

Il mercato dell'arte e
dei beni da collezione

Report 2022

Indice

Prefazione

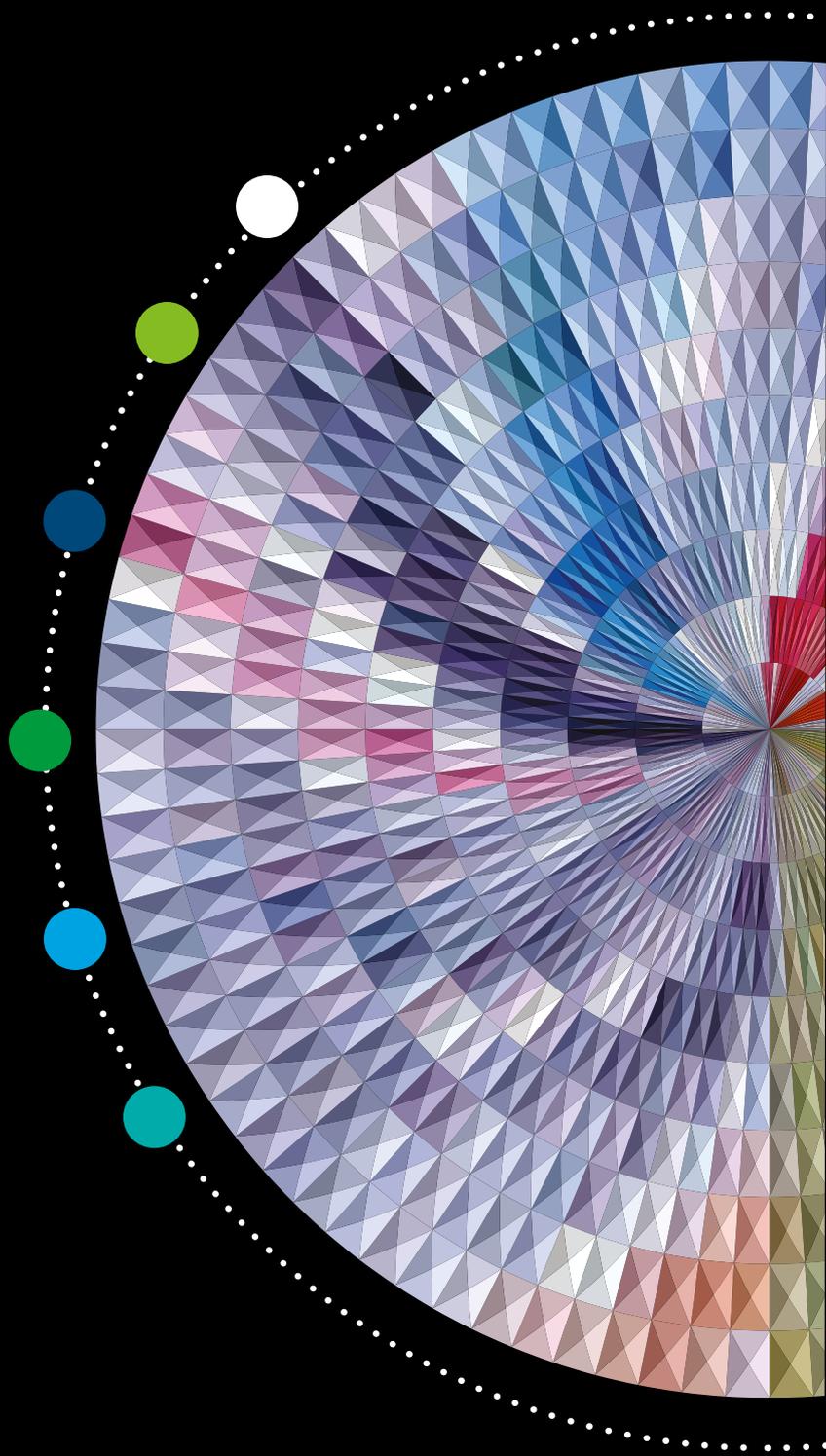
Il mercato dell'arte e dei beni da collezione

Il contributo della cultura allo sviluppo sostenibile: nuovi orizzonti per il monitoraggio e la misurazione

La valutazione delle opere d'arte con un approccio integrato

Modello organizzativo ed operativo delle gallerie d'arte per la gestione degli adempimenti di Antiriciclaggio

Interviste agli operatori del settore





Prefazione

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione, qui analizzato con riferimento al 2021, nonostante il persistente clima di incertezza connesso all'evoluzione della pandemia e all'efficacia delle campagne vaccinali e delle misure governative di contenimento del contagio, ha registrato risultati record da parte delle case d'asta, con gli operatori che hanno beneficiato del consolidamento delle strategie basate su digitalizzazione e strumenti di gestione virtuali che, a mano a mano, sono passati all'ibrido fino al ritorno alla vita "in presenza".

La flessibilità dimostrata dal settore nel 2020 si riconferma quindi nel 2021 con massimo adattamento al nuovo contesto sociale e di mercato, con il lancio di nuove soluzioni per soddisfare le aspettative della clientela, in cui si affacciano in modo sempre più sistematico i Millennials e le nuove generazioni che, per essere fidelizzate, vengono attratte dalle piattaforme virtuali e dal consolidamento della proposta di nuovi tipi di beni trattati e nuove modalità di vendita e pagamento. In particolare, le fiere d'arte sono tornate ad essere centri nevralgici di mercato e la forte eccedenza di liquidità a livello internazionale, che porta a cercare di diversificare gli investimenti, ha spinto gli operatori ad ampliare la propria offerta, sia in termini di tipologia di beni, sia in termini di piattaforme di vendita.

Nel primo caso, offrendo lotti inediti o consolidando trend già rilevati negli ultimi anni, come cimeli sportivi, streetwear, strumenti musicali, e cogliendo anche l'interesse per NFT e digital art. Nel secondo caso, invece, proseguendo con i nuovi format d'asta "ibridi" e investendo in nuovi hub di mercato virtuali (come nel caso della piattaforma *Metaverse*, lanciata da Sotheby's e dedicata all'arte digitale su Blockchain).



La commistione nelle aste tra virtuale e presenza, la così detta "asta ibrida", ha consentito di sfruttare al meglio il potenziale del web, garantendo, ad un numero senza precedenti di potenziali bidder, di partecipare agli eventi. Questi sforzi, che comprovano l'inedita propensione del settore al rischio, sono stati ripagati dall'attenzione mostrata da un nutrito numero di nuovi clienti: mediamente le più grandi case d'asta internazionali hanno registrato circa il 40% di nuovi buyer, riuscendo così a tornare e superare i livelli di fatturato pre-COVID.

Nuovi clienti e nuove generazioni, nuovi modelli di business digitali, nuovi metodi di pagamento, incrementano in modo sensibile la necessità di interazione tra mondi distinti dei collezionisti esperti, degli accumulatori di arte, degli operatori e dei consulenti dei nuovi buyer che ne amministrano la ricchezza. Nessuno ha competenze tali da essere autonomo, ma l'interazione tra le varie competenze - che Deloitte Private ha da sempre ritenuto essere vincente - torna centrale per consentire a tutti gli interlocutori di ottimizzare il proprio interesse, facendo sì che il settore si sviluppi, prosperi e svolga un ruolo propulsore culturale e finanziario.

In questo contesto, soprattutto in Europa ma a maggior ragione in Italia, il Next Generation EU e il PNRR sono strumenti che nei prossimi cinque anni saranno acceleratori del mercato perché arte e cultura significano inclusione e crescita, scolpiti nei *sustainable goals* delle Nazioni Unite a cui governi e istituzioni nazionali e locali devono tendere per il progresso dell'umanità al 2050. Cultura e valorizzazione delle peculiarità territoriali contribuiranno a rafforzare la consapevolezza della collettività sul ruolo inclusivo e di propulsione al benessere svolto dall'arte.

Ed in questo macrosценario di sviluppo, supportato dagli assi del PNRR, si va poi a incardinare in Italia la riforma degli Enti del Terzo Settore che vede la cultura e l'arte come attività che possono caratterizzare l'operatività di Enti iscritti al registro del terzo settore, con benefici fiscali per l'Ente che le ha ad oggetto e per i donor. Saranno anche qui necessarie nuove competenze negli enti, per rispondere alle nuove esigenze normative di governance e trasparenza e, dal lato dei consulenti dei donor, nuove attitudini ad individuare il ritorno dell'investimento filantropico.

Da quest'ultimo punto di vista, il rating ESG - acronimo che caratterizzerà la valutazione della efficacia degli investimenti e della gestione sostenibile dei business, sia



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (non fare la spia)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

in ambito profit che non profit - contribuirà a misurare in modo più completo gli investimenti in arte e cultura, determinando ritorno reputazionale per chi li effettua e chi li gestisce in modo virtuoso.

Nuove generazioni, nuovi modelli di business, nuovi asset trattati, nuovi metodi di pagamento, il PNRR, la riforma del terzo settore, gli ESG: una tempesta perfetta.. Cultura ed arte non potranno che beneficiare di questa situazione congiunturale che potrà essere potenziata se tutti gli interlocutori saranno consapevoli che interagendo tra loro potranno colmare i gap di competenze ed attitudini che, affrontati da soli, li renderebbero deboli nell'interpretare nuovi trend e vincoli.

Di quanto sopra si tratterà in questo report, la cui struttura ricalca quella dei report precedenti, partendo dalla analisi del mercato dell'arte e dei beni da collezione, analizzando i principali risultati e record delle vendite all'asta, esaminando il mercato della pittura e *passion assets*, delle classic cars, della numismatica e concludendo con una analisi su possibili outlook per il futuro del settore, con riferimento a misurazione e monitoraggio degli investimenti in arte e cultura, alla valutazione delle opere d'arte, all'adempimento normativo in ambito di antiriciclaggio; il tutto impreziosito da interviste ad esperti.

Buona lettura.

Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management

Sono ormai undici anni che Deloitte osserva e analizza in modo approfondito il settore Art & Finance a livello globale, conducendo, insieme ad Art Tactic, report periodici che coinvolgono tutti i principali attori appartenenti al mondo dell'arte e della finanza, in particolare della gestione patrimoniale per quanto riguarda quest'ultima. L'obiettivo è stato ed è quello di monitorare la crescente interazione tra questi due mondi, individuarne le opportunità, le sfide e proporre soluzioni.

La domanda di servizi relativi alla gestione del patrimonio investito in arte è un ormai trend consolidato e, d'altra parte, anche gli operatori di questo settore hanno acquisito nel corso degli anni una solida consapevolezza dell'importante ruolo che sono chiamati a ricoprire in questo settore.

A proposito della necessità che il mondo del wealth management supporti i propri clienti-collezionisti con servizi dedicati e specifici concordano, infatti, sia i gestori patrimoniali sia i clienti stessi per una percentuale che, secondo il nostro report del 2021, si attesta intorno all'85%.

Il punto di svolta di questo percorso verso una convergenza di bisogno e offerta si è verificato nel 2016 quando, per la prima volta, è risultato evidente dalla nostra indagine che Private banker e Family officer hanno preso contezza del fatto che l'arte doveva essere gestita con un approccio olistico e quindi integrato rispetto al patrimonio complessivo. Nel 2016 infatti la percentuale di consapevolezza è passata dal 53% al 78%, sino ad arrivare, come detto, nel 2011 all'85%.

Come conseguenza di ciò, la quota di gestori patrimoniali che offrono servizi di consulenza nel settore Arte e Beni da collezione è passata dal 39% nel 2011 al 78% nel 2021.

Oggi, quindi, la domanda non è più se l'arte debba essere integrata in un'offerta di gestione del patrimonio, ma piuttosto quali siano le leve e le modalità più efficaci. Tanto più che in questi ultimi anni, da un lato la pandemia di COVID-19 ha fatto aumentare la percezione dell'arte come fonte di diversificazione finanziaria tra i collezionisti, dall'altro si è fatta sempre più forte anche l'esigenza di preservare il patrimonio investito in arte e beni da collezione.



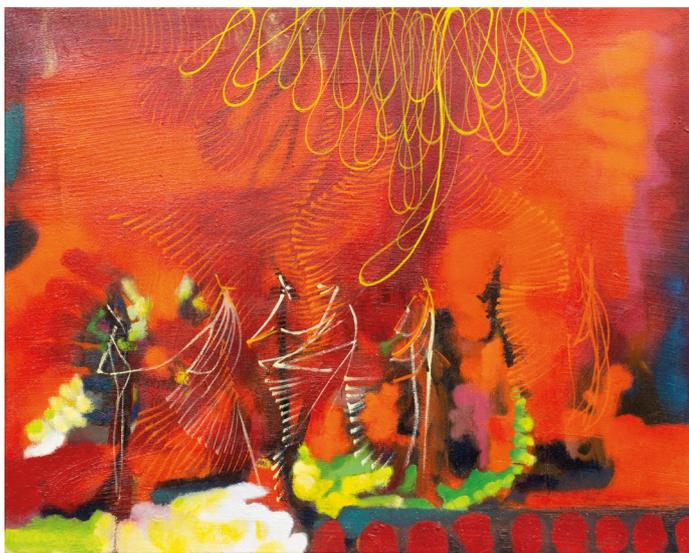
Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (come le lucciole)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Quando parliamo di servizi legati alla gestione patrimoniale investito in opere d'arte ci riferiamo in particolare a quattro categorie principali ovvero di servizi dedicati all'acquisto, alla protezione del capitale investito, alla gestione del passaggio generazionale o di attività filantropiche e, infine, la creazione di reddito attraverso attività di prestito garantito o fondi di investimento.

Questo spettro di servizi legati all'arte e ai beni da collezione è andato gradualmente aumentando nell'ultimo decennio. Sempre secondo il nostro studio, infatti, i servizi di gestione delle collezioni sono passati dal 17% nel 2011 al 76% nel 2021 e la previsione è che continuino ad ampliare il proprio raggio d'azione. Ad esempio, è verosimile che il settore dell'impact investing sia destinato a diventare in tempi rapidi parte integrante dell'offerta.

Se da un lato quindi il settore della gestione patrimoniale si muove verso un approccio sempre più olistico nell'offerta dei propri servizi, dall'altro negli ultimi 10 si sta consolidando una chiara tendenza verso la costituzione di partnership strategiche e collaborazioni sempre più strette con i tradizionali operatori del settore arte, in particolare per quanto riguarda i servizi legati alla valutazione e al prestito garantito. D'altro canto l'interesse nei confronti di una collaborazione di questo tipo è reciproca, il 96% degli operatori di settore ritiene infatti che l'arte debba essere considerata un asset incluso nell'ambito di una gestione patrimoniale complessiva.



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (si festeggia l'accordo)*, 2021.
Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Spetta dunque ai professionisti del mondo dell'arte assicurarsi che le collezioni e il patrimonio artistico abbiano le caratteristiche adatte a essere inserite in una gestione olistica e complessiva del patrimonio. Nel 2021 il 69% dei gestori patrimoniali auspicava che il settore dell'arte modernizzi le proprie strutture e strumenti, sfida che gli operatori del settore devono necessariamente affrontare.

Sul fronte dei collezionisti l'interesse è rivolto principalmente ai servizi di gestione delle collezioni, del passaggio generazionale e ai servizi legati all'investimento in arte. I gestori patrimoniali sono inoltre chiamati a fornire servizi di analisi e reportistica sul mercato dell'arte.

La pandemia, e la conseguente digitalizzazione del mondo dell'arte, ha fatto emergere con forza un nuovo target di collezionisti: i giovani (sotto i 35 anni). Questi, secondo il nostro report del 2021, sono caratterizzati da un più forte interesse nei confronti dell'aspetto finanziario, lo dichiara il 64% di loro, rispetto al 30% dei collezionisti più anziani. D'altro canto, sempre per i collezionisti più giovani, l'aspetto legato all'impatto sociale e al "purpose" del collezionismo ha raggiunto un'importanza pari a quella del valore emotivo ed estetico.

È interessante notare che la larga maggioranza di questo giovane target di collezionisti, il 93%, ha espresso la netta convinzione che i gestori patrimoniali dovrebbero incorporare l'arte e i collectibles nella propria offerta di servizio, rispetto al 74% dei collettori sopra i 35 anni. Questo ci dice che una nuova generazione di clienti collezionisti nutre una forte volontà di vedere l'arte integrata nelle strategie complessive di gestione del patrimonio.

Ciò che comunque accomuna tutte le generazioni di collezionisti è l'imprescindibilità del valore emozionale, una costante sempre presente in questi anni di analisi del settore. Chi opera nel campo della gestione patrimoniale non può quindi sottovalutare i legami emotivi che i clienti hanno con il proprio patrimonio investito in arte, si tratta infatti di un aspetto importante per rafforzare le relazioni con i clienti in un settore, quello del wealth management, sempre più competitivo.

Negli ultimi anni abbiamo assistito a un graduale aumento della fiducia nella possibilità di gestire le principali sfide del mercato dell'arte, ovvero la mancanza di regolamentazione e trasparenza. Questo grazie ai recenti sviluppi sulla regolamentazione anti-riciclaggio di denaro (AML) e il ruolo della tecnologia nell'aumentare la trasparenza.

La tecnologia sta giocando un ruolo sempre più rilevante nel settore del mercato dell'arte e degli oggetti da collezione e si è guadagnata un ruolo centrale per lo sviluppo dei servizi di gestione dell'arte e del patrimonio investito in arte. Gli ambiti interessati spaziano dalle vendite online e dall'e-commerce ai progressi nella digital experience, come la realtà virtuale (VR) e la realtà aumentata (AR), alla possibilità di fornire strumenti analitici per supportare la valutazione e il monitoraggio dei rischi. La maggior parte dei collezionisti, dei professionisti dell'arte e dei gestori patrimoniali ritiene che la tecnologia possa aiutare ad affrontare le questioni relative alla trasparenza, all'autenticità, al monitoraggio della provenienza e alla valutazione, nonché ad ampliare la base di collezionisti e consentire l'emergere di nuovi modelli di proprietà.

Tutti questi fattori potrebbero generare un ulteriore sviluppo e una crescita nei servizi di gestione patrimoniale dell'arte in futuro.



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (La via dell'ambra)*, 2021.
Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Marco Cingolani, *A volte di notte si ride meglio*, 2021.
Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2021

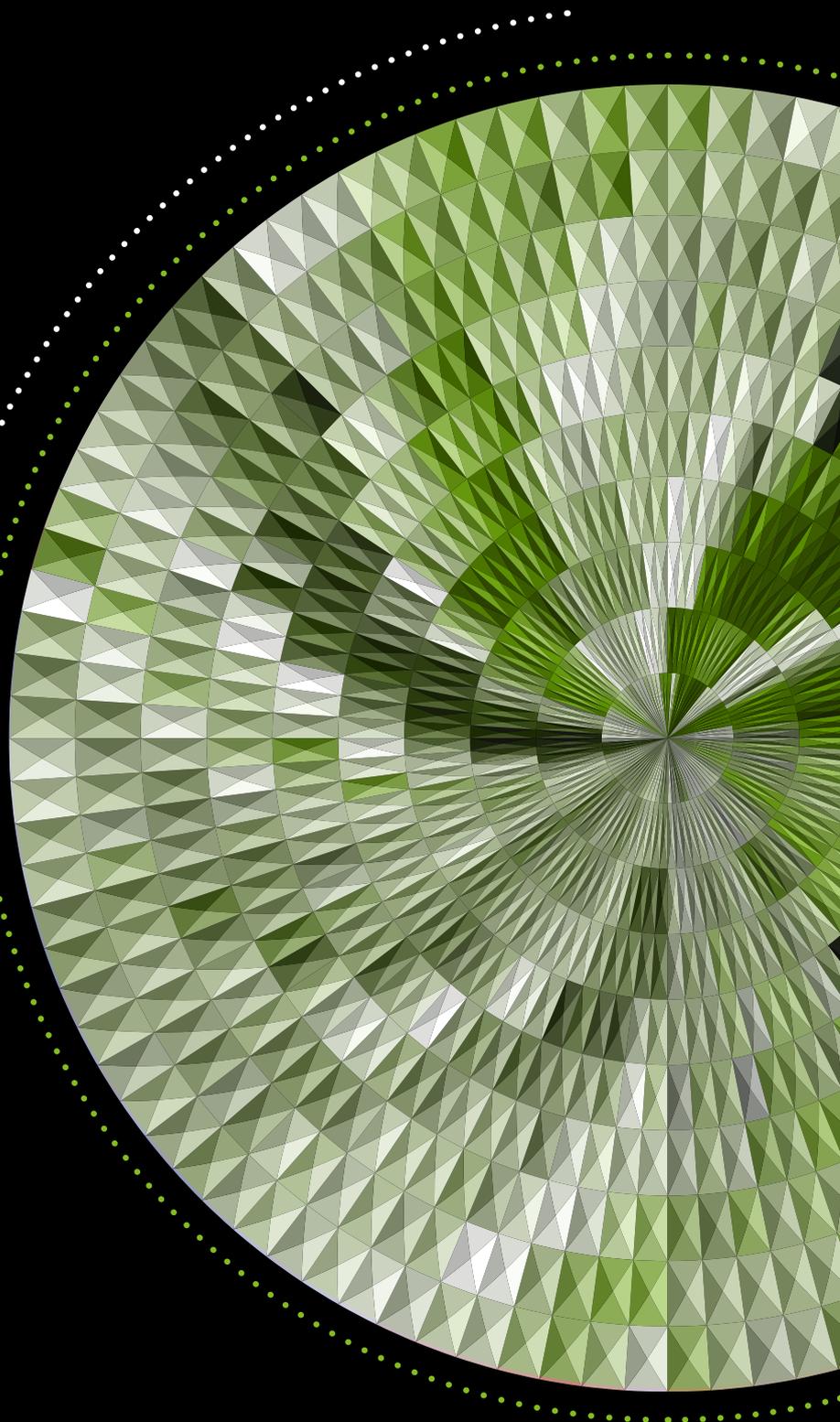
A cura di:

Pietro Ripa

Private Banker, Fideuram

Roberta Ghilardi

Sustainability Manager,
Deloitte Italia





Overview

Sempre più ibrido, diffuso e propenso al rischio, con un occhio alla sostenibilità: questo, in sintesi, il mercato dell'arte e dei beni da collezione del 2021, anno in cui si sono finalmente **raccolti i frutti degli sforzi dispiegati per reagire alla crisi socioeconomica** innescata dalla pandemia.

Si è infatti assistito al **consolidamento delle strategie e degli strumenti virtuali e/o ibridi** implementati e dimostratisi più efficaci per rispondere alla crisi. Si sono parallelamente confermate la **spinta all'innovazione** e la volontà di **stringere nuove partnership**, con l'obiettivo di rispondere alle **mutate esigenze del mercato**, sempre più dominato dal digitale e partecipato dalle giovani generazioni. Si è infine rafforzato l'impegno degli operatori del mondo dell'arte nei confronti della sostenibilità, da un punto di vista sia ambientale che sociale, come dimostra la definizione di strategie volte a ridurre gli impatti sull'ambiente di molti operatori del mercato, nonché la realizzazione di molte aste il cui ricavato è stato destinato alla beneficenza.

Nonostante il persistente clima di incertezza, derivante dall'imprevedibilità degli eventi e da un contesto globale in continua evoluzione come conseguenza della crisi sanitaria e sociale internazionale, le più grandi case d'asta internazionali hanno registrato nel 2021 **risultati da record**. Gli operatori si sono contraddistinti per una maggiore vivacità, beneficiando anche della **possibilità di tornare a vivere il settore "in presenza"**, avvalendosi comunque del supporto delle piattaforme digitali sviluppate in risposta alla crisi, con il conseguente ritorno e superamento dei livelli di fatturato pre-COVID.

Le **fiere d'arte**, riprese a pieno regime nel secondo semestre 2021 con un fittissimo calendario di appuntamenti, sono tornate ad essere **centri nevralgici del mercato**, visitate da migliaia di persone, seppur in sicurezza e nel rispetto delle limitazioni imposte dalle regole di contenimento della diffusione del virus.

La **flessibilità dimostrata dal settore già nel 2020 ha caratterizzato anche tutto il 2021**, con la manifestazione di una sorprendente capacità di adattamento al **mutato contesto sociale e di mercato**, soprattutto sul lato dell'offerta. Operatori e professionisti del settore hanno infatti proseguito nella ricerca di **nuove soluzioni per soddisfare le aspettative dei clienti**, affidandosi alle piattaforme virtuali e consolidando la **proposta di nuovi tipi di beni e modalità di vendita, tra cui NFT¹ e criptovalute**.

Questo, in risposta ad una **crescente presenza dei giovani, in particolare Millennial**, che si affacciano sempre più al mercato dei beni da collezione, portando di conseguenza nuove esigenze, nuove abitudini d'acquisto e rappresentando al contempo un **nuovo potenziale target da fidelizzare**.



Inoltre, gli sforzi degli operatori si sono focalizzati nel cogliere le opportunità offerte dalla **grande disponibilità di liquidità a livello internazionale**. La liquidità spinge infatti molte persone a voler investire in beni alternativi per diversificare il proprio portafoglio, provando a beneficiare dei rendimenti che il mercato dell'arte ha saputo esprimere negli anni (seppur con volatilità).

Le **case d'asta hanno quindi continuato ad ampliare la propria offerta, sia in termini di tipologia di beni, sia in termini di piattaforme di vendita**.

Nel primo caso, offrendo lotti inediti o consolidando trend già rilevati negli ultimi anni, come **cimeli sportivi, streetwear, strumenti musicali, e cogliendo anche l'interesse per NFT e digital art**². Nel secondo caso, invece, proseguendo con i nuovi format d'asta "ibridi" (implementati nel 2020) e **investendo in nuovi hub di mercato virtuali**, come nel caso della **piattaforma Metaverse, lanciata da Sotheby's e dedicata all'arte digitale su Blockchain**³.

La **commistione tra virtuale e presenza nelle aste, la così detta "asta ibrida"**, consente di sfruttare al meglio il potenziale del web. I collezionisti possono infatti vedere fisicamente i lotti in vendita nelle esposizioni pre-asta, ma al contempo partecipare in streaming al momento delle offerte (seppur le aste si tengano in più parti del mondo) e vedere in diretta il risultato raggiunto, respirando, per quanto possibile, il clima di tensione e di "gara" che si respira solitamente nelle sale d'asta. Le major puntano così a **garantire ad un numero senza precedenti di potenziali bidder di partecipare alle vendite, introducendo anche la possibilità di pagare (in alcuni casi) con criptovalute**.

Questi sforzi, che comprovano **l'inedita propensione al rischio del settore**, sono stati ripagati dall'attenzione mostrata da un nutrito numero di nuovi clienti: mediamente **le più grandi case d'asta internazionali hanno registrato circa**

il 40% di nuovi buyer (rispettivamente il 50% per Phillips⁴, il 39% per Sotheby's⁵ ed il 35% per Christie's⁶), riuscendo così a tornare e superare i livelli di fatturato pre-COVID.

I risultati di chiusura dell'anno sono infatti stati sorprendenti: con riferimento al solo mercato delle aste oggetto di analisi⁷, svoltesi sia in digitale che in presenza, **il fatturato complessivo ha conosciuto una crescita del +67,4% rispetto al 2020 e del +17,7% rispetto al 2019**.

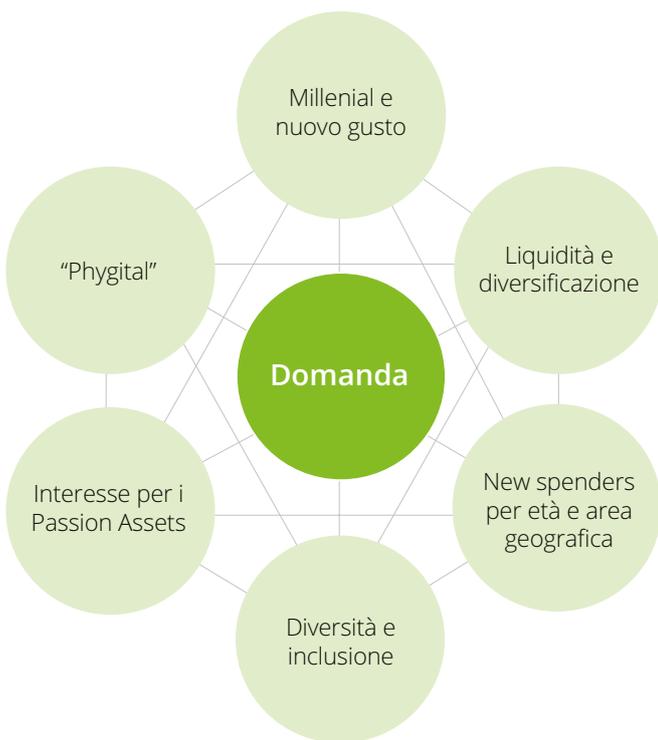
La ripresa del settore è stata guidata ancora dalla pittura, che ha registrato un incremento pari al +72,8% sul 2020 e al +13,9% sul 2019, nonostante si rilevi crescente interesse per il comparto degli altri beni da collezione (i così detti *Passion Assets*), in aumento del +44,2% sul 2020 e del +11,8% sul 2019.

Due ulteriori elementi hanno contribuito a questi ottimi risultati. Il primo è stato la **maggiore disponibilità di opere di qualità**, firmate da artisti già noti al mercato internazionale (ma anche da artisti appartenenti alla fascia medio-bassa), il secondo è stata la **forza del mercato asiatico**.

Nel primo caso, si è così **confermata la costante attenzione per autori meno quotati, ma con solido background artistico**, soprattutto tra gli artisti emergenti e tra quelli contemporanei ormai "storicizzati". La ragione risiede nella "esclusività" di certi nomi, spesso di artisti giovani, ancora poco attenzionati dal grande pubblico, nonché nella possibilità che questi artisti conoscano incrementi di prezzo più sostanziali rispetto ad artisti già quotati.



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (Costruire ponti)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Rispetto al normale andamento del mercato, si è trattato di un anno “fortunato”, in termini di disponibilità di opere, anche per settori diversi da quello dell’arte contemporanea. Ad esempio, negli **Old Masters e beni antichi** ci sono state vendite sensazionali, come “Head of a Bear”, uno degli otto disegni di **Leonardo da Vinci** che ancora si trovano in mani private, battuto da Christie’s nel mese di luglio 2021 per oltre \$12,2 Mln, in un’asta di beni antichi di grande prestigio; o ancora, l’opera “Portrait of a Young Man Holding a Roundel” di **Sandro Botticelli**, che nel mese di gennaio 2021 ha totalizzato quasi \$92,0 Mln da Sotheby’s a New York in un’asta dedicata ai grandi maestri del passato. La disponibilità di beni di qualità può anche essere attribuibile **all’avvento sul mercato di opere che sarebbero state oggetto di scambio già nel 2020, ma per cui i collezionisti hanno preferito attendere**, per evitare che si “bruciassero” in un momento di forte incertezza e di prevalenza di aste online-only.

Il secondo elemento di incentivo alla ripresa è stato invece la **forza del mercato asiatico, il primo ad essere riemerso dalla crisi pandemica e ad**

aver trainato la ripartenza globale del mondo dei beni da collezione.

Le case d’asta internazionali hanno registrato risultati da record nella piazza di Hong Kong, non soltanto per beni di matrice asiatica, ma anche per opere di artisti contemporanei o moderni di origine occidentale, nonché per i Passion Assets, quali vini, gioielli e borse. Questa tendenza ha spinto le major a consolidare la propria presenza in Asia, andando oltre alle semplici partnership con le case d’asta locali, consolidate già nel 2020. **Phillips ha annunciato infatti l’apertura di una nuova sede con spazio espositivo permanente nella città di Hong Kong⁸**. Anche **Christie’s ha annunciato il potenziamento della propria struttura in Cina**, con il trasferimento degli uffici e spazi d’arte di Shanghai nel cuore culturale della città, per favorire l’interazione con le istituzioni artistiche locali, i collezionisti cinesi e i semplici appassionati. Christie’s rimarrà l’unica casa d’aste internazionale ad avere il permesso di tenere aste in territorio cinese⁹.

La pandemia non ha determinato (almeno finora) la necessità per molti collezionisti di vendere le proprie

collezioni, come dimostrato da un numero ordinario di vendite dedicate a “single-owner collection”. Si conferma tuttavia il **grande interesse per le collezioni che giungono sul mercato**, come dimostrato dalla vendita delle opere appartenenti alla **Cox Collection**, collezione di dipinti firmati dai più grandi maestri dell’impressionismo venduta da Christie’s nel mese di novembre 2021 per un totale di \$332,0 Mln per 23 lotti; e alla **Macklowe Collection**, venduta da Sotheby’s nello stesso mese, totalizzando oltre \$676,0 Mln per 35 opere. L’interesse per le collezioni sottolinea la costante attenzione dei buyer verso qualità e provenienza dei beni da collezione, nonché la predisposizione a spendere cifre a sei zeri (o più) in presenza di opere di prestigio.

Si è consolidata nel corso dell’anno anche l’attenzione del **sistema dell’arte nei confronti della sostenibilità, con nuove iniziative e strategie in materia ambientale e di corporate social responsibility**. Tra le iniziative avviate nel corso dell’anno e approfondite nei paragrafi seguenti, si segnala la scelta di Christie’s di impegnarsi a raggiungere la neutralità climatica entro il 2030, che



l'ha resa la prima casa d'aste ad allinearsi alle best practice in materia di lotta al cambiamento climatico. Rimane inoltre indiscusso l'impegno delle major nella realizzazione di aste di beneficenza, al fine di contribuire all'attività di organizzazioni nonprofit attive sia su tematiche ambientali, che sociali, con particolare riferimento a diversità ed inclusione.

Diversità ed inclusione si riflettono anche negli ottimi risultati registrati da artiste donne o artisti di colore nel corso di tutto l'anno di vendite, in linea con un trend internazionale di grande attenzione verso questi temi.

Alcune incognite di carattere politico, tra cui in particolare Brexit e i conflitti mediorientali, hanno avuto anch'esse la loro influenza sul mercato nel 2021, seppur senza conseguenze ad oggi evidenti. Si rafforza e si riconferma, come già sostenuto nell'edizione precedente

del Report, la tesi di una futura **crescita dell'importanza della piazza di Parigi per il mercato delle aste a livello internazionale**, a seguito dell'uscita ufficiale del Regno Unito dall'Unione Europea, nonostante sia ancora presto per dare un commento sostanziale all'evento.

Le prossime pagine approfondiranno le dinamiche che hanno caratterizzato il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2021, dimostratosi in grado di cogliere i frutti degli sforzi dispiegati per rispondere alla crisi pandemica, rimettendo **in discussione i propri standard consolidati e orientandosi verso una maggiore digitalizzazione ed innovazione**.

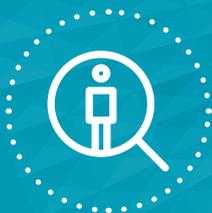
Fatti rilevanti avvenuti dopo la fine del 2021

Al momento in cui il presente Report va in stampa, stanno avvenendo due importanti accadimenti a livello internazionale che avranno conseguenze anche sul mondo dell'arte. Il fatto più eclatante è l'escalation della crisi Russia-Ucraina, con la rivendicazione da parte di Putin del territorio del Donbass.

Si segnala invece anche un costante miglioramento della situazione pandemica e un ritorno alla "quasi normalità", con evidenti benefici per i mercati (tra cui anche l'arte) e il settore fieristico, il cui calendario è attualmente in fase di assestamento, dopo il posticipo degli appuntamenti d'inizio anno.

Per ulteriori approfondimenti, si rimanda al paragrafo "Le principali dinamiche politico-economiche del 2021 e le possibili prospettive".

Un po' di chiarezza: aste ibride, arte digitale, NFT



Il 2021 è stato l'anno del consolidamento del digitale nel mondo dell'arte, ed in particolare nel mercato degli incanti. Le aste ibride sono sempre più diffuse e frequentate da nuovi e vecchi collezionisti, come anche le aste online, che nel 2021 hanno visto una crescita nel prezzo medio dei lotti e l'avvento di opere d'arte digitale e NFT.

Ma facciamo un po' di chiarezza:

Aste "online-only": già diffuse a livello internazionale anche prima della pandemia, che ha tuttavia determinato un loro ulteriore sviluppo, queste aste si svolgono interamente in forma virtuale, tramite una piattaforma web (per le major lo stesso sito web) che diviene quindi sia il "luogo fisico" della compravendita, sia l'intermediario tra compratore e venditore. La finestra temporale in cui è possibile presentare un'offerta online risulta variabile, con prevalenza delle due settimane.

Aste ibride: vendite che, nonostante lo svolgimento da remoto, intendono ricreare l'atmosfera della sala d'aste. Si differenziano dalle aste "online-only" in primis per le tempistiche, in quanto l'aggiudicazione è immediata e non esistono finestre temporali per presentare offerta; in secondo luogo, l'aggiudicazione è determinata dal banditore, che si trova connesso con altri Auction Specialists che contribuiscono alla realizzazione delle vendite; infine, la location d'asta torna ad essere la sala, nonostante vissuta in streaming dai collezionisti.

Arte digitale: forme d'arte che prevedono l'utilizzo di tecnologie digitali per la creazione dell'opera. Queste opere sottintendono la necessità di un supporto hardware (es. schermi, laptop, dispositivi mobili di varia natura) per l'esposizione e la fruizione dell'opera stessa.

NFT: acronimo di "Not Fungible Token", gli NFT possono essere definiti come "una serie di informazioni digitali custodite all'interno di una blockchain che conferiscono al possessore un diritto di proprietà certo – e quindi certificabile – di un bene digitale"¹⁰. Le opere creative digitali possono così guadagnare una propria "carta di identità". L'oggetto digitale può essere infatti collegato ad un token prima della vendita tramite uno smart contract, che rende certificabile la sua autenticità.

Crypto art: tradotto in italiano "arte crittografica", la Crypto art si sostanzia in opere d'arte digitali o digitalizzate, memorizzate tramite blockchain e tendenzialmente vendute mediante certificati di autenticità digitale (NFT).



I principali trend del mercato dell'arte e dei beni da collezione 2021

Il 2021 ha visto la **conferma e/o l'accentuarsi di alcuni trend già rilevati** nel corso degli ultimi anni e in particolare nel 2020, come conseguenza della crisi pandemica. Altre tendenze rappresentano invece una novità, frutto di linee strategiche già da tempo definite dagli operatori, o dell'accelerazione di trend internazionali che avrebbero comunque interessato il mercato dell'arte, ma con tempi più dilatati, come il fenomeno "Crypto".

- **Digitalizzazione e rafforzamento dei format ibridi:** la forzata trasformazione in digitale dell'offerta

artistico-culturale, attuata nel 2020 in risposta alla crisi pandemica, ha consentito al settore di **accelerare il processo di digitalizzazione** che aveva interessato, fino al periodo pre-COVID, prevalentemente le organizzazioni di grandi dimensioni. Tale tendenza si è consolidata nel 2021, con un rafforzamento delle piattaforme digitali e dei format "ibridi", tra cui l'asta che prevede il banditore in presenza in una specifica sala d'aste, con collezionisti e altre sale d'asta in collegamento via streaming. Gli sforzi delle case d'asta sono stati largamente ripagati: **Sotheby's**¹¹ si è rivelata la più forte casa d'aste nelle vendite online, superando i 16 milioni di visite in livestream e le 200.000 offerte ricevute digitalmente (92% del totale offerte), raggiungendo

gli **\$800 Mln di fatturato da vendite online**. **Christie's**¹² ha registrato nel **2021 il +43% nei fatturati delle aste online**, raggiungendo i \$445 Mln, con una forte crescita del valore medio del lotto. **Phillips**¹³, infine, ha registrato una crescita nelle vendite online del +68% rispetto al 2020, chiudendo il proprio anno record per questa tipologia di aste.

- **Trasparenza e nuova fiducia dei buyers:** la **maggiore disponibilità di informazioni** resa possibile dall'online e la capillare diffusione di tecnologie avanzate, come la realtà aumentata, hanno contribuito ad **accrescere la fiducia degli acquirenti** e la predisposizione a spendere cifre elevate anche senza prendere visione dell'opera.





- **Aste di NFT, digital art e cryptoart:** tra i beni da collezione maggiormente attenzionati anche dal grande pubblico sono di certo da menzionare gli NFT, che attraggono nuovi bidder e potenziali acquirenti, soprattutto Millennial, ampliando il bacino di clienti delle case d'asta, che spesso poi finiscono per acquistare beni afferenti a diversi dipartimenti seguendo la normale curva di crescita nella capacità di spesa. La presenza degli NFT sul mercato delle major è stata celebrata dalla vendita per oltre \$69,3 Mln dell'opera EVERYDAYS: THE FIRST 5000 DAYS dell'artista Beeple¹⁴, divenuta la prima opera d'arte puramente digitale mai venduta ad un'asta, nonché il bene da collezione più costoso venduto online. **Christie's si è affermata (al momento) come la casa d'aste più all'avanguardia nelle vendite di NFT**, grazie ad una solida e pionieristica strategia digitale, che ha portato alla vendita di oltre 100 NFT per un valore complessivo di circa \$150,0 Mln¹⁵. Anche Sotheby's¹⁶ e Phillips¹⁷ hanno colto questa nuova opportunità di business, vedendo l'ingresso di nuovi acquirenti. Adirittura, l'88% dei bidder di NFT per Phillips partecipava per la prima volta ad un'asta della major.
- **Nuovi marketplace e frazionamento della proprietà dei beni:** sulla scia dell'interesse per gli NFT, nel 2021 è stato lanciato **Sotheby's Metaverse, primo marketplace dedicato Web3**. Le vendite di NFT di Sotheby's hanno così vissuto una rapida espansione soprattutto riferibile a bidder nuovi per Sotheby's (78%), di cui più della metà under 40. Altri marketplace specializzati stanno inoltre attirando crescente attenzione, come **Nifty Gateway**, nota piattaforma di compravendita di opere d'arte digitali in formato NFT. Su questo portale, nel mese di dicembre, **l'artista digitale Murat Pak è riuscito a vendere per circa \$91,8 Mln le 266.445 quote della propria opera The Merge, acquistata da quasi 30.000 collezionisti**¹⁸.
- **Nuovi buyers e abbassamento dell'età media degli acquirenti: l'ingresso sul mercato di nuovi buyer, soprattutto under 40**, ha guidato nel 2021 la ripresa del mercato e rappresenta la diretta conseguenza della digitalizzazione e del successo degli NFT. Christie's¹⁹ ha raggiunto il 35% di nuovi buyer, di cui circa 2/3 raggiunti tramite vendite online e tra cui il 32% di Millennial; Sotheby's²⁰, parallelamente, ha registrato il 39% di nuovi buyer ed il 44% di nuovi bidder, con una forte presenza di under 40; mentre Phillips²¹ ha registrato il 50% di nuovi buyer.
- **Aumento del presidio locale delle case d'asta:** le case d'asta si stanno "diffondendo" non soltanto tramite i canali digitali, ma anche tramite **proposte di vendita in location strategiche**, tra cui Las Vegas, Beaune e Monaco. L'obiettivo è consentire ai potenziali acquirenti di prendere visione dei beni da collezione a catalogo, cercando di ridurre i timori connessi all'acquisto via web nonché alla partecipazione di aste per cui non si è presa visione in fisico delle opere offerte. Ulteriore beneficio è dato dalla possibilità di rafforzare i network relazionali con i collezionisti e aprire nuove possibilità di mercato, in città tendenzialmente caratterizzate da un livello alto di benessere economico.
- **Spinta del collezionismo asiatico, soprattutto online:** già nel 2020 il collezionismo asiatico aveva guidato la ripresa nelle vendite registrata nel secondo semestre, ma **nel 2021 la forza degli acquirenti orientali è**



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (Venezia nostra musa)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

stata sorprendente. Sotheby's²² ha registrato un terzo delle offerte e il 46% di offerte su lotti per oltre \$5 Mln da parte di acquirenti di origine asiatica. La crescente attenzione nei confronti di vendite di beni di matrice occidentale, segno dell'avvento sul mercato di collezionisti più giovani e aperti all'internazionalizzazione, ha portato anche Phillips²³ a registrare ottimi risultati in Asia, con 5 sui 10 top lot dell'anno acquistati da collezionisti orientali. Christie's²⁴, infine, ha raccolto \$1,68 Mld da collezionisti asiatici (+32% dal 2019) e \$1,03 Mld nelle sole vendite di Hong Kong (circa il 15% del fatturato annuo complessivo della major).

- **Diversità e inclusione:** continua a crescere **l'attenzione nei confronti di diversità e inclusione anche nel mondo dell'arte**, in termini di mercato, mostre ed esposizioni, ma anche nella governance delle istituzioni del settore. Guardando al mercato, è possibile citare l'esempio di **Christie's**, che ha registrato **66 nuovi record d'asta**

Digitale, crypto e NFT, ma anche presenza fisica in nuove location strategiche, in risposta ad un sempre più diffuso interesse nei beni da collezione

per artiste donne e 47 nuovi record per artisti BIPOC (black, indigenous and people of color), oltre ad aver stretto numerose partnership con organizzazioni che promuovono la ricerca artistica di autori appartenenti a minoranze. **Fiere, mostre e progetti espositivi dedicati a donne e artisti di colore** hanno inoltre popolato tutto il calendario artistico del 2021, sia a livello internazionale, come nel caso di Anicka Yi alla Tate Modern di Londra o di Kara Walker al Kunstmuseum di Basilea; sia a livello italiano, come nel caso della mostra "diffusa" realizzata in diversi spazi culturali di Firenze dedicata a Jenny Saville, una delle artiste contemporanee più quotate. Infine, in termini di governance di importanti istituzioni, risulta d'interesse che **molte musei hanno scelto di nominare donne o persone di colore nelle posizioni apicali**, tra cui il Guggenheim di New York, il Louvre e il MoMa, anche in risposta all'attivismo dei movimenti #metoo e Black Lives Matter.

- **Grande interesse per il settore Luxury: il settore dei beni di lusso continua a registrare record** e rappresenta, come gli NFT, una porta d'ingresso per nuovi potenziali clienti. Domina il comparto orologi: **Phillips Watches in Asia ha registrato un "White Glove year", vendendo il 100% dei lotti offerti** in asta a Ginevra, Hong Kong e New York, raggiungendo il totale annuo di \$209,3 milioni. **Sotheby's ha invece registrato il record assoluto tra le major per totale di vendite realizzate nel comparto luxury**, superando il miliardo di dollari e registrando interesse non solo per orologi e gioielli, ma anche per beni quali borse, sneakers e oggetti di design. Di forte interesse anche vini, design e moda, con un nuovo record per paio di sneakers più costoso di sempre (\$1,8 Mln, tramite private sale da Sotheby's).

- **Sostenibilità ambientale:** nel 2020 la pandemia ha messo in stand by il calendario di eventi, fiere, mostre ed inaugurazioni che muoveva migliaia di operatori, esperti e appassionati d'arte da una parte all'altra del globo. Questo ha reso evidente la possibilità di **ripensare il sistema dell'arte in un'ottica di maggiore sostenibilità**, in linea con la crescente attenzione internazionale nei confronti del tema, che riguarda trasversalmente tutti i settori dell'economia. Facendo seguito ad alcune iniziative "pioniere" in questo senso, tra cui la **Gallery Climate Coalition**, che si focalizza sulla misurazione e mitigazione della carbon footprint degli operatori di settore²⁵ per contribuire nella lotta al cambiamento climatico, **Christie's è stata la prima casa d'aste internazionale ad impegnarsi a raggiungere l'azzeramento delle emissioni nette entro il 2030**, presentando anche il proprio primo Bilancio di sostenibilità e promuovendo

collaborazioni per mitigare gli impatti sull'ambiente²⁶. Molte mostre, inoltre, focalizzano l'attenzione su questi temi. Ad esempio, guardando all'Italia, si segnala "Amazônia", mostra dedicata al fotografo Sebastião Salgado dal MAXXI di Roma, volta a sensibilizzare il pubblico sul tema del cambiamento climatico.

- **Responsabilità sociale:** nel corso del 2021 sono state molteplici le aste che hanno consentito di raccogliere fondi da destinare in beneficenza. **Sotheby's, per esempio, ha raccolto circa \$120,0 Mln nel corso dell'anno da destinare ad enti e organizzazioni no-profit. Tra queste, la seconda edizione dell'asta in partnership con Every Mother Counts (EMC)**, organizzazione nonprofit dedicata alle madri di tutto il mondo, che ha visto tra i lotti anche beni "esperienziali", come **cene, pernottamenti, cooking class e pacchetti per assistere ad eventi sportivi**.



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (Tracciare confini)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



• **Acquisizioni in asta da parte dei musei:** il 2021 ha visto **grande impegno dei musei a livello internazionale nell'acquisizione di opere d'arte in asta**, segno molto positivo per il riconoscimento istituzionale di numerosi artisti contemporanei, donne o artisti appartenenti a minoranze. Phillips, per esempio, ha venduto un'opera di Georgia O'Keeffe al Long Museum di Shanghai durante l'asta di arte contemporanea di New York, mentre Christie's ha venduto un lavoro di

Gustave Caillebotte della Cox Collection al J. Paul Getty Museum di Los Angeles per circa \$53,0 Mln, il prezzo più alto pagato da un museo in asta nel corso dell'anno.

• **Restituzioni di beni culturali:** il 2021 è stato popolato da **restituzioni di beni culturali sottratti a vario titolo dai paesi d'origine**, come nel caso dei bronzi del Benin, sculture provenienti dal palazzo reale dell'odierna Nigeria e allocati in circa 30 istituzioni museali internazionali. La Germania ha deciso di restituire i pezzi della raccolta custoditi

nei suoi musei statali, seguita poi da altre istituzioni, come la National Gallery of Art di Washington D.C. Simbolica è stata anche la restituzione della Tavoletta di Gilgamesh all'Iraq²⁷, da parte degli Stati Uniti, nel mese di settembre. Il fenomeno delle restituzioni è stato **suggellato nel mese di dicembre 2021 anche dalla risoluzione proposta dalla Grecia, intitolata "Ritorno o restituzione dei beni culturali ai Paesi di origine"**, approvata all'unanimità dall'Assemblea generale delle Nazioni Unite²⁸.

Tokenizzazione e frazionamento della proprietà di un'opera d'arte



Il caso della vendita dell'opera di Pak per \$91,8 Mln a quasi 30.000 diversi collezionisti è il perfetto esempio di un fenomeno che ha potenziale di consolidamento per il breve-medio periodo, nonostante i rischi connessi alla speculazione: il frazionamento della proprietà di un'opera d'arte, sia essa un'opera d'arte fisica o digitale. Questo è reso possibile dalla "tokenizzazione", che corrisponde alla creazione di "token" rappresentativi della proprietà di una frazione di un bene materiale o immateriale, virtuale o fisico, memorizzati tramite blockchain (prevalentemente Ethereum). L'esistenza di molteplici token per una sola opera può ridurre le "barriere all'ingresso" dell'acquisto di beni di alto valore e aprire nuove frontiere per il mercato dell'arte.

Con le opere di arte digitale questo fenomeno è ormai consolidato. Nel caso della già citata opera "The Merge" di Pak, i collezionisti erano stati invitati ad acquistare singole unità dell'opera a partire da 299 dollari per chi possedeva già opere dell'artista, e successivamente da 575 dollari quando la vendita è stata aperta al pubblico generale. In 48 ore si sono raggiunti incrementi di 25 dollari all'ora e al termine della vendita gli acquirenti hanno ricevuto NFT di valore corrispondente al totale delle quote acquistate. Se l'opera venisse "ricomposta" in un unico NFT rappresenterebbe la più costosa della storia per un artista vivente, superando il Rabbit di Jeff Koons del 1986 (\$91,1 Mln)²⁹.

Il possibile ritorno di Sotheby's in borsa



Sotheby's ha registrato nel 2021 un successo senza precedenti, con \$7,3 Mld di fatturato a livello internazionale. Anche per questo, a meno di tre anni da quando la casa d'aste è stata acquisita dal magnate delle telecomunicazioni Patrick Drahi per \$3,7 Mld nel giugno 2019, **Sotheby's potrebbe tornare ad essere quotata in borsa**.

Prima dell'acquisizione di Drahi, Sotheby's era quotata alla borsa di New York. Secondo indiscrezioni, **la casa d'aste avrebbe consultato le banche d'investimento Goldman Sachs e Morgan Stanley per un'offerta pubblica iniziale** che potrebbe realizzarsi entro la fine del 2022.

Secondo un report pubblicato da Bloomberg, **il valore della Società (al netto del debito) potrebbe aggirarsi intorno ai \$5 Mld**, nonostante la valutazione dipenderà dall'interesse degli investitori e dalle condizioni di mercato di quello specifico momento dell'anno³⁰.

Le principali dinamiche politico-economiche del 2021 e le possibili prospettive

Nel corso del 2021, la ripresa dell'attività economica a livello globale si è sostanziata in una elevata crescita negli USA e in minor parte in Europa, (dovute entrambe all'adozione di aggressive politiche fiscali) che ha compensato l'andamento meno sostenuto della Cina, che ha invece risentito della adozione di stringenti limitazioni agli investimenti domestici e stranieri, il crollo dei prezzi nel settore abitativo con il caso Evergrande e la crisi nel settore dell'energia. La crescita globale nel 2022 era prevista rimanere sostenuta e trainata dalle principali economie avanzate, sebbene con ritmi più moderati (soprattutto nel caso degli USA) rispetto al 2021. Il possibile insorgere di nuove varianti del virus rappresentava ancora il fattore principale di rischio, seppur tendenzialmente sempre più limitato dai livelli di vaccinazione raggiunti nei Paesi più industrializzati e dalla evoluzione nella ricerca medica e di prevenzione.

Lo scoppio del conflitto ucraino, le sanzioni adottate dalla Ue nei confronti della Russia e il lockdown di 400 milioni di persone in Cina costituiscono nuove incognite per il futuro



Marco Cingolani, *I mercanti arrivano in città*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Lo scoppio del conflitto ucraino, le sanzioni adottate dalla Ue nei confronti della Russia e il lockdown di 400 milioni di persone in Cina hanno polverizzato e completamente stravolto queste indicazioni.

Mentre scriviamo, **la guerra in Ucraina continua a imperversare e i prezzi dell'energia e delle materie prime restano elevati, senza alcun segnale di miglioramento della situazione.**

L'inflazione ha registrato un aumento di entità senza precedenti negli ultimi decenni, in particolare negli USA (in aumento del 8,5% a/a) e in Europa (+7,5% a/a, trinata dalla componente energetica +38,4%). La dinamica dei prezzi rimane invece e al momento, più calmierata in Asia. In quasi ogni parte del mondo, le banche centrali hanno adottato la modalità "whatever it takes" nella lotta contro l'inflazione, indipendentemente dai rischi di recessione.

Lo choc sui prezzi delle materie prime di trasformazione si sta già trasmettendo su tutta l'economia reale, per di più in un contesto post pandemico in cui le strozzature nelle catene produttive avevano già giocato un ruolo rilevante nella struttura della offerta e quindi nell'accelerazione dei prezzi.

Il netto inasprimento delle condizioni finanziarie da una parte e la dinamica inflattiva dall'altra stanno così determinando un **forte rallentamento del PIL** sia nell'economia americana, che in quella cinese, mentre, al momento, l'Europa, (epicentro della guerra), è riuscita, seppur con fatica, a mettere a segno un tasso annualizzato del +0,8% per il primo trimestre 2022.

In questo contesto, non sorprende che **la fiducia dei consumatori in Europa, Stati Uniti e Regno Unito continui a scendere.** Finora i consumi hanno dato prova di una buona tenuta, ma le famiglie dovranno attingere presto al proprio risparmio per mantenere lo stesso livello di spesa.



Data la velocità di evoluzione degli avvenimenti e la escalation politica e militare che ne è conseguita, è difficile oggi fare delle previsioni di crescita internazionale. Al momento in cui scriviamo è alla disclosure da parte della UE il **sesto pacchetto di sanzioni nei confronti della Federazione Russa**, il primo che introduce specificatamente un embargo su una fonte di approvvigionamento e che, a prescindere dalla reazione che seguirà dalla federazione stessa, potrebbe infiammare ancora di più la dinamica inflattiva a livello internazionale.

L'Italia all'interno del fronte atlantico sarà in ogni caso uno dei Paesi più svantaggiati dall'applicazione delle sanzioni, sia per la sua alta dipendenza dal gas russo (che rappresenta circa il 45% del totale fabbisogno nazionale e che potrebbe comportare una politica di austerità energetica), sia per gli attuali livelli di export, che collocano il nostro Paese terza maggior controparte in Europa con la Federazione Russa e complessivamente decima nel mondo.

La consacrazione del digitale nel mondo dell'arte: è boom di "Phygital"

Il 2021 passerà alla storia come **l'anno della consacrazione del digitale nel mondo dell'arte e nel mercato dei beni da collezione**. In primis, si è assistito ad un'accelerazione senza precedenti nell'utilizzo delle piattaforme virtuali per la compravendita di beni da collezione, come risultato delle strategie implementate per rispondere alla crisi pandemica e all'impossibilità di mantenere vive le relazioni di business in presenza. La digitalizzazione è un trend che aveva già riguardato il mondo dell'arte, con particolare riferimento alle grandi organizzazioni, ma lo stato attuale dell'adozione di strategie virtuali sarebbe stato raggiunto in tempi decisamente più lunghi.

Il fenomeno della "conversione" al digitale vissuto dal mercato nel 2020 si è ulteriormente consolidato nel corso del 2021, anche perché **le case d'asta hanno compreso il vantaggio di proporre strategie di vendita "ibride" o**

"Phygital": un mix di live e digitale che ha determinato il rimbalzo dei fatturati delle case d'asta e l'ampliamento del bacino di possibili interessati al mondo dell'arte (con particolare riferimento ai giovani).

Questo ha favorito una crescita nella disponibilità delle informazioni e del livello di trasparenza delle quotazioni delle opere, nonché un **inedito orientamento al rischio e all'innovazione**, in un mondo prima ancorato a consolidate tradizioni. Una delle più dirompenti dinamiche di mercato del 2021 è stata **l'ascesa degli NFT nel mercato dell'arte**, con la vendita della già citata opera EVERYDAYS: THE FIRST 5000 DAYS dell'artista Beeple³² (\$69,3 Mln), divenuta la prima opera d'arte puramente digitale mai venduta ad un'asta, nonché il bene da collezione più costoso venduto online. Questa vendita ha spianato la strada all'arte digitale, che mai come oggi si è rivelata un possibile asset d'investimento strategico. La possibilità di acquistare un certificato elettronico con un codice criptato che attesta l'unicità e la proprietà dell'opera attrae anche **molti nuovi clienti e investitori, con il possibile rischio di future bolle speculative, soprattutto nel breve termine**.



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (La via dell'ambra)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Case d'asta verso la diversificazione: il caso di Phillips



Phillips ha annunciato agli inizi del 2022 l'apertura di una nuova divisione dedicata ai servizi fiduciari, che riflette la necessità di fornire consulenze sempre più specializzate a collezionisti, trust ed enti di gestione patrimoniale, nel contesto di un mercato dell'arte sempre più complesso.

Il team sarà composto da tre persone che si occuperanno della gestione di opere d'arte e collezioni di alto valore, fornendo supporto legale e fiscale con un occhio esperto al mercato, secondo quanto afferma la stessa casa d'aste³¹.

Bisognerà nel tempo valutare come il trend di forte crescita del mercato virtuale dei beni da collezione riesca a trovare un equilibrio con il mercato dell'arte tradizionale, che, ad oggi, costituisce ancora il focus principale per molte organizzazioni. Tra queste, gallerie e fiere d'arte, che hanno riscontrato solo parziale successo nell'utilizzo del virtuale in sostituzione del proprio business in presenza.

Prima dell'avvento del COVID-19, si registrava già un trend di continua crescita nel **mercato dell'arte online, seppur con incrementi progressivamente più contenuti, dal 2015 al 2019**³³. Secondo l'**Hiscox Online Art Trade Report 2019**, infatti, si era passati da un tasso di crescita del +24% tra 2015 e 2016 (quando il valore delle transazioni online valeva \$3,27 Mld), e ad un tasso del **+4,0% tra 2018 e 2019, per un valore di \$4,8 Mld**. Si trattava di un **andamento anomalo**, considerato che **l'e-commerce negli altri settori era cresciuto di circa il 18% solo nel 2018**.

Una delle possibili cause di questo ritardo sembrava essere il **limitato investimento in innovazione tecnologica di molti attori del mercato**. Molte case d'asta avevano già lanciato proprie piattaforme online, ma la maggior parte degli altri player del mercato – e in particolar modo gallerie e fiere d'arte – avevano solo in pochi casi avviato iniziative di promozione e vendita sul web, fenomeno che ha vissuto una esponenziale accelerazione con l'avvento della pandemia. **Si trattava, allora, di un mercato ancora poco maturo** e percepito da molti come una delle componenti collaterali, se non "residuali", di un mondo che ruotava intorno alla presenza fisica.

Il biennio 2020-2021 è stato, tuttavia, il vero periodo di svolta. **Secondo la prima parte dell'Hiscox online art trade report 2021**³⁴, **le vendite digitali hanno raggiunto i \$6,8 Mld nella prima metà del 2021 (secondo le stime arriverebbero a \$13,5 Mld nel corso dell'anno)**. I collezionisti hanno dimostrato maggiore fiducia nell'utilizzo



Marco Cingolani, *Pescatori, cacciatori, raccoglitori (Riti di passaggio)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

delle piattaforme digitali, spingendo le case d'asta a proporre beni di valore superiore a quanto fatto in precedenza. Sotheby's³⁵ è la casa d'aste che si è distinta maggiormente per la capacità di sfruttare le piattaforme digitali, totalizzando oltre \$800,0 Mln di fatturato per le sole vendite online, cifra record per il settore.

Secondo il campione d'analisi oggetto del presente report, **il fatturato delle aste virtuali di Christie's, Sotheby's e Phillips ha registrato una crescita del +122,5% rispetto al 2020**, con forte spinta per il settore della pittura, i cui prezzi medi sono sempre superiori a quelli degli altri Passion Assets.

L'ultimo Art Tech Report inoltre riporta che l'80% dei collezionisti d'arte intervistati per la redazione del Report ha acquistato arte online almeno una volta, senza che si rilevino particolari differenze tra le fasce d'età dei collezionisti. anche inoltre interessante come, sempre

nello stesso report, si rilevi che oltre 3 rispondenti su 4 abbiano comprato l'opera senza averla vista fisicamente in precedenza, nonostante il contatto de visu con i galleristi resti un elemento fondamentale per 2 utenti su 3³⁶.

Tra le altre conferme di strategie già tentate nel mercato virtuale dell'arte che tardavano tuttavia a consolidarsi, sta anche la **possibilità di pagare con criptovalute**. L'avvento degli NFT ha rafforzato questo trend, che ha riguardato anche le principali case d'asta per specifiche vendite. Guardando all'intero mercato virtuale dei beni da collezione e i molti marketplace esistenti, secondo il già citato report di Hiscox, la possibilità di pagare con criptovalute è un'opzione che riguarda ancora soltanto il 13% delle piattaforme digitali, ma che **potrebbe riguardare un ulteriore 38% di piattaforme che si adatteranno a questa modalità di pagamento nel corso dei prossimi 12 mesi**³⁷.



L'arte nei social

Sempre più diffuso è inoltre l'utilizzo di dispositivi mobili, quali smartphone e tablet, per la compravendita di opere d'arte. **La piattaforma social più fruita e di successo si conferma Instagram**, che grazie al suo linguaggio fondato sulle immagini rappresenta una buona cassa di risonanza per le attività svolte in presenza o sul web da tutti gli operatori. Instagram viene utilizzato sia per l'acquisto delle opere d'arte, sia per la vendita, rappresentando per **i giovani artisti un nuovo canale auto-promozionale di grande rilevanza**, che si aggiunge ai più tradizionali strumenti di valorizzazione e può consentire di ridurre le distanze tra chi produce le opere d'arte e chi le acquista. Molte **gallerie d'arte, inoltre, usano attivamente i social media** e il periodo della pandemia ha visto un inedito fiorire di iniziative volte a promuovere gli artisti, la loro storia e la loro opera, ma anche a raccontare il dietro le quinte della realizzazione delle mostre, per scatenare curiosità nei potenziali visitatori (sia in presenza, sia virtuali). **Anche i più importanti musei internazionali, le case d'asta e le fiere d'arte** continuano ad aggiornare le proprie pagine Social, divenute essenziali con lo scoppio della pandemia e consolidatesi nel corso del 2021.

Nel breve-medio periodo sarà possibile osservare come gli strumenti digitali si stabilizzeranno in un contesto ancora fortemente basato sull'esperienza in presenza

L'evoluzione del settore delle gallerie

Oltre all'utilizzo dei social, le gallerie si sono distinte per aver colto il **trend di crescente digitalizzazione**, creando mostre virtuali, online viewing room e specifiche sezioni di e-commerce, che consentono fruizione e acquisto delle opere a persone provenienti da tutto il mondo. Si supera così **la barriera "fisica" della distanza geografica determinata dalla location della galleria, ma anche la barriera "psicologica" di relazionarsi ed eventualmente investire in un nuovo campo** che si crea per molti non addetti ai lavori.

Nel **mercato delle gallerie, tuttavia, la visita dal vivo e il dialogo con i galleristi sembrano restare requisiti imprescindibili per i collezionisti**. Ne sono la dimostrazione le **nuove aperture di gallerie già note al mercato** e annunciate nel corso del 2021 (nonostante il clima di incertezza), tra cui la nuova sede di Los Angeles di Sean Kelly³⁸ e Houser & Wirth, con nuovi spazi nel centro di Londra³⁹ e a Monaco⁴⁰, o Thaddeus Ropac a Seoul⁴¹.

Si tratta tuttavia di un trend limitato a poche gallerie d'importanza internazionale, mentre **il settore continua a trovarsi in un momento di forte difficoltà**. Come già accaduto nel 2020, la partnership tra operatori

può agevolare il superamento degli ostacoli e ne è prova la scelta di alcune gallerie internazionali di unire le forze nella **International Galleries Alliance (IGA)**⁴². Si tratta di un'organizzazione nonprofit nata ancora nel 2020 proprio per affrontare le sfide poste dalla pandemia, mettendo in dialogo le gallerie per la condivisione delle best practice. Oggi IGA vanta **163 membri** e ha in cantiere diverse iniziative, tra cui una newsletter settimanale, un forum per soli membri e il lancio di una piattaforma di vendita senza spese di consignment, con la contemporanea protezione dei dati di vendita.

Infine, **anche le gallerie d'arte hanno scelto di cogliere il trend degli NFT e delle criptovalute**⁴³. Tra queste, Pace Gallery, che nel mese di luglio ha annunciato il lancio della prima piattaforma del settore dedicata agli NFT, oltre ad aver annunciato di accettare le criptovalute come metodo di pagamento per tutte le opere d'arte, sia fisiche, sia digitali.

Nel breve-medio periodo, con l'attenuarsi dell'emergenza pandemica, sarà possibile osservare come gli strumenti digitali si stabilizzeranno in un contesto ancora fortemente basato sull'esperienza in presenza.



Marco Cingolani, *Pescatori, cacciatori, raccoglitori (Costruire città)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Tecnologie al servizio del patrimonio artistico e culturale. Il caso di Aerariumchain

L'integrazione di scansioni 3D, blockchain e intelligenza artificiale possono consolidare il valore delle opere o incrementarlo. Secondo AerariumChain, grazie ad un'attenta riprogettazione della tecnologia a servizio dell'arte, è possibile monitorare e valorizzare il patrimonio artistico soprattutto di musei, fondazioni e collezioni. Come?

Per comprendere come questa valorizzazione si possa realizzare, AerariumChain, startup italiana costituita nel 2018 ed operante con soluzioni di servizio cloud, indica come la propria value proposition si sostanzia in un processo che inizia con la scansione 3D ad alta definizione (fino a 0,05mm) delle

opere, effettuata da operatori specializzati presso la sede del Cliente; si tratta di un'operazione rapida e facilmente ripetibile nel tempo, ad esempio in occasione di uno spostamento o di un restauro.

La scansione viene poi utilizzata per generare l'Immagine Univoca Virtuale (UVI): una vera impronta digitale dell'opera, salvata e notarizzata in blockchain per impedirne la manomissione. Il risultato viene reso disponibile sul portale di AerariumChain e diventa un nuovo asset di proprietà esclusiva del Cliente.

Grazie alla UVI e a specifici algoritmi di intelligenza artificiale, ogni successiva scansione genera informazioni preziose circa lo stato di conservazione, il monitoraggio di eventuali criticità e

permette l'identificazione precoce di segni di degrado. Il processo consente quindi la creazione di un Condition Report certificato e oggettivo.

Mettersi al servizio del patrimonio vuol dire anche supportare l'attività di raccolta fondi per la sua gestione. AerariumChain offre la possibilità al Cliente di effettuare fundraising per la conservazione delle proprie opere tramite la creazione di MicroNFT, un tipo di NFT progettato per dare maggiori garanzie al Cliente stesso. I MicroNFT permettono di generare nuovi asset digitali facilmente vendibili sui marketplace digitali, senza perdere alcun diritto sul patrimonio.

AerariumChain trasforma la tecnologia nell'arte di conservare il patrimonio e di proteggere il valore che ha nella storia.

Il risvolto negativo del digitale: il cybercrime



In tutti i grandi cambiamenti, come quello vissuto dal mondo dell'arte in relazione al digitale, esistono sia risvolti positivi, sia risvolti negativi. È infatti bene sottolineare che, nonostante i benefici generati dall'utilizzo del virtuale nel mondo dell'arte, molti operatori del mercato virtuale hanno espresso la propria preoccupazione verso la possibilità di cadere vittime di hacker o attacchi informatici⁴⁴.

Il mondo dell'arte non è infatti "immune" agli attacchi di cybercrime che si stima abbiano generato nel corso del solo 2021, a livello trasversale per tutti i settori dell'economia globale, danni per \$ 6,0 trilioni, in crescita da \$ 1,0 trilione del 2020⁴⁵.

Molteplici i casi di attacchi informatici che hanno causato la perdita di milioni di dollari di NFT, tra cui quello realizzato sulla piattaforma OpenSea tramite phishing, che ha causato la perdita dell'incredibile cifra di \$2,0 Mld. I token rubati sono stati 253, tra cui alcuni di Decentraland, piattaforma decentralizzata basata su blockchain Ethereum e Bored Ape Yacht Club, le famose 10.000 opere digitali, avatar di scimmie, tutte basate sugli NFT⁴⁶.

Il consolidamento delle aste ibride

Mariolina Bassetti, Chairman Post-War & Contemporary Art Continental Europe di Christie's⁴⁷



"La tecnologia ha trasformato il mondo delle vendite all'incanto. Il fenomeno delle aste ibride, all'inizio della crisi pandemica visto come mezzo necessario per "riempire il vuoto" della presenza fisica, si è successivamente consolidato in un format destinato a rimanere: anche quando si tornerà tutti in sala (e non credo sarà molto presto) rimane indiscussa la comodità di partecipare all'asta da remoto, pur vedendo quanto accade in sala. Quello che non verrà meno sarà il bisogno di vedere le opere prima dell'acquisto, di visitare l'esposizione: nonostante le nuove tecnologie, tra cui anche la realtà aumentata che consente di immaginare l'opera d'arte proiettata su una parete, resto dell'idea che l'opera d'arte vada vista dal vivo."



Le fiere d'arte nel 2021

Con il contributo di **Michela Rubiku**

Considerate dai *dealer* la più efficace via per acquisire nuovi clienti⁴⁸, **le fiere d'arte nel mondo pre-COVID erano in continua crescita**, grazie anche ad eventi collaterali in grado di richiamare un pubblico sempre più vasto. Si assisteva ad una crescente specializzazione di queste manifestazioni, sempre più focalizzate su singoli ambiti artistici, prevalentemente contemporanei, capaci di richiamare 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.

L'avvento della pandemia nel 2020 aveva determinato la completa stasi del settore, almeno con riferimento alle fiere d'arte principali, a partire dalla cancellazione di **Art Basel Hong Kong**⁴⁹, annunciata nel febbraio 2020. Con la diffusione dei vaccini, tuttavia, nel 2021 è stato possibile tornare all'organizzazione e alla partecipazione delle fiere d'arte, soprattutto nel secondo semestre dell'anno, con un calendario fittissimo di appuntamenti in ogni parte del globo. Grazie a specifiche norme sanitarie e allo scaglionamento degli ingressi, nonché alla fiducia di collezionisti ed espositori, si è assistito ad un dinamico ritorno alla partecipazione dal vivo.

Nel 2021 sono stati circa 60.000 i visitatori della **fiera leader del contemporaneo** a livello internazionale, **Art Basel a Basilea**, nel suo cinquantesimo anno di manifestazione⁵⁰ (in calo rispetto ai 93.000 visitatori del 2019, a causa delle restrizioni imposte dalla pandemia). Il brand ha inoltre debuttato con la prima manifestazione ibrida di **Hong Kong**, con un'entusiasta partecipazione sia in presenza che in digitale, che si è tradotta in importanti risultati commerciali⁵¹. **Art Basel Miami**⁵², ultima manifestazione

del calendario annuale del consolidato marchio fieristico, ha accolto circa 60.000 visitatori provenienti da 72 paesi (in diminuzione rispetto agli 81.000 visitatori del 2019, sempre per effetto della pandemia).

Frieze, altro brand di riferimento per le fiere d'arte moderna e contemporanea, è giunta nel 2021 al suo trentesimo anno di attività. Dopo un anno di sospensione causato dalla pandemia, **Frieze London e Frieze Masters** sono ripartite riunendo le principali gallerie del mondo e attraendo 80.000 visitatori, tra cui molti collezionisti internazionali, con ottime vendite e biglietti esauriti⁵³. Ulteriori novità per il brand sono state l'inaugurazione di un nuovo hub espositivo nel cuore di Mayfair a Londra e l'annuncio di un'avventura in Asia con il lancio di una fiera in Corea del Sud per il 2022. Oltre a Frieze London e Frieze Masters, organizzate in concomitanza con le principali aste internazionali di arte contemporanea, anche altre manifestazioni hanno contribuito ad attirare a Londra esperti ed appassionati d'arte nel periodo autunnale, in linea con il periodo pre-COVID, tra cui **1:54**, dedicata all'arte contemporanea africana. Non è stata invece realizzata **PAD London**, manifestazione dedicata al design, sospesa per il secondo anno consecutivo a causa della pandemia⁵⁴.

Fiac Parigi⁵⁵, giunta alla sua quarantasettesima edizione, ha registrato più di 46.000 ingressi, in netta diminuzione rispetto agli anni precedenti alla pandemia (erano stati 75.000 i visitatori nel 2019) a causa anche della decisione di limitare le presenze per garantire la sicurezza dei partecipanti. Le vendite hanno comunque soddisfatto gli operatori, segnando il ritorno a Parigi di galleristi, collezionisti, rappresentanti di istituzioni e appassionati da tutto il mondo.

Tefaf Maastricht⁵⁶, in controtendenza con i suoi maggiori competitor, ha deciso di annullare l'evento in presenza, originariamente previsto per l'11-19



Marco Cingolani, *I mercanti fondarono città, 2021*. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

settembre 2021. Si è tenuta, tuttavia, la seconda edizione della fiera digitale di TEFAF, TEFAF Online 2021, incentrata sul tema "L'arte del collezionismo".

Anche per il 2022 COVID e la recrudescenza dei contagi hanno causato lo slittamento delle principali fiere d'arte dei primi mesi dell'anno in mesi successivi, nella speranza che la variante Omicron sia l'ultima a causare nuove ondate del virus.

Alcune **scelte strategiche delle più grandi fiere d'arte internazionali fanno tuttavia ben sperare per il settore, o almeno per le organizzazioni di grandi dimensioni**, confermando la fiducia nella solidità dei grandi eventi dal vivo. In primis il fatto che MCH Group, proprietario del marchio Art Basel, abbia "soffiato" a Fiac gli spazi del Grand Palais di Parigi nelle date di ottobre in cui solitamente si svolge la fiera. Dopo 47 anni di manifestazione, non è ancora stato reso noto quale possa essere il "Piano B" di RX (ex Reed Expositions), ente gestore di Fiac⁵⁷. **MCH Group ha anche acquisito il 15% di Art SG (Singapore), nuova fiera d'arte del sud-est asiatico che sarà lanciata a gennaio 2021**, con partner principale UBS⁵⁸. Anche Frieze, nonostante il periodo di crisi, ha deciso di fare un investimento e ampliare il proprio raggio d'azione con **Frieze Seoul**, fiera che avrà luogo a settembre 2022 in partnership con la Galleries Association of Korea⁵⁹.

Il sovraffollamento del calendario fieristico del secondo semestre: tra necessità e scelta strategica

Stefano Raimondi, Direttore Artistico ArtVerona⁶⁰



D: "Ritiene che il "sovraffollamento" del calendario fieristico del secondo semestre 2021 abbia rappresentato un problema, per la riuscita delle fiere (o di parte di esse)? Cosa si sarebbe potuto fare meglio?"

R: "[...] il "sovraffollamento" del calendario è stato determinato da una situazione di necessità, dall'esito dell'analisi costi-benefici che ogni singolo ente fiera ha realizzato per capire se valesse più la pena cancellare la manifestazione per il secondo anno consecutivo o realizzarla in altra data,

seppur con il rischio di concorrere con eventi realizzati in date limitrofe o di avere l'edizione successiva (2022) a pochi mesi di distanza. I fattori economici e di promozione sono quindi stati considerati distintamente dalle singole fiere, è difficile dire se qualcosa sarebbe potuto essere fatto meglio. Può essere che, con il senno di poi, alcune fiere avrebbero giovato maggiormente ad essere annullate e rimandate direttamente al 2022, ma appunto sarebbero state danneggiate da altri punti di vista, come quello dell'immagine o della continuità di network, e quindi tutto sommato credo che sia stato fatto quello che era meglio fare."

Le iniziative digitali

Dopo lo stop forzato determinato dalla diffusione della pandemia nel 2020, periodo in cui gran parte degli enti fieristici hanno cercato di sopperire all'impossibilità di realizzare eventi in presenza implementando nuove piattaforme virtuali, nel 2021 la tendenza è stata quella di adottare un approccio misto, tra presenza e virtuale. Le **manifestazioni ibride** hanno permesso di mantenere una più ampia platea di potenziali acquirenti, che potevano accedere alla selezione di opere proposte anche da remoto, garantendo tuttavia la possibilità di incontrarsi e mantenere relazioni vis a vis, a cui sono legati collezionisti e galleristi⁶¹.

Art Basel ha realizzato "Art Basel Live", iniziativa digitale che ha debuttato per la prima volta a maggio in occasione di **Art Basel Hong Kong**⁶². La piattaforma ha ampliato l'esposizione delle gallerie partecipanti alla fiera a un pubblico online globale. Dopo il successo a Hong Kong, l'iniziativa "Art Basel Live" è stata replicata anche per le manifestazioni di **Basilea e Miami Beach**, con un programma digitale che comprendeva percorsi di visita virtuali, conversazioni in live streaming e trasmissioni live sui social media.

Frieze ha invece lanciato per la manifestazione di New York la piattaforma "**Viewing Rooms**"⁶³, dove le gallerie hanno presentato le opere dei propri artisti, sia affermati che emergenti, in una innovativa location virtuale. La piattaforma, sviluppata da **Artlogic**, società attiva nel settore delle soluzioni digitali per il mondo dell'arte, è stata progettata per creare nuove connessioni tra gli espositori e l'ampio pubblico di collezionisti e amanti dell'arte.

Il 2021 ha segnato infine l'introduzione del format ibrido anche per **Fiac**, il cui evento si è svolto fisicamente al Grand Palais Ephémère e online con "Viewing Rooms"⁶⁴.

La situazione fieristica in Italia

Il duro colpo inferto dalla pandemia al mercato dell'arte ha portato anche in Italia a scelte divergenti sullo svolgimento delle manifestazioni da parte degli enti fieristici. La prima fiera nel calendario artistico italiano, **Arte Fiera**⁶⁵ di **Bologna**, non ha tenuto l'evento in presenza, sostituendolo con un'iniziativa digitale: **PLAYLIST**, risultata comunque d'interesse per gli appassionati.

MiArt, fiera d'arte moderna e contemporanea di Milano

MiArt, fiera d'arte moderna e contemporanea di Milano, è stata invece la prima fiera in Italia e in Europa a tornare nella sua versione in presenza nel mese di settembre, affiancata da una piattaforma online (miart digital⁶⁶). Attraverso il canale digitale si sono offerti contenuti multimediali originali, ma anche la possibilità di esplorare le opere esposte ed entrare in dialogo immediato con i galleristi mediante chat. Si è inoltre consolidato il successo degli eventi collaterali, inseriti nel palinsesto della *Milano Art Week*, che hanno confermato il posizionamento della città come nuovo centro culturale internazionale⁶⁷. **Artissima**, infine, ha registrato 31.500 visitatori⁶⁸, in calo del 42,7% dai 55.000 visitatori del 2019, in linea con il decremento degli ingressi registrato anche nelle fiere internazionali, per cause attribuibili alla pandemia e al contingentamento dei visitatori. Anche in questo caso è stato adottato un approccio ibrido, attivando la piattaforma digitale Artissima XYZ, contenente tre sezioni curate.



Quale futuro per le fiere d'arte?



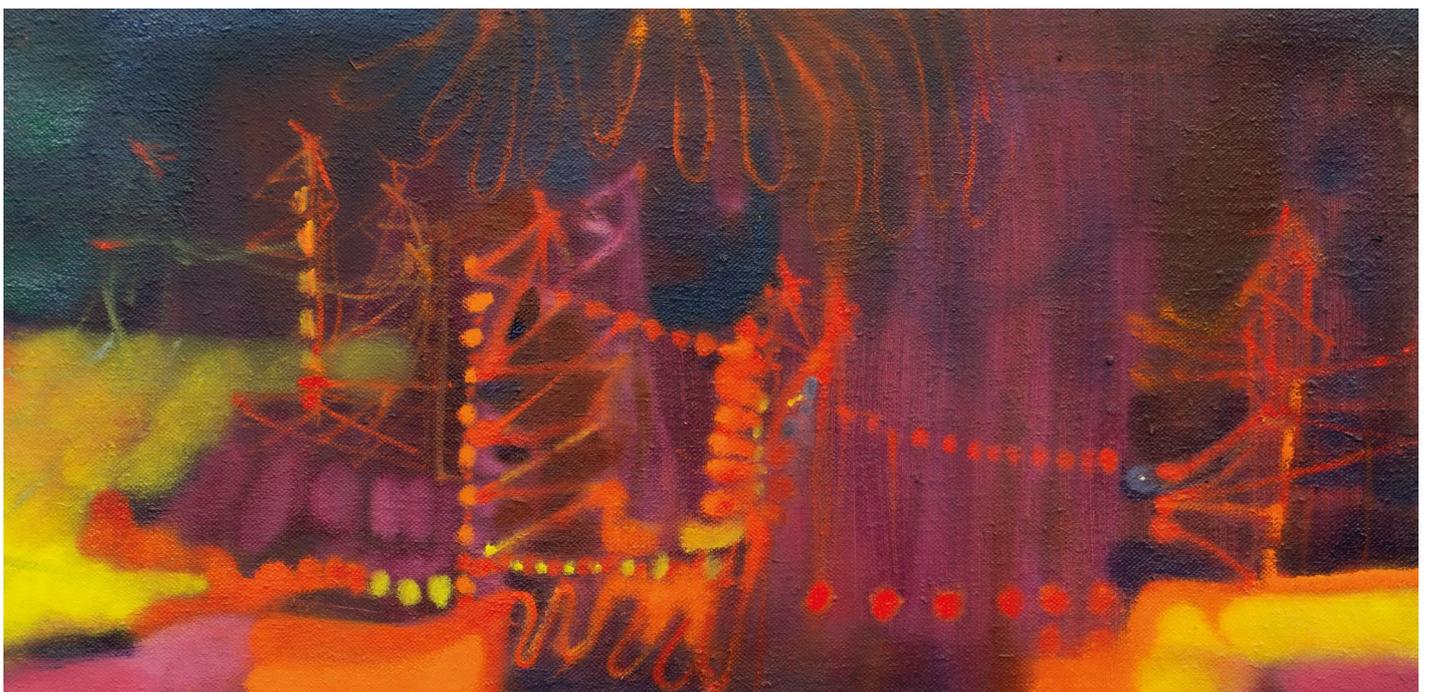
Alcune dinamiche innescate dalla pandemia potrebbero generare **dubbi sul futuro del business model delle fiere d'arte, ma le recenti scelte strategiche delle più grandi fiere internazionali riaccendono i riflettori sul settore.**

In un momento storico di grande crisi per il mondo delle gallerie, soprattutto per quelle emergenti che trattano artisti giovani e mercato primario, la possibilità di pagare un booth ad una fiera d'arte può risultare complesso. Nonostante le più grandi fiere d'arte come Art Basel, Frieze e TEFAF possano contare sul proprio brand consolidato e sulla presenza di gallerie market-oriented disposte a pagare cifre importanti per poter beneficiare delle **opportunità di networking create**

dalle fiere d'arte, è difficile prevedere quale sia il futuro delle fiere minori nel medio-lungo termine. Il COVID, le norme legate al distanziamento sociale e l'impossibilità di viaggiare, hanno causato grosse perdite per il settore, per mancati introiti da biglietteria e noleggino degli stand. **Le versioni online delle fiere hanno soltanto parzialmente arginato i danni**, ma parallelamente molti dealer hanno tratto beneficio dal risparmio dei costi delle fiere.

Le difficoltà sono dimostrate anche dalla **scelta di molte personalità di spicco di cambiare settore**. Tra queste, Noah Horowitz, che dopo aver ricoperto per sei anni il ruolo di direttore di Art Basel Americas è entrato nel mondo di Sotheby's; Rebecca Ann Siegel, che ha lasciato la sua posizione dirigenziale in Frieze Americas dopo un solo anno; Loring Randolph, ex direttore di Frieze New York, o ancora Eliza Osborne, ex deputy director dell'Armory Show⁶⁹.

Le scelte strategiche di Art Basel e Frieze esposte nelle pagine precedenti fanno ben sperare per il settore, nonostante sia plausibile credere che alcune fiere minori saranno progressivamente acquisite dai grandi gruppi o destinate a non riaprire le proprie porte.



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (viaggiamo nell'oscurità)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Principali risultati e record nelle vendite all'asta del 2021

Grazie alla **disponibilità di liquidità e di opere di qualità sul mercato**, il 2021 è stato un anno di ripresa per le case d'asta, che hanno registrato risultati record, superando i livelli di fatturato del 2019.

Il **consolidamento delle strategie online e dei format di vendita ibridi**, la forte spinta dei collezionisti asiatici e l'affermarsi della digital art, come ampiamente trattato nelle pagine precedenti, hanno contribuito alla ripartenza del settore. In aggiunta, soprattutto a partire dal secondo semestre 2021, i collezionisti e gli operatori hanno potuto respirare nuovamente aria di "normalità", tornando a **partecipare a eventi internazionali** quali fiere, mostre ed eventi, che continuano a rappresentare occasioni imperdibili di networking, nonché momenti fondamentali per la piena fruizione delle opere d'arte. Il mercato è inoltre stato attenzionato da una **nuova fetta di acquirenti, prevalentemente Millennial**, che hanno iniziato ad avvicinarsi al mondo delle aste anche grazie alle piattaforme digitali.

Sotheby's⁷⁰, in particolare, ha **mantenuto il primato a livello internazionale e registrato il suo anno record**, annunciando a dicembre 2021 di aver totalizzato ben **\$7,3 Mld** di vendite, di cui \$6,0 Mld riferiti soltanto alle aste. Si

tratta di una crescita vertiginosa rispetto al 2020 (+46%), quando le vendite si erano fermate a \$5,0 Mld, ma anche rispetto al 2019, quando le vendite complessive erano state pari a \$5,8 Mld. Si conferma di grande rilevanza il settore delle private sales, che ha rappresentato \$1,3 Mld del totale generato (\$1,5 Mld nel 2020), sintomo di un mercato che in momento di riassetto richiede maggiori esigenze di riservatezza e velocità nella transazione.

Anche Christie's⁷¹ con \$7,1 Mld ha segnato una crescita senza precedenti (+54,0% rispetto al 2020, e +22% rispetto al 2019), realizzando la vendita dei due più alti top lot dell'anno, nonché dell'opera da \$69,3 Mld di Beeple, tra i lotti più discussi della storia dell'arte degli ultimi anni. Anche per Christie's le private sales hanno rappresentato una fetta importante dei fatturati, pari a \$1,7 Mld, in netta crescita dai \$1,3 Mld del 2020.

Phillips⁷², infine, ha chiuso l'anno **migliore di sempre, con un fatturato pari a \$1,2 Mld** (+32% rispetto al 2019) e il 91% di tasso di venduto, tra i più alti del mercato a livello internazionale. A spiccare il dipartimento orologi, che ha registrato un anno di tutto venduto, totalizzando circa \$209,3 Mln nelle vendite annuali di Ginevra, Hong Kong e New York.





La top 5 del 2021

Il 2021 ha confermato come le dinamiche che portano beni di qualità sul mercato dei beni da collezione non siano mai "lineari", né facilmente prevedibili.

Le complessità socioeconomiche dell'ultimo biennio non hanno infatti generato nella fascia alta della popolazione la necessità di liquidità che avrebbe potuto innescare meccanismi di vendita di collezioni d'arte di grande valore. Anzi, l'aumento della liquidità a livello internazionale ha accentuato la propensione alla spesa in beni da collezione, che può anche essere attribuibile al maggior tempo passato in casa e al desiderio di benessere personale.

La disponibilità di alcune importanti collezioni ha innescato la propensione al rischio dei top spender in presenza di lotti eccezionali, confermando **l'interesse per la qualità, l'importanza storica e la "provenance"** dei beni da collezione, seppur da remoto.

Grazie a queste dinamiche, è cresciuto il prezzo medio della top 5 delle opere vendute dalle major e sono ben 14 i lotti battuti per un valore superiore ai \$50 Mln, rispetto all'unico lotto del 2020.

Al primo posto della classifica delle opere più costose vendute dalle tre major considerate nel presente Report si trova **Pablo Picasso**, il "re" dell'arte del Ventesimo secolo, che riesce sempre ad attirare l'attenzione dei collezionisti. "Femme assise près d'une fenêtre (Marie-Thérèse)", opera del 1932, è un quadro iconico per l'artista, **venduto per oltre \$103,4 Mln**, dopo una contesa lotta durata quasi 20 minuti. L'opera è stata venduta da Christie's a New York nell'asta 20th Century Evening Sale del 13 maggio.

Nella stessa serata è stata venduta anche **la seconda opera più costosa del 2021, "In This Case" (1983) di Jean-Michel Basquiat**, che partendo da una stima iniziale di \$50,0 Mln è stata battuta **per \$93,1 Mln**. Il prezzo quasi raddoppiato è attribuibile, oltre che alle indubbe qualità estetiche dell'opera, anche alla sua provenienza. Il quadro apparteneva infatti a Giancarlo Giammetti, socio e compagno storico dello stilista Valentino Garavani.

Al terzo posto un'opera eccezionale, "Portrait of a Young Man Holding a Roundel" di **Sandro Botticelli**, risalente al 1480 circa e venduta per **\$ 92,2 Mln** da Sotheby's a New York nell'asta dedicata ai grandi maestri del passato a gennaio 2021. L'opera, partita da una stima di \$70,0 Mln, è il **secondo Old Master più caro di sempre venduto in asta, dopo il Salvator Mundi di Leonardo Da Vinci**.

Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2021), basato sulle aste incluse nel campione di ricerca.

	ARTISTA	OPERA	RISULTATO	CASA D'ASTA
1	PICASSO Pablo (1881-1973)	Femme assise près d'une fenêtre (Marie-Thérèse), 1932	\$ 103.410.000	Christie's New York
2	BASQUIAT Jean-Michel (1960-1988)	In This Case, 1983	\$ 93.105.000	Christie's New York
3	BOTTICELLI Sandro (1444-1510)	Portrait of a Young Man Holding a Roundel, 1480 ca.	\$ 92.184.000	Sotheby's New York
4	ROTHKO Mark (1903 - 1970)	No. 7, 1951	\$ 82.468.500	Sotheby's New York
5	GIACOMETTI Alberto (1901-1966)	Le Nez, 1947	\$ 78.396.000	Sotheby's New York

Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2020), basato sulle aste incluse nel campione di ricerca.

	ARTISTA	OPERA	RISULTATO	CASA D'ASTA
1	BACON Francis (1909-1992)	Triptych Inspired by the Oresteia of Aeschylus, 1890	\$ 84.550.000	Sotheby's New York
2	LICHTENSTEIN Roy (1923-1997)	Nude with Joyous Painting, 1994	\$ 46.242.500	Christie's New York
3	HOCKNEY David (b. 1937)	Nichols Canyon, 1980	\$ 41.067.500	Phillips New York
4	REN RENFA (1255-1328)	Five Inebriated Princes Riding Home	\$ 39.500.000	Sotheby's Hong Kong
5	Twombly Cy (1928-2011)	Untitled (Bolsena), 1969	\$ 38.685.000	Christie's New York

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

	ARTISTA	OPERA	RISULTATO	CASA D'ASTA
1	MONET Claude (1840 - 1926)	Meules, 1890	\$ 110.747.000	Sotheby's New York
2	KOONS Jeff (b. 1955)	Rabbit, 1986	\$ 91.075.000	Christie's New York
3	RAUSCHENBERG Robert (1925-2008)	Buffalo II, 1964	\$ 88.805.000	Christie's New York
4	CÉZANNE Paul (1878-1935)	Bouilloire et fruits, 1888-90	\$ 59.295.000	Christie's New York
5	PICASSO Pablo (1881-1973)	Femme au chien, 1962	\$ 54.936.500	Sotheby's New York

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

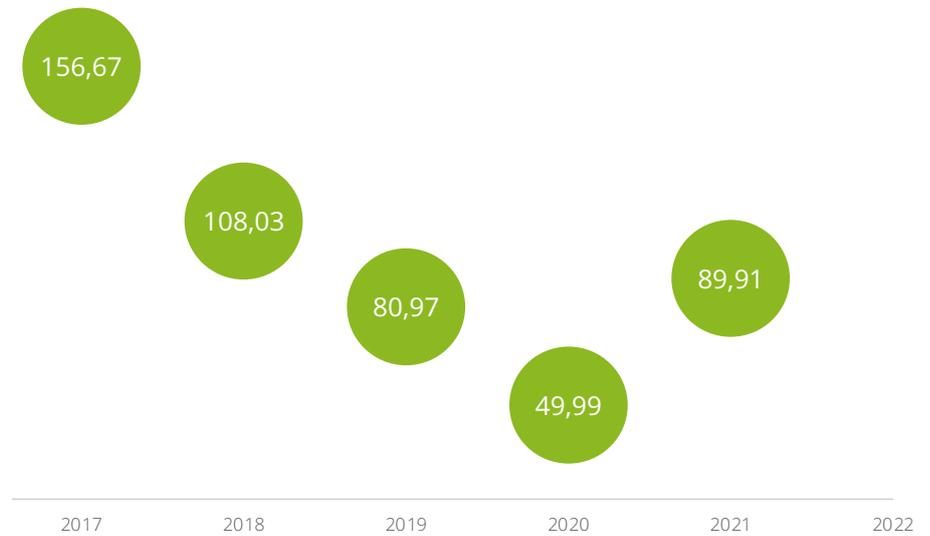
Segue **Mark Rothko, con l'opera "No. 7" del 1951**, che apparteneva alla collezione di Harry e Linda Macklowe, venduta da Sotheby's a New York nel mese di novembre 2021. Venduto per \$82,5 milioni di dollari, il lavoro ha beneficiato della provenienza prestigiosa e delle caratteristiche pittoriche che lo rendono un perfetto esempio di espressionismo astratto.

Alla collezione Macklowe apparteneva anche l'opera al quinto ed ultimo posto della Top 5, "Le Nez" (1947) di **Alberto Giacometti**, che si conferma essere tra gli autori più apprezzati dal mercato internazionale. L'opera è stata venduta per quasi \$78,4 Mln a Justin Sun, giovane imprenditore che ha fatto fortuna nel mondo "crypto".

Evidente la differenza di prezzo tra i top lot del 2021 e quelli del 2020: il solo lotto che aveva superato la soglia dei 50 milioni di dollari aveva registrato un prezzo di "poco" superiore a quello del quarto dei top lot di quest'anno. Molto simile invece la dinamica che aveva caratterizzato i 5 top lot del 2019, con un solo lotto sopra i 100 milioni: il dato confermerebbe il pieno superamento della fase di sospensione registrata nell'anno di diffusione del virus da parte del mercato secondario.

Il prezzo medio della Top 5 degli ultimi anni è indice di un **mercato che ha risentito di condizioni avverse, ma che si è velocemente ripreso dalla stasi generata con lo scoppio della pandemia**.

Prezzo medio Top 5 (\$ Mln)



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

La disponibilità di liquidità, il crescente interesse negli investimenti alternativi e la disponibilità di opere di grande qualità (tra cui quelle di artisti contemporanei che hanno ormai raggiunto quotazioni da storicizzati), hanno dato una forte spinta al settore. Il record registrato dall'opera di Botticelli suggerisce tuttavia che anche i nomi dei grandi maestri del passato continuano ad attrarre forte attenzione dei collezionisti, nonostante il ricambio generazionale, poiché **guida sempre la qualità dell'opera**. Christie's e Sotheby's si confermano ancora una volta i punti di riferimento per il mercato dell'arte internazionale, dominato da New York per i grandi record.



Marco Cingolani, *I mercanti in partenza*, 2021.
Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

I top record e le garanzie



Nel 2021, anche a causa della pandemia, si è rilevato un nuovo forte incremento nell'utilizzo delle garanzie. Secondo l'ultimo Art&Finance Report di Deloitte e ArtTactic, nel primo semestre 2021 la quota complessiva dei lotti garantiti per valore è stata del 40,7% nelle aste di arte contemporanea e post-war delle tre major in crescita rispetto al 39,8% del 2020 e al 37,1% nel 2019⁷³. Anche la Collezione Macklowe, venduta da Sotheby's, era coperta da garanzia, elemento che ha favorito la casa d'aste nell'ottenimento dell'incarico dal Tribunale di New York, per la divisione della collezione tra i due oramai ex-coniugi.

L'analisi dei top lot del 2021

La forte ripresa del mercato dell'arte e dei beni da collezione si evince anche grazie all'analisi delle aggiudicazioni per prezzo, suddivise per area geografica di riferimento. Analizzando i soli "top lot", ovvero i beni aggiudicati per un prezzo minimo di \$2 Mln⁷⁴, emerge che **nel 2021 si è tornati ai livelli del 2018, anno che si era caratterizzato per l'elevato numero di lotti di alta qualità che avevano superato i \$2,0 Mln.**

La grande differenza tra 2020 e 2021 si spiega con il fatto che la pandemia influiva sulla propensione dei collezionisti a mettere sul mercato queste opere, per il timore di registrare risultati non soddisfacenti. **Il numero di lotti che hanno superato i 2 milioni di dollari, infatti, è cresciuto del +70%** rispetto al 2020 (circa +4,0% rispetto al 2019).

Anche **la distribuzione tra top lot di fascia più bassa (da 2 a 5 milioni) e quelli di fascia più alta (>\$20 Mln) risulta in netto miglioramento.**

Sul totale dei top lot, infatti, i lotti appartenenti alla prima fascia rappresentano il 61,2% del totale di top lot tracciati nel presente studio, in lieve decremento dagli anni precedenti, mentre quelli che hanno superato i \$20 Mln si attestano al 8,2%, un livello pari al 2017.

Questo dimostra che **il 2021, nonostante le persistenti complessità attribuibili alla pandemia da COVID-19, è stato un anno di grande propensione alla spesa, confermando la costante l'attenzione dei buyer per le opere prestigiose**, in tutti i settori del mercato.

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

Partendo dalla fascia di prezzo più alta, sono stati ben 14 i lotti che hanno superato la **soglia dei \$50 Mln**, di cui ben 13 a New York e 1 solo online (l'opera di Beeple venduta per oltre 69 milioni di dollari). Il mercato nella sua fascia più alta ha superato i livelli del 2019, quando erano stati soltanto 9 i lotti appartenenti a questo range di prezzo (soltanto 1 nel 2020, 17 nel 2018).

I lotti ricompresi nel range di prezzo **tra i \$20 Mln e i 50 Mln sono stati invece**

55, in forte crescita dai 29 registrati nel 2020 e dai 31 del 2019, quando si era già registrato un calo sostanziale rispetto ai **52 lotti di questa fascia aggiudicati nel 2018.**

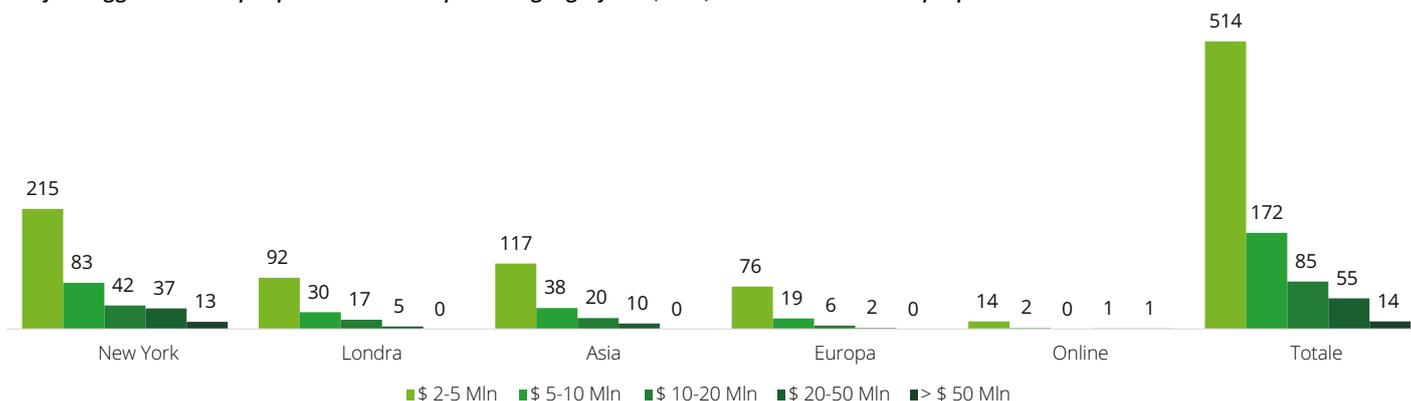
L'Asia si conferma la seconda piazza più importante in termini di lotti di grande valore, mentre è **sorprendente il risultato dell'Europa, che è passata da 66 Top Lot venduti nel 2019 a ben 103 nel 2021.** Questa tendenza deriva anche dalla crescente rilevanza della piazza di Parigi nel contesto artistico internazionale, ma anche del successo registrato dal comparto orologi, per cui Ginevra resta senza dubbio la piazza di riferimento. È inoltre bene sottolineare che **la digitalizzazione ha favorito un ampliamento del "perimetro d'azione" di molti collezionisti, che hanno allungato gli occhi sui cataloghi europei** e favorito un incremento negli acquisti di buyer (tra gli altri) asiatici e americani.

Tabella: Andamento numero di lotti che hanno superato i \$2,0 Mln (2017-2021).
Fonte: elaborazione propria.⁷⁵

Anno	Numero di top lot	Variazione dall'anno precedente	Top lot \$2-5 Mln		Top lot >20 Mln	
2017	752	+59,3%	456	60,6%	61	8,1%
2018	884	+17,6%	529	59,8%	67	7,6%
2019	809	-8,5%	543	67,1%	40	4,9%
2020	494	-38,9%	312	63,2%	29	5,9%
2021	840	+70,0%	514	61,2%	69	8,2%

* Percentuale calcolata sul totale di lotti che hanno superato i \$2,0 Mln nell'anno di riferimento, nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia nella relativa Sezione.

Grafico: Aggiudicazioni per prezzo suddivise per aree geografiche (2021). Fonte: elaborazione propria.





I top lot delle aste "online-only"

Le aste "online-only", indiscusse protagoniste del biennio 2020-21, si caratterizzano per prezzi medi decisamente inferiori rispetto alle aste "live" tradizionali o alle aste "ibride", che prevedono cioè la presenza di un banditore in sala che fa da intermediario tra i diversi bidder, collegati al telefono o da remoto. Per questo, al fine di analizzare i trend dei top lot delle aste "online-only", **sono state individuate fasce di prezzo differenti** e sono stati considerati "Top Lot" tutti quei lotti che hanno superato il valore di \$200.000.

La necessità di ricorrere alle aste "online-only" per sopperire all'impossibilità di partecipare ad aste in fisico ha avuto un risvolto positivo sul prezzo dei beni passati in asta. Se, infatti, **nel 2019⁶ soltanto 17 lotti avevano superato la soglia dei \$200.000 in un'asta online only** (nell'ambito delle aste oggetto del campione considerato), sono diventati ben 411 quelli registrati nel 2020 e addirittura 702 nel 2021.

Questo dimostra la **crescente fiducia negli strumenti online, sia da parte sia di operatori, sia di collezionisti:** sempre di più le major hanno proposto nelle aste virtuali beni di medio valore, con buona risposta da parte dei collezionisti. Molto significativo che i due soli lotti che hanno superato i 20 milioni di dollari, siano opere NFT: l'opera di Beeple da oltre 69 milioni e "101 Bored Ape Yacht Club", venduto da Sotheby's per \$24,4 Mln nel mese di settembre, testimonianza dell'interesse che queste

opere generano verso una nuova tipologia di collezionismo, più giovane e più focalizzata sul digitale.

Stiamo assistendo ad un cambiamento epocale del mondo dell'arte e probabilmente negli anni a venire non si limiterà ai soli lotti di valore medio-basso, ma si sfrutteranno sempre più gli strumenti digitali per raggiungere mercati lontani o svilupparne di nuovi, attraendo un nuovo cluster di clientela.

Top Lot Aste online only	2019	2020	2021
\$ 200.000 - 500.000	17	314	548
\$ 500.000 - 1 Mln	0	66	109
\$ 1-2 Mln	0	25	27
\$ 2-5 Mln	0	5	14
\$ 5-10 Mln	0	1	2
\$ 10-20 Mln	0	0	0
\$ 20-50 Mln	0	0	1
> \$ 50 Mln	0	0	1

La correlazione fra l'andamento del mercato e la domanda di servizi per l'arte

Alessandro Guerrini, Amministratore Delegato Art Defender e Art Defender Insurance⁷⁷



"La vivacità del mercato - alimentata dagli ottimi risultati del comparto delle aste e dalla ripresa, a livello nazionale e internazionale, dei principali appuntamenti fieristici - ha trainato in maniera determinante la domanda di servizi di art collection management: gli HNWI hanno infatti incrementato, nell'anno che si è appena concluso, gli acquisti di opere e beni d'arte, dirottando verso le proprie passioni collezionistiche buona parte delle risorse normalmente dedicate ad altri comparti, come ad esempio quello "leisure & travel", fortemente compromesso dalla situazione pandemica.

Il trend positivo è stato inoltre consolidato da un dialogo e da una collaborazione sempre più proficua con family office, private bank e altri player del wealth management, che hanno dimostrato una crescente sensibilità verso la componente artistica del patrimonio dei propri clienti. La determinazione del valore patrimoniale delle collezioni, la divisione delle stesse a fini ereditari, l'assistenza alla vendita, la gestione di problematiche connesse all'importazione o all'esportazione di opere e la loro protezione (sia da un punto "fisico" che assicurativo) sono state le esigenze più frequenti ricevute e veicolate da private bankers e consulenti patrimoniali, in un'ottica di gestione "olistica" della ricchezza della clientela."



Metodologia

Mercato della pittura e mercato dei Passion Assets

Per l'elaborazione delle sezioni dedicate alla pittura e ai Passion Assets del presente report sono state analizzate le **aste live o in formato "ibrido" con fatturato minimo di \$1 Mln** tenutesi nel 2021 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.

A causa dell'aumento esponenziale nel numero delle aste online only e conseguenziale aumento del loro fatturato, è stata avviata una analisi specifica su tale segmento (a partire dal 2019), considerando le sole aste con fatturato minimo di \$150.000.

La scelta metodologica di accorpare le aste "ibride" a quelle "live" tradizionali, ossia con presenza in sala, è attribuibile

alle tempistiche d'aggiudicazione. Nonostante si realizzino da remoto, le aste in formato ibrido consentono agli acquirenti di avere certezza immediata dell'acquisto. Le aste "online-only", invece, si svolgono in una finestra di tempo più ampia (generalmente due settimane), periodo durante il quale i potenziali acquirenti possono presentare le proprie offerte, intermedie direttamente dalla piattaforma di svolgimento dell'asta.

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

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



I valori economici sono espressi in dollari americani. La conversione è stata effettuata utilizzando tassi di cambio giornaliero. Per ogni indice sono presentate la **variazione a/a** e la **variazione di periodo**. La variazione a/a esprime la variazione percentuale tra l'indice del secondo semestre del 2021 e l'indice del secondo semestre del 2020. **Per variazione di periodo si intende la variazione percentuale del valore dell'indice dal primo periodo disponibile della serie storica al secondo semestre 2021.** Per gli indici territoriali è stata calcolata la variazione quinquennale.

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.

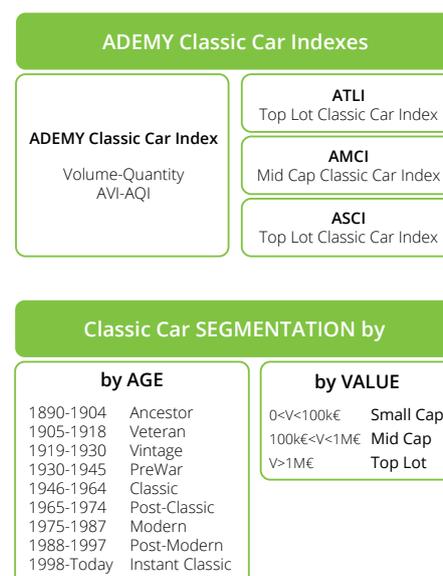
I dati relativi al numero aste, fatturato totale, aggiudicazione media e unsold medio, fanno riferimento al **2021**. Per la determinazione degli indici del mercato della pittura e del mercato dei Passion Assets sono state considerate le aste "live" e "ibride" con aggiudicazione superiore a \$1 Mln, per un totale complessivo di **370 osservazioni** (327 nel 2020, 588 nel 2019). A fini comparativi, sono inoltre presentati i trend osservati dal 2019 con riferimento alle **aste online only** che hanno superato i \$150.000, che nel 2021 sono state 514 (509 nel 2020, 167 nel 2019). **Le aste complessivamente osservate sono 884, in crescita del +5,7% dalle 836 del 2020.**

Mercato delle Classic Cars

La **Sezione** dedicata al **mercato delle Auto Classiche** realizzata da **ADEMY Ltd (Automotive Data Evaluation Market Yield)**, ha l'obiettivo di contribuire ad identificare i modelli dal rendimento più alto e le tendenze principali del mercato delle auto d'epoca in base al prezzo di aggiudicazione, dedicando particolare attenzione alle vendite ed alle tendenze riscontrate nelle aste del 2021 e degli anni precedenti, con approfondimenti dedicati agli impatti del COVID su questo mercato.

Lo scenario di riferimento è basato su campione d'osservazione più di 180.000 transazioni d'asta registrate, di cui 65.000 riferite al periodo 2006 - 2021. L'analisi si basa sulla segmentazione delle classic cars per prezzo d'aggiudicazione, come segue:

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



Mercato della numismatica

In questa edizione del Report "Il mercato dell'arte e dei beni da collezione" viene analizzato per la prima volta l'andamento del mercato numismatico, grazie al contributo di Riccardo Motta e Matteo Schivo. La crescita esponenziale degli ultimi anni, la notevole importanza storico-artistica e la considerazione delle monete di pregio quale asset-class non potevano infatti essere trascurati.

Con "mercato numismatico" non ci si riferisce solamente alla compravendita di monete e banconote, ma anche di medaglie, gettoni e talvolta pure sigilli. Gli attori principali sono le case d'aste (perlopiù specializzate), che hanno ormai quasi monopolizzato il mercato, anche grazie alla globalizzazione, favorita dai nuovi strumenti digitali ed accelerata dalla pandemia, lasciando ai commercianti e alle fiere di settore un ruolo marginale.

Nella **Sezione successiva** sono esaminati i risultati delle vendite delle case d'asta Heritage, Stack's Bowers, NAC, DNW, MDC, CNG, Numismatica Varesi, Wannenes, Morton & Eden, Leu, Nomos, Kunker relative al 2021, in comparazione con l'anno 2020.



Marco Cingolani, *Lupercalia aujourd'hui*, 2017.
Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali

La risposta alla stasi di mercato generata dalla diffusione su scala globale del COVID-19 ha accelerato alcuni trend già in essere prima della pandemia, ampliando la platea dei potenziali acquirenti di beni da collezione e facendo così registrare risultati da record alle principali case d'asta internazionali.

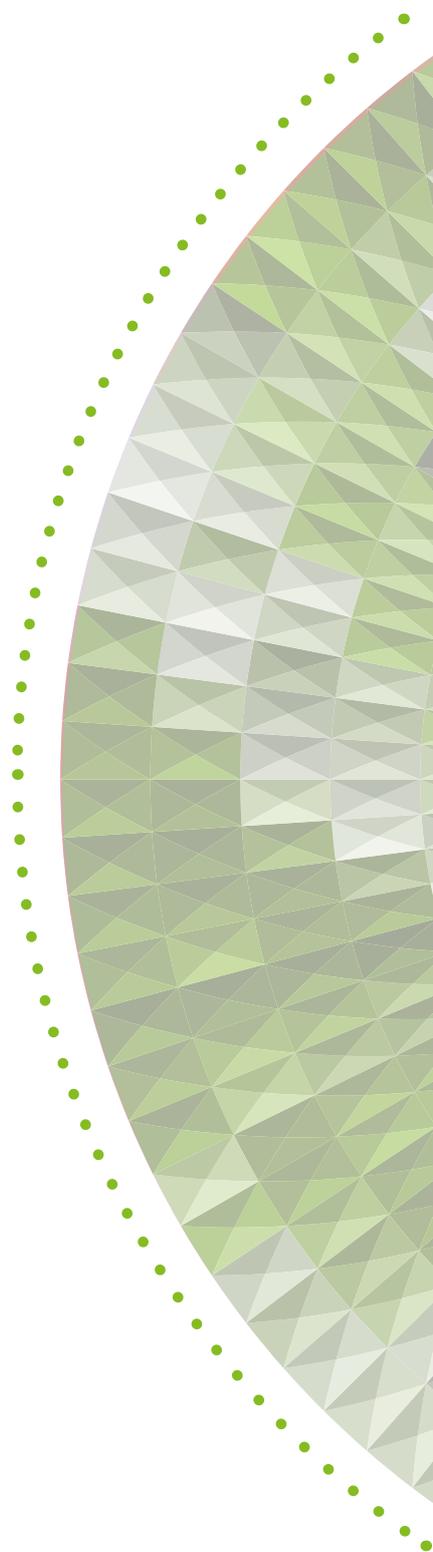
Nel 2021 il mercato ha inoltre beneficiato di una crescita nella **disponibilità di opere top quality** rispetto al biennio 2019-2020, come si evince anche dal **numero di lotti che hanno superato i \$2,0 Mln** in tutti i comparti di beni da collezione analizzati ed è complessivamente **creciuto del +70,0%** rispetto al 2020 (circa +4,0% rispetto al 2019)⁷⁸.

Il **collezionismo è oggi sempre più globale** e, nonostante il ricambio generazionale e l'abbassamento dell'età media dei collezionisti, **resta invariato l'orientamento alla ricerca della qualità e della provenienza di prestigio**. Le dinamiche sociali, economiche, politiche e sanitarie che hanno ancora reso talvolta complesso lo scenario internazionale nel corso del 2021, hanno solo lievemente influito su un mercato dei beni da

collezione che, soprattutto a partire dal secondo semestre, ha potuto beneficiare anche del ritorno agli eventi in presenza, che per molti collezionisti, appassionati e operatori, rappresentano ancora un punto cardine per la fruizione artistica e la compravendita di beni da collezione.

L'ascesa degli NFT, della blockchain, della digital art e del metaverso, sono tendenze destinate a causare un mutamento irreversibile nelle modalità di concepire il mondo dell'arte e di fruire delle opere, aprendo nuovi orizzonti sia in termini di target di mercato, sia di nuovi servizi da parte degli operatori, sia di nuove tipologie di collectables per gli appassionati.

È opinione di chi scrive, tuttavia, che **la digital art e i trend ad essa connessi rappresentano soltanto l'evoluzione di un mercato che non perderà mai interesse per l'arte più tradizionale (e "fisica")**. Questo è ben dimostrato da alcuni grandi record, come quello registrato dal dipinto di Botticelli che a gennaio 2021 da Sotheby's ha superato i 92 milioni di dollari, o dai numerosi record d'artista registrati in tutto il corso dell'anno per artisti del dopoguerra e contemporanei di grande caratura.



In termini di performance, grazie all'impegno profuso nell'ideazione di cataloghi d'asta capaci di attrarre pubblici diversi, **Sotheby's si conferma nel 2021 la casa d'aste che detiene la maggior quota di fatturato delle aste di pittura del nostro campione (46,7%, in linea con il 2020), staccandosi di poco dalla storica rivale Christie's (45,4%, 43% nel 2020).** Phillips si ferma al 7,9%, sostanzialmente in linea con gli anni passati. Il primato di Sotheby's su Christie's è confermato anche dai dati di consuntivo pubblicati dalle due major: **Sotheby's**, in particolare, ha annunciato nel mese di dicembre 2021 il **superamento dei \$7,3 Mld di vendite**, mentre **Christie's si è fermata ad un totale di \$7,1 Mld.**

Si rileva altresì un decremento nel tasso medio d'invenduto delle sole aste "live" o "ibride" di pittura tenute nel corso dell'anno e rientranti nel campione d'analisi, passato dal 17,9% del 2020 al 14,2% del 2021. Si tratta di un **tasso di unsold relativamente basso se confrontato con l'ultimo quinquennio** e frutto sia delle oculate strategie di

vendita implementate dalle case d'asta, sia del forte interesse del mercato, ben predisposto al rischio, sia in parte dell'utilizzo di molte garanzie per le opere di maggior valore, o addirittura di intere collezioni (come nel caso della collezione Macklowe). Andando a ricomprendere nell'analisi **le aste di pittura "online-only" il dato del tasso medio di unsold si conferma in decremento tra il 2020 (20,0%) e il 2021 (15,0%),** grazie alla ritrovata salute della domanda, sostenuta in presenza di lotti di qualità e provenienza di prestigio.

Oltre all'incremento nel fatturato complessivo delle aste a livello internazionale, si sono parallelamente registrati **ottimi risultati per le private sales**, che garantiscono un'elevata velocità di esecuzione e rispondono al crescente bisogno di **riservatezza, efficienza e discrezione** da parte di molti collezionisti e di controparti istituzionali, incrementando l'importanza del ruolo dei dealer privati nell'intero sistema dei *collectibles*.

Ottimi risultati anche per le *private sales*, che garantiscono un'elevata velocità di esecuzione e rispondono al crescente bisogno di riservatezza, efficienza e discrezione



Marco Cingolani, *Di notte lungo il fiume (Pescatori innamorati)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Il Global Painting Index



Alla luce delle dinamiche finora descritte, non sorprende che il mercato della pittura del 2021 abbia conosciuto una **crescita che ha portato il fatturato a superare i livelli del 2019**, tendenza che riguarda trasversalmente tutti i comparti analizzati (Old Masters, Pre War e Post War).

Fin dal primo semestre 2021, le case d'asta internazionali hanno attratto l'interesse del collezionismo in ogni parte del globo e in tutti i segmenti della pittura, grazie all'adattamento del mercato a nuove dinamiche e alle favorevoli condizioni della domanda. Tra queste, la grande disponibilità di liquidità, la digitalizzazione e il conseguente ampliamento della platea degli interessati ai beni da collezione, in un momento storico caratterizzato dalla riduzione di voci di spesa quali viaggi, ristorazione e tempo libero in genere⁷⁹.

Le aste "ibride" costituiscono ormai un format consolidato e consentono ai bidder di partecipare da remoto al momento della vendita, che si realizza tuttavia nel palcoscenico della sala d'aste, in presenza di un banditore e di specialisti connessi da ogni parte del mondo. Rispetto al 2020, è cresciuta la fiducia degli acquirenti in questi format, anche grazie all'incremento nella disponibilità

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	253	\$ 7.581.813.139,4	\$ 29.967.640,9	20,9%
2020	147	\$ 4.577.548.558,5	\$ 31.139.786,1	17,9%
2021	161	\$ 8.069.546.866,4	\$ 50.121.409,1	14,2%

di informazioni utili a orientare le scelte d'acquisto. Risulta inoltre d'interesse la possibilità di fruire delle opere tramite realtà virtuale e aumentata, tecnologie che consentono ai collezionisti di visualizzare un'opera su una specifica parete o in una determinata location privata.

Questo ha spinto le case d'asta ad offrire **lotti di maggior valore sulle piattaforme digitali**, anche grazie alla possibilità di organizzare comunque esposizioni pre-asta, sempre molto apprezzate soprattutto dai collezionisti più "tradizionalisti".

Si è quindi **normalizzata la distribuzione delle aste tra i due semestri** (77 aste nel primo semestre, pari al 47,8%, e il restante 52,2% nel secondo), in linea al numero d'incanti dell'epoca pre-COVID. Nel 2020, per via dello scoppio della pandemia, nel primo semestre erano state realizzate soltanto il 23,2% delle aste complessive.

Il secondo semestre 2021, tuttavia, prevale in termini di fatturato grazie alla vendita delle due collezioni più importanti dell'anno: la Cox Collection con i suoi \$332,0 Mln e la Macklowe Collection con oltre \$676,0 Mln hanno infatti contribuito a spingere il **Global Painting Index⁸⁰ 2021** a chiudere con una **variazione positiva del +62,1% sull'anno precedente (a/a)**.

Positiva anche la variazione complessiva di periodo, +159,1% dal primo semestre 2001, a testimonianza di **quanto il mercato della pittura sia cresciuto nell'ultimo ventennio**. Il mercato ha saputo contestualmente riprendersi dal tracollo del secondo semestre 2009 (a seguito della bolla 2007-2008), limitando nel corso dell'ultimo decennio la sua volatilità, segnale di un mercato più ampio, più maturo e meno soggetto alla speculazione *tout-court*.



Il segmento della pittura ha rappresentato nel 2021 circa il **73,7% del mercato globale dei beni da collezione** (71,3% nel 2020 e 74,2% nel 2019)⁸¹, generando quasi **\$8,1 Mld, con una crescita del +76,3% rispetto al 2020 e del +6,4% rispetto al 2019**, considerando le sole aste "live" e "ibride" che hanno superato il milione di dollari per il comparto della pittura di Christie's, Sotheby's e Phillips. È **fortemente cresciuto il valore dell'aggiudicazione media**, passato da \$31,1 Mln nel 2020 a **\$50,1 Mln nel 2021**. Questo può essere un'ulteriore conferma della resilienza del mercato dell'arte, che ha saputo raccogliere i frutti degli sforzi profusi per reagire alla crisi pandemica, seppur in molti casi ricorrendo all'utilizzo delle garanzie per assicurarsi il consignment di lotti di qualità. **L'unsold medio del segmento si è attestato a 14,2%**⁸², in calo dal 2020 (17,9%) anche per effetto di una maggiore qualità delle opere disponibili sul mercato e di una domanda molto dinamica in tutti i comparti.

In linea con la forte e anticipata ripresa economica della Cina, i **collezionisti asiatici si sono rivelati la vera potenza a livello internazionale per il 2021**, con particolare riferimento a molti giovani collezionisti, spesso arricchiti grazie ad attività connesse a tecnologia

e criptovalute. In generale, inoltre, il **"ringiovanimento" del collezionismo a livello globale ha portato alla crescita delle quotazioni e delle presenze in asta di artisti più giovani**, le cui vendite secondo alcune stime sono cresciute di oltre il +201% dal 2020⁸³. È interessante notare come i gusti dei giovani collezionisti siano maggiormente orientati verso giovani artiste donne o giovani artisti africani e afroamericani, in linea con la crescente attenzione nei confronti della diversity a livello internazionale e specificamente nel settore dell'arte.

Assistiamo così all'accelerazione del trend (già ampiamente anticipato e sviluppato nelle precedenti edizioni del Report) di crescente **attenzione dei collezionisti occidentali nei confronti delle tradizioni di altri paesi**, e di un analogo interesse di **top spenders asiatici e medio-orientali nei confronti dei canoni classici della tradizione pittorica europea, africana o afroamericana**. Le opere figurative hanno infatti riscosso grande successo, sia nelle aste, sia nelle numerose mostre dedicate a pittori figurativi nelle principali istituzioni museali internazionali.

A questo "intrecciarsi" di buyer provenienti da segmenti diversi possono aver contribuito due principali elementi. Il primo, **lo sviluppo del canale online**,

emerso come necessità nel corso del 2020 e rivelatosi una possibile vetrina per beni da collezione solitamente non considerati da tradizionali buyer soliti all'acquisto mono-segmento.

Il secondo è invece connesso alla disponibilità di liquidità e all'impossibilità di utilizzarla per "pleasure & leisure" (tempo libero, viaggi, ristorazione), che porta a **ricercare voci di spesa alternativa, spesso per abbellire il luogo del vivere quotidiano: la propria casa**. Molti nuovi UHNWI, anche provenienti da paesi emergenti, tra cui in particolare Africa, America Latina e Medio Oriente, hanno così scelto di investire in beni diversificati, tra cui l'arte e i beni da collezione.

In ultimo, anche **operatori di altri paesi e di altri settori hanno continuato ad investire nel mercato dell'arte per finalità differenti**, tra cui strategie di **Corporate Social Responsibility**, branding⁸⁴ e marketing territoriale, contribuendo ad accrescerne il volume e il numero di transazioni. Un esempio tra tutti sono le numerose collezioni corporate, che negli ultimi anni stanno crescendo in termini di quantità e qualità a livello internazionale, in linea con la crescita del settore dei musei privati⁸⁵.

Il profilo del collezionista

Guido Wannenes, Amministratore Delegato di Wannenes Art Auction⁸⁶



"Dal nostro osservatorio, il collezionista è sempre più globale: abbiamo avuto acquirenti provenienti da Cina, Medio Oriente, Stati Uniti, Sudamerica, oltre che da Paesi che non rientrano solitamente nei nostri orizzonti di riferimento, come Nuova Zelanda, Australia o Brasile. Quello odierno è un mercato che offre più opportunità del passato, con una clientela più eterogenea e anche più giovane. L'età media della nostra clientela media varia tra i 40 e i 60 anni, il che significa un abbassamento dell'età media di circa una decina di anni. È però difficile fare una "classifica" tra collezionisti: per ogni asta cambia la base di acquirenti e se ne aggiungono di nuovi. Si tratta di un fenomeno molto interessante da un punto di vista commerciale, ma anche di un fenomeno difficile

da inquadrare, perché la platea è davvero eterogenea."



Il Global Painting USA Index | Focus ultimi 5 anni⁸⁷



Il mercato USA ha assunto negli anni il ruolo di **leader nelle aste del mercato dei beni da collezione**, confermatosi anche nel 2021 **nonostante la crisi generata dalla pandemia e la grande spinta del mercato asiatico**.

New York, piazza tradizionalmente regina del mercato internazionale, si è ancora confermata in grado di attrarre l'attenzione dei **collezionisti più importanti e facoltosi del mondo**, anche a fronte della ridotta possibilità di viaggiare e spostarsi per prendere visione delle opere. La multiculturalità e la vivacità artistica della città spingono da sempre le case d'asta a comporre in modo attento ed oculato i cataloghi di vendita, con costante orientamento alla qualità nella ricerca delle opere.

Negli anni New York è stata **la piazza internazionale di riferimento per i grandi record**: basti pensare che in questa città negli anni scorsi erano passati sotto il martello **L'homme au doigt** (*Pointing Man*) (1947) di Giacometti, opera venduta per \$141,3 Mln (Christie's, New York, 2015) e divenuta la scultura più pagata della storia delle aste; il **Salvator Mundi**, venduto per oltre \$450,3 Mln (Christie's, New York, 2017) ed entrato a pieno titolo nella storia dell'arte della nostra epoca; e la

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	78	\$ 4.077.289.795,0	\$ 52.272.946,1	21,0%
2020	54	\$ 2.210.972.539,0	\$ 40.943.935,9	19,0%
2021	64	\$ 4.856.044.824,0	\$ 75.875.700,4	12,9%

Collezione Rockefeller, che con un totale di oltre \$835 Mln (Christie's, New York, 2018) è divenuta la collezione privata più pagata nella storia delle aste, quasi raddoppiando il precedente record detenuto dalla Collezione di Yves Saint Laurent e Pierre Bergé, che aveva totalizzato \$443 Mln nel 2009.

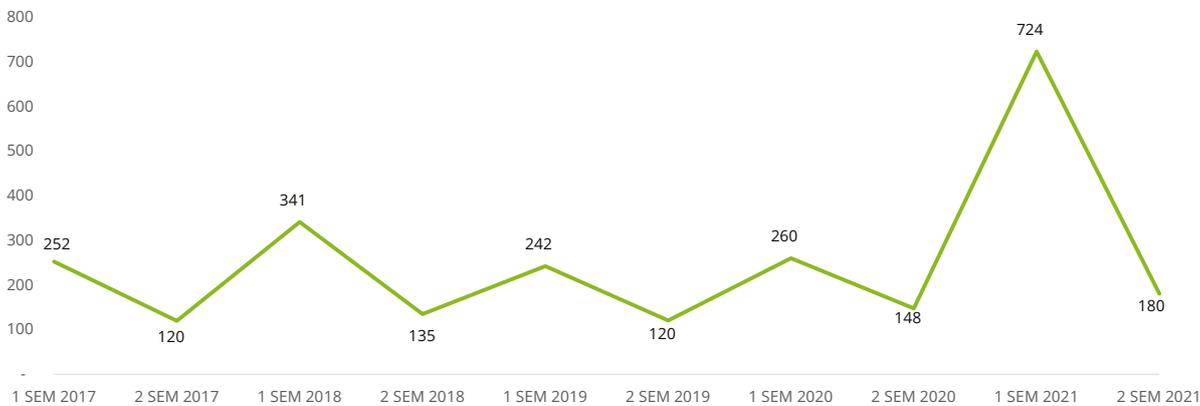
Questo è valso anche per il 2021, come dimostra la scelta di proporre sulla piazza newyorkese le due collezioni più importanti vendute all'incanto nel 2021, **la Cox Collection e la Macklowe Collection**, che nel mese di novembre hanno fatto totalizzare complessivamente a Christie's e Sotheby's **oltre \$1,0 Mld**.

Grazie a queste due aste e allo straordinario successo della stagione autunnale delle major, il **Global Painting USA Index⁸⁸** ha registrato complessivamente nel 2021 una crescita pari **al +129,0% a/a** e una **variazione**

quinquennale del +135,8% (dal 1° semestre 2017), riportando il mercato ai livelli di entusiasmo del 2017.

In linea con l'andamento dell'indice, è cresciuto fortemente anche il **fatturato annuo, che ha quasi raggiunto i \$4,9 Mld, in netto incremento (+119,6% a/a)** rispetto ai \$2,2 Mld del 2020 (\$4,1 Mld nel 2019). Nel 2021 sono stati recuperati i livelli dei quattro o cinque anni precedenti, dove il mercato aveva mostrato un momento di flessione, acuito poi dalla crisi pandemica. Anche **l'aggiudicazione media**, si è riportata, ai livelli del 2018 (\$68,7 Mln), superandoli, passando dai \$40,9 Mln del 2020 ai \$75,9 Mln del 2021. La grande qualità dell'offerta e la propensione dei collezionisti alla spesa sono confermate dal forte calo del tasso medio di unsold (12,9%)⁸⁹, che era fermo a 21,0% nel 2019.

Il Global Painting UK Index | Focus ultimi 5 anni⁹⁰



Londra è storicamente la piazza europea per eccellenza del mercato dell'arte. Qui sono state fondate le tre principali case d'asta del mercato di oggi: Sotheby's nel 1774, Christie's nel 1776 e Phillips nel 1796. La città di New York nel corso degli anni è riuscita a levare a Londra il titolo di regina del mercato e altri **due elementi rendono complessa la previsione a lungo termine per il mercato dell'arte londinese. La prima è la Brexit**, di cui non sono ancora chiari gli effetti definitivi, ma che per ora sembra rafforzare le altre piazze europee, tra cui in particolare Parigi; **la seconda è la grande spinta del mercato asiatico**, che negli ultimi 2 anni ha reso Hong Kong la seconda piazza internazionale in termini di fatturati, dopo New York. Resta tuttavia indiscussa l'influenza che la piazza inglese riesce ad esercitare sul sistema culturale globale grazie alla sua variegata offerta di musei di qualità e istituzioni di prestigio, nonché all'impegno delle gallerie e fiere d'arte attive sul territorio cittadino.

Le complessità vissute dalla città di Londra nell'ultimo biennio, dovute anche alle conseguenze della **fuoriuscita dell'Inghilterra dall'Unione Europea**, possono aver portato ad una maggiore distribuzione dei lotti di qualità negli altri principali paesi del continente europeo,

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	98	\$ 2.037.079.931,5	\$ 20.786.529,9	23,6%
2020	42	\$ 963.603.967,6	\$ 22.942.951,6	18,4%
2021	40	\$ 1.317.257.826,2	\$ 32.931.445,7	17,7%

attivi soprattutto nel settore moderno e contemporaneo. **La pandemia e la conseguente esplosione del digitale rendono tuttavia complesso identificare l'influenza del solo fattore Brexit sul mercato londinese, in termini di trend o di fatturato**, anche perché fin dal primo semestre dell'anno le case d'asta locali sono riuscite ad attrarre l'interesse dei collezionisti globali, seppur senza tornare ai livelli di mercato del 2019.

Il mercato dell'arte londinese ha inoltre risentito di una **certa cautela nel collezionismo sull'hub inglese, rispetto ai trend del mercato internazionale**, soprattutto nel secondo semestre dell'anno, con la diffusione della variante Omicron, che ha raffreddato il fervore dei primi mesi dell'anno, come ben si evince dall'andamento dell'indice. Questo ha particolarmente inciso sulla stagione

autunnale delle major in Inghilterra, che tendenzialmente cubano buona parte dei fatturati dell'anno.

Queste dinamiche hanno portato ad una riduzione nel numero delle aste osservate (in trend contro-tendente al resto del mercato), passate da 42 a 40, ma anche un tasso di unsold in flessione, da 18,4% a **17,4%**⁹¹ (23,6% nel 2019). Anche **il fatturato dell'area non è riuscito ad eguagliare le crescite rilevate negli altri hub internazionali, subendo una crescita di "solo" il +36,7% rispetto al 2020.**

È tuttavia da rilevare la positiva variazione del **fatturato medio d'asta, passato da \$22,9 Mln a \$32,9** grazie alla possibilità di tornare a tenere aste in presenza (o almeno le esposizioni pre-asta), fattore chiave per molte delle opere tradizionalmente proposte a catalogo nell'hub londinese.



Il Global Painting Asia Index | Focus ultimi 5 anni⁹²



Nel biennio 2020-21 si è assistito all'ascesa del mercato asiatico, grazie al dinamismo dei collezionisti e alla più rapida fuoriuscita della Cina dalla crisi economica generata dalla pandemia, dopo esser stata la prima nazione ad essere colpita dal coronavirus.

Si segnala che i risultati qui presentati e riferiti alla piazza asiatica sono da considerarsi conservativi, poiché i volumi sarebbero notevolmente superiori se si includessero i risultati registrati dalle major locali, escluse per ragioni metodologiche (come meglio approfondito alla Sezione Metodologia).

Continua a crescere l'interesse per vini pregiati, gioielli e per la pittura occidentale, già rilevato anche nelle precedenti edizioni del presente Report, grazie anche all'ingresso nel mercato di molti giovani che hanno fatto fortuna nel settore delle crypto e del digitale. I collezionisti asiatici hanno ulteriormente ampliato il loro tradizionale interesse per i beni da collezione. Se in precedenza si dimostravano particolarmente attivi **per le vendite di pittura di matrice orientale e di beni antichi di origine**

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	42	\$ 1.067.333.456,4	\$ 25.412.701,3	14,5%
2020	32	\$ 1.170.574.229,5	\$ 36.580.444,7	13,2%
2021	30	\$ 1.512.524.951,3	\$ 50.417.498,4	12,3%

locale, oggi i collezionisti asiatici sono infatti sempre più "onnivori", dimostrandosi disponibili a spendere cifre importanti per svariate tipologie di beni in asta, tra cui in particolare opere di artisti contemporanei come Adrian Ghenie, Matthew Wong e Nicolas Party.

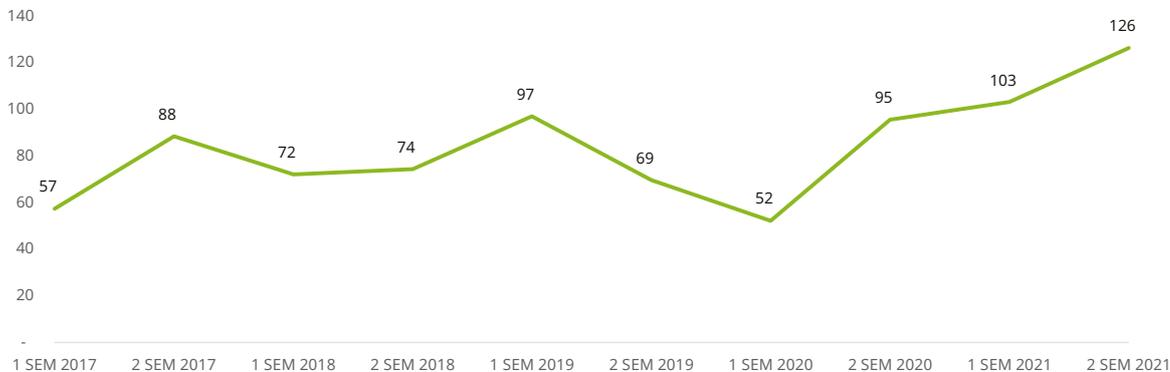
Grazie a queste dinamiche, già nel 2020 **l'Asia ha scalzato la capitale inglese dalla seconda posizione in termini di quota di mercato, confermatasi anche nel 2021, con un fatturato di oltre \$1,5 Mld, in crescita del +29,2% rispetto al 2020 (+41,7% rispetto al 2019)**. Per le dinamiche fin qui esposte e per la scelta delle major di proporre lotti sempre più variegati nella piazza di Hong Kong, il **Global Painting Asia Index⁹³** ha registrato una **variazione a/a del +29,3%**, e si è

confermata positiva la **variazione degli ultimi 5 anni, pari al +59,6%** (sul primo semestre 2017).

Si sono inoltre confermate efficaci le collaborazioni con i player locali, guardando in particolare alla partnership tra Phillips e Poly Auction, che hanno consentito di registrare un aumento del turnover medio di vendita (da \$36,6 Mln a \$50,4 Mln) nonostante la decrescita delle aste milionarie, passate da 32 a 30. Il **tasso di unsold** si è confermato il più basso delle quattro aree geografiche analizzate, fermandosi al **12,3%⁹⁴** (13,2% nel 2020, 14,5% nel 2019), grazie al dinamismo degli acquirenti locali e alla crescente attenzione internazionale sui lotti proposti nei cataloghi di Hong Kong.



Il Global Painting UE Index | Focus ultimi 5 anni⁹⁵



Nonostante i devastanti effetti della pandemia sulla popolazione e sull'economia del Vecchio Continente, **le sedi europee delle case d'asta sono riuscite a registrare risultati fortemente positivi**, grazie all'impegno delle case d'asta nel voler "avvicinarsi" ai collezionisti proponendo molti lotti di qualità e facendo affidamento sulla notevole liquidità esistente anche in questa parte del mondo. Il mercato europeo non risulta ancora paragonabile agli altri in termini di fatturato complessivo, qualità di lotti e presenza di *bidder*, tuttavia molti collezionisti internazionali hanno dimostrato buona propensione all'acquisto, in linea con il crescente interesse nei confronti di opere che privilegiano ancora la qualità alla "grande firma".

Nonostante si sia ridotto il numero di aste proposte che hanno superato il milione di fatturato rispetto al 2020, il **Global Painting UE Index⁹⁶** ha registrato la crescita più accentuata mai registrata dagli inizi delle osservazioni per l'elaborazione dell'indice (2001), arrivando a realizzare una **variazione nel**

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	35	\$ 400.109.956,5	\$ 11.431.713,0	20,8%
2020	19	\$ 232.397.822,4	\$ 12.231.464,3	21,5%
2021	27	\$ 383.719.264,9	\$ 14.211.824,6	13,6%

secondo semestre 2021 del +130,9% a/a. La **variazione di periodo** (sul primo semestre 2017) è stata pari al **+284,0%**, rimarcando la crescita che le piazze europee hanno conosciuto negli ultimi anni anche grazie alle complessità riscontrate nelle altre capitali del mercato dell'arte, con particolare riferimento a Londra, e all'internazionalizzazione del mercato. La **possibilità di fruire delle modalità di vendita "ibride" ha infatti avuto un'influenza positiva sulla predisposizione dei collezionisti oltreoceano all'acquisto di opere d'arte in cataloghi di vendite che si tengono nel Vecchio Continente.**

Il fatturato complessivo delle piazze europee è anche qui quasi tornato ai livelli del 2019, registrando un +65,1%

dal 2020, nonostante non sia stata proporzionale la crescita nel numero delle aste milionarie, passate da 19 a 27. La non proporzionalità della crescita è evidente anche se si considera il fatturato medio delle aste, cresciuto da \$12,2 a \$14,2 Mln. I dati comprovano la crescente importanza del Vecchio Continente nella scacchiera del mercato delle arti figurative, con un possibile ulteriore consolidamento futuro attribuibile alla definitiva uscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea.

Si è ridotto anche il **tasso medio di unsold, che per il 2021 è stato del 13,6%⁹⁷** (21,5% nel 2020, 20,8% nel 2019), in linea con la crescente possibilità per molti bidder internazionali di partecipare alle vendite delle piazze europee.



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

Anche nel 2021, New York ha confermato la propria leadership del mercato, seguita da Asia, Londra e infine dal Vecchio Continente. **Già nel 2020 l'Asia aveva superato Londra in termini di fatturati d'asta** (in formato "live" o "ibrido"), soprattutto a causa della riduzione delle aste in presenza tenutesi sul suolo inglese nel corso del 2020. La spinta dei collezionisti asiatici nel corso del 2021 ha portato tuttavia ad un consolidamento della seconda posizione dell'Asia nello scacchiere del mercato degli incanti internazionali, posizione che sarebbe ancor più solida se venissero incluse nel campione le aste dei player locali, non considerate ai fini dell'analisi per ragioni già elencate⁹⁸.

Con il 60,2%, **New York mantiene la prima posizione in termini di quota di fatturato della pittura, arrivando quasi a \$4,9 Mld**, grazie alla forte ripresa vissuta dal mercato internazionale nel corso dell'anno, per cui New York risulta sempre la punta di diamante. Ha inoltre influito positivamente sulla performance statunitense la vendita delle due importanti collezioni già citate nei precedenti capitoli, che si aggiungono ad una serie di vendite particolarmente apprezzate per opere di arte moderna e contemporanea.

L'Asia si trova al secondo posto, con il 18,7% del fatturato complessivamente registrato per il settore della pittura nell'ambito del campione di ricerca. Si tratta **dell'unica piazza che è riuscita, nonostante le difficoltà, a registrare un trend positivo anche nel 2020, ulteriormente accentuatosi nel corso del 2021**, grazie al dinamismo dei propri collezionisti e al continuo ampliamento del bacino d'interesse per i beni da collezione, con l'avvento di nuovi collezionisti più giovani nella platea dei bidder.

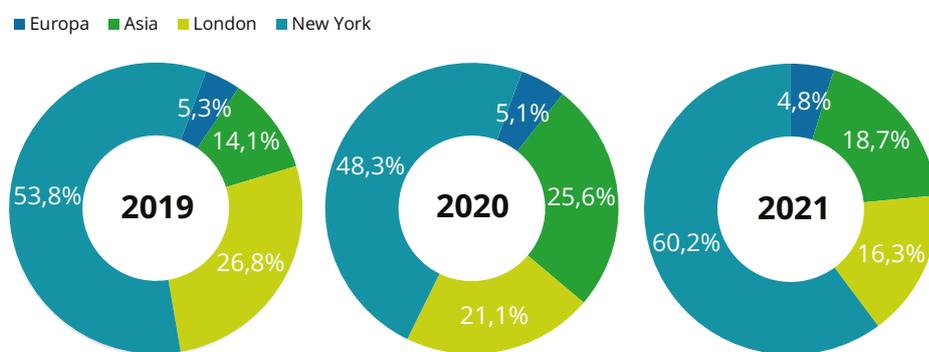
Al terzo posto Londra, con il 16,3% del fatturato della pittura, che dimostra come la città abbia subito gli effetti negativi della pandemia, non riuscendo a "recuperare terreno" su una piazza di Hong Kong più dinamica che mai. Il mercato londinese ha risentito, soprattutto nel secondo semestre dell'anno, della diffusione della variante Omicron, che ha raffreddato il fervore dei primi mesi dell'anno, influenzando negativamente sulla stagione autunnale londinese, che tendenzialmente cuba buona parte dei fatturati dell'anno.

In ultima posizione l'Europa (4,8%), che nonostante sia stata anch'essa gravemente colpita dalla crisi, anche grazie ad una propensione delle case d'asta a proporre lotti di grande qualità nei cataloghi di piazza quali Parigi o Ginevra, è riuscita a mantenere salda la propria posizione nel panorama internazionale.



Marco Cingolani, *Costruire ponti, costruire città, tracciare rotte*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

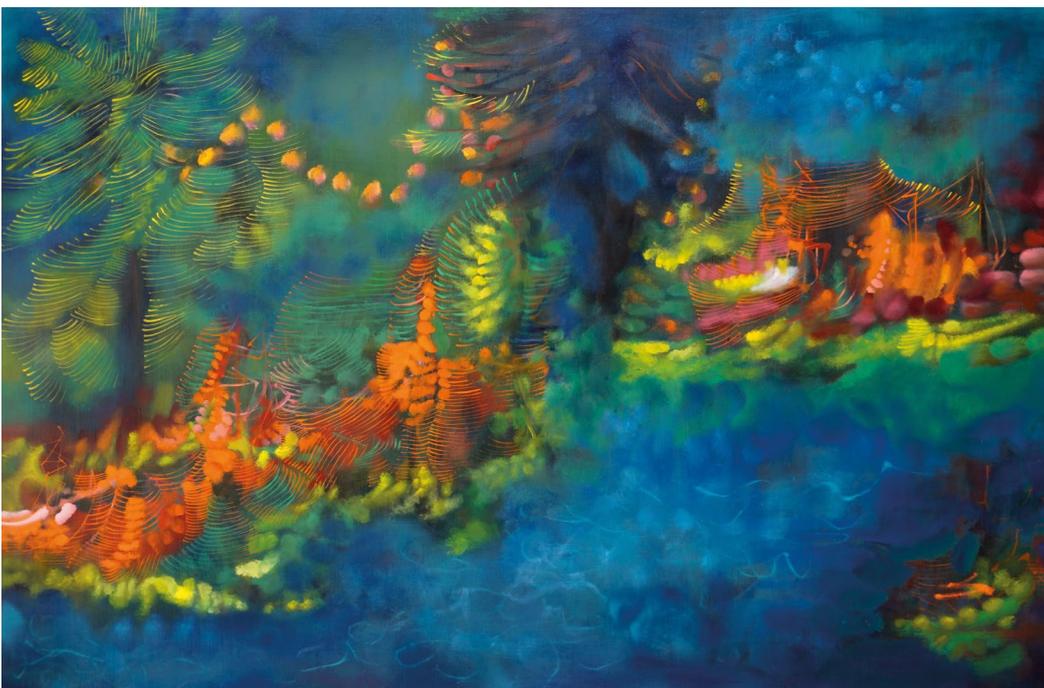
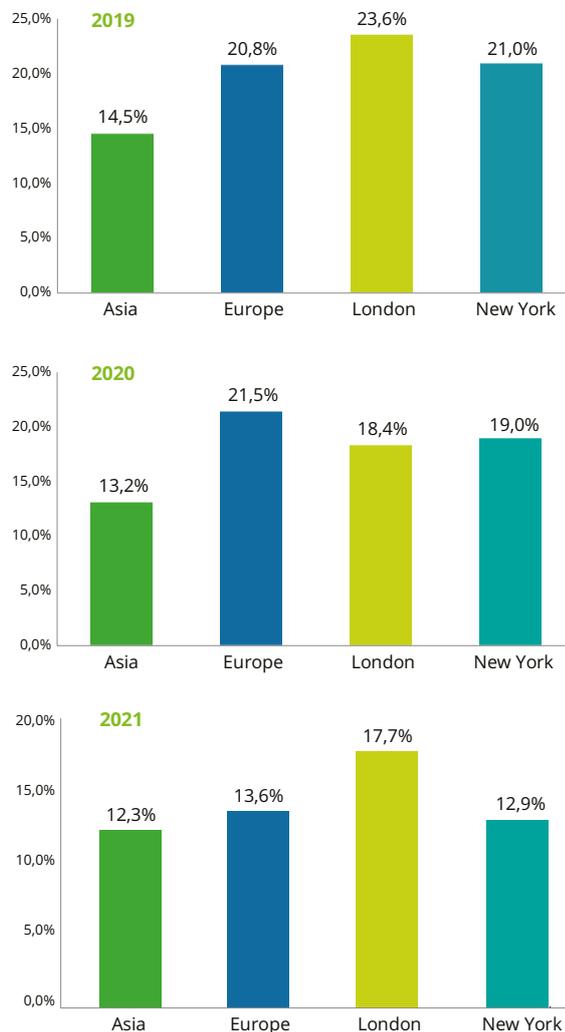
Grafico e tabella: Fatturato per aree geografiche a confronto (2019-2021). Fonte: elaborazione propria.



	New York	London	Asia	Europa
2019	\$ 4.077.289.795,0	\$ 2.037.079.931,5	\$ 1.067.333.456,4	\$ 400.109.956,5
2020	\$ 2.210.972.539,0	\$ 963.603.967,6	\$ 1.170.574.229,5	\$ 232.397.822,4
2021	\$ 4.856.044.824,0	\$ 1.317.257.826,2	\$ 1.512.524.951,3	\$ 383.719.264,9
Variazione 2021/2020	\$ 2.645.072.285,0	\$ 353.653.858,7	\$ 341.950.721,8	\$ 151.321.442,5
	119,6%	36,7%	29,2%	65,1%

Quanto affermato finora trova conferma anche nell'analisi del tasso di unsold medio del mercato della pittura per area geografica. Il **tasso medio di unsold più basso per il 2021 si è confermato quello dell'Asia (12,3%)**, grazie al dinamismo e all'attivismo dei collezionisti orientali, che sono stati fondamentali per la ripresa del mercato dalla stasi determinata dallo scoppio della pandemia. La qualità dell'offerta e la disponibilità di liquidità hanno fatto registrare un notevole calo al tasso di unsold medio della **piazza di New York, attestatosi a 12,9%**, seguita a poca distanza dall'Europa (13,6%). Londra ha registrato il tasso di unsold medio più alto nell'ambito del campione d'osservazione (17,7%), anche a causa dell'attrattiva della proposta presentata dalle case d'asta internazionali nelle principali piazze del mercato europeo, in linea con la crescente globalizzazione del mercato dei beni da collezione, nonché della sfavorevole situazione di Londra in momenti chiave del calendario degli incanti (tra cui in particolare il periodo autunnale, coinciso nel 2021 con quello della diffusione della variante Omicron del COVID-19).

Grafico: Unsold medio per area geografica 2019-2021.
Fonte: elaborazione propria.

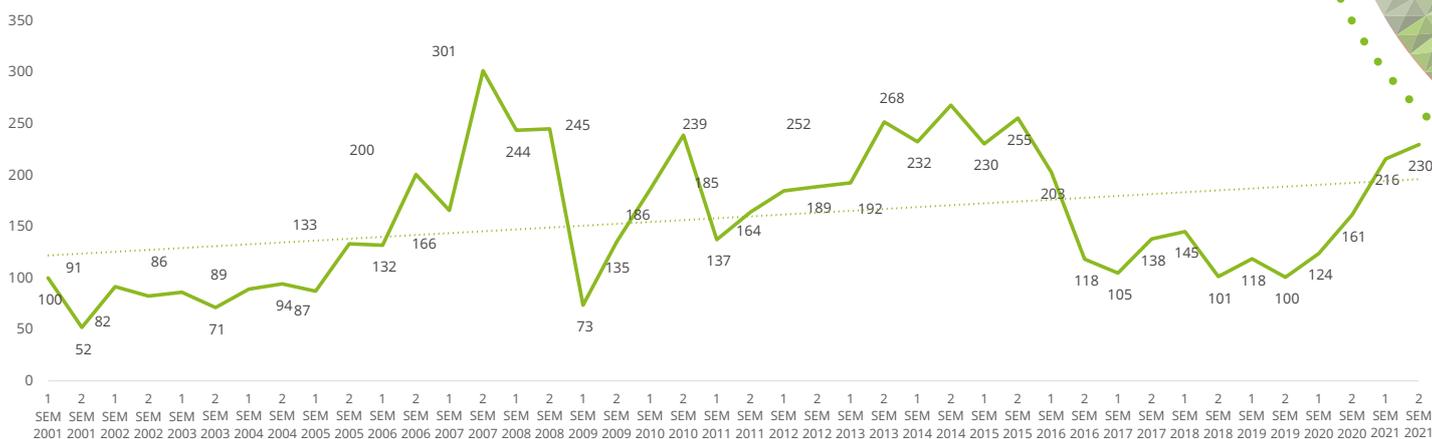


Marco Cingolani, *Pescatori, cacciatori, costruttori...*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Il mercato della pittura per comparto

Il Post War Painting Index



Nel 2021 il mercato dell'arte del dopoguerra e contemporanea ha registrato un'accelerazione senza precedenti, confermando **la leadership del comparto Post War per il mercato della pittura e ponendo le basi per l'ulteriore consolidamento di molti artisti giovani che hanno registrato record da capogiro nelle vendite all'asta**. Si è infatti confermato il trend di affermazione di **nuovi "classici" tra gli artisti ancora viventi**, tra cui molte artiste donne e artisti di colore, in risposta ad un crescente interesse nei confronti della *diversity* nel mercato dei beni da collezione.

In linea con gli altri indici, il **Post War Painting Index⁹⁹** ha registrato una **variazione a/a largamente positiva (+42,3%)**, come positiva è anche la variazione degli ultimi vent'anni **(+129,5% dal primo semestre 2001)**.

La forza del comparto è dimostrata dalla crescita non proporzionale del numero delle aste "live" o "ibride" tenutesi nel corso del 2021 e del fatturato annuo: se le aste sono infatti passate da 70 a

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	124	\$ 4.270.464.231,0	\$ 34.439.227,7	15,0%
2020	70	\$ 2.905.667.675,1	\$ 41.509.538,2	13,7%
2021	95	\$ 6.222.253.542,8	\$ 65.497.405,7	9,4%

95 (+35,7%), il **fatturato complessivo è invece passato da circa \$2,9 Mld a \$6,2 Mld (+114,1% a/a)**, in forte crescita anche rispetto al 2019 (+45,7%), nonostante il numero di aste "live" milionarie del 2019 fosse sensibilmente superiore. In flessione anche il tasso medio di unsold, che si assesta al 9,4%¹⁰⁰ (13,7% nel 2020).

Molti i fattori che hanno contribuito alla vertiginosa crescita dei fatturati del Post War, come ampiamente approfondito nelle pagine precedenti, con una nuova predilezione per gli artisti più giovani. Sono tuttavia "classici" i nomi dei tre artisti leader del segmento in termini di fatturato: Jean-Michel Basquiat, Gerhard Richter e Banksy.



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (Crocivio accadico)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Commento a cura di Giovanni Gasparini, Art Advisor | Altiga Group

Dal punto di vista quantitativo, il 2021 ha segnato la ripresa del mercato in asta a livelli superiori rispetto al 2019, mettendo da parte il 2020 nonostante la prosecuzione fluttuante della pandemia, grazie ad alcuni fattori concomitanti: la **stagionalità del mercato in asta**, concentrato in quattro settimane all'anno in Maggio, Giugno, Ottobre e Novembre fortunatamente poco coinvolte dal Covid; la **forte partecipazione online**, favorita da aste sempre meno rivolte al pubblico in sala e trasformate in noiosissimi eventi televisivi globali; la **spinta a spostare l'enorme liquidità a disposizione soprattutto dei 'nuovi ricchi' in Asia e in USA in investimenti alternativi**; la comparsa sul mercato di alcune collezioni di grande valore.

Questo stato di salute fotografa però la situazione solo del mercato in asta, che sembra divaricarsi sempre di più dalla **realtà delle gallerie**, soprattutto quelle che non trattano lavori milionari, le quali **soffrono ancora della crisi** e hanno potuto riprendere la partecipazione alle fiere solo nell'ultimo quadrimestre del 2021 e fra enormi difficoltà logistiche.

Questa diversità è fondamentalmente legata alla **tipologia di acquirenti ed intermediari** in cui si sta dividendo il mercato dell'arte: **da un lato investitori e speculatori** serviti dalle poche grandi case d'asta sempre più simili ad intermediari finanziari (e che quindi andrebbero regolate con tali norme stringenti), **dall'altro un nucleo sempre più ridotto e soprattutto meno facoltoso di collezionisti e persone interessate agli aspetti storici, culturali ed estetici dell'arte** che sostengono un sistema di gallerie d'arte sotto pressione, il quale andrebbe invece supportato e snellito proceduralmente.

Il mercato dell'arte è da sempre guidato dal lato della domanda e muta per adeguarsi alle sue caratteristiche; **nel 2021 sembra esser compiuto il grande passo verso la finanziarizzazione (o più propriamente "cartolarizzazione")**. Il ventennio di spinte da parte della finanza per appropriarsi del mercato dell'arte e renderlo compatibile alle logiche di investimento speculativo ha finalmente vinto le ultime resistenze grazie ad una

finzione: se l'opera d'arte non può essere resa uniforme e quindi facilmente valutabile e scambiabile, eliminiamola sostituendo ad essa il solo prezzo: vendiamo il nome dell'artista e il certificato (possibilmente virtuale) del possesso di qualcosa che è stata pubblicamente scambiata per un prezzo noto (da qui l'apporto essenziale delle case d'asta); quale sia il bene sottostante è irrilevante poiché si tratta di scommesse su un prodotto derivato.

Anzi, se possibile si elimini fisicamente l'opera d'arte su cui si basa il prodotto derivato (ammesso che esista ancora l'opera...) così da evitare ogni possibile interferenza ed imbarazzante confronto.

Questo processo è stato ottenuto tramite **due meccanismi complementari: nella parte alta del mercato l'utilizzo indiscriminato delle garanzie di parte terza**, che manipolano i prezzi delle opere evitando che possano svalutarsi; **nel mercato 'emergente' nel lasciare senza controllo l'azione di speculatori che compiono operazioni "pump and dump"** inammissibili in qualsiasi mercato minimamente regolamentato.

Le garanzie riguardano il mercato delle 'blue chip', i titoli affermati in cui a contare è quasi esclusivamente il nome dell'artista e la volontà delle controparti di strutturare un derivato sotto forma di opzione.

La speculazione invece si focalizza su giovanissimi artiste/i che rispondono a determinati criteri di marketing 'alla moda' del momento spingendo artificialmente i loro prezzi con moltiplicatori anche di 100 volte nel giro di un anno; quale sia il lavoro in vendita è sostanzialmente irrilevante, complice anche un lunghissimo processo della critica postmoderna concettuale che ha ridicolizzato l'aspetto materiale ed estetico dell'opera d'arte.

Le tre case d'asta principali sono complici e beneficiarie di queste distorsioni, il che non deve sorprendere poiché sono sempre più in mano a dirigenti che non hanno nulla a che fare con l'arte, e quindi sempre più simili ai loro clienti.



Queste caratteristiche le avevamo già notate nel 2020, ma sono state esasperate nel corso del 2021; ad Ottobre e Novembre a Londra e New York, le aste principali del terzetto Christie's Phillips Sotheby's riportano una serie di transazioni finanziarie con cataloghi in cui oltre la metà dei lotti sia per numero sia soprattutto per valore sono già 'venduti' tramite le garanzie, e gli altri lotti propongono in larga misura nomi nuovissimi il cui successo si basa su FOMO (Fear Of Missing Out, la paura di 'perdere il treno' dell'arricchimento facile) e 'Greater Fools Theory', la presunzione che entro poco potrò rivendere ad un prezzo ancora più elevato ad un compratore più stupido dell'attuale.

L'apoteosi di questo meccanismo che potremmo battezzare "Blue Horseshoe" è ovviamente rappresentata dal fenomeno degli NFT, prodotto finanziario non regolamentato particolarmente adatto, che è stato promosso sul campo nella sua versione denominata 'arte' grazie ad alcune aste delle 'tre sorelle' disperatamente alla caccia di una fetta dei soldi virtuali creati nel mondo parallelo delle cosiddette "cryptocurrencies".

Quanto è destinato a durare questo stato di fatto? Difficile prevederlo: più che nella forza del mercato dell'arte la spiegazione risiede nella debolezza degli altri mercati.

Una volta accettata la logica del prodotto finanziario, in questo momento l'arte è in vantaggio rispetto per esempio al mattone, in procinto di crollare sotto il peso cinese, e si avvale della sensazione di ricchezza creata dalla moneta virtuale.

Quali **scenari futuri**? In linea di massima se ne prospettano tre distinti:

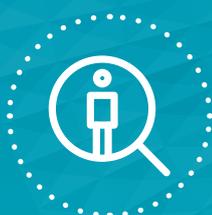
- **Scenario "Gekko": vittoria completa della "cartolarizzazione" con la trasformazione radicale del mercato** secondo le linee delineate sopra, secondo il modello dei mercati derivati noti, e la progressiva irrilevanza del mercato basato sulle opere d'arte.

Il mercato in asta sembra divaricarsi sempre di più dalla realtà delle gallerie, soprattutto quelle che non trattano lavori milionari, le quali soffrono ancora della crisi

- **Scenario "Sansone": crollo del mercato speculativo dovuto a fattori esterni** (regolamentazione, crollo delle valute virtuali, etc..) come già capitato in passato in India nel 2006-07, globalmente nel 2008-09 e nel 1990 col mercato dominato dai giapponesi, e successiva rifondazione del mercato dell'arte con relativa 'cacciata dal tempio' e riduzione di prezzi e quantitativi.
- **Scenario "Scissionista": separazione e malvissuta convivenza fra due mercati**, uno ancora definibile 'dell'arte' e dominato da gallerie e case d'asta medio-piccole, in cui valgono i criteri di valutazione del valore basati sull'opera, e l'altro dedicato a chi desidera un prodotto finanziario denominato 'arte', finalmente addomesticato ai criteri cari alla finanza.

PS: Non riporto volutamente i nomi degli autori dei lotti di cui sopra, per una ragione semplice: mi occupo d'arte e non di marketing per questo o quel prodotto. Spero poter tornare ad occuparmi di arte ed artisti nel 2022.

Il successo degli artisti africani ultra-contemporanei

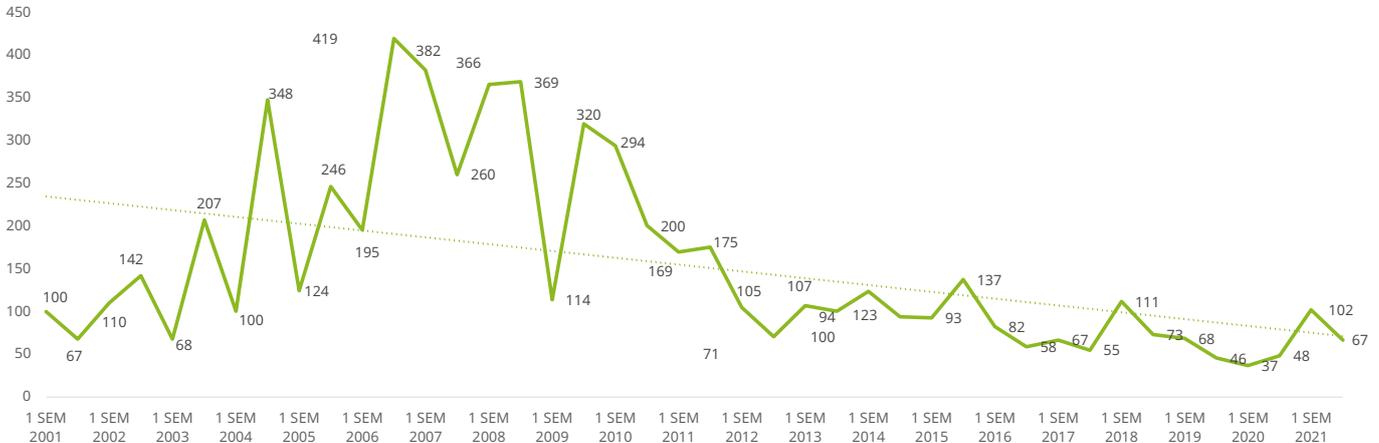


Nel corso del 2021, **gli artisti africani soprattutto giovani**, hanno registrato record senza precedenti e continuano ad essere al centro dell'attenzione di gallerie e musei a livello internazionale.

Tra gli artisti che hanno registrato record da capogiro, Amoako Bofo, artista nato in Ghana nel 1984 che in poco tempo ha scalato il mercato dell'arte arrivando ad un turnover in asta nel 2021 di \$11,6 Mln per sole 19 opere. Anche altri artisti under 40 provenienti da paesi africani hanno registrato crescite importanti: si stima che le **vendite delle opere degli artisti africani nati dopo il 1974 sia cresciuto del 434% in due anni, da \$7,5 Mln nel 2019 a circa \$40,0 Mln nel 2021¹⁰¹**.

Il Pre-War Painting Index

Con il contributo di *Valentina Di Ridolfo*



In linea con la ripresa del mercato dell'arte, il 2021 è stato un anno fortemente positivo anche per il comparto del Pre War, nonostante il fatturato complessivo delle aste "live" e "ibride" non sia tornato ai livelli pre-pandemia, anche per effetto della scelta di proporre molti lavori d'arte Pre War in aste online only.

Resta indiscussa l'attrattiva che il mercato dell'arte moderna e impressionista possiede rispetto ad altre tipologie di arte, poiché l'investimento in questo tipo di opere è tendenzialmente più sicuro e più "stabile", anche grazie agli archivi degli artisti che ne sostengono il mercato. Nonostante il **tasso di unsold medio (16,3%)** si sia ridotto in quota minore rispetto agli altri comparti della pittura in relazione al livello 2020 (18,8% per il Pre War), è sintomatico rilevare come **a fronte della riduzione del numero delle aste milionarie (da 50 a 37) sia tuttavia aumentato il valore dell'aggiudicazione media, passato da circa \$24,9 Mln a circa \$36,7 Mln**, rendendo evidente il buono stato di salute di questo comparto.

Il crescente numero di artisti passati spesso di mano negli scorsi anni e ora

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	79	\$ 2.698.774.163,1	\$ 34.161.698,3	26,0%
2020	50	\$ 1.244.798.587,2	\$ 24.895.971,7	18,8%
2021	37	\$ 1.357.980.078,8	\$ 36.702.164,3	16,3%

meno riscontrabili all'incanto, che spinge molti collezionisti ad investire su artisti contemporanei o ultra-contemporanei, ha influito solo marginalmente sul **Pre War Painting Index¹⁰²**, che ha registrato una **variazione annua positiva, pari a +38,1% a/a (sul secondo semestre 2020)**. In calo, tuttavia, la **variazione di periodo**, pari al **-33,4%** sul primo semestre 2001, anche a causa della progressiva riduzione nella disponibilità di opere d'arte di matrice moderna e impressionista nei cataloghi d'asta. Anche l'indice del Pre War, al pari del suo omologo nel Post War, ha avuto una normalizzazione nella sua evoluzione nell'ultimo triennio e dopo il biennio 2007-2008, caratterizzato da grande speculazione, seguito dallo sboom del 2009, sintomi di un mercato che era ancora in fase emergente, con volumi meno consolidati.

Il fatturato complessivo del comparto, **passato da quasi \$1,2 Mld a \$1,4 Mld (+9,1%)**, rende ancor più evidenti le dinamiche trattate nelle righe precedenti, **sottolineando la scarsa disponibilità di opere di arte moderna e impressionista in linea con i gusti dei collezionisti, salvo casi eccezionali (come la Cox Collection)**. In flessione, tuttavia, il tasso medio di unsold, che si assesta al 16,3%¹⁰³ (18,8% nel 2020), segnalando la propensione alla spesa dei collezionisti.

Il mercato del Pre War ha avviato lentamente il 2021, iniziando a registrare risultati soddisfacenti prevalentemente a partire dal mese di marzo, proseguendo poi su un **livello medio-alto, con picchi di eccezionale vivacità, soprattutto grazie all'avvento sul mercato di opere dalla provenienza prestigiosa**.



Tra questi, l'evento della major **Christie's**, che si è distinta per la vendita della **Cox Collection in un'asta sottotitolata "The Story of Impressionism"**.

La sera dell'11 novembre a New York i lotti appartenenti al noto collezionista Edwin Cox hanno totalizzato \$332,0 Mln, con 100% di tasso di venduto e una buona ripartizione internazionale delle vendite (Americhe per il 52%, Europa per il 35% e Asia per il 13%). Tra le opere più attenzionate, "Cabanes de bois parmi

les oliviers", opera del 1889 del maestro post-impressionista Vincent van Gogh venduta per circa \$71,0 Mln, insieme ai lavori di Claude Monet, Paul Cézanne e Gustave Caillebotte, di cui è stata portata una delle opere più iconiche dell'operato dell'artista, "Jeune homme à sa fenêtre".

Guardando alle principali sessioni di aste Impressionism & Modern Art 2021, risulta **ridotta la presenza dei grandi nomi che negli anni scorsi hanno contribuito alla crescita delle**

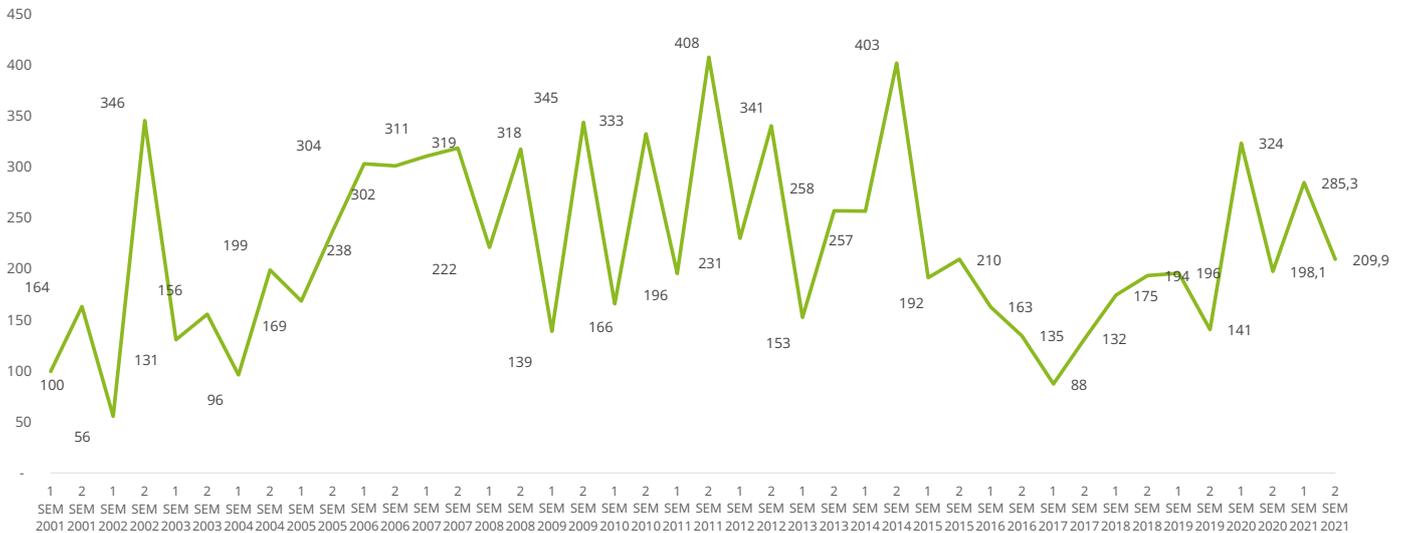
quotazioni del settore. Le case d'asta sono riuscite comunque a inserire a catalogo opere di qualità. Di particolare interesse le aste di arte moderna tenutesi ad Hong Kong e alcune aste online mono-artista, come "Otto Dix: Haunted Visions | Graphic Masterworks from an Important Private Collection", o ancora l'asta dedicata ai lavori su carta di Henri Matisse che ha totalizzato un 100% di tasso di venduto, con valore medio di aggiudicazione di \$970.875.



Marco Cingolani, *Splendido mercato (Vedere, trattare, comprare)*. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

L'Old Masters Painting Index

Con il contributo di Matteo Schivo



Nonostante il periodo di analisi sia stato ancora influenzato dagli effetti legati alla pandemia globale, il comparto Old Master in continuità con il secondo semestre dello scorso anno ha dimostrato **grande adattabilità alle nuove forme d'asta e alla tecnologia**, con particolare riferimento all'uso di realtà aumentata e strumenti specifici volti a consentire la presa visione delle opere d'arte antiche anche a distanza. Inoltre, **grazie alla possibilità di offrire ai collezionisti la possibilità di vedere le opere dal vivo nelle esposizioni pre-asta, molte vendite** che in precedenza si sarebbero realizzate in presenza sono state realizzate **online-only, elemento che tuttavia non ha influito negativamente sui risultati del settore.**

Il dipinto antico continua ad essere percepito come bene di estrema qualità e come investimento alternativo di elevata solidità, risentendo soltanto marginalmente dell'accelerata evoluzione in atto a livello internazionale in termini di evoluzione del gusto e di ricambio generazionale tra collezionisti. I dipinti antichi, 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.

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	50	\$ 612.574.745,4	\$ 12.251.494,9	27,4%
2020	27	\$ 427.082.296,1	\$ 15.817.862,8	27,0%
2021	29	\$ 489.313.244,8	\$ 16.872.870,5	26,0%

L'acquisto di un dipinto antico richiede invero una grande conoscenza della storia dell'arte e delle sue peculiarità, fattore che rende elitario questo tipo di bene, e parallelamente la crescente consapevolezza degli acquirenti rende necessario anche un **grande lavoro di ricerca e analisi delle opere da parte degli operatori**, che devono presentare una documentazione quanto più completa ed esaustiva possibile inerente conservazione, provenienza e autenticità delle opere.

Anche grazie alla presenza di **lotti di grande qualità** nei cataloghi delle major, i risultati evidenziano **dati in netta ripresa sebbene parzialmente ancora inferiori, in senso assoluto, a quelli degli ultimi anni pre-pandemia**. Il fatturato totale, pari a \$489,3 Mln, segna infatti un **+14,5% su base annua**, mentre il numero totale di vendite live o ibride è aumentato soltanto di 2 unità, anche grazie alla crescente **confidenza degli operatori nell'organizzare aste**

di arte antica web-only. Per effetto di questa dinamica è **creciuto il valore medio del fatturato d'asta, attestatosi nel 2021 a \$16,8 Mln**, rispetto ai \$15,8 Mln del 2020. In leggera flessione, ma sostanzialmente invariato rispetto agli anni passati, il tasso medio di unsold, che si assesta al 26,0%¹⁰⁴ (27,0% nel 2020).

L'Old Masters Painting Index¹⁰⁵ nel 2019 aveva registrato una variazione annua negativa, che, nonostante la pandemia, non si è confermata negli ultimi due anni. Grazie alla qualità dei cataloghi e all'interesse dei collezionisti, nel 2021 la **variazione annua è stata infatti del +6,0%** ed è rimasta positiva anche la **variazione di periodo (+109,9%** sul primo semestre 2001). Il comparto degli Old Masters, al contrario di quelli del Pre War e Post War, non ha mai risentito della forte speculazione del biennio 2007-2008, caratterizzandosi per un collezionismo più selettivo e meno interessato all'acquisto dell'artista "più glamour".



Alla base dei risultati positivi si possono citare **numerose aggiudicazioni da record che hanno riguardato il 2021 del comparto fin dagli inizi dell'anno**, con inclusione, fra l'altro, di diverse interessanti collezioni private. I primi mesi dell'anno sono stati dominati dalla due giorni di Sotheby's del 28 e 29 gennaio che ha totalizzato complessivamente oltre \$141,0 Mln, di cui \$92,2 Mln relativi all'aggiudicazione dell'opera "Portrait of a Young Man Holding a Roundel" di **Sandro Botticelli**, che ha superato di 9 volte il precedente record-price dell'artista fiorentino. L'opera, acquistata da un collezionista asiatico, è divenuta la più cara mai venduta da Sotheby's all'interno del comparto oggetto di analisi e la seconda in assoluto, alle spalle soltanto del discusso Salvator Mundi passato in asta nel 2017¹⁰⁶.

Come per gli anni precedenti **si conferma il vivo interesse per le opere asiatiche**, trainate da una forte richiesta da parte di istituzioni e collezionisti privati locali che vedono in queste opere un'occasione per mantenere vive le tradizioni, affermare la propria identità ed elevare il proprio stato sociale, nonostante non manchi l'interesse di acquirenti occidentali. A conferma di questo, è possibile segnalare **l'asta del 16 marzo tenuta da Christie's dedicata all'arte giapponese e coreana che ha totalizzato \$9,7 Mln** di fatturato, +197% rispetto alla stima minima da catalogo. L'asta, tenutasi live a New York, ha visto la partecipazione di **offerenti provenienti da 35 paesi differenti ed oltre il 50% dei lotti è stato aggiudicato tramite offerte online**: questo dimostra la crescente fiducia nell'offrire ed eseguire transazioni da remoto nonostante le peculiarità del comparto.

L'arte cinese è stata invece protagonista il 19 aprile ad Hong Kong nella vendita di Sotheby's che ha realizzato un fatturato complessivo di \$21,9 Mln. Top lot è stata la raccolta di diciannove fogli del pittore cinese e monaco buddista Hong Ren,

vissuto nella prima fase della dinastia Qing, che è passata di mano per \$16,5 Mln. A distanza di appena tre giorni si è svolta invece a New York **un'importante asta di Christie's dedicata all'arte europea del comparto Old Masters, che ha totalizzato quasi \$18,0 Mln**. Fiore all'occhiello della vendita il capolavoro recentemente riscoperto "La visione di Sant'Antonio Abate", di Sebastiano del Piombo, che ha segnato un nuovo record-price per l'artista (\$3,2 Mln).

Il periodo estivo è stato caratterizzato dalla **Classic Week londinese** con le aste di Christie's e Sotheby's che nell'arco di appena quattro giorni, **fra vendite live che online, hanno complessivamente fatturato \$108,6 Mln**. Le vendite di punta sono state le Evening Sale delle due majors, tra cui spicca l'asta di Christie's, che ha realizzato un fatturato complessivo pari a \$62,1 Mln con un realizzo medio per lotto venduto di \$1,3 Mln, registrando i rispettivi valori più alti per il 2021 dopo l'asta di Sotheby's di gennaio, le cui performance sono state influenzate dalla vendita eccezionale dell'opera di Botticelli. Nella stessa sessione di vendite, **Christie's ha venduto anche disegno autografo di Leonardo da Vinci "Head of a Bear", aggiudicato per \$12,2 Mln**. L'opera, protagonista di un tour espositivo internazionale avvenuto nelle settimane precedenti all'asta, si contraddistingue per la sua eccezionale rarità essendo infatti **uno dei soli otto disegni dell'artista in mani private**, al di fuori degli esemplari della Royal Collection e della Devonshire Collection di Chatsworth.

Con la stagione autunnale si è osservato un incremento delle collezioni private in vendita, tra cui è possibile citare quella del fashion designer americano Herbert Kasper venduta da Christie's il 14 ottobre a New York, e la collezione del commerciante di quadri antichi Richard L. Feigen, proposta da Sotheby's appena quattro

giorni più tardi, sempre a New York. Entrambe le vendite hanno realizzato prezzi soddisfacenti.

Nel mese di novembre, invece, Hong Kong è diventata il centro nevralgico delle vendite del comparto: Christie's ha realizzato \$39,3 Mln con l'asta Fine Chinese Classical Paintings and Calligraphy, risultato più alto registrato in Asia per questa categoria dall'autunno del 2018. Da segnalare il fatto che il 45% dei nuovi acquirenti siano stati millennials: questo dimostra una **grande partecipazione e attrazione da parte delle nuove leve di collezionisti verso un comparto tradizionalmente ritenuto poco attraente per i più giovani e caratterizzato da un'età media dei collezionisti più elevata rispetto ad altre forme collezionistiche**. Grandi risultati sono stati registrati in particolare per i lotti appartenenti alle collezioni delle famiglie Wong Nan-ping e Ye Gongchuo: entrambe hanno infatti raggiunto circa il 95,0% di lotti venduti e i realizzi sono stati rispettivamente pari al +621,0% e +695,0% sulle stime minime.

Per concludere l'anno sono da menzionare le **due Evening Sale londinesi di dicembre** sempre a firma Christie's e Sotheby's, che rispettivamente hanno realizzato \$13,8 Mln e \$24,9 Mln. Quest'ultima asta in particolare si è contraddistinta per la bellissima coppia di ritratti ad opera del pittore fiammingo Anthony van Dyck venduta per l'importante cifra di \$8,1 Mln.

Numerose
aggiudicazioni
da record hanno
riguardato il 2021
degli Old Masters

Il mercato dei Passion Assets

Il Global Passion Assets Index



Il **Global Passion Assets Index** analizza l'andamento delle aste dei beni da collezione che non comprendono la pittura: **gioielli e orologi, antichità, arredi e design, vini e liquori, e fotografie**. Se non per casi eccezionali, questi comparti di mercato registrano fatturati d'asta meno elevati di quelli della pittura. Si tratta tuttavia di un aggregato che attrae crescente interesse da parte dei collezionisti grazie ad una maggiore semplicità in termini di ricerca e ad una maggiore accessibilità in termini di prezzo. Molti di questi beni hanno dinamiche di prezzi meno volatili e offrono un livello di rischio più contenuto rispetto all'investimento in arte contemporanea, rappresentando così una buona occasione di acquisto per chi si affaccia a questo mercato per la prima volta.

Grazie alla maggiore liquidità disponibile sul mercato e all'interesse di molti nuovi acquirenti, i Passion Assets hanno resistito ai possibili contraccolpi della pandemia, come confermato dalla crescita del **Global Passion Assets Index¹⁰⁷**, che si è mantenuto **sostanzialmente invariato rispetto**

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	275	\$ 2.379.921.867,3	\$ 8.654.261,3	20,1%
2020	156	\$ 1.568.671.316,4	\$ 10.055.585,4	18,3%
2021	158	\$ 2.284.316.423,2	\$ 14.457.698,9	14,7%

al 2020, quando era stata registrata una variazione del +19,8% a/a dopo un 2019 in discesa. Si conferma positiva la **variazione di periodo, pari a +140,8%** (sul primo semestre 2006).

Nonostante **la contrazione nel numero delle aste milionarie del segmento rispetto al 2019 (-42,5%, da 275 a 158)**, il forte interesse dei collezionisti e di nuovi acquirenti è dimostrato dal ritorno dei fatturati intorno **ai \$2,3 Mld (+45,6% sul 2020, solo -4,0% rispetto al 2019)**. Questa dinamica ha comportato una notevole crescita del valore dell'aggiudicazione media delle aste in presenza o ibride nel triennio (passato da \$8,7 Mln del 2019 a \$14,5 Mln nel 2021), con un **calo del tasso di unsold, attestatosi a 14,7%¹⁰⁸**.



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare (Tutte buone intenzioni)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



È bene inoltre sottolineare che i risultati qui riportati si riferiscono alle sole aste “live” o “ibride”, senza quindi considerare l’andamento delle molteplici aste online tenutesi nel corso dell’anno dedicate ai comparti diversi da quelli della Pittura, come meglio illustrato nella Sezione “Metodologia”. Le aste online only sono spesso più efficaci nella vendita dei Passion Assets, che sono più facilmente oggetto di acquisto anche da remoto, rispetto alla pittura, che necessita in molti casi di essere fruita in presenza.

Alla crescita del mercato dei Passion Assets contribuisce il forte interesse dei nuovi acquirenti, spesso attratti anche dalla varietà dei beni proposti, che anche nel 2021 conferma il continuo dinamismo e sviluppo del segmento. In risposta alle continue evoluzioni nel gusto dei collezionisti di tutto il mondo e all’abbassamento dell’età media degli acquirenti, anche nel 2021 (soprattutto nelle vendite online) sono stati proposti, tra gli altri, beni provenienti dal mondo dello sport, della musica o della moda, segmento quest’ultimo in cui spicca il

mercato delle borse, accessorio di moda per eccellenza. Nell’ambito del campione di vendite del 2021 esaminate ai fini del presente Report, sono state **13 le aste dedicate a borse e accessori di moda, per un fatturato complessivo di oltre \$46,1 Mln.**

Tra le altre vendite “d’eccezione” tenutesi nel corso del 2021 è possibile citare l’asta online di Christie’s realizzata a luglio 2021 dedicata alla **Roger Federer Collection**, una raccolta di cimeli sportivi appartenuti al famoso tennista che ha consentito di raccogliere **oltre £3,4 Mln in due sessioni di vendita**, una “live” e una online, 100% di tasso di vendita e risultati che hanno triplicato la stima minima di partenza. Il ricavato è stato devoluto in beneficenza, a supporto delle iniziative formative della RF Foundation in Svizzera e nei paesi sudafricani¹⁰⁹. Anche l’asta dedicata ad un paio di **scarpe di Lionel Messi**¹¹⁰, tenuta sempre da Christie’s nel mese di aprile, ha attratto l’interesse dei bidder, con un risultato di £125.000 (su base di stima £50.000), devoluti in beneficenza.

Alla crescita del mercato dei Passion Assets contribuisce il forte interesse dei nuovi acquirenti, spesso attratti anche dalla varietà dei beni proposti, che anche nel 2021 conferma il continuo dinamismo e sviluppo del segmento

Idoli e borse da record



Negli ultimi anni è esplosa la tendenza di mettere all’asta cimeli appartenuti a idoli dello sport, della moda, dello spettacolo o del design, che attraggono sempre grande interesse del pubblico, realizzando risultati che vanno tendenzialmente ben oltre le stime degli esperti.

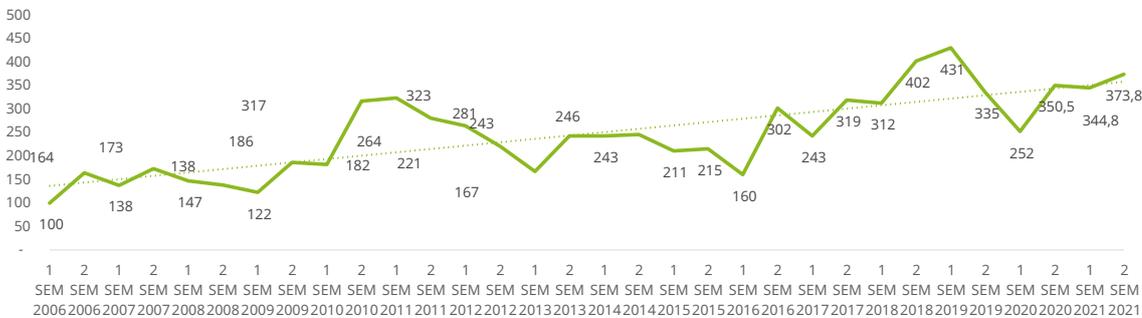
Tra queste, relativamente al 2021 è possibile menzionare le già citate aste dedicate a beni appartenuti a Roger Federer o Lionel Messi, o l’asta dedicata alla designer di moda L’Wren Scott (The L’Wren Scott Collection¹¹¹).

Questo è frutto anche dell’impossibilità di viaggiare e di investire nel tempo libero, che già nel 2020 aveva incrementato la disponibilità economica dei soggetti non colpiti dalla crisi, che hanno quindi ampliato i propri orizzonti e investito in nuovi beni alternativi e beni di lusso. Tra questi, anche le borse, che si confermano anche nel 2021 una buona scelta d’investimento, con particolare riferimento a quelle della maison Hermès.

Nel 2021 è infatti stato registrato il nuovo record per borsa più costosa mai venduta all’asta: sono stati spesi \$515.416 per una Kelly di Hermès in oro bianco e diamanti nell’asta Handbags & Accessories tenutasi da Christie’s Hong Kong di novembre 2021. È stato così superato il precedente record registrato nell’analoga asta tenutasi tuttavia nel 2020, quando una rara Himalaya Niloticus Crocodile Retourné Kelly 25 di Hermès 2019 era stata battuta per \$437.330.

Il Wines & Spirits Index

Con il contributo di Moira Pianazzola



È sempre più internazionale e diffuso l'interesse nei confronti delle bottiglie di pregio e la passione per il vino e i liquori, elemento che garantisce solidità alle aste dedicate a questo comparto. Il **comparto vini e liquori**, le cui vendite si caratterizzano per un elevato numero di lotti in catalogo (mediamente almeno 500 lotti per asta) e valori unitari tendenzialmente bassi, registra notevoli **oscillazioni nei prezzi di aggiudicazione**, che 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**.

La consapevolezza che il pubblico amatore stia ampliandosi velocemente è ben più consolidata di quanto si credesse. I molteplici risultati record che hanno costellato i 65 appuntamenti del calendario 2021 delle Maisons internazionali Christie's e Sotheby's, guardando sia alle aste online che a quelle live, ne avvalorano la sintomatica attrattiva. **Sono stati proposti all'incanto oltre 20.000 lotti**, con un incremento che supera il +24% nei volumi

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	38	\$ 171.723.683,8	\$ 4.519.044,3	10,4%
2020	27	\$ 109.895.497,7	\$ 4.070.203,6	8,8%
2021	19	\$ 85.530.978,9	\$ 4.501.630,5	5,7%

di vendita, incluse collezioni single-owner dedicate, con circa il 94% il tasso medio del venduto e una **crescente attenzione da parte degli under 40**, che costituisce circa un terzo della clientela collezionista più attiva nel comparto.

Nel 2021 è proseguita la trasformazione già avviata nel 2020 per il settore Wine&Spirits. Contravvenire ai modelli del passato è stata la risposta per continuare a raggiungere nuove platee, spostare il baricentro nell'organizzazione delle aste, promuovere iniziative esclusive di approfondimento e avvicinamento oltre i tradizionali centri di vendita, il tutto perseverando nell'implementazione di buone pratiche che la ventata di digitalizzazione e sperimentazione post-pandemica ha oramai reso imprescindibili.

Il **Wines & Spirits Index**¹¹² ha quindi concluso il 2021 con una **variazione nel secondo semestre positiva (+6,6% a/a)**, nonostante sia bene sottolineare che l'indice risente della preponderanza di aste dedicate al vino offerte sulle piattaforme online. Il vino risulta infatti un bene adatto all'acquisto via web, al contrario di altri beni come la pittura, che necessita maggiormente di essere vista e fruita da parte dei collezionisti. Nonostante la **positiva variazione di periodo (+173,8% sul 1° semestre 2006)**, la **riduzione nel numero delle aste "live" o "ibride"** dedicate al comparto (dimezzate dal 2019), ha portato ad una **riduzione del fatturato complessivo del -22,2% a/a**, è tuttavia positivo rilevare che il valore medio delle aste live è tornato quasi in linea ai livelli pre-COVID (passato da \$4,1 Mln a \$4,5 Mln). Il **tasso di unsold**, che da 10,4%



del 2019 è passato a 8,8%¹¹³ nel 2020, è ulteriormente calato, arrivando a quota 5,7%, tra i più bassi dell'intero mercato dei *collectibles*.

Hong Kong si conferma la piazza di riferimento internazionale per il comparto¹¹⁴, rappresentando il 61,4% del volume d'affari del 2021, quota in netta crescita rispetto al biennio passato (44,3% nel 2019). Al secondo posto l'Europa, seguita da Londra e New York, che nel corso del 2021 ha visto ridurre notevolmente il numero di aste dedicate ai vini proposte in presenza o con format ibrido. **Quello asiatico è il mercato che meglio alimenta le dinamiche di settore** e si distingue per essere non solo il più interessante in termini di risultati conseguiti, ma anche il più interessato alla cultura enofila occidentale in generale.

Lo **sviluppo più significativo dell'anno sono state le inaugurali *direct-from-winery sales***, eventi in loco, frutto di prestigiose partnership con importanti distillerie – tra cui The Worshipful Company of Distillers and the Scotch Whisky Industry, The Macallan e The Black Bowmore Archive Cabinet – storici châteaux – quali Château Mouton Rothschild, Château Rauzan-Ségla e Château Canon in Bordeaux entrambi di proprietà Chanel – oltre che con organizzazioni di beneficenza. Queste occasioni hanno introdotto una nuova modalità di lavoro per le major, più vicina alle specificità del settore, favorendo benefici e opportunità ulteriori a diversi stakeholder, dai produttori, alle comunità delle varie aree geografiche coinvolte, ai consumatori stessi.

Non solo. Anche **diversificazione** è stata una parola chiave per il 2021, se si pensa che ad Hong Kong, nel mese di dicembre, Sotheby's ha persino lanciato la sua **prima asta di tè**, presentando alcuni dei Puerh più preziosi del mondo

per soddisfare una domanda di mercato in continua crescita e ancora poco esplorata dalle major, raccogliendo ben \$525.000.

Mirabile il risultato dell'incanto di inizio dicembre di Christie's, con i suoi £ 7,6 Mln, totale più alto di sempre per la categoria della Maison, per 1.156 lotti presentati, comprensivi della rara ed eccezionale collezione di cuvée vintage della illustre Champagne House di Épernay, **la Perrier-Jouët, che con i £42.875 del Perrier-Jouët Brut Millésimé annata 1874 ha fissato un nuovo benchmark per lo champagne più costoso**. È stata tuttavia Sotheby's Wine che per il quarto anno consecutivo ha conservato la propria posizione di leadership, detenendo i record mondiali

per collezione di whisky, collezione di vini privata, bottiglia di vino più pregiata e bottiglia di spirits più pregiata mai vendute all'asta.

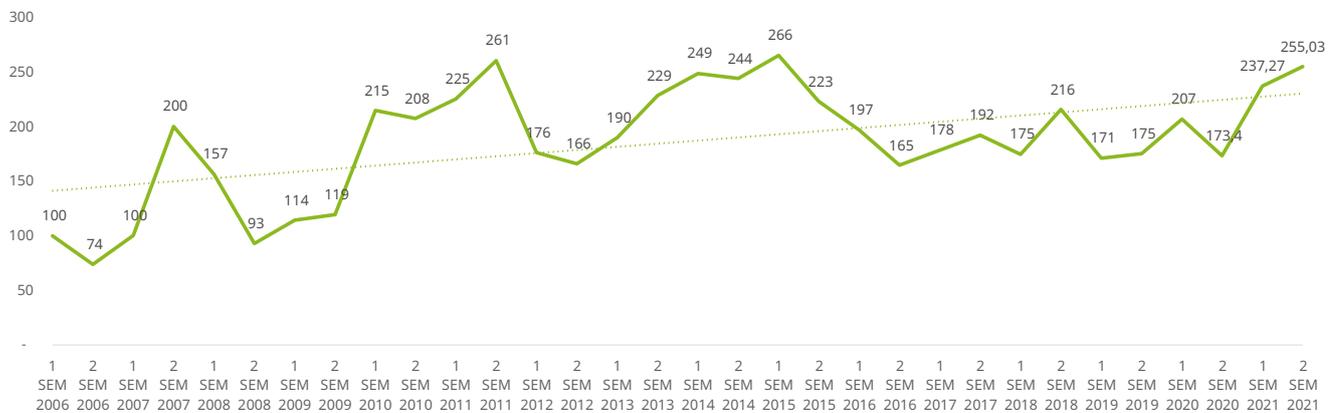
Rimangono fondamentali per tutti gli acquirenti, la trasparenza dei prezzi, la provenienza delle etichette e la rarità della bottiglia. Quello dei vini e dei liquori si riconferma anche nel 2021, pertanto, un collezionismo di eccellenza, prestigioso, che mira alla consacrazione e alla custodia dell'antica arte del wine making, a cui si tende oggi contrapporre la sempre più diffusa creatività wine tailoring, nata per rispondere alle incalzanti esigenze di un mercato globale chiaramente insostenibile di fronte ai ritmi della tradizione e della campagna stessa.



Marco Cingolani, *Il territorio, la rotta, le tracce*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Il Watches & Jewels Index

Con il contributo di Moira Pianazzola



Il mercato di gioielli e orologi nel biennio pandemico ha conosciuto un'evoluzione senza precedenti, anche grazie alla crescente disponibilità di beni proposti in asta in modo virtuale, con ottimo riscontro da parte del mercato. Continua ad essere ristretto il novero dei collezionisti che partecipano alle offerte per lotti di alto valore, ma sono molti i piccoli investitori che hanno partecipato con grande interesse alle molteplici aste di valore medio-basso che si sono tenute nel corso dell'anno. Rientrando nella famiglia dei *luxury&vintage goods*, sono soprattutto gli **orologi dei grandi produttori europei** ad esercitare una forte attrazione sui collezionisti di tutto il mondo.

Il 2021 è stato l'anno del consolidamento degli strumenti digitali e del ritorno alle grandi aste in presenza, soprattutto ad Hong Kong, New York e Ginevra. Anche **grazie alla digitalizzazione dell'offerta, le major hanno raggiunto risultati di rilievo** e aumenti percentuali (nell'ultimo biennio) senza precedenti in termini di lotti negoziati, quantità di vendite e complessivo valore scambiato telematicamente su base annua.

Grazie alle oculate strategie delle case d'asta, che hanno offerto nelle aste in presenza solo lotti di eccezionale caratura, lasciando invece gran parte

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	58	\$ 1.081.910.059,5	\$ 18.653.621,7	18,2%
2020	35	\$ 741.490.361,0	\$ 21.185.438,9	14,3%
2021	34	\$ 1.077.032.999,7	\$ 31.677.441,2	8,1%

dei beni di basso-medio valore per i cataloghi piattaforme virtuali, il **Watches & Jewels Index¹¹⁵** (che si basa sulle vendite in presenza o "ibride" che realizzano più di \$1 Mln) ha chiuso il secondo semestre 2021 con una **variazione sul secondo semestre 2020 fortemente positiva (+47,1% a/a)**. Si è confermata **positiva (+155,0%) la variazione dal primo periodo di osservazione** (primo semestre 2006).

Il trasferimento di molti lotti minori nei cataloghi online ha anche influito sul **numero di vendite milionarie, passate dalle 58 del 2019 alle 34 del 2021**, a fronte tuttavia di un ritorno dei fatturati ai **livelli pre-COVID (\$1,1 Mld, +45,3% sul 2020)**. Questa sproporzione nella crescita del fatturato rispetto alle aste considerate comprova il forte interesse dei collezionisti ad investire nel comparto gioielli e orologi, nonché la propensione alla spesa per l'aggiudicazione di beni di prestigio. Grazie alla concentrazione

dei lotti in un minor numero di vendite in presenza, è quindi **creciuto il valore medio dell'aggiudicazione, passato da \$21,2 Mln a \$31,7 Mln**, con una riduzione del **livello medio di unsold**, passato da 14,3% a **8,1%¹¹⁶**, di molto inferiore alla media di invenduto del mercato della pittura.

I valori di vendita delle aste e *private sales* del lusso prezioso non cedono il passo nemmeno nel 2021, con un comparto gioielli e orologi che non smette di affascinare il pubblico, suscitando puntualmente senso di effervescenza, stupore e incanto grazie a ciascuno dei world-class lot proposti negli attesi appuntamenti di calendario.

Guardando ai gioielli, tra i preminenti, soprattutto in considerazione alla magnificenza e valenza storica di cui sono portatori, sono da segnalare gli appuntamenti di maggio e novembre delle Maison Christie's e Sotheby's nella piazza di Ginevra. Storica la



negoiazione dei bracciali di diamanti di Maria Antonietta presso Christie's, il cui risultato ha raggiunto gli 8,20 milioni di dollari, triplicando la sua stima bassa, e il superbo paio di orecchini ciascuno con un diamante a taglio quadrato del peso di 25,88 carati rispettivamente, sospeso da una corona di diamanti di taglio simile, ciascuno del peso di 1,04 carati, venduto presso Sotheby's per oltre 5 milioni.

Che siano stati i pezzi unici senza marchio o le pregiate selezioni provenienti dalle migliori case di gioielleria del mondo, **Bulgari, Van Cleef & Arpels o Cartier** per citarne alcuni, anche la domanda online ha segnato un forte rimbalzo rispetto agli anni precedenti, raddoppiando le transazioni effettuate e triplicando il valore medio del lotto per vendite di lusso online. **Nell'industria delle pietre preziose, come nella maggior parte dei mercati del lusso, la rarità di un oggetto è direttamente correlata alla sua desiderabilità.** Il diamante si è confermato il maggiormente richiesto, quale emblema di continuità, sicurezza e invincibilità. Le vendite all'asta dell'anno sono infatti state guidate dal **diamante Sakura di 15 carati – il più grande diamante viola rosa mai offerto all'asta che ha raggiunto il record di 29 milioni di dollari**, martellato presso Christie's durante la Magnificent Jewels Spring Auction di Hong Kong.

Risultato da record anche per il diamante **"The Key 10138", di 101,38 carati**, classificato dal GIA come un D Colour, Flawless, Type IIa, ritenuto tra i diamanti chimicamente più puri, che tendono a mostrare una trasparenza eccezionale, e rari, poiché rappresentano meno del 2% di tutti i diamanti estratti. Si

è trattato di un evento eccezionale, degno di riflessione: **l'ammissione della criptovaluta come metodo di pagamento accettato anche per le transazioni d'asta di gioielli.** The Key 10138, venduto a luglio ad Hong Kong per 12 milioni di dollari da Sotheby's durante un'asta esclusivamente dedicata, è stato il primo importante diamante al mondo ad essere stato ceduto tramite questa modalità. Il nome su cui è ricaduta la scelta, The Key, non vuole essere casuale. Simboleggia la svolta per la storia, l'apertura di una nuova era nel commercio e nella tecnologia, la chiave per sbloccare un futuro ancora più brillante. Senza dubbio, diventerà un diamante che la storia ricorderà.

Anno di crescita esponenziale per il dipartimento orologi, che nel 2021 ha registrato risultati da record per tutte e tre le case d'asta oggetto d'analisi. **A dominare è la casa d'aste Phillips**, che ha registrato un **White Glove year**, vendendo il **100% dei lotti offerti** in asta a Ginevra, Hong Kong, e New York, raggiungendo la cifra di \$209,3 Mln. L'asta **The Geneva Watch Auction: XIV** del mese di novembre ha registrato il **record assoluto per asta di orologi** a livello internazionale, con \$74,5 Mln per 248 lotti venduti. Tra gli highlights dell'anno, la vendita del primo Patek Philippe Nautilus ref. 5711 con quadrante Blue Tiffany®, venduto per \$6,5 Mln, il più alto valore mai registrato dalla vendita di un orologio online e i diversi i record registrati in tutte le piazze globali, tra cui il record mondiale per il Rolex Paul Newman John Player Special (\$1,7 Mln), il record per un orologio Philippe Dufour (\$5,2 Mln) e quello per un Roger Smith (\$730.800).

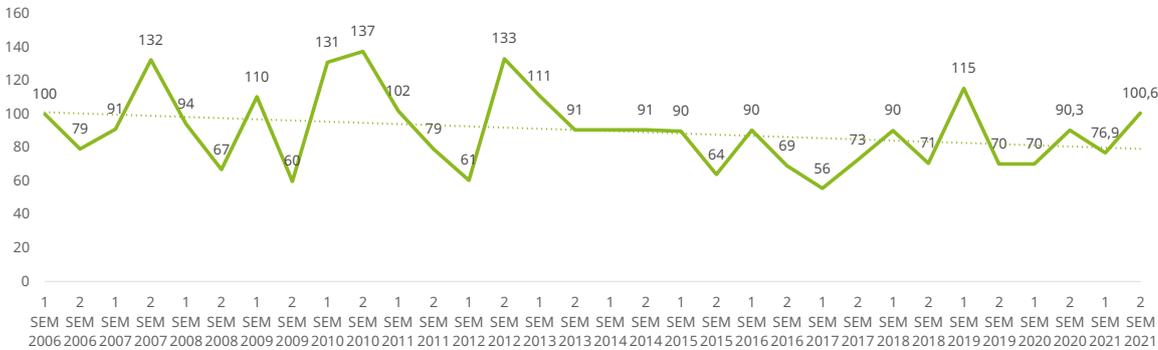
Christie's ha riportato una crescita del fatturato del +136%, raggiungendo \$237,0 Mln, con risultati importanti sia sui canali online che nelle vendite in presenza. Tra gli highlights dell'anno, la vendita del primo e unico Rolex Deep Sea Special No.1, venduto per \$2,2 Mln di dollari durante l'asta Rare Watches di novembre 2021 a Ginevra¹⁷. **Anche per Sotheby's è stato un anno da record** per il comparto degli orologi, con l'esorbitante cifra di \$9,6 Mln registrata per un Patek Philippe dell'Estate del Principe Mohammed Tewfik A. Toussoun d'Egitto (Ref. 1518 del 1948).

Ad accomunare molte aste del comparto, la scelta di destinare i ricavati in beneficenza, come nel caso del sopracitato Patek Philippe Nautilus ref. 5711 venduto da Phillips o della vendita Only Watch realizzata da Christie's a Ginevra (\$32,1 Mln raccolti a beneficio delle attività di ricerca dell'Association Monégasque Contre les Myopathies).

Il mercato di gioielli e orologi nel biennio pandemico ha conosciuto un'evoluzione senza precedenti, anche grazie alle aste online

Il Photographs Index

Con il contributo di **Valentina Di Ridolfo**



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

La fotografia si conferma essere un **segmento di grande attrazione non solo per gli appassionati di questo collectible, ma anche per i giovani ed i neo-collezionisti, nonché per chi possiede risorse economiche limitate**, presentando prezzi accessibili anche per autori di rilievo. In linea con il grande interesse registrato per altri comparti dei Passion Assets, anche la fotografia ha costituito una modalità per abbellire le proprie case durante la forzata permanenza domestica. Grazie alla possibilità di fruire in modo efficace delle opere fotografiche anche in digitale,

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	16	\$ 49.868.837,5	\$ 3.116.802,3	27,1%
2020	6	\$ 22.346.548,7	\$ 3.724.424,8	20,9%
2021	8	\$ 27.177.830,9	\$ 3.397.228,9	24,7%

il settore della fotografia ha superato la crisi con l'aumento delle aste online, che battono in percentuale (65%) quelle in presenza.

In continuità con il 2020, tuttavia, la pandemia non ha influito sul **Photographs Index¹¹⁸**, che ha realizzato una **variazione annua positiva (+11,4%)**, nonostante permanga neutra la **variazione di periodo**, pari al **+0,6%** (dal primo semestre 2006).

Sebbene sia notevolmente **diminuito il fatturato del comparto rispetto al 2019 come conseguenza della riduzione del numero delle aste live o ibride** che hanno superato il \$1 Mln, passando da \$49,9 Mln nel 2019 a \$27,2 Mln nel 2021, continua tuttavia a crescere il valore dell'aggiudicazione media e il tasso di unsold resta comunque inferiore ai livelli pre-COVID (da 27,1% del 2019 a 24,7%¹¹⁹ nel 2021), confermando la dinamicità della domanda di fotografia.

La fotografia si conferma essere un segmento di grande attrazione non solo per gli appassionati di questo collectible, ma anche per i giovani ed i neo-collezionisti



Guardando alla performance delle case d'asta, **Phillips si conferma tra le major più solide per il comparto della fotografia**. Nel mese di aprile 2021, a New York, Phillips Photographs ha superato i \$5,4 Mln, con opere fotografiche diversificate, dal secondo dopo guerra ai giorni nostri, e performance d'eccezione per Robert Frank e William Eggleston¹²⁰. Nel secondo semestre, l'asta Photographs di Phillips ha fatto registrare il risultato più alto nel comparto del 2021, superando i \$5,6 Mln grazie agli importanti nomi a catalogo, quali Ansel Adams, Peter Beard, Robert Frank e le importanti opere della Scuola di Düsseldorf. Un particolare riguardo per le opere di Hilla Becher e Thomas Ruff che hanno raggiunto nuovi record, confermando l'interesse per i grandi nomi della fotografia.

Anche **Christie's** riporta ottimi risultati nel secondo semestre ed in particolare nell'asta Photographs, con fatturato di quasi \$5,0 Mln. L'opera *Twin Flames* di Justin Aversano, si distingue per essere la prima costituita da un NFT accompagnato da cento stampe cromogeniche. Questo è stato il primo caso di inclusione di un NFT in un catalogo di fotografia, evento che ha generato elevato interesse da parte dei compratori, come dimostrato dal raggiungimento di \$1,1 Mln (oltre dieci volte il valore di stima). Risultati storici anche per Ansel Adams e Diane Arbus.

Sotheby's ha invece proposto, tra le altre, un'asta dedicata ai propri 50 anni nel mondo della fotografia, 50 Masterworks to Celebrate 50 Years of Sotheby's Photographs, con due sessioni di vendita online tenute



Marco Cingolani, *Le rotte dei mercanti di terre rare*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

rispettivamente da Sotheby's New York e Sotheby's Londra nel mese di aprile, per un totale di 50 lotti di grande prestigio che hanno raccolto circa \$4,2 Mln. Top lot assoluto della vendita un gruppo di stampe, sketch e appunti che il fotografo William Henry Fox Talbot regalò alla sorella, partito da una stima di \$300.000 – 500.000 per raggiungere l'esorbitante cifra di \$1,96 Mln, cifra tra le più alte per un lotto in asta nel comparto fotografie.

Le aste live, nonostante siano meno frequenti, vantano le migliori aggiudicazioni, mentre in termini di area geografica prevale ancora il mercato americano di New York, seguito da Parigi e Londra.



L'Antiquities Index

Con il contributo di Matteo Schivo



Dopo un biennio di rallentamento per il comparto dell'antichità, in parte attribuibile alle mode e al gusto del mercato e in parte alla stasi verificatasi nel 2020 con lo scoppio della pandemia, i **beni antichi e gli elementi decorativi e d'arredo risalenti a periodi anteriori al XXI secolo nel 2021 sono tornati ad essere una voce di spesa per molti** collezionisti, appassionati o per "neoarrivati" che hanno acquistato cimeli con cui abbellire i propri spazi quotidiani.

L'**Antiquities Index**¹²¹ ha infatti registrato una crescita sul 2020, seppur debba essere sottolineato che l'indice risente dell'incremento nel numero di aste proposte virtualmente e quindi non considerate ai fini del presente calcolo. La **variazione a/a del +6,5%** e la contestuale **variazione di periodo positiva (+52,3%** sul primo semestre 2006) sono sintomo di un mercato che è aumentato fortemente nell'ultima decade e che si presenta oggi in salute, nonostante la crisi pandemica, in linea con l'intero comparto dei Passion Assets.

Il fatturato globale si è attestato a circa **\$707,4 Mln**, in crescita (+29,1% a/a) rispetto ai circa \$547,8 Mln del 2020 ma ancora non ai livelli dei quasi \$900,3 Mln del 2019. Nonostante questo,

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	140	\$ 900.261.275,9	\$ 6.430.437,7	23,5%
2020	72	\$ 547.836.665,6	\$ 7.608.842,6	23,8%
2021	73	\$ 707.430.086,7	\$ 9.690.823,1	21,1%

sono da considerare due elementi particolarmente positivi. Il primo è la decrescita del **tasso medio di unsold medio, passato da 23,8% a 21,1%**¹²², tasso più elevato rispetto alla media del mercato, che rispecchia l'elevata selettività degli acquirenti del comparto. La riduzione del volume d'affari è in parte attribuibile al calo nel numero delle aste milionarie, nonostante la qualità dei lotti, la propensione alla spesa e la concentrazione di un maggior numero di lotti in queste vendite abbia comportato un **aumento del valore dell'aggiudicazione media** (passato da circa \$7,6 Mln a **\$9,7 Mln**).

Grande spinta è stata rilevata nell'utilizzo delle aste online, ben 96 nel corso dell'anno, che hanno permesso a collezionisti di tutto il mondo di poter offrire sui lotti di proprio interesse nonostante i disagi causati dalla pandemia.

Guardando all'andamento dell'anno, è da segnalare la **collezione dei coniugi Gutfreund** esitata da Christie's a fine gennaio tramite un'asta live ed una online che globalmente hanno realizzato \$ 7,5 Mln; particolarmente significativa l'asta online che ha registrato un tasso di venduto prossimo al 100%. Fra i lotti di maggior rilievo si segnala una coppia di candelieri trapanesi (risalenti al 1720 circa) passati di mano per \$243.750 a fronte di una stima massima di \$100.000.

Il 9 febbraio a **Parigi è invece andata l'asta dedicata all'arte delle civiltà precolombiane**, settore di nicchia ma **in ascesa** che vede proprio nella Ville Lumière la sede prediletta delle case d'aste per proporla in vendita. I 36 lotti aggiudicati hanno registrato un realizzo medio di \$85.463 per un fatturato totale di poco superiore ai \$3,0 Mln.



Anche per il comparto oggetto di analisi si conferma il **momento di salute per l'arte asiatica**: a New York l'asta tenuta da Christie's nel mese di marzo e dedicata agli "Indian, Himalayan & Southeast Asian Works of Art" ha complessivamente raggiunto i \$7,3 Mln. Fiore all'occhiello del catalogo è stata la collezione di un privato giapponese di oggetti d'arte provenienti dall'antica regione del Gandhara, che includeva il top lot dell'asta: una statua in scisto grigio del III – IV sec. d.C. raffigurante Buddha aggiudicata a \$1,9 Mln.

Importanti esiti anche per le aste di Christie's e Sotheby's dedicate all'arte cinese tenutesi nel mese di marzo, che confermano il fervente interesse da parte dei collezionisti, con cinque vendite newyorkesi (due di Sotheby's e tre di Christie's) che hanno complessivamente fatturato \$52,3 Mln. Fra i lotti di maggior successo si segnala un raro vaso per il vino ad uso rituale di bronzo del XIII – XII sec. a.C. proveniente dalla collezione Daniel Shapiro ed aggiudicato alla cifra di \$ 8.6 Mln da Christie's. Il 22 aprile, invece, due aste di Sotheby's a Hong Kong hanno complessivamente realizzato \$52,7 Mln, inclusi i **\$18,8 Mln realizzati da un sigillo imperiale in giada del 1766**.

Le **antichità dell'arte islamica** sono andate in scena a marzo da Christie's (online) e ad ottobre da Sotheby's (live), in due vendite che hanno realizzato cifre molto simili: \$13,0 Mln e \$ 14,9 Mln. Le due vendite, entrambe organizzate dai rispettivi dipartimenti delle sedi di Londra, dimostrano l'oramai perfetta assimilazione del format online anche da parte dei collezionisti più esigenti.

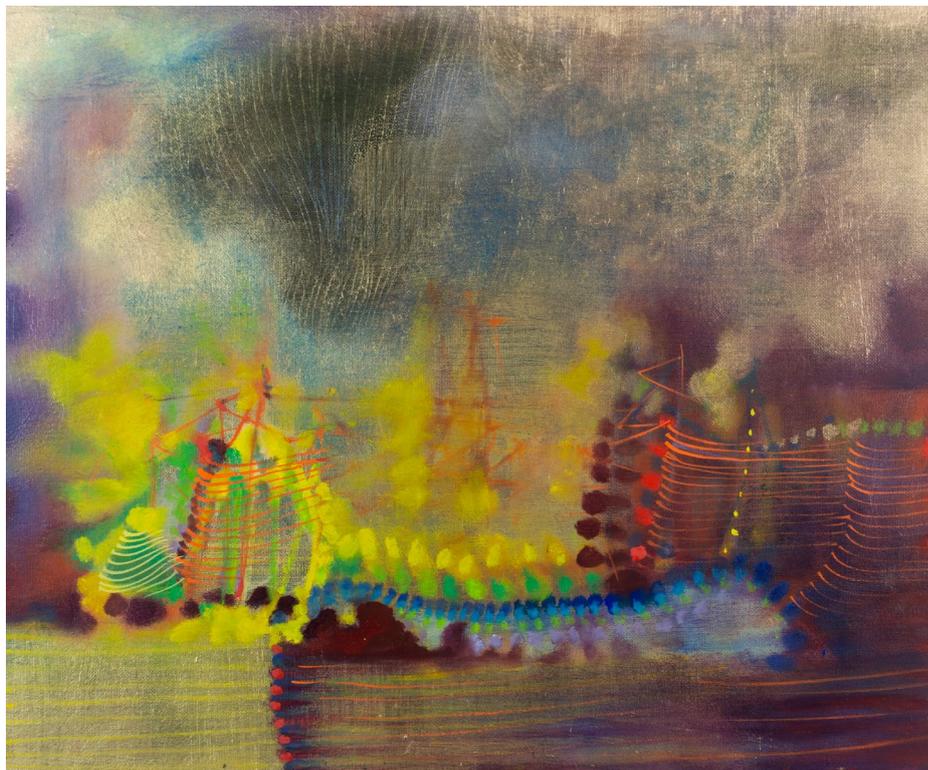
Straordinario successo è stato invece registrato a fine giugno nel corso **dell'asta parigina di Christie's** interamente dedicata alla **collezione di arte africana e oceanica di proprietà del gioielliere francese Michel Périnet**. La vendita, composta da 61 lotti, tutti andati venduti, è andata ben oltre le cifre immaginate con un fatturato totale

di \$78,8 Mln ed un realizzo medio per lotto appena inferiore ai \$1,3 Mln. Particolarmente contese sono state una serie di **maschere in legno** tra cui, in particolare, una proveniente dalle isole Mortlocks che **a fronte di una stima di €500.000 – 700.000 ha realizzato € 9.2 Mln pari a circa \$10,9 Mln**.

Dopo una parentesi estiva caratterizzata da aste online con cataloghi di basso-medio valore, le aste in presenza sono riprese a settembre presso le sedi di Londra, Parigi e New York, città in cui **è stata** venduta da Christie's la **prestigiosa collezione Oppenheimer** di porcellane di Meissen, che ha realizzato complessivamente \$15,0 Mln. Sempre a New York, ma da Sotheby's, a fine settembre è stata proposta un'importante asta di arte cinese che ha fatturato \$ 24,2 Mln. Il 12 ottobre da Christie's New York è stata la volta di una notevole asta di reperti archeologici che ha visto come top lot una statua egizia in basalto raffigurante un falco che è stata aggiudicata a \$4,8 Mln, mentre

il 27 dello stesso mese a Londra l'asta di oggetti d'arte indiani e del mondo islamico organizzata da Sotheby's ha dimostrato l'interesse per questa forma collezionistica realizzando globalmente \$15,9 Mln. Estremamente conteso e battagliato un porta candela con decorazioni in argento e oro, prodotto probabilmente a Mosul intorno al 1275, che alla fine è stato venduto per \$9,1 Mln triplicando la stima massima a catalogo.

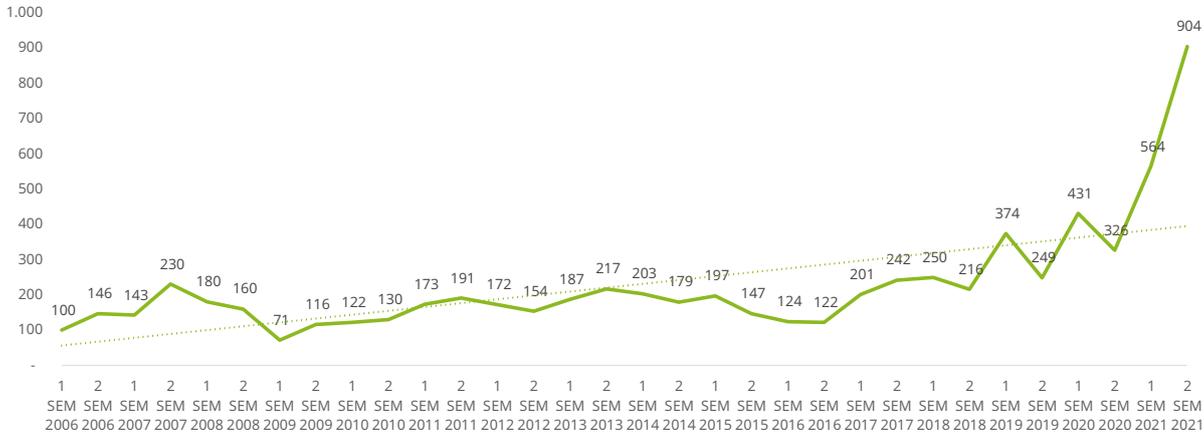
I mesi di novembre e dicembre si sono caratterizzati per lo più per le numerose aste online, con eccezioni degne di nota, tra cui le aste di dicembre di Hong Kong di Christie's dedicate all'arte cinese, che hanno complessivamente totalizzato \$41,9 Mln. A Londra è andata in scena nel mese di dicembre l'asta mono-lotto di Sotheby's dedicata alla **Venere di Hamilton**, scultura in marmo di fattura romana del I-II sec. d.C., che **è riapparsa al pubblico dopo 72 anni, generando grande interesse e realizzando così \$24,6 Mln**.



Marco Cingolani, *Il porto dei mercanti*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

L'Arredi & Design Index

Con il contributo di Moira Pianazzola



Grazie al contesto favorevole per i Passion Assets generato dalla disponibilità di liquidità e dall'attenzione per gli spazi domestici, nel 2021 il **comparto del design ha registrato una crescita inattesa e performance eccezionali** a livello internazionale, **soprattutto grazie all'avvento in asta di molte collezioni di grande prestigio**, che come nel caso dei grandi nomi del design del Novecento, che continuano ad attrarre forte attenzione dal pubblico. Il **design rappresenta uno dei beni più apprezzati dai collezionisti odierni, un "lusso" da concedersi per abbellire gli spazi domestici**, facendo spesso dialogare tali beni con opere d'arte e altri oggetti da collezione.

Negli ultimi anni è stato soprattutto il **Design italiano** ad aver vissuto un'autentica esplosione, con particolare attenzione da parte dei collezionisti di tutto il mondo soprattutto per le "serie limitate" e i prototipi dei grandi designer¹²³. I designer si rendono voce di una ricerca innovativa, orientata alla progettazione di beni in grado di coniugare funzionalità, ordine ed estetica.

L'incisività e la pluralità della domanda, la definitiva transizione ai formati d'asta ibridi, l'ingresso di nuovi collezionisti e l'impiego di tecnologie all'avanguardia,

Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2019	23	\$ 176.158.010,7	\$ 7.659.043,9	16,1%
2020	15	\$ 138.113.493,5	\$ 9.207.566,2	19,3%
2021	24	\$ 387.144.527,0	\$ 16.131.022,0	9,0%

per i clienti premium, hanno portato alla forte crescita dell'**Arredi&Design Index¹²⁴**, che ha registrato una **variazione annua pari al +177,7% a/a**, positiva anche la **variazione di periodo**. Questo salto in avanti dell'indice è prevalentemente attribuibile alle **sei collezioni di design vendute nel secondo semestre 2021, che si sono aggiunte ai più standard cataloghi dedicati al comparto, generando oltre 160,2 Mln**.

La presenza di queste sei collezioni eccezionali nel secondo semestre e di altri lotti di provenienza prestigiosa nella prima parte dell'anno, ha portato ad una **crescita straordinaria del fatturato complessivo**, che ha quasi duplicato il valore del 2019, arrivando a \$387,1 Mln (+180,3% a/a). Nonostante l'aumento delle aste milionarie, tornate ai livelli pre-COVID (dalle 15 del 2020 a 24), la grande qualità dell'offerta ha favorito una **crescita anche del valore dell'aggiudicazione media**, passata

da quasi \$9,2 Mln a circa \$16,1 Mln, con contestuale abbassamento del tasso di unsold medio (passato da 19,3% a 9,0%¹²⁵).

Un anno record certamente per la Maison Christie's, le cui vendite di design di lusso hanno raggiunto il totale storico di 73,5 milioni di euro, realizzati grazie alla presentazione di insiemi di pezzi-opere di altissima qualità e ricchezza dei più grandi artisti, architetti e designer del XX secolo, come quelli selezionati dall'appassionato erudita Daniel Lebard, dalla coppia Annie e Jean Dalsace nella Maison de Verre o facenti parte della raffinata cernita di capolavori Fabergé della Harry Woolf Collection. Creazioni uniche che si sono mescolate con una scelta più eclettica di opere di artisti visivi e fotografi, come si è potuto ammirare anche nelle collezioni di Mrs. Henry Ford II e Lady de Rothschild proposte nei mesi rispettivamente di aprile e dicembre a Londra.



Le vendite per singolo proprietario della boutique Sotheby's, parimenti, hanno portato sul mercato tesori rari di provenienza invidiabile che hanno affascinato i collezionisti, trainato un numero ragguardevole di nuovi offerenti e permesso di raggiungere nuove vette nel 2021. I momenti eccezionali dell'anno sono stati sicuramente gli incanti della **prima parte della collezione Karl Lagerfeld, venduta al 100% tra i continui rilanci dei 1.400 offerenti** conclusasi a Monaco totalizzando 12 milioni di euro, nonché quella di Dorothée Lalanne, figlia del famoso duo di artisti François-Xavier e Claude, i cui incassi sono stati di 94,3 milioni di dollari, risultato più alto registrato in Francia nel 2021.

La diversificazione dei modi di effettuare le transazioni attuata dalla Maison e l'afflusso di collezionisti più giovani ed esperti di tecnologia ha visto anche un passaggio fondamentale negli acquisti di opere fisiche. Ne è esempio, "Le Nez" di Alberto Giacometti, facente parte di questa raccolta, che è stato acquistato da Justin Sun, fondatore della piattaforma di criptovaluta Tron, per 78,4 milioni di dollari a metà novembre a New York.

I fervori delle dispute per questi nomi, Les Lalanne e Giacometti in particolare, hanno eloquentemente trovato risposta anche presso la casa d'aste Phillips, che pure sempre ben continua a (rap-) presentare il design italiano con pezzi



Marco Cingolani, *Pescatori, cacciatori, raccoglitori (I nostri adorati progenitori)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

unici ricercati di Gio Ponti, Carlo Scarpa, Seguso, Gabriella Crespi, Angelo Lelii, Ettore Sottsass, Gino Sarfatti, Pietro Chiesa tra i grandi.

A rendere degno tributo anche all'arte africana e oceanica la straordinaria collezione Michel Périnet: un record mondiale da 66 milioni di euro per qualsiasi asta di questa categoria e per qualsiasi collezione venduta da Christie's France negli ultimi dieci anni.

Le single-owner sales registrano grande successo anche nel mondo del Design



Il mercato delle Classic Cars nel 2021

Fonte: Ademy Ltd – Testo di Cliff Goodall & Paolo Ceccherini
A cura di Gianluigi Vignola

Introduzione

In USA, il collezionismo di auto affonda le sue radici a valle della Grande Depressione in America, durante la quale alcuni marchi iconici come Auburn, Cord e Duesenberg interrompono la loro produzione e alcuni felici possessori di queste vetture decidono di continuare ad utilizzarle.

In Europa, si inizia a conservare le auto anteguerra dopo la Seconda Guerra Mondiale e nascono i primi circoli di collezionisti, fino ad arrivare agli inizi degli anni '70 quando le case d'asta fiutano il business ed entrano massicciamente nel settore.

Questo forte interesse è guidato soprattutto dal desiderio di possedere quei modelli sognati nell'adolescenza, che ha portato ad un vero e proprio boom delle auto anni '50 e '60. Come tutti i veri collezionisti, anche **gli appassionati di auto d'epoca sono guidati da una profonda devozione**, accompagnata dallo stesso apprezzamento estetico e concettuale tipico delle opere d'arte e degli altri beni di pregio. Tuttavia, per quanto romantico sia il mondo delle



auto, il suo mercato può essere soggetto a fluttuazioni anche molto severe, come qualsiasi altro tipo di investimento.

È quindi **fondamentale conoscere quanto più analiticamente possibile il valore di questi beni in relazione al mercato nel quale sono scambiati.**

L'obiettivo di questo studio realizzato annualmente da ADEMY Ltd (Automotive Data Evaluation Market Yield), è quello di contribuire a identificare le tendenze principali del mercato delle auto classiche nella accezione più ampia, fornendo un quadro aggiornato delle performance del settore. Lo scenario di riferimento è basato su campione d'osservazione più di 180.000 transazioni d'asta registrate, di cui 65.000 riferite al periodo 2006 - 2021.



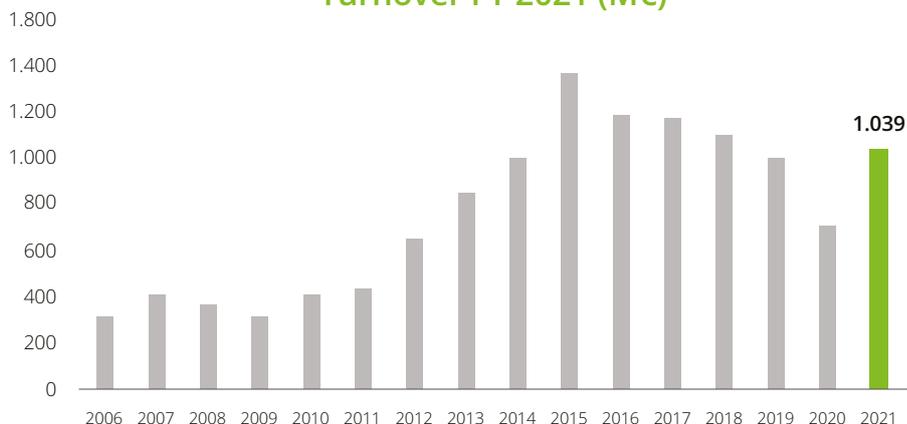
Sintesi 2021

Dopo un 2020 caratterizzato da una forte contrazione dovuta alla pandemia, il mercato delle Auto Classiche nel 2021 è tornato a crescere. In termini di fatturato, nell'ultimo anno il segmento supera il miliardo di Euro, registrando un **importante rialzo del 46% rispetto al 2020 e una crescita del 4% rispetto al 2019.**

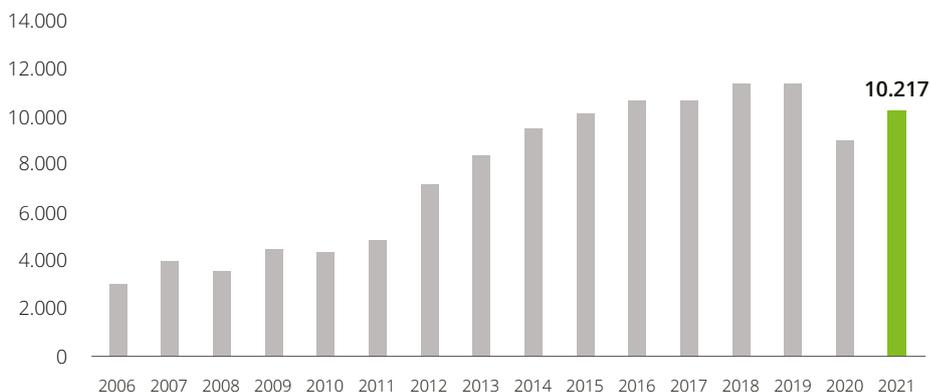
Anche il numero di auto vendute, che supera le 10.000 unità aggiudicate, fa registrare nel 2021 una crescita del 13% rispetto al 2020, nonostante resti al di sotto dei livelli pre-pandemia (circa -11% rispetto al 2019).

L'analisi dei singoli mesi consente di approfondire l'effetto del Covid-19 sul mercato delle auto classiche. Il mese di gennaio, in particolare, registra le maggiori perdite, sia in termini di fatturato (circa -50%) che di numero auto vendute (-62%) rispetto al gennaio 2020, quando l'emergenza sanitaria era ancora alle porte. **Il periodo primaverile del 2021 si mostra molto positivo** in particolare nei mesi di maggio (+80% fatturato, +74% numero auto vendute) e giugno (+200% fatturato, +62% numero auto vendute). Bene anche le aste del mese di agosto, le più importanti dell'anno, il cui fatturato cresce del 24%. Infine, novembre (+175% fatturato, +38% numero auto vendute) e dicembre (+105% fatturato, +123% numero auto vendute) concludono il 2021 come anno in netta ripresa.

Turnover FY 2021 (M€)



Number of cars sold FY 2021



Dopo un 2020 caratterizzato da una forte contrazione dovuta alla pandemia, il mercato delle Auto Classiche nel 2021 è tornato a crescere



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



Volumi ed andamento del mercato

I due indici, calcolati da ADEMY, sul di volume di fatturato e sulla quantità di auto vendute in asta, confermano il ritorno di interesse sulle Classic Car.

Entrambi nascono nel 2006 con una base di 100 punti e nel 2021 raggiungono i 370 punti (quasi quadruplicando il valore), segnando una forte ripresa dai minimi del 2020, quando l'indicatore sul fatturato ACV (Ademy Classic car Volume) era sceso a 186 punti e quello delle auto vendute ACQ (Ademy Classic car Quantity) a 263 punti. Mentre l'indice di fatturato resta ancora al di sotto dei livelli record del 2015 quando raggiunse i 425 punti, quello delle quantità torna sui suoi massimi storici. Entrambi gli indicatori riflettono un **quadro positivo del mercato nel quale sembra tornata anche la domanda degli investitori puri, supportata da un'offerta adeguata.**

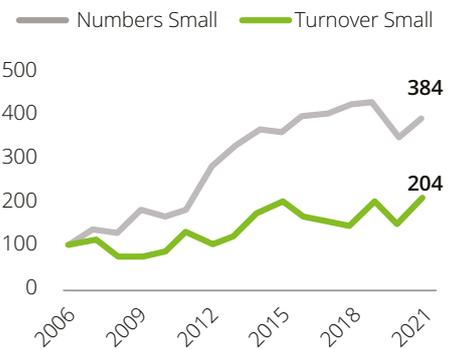
Segmentazione per prezzo

Analizzando i singoli segmenti, **le auto con un valore superiore a \$1,0 Mln rappresentino solo il 1,5% del totale, ma generano oltre il 34% del fatturato.**

Viceversa, il segmento Small Cap, che raccoglie le auto aggiudicate per meno di \$100.000, rappresentano circa l'82% del totale aggiudicazioni, pari al 26% del fatturato. La media degli ultimi 5 anni dimostra che il mercato delle aste delle Classic Car continua a generare fatturato sui segmenti Mid Cap (fascia €100.000-€1,0 Mln) e Top Lot (>€1,0 Mln). Il comparto delle Small Cap (<€100.000) costituisce tuttavia un elemento portante del mercato, porto di accesso per i nuovi collezionisti e generatore di passione pura.

L'analisi tendenziale mostra un comportamento estremamente disomogeneo dei tre segmenti. In particolare, **il segmento Small Cap è caratterizzato da una forte crescita del numero di auto vendute che dal 2006 al 2021 ha portato il mercato a quadruplicarsi**, passando da 100 a 384 punti. Il fatturato si ferma a 204 punti, confermando come questo segmento sia il punto di accesso al mercato per i nuovi collezionisti e spieghi il forte interesse del "grande pubblico" per le Classic Car negli ultimi anni. Con riferimento al segmento Mid Cap si registra un parallelo andamento dell'indice di fatturato ACV

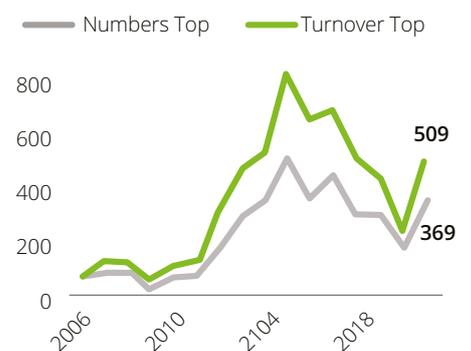
Small Cap Index Numbers vs Turnover (2006=100)



MidCap Index Numbers vs Turnover (2006=100)



Top Lot Index Numbers vs Turnover (2006=100)



e di numero di auto vendute ACQ, che si attesta a 232 punti (similarmente al 2019) e in ripresa dai minimi toccati nel 2020. Infine, il segmento Top Lot, mostra una forte ripresa del fatturato segnando i 509 punti e del numero di auto vendute a 369 punti. In questo caso il dato è particolarmente interessante ed incoraggiante, non solo per la decisa ripresa rispetto al 2020, ma anche per il cambio di tendenza rispetto ad un declino che si è registrato dai ai massimi 2015 fino al 2021.



La vera novità del 2021

Questa analisi si basa sui dati delle case d'asta tradizionali: RM Sotheby's, Bonhams, Gooding, Barret Jackson, etc., ma negli ultimi due anni sono esplosi anche i canali virtuali delle aste online, nelle quali i veicoli non vengono spostati fisicamente presso le case d'asta, ma restano nel garage dei proprietari. Tra questi The Market by Bonhams, Hemmings Auction, PCA market, Collecting Cars, o Bring A Trailer, che opera prevalentemente in US e che da sola ha chiuso il 2021 con \$829,0 Mln di fatturato e circa 18.000 veicoli transati. Questi volumi di fatto non hanno eroso il tradizionale mercato delle principali case d'asta, ma si sommano ai volumi

standard analizzati, mostrando due segnali inequivocabili: il settore delle Mid Cap tende a migrare online; gli scambi tra privati e quelli dei commercianti tradizionali sono ora pubblici e consolidano i valori di un mercato che diviene sempre più liquido e trasparente.

Nota: Con il termine Classic Car si intende il mercato dei veicoli collezionabili, nella fattispecie le automobili, includendo oltre alle tradizionali auto costruite oltre trenta anni orsono, anche le Youngtimer costruite con età di costruzione tra i venti ed i trent'anni ed ancora le Instant Classic, auto attuali vendute in serie limitata progettate specificamente per i collezionisti.



Marco Cingolani, *I mercanti al porto*, 2021.
Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



ADEMY Automotive Data Evaluation Market Yield

Da oltre quattordici anni ADEMY registra nel proprio database le transazioni di tutte le aste in Europa e negli Stati Uniti (ad eccezione delle auto di produzione americana offerte nelle aste USA aggiudicate ad un valore < €100.000). Ad oggi, ADEMY ha catalogato oltre 175.000 auto con identificazione univoca per numero di telaio.

La registrazione nel DB comprende le seguenti informazioni:

Marca:	Marca del costruttore
Modello:	Modello di auto
Series:	Serie /Tipo
Descrizione:	Dettagli significativi dell'auto: storia della proprietà, palmares sportivo, Km ecc.
Anno:	Anno di costruzione
Telaio:	Numero di telaio completo dell'auto presentata all'asta
Tipo:	Tipo di carrozzeria: ad es. Berlina, Coupé, Cabriolet, Roadster ecc.
Data:	Data dell'asta
Numero asta:	Numero progressivo che identifica univocamente l'asta in cui è stato battuto il lotto
Lotto:	Numero del lotto abbinato all'auto nell'asta.
Stima minima:	Stima minima della casa d'aste
Stima massima:	Stima massima della casa d'aste
Prezzo in LC:	Prezzo di aggiudicazione oppure massima offerta nella valuta locale dell'asta include commissioni vendita
Valuta:	Valuta del paese nel quale si è tenuta l'asta
Prezzo in €:	Prezzo di aggiudicazione/massima offerta convertito in €, include le commissioni di vendita
CUR / €:	Tasso di cambio €/valuta locale del giorno dell'asta
Variazione:	Differenza percentuale tra il prezzo di vendita e la stima minima
Ris:	Il lotto è con riserva (se presente)

Il mercato della numismatica nel 2021

A cura di Riccardo Motta, Roberta Ghilardi e Matteo Schivo

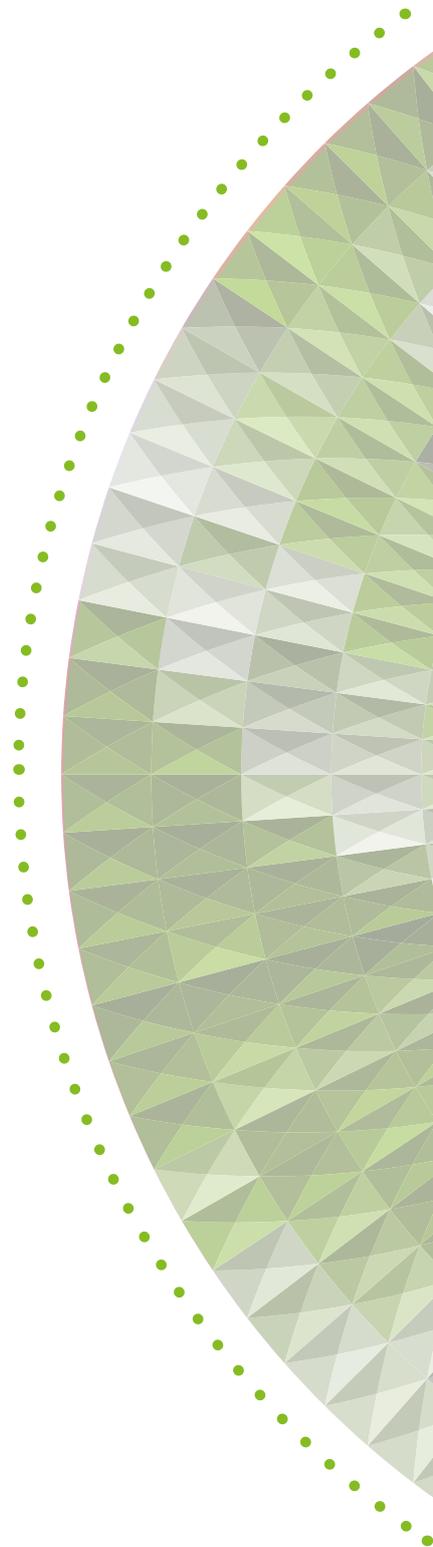
In questa edizione del Report “Il mercato dell'arte e dei beni da collezione” viene analizzato per la prima volta l'andamento del mercato numismatico: la crescita esponenziale degli ultimi anni, la notevole importanza storico-artistica e la considerazione delle monete di pregio quale asset-class non potevano infatti essere trascurati.

Con “mercato numismatico” non ci si riferisce solamente alla compravendita di monete e banconote, ma anche di medaglie, gettoni e talvolta pure sigilli. Gli attori principali sono le case d'aste (perlopiù specializzate), che hanno ormai quasi monopolizzato il mercato, anche grazie alla globalizzazione, favorita dai nuovi strumenti digitali ed accelerata dalla pandemia, lasciando ai commercianti e alle fiere di settore un ruolo marginale.

Le normative vigenti in diversi paesi codificano le monete antiche, fra le più ricercate, come “beni archeologici”, rendendo necessaria particolare attenzione da parte dei collezionisti nella fase di acquisto (e successiva rivendita). La disparità di trattamento normativo in materia ha portato allo sviluppo dei mercati primari nei paesi più “permissivi”,

come gli Stati Uniti, il Regno Unito e la Svizzera, oggi sedi delle più prestigiose case d'aste attive nel settore. Diverse case d'aste, per lo più statunitensi, negli ultimi anni hanno iniziato inoltre ad espandersi sul mercato asiatico di Hong Kong, in fase di grande crescita, soprattutto per la monetazione cinese. All'interno dell'Unione Europea il paese con la maggior presenza di case d'aste è la Germania, mentre l'Italia, sebbene possa vantare della presenza di alcune ditte di primo livello, risulta penalizzata da una normativa più restrittiva, che agisce da freno allo sviluppo del mercato numismatico, soprattutto delle monete antiche e medievali.

Analizzando l'andamento del mercato nel corso del 2021 e raffrontandolo con quello dell'anno precedente, possiamo osservare un netto miglioramento sotto molteplici aspetti. Già da fine 2020, le case d'aste hanno conosciuto una forte ripresa dalla stasi determinata dallo scoppio della pandemia e dalla conseguente necessità di riformulare i calendari e rivedere il format di vendita. La pandemia ha tuttavia solamente accelerato un processo di transizione già in atto da diversi anni.





L'elemento di vera discontinuità è rappresentato da un generale aumento dei prezzi rispetto ai valori pre-COVID, specialmente per i pezzi in alta conservazione o di particolare rarità. La crisi determinata dalla pandemia ha infatti portato alla ricerca di nuove forme di investimento e i beni numismatici, sotto molteplici aspetti, hanno attirato l'attenzione di nuovi acquirenti. La facilità di conservazione e trasporto, il valore intrinseco delle monete in metallo prezioso, la possibilità di stimarne il valore nel tempo con maggior precisione per la maggiore liquidità del mercato, nonché un tasso di invenduto particolarmente basso, sono infatti alcune delle caratteristiche di questo comparto in grado di attrarre sempre più collezionisti.

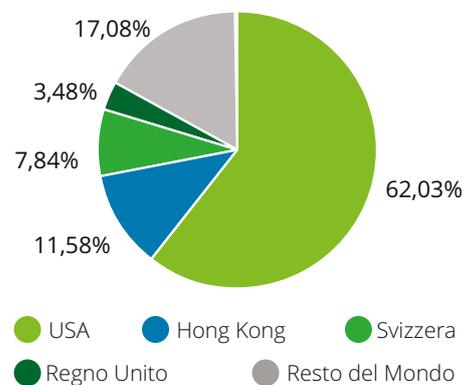
Questo studio si basa sull'analisi delle vendite tenute da dodici case d'aste¹²⁶ attive nel 2021 e 2020, più la vendita straordinaria di Sotheby's del 8 giugno 2021 della moneta d'oro americana "Double Eagle del 1933", aggiudicata a \$ 18,9 Mln e divenuta la moneta più cara di sempre venduta in asta.

Il fatturato totale del 2021 relativo alle case d'asta oggetto d'analisi è stato di \$813,2 Mln, con una media per asta di \$3,0 Mln. Quest'ultimo dato, tuttavia, può risultare influenzato da alcune aste di altissima importanza e per questo si è deciso di calcolare anche una media tronca, eliminando dal calcolo il 5% dei dati estremi, che porta ad un valore pari a \$2,2 Mln.

Come si legge anche nella tabella, particolarmente significativo e degno di nota è il tasso di unsold del 3,70%, in sostanziale miglioramento rispetto al già ottimo valore dell'anno precedente (5,82%). Le motivazioni di un tasso così basso, rapportato agli altri comparti di analisi, sono la politica adottata da diverse case d'asta, che hanno scelto di optare per basi di partenza particolarmente invitanti per gli offerenti, ma anche l'oggettiva maggior facilità di valutazione dei lotti proposti, in quanto beni seriali e non unici (non a caso anche il comparto dei Wines & Spirits, caratterizzato da lotti multipli, presenta tassi di invenduto piuttosto contenuti).

In aumento del +22,35 % anche il realizzo medio per lotto, attestatosi a \$3.421; come per il fatturato medio, anche in questo caso si è provveduto a calcolare una media tronca priva del 5% dei valori estremi al dataset, ottenendo come risultato un valore più in linea rispetto al 2020 e pari a \$ 2.801 (+8,2 % rispetto al 2020). Questi dati risultano molto interessanti in quanto confermano il generale aumento di valore dei lotti numismatici e testimoniano il significativo incremento di offerta e domanda di lotti particolarmente eccezionali.

Quote di fatturato per luogo di realizzo



Top Lot Aste online only	2021	2020
Fatturato totale	\$813.176.369,04	\$538.492.793,67
Fatturato medio	\$3.011.764,33	\$2.481.533,61
Fatturato media tronca (95%)	\$2.221.070,44	\$2.036.408,22
Fatturato max.	\$63.388.728,00	\$41.421.426,00
Tasso di invenduto (Unsold)	3,697%	5,820%
Realizzo medio	\$3.421,25	\$2.796,44
Realizzo media tronca (95%)	\$2.801,26	\$2.589,65
N° di aste analizzate	270	217
N° di aste con fatturato totale superiore a \$10 Mln	25	18
N° lotti venduti in totale	228.897	192.563

Come anticipato in precedenza, le sedi principali delle vendite numismatiche sono localizzate negli Stati Uniti, favorite da una legislazione particolarmente agile, da un mercato interno sviluppato e da una domanda orientata alla ricerca di pezzi importanti, soprattutto inerenti alla monetazione locale, anche in ottica di investimento. A conferma di questo, le prime due case d'aste per fatturato annuo analizzate in questa ricerca (Heritage e Stack's Bowers) sono entrambe americane e nel corso del 2021 hanno complessivamente realizzato \$ 566,7 Mln, pari al 62% del fatturato annuo complessivo analizzato, di cui \$ 472,5 Mln proprio negli Stati Uniti.

Fra le aste più importanti del 2021 si segnalano le 4 vendite, suddivise fra monete e banconote, americane e del resto del mondo, tenute da Heritage dal 21 al 25 gennaio che hanno complessivamente realizzato \$90,7 Mln. Sempre a firma della stessa major americana è stata esitata il 27 marzo la Paramount collection, fra le più importanti collezioni messe in aste negli ultimi decenni, che ha fatturato \$41,9 Mln. Top lot dell'asta è stata la prova fondo specchio della moneta inglese da 5 pounds di Edoardo VIII, aggiudicata a \$ 2,3 Mln. Ottimo risultato anche per prestigiose monete italiane, fra le quali possiamo citare per esempio le 10 Doppie del 1610 di Ferrante II Gonzaga coniate a Guastalla vendute a \$384.000, i 10 Scudi di Carlo Emanuele II di Savoia del 1663 (\$336.000) o le 12 Doppie e mezza del 1650 coniate a Genova aggiudicate a \$ 288.000.

Ottimi risultati anche ad Hong Kong il 6 aprile da Stack's Bowers, con la vendita della *Pinnacle Collection*. L'asta, composta da 162 lotti tutti venduti, si contraddistingue per aver raggiunto il realizzo medio per lotto aggiudicato più alto del 2021 nell'ambito del campione, pari a \$ 118.482,6.

L'8 giugno è stata probabilmente la data per eccellenza del 2021 numismatico, con la vendita organizzata da Sotheby's della celeberrima Double Eagle del 1933, aggiudicata \$ 18,9 Mln. L'esemplare, appartenuto fra l'altro al re d'Egitto e Sudan Farouk I, è l'unico che possa essere legalmente posseduto da privati, in quanto venduto prima del ritiro dal mercato di tale emissione in quanto non idonea ad essere prodotta in serie. Anche per questo, la moneta è divenuta la più cara di sempre venduta in asta.

Il 23 dello stesso mese, in Svizzera, le due aste di NAC dedicate rispettivamente alle monetazioni greche e romane hanno realizzato in totale \$ 19,7 Mln. Fra i lotti di maggior interesse un raro tetradramma di Siracusa coniato verso il 413 - 399 a.C. passato di mano per circa \$ 474.000, triplicando la stima iniziale.

Dopo la pausa estiva, caratterizzata per lo più da aste online di medio valore, il 28 agosto da Heritage è stato il turno di un'importante vendita di monete americane che hanno complessivamente totalizzato \$ 41,2 Mln. Nuovamente protagonista la monetazione asiatica ad Hong Kong con le tre aste organizzate da Stack's Bowers a fine settembre, che hanno globalmente realizzato \$ 33,4 Mln, di cui \$ 28,3 Mln in un'unica vendita.

Il 21 ottobre è invece andata in scena un'asta di monete europee organizzata da MDC, nel Principato Monaco, che ha fatturato complessivamente \$ 14,8 Mln. DNW a Londra ha invece tenuto il 17 novembre la vendita della prima parte della collezione Holloway di sovrane d'oro di Elisabetta I. L'asta, composta da 33 lotti, ha fatturato \$ 2,2 Mln, con un realizzo medio di \$ 67.013, cifra più alta realizzata nel Vecchio Continente nel corso dell'anno.

I dati dei primi mesi del 2022 sembrano confermare il trend in ascesa per il mercato numismatico caratterizzato da una forte richiesta per i pezzi di pregio per rarità e conservazione, nonostante i contrasti a livello geo-politico rappresentino un'incognita di difficile lettura, al pari di quanto accade in tutti gli altri mercati globali.



Marco Cingolani, 787 d.c. la conquista dell'immagine, 2014. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Conclusioni e prospettive future

Il biennio pandemico si chiude lasciandoci in eredità un mercato dell'arte profondamente cambiato, caratterizzato da un maggior orientamento all'**innovazione**, alla **collaborazione** e alla **sostenibilità**.

Un mercato che, dopo un primo periodo di stasi, ha saputo reagire alla crisi pandemica, implementando **nuove strategie "ibride"** per mantenere vive le relazioni con il proprio pubblico e cercare di crearne di nuove, nonché per intercettare **una domanda anch'essa fortemente trasformata**, sempre più dominata dal digitale e dalle giovani generazioni, che portano sul mercato nuove esigenze, nuove abitudini d'acquisto e rappresentano al contempo un **nuovo potenziale target da fidelizzare**.

Gli operatori hanno colto anche l'opportunità **di liquidità presente a livello globale**, provando ad intercettare almeno parte dei rendimenti che il mercato dell'arte ha saputo esprimere negli ultimi anni (seppur con ampia volatilità collegata). Un **importante numero di nuovi clienti si è affacciato**

nel biennio per la prima volta al mondo delle aste (mediamente il 40% di nuovi buyer per le più grandi case d'asta internazionali¹²⁷).

Nonostante il persistente clima di incertezza, derivante dall'imprevedibilità degli eventi e da un contesto globale in continua evoluzione come conseguenza della crisi sanitaria e sociale internazionale, **le più grandi case d'asta internazionali nel 2021 hanno così registrato risultati da record**. Gli operatori si sono contraddistinti per una maggiore vivacità, beneficiando anche della **possibilità di tornare a vivere il settore "in presenza"**, avvalendosi comunque del supporto delle piattaforme digitali sviluppate in risposta alla crisi, con il conseguente ritorno e superamento dei livelli di fatturato pre-COVID.

Il continuo miglioramento degli strumenti digitali ha determinato un **aumento del prezzo medio dei lotti delle aste online-only** e una contestuale crescente fiducia da parte degli acquirenti, favorita anche dalla **maggiore disponibilità di informazioni** utili a supportare il processo decisionale.



Il fatturato complessivo è così cresciuto del +67,4% rispetto al 2020 e del +17,7% rispetto al 2019, con riferimento alle aste esaminate per il presente Report¹²⁸, svoltesi sia in digitale che in presenza.

In termini di segmento, il mercato secondario è stato **trainato ancora dalla pittura**, in crescita del +72,8% sul 2020 e del +13,9% sul 2019, nonostante si rilevi crescente interesse per il comparto degli altri beni da collezione (i cosiddetti *Passion Assets*), in aumento del +44,2% sul 2020 e del +11,8% sul 2019. I dipinti sono stati favoriti dalla **maggiore disponibilità di opere di qualità rispetto agli anni passati** e dalla crescente attenzione per autori meno quotati, ma con solido background artistico, tra cui molti **artisti emergenti e contemporanei** ormai "storicizzati". Tale disponibilità è attribuibile anche al **mutato contesto di fiducia, per cui molte opere "congelate" per tutto il 2020** per paura di cattivi realizzi, sono tornati alle vendite.

Da un punto di vista geografico, i collezionisti più dinamici risultano essere gli asiatici, come dimostrato dai risultati da record registrati nella piazza di Hong Kong e più in generale dalla costante presenza di collezionisti orientali nelle vendite più importanti. Anche per questo, le major hanno deciso di consolidare la propria presenza in Asia con nuovi e più ampi headquarter, come **Phillips con la sua nuova sede con spazio espositivo permanente nella città di Hong Kong¹²⁹**, o **Christie's, che rafforzerà la propria presenza a Shanghai¹³⁰**. Si consolida e riconferma, come già sostenuto nelle precedenti edizioni del Report, l'opinione di una futura **crescita della piazza di Parigi a livello internazionale**, a seguito soprattutto dell'uscita ufficiale del Regno Unito dall'Unione Europea.



Marco Cingolani, *Impero (Patronus&Clientes)*, 2019. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Tra i risultati di spicco dell'anno emergono quelli registrati nelle molte vendite dedicate a **"single-owner collections"**, tra cui la **Cox Collection**, collezione di dipinti firmati dai più grandi maestri dell'impressionismo venduta da Christie's nel mese di novembre 2021 per un totale di \$332,0 Mln per 23 lotti; e la **Macklowe Collection**, venduta da Sotheby's nello stesso mese (oltre \$676,0 Mln per 35 opere).

Ancora in crescita i risultati per le opere di **artiste donne o artisti di colore, a testimonianza della attenzione nei confronti dei temi della diversità ed**

inclusione anche nel mondo dell'arte.

Molte istituzioni hanno nominato, nei ruoli apicali, donne o professionisti di colore (tra cui Guggenheim di New York, il Louvre e il MoMa), anche in risposta all'attivismo dei movimenti #metoo e Black Lives Matter. La sensibilità per la *diversity* si intreccia con quella della **sostenibilità**, sia da un punto di vista ambientale che di responsabilità sociale, con molte aste il cui ricavato è stato destinato alla beneficenza.

Continua l'interesse anche per i Passion Assets, con particolare riferimento a orologi e oggetti di design,



nonché per gli NFT, nuova frontiera d'investimento per molti millennial che cavalcano l'onda del digitale per diversificare il proprio portafoglio. **Si stima che il mercato degli NFT abbia raggiunto i \$22,0 Mld nel corso del 2021**, ma sono molte le criticità che caratterizzano il settore. Secondo un'indagine di The Guardian, per alcuni artisti l'esperienza con il mondo NFT si è trasformata in un incubo, poiché **la blockchain non impedisce in alcun modo la falsificazione degli asset**¹³¹, essendo tutto realizzato in modo anonimo, nonché senza vere e proprie giurisdizioni a cui poter (ancora) fare ricorso. Alcuni artisti hanno quindi trovato le immagini delle proprie opere vendute sottoforma di NFT in piattaforme virtuali, anche a prezzi irrisori. È inoltre recente il caso di attacchi phishing che hanno provocato la perdita di milioni di dollari in NFT, tra cui quello realizzato sulla piattaforma OpenSea, che ha causato la perdita di ben \$2,0 Mld. I token rubati sono stati 253, tra cui alcuni di Decentraland, piattaforma decentralizzata basata su blockchain Ethereum e Bored Ape Yacht Club, le famose 10.000 opere digitali, avatar di scimmie, tutte basate sugli NFT¹³².

È opinione di chi scrive ritenere che **gli NFT necessitino al più presto di una specifica normativa di riferimento**, che possa favorire trasparenza e sicurezza nelle transazioni e garantire la proprietà degli acquirenti. In Italia, recentemente la Consob ha ribadito la necessità di una urgente regolamentazione su scala comunitaria in materia di NFT¹³³ sottolineando la **necessità di una legge che definisca le modalità per associare un bene fisico ad un bene digitale, nonché una norma che sancisca l'inclusione dei crypto-asset nelle regole antiriciclaggio**.

Non risulta tuttavia altrettanto rosea la situazione del mercato primario. **Molte gallerie d'arte continuano a trovarsi in forte difficoltà**, dando

Nonostante il 2021 da record per il mondo delle aste, l'attuale contesto politico ed economico ha smorzato gli entusiasmi di una possibile e concreta uscita dalla crisi determinata dallo scoppio della pandemia

vita a nuove collaborazioni, tra cui la **International Galleries Alliance (IGA)**¹³⁴: un'organizzazione no-profit nata nel 2020 per affrontare le sfide poste dalla pandemia, che mette in dialogo le gallerie per la condivisione delle best practice.

Nel 2021 le **fiere d'arte sono tornate in presenza**, confermandosi **centri nevralgici del mercato**, anche se alcuni operatori hanno ricercato **nuove soluzioni per soddisfare le aspettative dei clienti**, affidandosi al "Phygital" e consolidando così la **proposta di nuovi tipi di beni e modalità di vendita, tra cui NFT**¹³⁵ e **criptovalute**.

Guardando al più ampio sistema culturale, è da menzionare **l'importanza attribuita dal Governo italiano alla cultura, per cui sono stati stanziati quasi 6,7 miliardi di euro**, sommando le risorse previste dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) e dal Piano strategico Grandi attrattori culturali nel Fondo Complementare per *"incrementare il livello di attrattività del sistema turistico e culturale del Paese attraverso la modernizzazione delle infrastrutture, materiali e immateriali"*¹³⁶. Allo stesso modo, risultano **sempre più di rilievo gli interventi dei privati a supporto della cultura**, attraverso le **"tradizionali attività filantropiche** (quali elargizioni liberali, sponsorizzazioni), ma anche in relazione al **crescente interesse nei confronti dell'impact investing**. Con riferimento all'Italia, inoltre, grazie alle **agevolazioni fiscali concesse tramite**

l'ArtBonus sono stati raccolti 600 milioni di euro di donazioni per la tutela del patrimonio culturale e il sostegno allo spettacolo dal vivo (dati ad ottobre 2021), ed è auspicabile che nei prossimi anni si allarghi ulteriormente il perimetro d'applicazione di tale strumento, a beneficio del settore.

Attualmente, tuttavia, il contesto politico ed economico **ha smorzato gli entusiasmi di una possibile e concreta uscita dalla crisi determinata dallo scoppio della pandemia**. Il conflitto in Ucraina ha **rimescolato ancora una volta le carte in tavola**. Data la velocità di evoluzione degli avvenimenti e la escalation politica e militare che ne è conseguita, è **difficile oggi fare previsioni di crescita internazionale**. Al momento in cui scriviamo è in discussione da parte della UE il sesto pacchetto di sanzioni nei confronti della Federazione Russa, il primo che introduce specificatamente un embargo su una fonte di approvvigionamento e che, a prescindere dalla reazione che seguirà dalla federazione stessa, potrebbe **infiammare ancora di più la dinamica inflattiva a livello internazionale**.

Guardando al mondo dell'arte, in risposta alle complessità degli eventi, gli operatori si sono mobilitati **a supporto della comunità ucraina**. È il caso di Phillips, (nel 2018 acquistata dalla Mercury Group, compagnia con base in Russia), che ha scelto di donare il 100% delle commissioni ricavate dall'asta 20th

Century & Contemporary Art Evening Sale del 3 marzo 2022 alla Ukrainian Red Cross Society¹³⁷; o di molte altre **iniziative a supporto degli artisti ucraini e delle loro famiglie**¹³⁸.

Con riferimento al mercato dei Passion Assets, non sono ad oggi evidenti particolari contraccolpi, come dimostrato dagli eclatanti record registrati anche nei primi giorni dallo scoppio delle tensioni¹³⁹. Le limitazioni contenute nei primi **pacchetti di sanzioni** nei confronti della Russia stanno tuttavia **impattando il mercato del lusso a livello globale e di conseguenza potrebbero presto estendersi anche al mercato dei beni da collezione**.

Molto dipenderà anche dalle eventuali sanzioni che dovessero essere estese ai Paesi coinvolti, seppur non militarmente, nel conflitto. Il brusco arretramento economico avvenuto in pochi giorni, con una esplosione delle dinamiche inflattive a livello mondiale e contestuali aggressive politiche monetarie restrittive di contenimento, potrebbero spegnere di colpo l'euforia del 2021. Le serie storiche a nostra disposizione, ci invitano ad un **atteggiamento di massima prudenza**, in quanto, finora, il mercato dell'arte e dei beni da collezione, in presenza di shock esogeni così estremi (un riferimento potrebbe essere lo scoppio dei subprime nel 2008) tende a replicare, dopo un iniziale fase di assestamento, l'andamento dei mercati dell'economia reale e finanziaria, a testimonianza che alla base di ogni processo d'acquisto servono consolidate aspettative di fiducia e crescita nel futuro.

Un'altra grossa incognita ci porta quindi a concludere questo Report, confermando la difficoltà ad elaborare previsioni sul futuro del mercato dell'arte. Ora **non resta che osservare lo sviluppo del conflitto**, che ci si auspica possa concludersi prima di quanto le attuali condizioni fanno presagire, per poter approfondire realmente quali possano essere le direzioni che il mercato dell'arte e dei beni da collezione potrà prendere nel medio termine, in termini di andamenti, strumenti e strategie, **dopo un biennio di profonda trasformazione e innovazione**.

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



Marco Cingolani, *Verticalità e innalzamento (aiutati inevitabilmente)*, 2014. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Il contributo della cultura allo sviluppo sostenibile: nuovi orizzonti per il monitoraggio e la misurazione

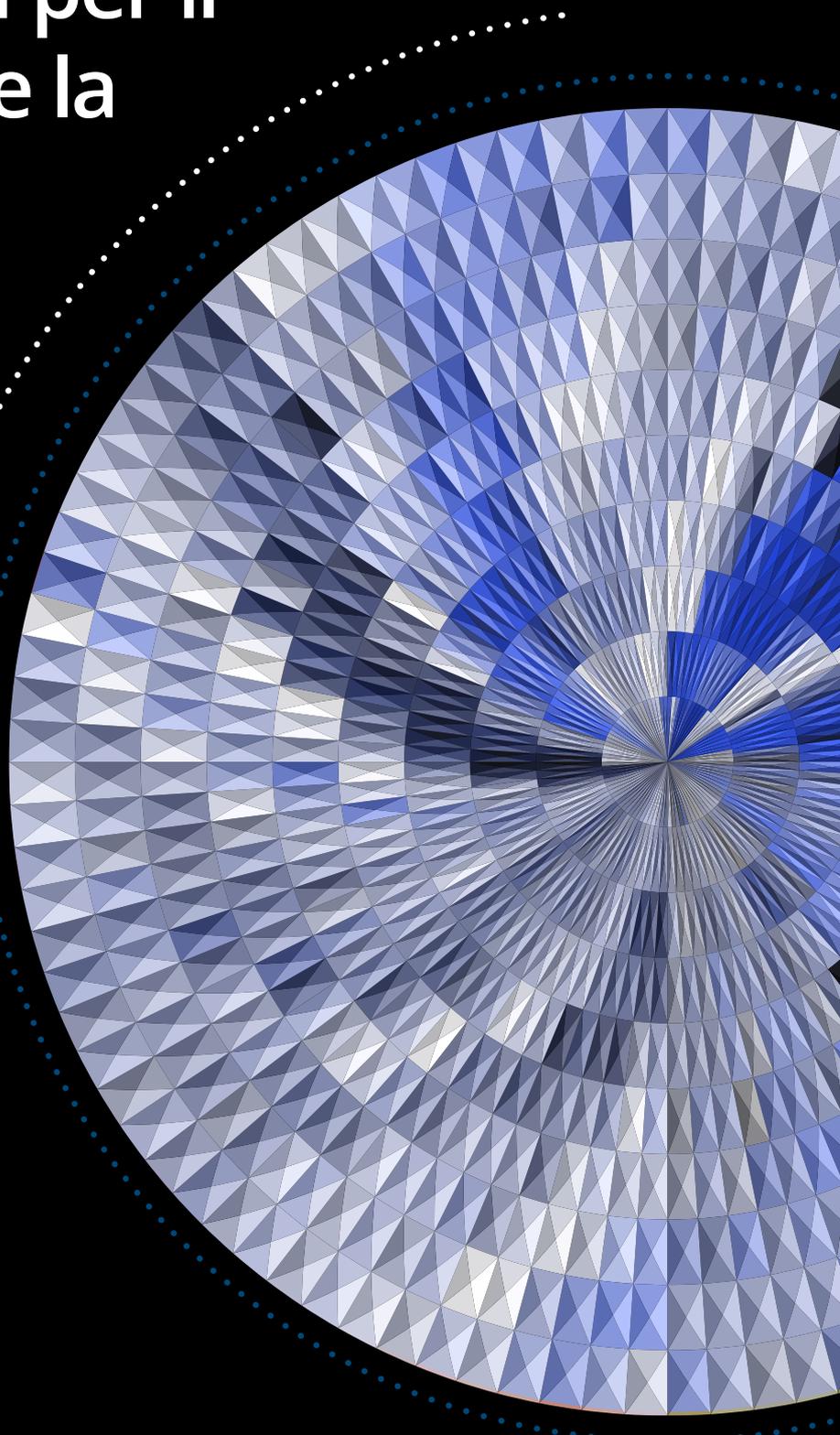
A cura di:

Valeria Brambilla

Presidente del Consiglio
di Amministrazione di
Deloitte & Touche S.p.A.

Roberta Ghilardi

Sustainability Manager,
Deloitte Italia



Introduzione

Negli ultimi anni è cresciuta la **consapevolezza dell'importanza della cultura come elemento fondamentale per lo sviluppo sostenibile**. È sempre più diffuso, infatti, il riconoscimento degli impatti economici, occupazionali e di generazione di indotto sul territorio delle industrie culturali e creative, nonché di benessere sociale e di qualità della vita delle persone. Anche per questo, nell'ambito dei piani elaborati per la ripresa dalla crisi pandemica, il **settore culturale può beneficiare di risorse dedicate a stimolare la ripresa delle attività, dopo un biennio di grosse difficoltà**, causate non soltanto da un contesto di crisi sociale ed economica senza precedenti, ma anche dall'impossibilità di realizzare eventi e manifestazioni in presenza, sui cui si fondano molte progettualità culturali.

La nuova normativa del Terzo Settore, infine, introducendo la **cultura e arte tra le "attività di interesse generale" per cui un ente non-profit può essere iscritto al Registro Unico del Terzo Settore (RUNTS)** beneficiando di importanti vantaggi fiscali (propri e per i donors), riconferma ulteriormente come cultura ed arte siano considerate centrali nelle strategie di sviluppo del benessere della collettività, sostenute dal mondo non-profit.

Queste dinamiche rendono evidente la **necessità di strumenti per il monitoraggio e la valutazione dell'efficacia degli investimenti effettuati a favore di progettualità culturali**, con l'obiettivo di favorire il progressivo miglioramento degli impatti generati a beneficio delle comunità di riferimento. Esistono tuttavia pochi esempi di analisi e misurazione di tali impatti in ambito culturale, anche a causa della **scarsa disponibilità di framework, metodologie ed indicatori univoci** specificamente dedicati ai settori artistico e culturale.

Tra le eccezioni, il caso di misurazione degli impatti generati dal Programma di Parma Capitale Italiana della Cultura 2020+21 (anche "Parma2020+21"), basato su un **approccio metodologico innovativo e sviluppato ad hoc dal team di Deloitte** in collaborazione con PROMO P.A. Fondazione ed il Team di Parma2020+21.

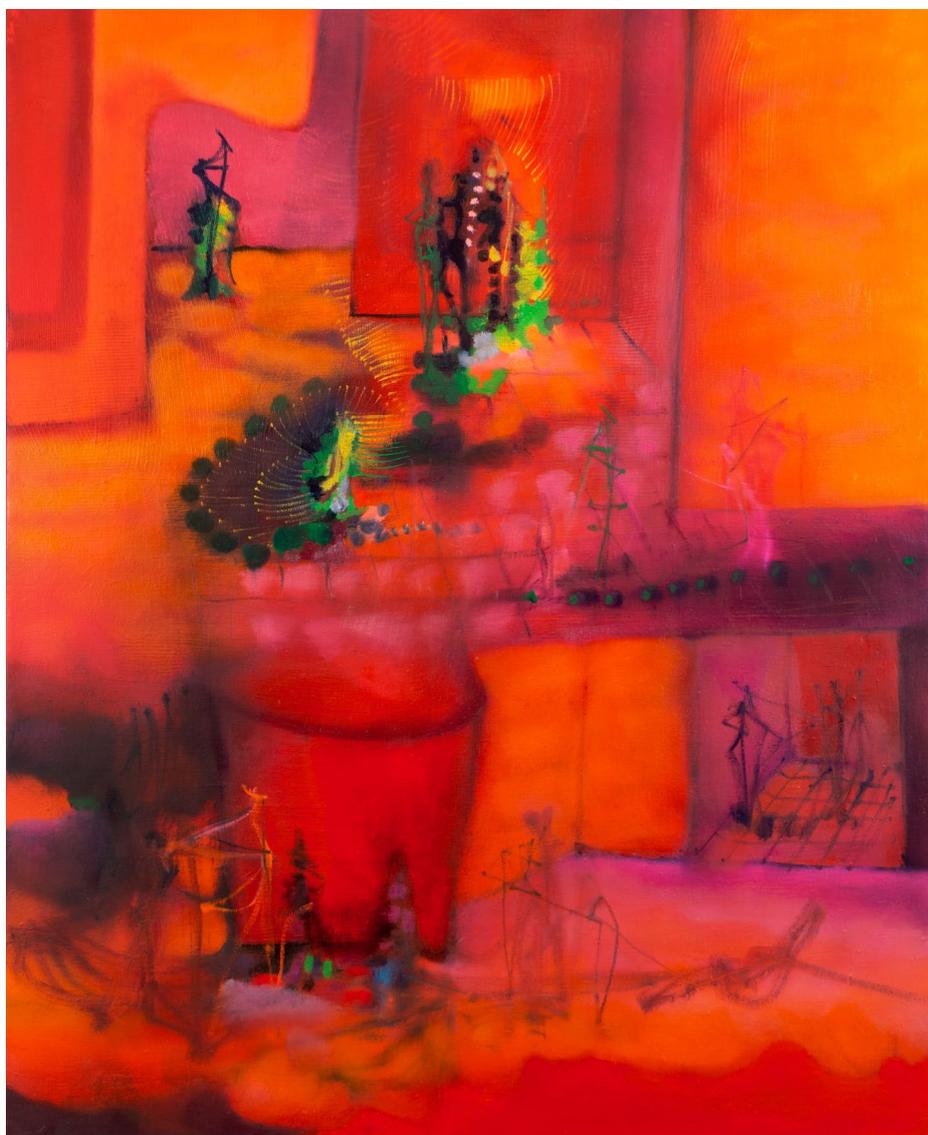


Tale approccio si **ispira al Framework "Culture | 2030 Indicators" dell'UNESCO**, elaborato per approfondire il contributo della cultura all'Agenda 2030 di Sviluppo Sostenibile definita dall'ONU nel 2015. A partire dai temi identificati dal Framework, sono stati sviluppati **specifici KPI** per la misurazione e il monitoraggio degli impatti di Parma 2020+21, **elaborati ove possibile in linea con i GRI Standards**, che costituiscono il principale framework di riferimento per il reporting di sostenibilità.

La speranza è che l'approccio metodologico sviluppato per la misurazione e il monitoraggio degli impatti generati da Parma2020+21 possa rappresentare un **punto di partenza per la creazione di strumenti sempre più solidi e condivisi per la valutazione degli impatti generati dalla cultura** e di conseguenza il **progressivo miglioramento** delle strategie e azioni implementate, a beneficio del territorio e della collettività.

Culture is who we are and what shapes our identity Culture contributes to poverty reduction and paves the way for a human-centred, inclusive and equitable development. No development can be sustainable without it.

UNESCO, Sustainable Development Goals for Culture on the 2030 Agenda



Marco Cingolani, *Sopra, sotto, tutto*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

La Cultura e lo Sviluppo Sostenibile

La comunità internazionale riconosce il **ruolo della cultura quale driver dello sviluppo sostenibile**, nonché elemento trasversale dei 17 Obiettivi per lo Sviluppo Sostenibile, i *Sustainable Development Goals* o *SDGs* che compongono l'*Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile*, sottoscritta in modo unanime dai 193 Paesi membri dell'ONU nel 2015.

Anche per questo l'**UNESCO ha pubblicato "Culture 2030 Indicators"**, un framework di indicatori tematici definiti con l'obiettivo di misurare e monitorare il contributo della cultura agli obiettivi dello sviluppo sostenibile, considerando la cultura sia come settore di attività a sé stante, sia come elemento trasversale agli stessi SDGs. Il framework evidenzia anche la **necessità di misurare gli impatti generati dalla cultura** valorizzando le sinergie con gli altri settori dell'economia, anche a supporto di politiche di sviluppo territoriali condivise e trasparenti.

Il riconoscimento del ruolo fondamentale della cultura per uno sviluppo sempre più orientato alla sostenibilità ha trovato nuova spinta con le **politiche e le strategie definite per la ripresa dalla crisi sociale ed economica innescata dalla pandemia**. Con particolare riferimento all'Unione Europea, la risposta alla crisi pandemica è arrivata con il Next Generation EU (NGEU), per cui sono stati previsti fondi per 806,9 miliardi di euro¹⁴⁰: un'opportunità imperdibile di sviluppo, investimenti e riforme, per una ripartenza orientata alla sostenibilità. Tale percorso

Figura 1: Principali elementi di contributo della cultura allo sviluppo sostenibile. Fonte: Deloitte.



Sviluppo economico diretto e indiretto



Sviluppo occupazionale diretto e indiretto



Diversità socio-culturale, coesione ed inclusione sociale, benessere psico-fisico



Innovazione, rigenerazione urbana e promozione del territorio

implica la necessità di **valorizzare anche il patrimonio culturale quale veicolo di crescita economica e sociale, soprattutto in Italia**, alla luce del suo vasto e diffuso patrimonio culturale e paesaggistico, come ben esemplificato dal recente raggiungimento di quota 58 siti italiani inseriti nella Lista del Patrimonio Mondiale dell'UNESCO¹⁴¹.

Il Governo italiano ha riconosciuto la **rilevanza della cultura per l'Italia stanziando quasi 6,7 miliardi di euro**, sommando le risorse previste dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) e dal Piano strategico Grandi attrattori culturali nel Fondo Complementare per *"incrementare il livello di attrattività del sistema turistico e culturale del Paese*

*attraverso la modernizzazione delle infrastrutture, materiali e immateriali"*¹⁴². Anche il **summit che ha visto riuniti i Ministri della Cultura del G20, tenutosi il 29 e 30 luglio 2021 a Roma**, ha sancito la rilevanza della cultura per lo sviluppo sostenibile. Nella Dichiarazione di Roma¹⁴³, approvata all'unanimità dal summit, i Ministri hanno richiesto che la cultura venga integrata nelle strategie politiche ed economiche nazionali quale leva per la ripresa sociale e per lo sviluppo a lungo termine. Si ribadisce così il **legame tra sviluppo sostenibile e cultura**, nonché l'importanza della cultura per il raggiungimento dei 17 Obiettivi stabiliti dall'ONU nell'Agenda2030 per lo Sviluppo sostenibile.



Perché “misurare” gli impatti generati dalle progettualità culturali

La grande disponibilità di risorse a beneficio della cultura nel contesto odierno di ripresa dalla crisi pandemica evidenzia la necessità di monitorare se, e in che misura, gli investimenti portino **benessere** per la comunità, **consentendo alla cultura di esprimere il proprio potenziale di veicolo di sviluppo sociale ed economico, di inclusione e diversità, di crescita individuale e collettiva.**

Il **Programma di Parma2020+21** ha rappresentato l'occasione per testare un nuovo approccio metodologico volto a comprendere quale sia il contributo delle progettualità culturali alla generazione

di impatti per la collettività, in relazione a quattro principali ambiti: ambiente e resilienza; benessere economico e prosperità; conoscenza e competenze; inclusione e partecipazione. Per ognuna di tali aree tematiche, sono stati sviluppati specifici KPI applicabili al Programma di Parma2020+21, customizzabili nel caso in cui si scegliesse di replicare il processo per altre iniziative.

Tale approccio risulta infatti **replicabile per altre progettualità o organizzazioni culturali, con il fine di valutare il contributo della cultura allo sviluppo sostenibile.**

Figura 2: le 4 Dimensioni tematiche di ispirazione e i possibili KPI di monitoraggio sviluppati dal team Deloitte. Fonte: approccio metodologico proprio ispirato al Framework "Culture | 2030 Indicators".



Nota : le 4 Dimensioni e le loro descrizioni sono tratte direttamente dal framework "Culture | 2030" framework . I temi si ispirano al contenuto delle 4 Dimensioni e i KPI sono stati sviluppati secondo l'approccio metodologico sviluppato ad hoc e descritto nel presente capitolo.

Approccio metodologico innovativo

L'approccio metodologico si basa su **tre principali framework d'ispirazione**. In primis, con l'obiettivo di approfondire in modo specifico gli impatti generati dal Programma e dalla cultura sul territorio, sull'ambiente e sulla società, sono stati **identificati specifici KPI ispirati al framework "UNESCO Thematic Indicators for Culture in the 2030 Agenda (Culture | 2030 Indicators)"**, specificamente finalizzato a misurare e monitorare il contributo della cultura all'implementazione nazionale e locale dei Sustainable Development Goals (SDGs) dell'Agenda2030, analizzando sia il ruolo della cultura come settore di attività, sia il contributo trasversale che la cultura può dare in diversi ambiti connessi agli SDGs. Sono inoltre state prese in considerazione le **recenti "Linee guida per la redazione del bilancio sociale degli enti del Terzo settore"**, adottate con il Decreto 4 luglio 2019 dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali. Infine, ove applicabile, sono state richieste informazioni secondo quanto previsto da una **selezione dei "GRI Sustainability Reporting Standards" (GRI-referenced claim)** pubblicati nel 2016 dal Global Reporting Initiative (GRI), che consentono di rendere comparabili le informazioni con quanto pubblicato da altre organizzazioni di settore, oppure a livello temporale. Sono inoltre stati considerati, nell'ambito della definizione dei KPI specificamente sviluppati per Parma2020+21, i domini del Progetto BES per la misura del Benessere equo e sostenibile curato dall'ISTAT ("BES").

Figura 3: Principali fonti metodologiche considerate per misurare il contributo della cultura allo sviluppo sostenibile. Fonte: Deloitte.





Tale approccio è stato applicato secondo quattro principali fasi, accomunate da un costante e approfondito dialogo con i responsabili delle progettualità e con gli Stakeholder di riferimento:

Figura 4: Principali fasi per lo sviluppo dell'approccio metodologico ispirato al Framework "Culture 2030 | Indicators" per misurare il contributo della cultura allo sviluppo sostenibile. Fonte: Deloitte.



Tale approccio risulta applicabile sia a consuntivo, per la valutazione delle attività realizzate; sia in via preventiva, per stimare i potenziali impatti e migliorare l'allocazione delle risorse a beneficio degli Stakeholder di riferimento.

Il monitoraggio e reporting degli impatti può quindi costituire le basi per la definizione di politiche, attività e strategie che si pongano l'obiettivo di migliorare il contributo della cultura agli SDGs, rivolgendosi a una molteplicità di soggetti che operano nel settore artistico e culturale.

Figura 5: Principali Stakeholder possibilmente interessati a misurare il contributo della cultura allo sviluppo sostenibile. Fonte: Deloitte.



Conclusioni e possibili spunti per il futuro

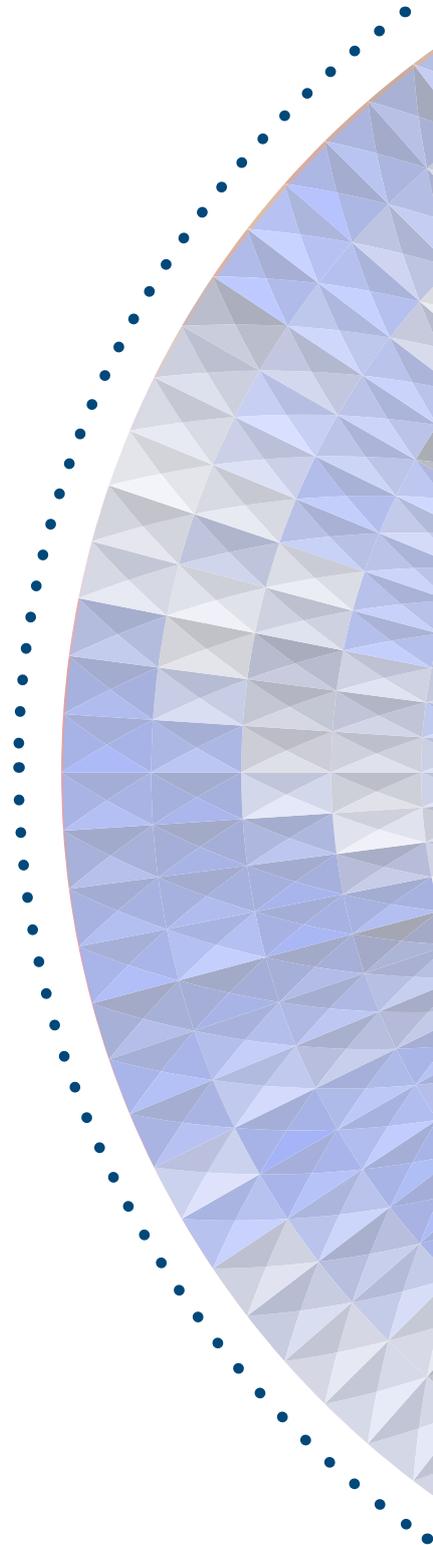
L'approccio metodologico sviluppato per **misurare e rendicontare gli impatti generati dalla cultura** può rappresentare il **punto di partenza per la diffusione di strumenti di monitoraggio e reporting degli impatti della cultura** sul territorio e sulle comunità.

Monitoraggio e reporting possono costituire punti di avvio per **strategie e scelte di investimento sempre più consapevoli in ambito culturale**, a favore di uno sviluppo sempre più sostenibile e inclusivo; nonché rappresentare preziose occasioni per la valutazione e l'analisi delle iniziative realizzate, per un progressivo miglioramento delle esternalità della cultura a beneficio di tutti gli Stakeholder.

Il processo stesso di raccolta dei dati e delle informazioni rappresenta inoltre una **modalità di continuo confronto, engagement e dialogo** con tutti i soggetti coinvolti nelle progettualità culturali, per indagarne e approfondirne i legittimi bisogni e le aspettative. La pubblicazione periodica di dati e informazioni accresce infine la **trasparenza nei confronti degli**

Stakeholder e costituisce un possibile stimolo agli investimenti in cultura, migliorando la reputazione e l'opinione pubblica dell'organizzazione, divenendo possibile stimolo per l'allocazione di ulteriori risorse a favore della cultura e quindi della crescita della collettività, in termini sia economici che sociali.

L'auspicio, con particolare riferimento al contesto nazionale, è che le metodologie di reporting possano contribuire a cogliere le **opportunità offerte dal PNRR, in termini di disponibilità di risorse; e dalla Riforma del Terzo Settore**, che riconosce le attività culturali tra le "Attività di interesse generale" che possono essere svolte dalle organizzazioni nonprofit classificabili come "Enti del Terzo Settore", beneficiando dei conseguenti vantaggi, fiscali e non solo, validi anche per i sostenitori dell'Ente. In termini generali, l'obiettivo è fornire alle organizzazioni del settore strumenti volti a favorire la crescita e l'espressione effettiva della **capacità della cultura di costituire un driver per lo sviluppo sostenibile**.



La valutazione delle opere d'arte con un approccio integrato

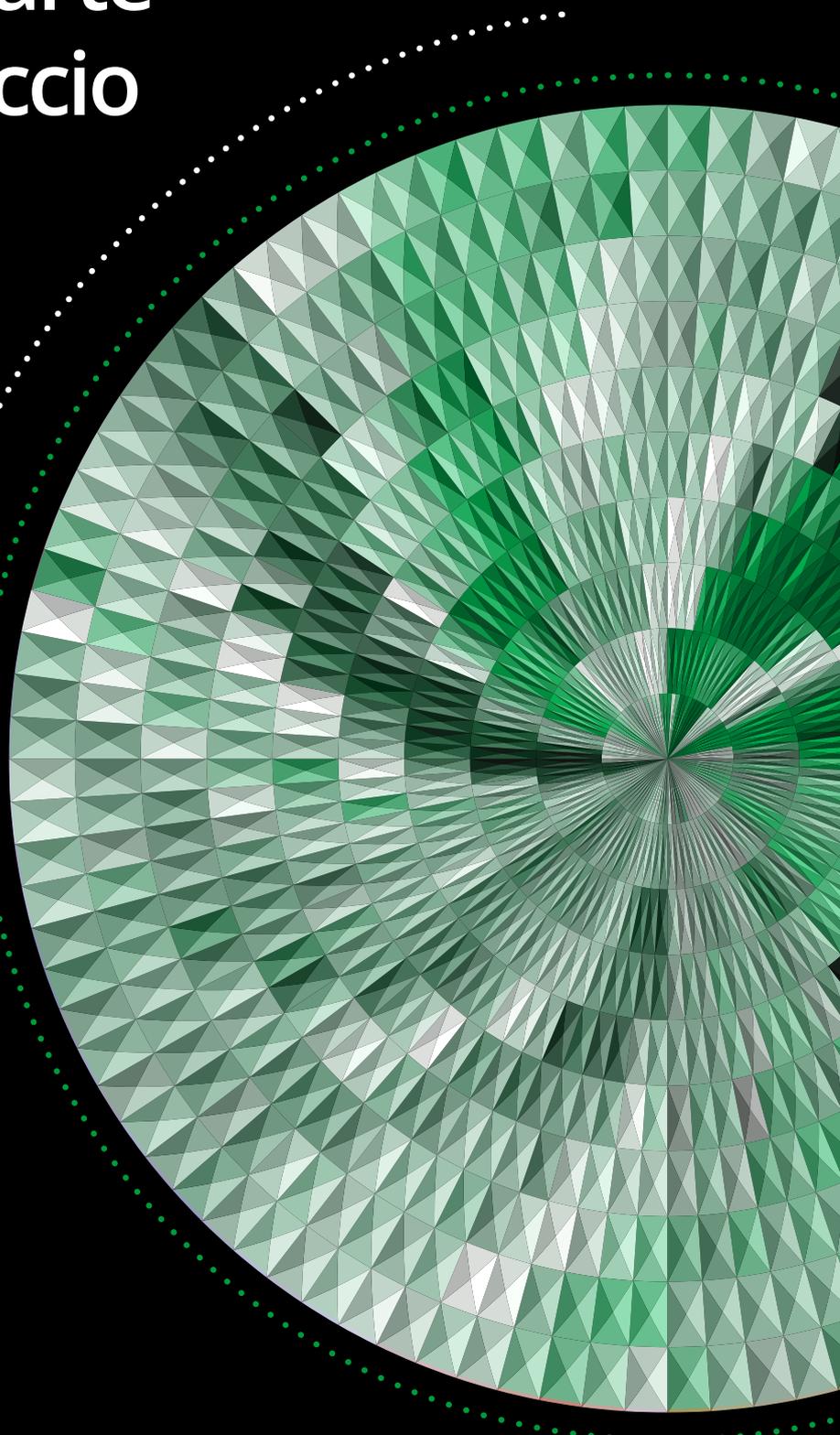
A cura di:

Marco Vulpiani

PhD - Deloitte, Università
Luiss Guido Carli

Andrea Calesso

Postdoctoral Fellowship
Università di Padova





La valutazione delle opere d'arte con un approccio integrato

Uno degli elementi che caratterizza la valutazione delle opere d'arte rispetto alla valutazione degli altri asset è il ricorso a stime soggettive affidate ad esperti.

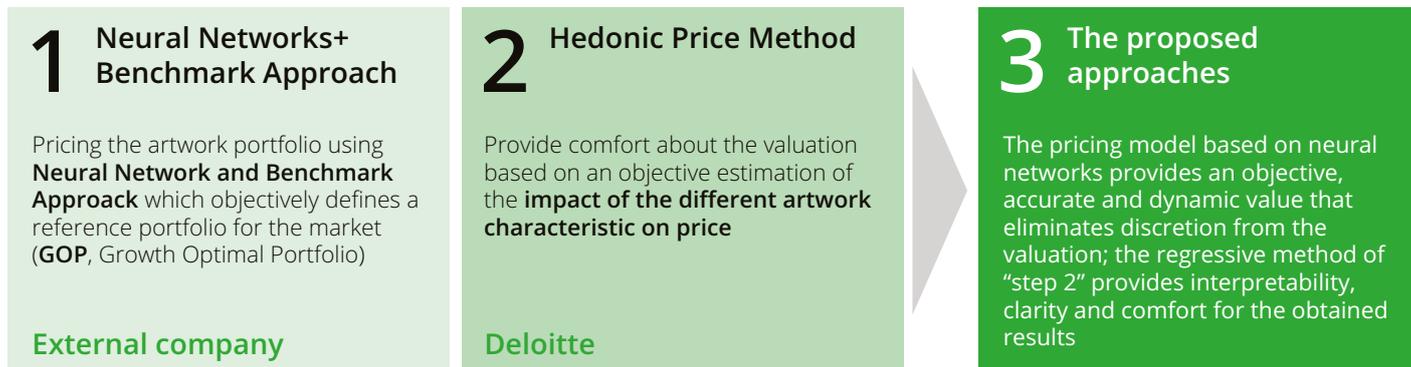
Viceversa, in specifici ambiti, tra cui quello della prima rilevazione del valore di un'opera d'arte nel bilancio di una società e sua valutazione a date successive alla prima iscrizione, si dovrebbe tendere a favorire una stima oggettiva del valore, a tutela degli stakeholder che detengono un interesse nella società proprietaria dell'opera ed in applicazione dei principi contabili di riferimento, nel caso di specie rappresentati dall'IFRS13.

In tal senso, tecniche di valutazione basate su metodi quantitativi oggettivi, renderebbero la stima del valore di tali asset più in linea con l'approccio quantitativo oggettivo adottato per la valutazione degli altri asset dei bilanci e, pertanto, più in linea con i criteri di verificabilità richiesti in ambiti come quello citato in precedenza. Inoltre, secondo gli approcci attuali, a causa della soggettività della stima del valore, attività illiquide come le opere d'arte trovano un limitato utilizzo come attività utili per finanziamento diretto o come collaterali di finanziamenti garantiti dalle opere d'arte stesse. L'opportunità di utilizzarli come un bene che può essere speso immediatamente e finanziato è fortemente limitata, infatti, dall'assenza di un valore oggettivo che garantisca i finanziatori.

Nasce quindi la necessità di costruire un nuovo modello di valutazione che - affiancato alle stime soggettive degli esperti, che sono sempre un riferimento imprescindibile anche per un validatore con metodi quantitativi per meglio definire gli attributi dell'opera d'arte valutata - consenta di superare questi limiti.



Fig. 1 – L'approccio integrato Neurale - Edonico



L'obiettivo del presente articolo è quello di descrivere un possibile approccio basato su due metodologie: la prima basata sullo sfruttamento delle potenzialità dell'intelligenza artificiale (approccio a Rete Neurale o "Metodo Neurale", che costituisce il Metodo Principale); e la seconda di controllo, basata su una analisi multivariata (approccio di Prezzo Edonico o "Metodo Edonico") e come tali metodi valutativi debbano poi essere ricondotti alle previsioni di connotazione del "fair value" previste dall'IFRS13 per potere diventare significative per la prima iscrizione e valutazione a date successive dell'opera d'arte nei bilanci.

L'approccio proposto, sviluppandosi su due fasi, supera la soggettività degli attuali metodi di valutazione basati su principi qualitativi di attribuzione soggettiva e parametrica stimando il valore dell'opera secondo un approccio oggettivo. L'obiettivo di questo modello integrato è quello di definire il fair value delle opere d'arte e dei beni da collezione sulla base di un approccio empirico e quantitativo, che sia allo stesso tempo trasparente. L'analisi considera dati di input quantitativi ma anche elementi oggettivi che non si possono tradurre in variabili numeriche, come ad esempio lo stile, la casa d'asta e un insieme di altri input sull'artista e l'opera che sono parte del bagaglio di informazioni utilizzate da ogni critico d'arte, che risulta quindi un supporto fondamentale a questa tecnica valutativa, per classificare opere e creare ranking di autori.

La base dei dati da elaborare non deriva da un'unica fonte, ma è frutto della combinazione pesata di informazioni reperibili pubblicamente in rete ed è formata principalmente da prezzi relativi a battute d'asta di singole opere, includendo per ogni bene decine di informazioni specifiche sull'opera (dimensioni, stile, firma, esposizioni etc), sull'autore (numero e importanza di mostre singole e collettive, corrente artistica etc) e sulla casa d'asta (nome, data dell'asta, luogo, etc). In questo specifico ambito, vengono utilizzati i prezzi battuti in asta negli ultimi 20 anni, arco temporale considerato ampiamente sufficiente per poter stimare il prezzo attuale di un bene.

In termini di configurazione di valore a cui riferirsi, si può ritenere che la configurazione più appropriata di valore possa essere il Valore di Mercato, definito dai principi contabili come *"il prezzo al quale lo stesso potrebbe probabilmente essere negoziato, alla data di riferimento dopo un adeguato periodo di commercializzazione, tra parti indipendenti e motivate che agiscono in modo informato e prudente, senza essere esposte a particolari pressioni (obblighi di acquisto o vendita)"* (fonte: PIV - Principi Italiani di Valutazione 2015). Questo valore può assumere un significato distinto dal concetto di "prezzo", anch'esso determinato sulla base di aspetti contingenti e soggettivi.

La prima metodologia su cui basare un metodo integrato di valutazione, è il

metodo Neurale; si tratta di un metodo quantitativo, che in grado di catturare le relazioni tra le caratteristiche dei beni che una mente umana competente può cogliere. L'intelligenza artificiale si propone infatti come tecnologia ponte tra la matematica e la mente umana, convertendo le interrelazioni in matrici di inferenza che catturano le dipendenze lineari e non lineari che portano alla formazione del prezzo del bene. La quantità di dati trattata e la velocità di elaborazione consentono di superare il limite umano e fornire una stima del prezzo precisa e puntuale.

In particolare, il Metodo Neurale di valutazione per gli asset illiquidi basato sull'uso dell'intelligenza artificiale è stato ideato e sviluppato sulla base di banche dati e modelli proprietari. La rete neurale cattura le relazioni dinamiche non lineari che contraddistinguono questa tipologia di mercato da altri dove i prezzi sono direttamente osservabili, rendendo la valutazione statisticamente robusta (rispetto ad analisi di sensitività sui parametri e sul campione utilizzato), dinamica, oggettiva, non parametrica, univoca e replicabile.

La metodologia a reti neurali colma, inoltre, il vuoto creato dalla mancanza di serie storiche continue di prezzo delle opere d'arte; essa considera il bene all'interno dell'ecosistema e della contingenza in cui è immerso. La rete neurale, inferendo milioni di dati, cattura le relazioni (lineari, non lineari e dinamiche) tra i beni, permettendo

di stimarne il prezzo anche dove non c'è stata una compravendita. Una volta colmato questo "gap", l'approccio prevede l'utilizzo di metodologie riconosciute dalla comunità scientifica internazionale adatte a fornire una valutazione univoca dell'opera in ogni istante temporale. La rete neurale allenata, non necessita di software proprietari per il suo funzionamento, e può essere utilizzata e replicata su qualsiasi piattaforma (Java, G++, Python, ecc.) costituendo un "tool" universale che necessita solo delle caratteristiche dell'opera, anche fornite dagli esperti d'arte, in input per fornire una valutazione in un lasso di tempo brevissimo.

La rete allenata contiene, infatti, un ampio campione statisticamente significativo di dati che rappresentano i drivers dei prezzi del mercato, eliminando la necessità di acquisire ulteriori dati specifici per il portafoglio di opere da valutare. Per costruire il mercato di riferimento in assenza di serie storiche le reti neurali trovano le relazioni tra i beni, elaborando un sistema per trasformare queste relazioni qualitative in matrici di inferenza, riuscendo così a definire le regole di questa "economia interconnessa" attraverso una rete neurale.

Fig. 3 - Analisi di affidabilità del modello Integrato

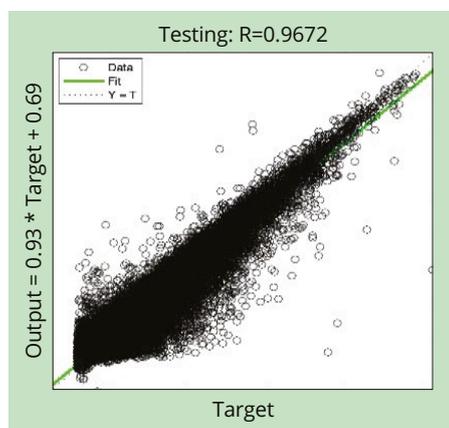
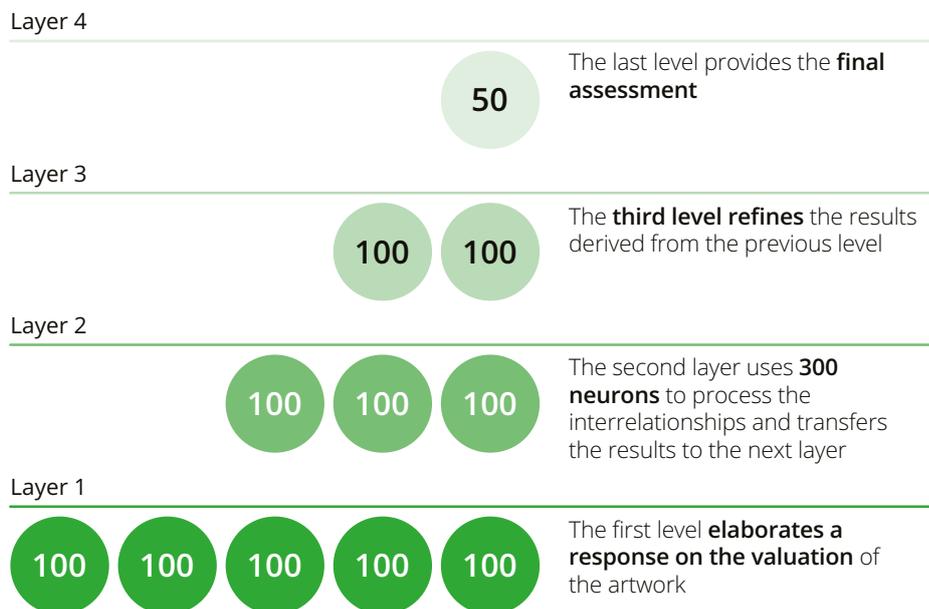


Fig. 2 - L'Approccio Neurale multilayer



Al fine di utilizzare tale metodologia per le valutazioni dei beni artistici iscritti in bilancio sulla base di principi contabili internazionali, che richiedono un metodo di controllo del metodo principale, a tale Metodo Neurale è affiancabile come il metodo Edonico, che consente di descrivere i presupposti valutativi della metodologia in coerenza con le previsioni dell'IFRS13 par. 90 e 93, che richiedono specifici dettagli sulle variabili statistiche adottate, oltre che sulle analisi di sensitività.

Il metodo edonico è basato su una relazione che lega il valore dell'opera d'arte ad alcune sue caratteristiche. Tale relazione è determinata sulla base di un'analisi delle transazioni registrate storicamente nel mondo

delle opere d'arte in generale. Nella specifica applicazione la relazione generale determinata viene affinata con una focalizzazione sulle opere con caratteristiche simili (autore, stile, etc..), sulla base di dati acquisiti sul mercato in relazione alla specifica operazione da esaminare.

Il metodo in questione, essendo basato su un approccio statistico, consente di fornire in modo trasparente la significatività statistica delle singole variabili individuate ed in generale del livello di affidabilità della relazione determinata; da questo punto di vista risponde pertanto ai principi contabili citati ed in generale ai principi di valutazione.

Fig. 4 - Il modello Edonico Sviluppato da Deloitte

For applying this method it is necessary to:

1. Collect data on transactions **comparable** with those to be evaluated
2. Estimate the **regression coefficients**, in order to quantify the impact of **each characteristic on price**

$$\ln p_i = \alpha_0 + \beta_1 ART_i + \beta_2 MED_i + \beta_3 SUP_i + \beta_4 \ln(HT_i) + \beta_5 \ln(WT_i) + \beta_6 HO_i$$

Sales price logarithm Artist Technique Support Height logarithm Width logarithm Auctioneer's house

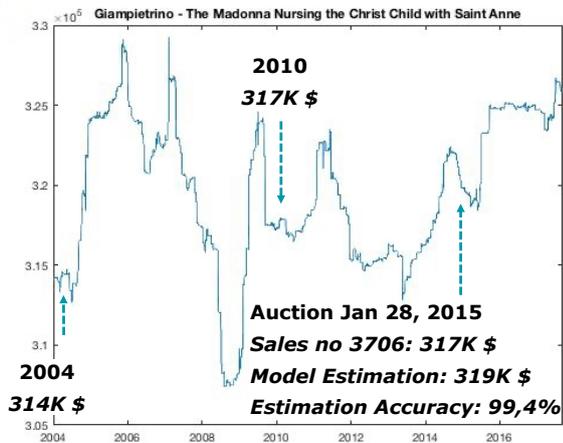


In generale, il livello di affidabilità e di accuratezza del metodo è legato al numero di transazioni per opere simili disponibili storicamente per il singolo autore/opera. Per questo si ritiene utile adottare il metodo edonico come metodo di validazione del metodo neurale, che di per sé consente di fornire risultati statisticamente robusti, dinamici e non parametrici, catturando le relazioni non lineari che contraddistinguono questa tipologia di asset all'interno del mercato in cui è inserito.

In tal modo, la valutazione effettuata con il doppio approccio (edonico e neurale), soddisfa nel suo insieme gli auspicati requisiti di affidabilità e robustezza ed esemplifica le proprietà statistiche richieste dai principi contabili e valutativi. Questo metodo non solo funziona per ogni periodo storico e linguaggio artistico sulla quale la rete viene allenata, ma anche in altri ambiti (il mercato immobiliare, i vini pregiati, il valore di atleti e a priori qualsiasi tipo di asset illiquido), nella misura in cui il dataset contenga un numero di informazioni sufficientemente elevato e rappresentativo del mercato di riferimento per poter allenare adeguatamente la rete.

Questa metodologia si rivolge a collezionisti privati, gallerie d'arte, istituti finanziari e assicurativi, fondi di investimento, istituzioni culturali e fondazioni. I principali ambiti di applicazione sono la valutazione di singole opere d'arte o collezioni, il supporto alla iscrizione dell'asset a bilancio e sua successiva periodica valutazione. L'approccio può essere anche esteso alla valutazione di altri asset illiquidi quali ad esempio il calcolo del fair value come input dei modelli di rischio per l'assicurazione dei portafogli di asset illiquidi, la valutazione del patrimonio immobiliare, (soprattutto quello di pregio altresì difficilmente trattabile).

Fig. 5 – Esempio di Trial di Valutazione: The Madonna Nursing the Christ Child with Saint Anne, Giampietrino (1495 - 1521) Oils on panel



Come anticipato, l'approccio integrato proposto non deve essere considerato alternativo alle valutazioni degli esperti d'arte, ma piuttosto quale metodo integrativo per estendere l'utilizzo della valutazione in ambiti più ampi e rendere l'opera più facilmente finanziabile.

Da questo punto di vista, si ritiene che questo approccio possa essere pertanto di ausilio alle valutazioni effettuate dagli esperti d'arte in particolare per talune applicazioni valutative (valutazioni ai fini di bilancio, valutazioni di portafoglio, etc..) che richiedono un certo livello di oggettività e replicabilità.

Esso, infatti, non considera il merito artistico ma definisce l'impatto dei diversi driver di valore sul prezzo attraverso un metodo puramente statistico-matematico e quindi oggettivo. In particolare, si impegna a simulare col maggior dettaglio possibile le leggi che governano la formazione del prezzo delle opere d'arte seguendo una logica puramente finanziaria e oggettiva senza entrare nella sfera della sensibilità personale. Citando l'oracolo di Omaha W. Buffett "price is what you pay, value is what you get".

Questo tipo di valutazione in altri termini tende a superare alcune criticità presenti nelle valutazioni di tipo soggettivo, che non portano a un prezzo di mercato ma ad una valutazione personale. In finanza, per poter parlare di prezzo di mercato o fair value, è necessario che gli operatori concordino sul valore di scambio. In presenza di considerazioni soggettive, si insinuano criticità per il mondo finanziario e contabile dove vige la regola dell'univocità del dato.

Viceversa, viste le caratteristiche specifiche, risulta evidente come non si possano adottare approcci esclusivamente quantitativi per determinare il valore artistico o la bellezza di un'opera.



Marco Cingolani, *Pescatori, cacciatori, raccoglitori, razziatori, costruttori...i nostri meravigliosi progenitori*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Modello organizzativo ed operativo delle gallerie d'arte per la gestione degli adempimenti di Antiriciclaggio

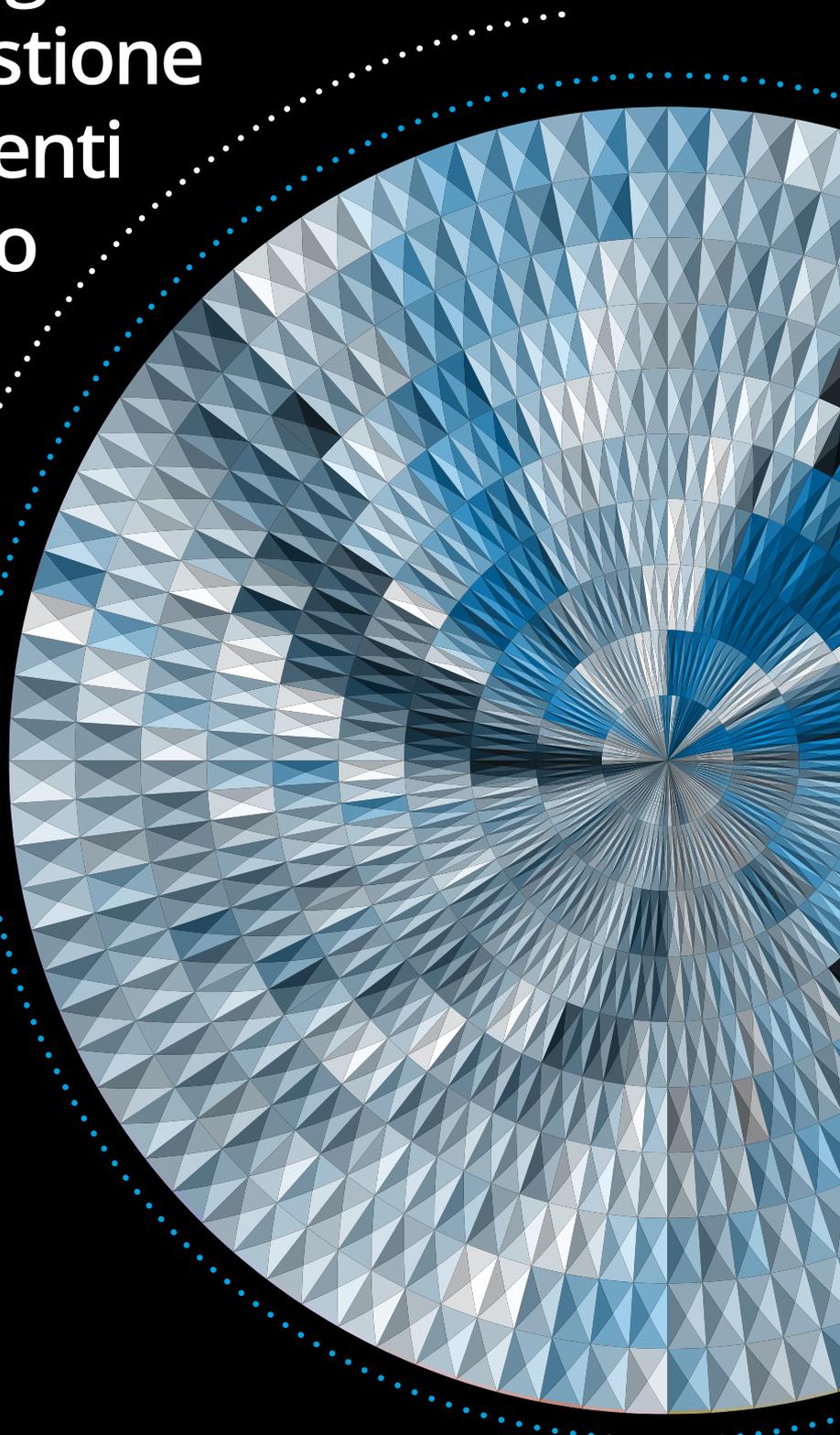
A cura di:

Diego Piovan

Regulatory & Risk
Technology Solutions
- Partner, Deloitte Risk
Advisory

Alfredo Canori

Senior Manager, Deloitte
Risk Advisory - Financial
Crime





Contesto di riferimento

La crescente globalizzazione dei mercati e l'**aumento costante degli investimenti nel mercato dell'arte** hanno reso necessario un forte intervento legislativo su **scala internazionale** volto a garantire maggiore trasparenza delle informazioni relative alle transazioni, nonché un rafforzamento del complessivo sistema di prevenzione e controllo in materia di riciclaggio di denaro e finanziamento del terrorismo. In tale contesto, è stato avviato un **processo** di complessiva **armonizzazione del framework regolamentare di riferimento**, nell'ambito del quale è stato **ampliato il novero dei soggetti destinatari** degli obblighi in cui, ad oggi, rientrano anche " *...i soggetti che esercitano attività di **commercio di cose antiche**, i soggetti che esercitano il **commercio di opere d'arte** o che **agiscono in qualità di intermediari nel commercio delle medesime opere**, anche quando tale attività è effettuata da **gallerie d'arte** o **case d'asta** [...] qualora il valore dell'operazione, anche se frazionata o di operazioni collegate sia pari o superiore a **10.000 €**".*

In relazione a queste evidenze, Deloitte ha svolto un'indagine per meglio comprendere le modalità organizzative ed operative adottate dalle gallerie d'arte italiane in risposta alle crescenti incombenze richieste dalla regolamentazione.



Perimetro dell'indagine

L'indagine è stata articolata in cinque aree di analisi:

Canali di vendita: mappatura delle modalità di compravendita offerte dalle gallerie d'arte (canale tradizionale vs. canale on line) e analisi del grado di utilizzo di piattaforme digitali come punto di contatto con la clientela.

Modello organizzativo e di controllo: identificazione dei ruoli e delle responsabilità definite all'interno dell'organizzazione aziendale in risposta alle richieste della normativa antiriciclaggio.

Modello operativo: analisi delle modalità operative di gestione dei controlli antiriciclaggio, sia nel momento della vendita, sia nelle fasi successive di gestione della relazione con la clientela.

Fattori di rischio: verifica delle informazioni oggettive e soggettive prese in esame per la valutazione di eventuali comportamenti anomali e/o sospetti.

Formazione: valutazione del livello di formazione, conoscenza e sensibilizzazione del personale aziendale rispetto alla tematica antiriciclaggio e contrasto al finanziamento del terrorismo.



Marco Cingolani, *Fertile Feronia*, 2017. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Sintesi delle evidenze

L'analisi è stata svolta su un campione, statisticamente non rappresentativo (38 operatori intervistati), di gallerie d'arte italiane operanti sul territorio nazionale. Il campione è stato selezionato intervistando importanti gallerie ed operatori del mercato dell'arte nazionale ma non ha preso in esame gallerie internazionali con filiali operanti in Italia ovvero le case d'asta.

Le evidenze raccolte mostrano un **modus operandi piuttosto omogeneo** tra gli operatori coinvolti.

In particolare, emerge chiaramente come solo parte degli operatori abbia avviato un processo di adeguamento alle recenti evoluzioni regolamentari; in tutti i casi, si riscontra una limitata attenzione e/o conoscenza della tematica e connessi obblighi normativi.

Secondo quanto riportato dai soggetti intervistati, questa situazione è determinata principalmente da due fattori:

- Il contesto pandemico ha causato un generale rallentamento del business del mercato dell'arte, determinando un ritardo degli operatori nel sostenere i

costi connessi alla realizzazione degli interventi necessari per assicurare la conformità regolamentare.

- La limitata efficacia della comunicazione da parte degli enti preposti riguardo gli adempimenti da porre in essere per garantire la conformità rispetto alle evoluzioni normative, con conseguente parziale comprensione dei nuovi adempimenti da parte degli operatori del mercato.

Il quadro appena rappresentato trova comunque conforto in un **significativo interesse** ed una **crescente consapevolezza** da parte degli operatori di mercato rispetto al ruolo a loro richiesto nella lotta al riciclaggio di denaro e finanziamento al terrorismo. Tra i soggetti intervistati, questo è emerso principalmente in una diffusa attenzione riguardo l'importanza della conoscenza del cliente (KYC – Know Your Customer). Gli operatori rimarcano come l'importanza dell'**esperienza maturata** e dell'interlocuzione con **clienti "abituali" e "storici"** siano gli elementi più efficaci nel presidio e contrasto al riciclaggio di denaro.



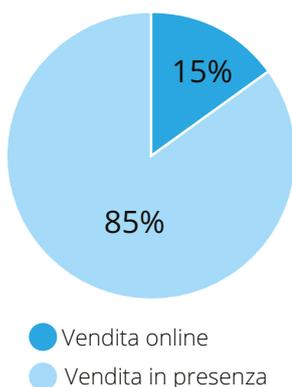
Canali di vendita

Il mercato italiano sembra seguire solo in parte il **trend globale** in relazione ai diversi canali utilizzati per la commercializzazione delle opere: infatti, tra i soggetti intervistati, il **canale on line** risulta ancora poco sviluppato rispetto agli usuali canali tradizionali di vendita in "loco" (presenza fisica).

L'**85% delle gallerie** intervistate dichiara di vendere unicamente a **contatto diretto con il cliente** e, anche quando viene offerta la possibilità di acquisto tramite il canale on-line, la percentuale di vendita non supera mai il 50% (**Grafico 1: Canali di vendita**).

Nonostante la limitata realizzazione di vendite on-line, molte gallerie utilizzano comunque **strumenti on-line** come **mezzo di primo contatto con la clientela**. La quasi totalità degli operatori ha una presenza on-line e oltre due terzi delle gallerie si avvalgono di strumenti telematici (sito internet, social network o e-mail) come mezzo per facilitare il contatto con la clientela.

Grafico 1: Canali di vendita



Modello organizzativo e di controllo a presidio del rischio di riciclaggio

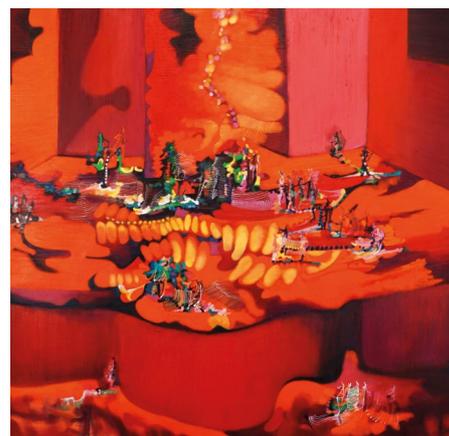
Quando si analizza il modello organizzativo delle gallerie d'arte, è necessario tenere conto di come, nella **quasi totalità** dei casi, si tratti di **organizzazioni aziendali con una dimensione molto ridotta**, tipicamente a **conduzione familiare**, con una media di dipendenti compresa tra le due e le cinque risorse (incluso il titolare dell'azienda).

Questo si riflette certamente anche in termini di implementazione di presidi organizzativi e di controllo. Riguardo al **75% degli operatori intervistati**, che dichiara di aver identificato all'interno della propria struttura una figura di **Responsabile Antiriciclaggio**, nella quasi totalità dei casi tale ruolo è affidato al **titolare** stesso della **galleria**; il ruolo di **Responsabile per la Segnalazione delle Operazioni Sospette** coincide sempre con il **Responsabile Antiriciclaggio**.

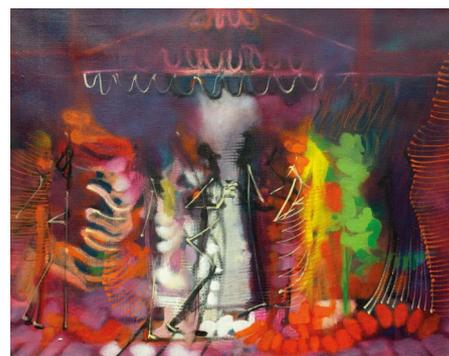
Per la **gestione delle attività operative**, è **prassi diffusa** il ricorso all'ausilio del **commercialista**, che supporta operativamente la galleria nell'espletamento delle attività di **adeguata verifica** in sede di compravendita.

Allo stesso **commercialista** è inoltre spesso richiesto di occuparsi della corretta e idonea **conservazione della documentazione**.

Il **restante 25%** del campione intervistato **non** ha ancora intrapreso alcuna iniziativa specifica ai fini della corretta identificazione di ruoli e delle responsabilità in materia.



Marco Cingolani, *I mercanti costruttori di civiltà (rotte, scambi, furti)*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.



Marco Cingolani, *I mercanti di terre rare*, 2021. Courtesy: Galleria Gaburro, Verona-Milano.

Modello operativo per la gestione delle attività di adeguata verifica

Con riferimento all'**adeguata verifica della clientela**, sono state indagate le modalità con cui gli operatori procedono nella gestione delle seguenti attività:

- Identificazione della clientela
- Profilazione della clientela
- Controllo sull'origine dei fondi
- Archiviazione e conservazione della documentazione

Identificazione della clientela

La **raccolta dei dati della clientela** è l'unica attività che viene svolta da **tutti gli operatori intervistati**; il **45%** dei rispondenti ritiene infatti che sia l'unica attività da realizzare rispetto al complessivo processo di adeguata verifica, trascurando pertanto l'esecuzione delle attività di profilazione (attribuzione di un profilo di rischio) e di controllo rispetto all'origine dei fondi.

Con riferimento al set delle **informazioni raccolte ai fini dell'identificazione**, si riscontra un **trend omogeneo** sia per i clienti persone fisiche (**Grafico 2: Informazioni persone fisiche**), sia per le persone giuridiche (**Grafico 3: Informazioni persone giuridiche**).

La raccolta delle informazioni sulla clientela viene effettuata principalmente **tramite la tradizionale somministrazione del questionario cartaceo**: quasi tutti gli operatori utilizzano lo **stesso questionario di adeguata verifica** sia per i **clienti acquirenti** che per i **clienti depositanti**.

Grafico 2: Informazioni persone fisiche

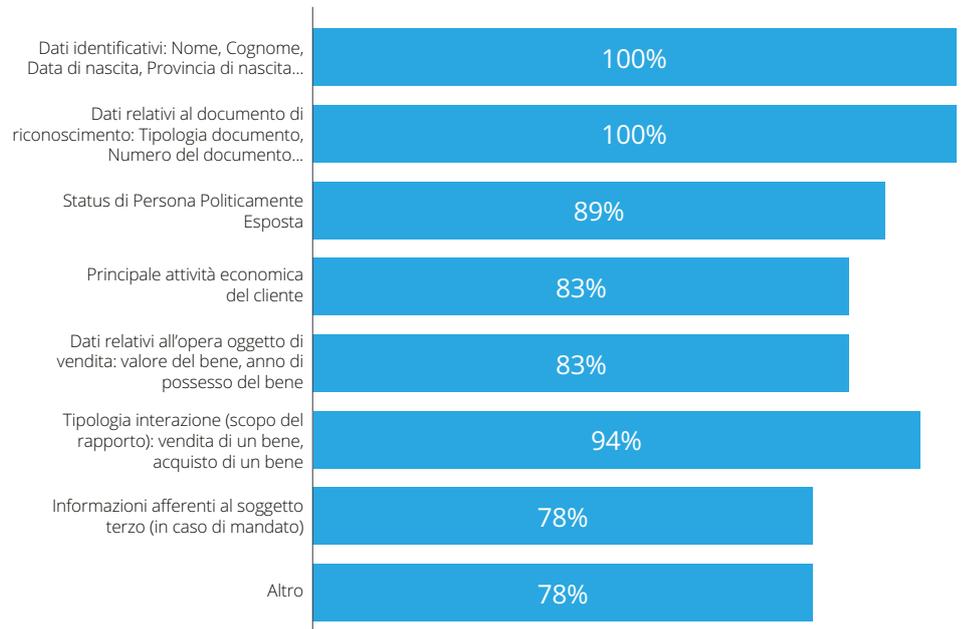
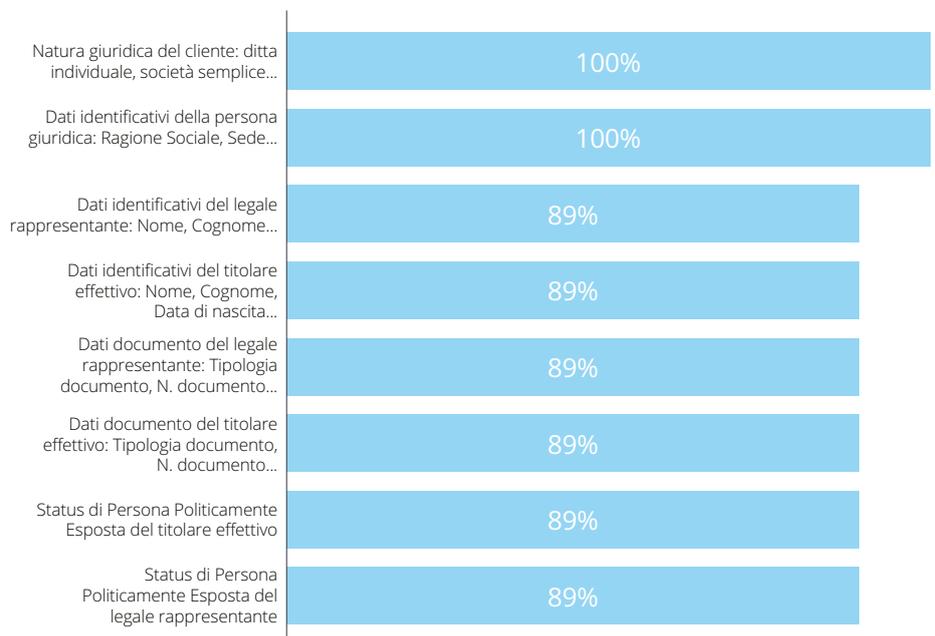


Grafico 3: Informazioni persone giuridiche





Il **questionario viene somministrato** in prevalenza al **cliente acquirente** (85% dei rispondenti). In molti casi, **quasi il 40%**, la **galleria non ritiene necessario** dover somministrare un **questionario** di adeguata verifica anche al **cliente depositante**, tenuto conto che molto spesso le gallerie operano in qualità di **intermediari** tra l'artista e l'acquirente finale; la relazione fra la galleria e il venditore (non artista) si sostanzia in un acquisto "a rischio" da parte del gallerista ovvero nell'instaurazione di un contratto di "conto vendita" con un cliente depositante. **(Grafico 4: Modalità di raccolta dati per segmentazione della clientela).**

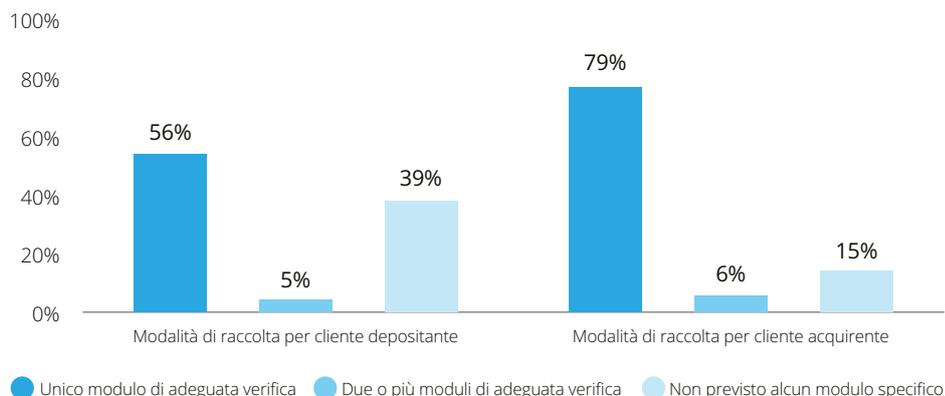
Nel caso di **compravendita tramite canali on line**, viene somministrata la **stessa modulistica prevista** in caso di ricorso ai **canali tradizionali**; in merito, infatti, **variano** esclusivamente le **modalità di gestione** di tale modulistica che viene somministrata ed acquisita a mezzo **mail** (ordinaria o PEC).

Profilazione della clientela

Dall'analisi delle risposte delle gallerie coinvolte nell'indagine è emerso come **l'attività di profilazione della clientela** non sia ritenuta rilevante per la tipologia di business, rappresentando inoltre un'area poco "esplorata", in quanto considerata dagli operatori "molto complessa".

Inoltre, secondo quanto riportato dai soggetti intervistati, il processo di richiesta ed acquisizione delle informazioni deve essere gestito con "delicatezza" da parte degli operatori del settore perché, di fatto, la clientela acquirente non percepisce che la galleria sia un operatore **deputato ed obbligato** all'esecuzione delle suddette attività.

Grafico 4: Modalità di raccolta dati per segmentazione della clientela



L'**80% degli operatori**, infatti, ha dichiarato di **non effettuare** alcun tipo di attività volta ad attribuire un **profilo di rischio antiriciclaggio al cliente**.

Inoltre, **gran parte** delle **gallerie non ricorre all'ausilio di specifici servizi che consentano l'interrogazione di liste antiriciclaggio** (persona politicamente esposta o "PEP", Terroristi, altre liste specifiche riguardo AML/CFT), provvedendo invece, quando ritenuto necessario, a **ricerche su fonti aperte** (motori di ricerca su Internet), sia in fase di avvio delle relazioni con un nuovo cliente, sia ogniqualvolta si percepisca "incompletezza" nelle informazioni fornite.

Nel caso specifico delle PEP, l'informazione viene raccolta tramite il sopracitato questionario e ci si affida esclusivamente alla dichiarazione del cliente.

La **mancata esecuzione di tali ulteriori attività di approfondimento** risiede sia nella parziale conoscenza degli obblighi in capo agli operatori del settore, sia nella difficoltà "commerciale/relazionale" nell'acquisizione di informazioni da soggetti "sensibili" come celebrità (o loro parenti e affini) e clienti "storici".

Si evidenzia, che, allo stato attuale, gli operatori **non adottano approcci di profilazione e misure di valutazione proporzionate** al reale rischio

connesso al cliente; le attuali attività di approfondimento rischiano di esporre le gallerie ad essere un potenziale "bersaglio" per il riciclaggio di denaro.

Le attività di adeguata verifica della clientela potrebbero essere quindi rafforzate mediante, *in primis*, il ricorso ai servizi di interrogazione delle liste offerti da molteplici operatori di mercato; utile, inoltre, l'adozione di processi e strumenti che consentano di attribuire un adeguato profilo di rischio al cliente e graduare le connesse attività di controllo.

Controllo sull'origine dei fondi

Nessuna galleria (eccetto un singolo operatore) **prevede l'acquisizione dell'informazione** e la **verifica** rispetto all'origine dei fondi del cliente (acquirente), in particolar modo nei casi in cui il rischio di quest'ultimo possa essere elevato (a titolo esemplificativo, nel caso di PEP).

La mancanza di tale controllo per la quasi **totalità degli operatori trova giustificazione** nel fatto che tipicamente **non sono accettati pagamenti in contanti**, pertanto le attività di controllo a valere sulle disposizioni di pagamento rientrerebbero nel monitoraggio posto in essere dagli intermediari bancari di riferimento.

Inoltre, gli operatori ritengono che la richiesta di informazioni di questo tipo venga percepita come lesiva della privacy da parte dell'acquirente e quindi potenzialmente in grado di compromettere l'acquisto.

In relazione a quanto sopra esposto, e stante l'attenzione alla salvaguardia della privacy della clientela, in conformità alle previsioni del legislatore, le informazioni connesse al patrimonio ed all'origine dei fondi andrebbero sempre acquisite *"...in presenza di un elevato rischio di riciclaggio o di finanziamento del terrorismo"*.

In merito, si ritiene quindi opportuno che le gallerie rafforzino gli attuali processi per consentire l'acquisizione e la verifica delle informazioni sopra indicate anche facendo leva sulla trasparenza nei confronti del cliente della necessità, dovuta ad obblighi regolamentari, di doverle raccogliere.

Archiviazione e conservazione della documentazione

Per quanto riguarda le attività di **conservazione dei dati** e dei **documenti**, queste vengono effettuate da tutte le gallerie intervistate, sebbene in modalità operative diverse.

Rispetto alle **modalità di conservazione**, si riscontra ancora un **prevalente ricorso alla conservazione cartacea**, sebbene gran parte (**55% degli intervistati**) delle gallerie si stia muovendo verso modalità di **conservazione in digitale**, soprattutto al fine di garantire una maggior efficacia ed efficienza nella gestione delle attività quotidiane (es. recupero della documentazione per richieste avanzate da soggetti terzi).

Fattori di rischio

Per quanto concerne gli elementi ed i fattori di rischio considerati per l'identificazione di operazioni potenzialmente sospette, si rileva un **trend** piuttosto **omogeneo**.

In *primis*, tutti i soggetti coinvolti nell'indagine tengono conto dello status di **Persona Politicamente Esposta** (che il cliente dichiara in sede di compilazione del questionario di adeguata verifica).

Riguardo la **possibilità di pagamenti in contanti**, l'attenzione è diffusa tra gli intervistati che sono tutti consapevoli dei limiti imposti dalla normativa relativi alle soglie e quindi tutte le gallerie adottano precise misure affinché la **compravendita non venga finalizzata** nel caso in cui l'**acquirente** intenda procedere **con pagamento in contanti**.

Ulteriori fattori, quali il **settore d'impiego del cliente** o la possibile **provenienza dei fondi da paesi ad alto rischio riciclaggio**, vengono invece considerati raramente.

Il principale elemento che guida gli operatori nell'identificazione di un profilo sospetto è la **riluttanza del cliente nel fornire le informazioni richieste** (**Grafico 5 - Principali indicatori di rischio considerati per l'identificazione di eventuali operazioni sospette**).

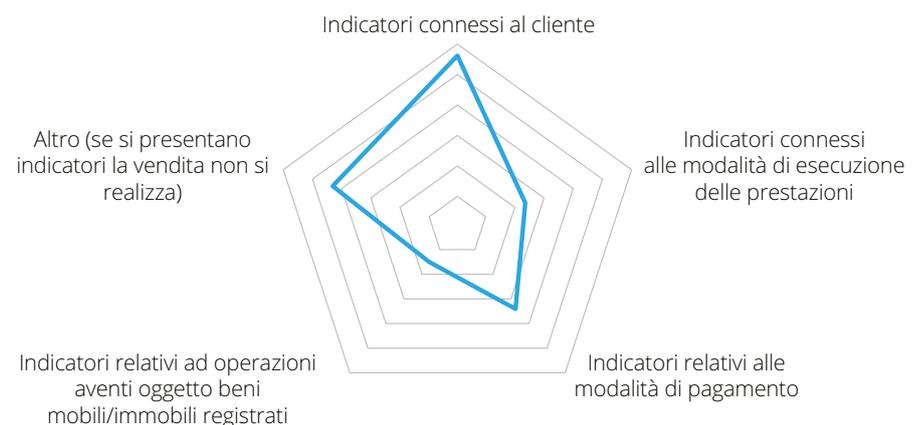
Diversi intervistati hanno infine indicato che un ulteriore indicatore di possibile sospetto di riciclaggio deriva dalla richiesta del cliente di effettuare l'acquisto del bene **utilizzando un conto intestato ad un soggetto terzo**.

Formazione

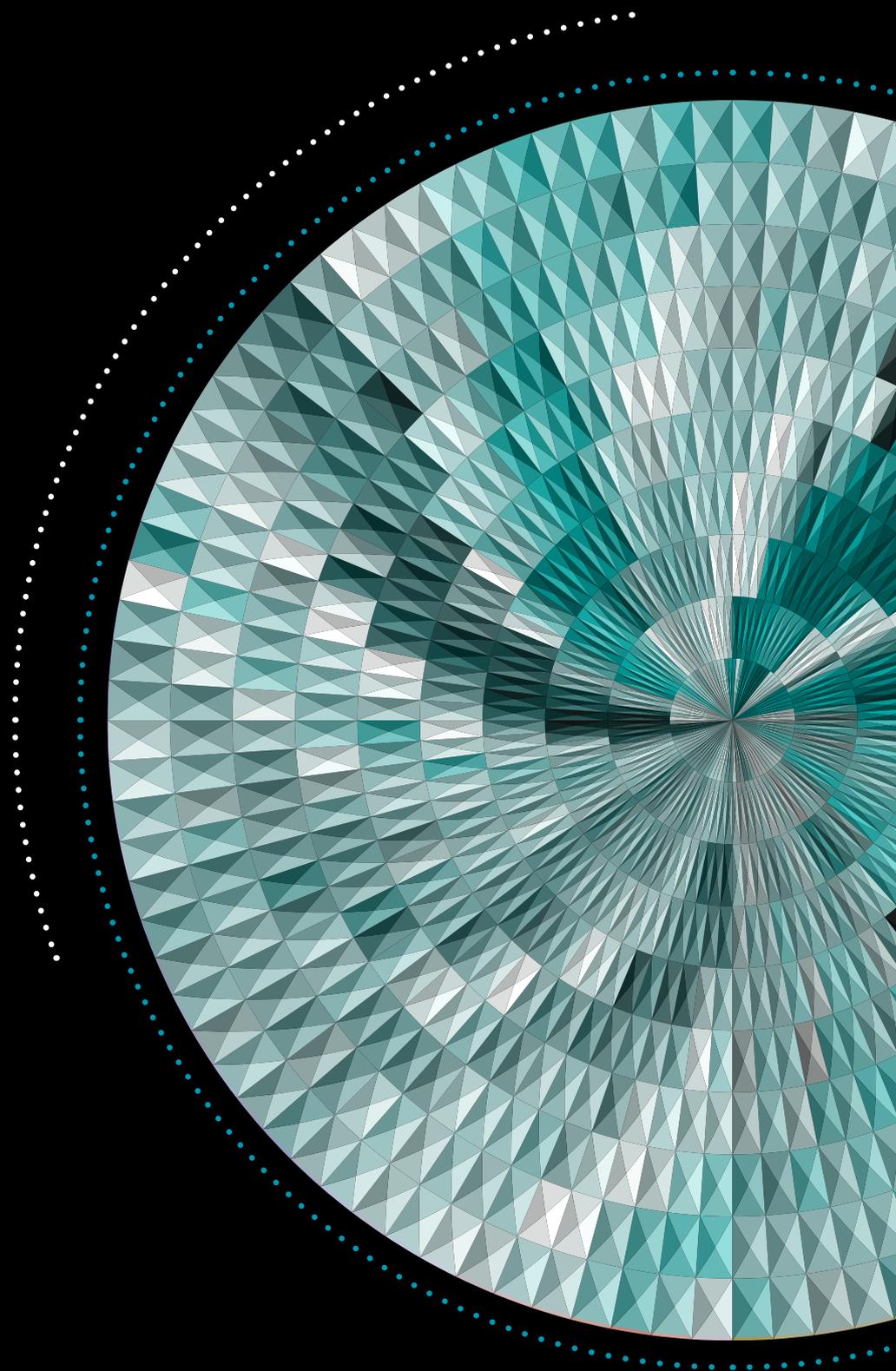
Le attività di formazione e sensibilizzazione in ambito antiriciclaggio e contrasto al finanziamento del terrorismo, risultano ancora poco frequenti tra le gallerie d'arte.

In tale contesto, infatti, è stato rilevato che al personale delle gallerie coinvolte **non è stato mai indirizzato alcun corso specifico** e solo il **10% dei titolari** ha seguito dei corsi in materia presso enti terzi.

Grafico 5: Principali indicatori di rischio considerati per l'identificazione di eventuali operazioni sospette



Interviste agli operatori del settore





Mariolina Bassetti

*Chairman Post-War & Contemporary Art Continental Europe,
Chairman Italy, Christie's*

Mercato dell'arte internazionale 2021: un commento di sintesi?

Il 2021 è stato un anno eccezionale: già nel primo semestre abbiamo registrato il secondo risultato complessivo più alto degli ultimi sei anni, quindi non soltanto siamo tornati ai livelli dell'epoca pre-COVID, ma addirittura li abbiamo superati. Questo riassume l'andamento positivo di un mercato che ha tuttavia vissuto in questo periodo grossi cambiamenti: ci troviamo oggi in un mondo nuovo, caratterizzato da nuove tipologie d'arte e da una nuova geografia dell'arte. Il mercato risente delle nuove economie e si distingue oggi per la nuova forza dei millennial, che sono i veri protagonisti di questo nuovo mondo. Le aste di New York del mese di novembre, come anche quelle di Hong Kong di inizio dicembre, hanno fatto registrare risultati da record. Anche in Europa, a Londra, Parigi e Milano, sono state registrate altissime percentuali di venduto, in linea con quello che in sintesi è stato un anno a cinque stelle.

Quali sono i principali driver che hanno consentito al mercato di riprendersi dallo shock determinato dalla crisi pandemica?

In primis naturalmente la tecnologia: il mercato dell'arte ha fatto un passo avanti enorme e parallelamente sono quasi stati eliminati i cataloghi cartacei. I cataloghi delle grandi aste internazionali, che erano vere e proprie "bibbie" cartacee, sono stati portati sul web, con un indubbio vantaggio ecologico: senza stampare i cataloghi si riducono notevolmente gli impatti ambientali, che è senza dubbio un primo successo. La tecnologia ci ha inoltre permesso di avere le più grandi aste in connessione tra Hong Kong, Londra, Parigi e New York, con sale d'asta che contemporaneamente partecipano da più parti del mondo e un numero enorme di persone connesse, favorendo così una partecipazione senza precedenti e costituendo un cambiamento epocale. Questa dinamica è figlia di una nuova economia, che vede



alcuni settori più ricchi, tra cui quello digitale, e l'ingresso in scena di un nuovo pubblico per il mercato dell'arte. Il 35% dei nostri acquirenti possono essere considerati "new entry", rappresentando un pubblico sempre più giovane: i cosiddetti "millennial", molto attivi nel mercato dell'arte. La casa d'aste oggi si ripromette di rinnovarsi, anzi è costretta a farlo, per rispondere alle esigenze tecnologiche e al gusto estetico di questi nuovi giovani compratori. A dominare il comparto buy side sono stati senza dubbio i cinesi: la Cina si è affermata regina di questo nuovo mondo, con riferimento alle aste e non solo.

Gli NFT sono oggi sulla bocca di tutti e i prezzi raggiunti da alcune opere d'arte digitale sono davvero sorprendenti. Una moda del momento, che porterà ad una caduta dei valori d'aggiudicazione medi, o un trend destinato a consolidarsi nel futuro?

Gli NFT sono la novità più grande di quest'anno. Nel mese di marzo un'opera NFT, firmata dall'artista Beeple, in precedenza poco noto nel mondo dell'arte, è stata venduta in un'asta online per oltre 69 milioni di dollari, partendo da una stima di 100 dollari. L'opera, NFT, si compone di 5.000 immagini, realizzate dall'artista una al giorno negli ultimi anni, e ha registrato un successo strepitoso. Il 58% dei 33 partecipanti appartenevano alla generazione millennial, quote minori alla generazione Z e solo una quota residuale (il 6%) erano Baby Boomer. Non si è trattato di un caso isolato: nei mesi seguenti anche a New York e Londra sono state battute opere NFT,

dimostrando come sia oggi una categoria di beni ormai consolidata sul mercato. Non si tratta soltanto di una categoria destinata a rimanere, ma anche a generare cambiamenti nel mercato, con nuove comunità di collezionisti NFT, accomunati da una valuta diversa, quella "crypto", in gran parte rappresentata dall'Ethereum. L'iniziale diffidenza vissuta dalla Criptovaluta si riflette di conseguenza anche sulla Cryptoarte, ma credo sia un fenomeno destinato a scemare. A mio parere si creerà un mondo parallelo, che difficilmente si incrocerà con quello dell'arte che abbiamo vissuto finora. Un nuovo mondo che si sta affermando anche con mostre ed esposizioni dedicate ad opere digitali o NFT, in Italia e nel mondo. In Europa è un mondo che, a mio parere, tarderà a consolidarsi: l'NFT necessita di una nuova regolamentazione, che nei Paesi più storicizzati ancora non è pronta. Per questo le aste di NFT si svolgono (per ora) solo a New York, Londra e Hong Kong. Servirà inoltre una nuova contrattualistica. In termini di prezzi, credo che i valori delle opere NFT siano legati a quelli della criptovaluta, un mondo che viaggia in parallelo a quello degli NFT. Nel momento in cui saranno definite normative dedicate alla criptovaluta, che porteranno ad una stabilizzazione dei corsi, si avrà anche maggiore stabilità nelle quotazioni degli NFT. Personalmente non credo che i prezzi scenderanno; con molta probabilità non avremo più picchi da 69 milioni di dollari, com'era stato per Beeple, ma a seconda dell'artista si viaggerà sempre su cifre alte. Probabilmente sarà possibile essere proprietari di frazioni o porzioni di opere NFT, dinamica che sta portando e porterà alla nascita di nuove realtà, con

risvolti ancora difficili da immaginare nel dettaglio nel già variegato mondo del collezionismo. Credo tuttavia che questo nuovo mondo non sia accessibile a tutti, intellettualmente parlando, perché non è facilmente comprensibile per tutte le generazioni. Si tratta inoltre di un mondo in parte artistico, ma in parte finanziario, che porterà ad una nuova relazione tra arte e finanza.

Lo scoppio della pandemia ha generato grandi riorganizzazioni e ripensamenti nel settore delle aste e delle fiere. Quali tra queste trasformazioni ritiene che siano state le più efficaci nel mondo delle aste? E quali si sono oggi consolidate?

La tecnologia ha trasformato il mondo delle vendite all'incanto. Il fenomeno delle aste ibride, all'inizio della crisi pandemica visto come mezzo necessario per "riempire il vuoto" della presenza fisica, si è successivamente consolidato in un format destinato a rimanere: anche quando si tornerà tutti in sala (e non credo sarà molto presto) rimane indiscussa la comodità di partecipare all'asta da remoto, pur vedendo quanto accade in sala. Quello che non verrà meno sarà il bisogno di vedere le opere prima dell'acquisto, di visitare l'esposizione: nonostante le nuove tecnologie, tra cui anche la realtà aumentata che consente di immaginare l'opera d'arte proiettata su una parete, resto dell'idea che l'opera d'arte vada vista dal vivo.

Come e quanto la complessa vicenda Brexit ha inciso sul mercato dell'arte di Londra, o più in generale sulla geografia del mercato dell'arte?

Credo che sia ancora presto per commentare la Brexit. Indubbiamente qualcosa è cambiato, soprattutto a livello europeo: il fatto che le opere proposte a Londra vengano caricate da un'IVA che varia a seconda del Paese acquirente è incidente e ha in qualche modo "disorientato" i compratori europei. Indubbiamente il mercato di Londra ne ha risentito, soprattutto sulla disponibilità dei collezionisti a vendere, per paura che l'IVA possa incidere sulle scelte del compratore europeo. Credo tuttavia che a "comandare" sia sempre l'opera d'arte: se ciò che si desidera è a Londra, piuttosto che a Parigi, il desiderio dell'acquisto resta primario. È indiscutibile, tuttavia, che Londra rischia di perdere l'appeal che aveva prima, non avendo alcun vantaggio fiscale rispetto a New York, che resta la piazza più importante nel mondo del mercato. A mio parere vanno a formarsi sempre più tre grandi poli: Hong Kong, New York e l'Europa. Esiste infatti la probabilità che, paradossalmente, la Brexit arrivi a rafforzare l'Unione Europea, intesa questa ultima come l'insieme delle piazze continentali, ma con un'unica piattaforma di vendita. È tuttavia presto per fare ulteriori commenti. Con riferimento all'arte italiana, ad esempio, le opere più importanti si sono sempre vendute a Londra, soprattutto ad acquirenti Asiatici, americani, o svizzeri: per loro non è cambiato nulla, rappresentando comunità extra-europea sia dal lato della domanda, sia dal lato dell'offerta, soggetta quindi alle stesse dinamiche fiscali precedenti. È possibile che ne risentiranno le opere "medie", che probabilmente ha più senso vendere all'interno della Comunità Europea.

Facendo una fotografia attuale, quali sono le differenze più significative tra acquirenti di beni da collezione in Italia, in Europa e fuori dall'Europa? È corretto dire che la digitalizzazione stia livellando le differenze di appeal e size dei mercati?

Non credo si possa parlare di "livellamento". La digitalizzazione sta facilitando la compravendita tra diverse parti del mondo, ma esistono comunque collezionisti rivolti alle opere più importanti, ovunque esse siano e comunque siano presentate, e altri orientati ad altri tipi di opera. A mio avviso quello che fa la differenza è la qualità dell'opera d'arte, il canale di acquisto non ha nessuna importanza. La digitalizzazione non genera livellamento, né il fenomeno della globalizzazione, ma soltanto una grande facilitazione all'acquisto che permette di scegliere il lotto di estrema qualità su una piattaforma di vendita globale.

Ritiene ci siano particolari differenze circa l'efficacia delle piattaforme online, tra mercato italiano e mercato straniero?

I collezionisti italiani sono sempre stati tra i primi a aderire alla digitalizzazione, a partecipare online ed utilizzare le piattaforme delle case d'asta. La differenza sta nella qualità della piattaforma, nella facilità di accesso, di fruire di dettagli e nelle possibilità di vedere le opere. Tutte le case d'asta, anche quelle più piccole, si sono adeguate all'online, dotandosi di specifiche piattaforme, beneficiando così anche di un risparmio di costi, che dopo l'investimento iniziale, vengono notevolmente ammortizzati. Questo

spinge alla digitalizzazione nel mondo delle aste, che rende sempre più rare le aste "live-only", tuttavia molti collezionisti continuano a chiedere di prendere fisicamente visione del lotto. Anche per quanto riguarda il momento dell'asta, soprattutto per le opere importanti, rimane una differenza tra fare offerte dal vivo o digitalmente. Sono ancora una grande sostenitrice dell'asta fisica, dove credo che si possa realizzare di più, grazie anche alla grande scenografia dell'asta, ma ammetto che il sistema dell'online sia molto divertente: si fa un'offerta per un determinato lotto e tutti i giorni si verifica se qualcun altro ha fatto lo stesso, diluendo così di fatto l'adrenalina dell'asta nei 15 giorni di durata del bidding.

Quali trend hanno caratterizzato il mercato dell'arte italiana, sia con riferimento agli acquirenti italiani, sia con riferimento agli acquirenti internazionali?

Il mercato dell'arte italiana quest'anno è andato bene, le opere sono state presentate in una maniera molto sana. L'asta Thinking Italian, ad esempio, che in genere ha un unico catalogo con una trentina di lotti selezionati, è divenuta una sessione dell'asta del XX e XXI Secolo di Londra di ottobre. Gli artisti che hanno avuto le performance migliori sono gli artisti storici più importanti, come sempre accade nei momenti di cambiamento. In primis Fontana, ma anche Boetti, il "re" della pandemia, un artista geniale che sta conoscendo nuova vita anche grazie ai canali digitali, che ne consentono una promozione efficace. Anche i nostri artisti meno storicizzati a livello di mercato, come Dorazio, Turcato, o anche Guidi, hanno registrato prezzi record nell'asta di Milano, in un anno caratterizzato dal ritorno al figurativo, come dimostrato anche da recenti mostre, vedi il Realismo Magico a Milano.



Infine, Morandi, nella sua storicità e stabilità di mercato, ha registrato performance molto importanti. Quando la qualità eccelle, anche per artisti che vengono considerati ancora “medi” perché non hanno superato i confini nazionali o superato la soglia psicologica del milione, si registrano cifre molto importanti, che confermano l'interesse per l'arte italiana. Questo è anche frutto della notevole liquidità conseguente (soprattutto per alcune tipologie di bidder) con l'avvento della pandemia, che si aggiunge alla necessità di diversificare gli investimenti, portando nuovo capitale nel mercato dell'arte.

Tornando a fare una panoramica generale, ci eravamo lasciati nel 2020 con un problema più dal lato della raccolta di opere d'arte (e quindi di disponibilità dei collezionisti a vendere), che dal lato dell'offerta. Come è stato il 2021 in questo senso? Quali sono stati gli atteggiamenti dei venditori, quali le attitudini alla vendita? E quali sono le aspettative e prospettive per il 2022, anche pensando alle nuove ondate di contagi?

Anche nel 2021 si è registrata maggiore difficoltà nella raccolta di opere d'arte di qualità più che nella vendita. Nel momento in cui arriva sul mercato un'opera di qualità, la vendita può definirsi semplice. Nonostante la crisi, ancora non c'è stato un arresto

economico tale da portare molte collezioni sul mercato per necessità di liquidità. Queste opere di qualità nel 2021 hanno comunque registrato ottimi risultati, come nel caso della vendita della collezione Cox, collezione di opere di padri dell'impressionismo, recentemente venduta a New York registrando record e valori molto alti. Una collezione creata con passione, di una qualità altissima, e che ha quindi attirato l'attenzione che meritava, andando anzi oltre le aspettative. È stato tuttavia un anno molto difficile nell'organizzazione delle aste e credo che nel 2022 questa tendenza continuerà: un mercato scoppiettante, spinto dalla grande disponibilità di liquidità a livello internazionale, ma difficoltà nel raccogliere opere di qualità, che sono ciò che i collezionisti cercano e per cui sono disposti a spendere. Il 2022 sarà inoltre un anno di grande evoluzione. È plausibile prevedere che il fenomeno NFT si diffonda sempre più anche in altri Paesi, attivando anche altri fenomeni, come la proprietà frazionata delle opere.

Spero infine che il 2022 sia un anno di avvicinamento a nuovi sistemi volti a rendere anche il settore delle aste più sostenibile. Christie's si è posta l'obiettivo al 2030 di raggiungere l'azzeramento delle emissioni nette di anidride carbonica. Questo è un tema che a me è particolarmente caro: spero nascano nuovi metodi per ridurre il nostro impatto sull'ambiente anche oltre all'aspetto della produzione dei cataloghi, pensando ad esempio ai trasporti e alla gestione della compagnia.



Cristiano De Lorenzo

Direttore Generale di Christie's Italia

Mercato dell'arte 2021: un commento di sintesi?

Il 2021 ha rappresentato un punto di svolta per Christie's e per il mercato globale.

Lo sconvolgimento causato dalla pandemia, non solo nel mondo dell'arte, ma in ogni ambito e settore, ci ha spinto ad adattarci apportando rilevanti innovazioni in tutte le nostre attività.

Come conseguenza di questa rivoluzione, Christie's ha ottenuto una straordinaria performance lo scorso anno raggiungendo il miglior risultato annuale degli ultimi cinque anni (\$7,1 miliardi).

Quali sono i principali driver che hanno determinato una così rapida ripresa dallo "stallo" determinato dallo scoppio della pandemia?

Le cifre seguenti sono forse i migliori indicatori delle nuove tendenze alla base della ripresa del nostro settore. Per iniziare sottolineo l'innalzamento record delle percentuali di lotti venduti in tutte le nostre aste (87%). Questo dato dimostra la crescita delle performance

ottenute nelle vendite di Christie's oltre che la nostra capacità di ottenere i prezzi più elevati.

Infatti, nel 2021, Christie's ha venduto all'asta le due opere d'arte in assoluto più costose dell'anno (NDR: Picasso e Basquiat). Abbiamo inoltre aggiudicato 58 opere per un valore individuale superiore a \$15 milioni (sia all'asta che in trattativa privata). C'è anche stato un ulteriore passo in avanti per quanto riguarda le categorie offerte e i nuovi formati di vendita. Mi riferisco in particolare al lancio – operato proprio da Christie's l'anno scorso – del mercato degli NFT (ben noto ormai il record ottenuto dall'opera NFT di Beeple passata di mano per \$69 milioni a marzo). L'Asia ha contribuito in modo significativo al successo delle nostre vendite. Basti pensare che gli acquirenti asiatici hanno speso un totale di \$1,68 miliardi di dollari (+32% rispetto al 2019). Il 35% di tutti i nostri acquirenti nel 2021 erano nuovi clienti per Christie's e, di questi, il 32% sono Millennial. Le vendite online continuano a crescere: oggi quasi la metà delle nostre aste si svolgono online e quelle dell'anno scorso sono aumentate del 43%, per un totale complessivo di \$ 445 milioni.



Lo scoppio della pandemia ha generato grandi riorganizzazioni e ripensamenti nel settore, dalla fusione di dipartimenti, all'ideazione di nuovi format d'asta, fino all'utilizzo della realtà aumentata. Quali tra queste trasformazioni ritiene che siano le più efficaci? E quali invece le dinamiche che non hanno avuto seguito?

Nel 2021, Christie's ha investito molto sulle risorse digitali, sia online che in loco, e ha dato vita a nuove partnership strategiche per coinvolgere maggiormente i clienti preesistenti e avvicinare un pubblico più ampio all'esperienza di un'asta di Christie's a livello globale.

In particolare, abbiamo notato che il pubblico digitale e il suo coinvolgimento continuano a crescere: nel 2021, un pubblico digitale di 3,3 milioni di persone ha seguito tutte le nostre principali vendite serali tramite i nostri live streaming riprodotti su Facebook, Instagram, YouTube e sui canali digitali di Christie's.

Anche la fusione – lanciata da Christie's nel 2021 – del dipartimento di arte impressionista e moderna con quello di arte del Dopoguerra e contemporanea nel nuovo reparto oggi noto come 20/21 (che sta per XX e XXI secolo) rientra nella nostra strategia di "client engagement" ma soprattutto riguarda un aspetto pratico divenuto ormai evidente: i collezionisti più importanti amano entrambe le categorie e quindi presentarle insieme semplifica la loro partecipazione alle nostre aste.

Gli effetti della pandemia continuano a influenzare gli eventi in presenza e i viaggi, causando una riduzione numerica di molte fiere e di quei momenti di "aggregazione" che sempre hanno aiutato il mercato dell'arte a prosperare. Ci auguriamo che nei prossimi mesi sia possibile riprendere a frequentare questo tipo di manifestazioni dal vivo. Abbiamo tutti molta voglia di incontrarci, goderci le opere d'arte dal vivo e dialogare di persona.

Quali motivazioni hanno portato ad una così rapida crescita dell'interesse nei confronti degli NFT?

All'inizio del 2021 il gruppo di partecipanti, offerenti e acquirenti interessati alle nostre aste di NFT era formato esclusivamente da un pubblico "nativo digitale" ancora nuovo per Christie's. Nel corso dell'anno però anche i nostri clienti preesistenti, proprio come moltissime altre persone, hanno acquisito maggiore familiarità con la tecnologia NFT e la sua applicazione nel mondo dell'arte. La presentazione di opere NFT insieme a opere tridimensionali "tradizionali" in tutto il mondo ha contribuito a colmare quel divario e stiamo oggi assistendo a crescita sostanziale del numero di collezionisti a noi già noti che fanno offerte su lotti NFT. D'altronde, vale anche la pena ricordare che i collezionisti digitali stanno dimostrando interesse per le vendite di opere d'arte "fisiche".

E ancora, quali le prospettive per il mercato degli NFT, anche in termini di quotazioni? Alcuni parlano di rischio di bolla speculativa...

Il mercato NFT è attualmente in espansione ed è troppo presto per parlare di speculazioni. Oggi compaiono nuove voci artistiche nel nostro mercato, spesso convalidate da operatori indipendenti appartenenti alla comunità NFT e quindi non necessariamente da istituzioni tradizionali come musei e gallerie. Gli artisti possono ora accedere a un mercato globale, mantenendo il loro diritto d'autore e beneficiando direttamente del diritto di seguito. Gli NFT attirano un pubblico nuovo, più giovane: infatti l'età media degli acquirenti NFT è di 42 anni, ossia 12 anni in meno rispetto ai clienti attivi in altre aree del business. Il 75% degli acquirenti NFT è rappresentato da clienti nuovi per Christie's.

Qualsiasi nuovo mercato deve essere coltivato con cura e gli acquirenti devono tenersi informati dei suoi sviluppi. Basandoci sui risultati ottenuti finora, siamo fiduciosi che questo sia solo l'inizio. L'impatto di questo mercato nascente trascende il mondo dell'arte, estendendosi anche a quello della musica, del retail, dei social media e dello sport. Un altro aspetto rilevante per il nostro settore è che – grazie alla tecnologia blockchain – gli NFT si presentano con una provenienza dimostrabile, storia espositiva e certificato di autenticità, in modo sicuro e permanente.



Ci può fare una breve panoramica sugli effetti dell'evoluzione del contesto pandemico sulla domanda dei beni da collezione, nonché sull'offerta, parlando quindi della disponibilità dei collezionisti alla vendita?

All'inizio della pandemia, eravamo preoccupati di come i clienti più maturi avrebbero reagito agli acquisti online - ma la maggior parte dei clienti preesistenti di età superiore ai 60 anni si è rapidamente adattata all'e-commerce. In effetti avevamo sottovalutato la loro volontà e capacità. Avevano solo bisogno di una spinta al cambiamento e in questo senso il Covid ha svolto un ruolo di catalizzatore. La pandemia ha infatti guidato questo cambiamento, operando una trasformazione comportamentale. Ormai la digitalizzazione interessa tutte le nostre attività. Penso, ad esempio, a come sono prodotti i nostri cataloghi (ora prevalentemente online), alle fotografie che utilizziamo per presentare i lotti di un'asta (con tecnologie 3D/AR), la modalità di svolgimento delle nostre aste (sempre più vendite online e ibride).

La risposta collettiva è stata dunque molto positiva durante la pandemia e i risultati eccezionali del 2021 continuano ad incoraggiare i potenziali venditori ad affidarci le loro collezioni per beneficiare della forza del mercato odierno.

Quali sono i dipartimenti che hanno avuto maggiore successo nel 2021? E quale profilo hanno e da dove vengono i collezionisti più attivi?

Riporto di seguito i totali delle vendite globali di Christie's nel 2021, suddivisi per categoria e inclusivi di aste (dal vivo e online) e vendite private:

- 20/21 (Arte Impressionista, Moderna, del Dopoguerra, Contemporanea, Design, Stampe, Fotografie): \$ 5.050 milioni (+ 57% rispetto al 2020)
- Divisione Luxury (gioielli, orologi, borse, vino): \$ 980 milioni (+ 153% rispetto al 2020)
- Categorie classiche (Dipinti Antichi, Arte Russa, Antichità e reperti archeologici, Arti Decorative): \$ 570 milioni (+ 62% rispetto al 2020)
- Arte asiatica, africana, oceanica ed islamica: \$ 500 milioni (+ 56% rispetto al 2020)

Avendo già discusso di NFT, darei ora un'occhiata in maggior dettaglio alla divisione Luxury: vendite di gioielli, orologi, vini e borse. Il lusso è un pilastro essenziale del nostro business globale e, nel 2021, ci ha portato una quota del 32% di nuovi clienti. La domanda online per i gioielli ha continuato la sua traiettoria ascendente con vendite globali online in crescita del 76% rispetto al 2019. Il top lot di queste aste digitali è stato un diamante di colore D, IF, taglio cuore di 24,45 carati venduto online per \$2 milioni. Lo scorso anno abbiamo offerto davvero tutto ciò che è oggi disponibile nel settore lusso, tra cui le scarpe da ginnastica Air Jordan Nike indossate e autografate da Michael Jordan (\$375.000) e una Pin Ball Machine con marchio SUPREME (\$52.000). Anche gli orologi hanno avuto un anno record con \$205,1 milioni di vendite. Il gruppo ha ottenuto performance eccezionali nelle vendite private con transazioni a partire da \$ 100.000 e fino ad oltre \$10 milioni.

Cosa ha determinato una così grande crescita del mercato dell'arte asiatico?

Nel corso del 2021, la sola sala d'aste di Christie's a Hong Kong ha raggiunto un totale record di HK\$8,1 miliardi (pari a US\$1,03 miliardi). Le quattro vendite di dicembre hanno attirato 1,8 milioni di spettatori in live-streaming, ottenendo il totale più alto di sempre per un'asta di arte dei secoli XX e XXI offerta da Christie's in Asia. Anche il numero di clienti asiatici che oggi sceglie di acquistare in Private Sale è aumentato in modo significativo dopo le esposizioni d'arte e beni di lusso organizzate presso le nostre sedi di Hong Kong e Shanghai.

Il nostro impegno digitale nelle regioni asiatiche ha fatto molti passi avanti nel 2021. Ad esempio, abbiamo sviluppato una nuova sezione del nostro sito web in lingua cinese - www.christies.com.CN che ha attratto 120.000 visitatori unici a partire dal suo lancio ad agosto.

Christie's è stata la prima casa d'aste internazionale ad aver lanciato un mini programma su WeChat che consente ai clienti di partecipare a tutte le nostre vendite globali facendo offerte live per vendite solo online e offerte per aste dal vivo, accedendo direttamente al proprio account Christie's su questa popolare piattaforma asiatica. Tra le altre iniziative messe a punto, Christie's è stata la prima casa d'aste a lanciare un account business RED (Xiao Hong Shu), per coinvolgere un più ampio pubblico di clienti cinesi più giovani (attualmente 80.000 followers).

Tutte queste novità hanno stimolato i collezionisti asiatici, generando un coinvolgimento senza precedenti.



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

Anche Christie's Italia si è rapidamente allineata alla strategia globale dell'azienda. Il nostro programma di aste online – lanciate nel luglio del 2020 – è proseguito con grande successo anche lo scorso anno con ben 5 vendite online (di cui due di gioielli e orologi e tre di arte dei secoli XX e XXI, oltre a un'asta live lo scorso novembre), che hanno ottenuto ottimi risultati, elevate percentuali di vendita e attratto clienti nuovi e già attivi da tutto il mondo.

Mi preme evidenziare che l'opera d'arte più costosa aggiudicata all'asta in Italia nel 2021 è stata una bellissima natura morta del grande Giorgio Morandi venduta nell'asta serale di Christie's a Milano per €1.820.000.

Quali sono le prospettive per il 2022, anche in considerazione della recrudescenza dei contagi?

Nel 2022 Christie's presenterà in asta alcune magnifiche collezioni a livello globale.

Per quanto riguarda la pandemia, che continua ovviamente a preoccupare la popolazione mondiale, Christie's ha

sviluppato strategie ponderate e reattive per garantire il coinvolgimento con i clienti di tutto il mondo. Negli ultimi due anni, abbiamo imparato molte lezioni e dimostrato che possiamo rispondere agilmente e in modo proattivo a una situazione in evoluzione, impegnandoci con successo con i nostri clienti in tutto il mondo. Di conseguenza, abbiamo integrato tecnologie innovative, dimostrando che possiamo adattarci ed essere flessibili. È chiaro che, se sarà necessario, ci adatteremo di nuovo.

Vorrei concludere ricordando l'impegno preso da Christie's nel marzo 2021 per diventare Carbon NetZero entro il 2030. Siamo la prima casa d'aste internazionale a impegnarsi per questo obiettivo e abbiamo iniziato a lavorare sulla decarbonizzazione della nostra attività, ad esempio riducendo del 78% le emissioni della stampa delle nostre pubblicazioni e passando all'energia rinnovabile in metà del nostro patrimonio immobiliare globale.

A dicembre Christie's è diventata la prima casa d'aste che ha scelto di far convalidare questi obiettivi dalla Science Based Targets Initiative (SBTi), una coalizione globale che promuove le migliori pratiche e valuta con criteri rigorosi e approva in modo indipendente gli obiettivi sulle emissioni delle aziende aderenti.



Guido Wannenes

Amministratore Delegato di Wannenes Art Auction

Mercato dell'arte 2021: un commento di sintesi?

Nel 2021 l'arte si è confermata un asset primario e, nel secondo anno consecutivo di pandemia, grazie al Web, si è ampliata ulteriormente la platea degli investitori. Mai come negli ultimi due anni il mercato è stato così globale: i clienti sono cresciuti in ogni parte del mondo e soprattutto sono diventati interconnessi. Credo che questo sia il grande lascito "positivo" di questi due anni così difficili.

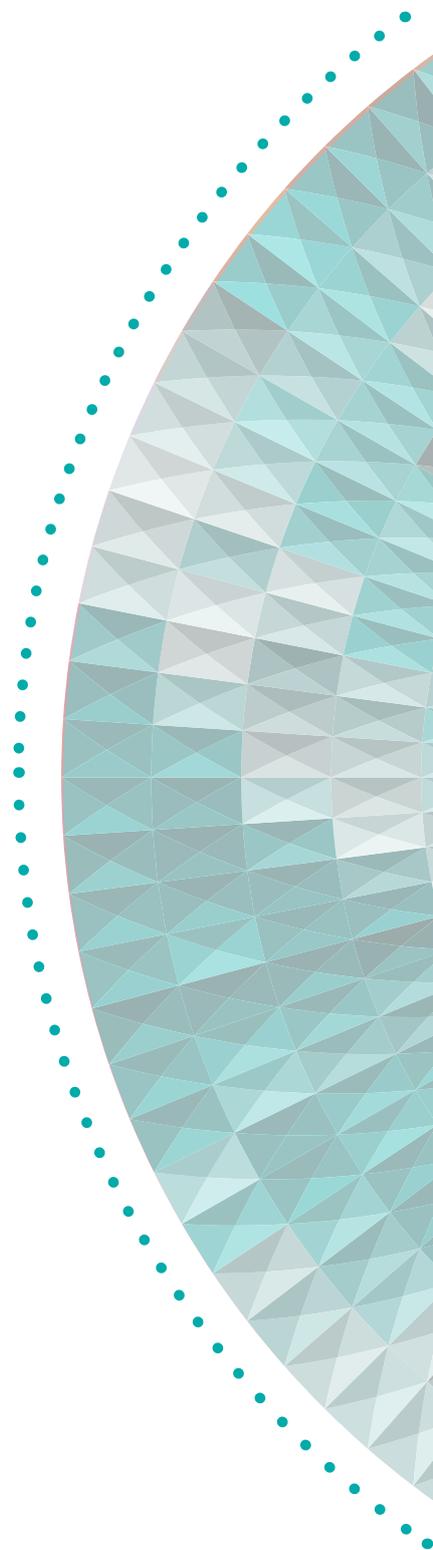
Quali sono i principali driver che hanno consentito al mercato dell'arte e dei beni da collezione di riprendersi così rapidamente dallo "stallo" determinato dallo scoppio della crisi pandemica?

Ho un'idea che può sembrare controcorrente. Credo che lo stallone del 2020, ammesso che ci sia stato, non fosse tanto figlio della pandemia quanto piuttosto di una proposta che non sempre è stata all'altezza delle aspettative. Nel momento in cui la proposta è salita di livello, il mercato ha ripreso a rispondere. Per questo non credo che ci siano driver particolari, semplicemente se alcune opere di qualità vendute con successo nel 2019 o nel 2021 fossero state vendute nel 2020, avrebbero registrato lo stesso risultato.

Ci può fare una breve panoramica relativa al 2021 sugli effetti in Italia e nel mondo dell'evoluzione della domanda dei beni da collezione, nonché sull'offerta, parlando quindi della disponibilità di collezionisti alla vendita?

I collezionisti hanno vissuto una sorta di "sdoppiamento": da un lato, erano più propensi all'acquisto – e del resto si dice che l'arte sia un antidepressivo, quindi in questi anni difficili tutti abbiamo avuto più bisogno di arte e di bellezza; dall'altro, erano dubbiosi sulla vendita, temendo quelli che potevano essere i contraccolpi negativi della pandemia. In realtà, chi si è fidato ha ottenuto ottimi risultati, come dimostra il Botticelli venduto a New York a gennaio, che con oltre 92 milioni di dollari ha quasi decuplicato il precedente record dell'artista.

La pandemia non ha comunque inciso particolarmente sulla disponibilità a vendere, dinamica che è più attribuibile ai "cicli": i collezionisti comprano, consolidano e poi vendono per motivi che possono essere i più vari, o addirittura ahimè a vendere sono gli eredi, e non gli stessi collezionisti. Quindi non credo che, salvo casi specifici, ci sia legame diretto tra disponibilità di opere e pandemia.





Quali sono i dipartimenti che hanno avuto più successo nel corso del 2021, sia a livello italiano, sia a livello internazionale?

Per quanto riguarda l'Italia, abbiamo visto grande interesse per l'arte moderna, gli Old Masters, il design e i gioielli, ma anche per l'arte orientale, nonostante in questo caso tutto sia dipeso e dipenda dall'opera che arriva sul mercato.

A livello internazionale ci sono invece due dinamiche che mi hanno particolarmente colpito nel 2021. La prima è il boom per gli orologi da polso, che hanno raggiunto risultati davvero importanti. La seconda è la grande rivoluzione che c'è stata con gli NFT e con l'aggiudicazione dell'opera di Beeple a 69 milioni di dollari, che ha portato un cryptoartista a divenire il terzo artista vivente più pagato al mondo.

Quale profilo hanno e da dove vengono i collezionisti più attivi?

Dal nostro osservatorio, il collezionista è sempre più globale: abbiamo avuto acquirenti provenienti da Europa, Stati Uniti, Cina, Medio Oriente oltre che da Paesi che non rientrano solitamente nei nostri orizzonti di riferimento, come Nuova Zelanda, Australia o Sudamerica, in totale 58 nazioni coinvolte suddivise sui cinque continenti. A conferma che quello odierno è un mercato che offre più opportunità rispetto al passato, con una clientela più eterogenea e anche più giovane. L'età media dei nostri buyers varia tra i 40 e i 60 anni, ovvero si è abbassata di circa una decina di anni rispetto al passato. È però difficile fare una "classifica" tra collezionisti: per ogni asta varia la base degli acquirenti e se ne aggiungono di nuovi. Si tratta di un fenomeno molto interessante da un punto di vista commerciale, ma anche difficile da inquadrare, perché la platea è davvero eterogenea.

Guardando al mercato italiano, ritiene che esistano particolari differenze rispetto ai trend del mercato internazionale? E inoltre, si rilevano differenze tra il collezionismo italiano e il collezionismo straniero?

Non credo che ci siano particolari differenze tra mercato italiano o mercato internazionale. La differenza sta nelle opere: se l'opera è "internazionale" e può uscire dall'Italia, nel rispetto delle normative sull'esportazione, viene apprezzata in tutto il mondo; se invece l'opera è più legata ad uno specifico territorio e gusto locale, allora rimane in Italia.

Quali prospettive vede in merito alla digitalizzazione, alla blockchain e al mondo degli NFT, a livello internazionale e a livello italiano?

Parlando di digitalizzazione in generale e in particolare di blockchain penso che sia un trend irreversibile, i cui effetti sulle opere storizzate si vedranno tuttavia tra qualche anno, perché la blockchain necessita di tempo per essere costruita. Parlando invece di NFT, credo che siano destinati a cambiare il mondo: con il metaverso è come se si creasse un mondo parallelo. Se questa dinamica potenziale si dovesse concretizzare, sarebbe plausibile immaginare che non basti più collezionare nella nostra realtà fisica, perché bisognerebbe collezionare anche nel metaverso. Sostanzialmente, esiste la possibilità che si sdoppi il mercato: questo potrà portare risultati, opportunità e orizzonti molto interessanti. Tuttavia, non credo che ci possa essere un rischio per l'arte più "tradizionale" credo che anzi raddoppino le opportunità e si possano attrarre nuovi collezionisti.

Siamo davanti ad un bivio e ad una rivoluzione. Il mercato degli NFT è un mercato ancora disintermediato, in quanto la casa d'aste è un qualcosa di utile ma non necessario alla vendita, perché l'artista può dialogare direttamente con coloro che mostrano interesse per l'opera. Bisogna quindi capire come questo rapporto andrà avanti nei prossimi anni, come si raggiungerà un equilibrio. Sulla base di questo, si potranno rilevare gli eventuali effetti degli NFT sui dipartimenti più "tradizionali", che potrebbero attrarre l'attenzione di coloro che sono entrati in relazione con la casa d'aste per l'acquisto di opere d'arte digitale.

Quali evoluzioni si sono osservate sulla vicenda Brexit, pensando alla geografia del mercato dell'arte internazionale e del mercato dell'arte italiana?

L'avvento della Brexit si è sovrapposto all'avvento pandemia e questo ha rallentato alcune dinamiche. È ancora difficile fare una previsione. Sicuramente Parigi ha guadagnato di centralità e proprio per questo nel 2021 abbiamo organizzato nella capitale francese - in partnership con la casa d'aste Piasa - un'importante asta dedicata al design italiano. È stato il primo di una serie di appuntamenti perché l'obiettivo è essere presenti in Francia ogni anno.

Anche su Montecarlo si rilevano trend positivi. Siamo molto orgogliosi della nostra sede dove nel 2021 abbiamo registrato un + 40% rispetto al 2020, dato che è destinato a crescere perché il Principato, nei prossimi anni, rafforzerà il suo ruolo indiscusso di capitale del lusso, dell'arte e del bello.



Come è andata nel 2021 l'arte italiana? La notifica continua a costituire un freno al mercato?

L'arte italiana continua a piacere e appassionare: quando è "Arte" con la A maiuscola è sempre al centro dell'attenzione. Il tema della notifica continua, tuttavia, ad essere una grande questione irrisolta. Nonostante i passi avanti fatti grazie all'impegno dell'Avvocato Giuseppe Calabi e delle varie associazioni di categoria, la notifica continua a costituire un grosso freno al mercato delle opere che si trovano in Italia, ma temo non sia possibile che tutto si risolva nel breve termine.

Come risponde invece il mercato alla proposta di beni e opere d'arte tramite canali digitali?

L'utilizzo del digitale è aumentato e credo che aumenterà ancora. Uno dei lotti più interessanti passati sotto il martello del battitore nel 2021 è stato aggiudicato sulla nostra piattaforma web (Pittore del XVII secolo, Allegoria della Prudenza, Olio su tela, cm 81X90 Aggiudicato a 275.100 euro). Credo tuttavia sia fuorviante concepire le aste in presenza e il digitale come due mondi separati: di fatto le aste in presenza sono supportate dalle piattaforme digitali. Ormai sono le aste esclusivamente in presenza a costituire l'eccezione, perché il digitale oggi opera sia per le aste web-only, sia per le aste tradizionali, rappresentando sicuramente lo strumento privilegiato per partecipare ad una vendita.

Quali sono le prospettive per il 2022, anche in relazione all'attuale recrudescenza dei contagi?

Io continuo ad essere ottimista. L'andamento del 2022 dipenderà come sempre dalla capacità degli operatori di fare proposte di qualità e dalla disponibilità di beni all'altezza delle aspettative del mercato. Se la proposta riuscirà ad attrarre l'interesse di un collezionismo sempre più attento, consapevole e cosmopolita, sono convinto che il 2022 potrà andare anche meglio del 2021.

Se ci fosse un freno nella raccolta dei beni da proporre sul mercato, o scarsa disponibilità di beni di qualità, allora è chiaro che questo si rifletterà sui risultati, ma la pandemia non è centrale. Alla base dei risultati c'è sempre l'opera.



Rossella Novarini

Direttore Generale de Il Ponte Casa d'Aste

Mercato dell'arte 2021: un commento di sintesi?

Un mercato solido e alimentato da una straordinaria volontà di riscatto e di ripresa a livello globale spinto da quelle forze propulsive che si sprigionano sempre dopo un evento costringitivo come è stato quello di questi ultimi due anni.

Quali sono i principali driver che hanno consentito al mercato dell'arte e dei beni da collezione di riprendersi così rapidamente dallo "stallo" determinato dallo scoppio della crisi pandemica?

La fase di "stallo" dovuta all'emergenza sanitaria ha creato un effetto molla eccezionale, proprio perché caricato da una parte da un istinto di conservazione e determinazione a cogliere l'attimo presente, dall'altro dal desiderio di acquisto finalizzato a circondarsi di cose belle e rassicuranti. Attraverso una rapida conversione di tutti i servizi in innovative versioni digitali - dai portali online di acquisto, ai tour virtuali, fino ad avanzati condition report, video di approfondimento e nel nostro caso anche un nuovo sito web - le Case d'asta hanno saputo e potuto raccogliere più di altri i frutti di questo ritrovato entusiasmo e adattarsi meglio di chiunque alle esigenze e richieste dei clienti (venditori o acquirenti). Inoltre, la limitazione negli spostamenti ha paradossalmente spronato a una definitiva eliminazione del concetto di confine, incoraggiando l'espansione del mercato che si è molto più globalizzato.

Ci può fare una breve panoramica relativa al 2021 sugli effetti in Italia e nel mondo dell'evoluzione della pandemia sulla domanda dei beni da collezione, nonché sull'offerta, parlando quindi della disponibilità di collezionisti alla vendita?

Come accennato prima, se da un lato il 2020 ha coinciso con una sorta di attesa del mercato, dall'altro ha rappresentato uno shock dal punto di vista socio-comportamentale, incidendo molto anche sulle abitudini dei collezionisti. Innanzitutto, lo spazio privato è tornato ad essere centrale sotto diversi punti di vista: è stata sia un'occasione per prendere consapevolezza di ciò che aveva fatto il suo decorso tra le mura domestiche e quindi da rinnovare, che per approfondire e fare una ricerca ponderata sul come aggiornare le proprie collezioni. L'art fever del 2021 è l'espressione tangibile di questi impulsi, che nel nostro caso si sono tradotti, per esempio, con l'arrivo di grandi conferimenti. Solo per citare i più noti dell'ultimo anno: le Collezioni di Cesare e Gina Romiti, di Villa Orlando a Bellagio, del critico Philippe Daverio, l'Ottocentesca Collezione Bernasconi e nell'ambito filatelico la Collezione Romano Padoan, Alphonse Rothschild e Principe Doria Pamphilj; tutti fortemente attrattivi per coloro che stavano navigando da un catalogo all'altro alla ricerca dell'investimento ideale.



Quali sono state in sintesi le dinamiche del mercato di arte italiana?

La considerevole visibilità data da questa nuova identità digitale, ha fatto sì che il mercato delle aste in Italia abbia visto un rapido ampliamento della sua audience di riferimento. Sono infatti moltissimi i privati, i collezionisti o i nuovi investitori che si sono sentiti più a loro agio nel rivolgersi alle Case d'asta, la cui attività non è mai andata in pausa, con un impatto davvero significativo in termini di accreditamenti, risultati e richieste. Di contro, a livello macro di mercato, vi è stato sicuramente un ridimensionamento del peso degli attori storici quali galleristi e antiquari nonché fiere e manifestazioni.

E più in generale, quali sono i dipartimenti che hanno avuto più successo nel corso del 2021, sia a livello di collezionismo italiano, sia a livello internazionale?

All'apice del resoconto dipartimentale si posiziona l'arte moderna e contemporanea, con una cifra di fatturato che supera i € 16,3 milioni. Un risultato che conferma la predilezione per il settore da parte dei nuovi investitori e molto sensibile alla rilevante partecipazione estera: parliamo di oltre 1.000 bidder connessi da ogni parte del mondo e più di 50 nazioni coinvolte. A confermare il sentore di una significativa ripresa sono state anche le performance registrate dall'antico (Arredi, Dipinti, Sculture e Oggetti d'arte) il cui fatturato annuale è stato di oltre € 5,7 milioni e dove si è registrato un incremento del 271% rispetto al 2020 nella sola sezione degli Old Master. Grandi soddisfazioni, in termini sia di risultati che di partecipazione internazionale, sono arrivate anche da settori più di nicchia, come libri e manoscritti (oltre € 1,5 milioni) e filatelia (fatturato superiore

a € 1,4 milioni). A ratificare una ritrovata attenzione di pubblico, soprattutto da Francia, Germania, Inghilterra e Ungheria è stato il dipartimento di dipinti e sculture del XIX e XX secolo (oltre € 2,5 milioni), attraverso una proposta strategica di artisti italiani ancora poco noti ma dal linguaggio estremamente contemporaneo. L'arte orientale, con un'eccezionale performance nel secondo semestre (di oltre € 600 mila) ha portato in evidenza un rientro consistente sia del pubblico asiatico che di quello occidentale.

Si osserva un crescente interesse per il settore luxury e per beni da collezione diversi dalle più tradizionali arti visive. Quali risultati avete registrato nelle vostre aste?

Negli ultimi anni abbiamo impiegato diverse risorse proprio all'ampliamento dell'offerta dipartimentale, col fine di intensificare la capacità di intercettare la richiesta del mercato su uno spettro ancor più ampio e vario. I gioielli (fatturato di € 5,3 milioni), la cui solidità di investimento lo rende sicuramente un dipartimento strategico, da anni si distingue come riferimento per la clientela e vanta la partecipazione di buyers provenienti da Europa, Stati Uniti, Israele, Australia, Emirati Arabi Uniti, Russia, India e Giappone. Forte apprezzamento sta vivendo anche l'ambito delle arti decorative del '900 e design (fatturato annuale di € 2,5 milioni), con una percentuale di clienti acquirenti stranieri pari al 46% e italiani pari al 54%. Intramontabili status symbol restano gli orologi da polso, mentre automobilia e vini e distillati sono due settori in "attesa di giudizio", poiché non si è ancora avuto modo di testare la loro tenuta post-pandemica.

Pensando all'uso delle piattaforme digitali e alle abitudini d'acquisto, esistono differenze tra il collezionismo italiano e il collezionismo straniero?

L'esperienza nel digitale, potenziata negli ultimi anni e ottimizzata ulteriormente grazie anche a un nuovo sito web dalla navigabilità fluida e innovativa, ha visto confluire sulle nostre aste una nuova consistente porzione di pubblico. Un trend di crescita che si conferma di anno in anno, con una percentuale di utenti esteri sempre più significativa perché l'approccio ai nostri cataloghi e alle nostre esposizioni virtuali è enormemente agevolato. Il pubblico straniero si è rivelato particolarmente avvezzo all'uso delle piattaforme web e incline allo strumento digitale, ma l'utente italiano tiene il passo e ha avuto uno sprint verso il web proprio in questi due anni in cui tutto, o quasi, avveniva da remoto. Mercato digitale e rete saranno il futuro e anche per il collezionista italiano rappresenteranno la regola, non più l'eccezione di un periodo.

Quale profilo hanno e da dove vengono i collezionisti più attivi?

La nostra platea di clienti affezionati è decisamente varia e in mutazione costante, ma nell'identikit del collezionista tipo si distinguono due tipologie: coloro che portano avanti da generazioni una spiccata predilezione per l'investimento in arte e i professionisti provenienti dal mondo finanziario e imprenditoriale per i quali circondarsi di opere d'arte rappresenta anche un preciso messaggio sociale e culturale. L'età media va dai 55 ai 64 anni, ma quando si tratta di opere e beni del Novecento la media si abbassa ad un pubblico tra i 35 e 44 anni. A queste due macrocategorie si aggiungono



avvocati, medici, architetti e ingegneri spesso interessati a categorie più settoriali come i libri antichi o la filatelia. Per quanto concerne la provenienza, oltre agli italiani, in ordine di maggior partecipazione compaiono Stati Uniti, Francia, Inghilterra, Germania, Olanda, Spagna, Cina (con molte richieste da Hong Kong), Belgio, Irlanda, Canada, Svezia, Russia, Australia, Finlandia. Un altro dato da segnalare è l'aumento considerevole di pubblico femminile con un +30% di nuovi utenti nel 2021.

Quali prospettive vede in merito alla digitalizzazione e al mondo degli NFT, a livello internazionale e a livello italiano? E come si sta muovendo Il Ponte su questo?

Una realtà come la nostra che pone sempre al centro l'universo-cliente, non può che proseguire nell'individuazione capillare, per ciascun settore, delle necessità di venditori e di acquirenti, puntando a raggiungerli per mezzo della tecnologia restituendo una percezione sensoriale di coinvolgimento diretto sempre maggiore. Pertanto, la rivoluzione attuata dal digitale è un processo su cui continueremo a impiegare molte energie. Oltre ai servizi già citati, negli ultimi due anni abbiamo introdotto diversi contenuti di approfondimento attraverso la sezione di news, i cataloghi sfogliabili online, il nostro portale di vendita IlPonteLive e il format di "Asta Svelta", che consiste in una modalità estremamente agile di partecipazione solo da remoto e senza esposizione.

Per quanto concerne gli NFT, il pubblico italiano rispetto a quello internazionale è storicamente più refrattario nel percepire come investimento qualcosa che nasce già di per sé come "intangibile". Sicuramente c'è curiosità, come dimostrano seminari e mostre che trattano il tema, e quindi stiamo monitorando il fenomeno cercando di capire se si tratti di una bolla speculativa o se la crescita del giro d'affari degli NFT rappresenti un futuro possibile del mercato dell'arte e quindi una futura area da considerare. In ogni caso per noi attualmente è un approccio decisamente prematuro.

Quali evoluzioni si sono osservate sulla vicenda Brexit, pensando alla geografia del mercato dell'arte internazionale e del mercato dell'arte italiana?

La Gran Bretagna a seguito della Brexit ha subito una forte virata di opinione su tutti quei compratori e investitori che la consideravano una "porta d'ingresso privilegiata" nella circolazione di opere d'arte, e che ora per ironia della sorte si stanno rivolgendo alla sua storica rivale: la Francia. La scelta di isolamento, con inevitabili modifiche al sistema fiscale e alla burocrazia nell'ambito dell'importazione ed esportazione dei beni, ha inciso notevolmente sul mercato londinese, tuttavia non bisogna dimenticare che, quella inglese, resta una piazza estremamente aperta e con caratteristiche storiche che la vedono molto attiva e liberale. Se il mercato dell'arte italiano riuscisse a snellirsi in modo deciso sulle complesse trafilie burocratiche necessarie all'esportazione, si potrebbe creare anche per noi un'interessante occasione di immissione di capitali di investimento.

Quali sono le prospettive per il 2022, anche in relazione all'attuale recrudescenza dei contagi?

L'anno è già iniziato con i migliori auspici, segno di un atteggiamento positivo e propositivo da parte del mercato: un nuovo record dipartimentale per i libri e manoscritti e un evento di grande risonanza mediatica dedicato alla celebre attrice Valentina Cortese. La recrudescenza pandemica dei mesi invernali era considerata un fattore di rischio per la ripresa economica, ma attraverso la campagna vaccinale è stato presto superato. Da parte nostra lo spirito con cui affronteremo il 2022 è lo stesso dell'anno appena trascorso, in cui i dipartimenti del Ponte hanno presentato oltre 26.000 lotti in 42 aste (tra le sedi di Palazzo Crivelli e viapittoridieci) con una media di venduto pari all'82%, il 220% di rivalutazione dei prezzi base e un fatturato totale che supera i 38,5 milioni di euro.



Direttore Artistico ArtVerona

Stefano Raimondi

Fiere d'arte nel 2021: un commento di sintesi?

L'elemento fondamentale del settore delle fiere d'arte nel 2021 è stato il ritorno agli eventi in presenza, dopo un 2020 di sostanziale stasi, seppur con un calendario diverso. Questo di certo è il fattore di maggiore discontinuità rispetto al 2020, a dimostrazione del fatto che le fiere d'arte non si possono ancora "astrarre" dalla dimensione fisica, dall'incontro e dall'interazione sociale, e in sostanza della dimensione artistica ed umana del settore. È comunque da segnalare che i limiti agli spostamenti e le misure di contenimento che hanno caratterizzato anche il 2021 hanno influito negativamente sulle fiere d'arte, soprattutto quelle internazionali, che hanno registrato un calo nella presenza del collezionismo e di gallerie di fascia alta, con effetti negativi sui risultati complessivi.

Guardando al contesto italiano, il settore delle fiere è ripartito a settembre con miart, che di certo ha risentito dell'essere la prima fiera d'arte in presenza nel contesto nazionale, nonché dell'aver subito molti cambiamenti, dalla data di realizzazione (solitamente in primavera), agli espositori. Ad ottobre invece, ArtVerona ha registrato una riduzione marginale degli ingressi in relazione al periodo e addirittura un aumento della biglietteria, che è di certo un

dato positivo. Questo aumento può essere stato trainato da un maggiore coinvolgimento del territorio: elementi di innovazione quali il tappeto di Paola Pivi, la sezione "Evolution" e le altre sezioni curate con un particolare focus sul contemporaneo, hanno aiutato a creare un contesto che si poneva l'obiettivo di garantire ai visitatori la possibilità di portarsi a casa una vera esperienza, qualcosa di nuovo. Credo che sia fondamentale, infatti, che la fiera punti sull'aver un approccio molto immersivo e "meraviglioso". Forse anche grazie a queste scelte si è registrato un buon livello di vendita, con particolare riferimento per il segmento del contemporaneo, comprovato dall'interesse delle gallerie a riconfermare la partecipazione per la prossima edizione della fiera.

Mi permetto di fare poi una piccola riflessione sul fatto che si dice sempre che le fiere devono rinnovarsi. Credo tuttavia che ci siano tipi diversi di fiere: ci sono quelle legate ad uno specifico spazio o comunque legate ad uno specifico ente fiera, come capita prevalentemente in Italia, per cui esiste già una certa cornice d'azione; ed altre che hanno invece maggiore flessibilità, che non dipendendo da uno specifico ente possono di certo arricchire l'offerta della città in modo specifico e più autonomo.



Ritiene che il “sovrappollamento” del calendario fieristico del secondo semestre 2021 abbia rappresentato un problema, per la riuscita delle fiere (o di parte di esse)? Se sì, in che modo? E cosa si sarebbe potuto fare meglio?

Ritengo sia necessario fare una riflessione a monte. In generale, negli ultimi dieci-quindici anni si è assistito ad un aumento nel numero di fiere, artisti, curatori e più in generale di attori che circolano nel mondo dell'arte. Questo determina un maggiore interesse e un'attenzione più diffusa anche da un pubblico meno specializzato, con risvolti positivi e negativi, tra cui l'inserimento dell'arte in un contesto che non è più esclusivamente culturale, perché associato a turismo e promozione. Per questo credo sia difficile analizzare un evento, come può essere una fiera d'arte, senza considerare tutte le variabili di contesto che la riguardano. Questa premessa per dire che il “sovrappollamento” del calendario è stato determinato da una situazione di necessità, dall'esito dell'analisi costi-benefici che ogni singolo ente fiera ha realizzato per capire se valesse più la pena cancellare la manifestazione per il secondo anno consecutivo o realizzarla in altra data, seppur con il rischio di concorrere con eventi realizzati in date limitrofe o di avere l'edizione successiva (2022) a pochi mesi di distanza. I fattori economici e di promozione sono quindi stati considerati distintamente dalle singole fiere, è difficile dire se qualcosa sarebbe potuto essere fatto meglio. Può essere che, con il senno di poi, alcune

fiere avrebbero giovato maggiormente ad essere annullate e rimandate direttamente al 2022, ma appunto sarebbero state danneggiate da altri punti di vista, come quello dell'immagine o della continuità di network, e quindi tutto sommato credo che sia stato fatto quello che era meglio fare.

Le fiere d'arte digitali sono un esperimento riuscito? Esiste la possibilità che, una volta lasciata alle spalle la pandemia, il virtuale continui a rappresentare una modalità di realizzazione delle fiere?

Dal mio punto di vista le fiere d'arte digitali nel 2020 sono state necessarie per garantire continuità nella connessione tra fiera, gallerie, collezionisti e tutto ciò che orbita intorno alle fiere d'arte in termini di contatti e relazioni. Attualmente non credo rappresentino un asset economico determinante, se non probabilmente per le fiere più grandi, che possono contare su un bacino di collezionisti davvero esteso e di alto livello. Le grandi fiere hanno quindi una possibilità di garantirsi vantaggi economici anche nel mondo digitale, entrando in un'arena molto competitiva, come quella delle case d'asta, le cui transazioni sono oggi prevalentemente digitali. Per la maggior parte delle realtà di piccole-medie dimensioni, in considerazione delle risorse necessarie per realizzare una fiera d'arte digitale, non è detto che i benefici riescano a superare i costi. Penso inoltre che sia difficile parlare di “fiera” digitale: credo che si debba più parlare di “piattaforma”, poiché proprio

grammaticalmente credo che il termine “fiera” rimandi ad un contesto fisico, in presenza. Non credo ci sia ancora la possibilità per una fiera di esistere in modo esclusivamente virtuale con un certo livello di successo, sia per la fiera stessa, sia per gli espositori. Sarebbe come pensare ad una Biennale in forma digitale, ad oggi mi sembra impossibile, se non eventualmente come “estensione” o “alter-ego” dell'evento principale.

Metaverso e fiere d'arte: Ritiene che sia un connubio possibile, nel prossimo futuro? Se sì, ritiene che la crescente attenzione nei confronti di questo genere di esperienze virtuali possa ridurre l'importanza “fisica” delle manifestazioni nel mondo dell'arte?

Esistono già alcuni settori, come quello musicale, dove il coinvolgimento del pubblico digitale è già un elemento associato. Pensiamo per esempio a quei concerti che, nonostante la realizzazione in presenza, registrano anche migliaia di partecipazioni in virtuale: in questo caso il digitale di fatto rafforza l'evento in presenza, amplia l'accessibilità a beneficio degli artisti e del pubblico, anche a distanza. Allo stesso modo, non credo che nell'arte si possa parlare di impatto negativo, con l'avvento di un digitale volto ad ampliare la platea del pubblico delle fiere. Riguardo al Metaverso, credo sia prematuro parlarne: è prima necessario capire se e come si concretizzerà, poi potremo valutarne gli impatti.



Guardando alle fiere d'arte da una prospettiva internazionale, quali implicazioni ha avuto ad oggi la Brexit e quali implicazioni potrà avere nel futuro? Emblematica la scelta di ArtBasel di "investire" su Parigi...

La società che gestisce ArtBasel, che ha in gestione anche altre fiere primarie a livello globale, si muove sempre più come multi-nazionale, come accade nel comparto più prettamente industriale dell'economia: come alcune grandi gallerie, anche ArtBasel ed altre fiere internazionali cercano sempre più di connotarsi come "marchi". La scelta di Parigi è sicuramente una prova del fatto che il settore ha bisogno di una base, le gallerie, anche se più orientate

ad una dimensione locale o di ricerca. Relativamente alla Brexit, credo che ad oggi l'effetto più grosso sia sui costi che ne derivano, sull'eccessiva burocratizzazione e solo nel medio periodo potremo davvero capire se il mercato di Londra rimarrà centrale o si sposterà altrove.

Cosa ci attende per il 2022?

Mi sembra che la situazione si stia assestando. A livello di fiere, credo che ancora manchi una fiera che sia davvero contemporanea, che sappia davvero rispondere alle esigenze del nostro tempo, ma almeno a livello di calendario sembra tuttavia che sia tutto tornato alla normalità, salvo qualche spostamento, quindi penso che i risultati saranno migliori del 2021.



Alessandro Guerrini

Amministratore Delegato Art Defender e Art Defender Insurance

Mercato dei servizi per l'arte 2021: un commento di sintesi?

Il 2021 è stato per Art Defender un anno di grande soddisfazione: pur in un contesto di persistente incertezza congiunturale, la richiesta di servizi per l'arte è cresciuta in modo significativo, consentendo all'Azienda di aumentare il proprio fatturato del 15% circa rispetto all'anno precedente. A registrare le performance migliori sono stati i servizi di consulenza e quelli di conservazione. La vivacità del mercato - alimentata dagli ottimi risultati del comparto delle aste e dalla ripresa, a livello nazionale e internazionale, dei principali appuntamenti fieristici - ha trainato in maniera determinante la domanda di servizi di art collection management: gli HNWI hanno infatti incrementato, nell'anno che si è appena concluso, gli acquisti di opere e beni d'arte, dirottando verso le proprie passioni collezionistiche buona parte delle risorse normalmente dedicate ad altri comparti, come ad esempio quello "leisure & travel", fortemente compromesso dalla situazione pandemica.

Il trend positivo è stato inoltre consolidato da un dialogo e da una collaborazione sempre più proficua con family office, private bank e altri player del wealth management che hanno dimostrato una crescente sensibilità verso la componente artistica del patrimonio dei propri

clienti. La determinazione del valore patrimoniale delle collezioni, la divisione delle stesse a fini ereditari, l'assistenza alla vendita, così come la gestione di problematiche connesse all'importazione o all'esportazione di opere e la loro protezione - sia da un punto "fisico" che assicurativo - sono state le esigenze più frequenti ricevute e veicolate da private bankers e consulenti patrimoniali, in un'ottica di gestione "olistica" della ricchezza dei loro clienti.

La grande spinta all'innovazione e alla digitalizzazione, nonché l'esplosione del "fenomeno NFT", hanno avuto riflesso nel mercato dei servizi per l'arte, con particolare riferimento agli strumenti adottati per l'offerta di servizi?

Il mercato dell'arte sta attraversando una fase di innovazione ed evoluzione senza precedenti: l'impatto delle nuove tecnologie sta modificando profondamente le abitudini dei collezionisti e le prassi di gestione dei loro beni. Per effetto dei nuovi canali online di acquisto e di vendita, è aumentata sensibilmente la velocità del mercato e, conseguentemente ad essa, è aumentata la necessità di gestire con più semplicità e immediatezza tutti i servizi connessi al mercato. Per questa ragione,

assistiamo ad una crescente necessità di un continuo interscambio di informazioni e di condivisioni di documentazione fra i collezionisti e i loro fornitori (quindi advisor, aziende di logistica fine art, compagnie e intermediari assicurativi, restauratori, etc...). Gli strumenti digitali rappresentano efficaci - e direi, oggi più che mai, imprescindibili - punti di contatto e interconnessione fra le parti.

Al tempo stesso, riscontro come oggi ci sia (per fortuna!) una maggiore attenzione dei collezionisti verso tutto ciò che costituisce l'apparato informativo e documentale a corredo delle opere: certificati di autenticità o di archiviazione, certificati assicurativi, licenze di esportazione, condition report, etc..., ovvero tutti quei documenti la cui sistematica e rigorosa archiviazione non è solo una prassi opportuna, ma è un presupposto imprescindibile per tutelare il valore dell'opera nel tempo. Anche per questa funzione, il digitale è diventato uno strumento indispensabile, capace di offrire tools utili a raccogliere, ordinare e ricercare qualunque documento che accompagna la vita di un bene o di una collezione d'arte. Proprio in questa direzione va il lancio e lo sviluppo - preannunciato nella scorsa edizione del Report Deloitte - di The Vault, il primo "caveau digitale", realizzato da Art Defender in collaborazione con ArtShell.

Il "fenomeno NFT", al contrario, non mi sembra che abbia avuto - almeno fino ad ora e per quella che è la nostra esperienza - un impatto di rilievo sull'offerta dei servizi per l'arte tradizionali: stiamo osservando molto attentamente questo fenomeno per cercare di capirne la possibile evoluzione. Le due principali specificità che lo caratterizzano - la natura effimera delle opere e la disintermediazione degli scambi - impongono a tutti provider di servizi che intendono avvicinarsi a questo comparto l'elaborazione di modelli di business radicalmente diversi da quelli attuali.

Sempre con riferimento ai **Trend di digitalizzazione e innovazione, avete assistito ad un'evoluzione della domanda di servizi per l'arte? Se sì, quali novità avete introdotto o prevedete di introdurre?**

Riscontriamo un diffuso abbassamento dell'età media dei collezionisti e quindi un allargamento della domanda verso soggetti che - se non altro per ragioni anagrafiche - sono inevitabilmente più aperti e predisposti all'utilizzo delle tecnologie. Oggi troviamo fra i nostri clienti anche giovani collezionisti di 30-35 anni, molto attivi sul mercato, che comprano opere e servizi avvalendosi di tutti i canali disponibili. In tale contesto si inserisce la strategia di Art Defender di rafforzare la propria visibilità sui principali social network (Instagram, Facebook e LinkedIn) anche attraverso The Collectors.Chain, un progetto - nato all'inizio del 2021 e sostenuto da Banca Patrimoni Sella e da Exibart - che intende creare attraverso contenuti video online - e successivamente iniziative dedicate offline - una community di collezionisti, con particolare riferimento a quelli di arte moderna e contemporanea.

Ritiene che la crescente **attenzione nei confronti dell'arte digitale e delle esperienze virtuali possa ridurre l'importanza dei i servizi per la conservazione "statica" di opere e collezioni d'arte?**

Il fenomeno dell'arte digitale ha sorpreso tutti, per la velocità con cui si è affermato e per l'eccezionale portata, in termini di volumi economici, che - in così breve tempo - è stato in grado di raggiungere. D'altra parte, va rilevato come in passato, altri fenomeni che hanno avuto evoluzioni di mercato per certi versi assimilabili non abbiano superato la

prova del tempo e abbiano vissuto una successiva fase di ridimensionamento. Personalmente non sono convinto che la "digital art" (o quantomeno quella che davvero può essere considerata tale, nell'universo caotico e variegato di prodotti creativi in cui spesso è impropriamente inserita) sia destinata a diventare prevalente o a soppiantare le forme d'arte più tradizionali e pertanto, fino a quando queste ultime continueranno ad essere oggetto di collezionismo, i servizi di conservazione - così come tutti gli altri servizi di art collection management - continueranno a rispondere ad esigenze avvertite, concrete e crescenti.

Dal punto di vista dei **servizi per l'arte, quali implicazioni ha avuto ad oggi la Brexit e quali implicazioni potrà avere nel futuro?**

Anche in relazione a questo tema, è opportuno sottolineare come il mercato dei servizi sia strettamente correlato al mercato dell'arte e alla vivacità degli scambi. Sono convinto che gli scenari determinati dalla Brexit non siano così definiti: l'anno che si è appena concluso - soprattutto per le gallerie e le fiere - ha dato risultati "falsati" da una situazione pandemica ancora fortemente problematica. Di certo, in termini fiscali e burocratici, gli scambi fra il Regno Unito e i paesi dell'Unione Europea non ne beneficeranno, ma rimarrà comunque molto ricco il mercato interno (trainato dall'altissima concentrazione di "super ricchi" di Londra) e il mercato verso i paesi extra UE. Il principale effetto che rilevo sul fronte dei servizi è rappresentato da un crescente coinvolgimento degli operatori specializzati in logistica fine art, della cui collaborazione - a maggior ragione - bisognerà avvalersi per affrontare le complessità doganali connesse alle operazioni di import - export da e verso il Regno Unito.



Quali novità può raccontarci, invece, con riferimento alla gestione delle corporate collection?

Anche nel 2021, i progetti riguardanti le corporate collection hanno avuto un ruolo fondamentale nella nostra attività. Istituti bancari e realtà di carattere industriale si sono rivolti ad Art Defender per esigenze molto eterogenee, riguardanti le loro collezioni d'arte o i loro archivi storici aziendali.

Continuiamo a percepire, in questo segmento di mercato, una notevole vitalità: da un lato un numero crescente di aziende avverte la necessità di conoscere o aggiornare la valutazione economica dei propri asset di natura artistica per esigenze di carattere bilancistico o assicurativo; dall'altro, sempre più realtà detentrici di patrimoni significativi decidono di sviluppare progettualità - anche di ampio respiro - volte alla valorizzazione artistica e alla condivisione pubblica di tali patrimoni. Quest'ultimo aspetto ha due conseguenze dirette: per la collettività, un aumento dell'offerta culturale e l'accesso a collezioni che per troppo tempo sono state relegate a una fruizione assai ristretta; per i provider di servizi per l'arte, le prospettive di sviluppo connesse alla transizione delle corporate collection da entità statiche e cristallizzate a realtà dinamiche in continua evoluzione.

Infine, cresce l'attenzione nei confronti della sostenibilità e della responsabilità sociale. Come si sta muovendo, in tal senso, il mondo dei servizi per l'arte, pensando per esempio ad iniziative per la riduzione degli impatti ambientali o di responsabilità sociale?

In una fase storica complessa come quella attuale, in cui la società civile - fiaccata dalla pandemia e dalle tensioni economiche e sociali che ne sono scaturite - deve trovare le risorse necessarie per gettare le basi del rilancio e ridisegnare la visione del futuro, il tema della responsabilità sociale delle aziende è diventato ancora più centrale. Anche i player che operano nel settore dei servizi per l'arte - e in particolare quelli che meno hanno risentito degli effetti dell'emergenza sanitaria - sono chiamati a dimostrare il proprio ruolo di sostenitori e catalizzatori di processi virtuosi. La percezione è che ciò stia effettivamente avvenendo, in misura proporzionale alle dimensioni e alle possibilità del settore. Lo dimostrano le tante iniziative di carattere benefico - come, ad esempio, le aste "charity" - che spesso richiedono, oltre agli input ideativi dei promotori, anche la disponibilità e la collaborazione corale di molteplici attori del comparto dei servizi: dagli operatori di logistica ai provider di soluzioni assicurative, dagli esperti di comunicazione agli art advisor e ai fundraiser... Fin dalla sua nascita, e indipendentemente dalla situazione pandemica, Art Defender garantisce il proprio sostegno a realtà artistiche e

culturali - sia di dimensione nazionale, sia di carattere locale - fornendo loro risorse, competenze e strutture necessarie per la realizzazione di specifici progetti: in tale direzione va, ad esempio, la recente adesione dell'Azienda a Opificio Querini, il programma di corporate membership della Fondazione Querini Stampalia di Venezia.

Altrettanto centrali stanno diventando le iniziative volte a ridurre gli impatti ambientali delle attività e dei processi che riguardano, a diverso titolo, il mercato dell'arte e dei servizi ad esso collegati. Pur avendo una rilevanza e un impatto decisamente inferiore a quella di altri comparti dell'economia, anche il sistema dell'arte deve essere "ripensato" in termini di sostenibilità ambientale: pertanto, diventano questioni attuali - oggetto di sempre più frequente dibattito - temi quali, a titolo esemplificativo, l'utilizzo di materiali ecologici di imballaggio, il riuso delle strutture per gli allestimenti di mostre temporanee, la riduzione delle emissioni di carbonio legate ai trasporti di opere, i consumi energetici connessi alla produzione e allo scambio di NFT, etc... A tale proposito mi fa piacere ricordare in questa sede l'autorevole iniziativa di GCC Gallery Climate Coalition, un'organizzazione internazionale - recentemente arrivata anche in Italia - che ha l'obiettivo di coagulare gallerie d'arte, altri operatori del mercato e aziende di servizi accomunati da una condivisa sensibilità verso queste istanze per promuovere la decarbonizzazione del settore delle arti visive e la diffusione di pratiche virtuose di riduzione degli sprechi.



Riferimenti

- ABC News, "United States to return 3,500-year-old looted historical artefact to Iraq: The Gilgamesh Tablet", 21 settembre 2021, <https://www.abc.net.au/news/2021-09-21/us-returns-gilgamesh-tablet-to-iraq/100478858>.
- Abrams, A., Amid a Booming Art Market, Sean Kelly Is Taking His Gallery Bicoastal With a High-Profile New Los Angeles Outpost Run by His Son" in ArtNet News, 11 novembre 2021,
- Art Basel, Show Report – Hong Kong, maggio 2021, <https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/ABHK21%20I%20Show%20Report%20I%20May%2023%20I%20E-2.pdf>.
- Art Basel, Show Report – Basel, settembre 2021, <https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/ABB21%20I%20Show%20Report%20I%20September%2026%20I%20E-1.pdf>.
- Art Basel, Show Report – Miami Beach, dicembre 2021, <https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/ABMB21%20I%20Show%20Report%20I%204%20December%20I%20EN-1.pdf>.
- Art SG Media Release, "MCH Group to become minority owner of ART SG in Singapore", 24 gennaio 2022, <https://artsg.com/wp-content/uploads/2022/01/MCH-Group-News-Media-ArtSG-220124-EN-1.pdf>.
- Artefiera, Comunicato stampa, gennaio 2021, https://www.artefiera.it/media/artefiera/pressrelease/2021/1_CS_PLAYLIST_ARTE_FIERA_def.pdf
- Artissima, Press Release – Torino novembre 2021, https://s3.amazonaws.com/artissima/wp-content/uploads/2021/11/08181057/PR_A2021_Final-press-release-2.pdf
- Artnet News, "PAD London Has Pulled the Plug on its 2021 Edition Amid Ongoing Travel Restrictions and Fears of the Delta Variant", agosto 2021 <https://news.artnet.com/market/pad-london-canceled-2002131>
- Art Basel, Art Basel Cancels Upcoming Hong Kong Show, 6 febbraio 2020, <https://www.artbasel.com/stories/art-basel-cancels-upcoming-hong-kong-show>.
- AXA Art, Collecting in the Digital age, International Collectors Survey, 2014.
- Barillà, S.A., "Il formato ibrido convince più della fiera online" in Il Sole24Ore, 19 ottobre 2020, <https://www.ilssole24ore.com/art/il-formato-ibrido-convince-piu-fiera-online-AD6Ettw>.
- Beckett, L., "Huge mess of theft and fraud: artists sound alarm as NFT crime proliferates" in The Guardian, 29 gennaio 2022, <https://www.theguardian.com/global/2022/jan/29/huge-mess-of-theft-artists-sound-alarm-theft-nfts-proliferates>.
- Blockchain, su www.blockchain.com.
- Campden Wealth & Deloitte Private, European Family Office Report 2021, 2021, <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/private-markets/articles/the-european-family-office-report-2021.html>.
- Capgemini, World Wealth Report 2019, 2019.
- Christie's Press Centre, "PRESS RELEASE: Christie's Announces Global Sustainability Initiative", 4 marzo 2021.
- Christie's, Messi: The Boots That Made History | Sold for Charity, aprile 2021, https://onlineonly.christies.com/s/messi-boots-made-history-sold-charity/lionel-messis-record-breaking-adidas-boots-1/117652?ldp_breadcrumb=back.
- Christie's, The Roger Federer Collection, giugno 2021, <https://www.christies.com/auctions/2021/the-roger-federer-collection>.
- Christie's, L'Wren Scott Collection, luglio 2021, <https://onlineonly.christies.com/s/lwren-scott-collection/lots/1812>.
- Christie's, Rare Watches, novembre 2021, <https://www.christies.com/lot/lot-6338458>.
- Christie's Press Centre, "Christie's Announces New Business Initiative in China", 10 dicembre 2021.
- Christie's Press Centre, "Christie's 2021 End of Year Press Release, Preliminary Projected Annual Results", 20 dicembre 2021.
- Christie's Press Centre, "In a Market First, Christie's Historic Shanghai to London Sale Series Realises £249,070,155 / RMB 2,087,955,108 / \$334,003,078/ € 297,389,765 A Record for Any Evening at Christie's London", 1 marzo 2022.
- Cimpanelli, G., "Nft, rubati 2 milioni di dollari in Non Fungible Token: email come esca per sottrarre le opere d'arte digitali", in Corriere della Sera, 24 febbraio 2022, https://www.corriere.it/tecnologia/22_febbraio_24/nft-rubati-2-miliardi-dollari-non-fungible-token-email-come-esca-sottrarre-opere-d-arte-digitali-f6b66f7c-9551-11ec-ae45-371c99bdba95.shtml.
- Cosenz, S., "I giovani collezionisti scoprono il design italiano" in ArtEconomy24, 14 ottobre 2018, <https://www.ilssole24ore.com/art/arteconomy/2018-10-14/i-giovani-collezionisti-scoprono-design-italiano--085346.shtml?uuid=AE7x1wMG>.
- Correggia, E., "Così l'arte scopri la Blockchain", in MilanoFinanza, 24 novembre 2018.
- Dafoe, T., "Pace Gallery Jumps Headfirst Into the Crypto-Art Market With a Dedicated NFT Platform" in ArtNet News, 2 luglio 2021, <https://news.artnet.com/market/pace-gallery-nft-1985646>.
- Dafoe, T., "A New International Alliance for Galleries Has Drawn 163 Dealers to Help Shape the Future of the Struggling Sector" in Artnet News, 8 ottobre 2021, <https://news.artnet.com/market/international-galleries-alliance-2018676>.
- Deloitte Luxembourg & ArtTactic, Deloitte Art&Finance Report 2021, 2021.
- Dichiarazione di Roma dei Ministri della Cultura G20, 29-30 luglio 2021, Roma. Traduzione Italiana non ufficiale disponibile al sito: https://media.beniculturali.it/mibac/files/boards/be78e33bc8ca0c99bfff70aa174035096/PDF/DichiarazioneFinale_G20_ITA.pdf.
- Fiac, Press Release – Parigi, ottobre 2021, <https://exhibitors.fiac.com/Data/EIFinder/s249/2021/EspacePresse/List2021/End-of-Fair-Report-FIAC-2021.pdf>
- Finestre sull'arte, "Il crypto artista Pak vende opera da 91,8 milioni di dollari: è l'artista più costoso di sempre?", 1 febbraio 2022, <https://www.finestresullarte.info/arte-contemporanea/pak-the-merge-91-8-milioni-di-dollari-dibattito-artista-piu-costoso-della-storia>.
- Frieze, Frieze New York 2021 at The Shed, ottobre 2020 <https://www.frieze.com/article/frieze-new-york-2021-shed>.
- Frieze, Five Frieze Highlights from 2021, dicembre 2021, <https://www.frieze.com/article/five-frieze-highlights-2021>
- Frieze, "Frieze Will Launch a New Fair in Seoul", 18 maggio 2021, <https://www.frieze.com/article/frieze-launches-frieze-seoul-september-2022>.
- Gallery Climate Coalition website: <https://galleryclimatecoalition.org/>.
- Gold, K., Leopold K., Neuschäffer, J., and Schwanz, A., ART+ Tech Report | Collectors edition, 2021.
- Hauser & Wirth, "Announcing our new flagship London gallery", 9 dicembre 2021, <https://www.hauserwirth.com/news/35778-announcing-our-new-flagship-london-gallery/>.
- Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2019, 2019.
- Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2020 - Part One: The Online Art Trade, 2020.
- Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2020 - Part Two: Buyers Behaviour, 2020.
- Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2021 - Part One, 2021.
- Kazakina, K., "Auction sales of work by ultra-contemporary African artists (meaning those born after 1974) have increased 434 percent" in



- Artnet News, 14 gennaio 2021, <https://news.artnet.com/news-pro/ultra-contemporary-african-art-detective-2060089>.
- Kinsella, E., "Mega-Gallery Hauser and Wirth Is Opening a New Space in Yet Another Posh Vacation Hub: Monaco" in ArtNet News, 17 giugno 2021, <https://news.artnet.com/market/mega-gallery-hauser-wirth-opens-in-monaco-1981204>.
- Knight Frank, The Wealth Report – 2021.
- Magnani, A., "Ciocca (Consob): «Serve trasparenza nella gestione degli Nft»" in Il Sole24Ore, 4 marzo 2022.
- Ministero della Cultura, CULTURA - Next Generation EU - Recovery and resilience plan, 2021, https://www.governo.it/sites/governo.it/files/PNRR_CULTURA.pdf.
- MiArt, Press Release – Milano, settembre 2021, https://www.miart.it/content/dam/man-miart/press/comunicati-stampa/00_miart2021_cartella%20stampa_16.09.2021.pdf.
- New York Times, Art Basel Cancels Hong Kong Fair, 6 febbraio 2020, <https://www.nytimes.com/2020/02/06/arts/design/art-basel-cancels-hong-kong-fair.html>
- Phillips Press Centre, "Phillips' Photographs Auction Realizes \$5.4 Million, Led by Robert Frank and William Eggleston, 8 aprile 2021, <https://www.phillips.com/press/release/phillips-photographs-auction-realizes-54-million-led-by-robert-frank-and-william-eggleston>.
- Phillips Press Centre, "Phillips expands its footprint in Asia with spectacular new headquarters in Hong Kong's WestKowloon Cultural District flanking the newly opened M+", 16 dicembre 2021.
- Phillips Press Centre, "2021 Marks Phillips' Most Successful Year in Company History", 16 dicembre 2021.
- Phillips Press Centre, "Phillips Announces Launch of Fiduciary Services Branch", 17 gennaio 2022.
- Phillips Press Centre, "Phillips to Donate 100% of its Buyer's Premium and Vendor's Commission from its 20th Century & Contemporary Art Evening Sale to Benefit the Ukrainian Red Cross Society", 3 marzo 2022.
- Pirrelli, M., "Arte, a rischio i beni culturali. Allerta sul mercato" in Il Sole24Ore, 5 marzo 2022.
- Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, 2017.
- Rea, N., "Thaddaeus Ropac Is Opening in Seoul This Fall as Western Galleries Increasingly Expand Their Footprints in South Korea", 13 maggio 2021, <https://news.artnet.com/market/thaddaeus-ropac-seoul-opening-1967942>.
- Ripa, P., "Art Banking: la crescita del mercato dell'arte e i suoi effetti sull'industria finanziaria" in Economia e diritto del terziario, Fascicolo 1/2017 - Il mercato dell'arte: cambiamenti strutturali e problematiche emergenti, Milano, FrancoAngeli, 2017.
- Ripa, P., "Art Advisory: la crescita del mercato dell'arte e i suoi effetti sull'industria finanziaria", in Economia e diritto dell'arte, Skira editore, 2014.
- Ripa, P., "L'art advisory nel private banking", in Economia dell'arte: proteggere, gestire e valorizzare le opere d'arte, Egea, 2017.
- Ripa, P., e Ghilardi, R., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2018, Deloitte, Italia 2018.
- Ripa, P., e Ghilardi, R., "Le strategie di branding nel mondo della cultura e nel mercato dell'arte. Musei case d'asta e gallerie", in Art &Law, 2/2018, 2018.
- Ripa, P., Ghilardi, R., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2018, Deloitte, Italia 2018.
- Ripa, P., Ghilardi, R., Maggi, N., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2019, Deloitte, 2019.
- Ripa, P., Ghilardi, R., Maggi, N., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2020, Deloitte, 2020.
- Ripa, P., Ghilardi, R., Il mercato dell'arte e dei beni da collezione – Report 2021, Deloitte, Italia 2021.
- Rubino, M., "La nuova era degli artisti digitali: Christie's debutta nel mercato della crypto art" in Forbes Cultura, <https://forbes.it/2021/02/24/la-nuova-era-degli-artisti-digitali-christies-debutta-nel-mercato-della-crypto-art/>.
- Ruth David, Swetha Gopinath, and Angelina Rascouet, "Sotheby's Said to Select Goldman Sachs, Morgan Stanley for IPO" in Bloomberg, 13 gennaio 2022, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-01-13/sotheby-s-said-to-select-goldman-sachs-morgan-stanley-for-ipo>.
- RX Press Centre, "RX FRANCE EXPRESSES SATISFACTION AT THE CONTINUATION OF PARIS PHOTOAT THE GRAND PALAIS FOR ANOTHER 7 YEARS, BUT STRONGLY REGRETS THE DECISION OF THE RMN-GRAND PALAIS TO EVICT THE FIAC", 26 gennaio 2022, <https://www.fiac.com/content/dam/sitebuilder/ref/fiac/documents/2022/PRESS%20RELEASE%20-%20RX.pdf.coredownload.432194451.pdf>.
- Sotheby's Press Centre, "***NEWSFLASH**NEWSFLASH** SANDRO BOTTICELLI'S PORTRAIT OF A YOUNG MAN HOLDING A ROUNDEL SELLS FOR RECORD \$92.2 MILLION AT SOTHEBY'S NEW YORK", 28 gennaio 2021, <https://www.sothebys.com/en/press/newsflash-sandro-botticelli?locale=en>.
- Sotheby's Metaverse: <https://metaverse.sothebys.com/>.
- Sotheby's Press Centre, "2021: Historic Year In Review", 16 dicembre 2021.
- TEFAF Maastricht, Press Release – Amsterdam, maggio 2021, <https://www.tefaf.com/about/press/press-releases/113-tefaf-maastricht-2021-in-person-fair-canceled-tefaf-online-2021-continues>.
- Teleborsa, "Cybercrime, emergenza globale: nel 2021 perdite stimate in 6 trilioni di dollari", 9 novembre 2021, <https://finanza.lastampa.it/News/2021/11/09/cybercrime-emergenza-globale-nel-2021-perdite-stimate-in-6-trilioni-di-dollari/NjlfMjAyMS0xMS0wOV9UTEI>.
- The Journal of Cultural Heritage Crime, "Approvata la risoluzione delle Nazioni Unite sulla restituzione dei beni culturali", dicembre 2021, <https://www.journalchc.com/2021/12/08/approvata-la-risoluzione-delle-nazioni-unite-sulla-restituzione-dei-beni-culturali/>.
- Zorloni, A., L' economia dell'arte contemporanea. Mercati strategie e star system, FrancoAngeli, Milano, 2016.
- Zorloni, A., Art Wealth Management: Managing Private Art Collections, Springer, 2016.
- Zorloni, A., (a cura di), Musei privati. La passione per l'arte contemporanea nelle collezioni di famiglia e d'impresa, Egea, Milano, 2019.
- Zorloni, A., e Ghilardi, R., "L'arte in azienda: dai programmi artistici alle nuove forme di mecenatismo", in A. Zorloni (a cura di), Musei privati. La passione per l'arte contemporanea nelle collezioni di famiglia e d'impresa, Egea, Milano, 2019.
- Zorloni A., Ghilardi R., (2018) "L'immagine di Milano nel mercato dell'arte contemporanea. Criticità e opportunità", in S. Moretti (a cura di), Raccontare Milano. Arte, architettura, media e mercato, Silvana Editoriale, Milano.



Note

- 1 Per approfondimenti si rimanda al Focus presente al termine del presente paragrafo.
- 2 Per approfondimenti si rimanda al Focus presente al termine del presente paragrafo.
- 3 La piattaforma offre una selezione curata di NFT scelti dagli specialisti della casa d'aste, acquistabili dai collezionisti previa loro registrazione al sito. Per maggiori approfondimenti: <https://metaverse.sothebys.com/>.
- 4 Phillips Press Centre, "2021 Marks Phillips' Most Successful Year in Company History", 16 dicembre 2021.
- 5 Sotheby's Press Centre, "2021: Historic Year In Review", 16 dicembre 2021.
- 6 Christie's Press Centre, "Christie's 2021 End of Year Press Release, Preliminary Projected Annual Results", 20 dicembre 2021.
- 7 Con riferimento alle aste ricomprese nel campione di ricerca definito nella sezione Metodologia.
- 8 All'interno della WKDA Tower, per la realizzazione di vendite, esposizioni ed eventi in spazi propri. Fonte: Phillips Press Centre, "Phillips expands its footprint in Asia with spectacular new headquarters in Hong Kong's WestKowloon Cultural District flanking the newly opened M+", 16 dicembre 2021.
- 9 Christie's Press Centre, "Christie's Announces New Business Initiative in China", 10 dicembre 2021.
- 10 Rubino, M., "La nuova era degli artisti digitali: Christie's debutta nel mercato della crypto art" in Forbes Cultura, <https://forbes.it/2021/02/24/la-nuova-era-degli-artisti-digitali-christies-debutta-nel-mercato-della-crypto-art/>.
- 11 Sotheby's Press Centre, "2021: Historic Year In Review", 16 dicembre 2021.
- 12 Christie's Press Centre, "Christie's 2021 End of Year Press Release, Preliminary Projected Annual Results", 20 dicembre 2021.
- 13 Phillips Press Centre, "2021 Marks Phillips' Most Successful Year in Company History", 16 dicembre 2021.
- 14 Christie's Press Centre, "Beeple's opus", marzo 2021, <https://www.christies.com/features/Monumental-collage-by-Beeple-is-first-purely-digital-artwork-NFT-to-come-to-auction-11510-7.aspx>.
- 15 Christie's Press Centre, "Christie's 2021 End of Year Press Release, Preliminary Projected Annual Results", 20 dicembre 2021.
- 16 Sotheby's Press Centre, "2021: Historic Year in Review", 16 dicembre 2021.
- 17 Phillips Press Centre, "2021 Marks Phillips' Most Successful Year in Company History", 16 dicembre 2021.
- 18 Finestre sull'arte, "Il crypto artista Pak vende opera da 91,8 milioni di dollari: è l'artista più costoso di sempre?", 1 febbraio 2022, <https://www.finestresullarte.info/arte-contemporanea/pak-the-merge-91-8-milioni-di-dollari-dibattito-artista-piu-costoso-della-storia>.
- 19 Christie's Press Centre, "Christie's 2021 End of Year Press Release, Preliminary Projected Annual Results", 20 dicembre 2021.
- 20 Sotheby's Press Centre, "2021: Historic Year In Review", 16 dicembre 2021.
- 21 Phillips Press Centre, "2021 Marks Phillips' Most Successful Year in Company History", 16 dicembre 2021.
- 22 Sotheby's Press Centre, "2021: Historic Year In Review", 16 dicembre 2021.
- 23 Phillips Press Centre, "2021 Marks Phillips' Most Successful Year in Company History", 16 dicembre 2021.
- 24 Christie's Press Centre, "Christie's 2021 End of Year Press Release, Preliminary Projected Annual Results", 20 dicembre 2021.
- 25 Per approfondimenti: Gallery Climate Coalition website: <https://galleryclimatecoalition.org/>.
- 26 Christie's Press Centre, "PRESS RELEASE: Christie's Announces Global Sustainability Initiative", 4 marzo 2021.
- 27 ABC News, "United States to return 3,500-year-old looted historical artefact to Iraq: The Gilgamesh Tablet", 21 settembre 2021, <https://www.abc.net.au/news/2021-09-21/us-returns-gilgamesh-tablet-to-iraq/100478858>.
- 28 The Journal of Cultural Heritage Crime, "Approvata la risoluzione delle Nazioni Unite sulla restituzione dei beni culturali", dicembre 2021, <https://www.journalchc.com/2021/12/08/approvata-la-risoluzione-delle-nazioni-unite-sulla-restituzione-dei-beni-culturali/>.
- 29 Finestre sull'arte, "Il crypto artista Pak vende opera da 91,8 milioni di dollari: è l'artista più costoso di sempre?", 1 febbraio 2022, <https://www.finestresullarte.info/arte-contemporanea/pak-the-merge-91-8-milioni-di-dollari-dibattito-artista-piu-costoso-della-storia>.
- 30 Ruth David, Swetha Gopinath, and Angelina Rascouet, "Sotheby's Said to Select Goldman Sachs, Morgan Stanley for IPO" in Bloomberg, 13 gennaio 2022, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-01-13/sotheby-s-said-to-select-goldman-sachs-morgan-stanley-for-ipo>.
- 31 Phillips Press Centre, "Phillips Announces Launch of Fiduciary Services Branch", 17 gennaio 2022.
- 32 Christie's, Press Centre, marzo 2021, <https://www.christies.com/features/Monumental-collage-by-Beeple-is-first-purely-digital-artwork-NFT-to-come-to-auction-11510-7.aspx>.
- 33 Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2020 - Part One: The Online Art Trade, 2020.
- 34 Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2021 - Part One, 2021.
- 35 Sotheby's Press Centre, "2021: Historic Year In Review", 16 dicembre 2021.
- 36 Gold, K., Leipold K., Neuschäffer, J., and Schwanz, A., ART+ Tech Report | Collectors edition, 2021.
- 37 Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2021 - Part One, 2021.
- 38 Abrams, A., Amid a Booming Art Market, Sean Kelly Is Taking His Gallery Bicoastal With a High-Profile New Los Angeles Outpost Run by His Son" in ArtNet News, 11 novembre 2021, <https://news.artnet.com/market/artnet-news-sean-kelly-los-angeles-2033740>.
- 39 Hauser & Wirth, "Announcing our new flagship London gallery", 9 dicembre 2021, <https://www.hauserwirth.com/news/35778-announcing-our-new-flagship-london-gallery/>.
- 40 Kinsella, E., "Mega-Gallery Hauser and Wirth Is Opening a New Space in Yet Another Posh Vacation Hub: Monaco" in ArtNet News, 17 giugno 2021, <https://news.artnet.com/market/mega-gallery-hauser-wirth-opens-in-monaco-1981204>.
- 41 Rea, N., "Thaddaeus Ropac Is Opening in Seoul This Fall as Western Galleries Increasingly Expand Their Footprints in South Korea", 13 maggio 2021, <https://news.artnet.com/market/thaddaeus-ropac-seoul-opening-1967942>.
- 42 Dafoe, T., "A New International Alliance for Galleries Has Drawn 163 Dealers to Help Shape the Future of the Struggling Sector" in Artnet News, 8 ottobre 2021, <https://news.artnet.com/market/international-galleries-alliance-2018676>.
- 43 Dafoe, T., "Pace Gallery Jumps Headfirst Into the Crypto-Art Market With a Dedicated NFT Platform" in Artnet News, 2 luglio 2021, <https://news.artnet.com/market/pace-gallery-nft-1985646>.
- 44 Hiscox & ArtTactic, Hiscox Online Art Trade Report 2021 - Part One, 2021.
- 45 Teleborosa, "Cybercrime, emergenza globale: nel 2021 perdite stimate in 6 trilioni di dollari", 9 novembre 2021, <https://finanza.lastampa.it/News/2021/11/09/cybercrime-emergenza-globale-nel-2021-perdite-stimate-in-6-trilioni-di-dollari/NjlfMjAyMS0xMS0wOV9UTEI>.
- 46 Cimpanelli, G., "Nft, rubati 2 milioni di dollari in Non Fungible Token: email come esca per sottrarre le opere d'arte digitali", in Corriere della Sera, 24 febbraio 2022, https://www.corriere.it/tecnologia/22_febbraio_24/nft-rubati-2-miliardi-dollari-non-fungibile-token-email-come-esca-sottrarre-opere-d-arte-digitali-f6b66f7c-9551-11ec-ae45-371c99bdba95.shtml.



- 47 Per l'intera intervista a Mariolina Bassetti, si veda la Sezione "Interviste".
- 48 Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, 2017.
- 49 New York Times, Art Basel Cancels Hong Kong Fair, 6 febbraio 2020, <https://www.nytimes.com/2020/02/06/arts/design/art-basel-cancels-hong-kong-fair.html>
- 50 Art Basel, Show Report – Basel, settembre 2021, <https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/ABB21%20%20Show%20Report%20%20September%2026%20%20E-1.pdf>.
- 51 Art Basel, Show Report – Hong Kong, maggio 2021, <https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/ABHK21%20%20Show%20Report%20%20May%2023%20%20E-2.pdf>.
- 52 Art Basel, Show Report – Miami Beach, dicembre 2021, <https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/ABMB21%20%20Show%20Report%20%204%20December%20%20EN-1.pdf>.
- 53 Five Frieze Highlights from 2021, dicembre 2021, <https://www.frieze.com/article/five-frieze-highlights-2021>
- 54 Artnet News – PAD London Has Pulled the Plug on its 2021 Edition Amid Ongoing Travel Restrictions and Fears of the Delta Variant, august 2021 <https://news.artnet.com/market/pad-london-canceled-2002131>
- 55 Fiac, Press Release – Parigi, ottobre 2021, <https://exhibitors.fiac.com/Data/ElFinder/s249/2021/EspacePresse/List2021/End-of-Fair-Report-FIAC-2021.pdf>
- 56 TEFAF Maastricht, Press Release – Amsterdam, maggio 2021, <https://www.tefaf.com/about/press/press-releases/113-tefaf-maastricht-2021-in-person-fair-canceled-tefaf-online-2021-continues>.
- 57 RX Press Centre, "RX FRANCE EXPRESSES SATISFACTION AT THE CONTINUATION OF PARIS PHOTOAT THE GRAND PALAIS FOR ANOTHER 7 YEARS, BUT STRONGLY REGRETS THE DECISION OF THE RMN-GRAND PALAIS TO EVICT THE FIAC", 26 gennaio 2022, <https://www.fiac.com/content/dam/sitebuilder/ref/fiac/documents/2022/PRESS%20RELEASE%20-%20RX.pdf.coredownload.432194451.pdf>.
- 58 Art SG Media Release, "MCH Group to become minority owner of ART SG in Singapore", 24 gennaio 2022, <https://artsg.com/wp-content/uploads/2022/01/MCH-Group-News-Media-ArtSG-220124-EN-1.pdf>.
- 59 Frieze, "Frieze Will Launch a New Fair in Seoul", 18 maggio 2021, <https://www.frieze.com/article/frieze-launches-frieze-seoul-september-2022>.
- 60 Per l'intera intervista a Stefano Raimondi, si veda la Sezione "Interviste".
- 61 Barillà, S.A., "Il formato ibrido convince più della fiera online" in Il Sole24Ore, 19 ottobre 2020, <https://www.ilssole24ore.com/art/il-formato-ibrido-convince-piu-fiera-online-AD6Etww>.
- 62 Art Basel, Show Report – Basel, settembre 2021, <https://d2u3kfw92fzu7.cloudfront.net/ABB21%20%20Show%20Report%20%20September%2026%20%20E-1.pdf>.
- 63 Frieze, Frieze New York 2021 at The Shed, ottobre 2020 <https://www.frieze.com/article/frieze-new-york-2021-shed>
- 64 Fiac, Press Release – Parigi, ottobre 2021, <https://exhibitors.fiac.com/Data/ElFinder/s249/2021/EspacePresse/List2021/End-of-Fair-Report-FIAC-2021.pdf>
- 65 Artefiera, Comunicato stampa, gennaio 2021, https://www.artefiera.it/media/artefiera/pressrelease/2021/1_CS_PLAYLIST_ARTE_FIERA_def.pdf.
- 66 MiArt, Press Release – Milano, settembre 2021, https://www.miart.it/content/dam/man-miart/press/comunicati-stampa/00_miart2021_cartella%20stampa_16.09.2021.pdf.
- 67 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.
- 68 Artissima, Press Release – Torino novembre 2021, https://s3.amazonaws.com/artissima/wp-content/uploads/2021/11/08181057/PR_A2021_Final-press-release-2.pdf
- 69 Kazakina, K., "Art Fairs Have Survived Cancellations, Travel Restrictions, and Budget Cuts. Now They're Facing a New Challenge: Brain Drain" in Artnet News, 22 ottobre 2021, <https://news.artnet.com/news-pro/art-fairs-brain-drain-art-detective-2024715>.
- 70 Sotheby's Press Centre, "2021: Historic Year In Review", 16 dicembre 2021.
- 71 Christie's Press Centre, "Christie's 2021 End of Year Press Release, Preliminary Projected Annual Results", 20 dicembre 2021.
- 72 Phillips Press Centre, "2021 Marks Phillips' Most Successful Year in Company History", 16 dicembre 2021.
- 73 Deloitte & ArtTactic, Art & Finance Report 2021, 2021.
- 74 Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito nella sezione Metodologia. Nella statistica riportata non sono quindi compresi i lotti battuti dai player locali sulla piazza asiatica.
- 75 Lotti che hanno superato i \$2,0 Mln, con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito nella sezione Metodologia.
- 76 Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito nella sezione Metodologia. Nella statistica riportata non sono quindi compresi i lotti battuti dai player locali sulla piazza asiatica.
- 77 Per l'intera intervista a Alessandro Guerrini, si veda la Sezione "Interviste".
- 78 Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca nella sezione Metodologia. Per un approfondimento sui top lot si veda la Sezione "L'analisi dei top lot del 2021".
- 79 Per un maggiore approfondimento si rimanda alla Sezione "Overview: il mercato dei beni da collezione nel 2021".
- 80 Nell'elaborazione del Global Painting Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi in sala o in formato "ibrido" nelle principali piazze mondiali, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.
- 81 Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito nella sezione Metodologia.
- 82 Campione rappresentato dalle maggiori aste di pittura (minimo \$1 Mln) e composto da 161 osservazioni.
- 83 ArtTactic, The Art Market 2021, 2021.
- 84 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.
- 85 Per un approfondimento sull'arte in azienda si veda anche: Zorloni, A., e Ghilardi, R., "L'arte in azienda: dai programmi artistici alle nuove forme di mecenatismo", in A. Zorloni (a cura di), Musei privati. La passione per l'arte contemporanea nelle collezioni di famiglia e d'impresa, Egea, Milano, 2019.
- 86 Per l'intera intervista a Guido Wannenes, si veda la Sezione "Interviste".
- 87 Dati calcolati sulla serie storica 2001-2021.
- 88 Nell'elaborazione del Global Painting USA Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi a New York, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione. Si include anche l'asta tenutasi eccezionalmente nella città di Las Vegas.
- 89 Campione rappresentato dalle maggiori aste USA (minimo \$1 Mln) e composto da 64 osservazioni.
- 90 Dati calcolati sulla serie storica 2001-2021.
- 91 Campione rappresentato dalle maggiori aste UK (minimo \$1 Mln) e composto da 40 osservazioni.
- 92 Dati calcolati sulla serie storica 2001-2021.
- 93 Nell'elaborazione del Global Painting Asia Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi a Hong Kong, Pechino, Dubai, Mumbai e Shanghai, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.
- 94 Campione rappresentato dalle maggiori aste asiatiche (minimo \$1 Mln) e composto da 30 osservazioni.
- 95 Dati calcolati sulla serie storica 2001-2021.
- 96 Nell'elaborazione del Global Painting UE Index vengono considerate tutte le aste dei 3 comparti analizzati (Post War, Pre War e Old Masters) e delle aste pluri comparto per il mercato della pittura svoltesi a Parigi, Ginevra, Milano, Amsterdam e le altre piazze europee.
- 97 Campione rappresentato dalle maggiori aste UE (minimo \$1 Mln) e composto da 27 osservazioni.
- 98 Con riferimento alle aste ricomprese nel campione di ricerca definito nella sezione Metodologia.
- 99 Nell'elaborazione del Post War Painting Index vengono considerate tutte le aste di arte del dopo-guerra e contemporanea svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.
- 100 Campione rappresentato dalle maggiori aste Post War (minimo \$1 Mln)



e composto da 95 osservazioni.

101 Kazakina, K., "Auction sales of work by ultra-contemporary African artists (meaning those born after 1974) have increased 434 percent" in Artnet News, 14 gennaio 2021, <https://news.artnet.com/news-pro/ultra-contemporary-african-art-detective-2060089>.

102 Nell'elaborazione del Pre War Painting Index vengono considerate tutte le aste del comparto di arte impressionista e moderna svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.

103 Campione rappresentato dalle maggiori aste Pre War (minimo \$1 Mln) e composto da 37 osservazioni.

104 Campione rappresentato dalle maggiori aste Old Masters (minimo \$1 Mln) e composto da 29 osservazioni.

105 Nell'elaborazione dell'Old Masters Painting Index vengono considerate tutte le aste del comparto Old Masters svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.

106 Sotheby's Press Centre, "***NEWSFLASH**NEWSFLASH** SANDRO BOTTICELLI'S PORTRAIT OF A YOUNG MAN HOLDING A ROUNDEL SELLS FOR RECORD \$92.2 MILLION AT SOTHEBY'S NEW YORK", 28 gennaio 2021, <https://www.sothebys.com/en/press/newsflash-sandro-botticelli?locale=en>.

107 Nell'elaborazione del Global Passion Assets Index vengono considerate tutte le aste di gioielli e orologi, antichità, arredi e design, vini e fotografie svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.

108 Campione rappresentato dalle maggiori aste di Passion Assets (minimo \$1 Mln) e composto da 158 osservazioni.

109 Christie's, The Roger Federer Collection, giugno 2021, <https://www.christies.com/auctions/2021/the-roger-federer-collection>.

110 Christie's, Messi: The Boots That Made History | Sold for Charity, aprile 2021, https://onlineonly.christies.com/s/messi-boots-made-history-sold-charity/lionel-messis-record-breaking-adidas-boots-1/117652?ldp_breadcrumb=back.

111 Christie's, L'Wren Scott Collection, luglio 2021, <https://onlineonly.christies.com/s/lwren-scott-collection/lots/1812>.

112 Nell'elaborazione del Wines & Spirits Index vengono considerate tutte le aste del comparto Vini e liquori svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.

113 Campione rappresentato dalle maggiori aste di Vini e liquori (minimo \$1 Mln) e composto da 19 osservazioni.

114 Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.

115 Nell'elaborazione del Watches & Jewels Index vengono considerate tutte le aste del comparto orologi e gioielli svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.

116 Campione rappresentato dalle maggiori aste di orologi e gioielli (minimo \$1 Mln) e composto da 34 osservazioni.

117 Christie's, Rare Watches, novembre 2021, <https://www.christies.com/lot/lot-6338458>.

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

119 Campione rappresentato dalle maggiori aste di fotografia (minimo \$1 Mln) e composto da 8 osservazioni.

120 Phillips Press Centre, "Phillips' Photographs Auction Realizes \$5.4 Million, Led by Robert Frank and William Eggleston, 8 aprile 2021, <https://www.phillips.com/press/release/phillips-photographs-auction-realizes-54-million-led-by-robert-frank-and-william-eggleston>.

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

122 Campione rappresentato dalle maggiori aste di Antichità (minimo \$1 Mln) e composto da 73 osservazioni.

123 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>.

124 Nell'elaborazione dell'Arredi & Design Index vengono considerate tutte le aste del comparto arredamento moderno e design svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella relativa Sezione.

125 Campione rappresentato dalle maggiori aste di Arredi & Design (minimo \$1 Mln) e composto da 24 osservazioni.

126 Heritage, Stack's Bowers, NAC, DNW, MDC, CNG, Numismatica Varesi, Wannenes, Morton & Eden, Leu, Nomos, Kunker.

127 Rispettivamente il 50% per Phillips, il 39% per Sotheby's ed il 35% per Christie's. Fonte: press release pubblicati dalle case d'asta a chiusura dell'anno.

128 Con riferimento alle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, presentata nella relativa Sezione.

129 All'interno della WKCA Tower, per la realizzazione di vendite, esposizioni ed eventi in spazi propri. Fonte: Phillips Press Centre, "Phillips expands its footprint in Asia with spectacular new headquarters in Hong Kong's WestKowloon Cultural District flanking the newly opened M+", 16 dicembre 2021.

130 Christie's Press Centre, Christie's Announces New Business Initiative in China, 10 dicembre 2021.

131 Beckett, L., "Huge mess of theft and fraud: artists sound alarm as NFT crime proliferates" in The Guardian, 29 gennaio 2022, <https://www.theguardian.com/global/2022/jan/29/huge-mess-of-theft-artists-sound-alarm-theft-nfts-proliferates>.

132 Cimpanelli, G., "Nft, rubati 2 milioni di dollari in Non Fungible Token: email come esca per sottrarre le opere d'arte digitali", in Corriere della Sera, 24 febbraio 2022, https://www.corriere.it/tecnologia/22_febbraio_24/nft-rubati-2-miliardi-dollari-non-fungible-token-email-come-esca-sottrarre-opere-d-arte-digitali-f6b66f7c-9551-11ec-ae45-371c99bdba95.shtml.

133 Magnani, A., "Ciocca (Consob): «Serve trasparenza nella gestione degli Nfts»" in Il Sole24Ore, 4 marzo 2022.

134 Dafoe, T., "A New International Alliance for Galleries Has Drawn 163 Dealers to Help Shape the Future of the Struggling Sector" in Artnet News, 8 ottobre 2021, <https://news.artnet.com/market/international-galleries-alliance-2018676>.

135 Per approfondimenti si rimanda al Focus presente al termine del primo paragrafo della Sezione "Overview: il mercato dei beni da collezione nel 2021."

136 Ministero della Cultura, CULTURA - Next Generation EU - Recovery and resilience plan, 2021, https://www.governo.it/sites/governo.it/files/PNRR_CULTURA.pdf.

137 Il ricavato di 5,8 milioni di sterline è stato devoluto a beneficio delle persone impattate dallo scoppio delle tensioni Russia-Ucraina. Phillips Press Centre, "Phillips to Donate 100% of its Buyer's Premium and Vendor's Commission from its 20th Century & Contemporary Art Evening Sale to Benefit the Ukrainian Red Cross Society", 3 marzo 2022.

138 Tra queste, quelle promosse da enti quali Artists at Risk (AR), network no-profit che lavora sull'intersezione tra diritti umani e arte; la Estonian Academy of Arts, che offre opportunità gratuite di studio nei campi dell'arte, del design e dell'architettura a studenti ucraini; o ancora la VCRC/ Kyiv Biennial, che ha promosso un'iniziativa per aiutare le persone rimaste in Ucraina, fornendo supporto finanziario per consentire loro di sopperire ai bisogni primari.

139 Christie's Press Centre, "In a Market First, Christie's Historic Shanghai to London Sale Series Realises £249,070,155 / RMB 2,087,955,108 / \$334,003,078/ € 297,389,765 A Record for Any Evening at Christie's London", 1 marzo 2022.

140 Valore ai prezzi correnti, equivalente a 750 miliardi di euro del 2018.

141 I dati si riferiscono all'ultimo aggiornamento nel sito transnazionale delle "Antiche Faggete Primordiali dei Carpazi e di altre regioni d'Europa" datato 28 luglio 2021, dove sono state inserite l'area della Valle Infernale nel Parco Nazionale dell'Aspromonte, l'area del Pollinello nel Parco Nazionale del Pollino e l'area Pavari-Sfilzi nella Foresta Umbra, Parco Nazionale del Gargano. Per maggiori informazioni si invita a consultare: <http://www.unesco.it/it/News/Detail/1188>.

142 Ministero della Cultura, CULTURA - Next Generation EU - Recovery and resilience plan, 2021, https://www.governo.it/sites/governo.it/files/PNRR_CULTURA.pdf.

143 Dichiarazione di Roma dei Ministri della Cultura G20, 29-30 luglio 2021, Roma. Traduzione Italiana non ufficiale disponibile al sito: https://media.beniculturali.it/mibac/files/boards/be78e33bc8ca0c99bff70aa174035096/PDF/DichiarazioneFinale_G20_ITA.pdf.



Autori



Ernesto Lanzillo

Deloitte Private Leader
Deloitte Italy
elanzillo@deloitte.it



Barbara Tagliaferri

Art & Finance Coordinator
Deloitte Italy
btagliaferri@deloitte.it



Pietro Ripa

Private Banker
Fideuram
pripa@fideuram.it



Roberta Ghilardi

Sustainability Manager
Deloitte Italy
rghilardi@deloitte.it

Per la stesura di questo report si ringraziano:

Aerariumchain, Mariolina Bassetti, Agnese Bonanno, Cristiano De Lorenzo, Valentina Di Ridolfo, Giovanni Gasparini, Alessandro Guerrini, Rossella Novarini, Carlo Oropallo, Moira Pianazzola, Elisabetta Rastelli, Michela Rubiku, Matteo Schivo, Stefano Raimondi, Ottavia Sella, Gianluigi Vignola.

Biografia dell'artista

Marco Cingolani nasce a Como nel 1961 e si trasferisce a Milano giovanissimo, nel 1978. Inizia a frequentare l'ambiente creativo underground, in cui l'arte si mischiava con la moda e la musica punk. In quegli anni si stava formalizzando a Milano una nuova sensibilità artistica le cui radici non affondavano più nella storia dell'arte e nella citazione ma praticava la manipolazione critica della realtà e delle sua comunicazione attraverso i mass media.

L'immagine veniva decontestualizzata, sottratta all'uso del senso comune, stravolta radicalmente, quasi schernita. Il lavoro di Marco Cingolani, sin dagli esordi, ha sempre cercato di annullare il potere normativo delle immagini mediatiche, sottoponendole alla cura radicale dell'artista, certo che l'arte offra un punto di vista decisivo per l'interpretazione del mondo. In questo contesto sono nati i quadri delle Interviste, dove personaggi famosi per la loro riservatezza venivano sommersi dai microfoni e le famose serie dedicate all'Attentato al Papa e alla tragica vicenda di Aldo Moro.

Dopo aver partecipato a numerose mostre collettive tra cui Una scena emergente (1991, Museo Pecci, Prato) e Due o tre cose che so di loro (1998, PAC, Milano), gli vengono dedicate importanti mostre antologiche presso prestigiose istituzioni pubbliche quali Palazzo Strozzi a Firenze e Promotrice delle Belle Arti di Torino. Partecipa a novembre 2006 alla rassegna collettiva Senza famiglia, nel Palazzo della Promotrice delle Belle Arti di Torino.

Nel 2007 Cingolani riceve un'ulteriore consacrazione: la Galleria Emilio Mazzoli ospita la mostra dal titolo Di che colore sono? in cui vengono presentate le riflessioni pittoriche sul colore del Potere e dei suoi travestimenti.

L'arte di Cingolani è sempre stata affascinata dal passaggio da cronaca a storia e viceversa; anche in questo caso vengono contestualizzati in scenari fortemente simbolici i caschi blu dell'ONU, l'urna rossa che contiene le schede elettorali, i segmenti multicolore dei grafici di Wall Street, le divise militari e le bandiere di partito.

Nel 2009 un ritorno alle origini per Marco Cingolani, spesso autore di opere dichiaratamente ispirate al tema religioso. In particolare, per questa occasione espositiva dal titolo Percorsi della Fede l'artista ha concentrato l'attenzione sulle apparizioni mariane che hanno contrassegnato gli ultimi

due secoli: Lourdes e Fatima. Nello stesso anno una mostra a Lucca al Museo nazionale di Villa Guinigi, lo affianca ad alcuni tra i principali artisti italiani delle ultime due generazioni; dai maestri universalmente riconosciuti e celebrati, presenti nei principali musei internazionali come Mimmo Paladino, Sandro Chia, Salvo,

passando per alcuni dei protagonisti della 52esima Biennale di Venezia come Gian Marco Montesano, Daniele Galliano, Nicola Bolla, Bertozzi & Casoni che esponevano nel 2009 in contemporanea alla mostra lucchese e al Padiglione Italia della manifestazione veneziana, per arrivare ai giovani artisti dell'ultima generazione già presenti in importanti manifestazioni artistiche nazionali e internazionali.

Giacinto di Pietrantonio lo invita l'anno successivo, il 2010 al PAC, Padiglione d'arte contemporanea a Milano, per la mostra collettiva Ibrido, a fianco di Jan Fabre, Gilbert&George, Charles Avery, Damien Hirst, Piotr Uklanski, Patrick Tuttofuoco e altri grandi della scena internazionale.

Il 2012 è l'anno de Il Belpaese dell'arte, alla Gamec di Bergamo, sempre curata da di Pietrantonio e di Maria Cristina Rodeschini, in compagnia di Elmgreen&Dragset, Sislej Xhafa, Alighiero Boetti, Maurizio Cattelan, Alterazioni Video, e molti altri volti noti dell'arte.

Per i suoi 50 anni, nel 2011, la città di Como gli dedica un'antologica in tre sedi istituzionali Broletto, Pinacoteca Civica, Biblioteca Comunale.

Nel 2018 Cingolani ha presentato la mostra personale Lupercalia aujourd'hui al Museo d'Arte Contemporanea Renato Guttuso di Bagheria, nel 2021 espone un ciclo di opere dedicate alla figura del mercante e del ruolo di quest'ultimo nella storia, Il Mercante di terre rare, personale curata da Marco Bazzini, tenutasi nella sede milanese della Galleria Gaburro.



Deloitte.

Private

La presente pubblicazione 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.

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.