market scandal?", in The Art Newspaper, 12 novembre 2018, <https://www.theartnewspaper.com/news/guarantees-the-next-big-art-market-scanal>.
128. Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, TEFAF, 2017.
129. Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, 2017.
130. Fonte: TEFAF Art Market Report 2017, Pownall, Rachel A.J., 2017.
131. 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.
132. Campione rappresentato dalle maggiori aste di arte del dopoguerra e contemporanea (minimo \$1 Mln) e composto da 117 osservazioni.
133. 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.
134. Campione rappresentato dalle maggiori aste di arte impressionista e moderna (minimo \$1 Mln) e composto da 77 osservazioni.
135. 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.
136. Campione rappresentato dalle maggiori aste Old Masters (minimo \$1 Mln) e composto da 46 osservazioni.
137. Nell'elaborazione del Global Arti Minori 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.
138. Nell'elaborazione del Wine Index vengono considerate tutte le aste del comparto Vini e liquori svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia.
139. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Vini e liquori (minimo \$ 1 Mln) e composto da 40 osservazioni.
140. 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.
141. Nell'elaborazione del Photographs Index vengono considerate tutte le aste del comparto fotografia svoltesi nelle principali piazze internazionali.
142. Campione rappresentato dalle maggiori aste di Antichità (minimo \$1 Mln) e composto da 120 osservazioni.
143. Nell'elaborazione dell'Antiquities Index vengono considerate tutte le aste del comparto Antichità svoltesi nelle principali location mondiali.
144. Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia.

145. 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.
146. Egbedi, H., "Njideka Akunyili's record art sale of over \$1 million is an attestation to the increasing global value of contemporary African art" in Ventures Africa, 30 novembre 2016, <http://venturesafrica.com/njideka-akunyilis-record-art-sale-of-over-1-million-is-an-attestation-to-the-increasing-global-recognition-and-value-of-contemporary-african-art/undefined>.
147. Questo tema è stato oggetto specifico della nostra Annuale Conferenza "Art&Finance", organizzata da Deloitte Luxembourg ad Ottobre 2018.
148. 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 il Supremo Collegio la compravendita di opere d'arte o beni da collezione è rilevante quando questa attività si connota 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 in un caso di una pluralità di cessioni – da parte degli eredi – di una collezione di auto d'epoca acquistate dal de cuius durante la propria vita. Nonostante l'Agenzia delle Entrate intravedesse in tali cessioni frazionate l'intento speculativo, la Commissione ha deciso in favore degli eredi negando proprio l'esistenza di presupposti commerciali delle compravendite. Secondo il Giudice infatti la cessione in blocco, ancorché frazionata, della collezione a prezzi più contenuti manifestava uno scarso fine speculativo quanto più un intento dimissivo del patrimonio ereditato. 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".
149. Si veda ancora sentenza della Commissione Tributaria Provinciale n. 351, citata.
150. Si fa riferimento al d.P.R. n. 597 del 1973, art. 76
151. Rientranti nell'ambito dei "redditi di impresa", ex art. 55 TUIR.
152. 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".
153. Si vedano tra le altre la già citata Corte di Cassazione n. 21776/2011, cit.; idem, 2809/2008; idem, 9776/2003; idem, 8198/2008; idem, 27211/2006; Commissione Tributaria Regionale di Venezia 865/2017; Commissione Tributaria Regionale di Venezia 279/2016; Commissione Tributaria Regionale di Firenze 826/2016.
154. Si segnala che in occasione di un Seminario svoltosi presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, il 26 ottobre 2017 intitolato "La fiscalità delle opere d'arte" durante i giorni della discussione parlamentare della Legge di Bilancio 2018, rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate hanno potuto confermare che, per quanto la vigente normativa non sia chiara e l'orientamento della giurisprudenza non sia uniforme, la posizione dell'Amministrazione è senza dubbio quella di tassare le plusvalenze da cessione di beni d'arte. Tuttavia, occorre seguire un approccio uniforme, di caso in caso, basato essenzialmente sulla valorizzazione dei comportamenti «concreti» non inquadrabili astrattamente in una norma. Pertanto, l'introduzione di una norma quale quella proposta dal Governo avrebbe se non altro avuto il merito di porre fine all'incertezza interpretativa e posto un criterio sicuro di applicazione.
155. In questo senso del resto si è proprio espressa l'Amministrazione finanziaria con Risoluzione AdE n. 5, 24 gennaio 2001.
156. Si veda retro, sub nota 2.
157. L'art. 19 TUS prevede che la base imponibile venga determinata assumendo il valore venale in comune commercio alla data di apertura della successione.
158. Si veda Corte di Cassazione n. 5770/2000 secondo cui la conferma di questa interpretazione deriva dalla circostanza che il legislatore, per rimediare ad un'incoerenza normativa generatasi nel passaggio tra le due norme del 1923 e quella del 1973 citate sopra, è intervenuto nel 1986 per reintrodurre la possibilità per il contribuente di dimostrare mediante la redazione di un apposito inventario che il valore del denaro, gioielli e mobili caduti in successione fosse inferiore a quello discendente dalla presunzione stabilita dal legislatore. Per converso, precisa la Cassazione, nella norma non veniva fatto alcun cenno alla situazione opposta in cui il valore dei beni fosse superiore a quello derivante dalla presunzione. Con la conseguenza che però, secondo la Corte, "tale silenzio non poteva portare a ritenere che all'Amministrazione finanziaria fosse preclusa la possibilità di vincere la presunzione, dal momento che...tale possibilità era accordata dalla disciplina previgente e che il nuovo intervento del legislatore non era stato certamente ispirato dall'intento di limitare le possibilità di accertamento dell'Amministrazione finanziaria".
159. Sotto il profilo normativo, si segnala soltanto che la Legge di stabilità 2016 del 28 dicembre 2015, n. 208 ha confermato e reso permanente l'"Art bonus" per le erogazioni liberali a sostegno della cultura. Da ultimo, la legge 22 novembre 2017, n. 175 "Disposizioni in materia di spettacolo e deleghe al Governo per il riordino della materia" meglio conosciuta come Codice dello Spettacolo, in vigore dal 27 novembre 2017, all'art. 5, comma 1, allarga ad altri soggetti finanziati dal Fondo Unico per lo Spettacolo (FUS) la possibilità di ricevere il sostegno di privati attraverso erogazioni liberali che danno diritto al Mecenatismo di usufruire del credito di imposta Art Bonus.

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 comunicazione contiene informazioni di carattere generale, Deloitte Touche Tohmatsu Limited, le sue member firm e le entità 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 entità del network Deloitte è da ritenersi responsabile per eventuali perdite subite da chiunque utilizzi o faccia affidamento su questa pubblicazione.