

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione

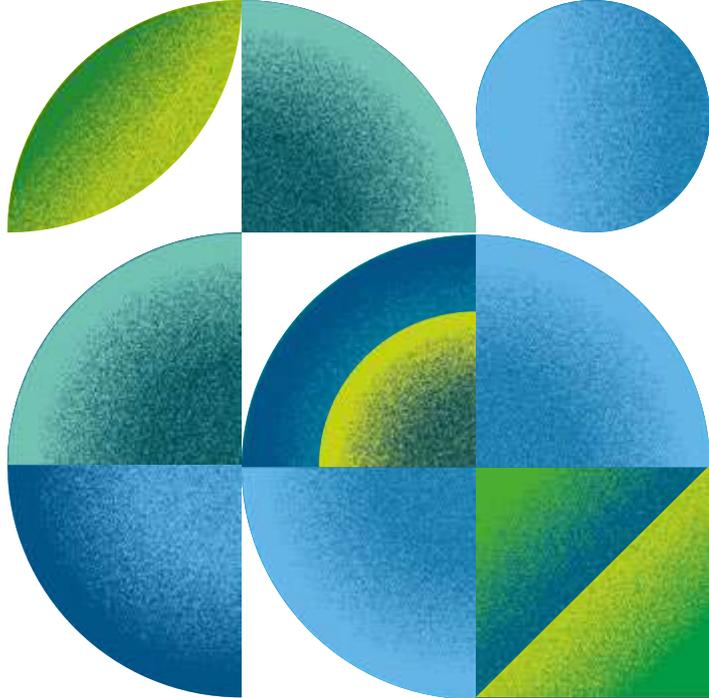
Report 2024





Indice

Prefazione, a cura di Ernesto Lanzillo	03
Deloitte Private e ArtTactic Art&Finance Report Highlights, a cura di Adriano Picinati di Toricello	05
Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2023	15
Overview	16
Principali risultati e record nelle vendite all'asta del 2023	29
La metodologia	34
Mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali	36
Il mercato della pittura per comparto	47
Il mercato dei Passion Assets	51
Il mercato delle Classic Cars nel 2023	61
Il mercato della numismatica nel 2023	69
Conclusioni e possibili outlook per il futuro	77
Gli NFT e la loro evoluzione, a cura di Marco Mione e Francesco Cirica	85
La Riforma Fiscale favorisce la circolazione delle opere d'arte, a cura di Stefano Grilli	91
Misurazione dell'impatto sociale dell'arte e della cultura, a cura di Roberta Ghilardi e Carlo de Iorio Frisari	95
Il mercato degli orologi svizzeri	99
Interviste agli operatori del settore	105
Mariolina Bassetti, Christie's	106
Rossella Novarini, Il Ponte	109
Marta Tosi, ArtDefender	112
Cristiano De Lorenzo, Christie's	115
Alessandro Guerrini, Finarte	118
Sirio Ortolani, ANGAMC	121
Guido Wannenes, Wannenes	123
Renata Ferri, iO Donna	125
Francesca Malgara, MIA Fair	127
Albiera Antinori, Marchesi Antinori	129



Prefazione

A cura di Ernesto Lanzillo

La finalità del Report Art & Finance di Deloitte Private Italia, giunto alla sua settima edizione, è quella di fornire ai lettori una visione indipendente del mercato dell'arte e dei collectibles contribuendo a dare trasparenza ad un mercato che è caratterizzato da complesse dinamiche che lo rendono difficilmente interpretabile. A fianco ai dati quantitativi sull'andamento delle aste e dei comparti e mercati dei passion asset, sono presentati capitoli di analisi di trend emergenti e consolidati per comprenderne nuovo impatto ed evoluzione in un contesto in cui gli interessati si trovano spesso in condizioni di asimmetria informativa, non solo derivante dalla citata assenza di trasparenza del mercato ma anche dal fatto che provengono da mondi professionali diversi che insistono sullo stesso comparto ma con differenti presupposti di avvicinamento e partecipazione allo stesso (da operatori del mercato a investitori o consulenti finanziari, a collezionisti di varia estrazione culturale ad accumulatori d'arte).

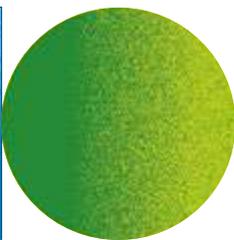
L'obiettivo di Deloitte Private in questo contesto variegato di competenze e affinità alla bellezza, è quello di costituire basi comuni di conoscenza o acuire la consapevolezza della "ignoranza" di dinamiche e tendenze che possono avere anche impatti significativi sull'investimento in arte o l'acquisto di arte e collectible per finalità edoniche; ed è, nel contempo, quello di creare, come sta avvenendo, community di lettori che interagiscono tra

loro colmando le loro "aree grigie" di conoscenza innalzando in generale il livello di competenza di tutti gli attori di questo interessante mercato, migliorandolo.

Le presenze, sempre crescenti, all'evento di lancio, alle tappe di diffusione successiva ed i richiami sulla stampa specializzata e generalista, gratificandoci da una parte, assolvono dall'altra parte al nostro primario obiettivo di informare e far condividere tematiche di interesse in modo indipendente e al di fuori di schemi di convenienza.

Con cadenza biennale, e questo è "l'anno sì", il nostro Report contiene un capitolo, a cura di Adriano Picinati di Torcello di Deloitte Lussemburgo, responsabile dei servizi Art & Finance di Deloitte a livello globale, che propone un approfondimento dei trend emergenti dal Report "Deloitte Private & ArtTactic Art&Finance Report". Da questo capitolo emerge come la consulenza finanziaria non possa ormai prescindere dalla gestione della asset class "Art & Collectible" e che i consulenti finanziari, tramite appropriata comprensione di questo mercato, possono costituire un legame molto più personale con il proprio cliente che contribuisce a renderli consulenti olistici di gestione della ricchezza del cliente stesso.

A seguire a questo primo capitolo, si sviluppa la "parte core" di natura econometrica e statistica, curata da Pietro Ripa e Roberta





Ghilardi, con analisi del mercato tramite osservazione delle aste, ed approfondimenti su Classic Cars e Numismatica; un anno complesso il 2023, inferiore del 22,2% rispetto ad un 2022 spumeggiante, ma "drogato" dall'impatto di single owner collection (Paul G. Allen, Anne H. Bass, coniugi Ammann) che con 2,6 miliardi di dollari di battuto avevano contribuito al fantastico andamento degli indicatori di performance annuali. Un anno 2023 che i cui termini chiave sono: "Knowckback" e "Ricerca".

Successivamente a questo capitolo, seguono capitoli di approfondimento sull'arte italiana moderna e contemporanea, chiamata ad affrontare sfide uniche e peculiari, sugli NFT e la loro evoluzione, sulla riforma fiscale, sulla misurazione dell'impatto della cultura e sul mercato degli orologi in Svizzera.

Infine, le interviste ad amici, professionisti di spicco che, nel comunicare il loro pensiero sulle tematiche di proprio interesse, fanno informazione e formazione per la nostra community.

Nel ringraziare tutti coloro che hanno contribuito al Report, in particolare, Adriano Picinati di Torcello, Pietro Ripa, Barbara Tagliaferri e Roberta Ghilardi, mi auguro che i lettori, oltre a soffermarsi sulla parte econometrica e di analisi statistica, abbiano l'interesse a leggere i capitoli ed interviste su tematiche lontane dalle loro affinità: contribuirebbero al raggiungimento di quella che è la principale ambizione di Deloitte Private, ossia di far sì che la comunità dei lettori si contaminino e comprenda quale sia la vastità di interessi, professioni, contributi che il bello e la bellezza dell'arte raccolgono in un comparto caratterizzato da multiculturalità e multigenerazionalità.

Buona lettura.

Ernesto Lanzillo





Deloitte Private e ArtTactic Art&Finance Report Highlights



**A cura di Adriano Picinati
di Torcello**

Director, Global Art&Finance Coordinator

Deloitte Lussemburgo



Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management

L'Art & Finance Report a cura di Deloitte Private e ArtTactic mira a stimolare la collaborazione tra gli stakeholder all'intersezione tra l'arte, la cultura e la finanza.

Dal 2011, Deloitte Private e ArtTactic hanno pubblicato otto edizioni del Report biennale Art & Finance. Dodici anni di dati, ricerche e analisi che ci danno un'idea unica di come il mercato dell'arte e della finanza si sia evoluto e adattato a dinamiche interne ed esterne, così come quali priorità ci attendano.

Il presente capitolo illustra i risultati principali del Report Art&Finance 2023, presentato il 21 novembre 2023¹, con un focus particolare sul wealth management. Negli ultimi anni, la conversazione si è spostata dal fatto che l'arte deve essere parte di un'offerta di gestione patrimoniale a come possa essere integrata in modo efficace.

Deloitte Private e ArtTactic riconoscono che i risultati delle indagini condotte sono indicativi e ne comprendono i limiti. Tuttavia, riteniamo che i risultati riflettano ampiamente le percezioni e gli atteggiamenti attuali della comunità globale di wealth manager, professionisti di settore e collezionisti d'arte.

¹Disponibile al sito: www.deloitte-artandfinance.com



Risultati chiave

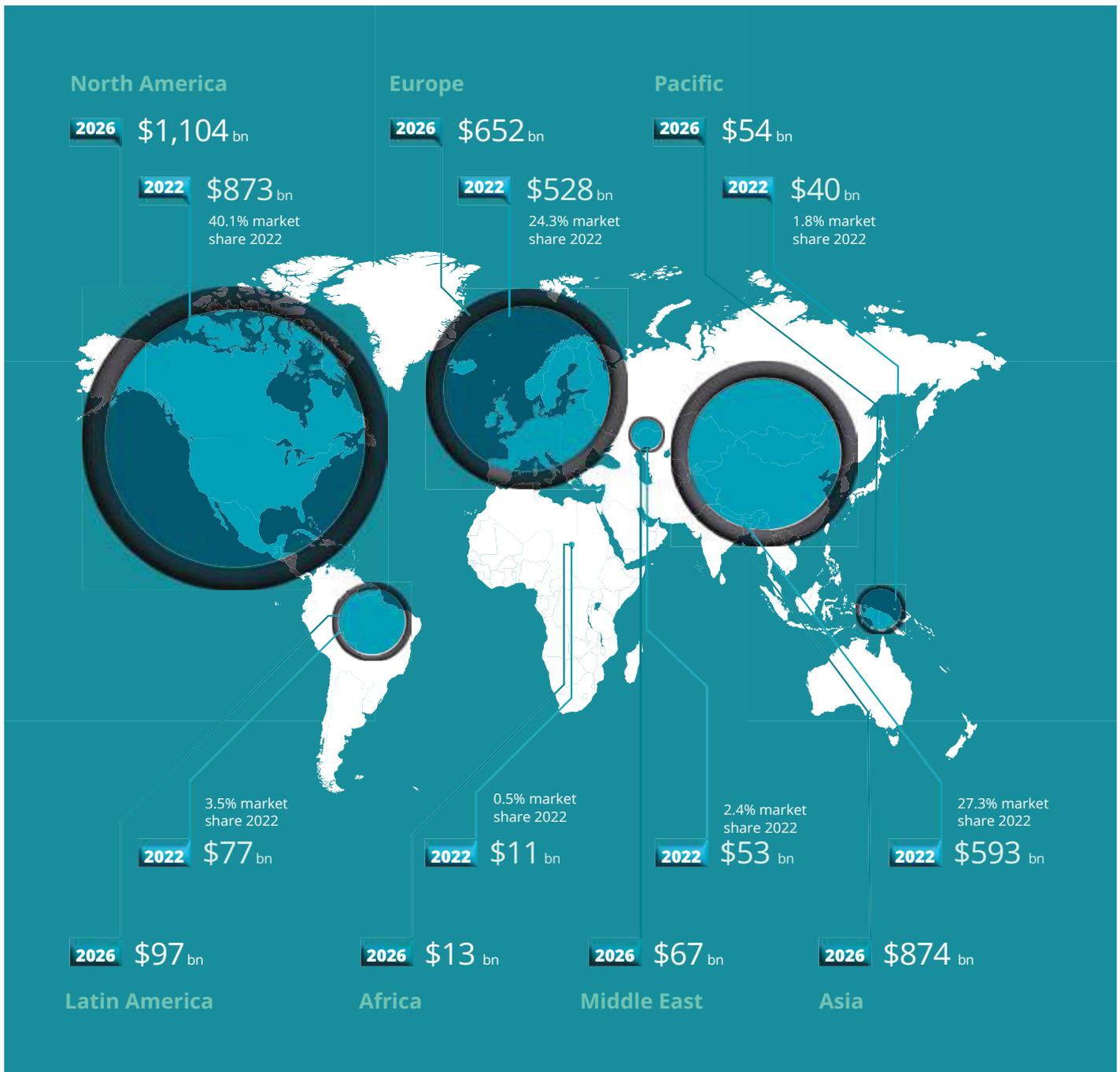
Una quota significativa di ricchezza è legata all'arte e ai beni da collezione

Stimiamo che la ricchezza degli UHNWI associata all'arte e ai beni da collezione fosse pari a 2,174 trilioni di dollari nel 2022. Questa cifra potrebbe aumentare fino a circa 2,861 trilioni di dollari entro il 2026, a causa dell'aumento del numero di UHNWI a livello globale e della maggiore allocazione di ricchezza all'arte e ai beni da collezione. In base al nostro sondaggio condotto

nel 2023 tra gestori patrimoniali, l'allocazione media dei clienti a opere d'arte e oggetti da collezione è stata del 10,9%. Le banche private hanno riportato una dotazione media del 8,6%, mentre i family office hanno riportato una dotazione media del 13,4%.

Figure 1: Global art and collectibles wealth 2022-2026.

Source: Altrata and Knight Frank





La prossima frontiera dell'arte e della gestione patrimoniale include i collectibles di lusso

Il settore dell'arte sta passando da considerazioni puramente emotive a considerazioni più finanziarie, come l'arte per la diversificazione del portafoglio o come copertura dell'inflazione. Oggi si assiste a tendenze simili per i collectibles di lusso e il nostro approccio Art & Finance, precedentemente incentrato sull'arte, si applica quindi ora anche ai beni da collezione in senso lato.

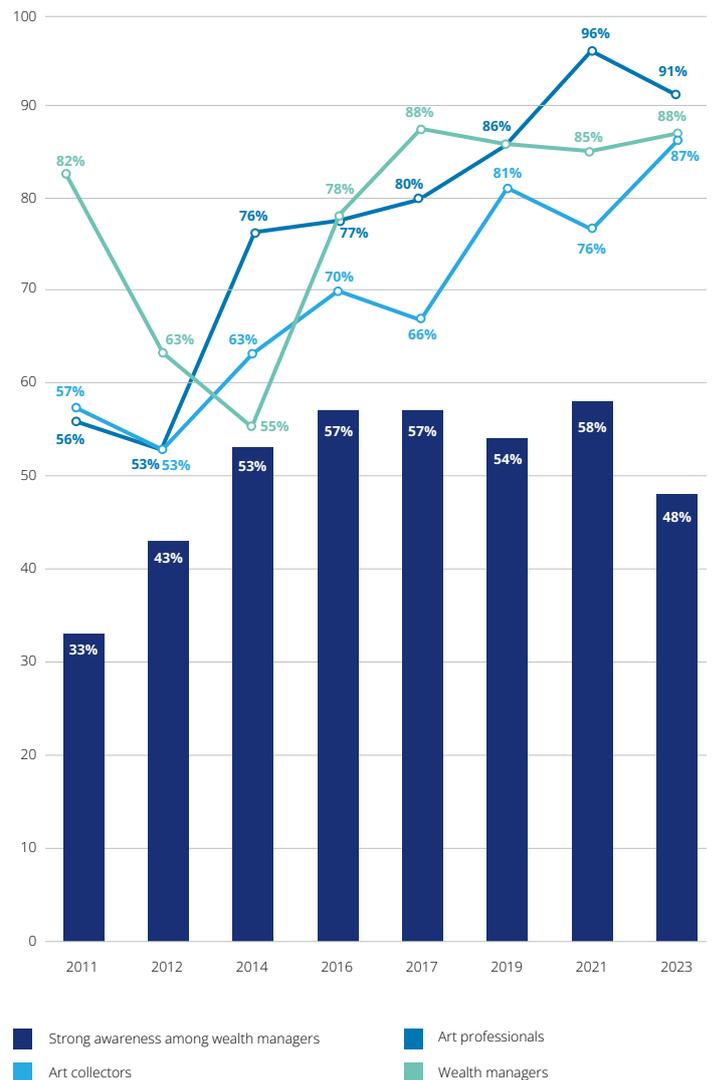
La convergenza tra gli stakeholder raggiunge nuovi livelli

La nostra survey ha coinvolto diversi stakeholder del mondo dell'arte e del mondo della finanza all'interno della comunità del wealth management, tra cui banche private, family office e gestori patrimoniali indipendenti, nonché collezionisti e professionisti dell'arte. I risultati degli ultimi 12 anni della nostra ricerca mostrano tendenze incoraggianti e positive per il ruolo dell'arte nella gestione patrimoniale. Nel 2023, una media del 89% ritiene che l'arte e i beni da collezione dovrebbero far parte di un'offerta di gestione patrimoniale, rispetto al 65% del nostro primo sondaggio nel 2011. Questa è la percentuale più alta nella storia del Report Art&Finance. Tra i gestori patrimoniali intervistati, il 63% ha integrato l'arte nella propria offerta di gestione patrimoniale (67% delle banche private e 60% dei family office), un risultato stabile dal 2016, e il 74% intende offrire servizi di gestione patrimoniale specifici per l'arte entro 12 mesi.



Figure 2: Do you think that art and collectibles should be part of a wealth management offering?

Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023





Il ruolo in evoluzione della "consulenza" nella gestione patrimoniale e la spinta verso offerte olistiche di gestione patrimoniale potranno impattare positivamente sul settore art&finance

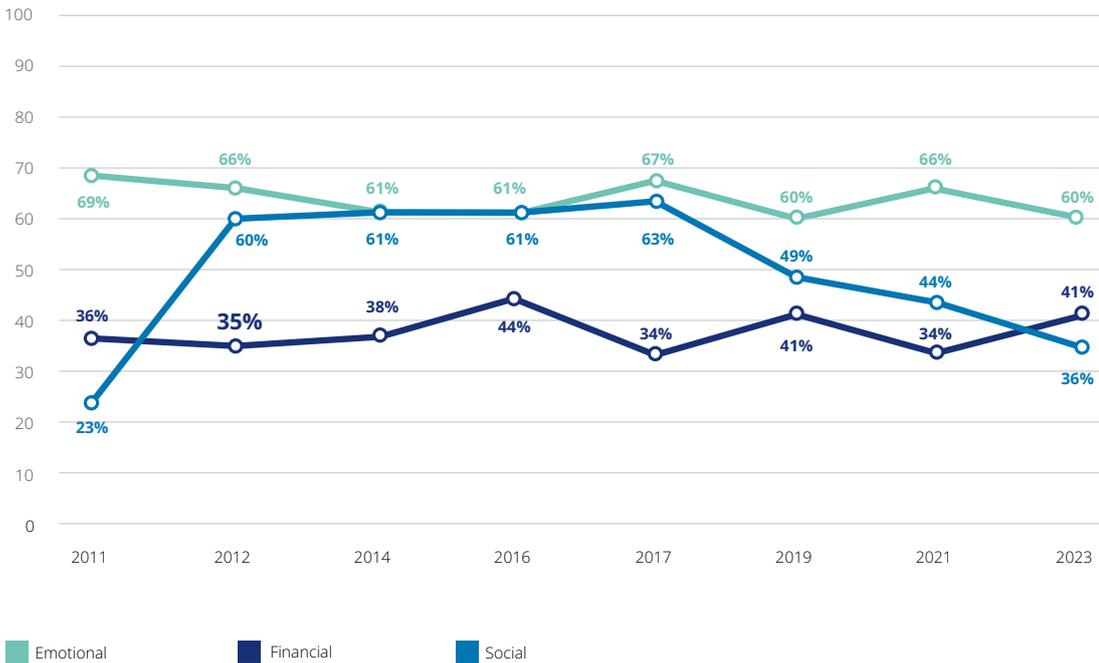
I clienti continuano a richiedere nuovi prodotti e servizi sempre più personalizzati. Nel Report 2023, il 90% dei gestori patrimoniali (94% delle banche private e 81% dei family office) ha affermato che la necessità di sviluppare un rapporto di consulenza olistico con i propri clienti è stata una delle ragioni principali. L'inclusione di arte e beni da collezione nell'offerta di servizi di gestione patrimoniale. Il ruolo della "consulenza" nella gestione della ricchezza diventerà più olistico, esperienziale e orientato al consumatore, il che dovrebbe avere un impatto positivo sull'evoluzione dei servizi di gestione dell'arte e della ricchezza.

Uno spostamento nelle motivazioni dei collezionisti

Mentre il valore emozionale rimane il fattore chiave per l'acquisto di arte (60% dei collezionisti), per la prima volta in 12 anni, il 41% dei collezionisti ha detto che il valore finanziario è la loro motivazione primaria, portando il valore sociale (al 36%) al terzo posto. Il settore si sta orientando verso considerazioni più guidate dal punto di vista finanziario, come l'acquisto di opere d'arte per la diversificazione del portafoglio, la protezione contro l'inflazione e il ritorno sugli investimenti. L'arte come asset class è stata la seconda argomentazione più forte per includere opere d'arte e oggetti da collezione nella gestione patrimoniale: 60% per i gestori patrimoniali contro il 50% nel 2021, e 62% per i family office contro il 39% nel 2021, le percentuali più alte da quando abbiamo lanciato il nostro Report.

Figure 3: Collectors: which of the following motivations are the most important when buying art?

Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023



I benefici finanziari e non finanziari di servizi legati all'arte possono essere meglio compresi e comunicati

Mentre le grandi banche private statunitensi offrono servizi legati all'arte da decenni (Citibank ha per esempio iniziato nel 1974), i gestori europei e asiatici non sembrano ancora pienamente consapevoli dei benefici finanziari e non finanziari derivanti dall'inclusione dell'arte e dei beni da collezione nell'ambito dei propri servizi. L'80% dei collezionisti ha affermato che il "valore

emotivo" è stato il fattore più importante per l'acquisto di beni d'arte. Pertanto, i gestori patrimoniali devono sostenere la stabilità finanziaria e la prosperità a lungo termine sia dal punto di vista degli asset finanziari (gestione della raccolta, leva finanziaria, pianificazione immobiliare, ecc.) che da una prospettiva più umana ed emotiva. Con i servizi di gestione patrimoniale olistici che stanno diventando un elemento di differenziazione del settore, i gestori patrimoniali devono comprendere, analizzare e comunicare meglio i vantaggi derivanti dall'interazione con l'arte dei loro clienti e la ricchezza legata ai beni da collezione.



La necessità di un dialogo intergenerazionale

L'indagine del 2023 ha dimostrato che i collezionisti più giovani (di età inferiore ai 35 anni) differiscono dalle generazioni precedenti per quanto riguarda le motivazioni e i bisogni quando acquistano e investono nell'arte.

Sono focalizzati sui rendimenti degli investimenti artistici (83% dei collezionisti più giovani contro il 44% dei collezionisti più anziani) e sugli investimenti di impatto sociale (41% dei collezionisti più giovani contro il 30% dei collezionisti più anziani). Il 70% dei collezionisti più giovani percepisce anche la gestione del rischio come servizio rilevante, rispetto al 45% dei collezionisti più anziani. Costruire relazioni tra le diverse generazioni di una famiglia diventerà fondamentale per comprendere tutte le esigenze, consentendo ai gestori patrimoniali di coinvolgere la prossima generazione nei loro piani e preferenze riguardanti l'arte e i beni da collezione.

La filantropia dovrà allinearsi con questioni sociali più ampie per rimanere rilevante

Assistiamo a un crescente spostamento verso una forma più disinteressata e olistica di filantropia generata dalla ricchezza legata all'arte, che consente ai donatori di utilizzare il valore di una collezione per generare un impatto sociale più ampio.

Gestione della raccolta per proteggere la ricchezza legata all'arte

Una parte fondamentale della tutela dell'arte e della ricchezza dipende dal modo in cui i clienti gestiscono le loro collezioni, con il 52% dei collezionisti che votano la gestione delle collezioni il servizio più rilevante nel 2023. Solidi cataloghi relativi alle collezioni consentono ai gestori patrimoniali di comprendere meglio la ricchezza artistica dei loro clienti e di proteggere in modo proattivo il loro valore storico, culturale e finanziario.

La catalogazione dei dati è un processo manuale maturo per l'automazione

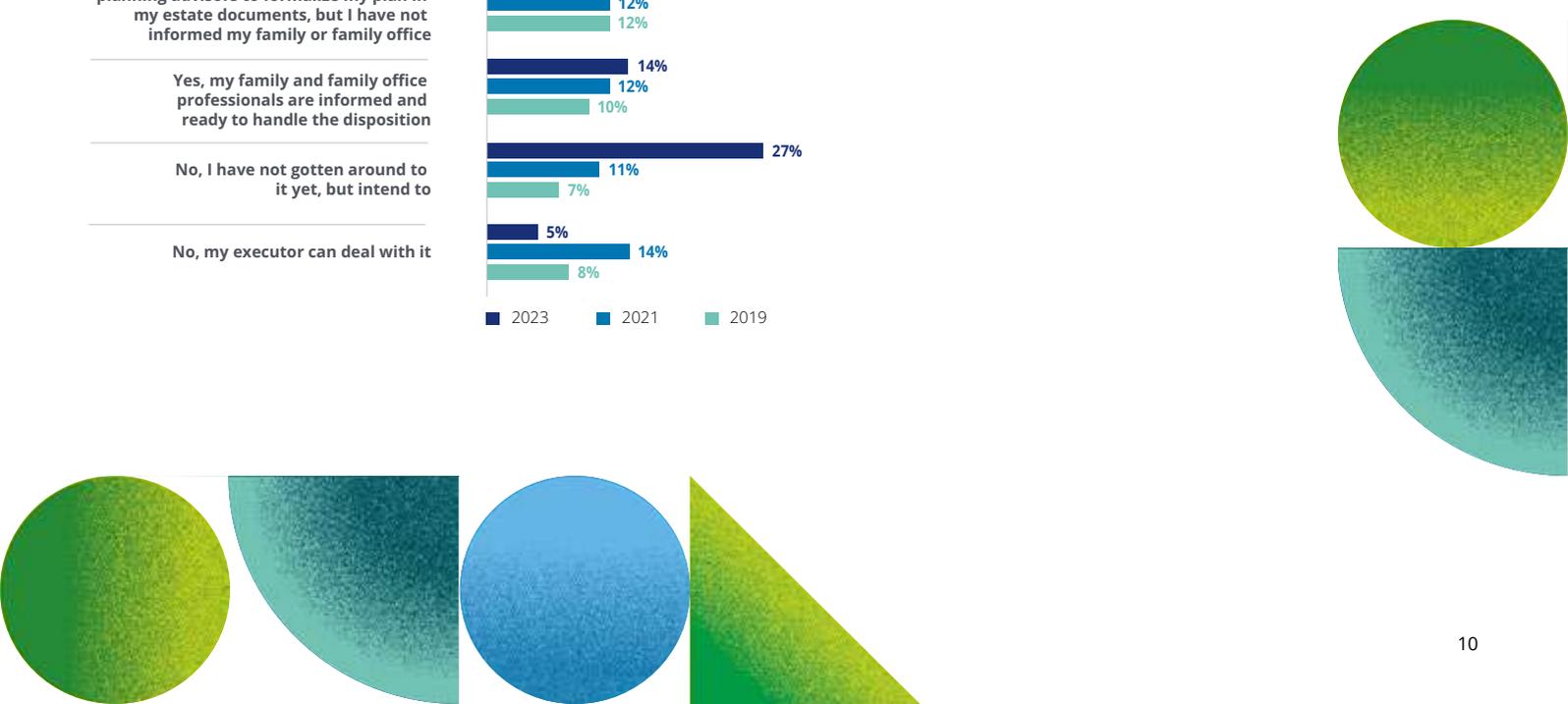
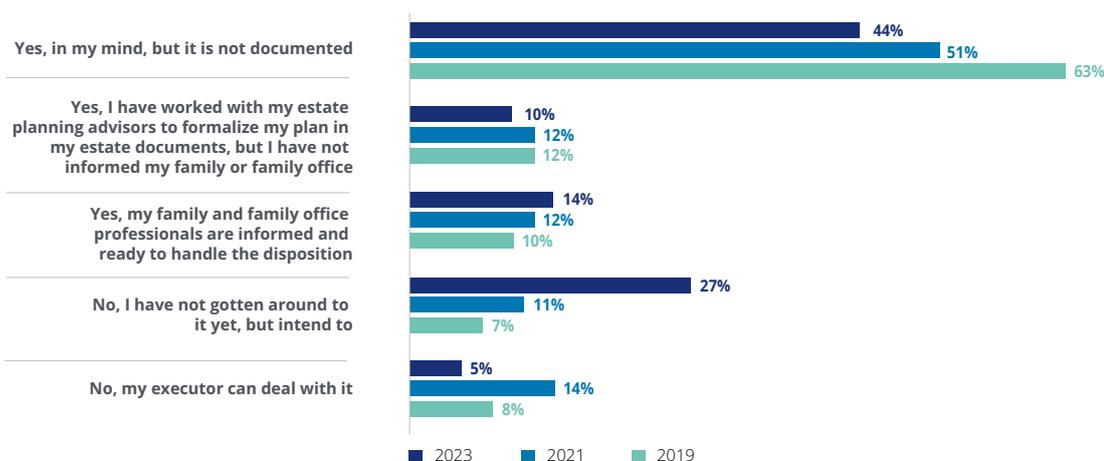
La maggior parte dei collezionisti (76%) non aveva ancora adottato un software per il supporto della gestione delle collezioni, con il 49% dei rispondenti che conserva dati e informazioni su fogli di calcolo digitali e il 27% su carta. Solo il 24% dei collezionisti utilizzava un software di gestione delle collezioni.

I family office devono far fronte a una domanda più forte di report onnicomprensivi relativi al patrimonio

Il 53% delle banche private rispetto al 61% dei family office ha affermato che i loro clienti si aspettano di poter integrare arte e beni da collezione nelle loro reportistiche relative al patrimonio.

Figure 4: Collectors: do you have a long-term plan for your collection?

Source: Deloitte Private and ArtTactic Art & Finance report 2023¹





Gli investimenti a impatto sociale nell'arte e nella cultura potrebbero diventare una nuova opportunità per il settore della gestione patrimoniale, soprattutto per le giovani generazioni

Gli investimenti a impatto sociale nell'arte e nella cultura sono agli inizi, con una iniziale comprensione da parte dei gestori patrimoniali. Il sondaggio del 2023 ha registrato un lieve aumento dell'interesse, con il 24% dei collezionisti (28% nel 2021), il 30% dei professionisti di settore (23% nel 2021) e il 30% dei gestori patrimoniali (21% nel 2021) che hanno identificato gli investimenti ad impatto sociale in arte e cultura come il modello di investimento più attraente. Ciò è stato significativamente più alto tra i più giovani (al di sotto dei 35 anni), dove il 66% (50% nel 2021) ha dichiarato che i prodotti di investimento socialmente responsabili nella cultura attirano maggiormente. I gestori patrimoniali che espandono le loro offerte di investimenti sostenibili possono essere meglio posizionati

per attrarre e coinvolgere il segmento dei clienti più giovani. La nuova direttiva UE sul reporting di sostenibilità delle aziende (CSRD), che impone alle aziende di raccogliere e pubblicare informazioni sul loro approccio ai temi ESG a partire dal 2025, potrebbe incentivare un aumento nel sostegno alle attività artistiche e culturali. Le industrie culturali e creative dovranno misurare e dimostrare che le risorse ricevute nell'ambito di programmi di responsabilità sociale d'impresa sono state investite in modo adeguato e di impatto.

Figure 5: Demand for social impact investment products in culture (% interested/ very interested)

Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2023



Il mercato dei prestiti garantiti dall'arte potrebbe aver raggiunto i 29 miliardi di dollari entro la fine del 2023

Nonostante i tassi di interesse più elevati, abbiamo stimato in modo conservativo che la quantità complessiva dei prestiti garantiti con opere d'arte potrebbe raggiungere una dimensione di mercato compresa tra i 29,2 miliardi di dollari e i 34,1 miliardi di dollari

nel 2023, con un aumento dell'11% rispetto al 2022. In un contesto economico incerto e volatile, la liquidità potrebbe sostenere la crescita del mercato dei prestiti garantiti dall'arte nei prossimi due anni.

Figure 6: Which of the following regions are the most important for your business at the moment?

Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance Report 2023





L'arte è un asset class in grado di tutelare il patrimonio in tempi incerti, ma mostra una performance mista a lungo termine

Secondo l'*Index for fine Art* di Artnet, e nonostante l'inflazione e i tassi di interesse in aumento dal 2022, l'arte ha sofferto meno di altre asset class. Ciò dimostra la capacità dell'arte di essere un asset in grado di tutelare il patrimonio in tempi incerti, in particolare per quanto riguarda i blue chip, ovvero le opere d'arte più costose. Tuttavia, gli indici finanziari di Artnet hanno mostrato rendimenti modesti o negativi in tutte le categorie nel medio-lungo termine (15 anni), con una performance inferiore alle altre asset class tradizionali come il settore immobiliare e l'oro. L'*Index for fine Art* (Top 100) di ArtNet ha prodotto un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 2,5% tra il 2008 e il primo semestre 2023, rispetto al 8,5% di S&P 500, al 3,8% di immobili e al 4,9% di oro.

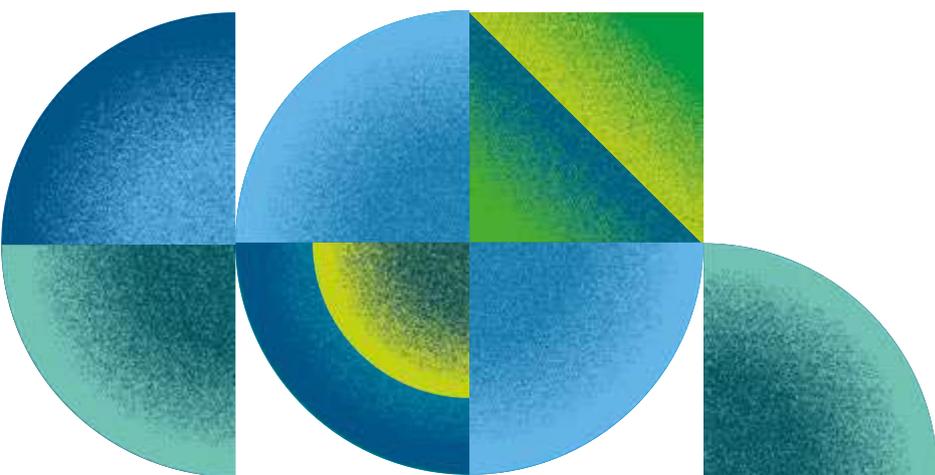


Table 1: Compound annual growth return up to H1 2023

Source: Artnet Worldwide Corporation

Up to H1 2023

Artnet indices and financial indices	12-month return	5-year CAGR	10-year CAGR	15-year CAGR	20-year CAGR
Fine Art (Top 100)	3.8%	-0.4%	-0.1%	2.5%	5.8%
European Old Masters	8.9%	1.6%	0.1%	-0.8%	1.4%
Impressionist Art - Global	4.3%	-0.8%	-0.8%	-1.5%	1.9%
Modern Art - Global	5.8%	-0.4%	-1.3%	-1.3%	1.9%
Post-War Art - Global	-9.8%	1.4%	2.2%	1.1%	5.4%
Contemporary Art - Global	-10.6%	-0.3%	-0.1%	1.4%	5.4%
S&P 500	17.6%	10.4%	10.7%	8.7%	7.9%
MSCI World	11.7%	10.9%	10.4%	7.8%	8.8%
Case-Shiller US National Home Price Index	-4.7%	7.4%	6.4%	3.8%	4.0%
Gold Fixing Price	4.2%	8.8%	4.7%	4.9%	8.9%
CPI-U	5%	4%	3%	2%	2.5%





La maggior parte dei collezionisti (76%) e dei professionisti dell'arte (73%) ha visto l'aumento dell'inflazione come fattore scatenante per un maggiore interesse nell'arte come asset class

Tuttavia, sempre più collezionisti e professionisti dell'arte hanno visto aumentare l'interesse per l'arte e i beni da collezione perché possono costituire una riserva di valore piuttosto che un investimento, per il 44% dei collezionisti (rispetto al 30% del 2021) e il 47% dei professionisti dell'arte (rispetto al 37% del 2021). Il 70% circa dei family office ha detto che la diversificazione degli asset è stata una delle argomentazioni più forti per incorporare arte e oggetti da collezione nella gestione patrimoniale tradizionale, rispetto al 55% nel 2021.

La tecnologia è un catalizzatore per sostenere lo sviluppo di servizi di gestione della ricchezza di arte e finanza, creando un forte ottimismo per il cambiamento

Il 64% dei wealth manager sostiene che la tecnologia potrebbe essere un catalizzatore per incorporare arte e beni da collezione nei servizi di wealth management esistenti. L'innovazione tecnologica favorirà una maggiore trasparenza nel mercato

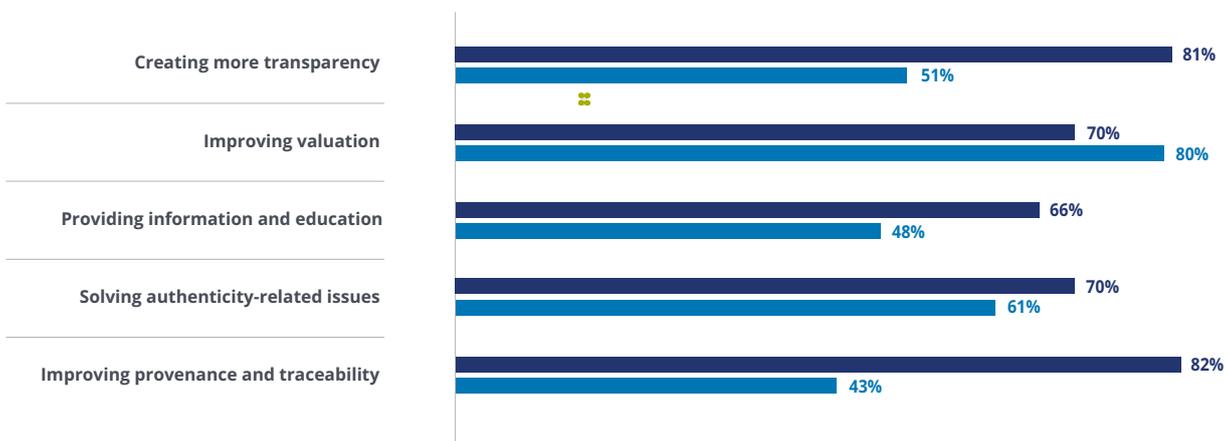
I tempi potrebbero essere maturi per parlare di proprietà frazionaria nell'arte, grazie ad una maggiore regolamentazione

Negli ultimi tre anni, l'interesse mondiale per la proprietà frazionaria dell'arte e di beni da collezione è esploso, in particolare tra i collezionisti più giovani (50% rispetto al 14% dei collezionisti più anziani). Con un patrimonio stimato di oltre 1 miliardo di dollari nel 2023, la proprietà frazionaria di beni artistici e beni da collezione potrebbe avere sviluppo nel prossimo futuro. Tuttavia, esiste un approccio conservatore alla proprietà frazionaria e alla tokenizzazione, probabilmente a causa della mancanza di dati storici e della natura emergente del settore.

dell'arte. Nel 2023, infatti, l'81% dei gestori patrimoniali, il 79% dei collezionisti e l'83% dei professionisti dell'arte hanno affermato che la tecnologia potrebbe aumentare la disponibilità e qualità di dati e informazioni al fine di orientare le scelte d'acquisto.

Figure 7: How technology may help the art and collectibles market?

Source: Deloitte Private & ArtTactic Art & Finance report 2023



La regolamentazione, la fiducia e l'urgente necessità di modernizzazione restano questioni chiave

La maggior parte dei rispondenti alla nostra survey art&finance crede ancora che le pratiche commerciali esistenti del mercato dell'arte non siano adatte allo scopo a causa di:

- Mancanza di norme internazionali per le qualifiche professionali;
- Conflitti di interesse e offuscamento dei ruoli;

- Bassi livelli di trasparenza, nonostante i segni di miglioramento;
- Manipolazione dei prezzi.

La percezione che il mercato dell'arte non sia riuscito ad aggiornare e modernizzare le proprie pratiche commerciali è una chiara barriera alla crescita e allo sviluppo futuri del mercato, nonché all'evoluzione dell'arte come asset class.



Conclusioni

Da quando abbiamo pubblicato il primo rapporto Art & Finance nel dicembre 2011, abbiamo gradualmente sviluppato la nostra comprensione del ruolo dell'arte e dei collezionisti nel settore della gestione patrimoniale. Dopo 12 anni e otto Report, possiamo concludere che:

- 01** L'arte e i beni da collezione sono asset unici con caratteristiche specifiche. Questa speciale asset class offre grandi opportunità per i wealth manager di creare un rapporto unico con il cliente, basato su aspetti personali, oltre che considerazioni finanziarie.
- 02** I beni da collezione sono solitamente ancora poco attenzionati dal mondo del wealth management, nonostante rappresentino una parte consistente della ricchezza di HNWI. Tuttavia, in un'offerta olistica di servizi di wealth management, esiste la responsabilità fiduciaria di coadiuvare la gestione di questi beni attraverso servizi che riguardano la protezione della ricchezza, la monetizzazione, il trasferimento della ricchezza e anche gli investimenti.
- 03** È difficile incorporare opere d'arte e beni da collezione in un'offerta di servizi di gestione patrimoniale, perché i vantaggi di questi servizi sono spesso indiretti e difficili da misurare. I bassi livelli di trasparenza del mercato dell'arte e la mancanza di norme e regolamenti sono altri ostacoli che devono essere superati.
- 04** Diverse tendenze stanno lentamente guidando i family office e i wealth manager che prestano servizio agli UHNWI a prendere in considerazione la possibilità di incorporare le collezioni e le passioni dei clienti nelle loro offerte di servizi. Questi includono sviluppi tecnologici, una maggiore consapevolezza del ruolo dell'arte e dei beni da collezione nella gestione patrimoniale e una crescente concorrenza nel settore della gestione patrimoniale, insieme alla domanda dei clienti e al crescente interesse per investimenti alternativi.
- 05** Vediamo segni positivi per il futuro dell'industria art&finance, che riconosce la necessità di modernizzare le pratiche commerciali esistenti per aumentare la fiducia e la trasparenza nel mercato dell'arte. I wealth manager sono consapevoli dei cambiamenti necessari per soddisfare le aspettative dei collezionisti più giovani. Nuove opportunità possono derivare da una maggiore attenzione agli investimenti ad impatto sociale e dal crescente riconoscimento del ruolo della cultura nella società. L'inclusione dei beni di lusso nel settore art&finance e lo sviluppo della proprietà frazionaria possono rappresentare ulteriori elementi di evoluzione del settore.





Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2023

A cura di Pietro Ripa e
Roberta Ghilardi



Overview

Knockback e Ricerca: dopo un 2022 dai risultati ineguagliabili, il mercato dell'arte ha vissuto un 2023 di fisiologico assestamento, un contraccolpo aggravato alla fine dell'anno da un sempre più complesso contesto geopolitico internazionale.

Sul risultato finale del 2023 ha impattato sia la diffusa incertezza macroeconomica dell'anno prima che aveva favorito flussi finanziari verso i mercati alternativi, sia il protrarsi di tensioni e conflitti internazionali che hanno raffreddato la domanda globale di collectibles. Così, al calo dei fatturati complessivi, si è aggiunta una riduzione contestuale dei prezzi medi dei lotti.

Ha prevalso un atteggiamento di maggior prudenza, con una minor propensione a esitare lotti di assoluto valore, come dimostra la sofferenza della fascia di opere superiore ai 10 Mln di dollari in forte contrazione del -22,2% rispetto all'anno precedente. L'onda di entusiasmo creatasi sul 2021 e concretizzatasi nel 2022 ha avuto una inevitabile quanto brusca battuta d'arresto.





Si è confermata alta anche nel 2023 (al pari dell'anno precedente) l'attenzione per la ricerca, contraddistinta da nuovi acquirenti, spesso giovani e provenienti da nuovi hub internazionali.

Questo ha determinato anche una continua crescita nelle quotazioni degli artisti più giovani e meno inflazionati e un'accelerazione senza precedenti per i settori del lusso, quali gioielli, borse e design da collezione.

Prima di esaminare l'impatto del contesto macroeconomico e geopolitico sul mercato dell'arte e dei beni da collezione, conviene soffermarsi sulle maggiori evidenze di un anno che rimane comunque sopra la soglia della sufficienza.

L'assestamento in atto ha determinato un ritorno al canonico calendario annuale agli eventi fieristici e d'asta dopo il biennio 2021-2022 fortemente segnato dalle restrizioni per la crisi pandemica. Gli operatori hanno rilevato anche nel comparto fieristico una minor propensione all'acquisto d'impulso rispetto al passato.

Non vanno dimenticati **alcuni elementi non ricorrenti che avevano impattato la performance eccezionale del 2022**. Tra questi, i sensazionali risultati delle diverse single owner collection vendute nell'anno, tra cui spicca quella di Paul G. Allen (\$1,6 miliardi), insieme a quelle di Anne H. Bass e dei coniugi Ammann battute da Christie's, nonché quelle dei coniugi Macklowe³ e di David M. Solinger (Sotheby's). Queste collezioni da sole avevano totalizzato oltre 2,6 miliardi di dollari, grazie all'offerta di capolavori prevalentemente appartenenti al comparto "Pre war". Il dato "restated", ovvero **depurato dalla componente delle vendite private realizzate nel 2022 e 2023, determinerebbe un risultato quasi in linea con il 2022** (-3,0% sull'anno precedente).

Prima di esaminare l'impatto del contesto macroeconomico e geopolitico per il mercato dell'arte e dei beni da collezione, conviene soffermarsi sulle maggiori evidenze di un anno che rimane comunque sopra la soglia della sufficienza.

In primis le nuove generazioni, sempre più mature e interessate agli acquisti. In media, infatti, le major internazionali hanno registrato **tra il 30% e il 50% di nuovi acquirenti**, di cui **un terzo appartenenti alle generazioni dei Millennial e dei Gen Z**. La **crescente presenza di Millennial e giovani acquirenti**, che si affacciano sempre più al mercato dei beni da collezione, porta, come già visto, nuove esigenze, nuove abitudini d'acquisto e, al contempo, **un nuovo potenziale target da fidelizzare**.

Le **case d'asta** (anche nel 2023) **hanno continuato a ricercare ed affinare nuove modalità di vendita volte ad ampliare la propria offerta**. L'arte figurativa è rimasta la più richiesta, con particolare riferimento a molti artisti surrealisti, oggetto di numerose mostre a livello internazionale, nonostante **molti**

collezionisti si siano dimostrati ben ricettivi nei confronti dell'arte astratta e della scultura. Questo a discapito delle **opere d'arte più contemporanee**, che, anche a causa del contesto internazionale incerto, **hanno ceduto le prime posizioni tra i top lot ad artisti più storicizzati e dalle quotazioni più stabili**. Anche nel 2023 non sono mancati **risultati sensazionali per artisti under 40** ormai noti al mercato internazionale, tra cui in particolare artiste donne e artisti africani. Questi hanno infatti conosciuto un vero e proprio boom negli ultimi due anni, raggiungendo e talvolta superando le quotazioni (anche milionarie) di autori storicizzati, nonostante i "curricula" meno qualificati. Emerge inoltre l'interesse per giovani talenti di arte ultra-contemporanea, millennial che si caratterizzano per pittura figurativa, molto colorata e "instagrammabile".

Gli Stati Uniti, con New York, hanno continuato ad essere il mercato più attivo a livello territoriale con un potenziale di crescita sostenuto da una forte e stabile domanda locale, con la più grande base di individui HNW e Ultra-HNW al mondo e un'infrastruttura culturale fortemente sviluppata. È rimasta sostenuta anche la domanda di beni da collezione in Asia, dove le major hanno investito negli ultimi anni per rafforzare la propria presenza, con particolare riferimento alla città di Hong Kong. Londra ha perso ancora terreno, come dimostrato dalle aste degli ultimi mesi dell'anno, conquistato in larga parte da Parigi, che beneficia, oltre che di un panorama fiscale favorevole, anche degli ingenti investimenti di gallerie e fiere internazionali sulla capitale francese.

Le principali major occidentali hanno inoltre continuato a **consolidare la propria presenza internazionale su target sempre più ampi, attivando iniziative territoriali per incentivare nuovi acquirenti e incuriosire i più giovani**. Christie's, per esempio, ha organizzato eventi ad Austin, Aspen e Palm Beach, mentre Phillips ha aperto, oltre alla sede a Hong Kong, anche un avamposto milanese, per solidificare la propria presenza europea ed italiana.

Oggetto del desiderio di molti nuovi collezionisti, giovani, arricchiti dallo scoppio della economia digitale e caratterizzati da un diverso gusto e interesse su elementi iconici, si confermano essere i Passion Assets (tra cui borse, sneaker, orologi e vini), meno impegnativi da un punto di vista economico e più funzionali in tema di rappresentatività sociale.

Tra i top lot dell'anno nel comparto dei Passion Assets, si segnala il **diamante 'The Bleu Royal', una pietra da 17,61 carati**, il più grosso diamante blu mai venduto in asta, che ha totalizzato \$44,0 Mln da Christie's nel mese di novembre⁴. **Degno di nota anche il risultato registrato da Sotheby's a maggio per la vendita della più antica copia di Bibbia ebraica** andata in asta e risalente al 900 circa: oltre \$38,1 Mln, con un'asta mono-lotto⁵.

²Secondo il campione di vendite esaminato ai fini del presente Report, come meglio illustrato nella sezione Metodologia.

³Vendita che ha dato seguito ad una asta dai risultati eccezionali tenutasi nel 2021.

⁴Christie's, "Magnificent Jewels including The Bleu Royal", 7 novembre 2023.

⁵Sotheby's, "Codex Sassoon: The Earliest Most Complete Hebrew Bible", 17 maggio 2023.



Phillips ha continuato invece a brillare per il comparto orologi, con un altro anno di "tutto venduto" per le aste online e risultati brillanti nelle aste live in tutto il corso dell'anno⁶.

Prosegue anche scelta di investire **in nuovi segmenti d'attività, per diversificare i servizi offerti alla clientela ed internalizzare alcuni processi di rilievo per la gestione del business**. Christie's ha per esempio tenuto 23 "Selling Exhibitions" e rafforzato il proprio segmento di Private Sales, in forte crescita rispetto al 2022. **È proseguito anche il rafforzamento dei servizi finanziari a supporto di collezionisti e operatori del settore, tra cui in particolare Christie's Ventures⁷**, un fondo di investimenti che fornirà risorse finanziarie e supporto di esperti ad organizzazioni operanti nel settore tecnologico e Fintech per l'elaborazione di soluzioni rilevanti nel mercato dell'arte; e il servizio Christie's Art Finance, a supporto dei clienti che cercano soluzioni per monetizzare il valore delle proprie opere d'arte, tramite aste o canali di vendita alternativi. **Sotheby's ha cominciato ad offrire invece servizi di prestito ai collezionisti attraverso il proprio ramo di Financial Services**, prestiti basati sul valore delle collezioni dei richiedenti. Anche **Phillips ha di recente lanciato una branch per servizi fiduciari⁸**, oltre ad aver esteso il programma di Selling Exhibitions internazionale PhillipsX, e incentivato il comparto delle Private Sales.

Che fine hanno fatto, invece, gli NFT? Il 2022 aveva già conosciuto una battuta d'arresto per gli NFT e l'arte digitale nelle aste, e **il trend si è confermato anche nel 2023**, tanto da portare alcune fonti a sostenere che il 95% di beni NFT attualmente in circolazione non abbia alcun valore economico¹⁰. Gli NFT continuano tuttavia ad evolversi, nell'ambito di un processo di sperimentazione che coinvolge sempre più settori. Risulta promettente anche la definizione di un quadro normativo in materia, come dimostra il recente **Regolamento MiCA, Regolamento (UE) 2023/1114 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 31 maggio 2023, relativo ai mercati delle crypto-attività, e in Italia, la Legge di Bilancio 2023 che ha introdotto misure sull'imposizione fiscale relativa agli NFT**.

Le fiere d'arte, che nel 2023 sono tornate a susseguirsi secondo il ricco e serrato calendario pre-Covid, hanno fatto emergere un generale **calo nell'entusiasmo dei collezionisti rispetto al 2022**. L'instabilità geopolitica a livello internazionale ha portato ad un ribasso del range di prezzo delle vendite, seppur permanga la convinzione che le fiere siano un momento fondamentale per acquisire nuovi clienti, sia a livello locale che internazionale.

Si è confermata infine nel corso dell'anno anche la crescente attenzione del **sistema dell'arte nei confronti della sostenibilità e della responsabilità sociale, con numerose iniziative a supporto dell'ambiente e dell'inclusione**.

Rimane inoltre indiscusso l'impegno delle major nella realizzazione di aste di beneficenza, al fine di contribuire all'attività di organizzazioni no-profit attive sia su tematiche ambientali, che sociali.

Non possiamo non citare, in questa sede, anche il fatto che il mutato contesto geopolitico degli ultimi 2 anni ha avuto un impatto anche sul mercato dei collectibles. Se la guerra ucraina sembra aver esaurito i suoi effetti sui mercati regolamentati, rimangono aree di criticità legate al conflitto medio-orientale, sia per un eventuale risveglio di stagioni terroristiche, che limiterebbero i viaggi, e sia per un possibile coinvolgimento in termini di spesa di una comunità, come quella ebraica, tradizionalmente "top spender" in ambito collectibles.



Sethembile Msezane, "Notations on Divinity II", 2022, stretched mull, acrylic paint, hairpiece, seawater, crushed shells, 140 x 70 cm, courtesy of Osart Gallery.

⁶Phillips, "Phillips 2023: Year of Firsts", dicembre 2023.

⁷Christie's Press Centre, "Christie's Launches Venture Fund", 18 luglio 2022.

⁸Phillips Press Centre, "Phillips Announces Launch of Fiduciary Services Branch", 17 gennaio 2022.

⁹Per approfondimenti si rimanda al Focus presente al termine del presente paragrafo.

¹⁰dappGambI, Dead NFTs: The Evolving Landscape of the NFT Market, <https://dappgambI.com/nfts/dead-nfts/>.



Non dobbiamo infatti dimenticare che quanto finora analizzato sul mercato dell'arte è avvenuto a fronte di un contesto economico e sociale fortemente incerto e in continua evoluzione. Le prime aste del 2024 confermano un clima di maggiore prudenza da parte dei collezionisti, con aste ricche di lotti di prestigio, che si concludono con marcati tassi di unsold, nonostante i collezionisti siano in costante ricerca

di qualità e novità sul mercato dell'arte per impreziosire le proprie collezioni.

Le prossime pagine approfondiranno le dinamiche che hanno caratterizzato il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2023, anno di assestamento e riflessione, in un complesso contesto economico e politico internazionale.



Parola all'esperto

Quale impatto hanno avuto il conflitto russo-ucraino e il conflitto in Medio Oriente sul mercato dell'arte? Esistono differenze?

Mariolina Bassetti, Chairman Post-War & Contemporary Art Continental Europe, Chairman Italy¹¹

“La guerra russo-ucraina ha coinvolto prevalentemente il collezionismo russo, che si era indebolito sul mercato dell'arte internazionale già da qualche tempo. Il conflitto esploso il 7 ottobre, invece, coinvolge moltissimi collezionisti del mondo ebraico che, nonostante vivano in America, Inghilterra, o Parigi, sono comunque fortemente connessi con Israele.”



Focus

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

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 la propria 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”¹². 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).

¹¹Per l'intera intervista a Mariolina Bassetti, si veda la Sezione “Interviste”.

¹²Rubino, M., “La nuova era degli artisti digitali: Christie's debutta nel mercato della crypto art” in Forbes Cultura, 24 febbraio 2024.



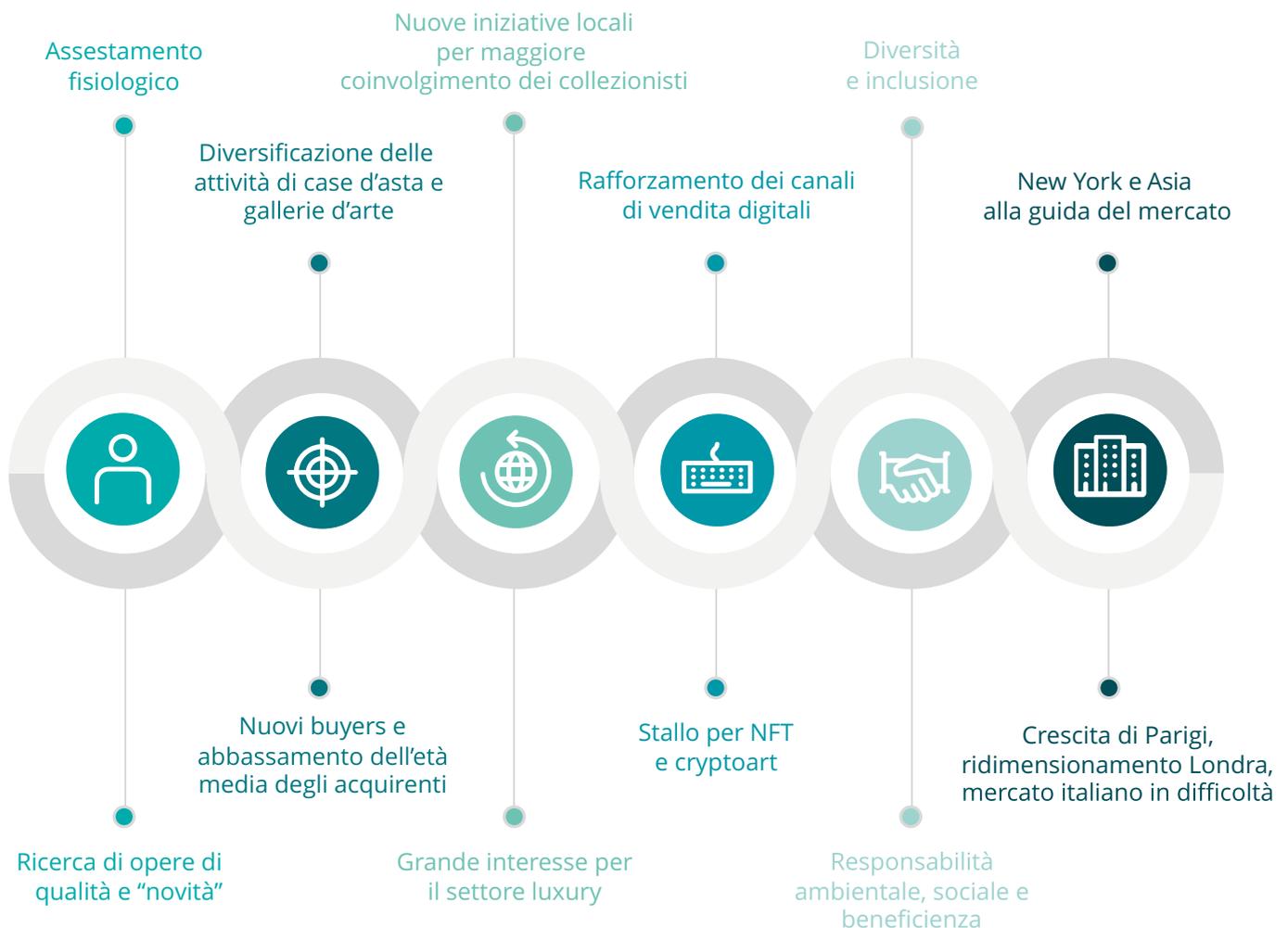
I principali trend del mercato dell'arte e dei beni da collezione 2023

Il 2023 ha visto la **conferma dei principali trend già rilevati** nel corso degli ultimi anni e in particolare nel biennio pandemico, con alcune novità, frutto di linee strategiche volte ad accrescere la qualità e quantità dei servizi offerti al mercato.

- **Assestamento fisiologico:** il 2023 è stato un anno di **fisiologico assestamento per il mercato dell'arte e dei beni da collezione**, dopo un 2022 di performance eccezionali attribuibili anche alla disponibilità di numerose e prestigiose collezioni private, le cui opere hanno attratto l'attenzione dei collezionisti di tutto il mondo, generando vendite milionarie. Senza considerare il valore di oltre 2,6 miliardi di dollari¹³ delle principali collezioni vendute nel corso del 2022, e depurando anche il 2023 dai risultati delle principali collezioni private, tra cui la collezione di Emily Fisher Landau proposta da Sotheby's

a novembre (\$425,0 Mln), **il confronto 2023 vs 2022 mostra infatti un modesto -3,0% di contrazione**. Da non dimenticare gli inevitabili effetti delle tensioni politiche ed economiche internazionali, che hanno spinto molti collezionisti ad essere più cauti negli acquisti e nella messa sul mercato di beni di qualità.

- **Ricerca di opere di qualità e "novità":** forse anche grazie alle piattaforme digitali e ad una maggiore disponibilità di informazioni sul web, **molti collezionisti ricercano nuovi talenti da inserire nelle proprie collezioni**, concentrandosi sulle gallerie d'arte e sul mercato primario per trovare la "novità" su cui scommettere. Questo, spesso, a discapito dei grandi nomi del mercato secondario, che si confermano tuttavia ottime opportunità d'acquisto nel caso di opere di comprovata qualità.



¹³Le due vendite dedicate alla collezione Allen, la collezione Bass, la collezione Ammann, la collezione Macklowe e la collezione Solinger, per un valore complessivo di circa \$2,69 miliardi.



- **Diversificazione delle attività di case d'asta e gallerie**

d'arte: da diversi anni le gallerie d'arte e i musei hanno avviato attività collaterali al proprio core business, con l'obiettivo di raggiungere nuovi target di clientela e ampliare l'offerta di servizi. Tra queste, **la piattaforma Artist's Choice**, lanciata da **Sotheby's** con l'obiettivo di offrire un nuovo **strumento di vendita ad artisti e gallerie d'arte**¹⁴. O ancora **Phillips, che ha lanciato una branch per servizi fiduciari**¹⁵, e **Christie's**¹⁶, che ha lanciato **Christie's Ventures, un fondo di investimenti** che fornisce risorse finanziarie e supporto di esperti ad organizzazioni operanti nel settore tecnologico e Fintech, per l'elaborazione di soluzioni rilevanti nel mercato dell'arte. Dopo il caso della **mega-gallery Hauser&Wirth**, che ha promosso una serie di iniziative a fini benefici, "Art for Better", tra cui anche **un'asta che ha consentito di raccogliere circa \$4,6 milioni**, destinati alla UN Refugee Agency UNHCR¹⁷, e le iniziative di Simon De Pury, che sulla base della propria solida esperienza nel mondo dell'arte, ha lanciato una serie di aste dedicate agli artisti, al fine di ridurre il ruolo degli intermediari nella proposta di beni sul mercato¹⁸, il 2023 ha visto la nascita di linee di business ancor più specifiche da parte delle gallerie, tra cui la scelta di **Gagosian di creare un'advisory per chi colleziona rari libri antichi**, grazie al supporto dello specialista Douglas Flamm¹⁹.

- **Nuovi buyers e abbassamento dell'età media degli acquirenti: l'avvento di nuovi buyer, soprattutto under 40**,

continua a guidare i trend della domanda nel mercato e rappresenta la diretta conseguenza della digitalizzazione e delle strategie di espansione delle principali major. Christie's ha registrato il 35% di nuovi clienti, di cui il 34% Millennials (in linea con il 2022); anche Sotheby's e Phillips dichiarano circa il 40% di nuovi offerenti, di cui quasi un terzo della generazione dei Millennial. Nuovi e più giovani acquirenti hanno determinato, negli ultimi anni, crescente attenzione per alcuni artisti ultra-contemporanei, nonché per i beni della categoria del lusso, tra cui in particolare design, borse e gioielli.

- **Nuove iniziative locali per maggiore coinvolgimento dei collezionisti:**

le case d'asta si stanno "diffondendo" non soltanto tramite i canali digitali, ma anche fiscalmente, con nuovi presidi **in location strategiche**, tra cui nel 2023, Austin, Aspen e Palm Beach. 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. Al contempo, in Asia, **nuove piazze si stanno dimostrando sempre più interessanti da un punto di vista artistico e di mercato**. Prima su tutte Seoul, oggi tra i

più importanti centri per l'arte in Asia, anche grazie alla crescita vigorosa del collezionismo dei giovani e a fattori strutturali favorevoli, quali la logistica, la potente espansione della cultura del Paese e il sostegno garantito al settore sia dal governo che da privati. Anche Shanghai, Tokyo e Singapore hanno ospitato aste ed eventi culturali in grado di attrarre collezionisti ed appassionati di tutto il mondo, confermando la potenza asiatica, nonostante le difficoltà vissute dalla piazza di Hong Kong, messa a dura prova dalle restrizioni imposte dal governo cinese per arginare l'emergenza sanitaria ancora nel 2022.

- **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. Dominano orologi e design, come dimostrano i risultati delle major con particolare riferimento a **Phillips, che ha registrato il tutto venduto nelle aste online dedicate agli orologi e una crescita del +45% per le aste di design**.

- **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 ancora in misura "ridotta" rispetto ai volumi complessivi del sistema. Alcuni risultati di spicco per artiste donne nel corso tutto dell'anno sottolineano però il cambio di passo rispetto al passato, tra cui un'opera di Miriam Cahn venduta da Sotheby's a Londra nel mese di ottobre che, partendo da una stima minima di £25.000, ha superato la soglia dei £200.000.

- **Stallo per NFT e Cryptoart:** già nel 2022 si è assistito ad un calo nell'interesse per NFT e cryptoart in asta e il **2023 conferma il trend di indebolimento di questo segmento**. Nota positiva è l'introduzione di una regolamentazione specifica: il Regolamento MiCA, pubblicato nel giugno 2023, costituisce uno tra i primi regolamenti nel contesto globale e mira a costruire un quadro di normativa applicabile alle varie tipologie di cripto-attività. In Italia la **Legge di Bilancio 2023** (art.1, commi 126-147 della Legge 207/2022), ha fornito indicazioni specifiche riguardanti il **trattamento fiscale applicabile alle criptovalute**, anche se non mancano i dubbi, vista l'assenza di una prassi già consolidata. In generale, secondo uno studio condotto da dappGambl, il **95% degli NFT non ha alcun valore**²⁰, tuttavia, sembra che il fenomeno si stia ora preparando per una ripartenza. Infatti, gli NFT continuano a progredire attraverso un percorso di sperimentazione, coinvolgendo una gamma sempre più ampia di settori: NFT che preservano il patrimonio culturale e si avventurano persino nell'ambito immobiliare, promettendo un valore a lungo termine, in netto contrasto con la maggior parte del mercato crypto attuale. Questa è la realtà che i potenziali acquirenti e investitori di domani stanno ora cercando:

¹⁴Per maggiori approfondimenti: <https://www.sothebys.com/en/series/artists-choice?locale=en>.

¹⁵Phillips Press Centre, "Phillips Announces Launch of Fiduciary Services Branch", 17 gennaio 2022.

¹⁶Christie's Press Centre, "Christie's Launches Venture Fund", 18 luglio 2022.

¹⁷Kinsella, E., "Hauser and Wirth's Foray Into Auction Territory Exceeds Expectations, Raising More Than \$4 Million for Charity" in Artnet News, 14 dicembre 2022.

¹⁸Kinsella, E., "Auction Veteran Simon de Pury Explains the Bold Business Model for His Latest Auction, Designed to Benefit Artists Above All" in Artnet News, 9 agosto 2022.

¹⁹Armstrong, A., "Building a Rare Book Collection? Gagosian Has Launched a New Curatorial Service to Help Jumpstart Your Library" in Artnet News, 25 luglio 2023.

²⁰Porcelli A., "The unveiled reality of the NFT market: 95% of NFTs have a market cap of zero", in The Cryptonomist, 20 settembre 2023.



potrebbe non essere la fine, ma un nuovo inizio per il mondo degli NFT.

- Rafforzamento dei canali di vendita digitali:** la commistione tra virtuale e presenza nelle aste, la così detta "asta ibrida", rimane un'ottima alternativa che consente di sfruttare al meglio il potenziale del web. Il totale di vendite su piattaforme nel 2023 rimane superiore di oltre il 300% rispetto al 2019, confermando che l'approccio del mercato alle vendite virtuali è cambiato per sempre²¹.
- Responsabilità ambientale, sociale e beneficenza:** dal 2020, quando 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, è emersa 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 settore²² 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**, avviando la redazione di un Bilancio di sostenibilità e promuovendo collaborazioni per mitigare gli impatti sull'ambiente²³. **Sotheby's ha invece lanciato nel 2022 "Sotheby's Impact"**, il proprio programma d'impegni per rendere il mondo dell'arte e del lusso più inclusivo, sostenibile e collaborativo²⁴. Sono inoltre state molteplici le aste che hanno consentito di raccogliere fondi da destinare in beneficenza, e Christie's ha anche agito attraverso il **Christie's Fund**, ideato per ampliare le possibilità d'accesso all'educazione artistica e lo sviluppo di carriera di giovani artisti, collaborando con diversi istituti internazionali.
- New York e Asia alla guida del mercato:** **New York ha confermato il suo primato indiscusso per il mercato dell'arte internazionale**, essendo la piazza in cui le major hanno presentato le i cataloghi più prestigiosi, seppur il clima di assestamento diffuso abbia fermato moltissime aggiudicazioni vicino alle stime basse, probabilmente condizionate anche dallo scenario economico e geopolitico incerto a livello globale²⁵. Dopo tre lunghi anni di chiusura causa pandemia, Hong Kong è finalmente tornata alla sua internazionalità²⁶ con l'edizione di Art Basel **Hong Kong** che ha attratto circa 85.000 visitatori, ribadendo il suo ruolo di principale hub per il mercato asiatico, con vendite a collezionisti e musei provenienti da tutti i paesi dell'area, soprattutto Giappone e Corea.

- Crescita di Parigi, ridimensionamento Londra, mercato italiano in difficoltà:** da quando il Regno Unito ha ufficialmente lasciato l'Unione Europea nel gennaio 2020, l'economia londinese sembra aver perso il suo slancio. L'anno scorso il suo mercato azionario ha ceduto la sua posizione di leader europeo a Parigi, e si dice che lo shopping turistico locale sia sul punto di scendere al di sotto di quello di Parigi e Milano. Anche il mercato dell'arte della città è in dubbio, soprattutto dopo il lancio di Paris+ da parte di Art Basel. Ma se **la Brexit** si è concatenata con la pandemia e con la forte impennata inflattiva a seguito del conflitto ucraino, indebolendo di fatto la Gran Bretagna a livello economico, rimane centrale il ruolo di Londra (seppur ridimensionato) come secondo maggior hub internazionale nel mercato artistico. Come già previsto nelle precedenti edizioni del Report, Parigi ha visto crescere la propria rilevanza in termini di mercato, anche grazie ad una manovra finanziaria che ha portato ad un abbassamento dell'IVA per le transazioni di opere d'arte al 5,5%. **Anche l'Italia sta lavorando per rivitalizzare il suo ecosistema artistico attraverso un disegno di legge che semplifica le procedure per la circolazione di beni culturali, oggetti d'antiquariato e da collezione, prevedendo anche agevolazioni fiscali, per cercare di competere con il mercato francese (se non sopravvivere).**



Focus Rivoluzione fiscale nell'arte: Italia vs Francia

La Francia, con la sua recente manovra finanziaria, accresce la propria competitività nel mercato dell'arte, soprattutto alla luce della Brexit. L'Assemblea Generale francese ha infatti inserito nella legge finanziaria per il 2024 l'aliquota Iva ridotta al 5,5% (precedentemente applicata solo sulle importazioni e sulle cessioni di opere da parte degli artisti) su tutte le transazioni di opere d'arte a partire dal 1° gennaio 2025. Questa mossa, che recepisce la Direttiva europea del 5 aprile 2022, elimina il regime del margine, rendendo il mercato dell'arte francese estremamente competitivo se comparato a quello degli altri paesi europei. Anche il governo italiano prevede una riorganizzazione complessiva della disciplina fiscale applicabile al commercio delle opere d'arte, compresa l'Iva, per rendere il mercato italiano più competitivo²⁷ a livello internazionale.

²¹Halperin J., "What's Really Happened in the Art Market This Year? See Which Segments Are Going Strong—and Which Are in Serious Trouble", in Artnet news, 25 agosto 2023.

²²Per approfondimenti: Gallery Climate Coalition website: <https://galleryclimatecoalition.org/>.

²³Christie's Press Centre, "PRESS RELEASE: Christie's Announces Global Sustainability Initiative", 4 marzo 2021.

²⁴Per approfondimento: <https://www.sothebys.com/en/articles/sothebys-impact-empowering-an-inclusive-art-world>.

²⁵Mirabelli A., "Gli ultimi trend del mercato dell'arte dopo le aste di New York", in *Attribune*, 17 giugno 2023.

²⁶Barilla S.A., "Il ritorno di Art Basel Hong Kong", in *Sole24Ore ArtEconomy*, 27 marzo 2023.

²⁷Pirrelli, M., "Arte, con la Finanziaria il governo francese estende l'iva del 5,5% a tutti gli scambi", in *Sole24Ore ArtEconomy*, 21 dicembre 2023.



Le principali dinamiche politico-economiche del 2023 e le possibili prospettive

2023: l'anno delle molte previsioni macro economiche clamorosamente sbagliate

Nel corso del 2023 si è registrato l'atteso calo dell'inflazione sia in America che in Europa, dopo il forte aumento del biennio 2021-2022, ma la recessione tanto annunciata, predetta e più volte anticipata non si è mai realizzata.

I presupposti per un hard landing (atterraggio brusco dell'economia internazionale) c'erano tutti: una politica monetaria molto aggressiva da parte delle due principali banche centrali internazionali (FED e BCE), la curva dei tassi invertita, alcune crisi di banche regionali americane e il salvataggio di una banca internazionale di grandi dimensioni in Europa, una grande crisi del settore immobiliare in Cina ed infine il mix esplosivo di conflitti geopolitici internazionali, con il drammatico attacco terroristico del 7 ottobre in Israele ad aggiungersi agli altri conflitti già in corso.

Se dunque non si sono visti questi effetti è stato principalmente grazie alla solidità dell'economia USA, che, non solo ha sconfessato "le cassandra" che da più di un anno preannunciavano come imminente la recessione, ma ha addirittura continuato a crescere in modo costante.

Discorso diverso invece sia per l'Eurozona, che per la Cina, che avevano cominciato l'anno con un andamento delle attività economiche più robusto di quanto atteso, ma che poi è costantemente peggiorato nel corso dell'anno, soprattutto nel caso della Cina, che si è ritrovata a gestire una pesante crisi immobiliare e in Europa, con la Germania entrata in recessione tecnica. A partire da metà anno si è così aperta una significativa divergenza tra gli Usa e il resto delle principali economie mondiali



Focus

Il Nuovo Disegno di Legge sul Made in Italy²⁸

Cambia il panorama culturale italiano con il recente disegno di legge sul Made in Italy, approvato definitivamente dal Senato, che apre nuove strade per le Imprese Culturali e Creative. Questo provvedimento prevede l'istituzione di un Fondo sovrano, un liceo del 'made in Italy' e una Giornata nazionale dedicata, che si terrà ogni 15 aprile.

Ma non è tutto. Il disegno di legge supera i limiti dei codici ATECO, istituendo un registro delle imprese ad hoc e un albo delle Imprese Culturali e Creative di interesse nazionale. Inoltre, introduce per la prima volta disposizioni specifiche in materia di fiscalità, compresa l'istituzione di 'zone franche della cultura'. Il testo modifica anche l'articolo 115 del Codice dei Beni Culturali e del Paesaggio, aggiungendo alle forme tradizionali di gestione delle attività di valorizzazione dei beni culturali anche le forme speciali di partenariato. Infine, l'articolo 17 apre nuove possibilità commerciali per gli istituti e i luoghi della cultura, permettendo loro di registrare il proprio marchio.

Tuttavia, non tutto è perfetto. Ci sono preoccupazioni riguardanti la modifica dell'art 115 del Codice, che introduce l'appalto come strumento per la gestione indiretta. Inoltre, l'articolo 17 potrebbe necessitare di una modifica, in quanto prevede che le somme erogate, previo versamento all'entrata del bilancio dello Stato, siano riassegnate con appositi decreti del Ministro dell'Economia e delle Finanze, sui pertinenti capitoli dello stato di previsione della spesa del Ministero della Cultura, e ciò è in contrasto con la normativa dei musei dotati di autonomia speciale e le fondazioni museali che trattengono nel proprio bilancio le entrate derivanti dalle loro attività.

In conclusione, il nuovo disegno di legge sul Made in Italy rappresenta un passo importante per il settore culturale italiano. Nonostante alcune preoccupazioni, le nuove misure introdotte offrono nuove opportunità per le Imprese Culturali e Creative. Sarà interessante vedere come queste evolveranno nel tempo e quale impatto avranno sul mercato dell'arte e della cultura.

²⁸Per maggiori informazioni: <https://www.mimit.gov.it/it/notizie-stampa/approvato-il-disegno-di-legge-sul-made-in-italy>.



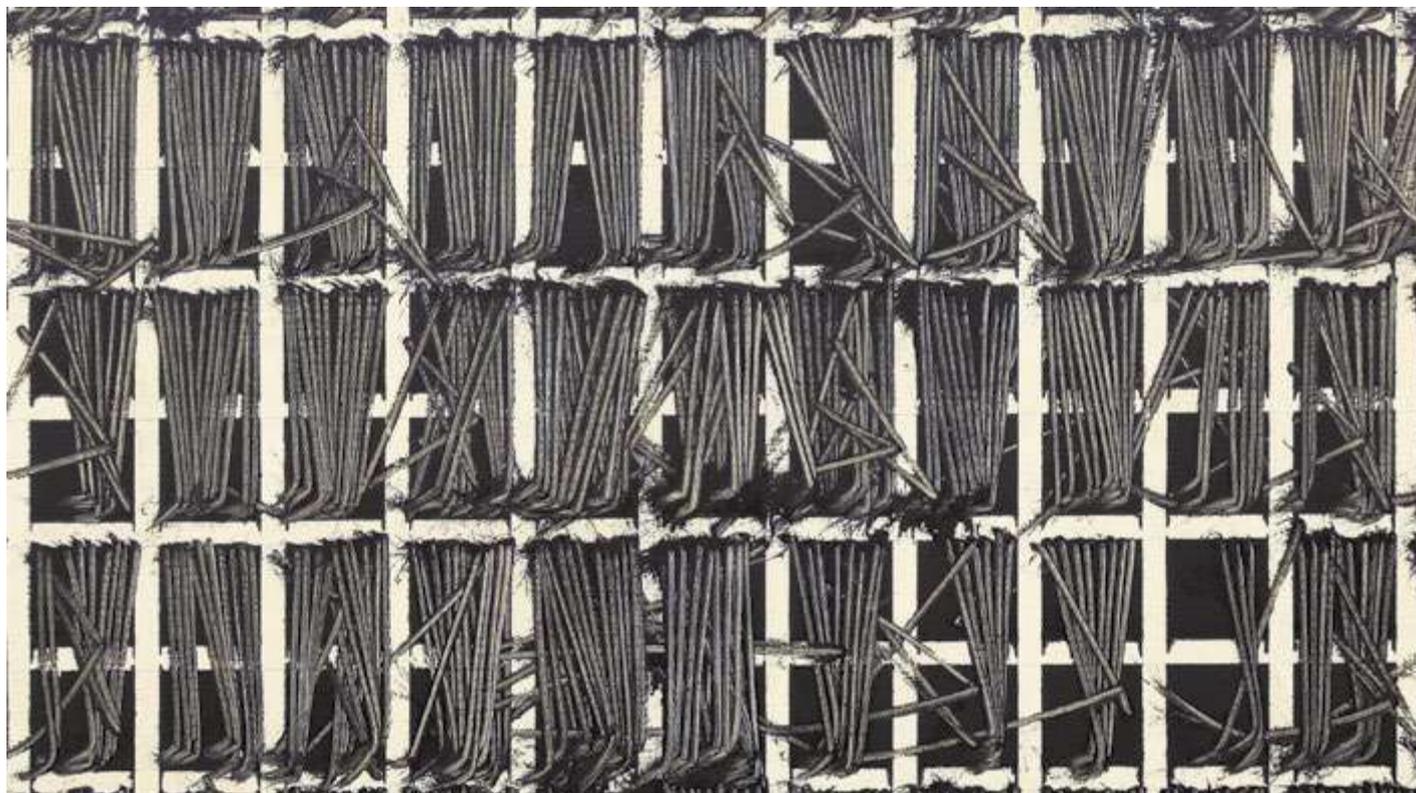
nelle prospettive di crescita, che si è andata accentuando nel corso dei mesi, con continue revisioni al rialzo per gli Usa e prospettive sempre più restrittive per le altre 2 aree territoriali citate.

Un altro elemento caratterizzante del 2023 è stato il rapido passaggio da una condizione di “higher for longer” (ovvero tassi alti attesi per un periodo lungo) a una situazione di “preemptive cuts” (taglio dei tassi scontato a partire dalla primavera 2024), assecondata dalla velocità di discesa dell’inflazione (ovvero la c.d. disinflazione) e segnali di rallentamento (ma non di recessione) dell’economia.

L’insolita ed estrema volatilità nelle determinazioni macroeconomiche (almeno ad una velocità decisamente superiore rispetto al passato) si è trasferita anche sui mercati finanziari, seppur in una maniera atipica: se è vero che l’indice della paura VIX è rimasto sempre a livelli considerati di guardia,

è anche vero che nel 2023, con riferimento allo S&P 500 (considerato spesso come l’indice finanziario internazionale più rappresentativo) il grosso della crescita (superiore al 25%) è dipeso dalla performance di 9 sedute borsistiche, mentre per il resto dell’anno il numero di sedute positive si è pressoché compensato con il numero di quelle negative.

In altre parole, 9 giorni sono stati determinanti per i risultati molto positivi dell’anno e hanno sintetizzato nel mercato finanziario gli elementi macroeconomici, sociali e geopolitici più importanti avvenuti nel 2023: prosecuzione del conflitto ucraino, crisi bancarie di primavera, pausa nella politica monetaria restrittiva, forte focus del big tech sull’intelligenza artificiale, ipotesi di soft landing anziché di hard landing, forte disinflazione, conflitto israeliano.



Emilio Scanavino, *Tramatura*, 1973, olio su tela, 150x150 cm, courtesy Dep Art Gallery, Milano/Archivio Scanavino, Milano.



2024: nella confusione geopolitica qualche speranza a livello macroeconomico

Rischioso avventurarsi in predizioni economiche dopo un 2023 che ha contraddetto molti principi dati per assodati nel corso dei decenni di macroeconomia.

Il 2024 sta confermando (per ora) gli elementi già emersi durante l'ultima parte del 2023: l'economia americana è ancora in buona salute e le elezioni presidenziali di novembre potrebbero essere un driver importante di accelerazione, l'Europa sconta tassi di crescita più limitati, soprattutto colpita dal rallentamento della Germania e la Cina ha mostrato un andamento dell'attività economica nei primi 3 mesi più robusto delle attese nonostante la debolezza del settore immobiliare e obiettivi di crescita di fine anno dichiarati nel Congresso Nazionale di Popolo molto più conservativi rispetto alle attese del mercato.

Il vero elemento di discontinuità con il passato sarà rappresentato dal momento in cui le politiche monetarie delle maggiori banche centrali prenderanno una direzione opposta a quella tenuta negli ultimi due anni: il processo dei tagli dei tassi dovrebbe avvenire sia per la BCE che per la FED a partire da giugno (anziché primavera come si attendeva a fine 2023). Il rischio più evidente rimane quello di un avvio più ritardato (e di un minore numero di tagli

sull'orizzonte di previsione rispetto ai 3 attesi), mentre i rischi al rialzo sull'inflazione appaiono improbabili sia per gli Usa e sia per l'Eurozona, il cui profilo di crescita rimane ancora decisamente debole.

Al di là dell'incertezza economica, il vero rischio del 2024 può essere di carattere politico: assisteremo (in parte è già avvenuto) al rinnovo dei governi in ben 76 Paesi, di cui 8 sono tra i 10 Paesi più popolosi al mondo. Complessivamente sono 2 miliardi le persone chiamate a votare (che equivale anche a dire la metà della popolazione adulta nel mondo o il 41% della popolazione mondiale) e sono dunque legittime le preoccupazioni per un anno che potrebbe stravolgere ancora di più i già fragili equilibri politici e sociali internazionali.

India, Usa, Indonesia, Unione Europea, Brasile, Bangladesh, Russia, Messico, Regno Unito, Taiwan, Sudafrica (in ordine numerico): sarà un anno di campagna elettorale permanente. E dall'esito delle urne potrebbero emergere nuovi equilibri e scenari che potrebbero ancora una volta scardinare, per il secondo anno consecutivo, i normali principi di funzionamento dell'economia reale.



Focus

Il mercato dell'arte sotto accusa: Sotheby's gonfia i prezzi?

Alla fine del 2023 l'oligarca russo Dmitry Rybolovlev, classificato al 180° posto tra le persone più ricche del mondo, ha portato Sotheby's in tribunale a Manhattan²⁹. L'accusa è di aver gonfiato i prezzi di quattro capolavori, tra cui il "Salvator Mundi" attribuito a Leonardo, che nel 2017 è diventato l'opera d'arte più costosa mai venduta. Rybolovlev sostiene che Sotheby's abbia gonfiato il valore di opere d'arte di suo interesse, tra cui opere di Gustav Klimt, Amedeo Modigliani e René Magritte. Indipendentemente dall'esito, la causa aprirà uno spiraglio sui meccanismi del mercato dell'arte, dove gli stessi acquirenti raramente sanno da chi stanno acquistando opere che valgono una piccola fortuna.

Il caso ha radici in una disputa di quasi un decennio tra Rybolovlev e il gallerista Yves Bouvier, che avrebbe truffato Rybolovlev acquistando opere d'arte a un prezzo inferiore e vendendole al suo cliente a un prezzo maggiorato. "Milioni o decine di milioni di dollari" si legge nei documenti agli atti della nuova azione legale. Rybolovlev, che possiede la squadra di calcio AS Monaco e l'isola greca di Skorpios, dove Ari Onassis sposò Jackie Kennedy, ha già portato Bouvier in tribunale a Monaco, Singapore, New York, Hong Kong e in Svizzera, accusandolo di averlo ingannato sul vero valore di 38 opere per un totale di un miliardo di dollari. Bouvier ha negato le accuse e i due hanno raggiunto un accordo in sede extragiudiziaria. Ora, è la volta di Sotheby's. La casa d'asta nega le accuse di aver aiutato il gallerista a commettere la frode su quattro opere d'arte: oltre al Salvator Mundi, scomparso dalla vista del pubblico dopo essere stato comprato dal principe ereditario saudita Mohammed bin Salman per 450 milioni di dollari nel 2024, e alla testa di Modigliani, sono in gioco un Klimt "Wasserschlangen II" e "Le Domaine d'Arnheim" di Magritte.

²⁹Baldini A., "Oligarca fa causa a Sotheby's per i prezzi gonfiati.", in ANSA, 8 gennaio 2024.



Le fiere d'arte nel 2023

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari

Considerate dai dealer la più efficace via per acquisire nuovi clienti³⁰, **le fiere d'arte nel 2023** continuano a rappresentare un **asset strategico del mercato**. Se, infatti, la partecipazione agli eventi fieristici di settore, rappresenta la prima (e più pesante) voce di spesa nei bilanci delle gallerie di tutto il mondo, è dalle fiere (locali e internazionali) che ancora arriva il **33% delle vendite**, mentre un altro 47% avviene direttamente in galleria³¹.

Nel 2023 sono state 284 le gallerie espositrici alla **fiera leader del contemporaneo** a livello internazionale, **Art Basel a Basilea**. Sebbene le vendite a vari livelli non siano mancate, pare ormai chiaro **un riassetto del mercato, e la "fine dell'isterica corsa all'opera"** che aveva caratterizzato invece il periodo post-pandemico³². In generale, ad Art Basel, la domanda nel mercato primario continua a essere forte, specialmente per gli artisti che hanno già registrato notevoli aumenti nelle aste. Inoltre, alla luce delle nuove condizioni economiche e sociali, i collezionisti stanno adottando un atteggiamento sempre più conservatore e selettivo nelle loro decisioni. Il brand ha inoltre portato avanti con successo la manifestazione di **Art Basel Hong Kong**, evento di riapertura dopo quasi tre anni e le dure e prolungate limitazioni imposte dal Covid³³. La fiera ha attirato un'affluenza straordinaria con 86.000 visitatori nei cinque giorni d'apertura³⁴. Anche **Art Basel Miami**, l'evento finale del calendario annuale del rinomato marchio fieristico, **ha registrato un'affluenza significativa con 79 mila visitatori**. Nonostante ciò, per molti attori del mercato, non sono stati replicati i livelli degli anni precedenti, confermando il momento attuale di difficoltà del mercato dell'arte globale³⁵.

La vera novità del mondo Art Basel rimane **Paris+ par Art Basel**, giunta alla seconda edizione nel 2023, che ha attirato 154 gallerie internazionali e 38.000 visitatori tra i booth del Grand Palais Éphémère e il suo programma pubblico tra Jardin des Tuileries e Place Vendôme. L'affluenza è stata minore rispetto al 2022 (40.000 visitatori rispetto ai 38.000) tuttavia, le vendite sono state buone, con nomi come Hauser & Wirth che ha dichiarato il sold out nelle prime ore d'apertura³⁶. Si guarda già alle date e ai traguardi della prossima Paris+, dal 18 al 20

ottobre 2024, quando la fiera dovrebbe finalmente trovare la sua casa definitiva al Grand Palais, ora in restauro³⁷.

Frieze, altro brand di riferimento per le fiere d'arte moderna e contemporanea, è giunta nel 2023 al suo trentaduesimo anno di attività. **Frieze London e Frieze Masters** hanno attirato collezionisti da tutto il mondo, accorsi per ammirare il meglio dell'arte contemporanea, nella splendida location di Regent's Park. Con 166 espositori quest'anno, il 18% in più rispetto all'anno scorso³⁸ la fiera della città di Londra rimane ancora punto di riferimento in Europa, nonostante l'ombra di Parigi si faccia sempre più consistente. Grande interesse hanno riscosso la fiera del design **PAD London 2023**, che segna la quindicesima edizione della fiera francese in città, e la **fiera 1-54**, dedicata **all'arte contemporanea del continente africano**, che alla sua 11ª edizione ha attratto un pubblico sempre più ampio e diversificato con un'offerta di qualità a prezzi ancora accessibili³⁹.

Anche **Tefaf Maastricht** ha registrato risultati di successo, con la 36a edizione che ha rappresentato un gradito ritorno alla normalità, attirando oltre 50.000 appassionati d'arte e visitatori tra cui i reali europei, personalità della moda e dello sport⁴⁰. Un portafoglio di 270 espositori, un ricco programma di conferenze ed eventi e una sezione ampliata dedicata alle gallerie e ai mercanti emergenti.

La **Art SG (Singapore), nuova fiera d'arte del sud-est asiatico** ha finalmente avuto luogo al Marina Bay Sands, dopo un debutto rinviato quattro volte⁴¹. Alla prima edizione di Art SG hanno partecipato 160 gallerie provenienti da 30 Paesi e sono stati accolti 43.000 visitatori. I commercianti regionali hanno segnalato vendite più lente del previsto, e la necessità di concentrare gli sforzi sui clienti esistenti nella regione. In particolare, si è notato un aumento del tempo dedicato alla riflessione prima di effettuare acquisti, un comportamento evidente anche a Frieze Seoul, soprattutto tra i collezionisti interessati alle opere di artisti del Sud-Est asiatico.

Il feedback positivo del debutto di **Frieze Seoul** nel 2022 ha incoraggiato nuove gallerie a iscriversi alla fiera di quest'anno, che è passata da 110 espositori a 121. I visitatori della fiera

³⁰Pownall, Rachel A.J., TEFAF Art Market Report 2017, 2017.

³¹Maggi, N., "Arte: un business da 67.8 miliardi di dollari", in Collezione da Tiffany, 6 aprile 2023.

³²Carollo, E., "Art Basel 2023: buoni affari, ma è finita la "corsa isterica" all'acquisto", in Collezione da Tiffany, 18 giugno 2023.

³³Masturzo C., "Il ritorno di Hong Kong. Le vendite ad Art Basel Hong Kong", in Artribune, 24 marzo 2023.

³⁴Art Basel Press Release, "Art Basel concludes a resonant 2023 edition in Hong Kong", 25 marzo 2023.

³⁵Barillà, S.A., "Miami meno effervescente. Buoni i risultati per gli italiani", in Sole24Ore ArtEconomy, 10 dicembre 2023.

³⁶Per maggiori informazioni: <https://www.exibart.com/mercato/paris-par-art-basel-la-fiera-in-numeri-ecco-come-andata/>.

³⁷Masturzo C., "Reportage dall'edizione 2023 della fiera Paris+ e l'ascesa del mercato dell'arte francese", in Artribune, 23 ottobre 2023.

³⁸Masturzo C., "Come è andata a Frieze 2023? Le vendite e i trend dalle fiere di Londra", in Artribune, 14 ottobre 2023.

³⁹Barillà S.A., "L'arte africana conquista Londra", in Sole24Ore ArtEconomy, 17 ottobre 2023.

⁴⁰Per maggiori informazioni: <https://www.tefaf.com/about/press/tefaf-maastricht-concludes-amidst-dazzling-sales-and-global-museum-acquisitions>.

⁴¹Chow V., "Hope Runs High at the New Art SG Fair. But Slow Early Sales Cast Doubt on Whether Singapore Can Lead the Region's Market", in Artnet news, 13 gennaio 2023.



sono stati 70.000, con collezionisti arrivati da 36 paesi. Le vendite non sono state né frenetiche né milionarie come all'edizione inaugurale della fiera nel 2022, ma i galleristi internazionali (tra cui anche degli italiani) hanno realizzato e comunicato diverse buone trattative⁴². Frieze ha abbinato le principali istituzioni sudcoreane a una vasta gamma di espositori provenienti dai mercati artistici internazionali. Da questa immensa confluenza culturale è scaturito un coinvolgente discorso sull'arte, con particolare attenzione alle comunità artistiche di Seoul.

L'andamento delle grandi fiere d'arte internazionali nel 2023 si conferma solido e strutturato. Tuttavia, si è registrato un generale raffreddamento degli entusiasmi tra i collezionisti rispetto al 2022, e i range di prezzo delle vendite risultano decisamente in contrazione.



Focus Frieze e la Biennale di Venezia 2024

In un panorama artistico in cui sembra che nulla possa più sorprendere, emerge una notizia che potrebbe passare inosservata o, al contrario, suonare come un campanello d'allarme. Frieze, organizzazione fieristica di fama mondiale con interessi privati e ramificati, ha fatto un passo significativo verso uno dei progetti culturali pubblici più importanti del calendario dell'arte internazionale: la Biennale di Venezia 2024, con il tema *Stranieri Ovunque*, scelto dal curatore Adriano Pedrosa. Frieze ha stretto una partnership a cinque cifre con la Gran Bretagna per la realizzazione del padiglione nazionale alla Biennale di Venezia 2024. Questo intervento privato inedito si aggiunge al sostegno pubblico fornito dalla British Council Commission e da altri sponsor privati, tra cui Burberry. Questa mossa è stata resa "essenziale" a causa della "visione ambiziosa" del padiglione di John Akomfrah, che ha richiesto "un maggiore sostegno da parte di sponsor e mecenati per realizzare l'intera portata del suo incarico", come ha affermato Andrew McGlynn, direttore dello sviluppo del British Council. Questo evento potrebbe essere visto come sintomo di un sistema artistico da sempre in equilibrio precario, costantemente alla ricerca di nuove risorse per alimentarsi. Tuttavia, rappresenta anche un esempio di come il settore privato possa svolgere un ruolo cruciale nel sostenere e promuovere l'arte a livello globale.

Le iniziative digitali

Nell'ultimo biennio, post-pandemia, **le maggiori fiere d'arte internazionali sono state realizzate in modalità ibrida** e questo ha permesso ad un'ampia platea di potenziali acquirenti di accedere alla selezione di opere, che potevano accedere alla selezione di opere proposte anche da remoto.

Frieze ha mantenuto la piattaforma "Viewing Rooms", lanciata per la manifestazione di New York nel 2021 allo scopo di permettere alle gallerie di presentare le opere dei propri artisti, sia affermati che emergenti, in un innovativo luogo virtuale. **Art Basel**, invece, pur portando avanti l'iniziativa "**Art Basel Live**", la piattaforma creata nel 2021 per dare l'opportunità alle gallerie partecipanti alla fiera di esporsi a un pubblico online globale, ne ha ridotto la centralità mantenendo però una presenza digitale attraverso i social network grazie alle trasmissioni live.

Nel complesso la compravendita online si affianca a quella in presenza, sia che si tratti di aste sia che si tratti di fiere, poiché entrambe sono dotate di piattaforme digitali e viewing rooms. Concludendo, il mercato dell'arte è ormai inscindibile da internet: la pandemia ha dato il via a nuove abitudini, sia per venditori sia per compratori, che sono destinate a rimanere nel futuro⁴³.

⁴²Masturzo C., "Le vendite e i commenti dei galleristi dalla fiera Frieze Seoul", in *Artribune*, 9 settembre 2023.

⁴³Longhi L., "Tra ripresa e resilienza: come il 2022 ha cambiato il mercato dell'arte", in *Collezione da Tiffany*, 16 febbraio 2023.



La situazione fieristica in Italia

Il calendario fieristico in Italia, dopo un periodo pandemico di "confusione" in termini di date, ha ripreso la sua conformazione tradizionale. Si è aperto con la 46ª edizione di **Arte Fiera di Bologna**, che ha confermato **la ripresa del settore fieristico in Italia**, con la presenza di 50 mila visitatori, in linea con le edizioni pre-Covid e in netto recupero rispetto all'edizione del 2022⁴⁴ che registrò poco più di 25.000 visitatori.

MiArt, svoltasi nel mese di aprile a Milano, si è confermata la fiera italiana con la più ampia offerta cronologica di opere d'arte moderna e contemporanea. Giunta nel 2023 alla sua 27ª edizione, è diventata un appuntamento imprescindibile per il pubblico e i collezionisti italiani e internazionali. "Crescendo" è stato il tema d'ordine dell'ultima edizione. Dopo "Smantellamento del silenzio" nel 2021 e "Primo movimento di una nuova partitura" l'anno successivo, con "Crescendo" nel 2023 MiArt ha proseguito nel "late motif" delle metafore musicali.

La scelta è stata di successo, con ben 169 gallerie partecipanti (in costante aumento) e provenienti da 27 paesi. Se in termini di partecipazioni l'incremento è stato evidente (+20% sul 2022) non è mancata la critica sul limitato numero di gallerie internazionali.

Infine tra le altre maggiori fiere d'arte in Italia, va citata Artissima, alla sua 30esima edizione con **34mila visitatori**, con la partecipazione di **181 gallerie**, di cui 39 hanno esposto per la prima volta, per 33 Paesi rappresentati. Il **tema principale della fiera è "Relative of Care"**, ovvero l'ipotesi di superare le crisi del nostro tempo identificando e proponendo **la cura come premessa e fine ultimo per l'avanzamento della conoscenza**, volta a preservare la diversità e il valore di ogni forma di vita⁴⁵. Per il dodicesimo anno è stata ospitata negli spazi dell'Oval Lingotto di Torino, mantenendo come l'anno precedente un formato ibrido, ossia la piattaforma digitale "Artissima Voice Over"⁴⁶.

Parola all'esperto



Le sfide che le gallerie d'arte italiane stanno affrontando nel contesto attuale del mercato dell'arte? E come, e se, l'evoluzione normativa in corso sta cambiando le carte in gioco?

Andrea Sirio Ortolani, Presidente ANGAMC, Owner&Founder Osart Gallery⁴⁷

"Il mercato dell'arte italiano affronta sfide significative nel contesto attuale. Le difficoltà sono esacerbate da un divario crescente con la Francia, che ha recentemente introdotto un'aliquota agevolata del 5,5% su tutte le transazioni legate all'arte, rendendo il Paese il più competitivo in Europa. Questo divario richiede interventi normativi significativi per essere colmato.

Inoltre, la circolazione delle opere d'arte in Italia è soggetta a limiti temporali e di valore, che richiedono licenze di esportazione per opere di valore superiore a 13.500 euro di autori non viventi, a 70 anni dalla morte dell'autore. Questo comporta lunghi tempi per l'iter burocratico, che si aggiungono ai problemi con la SIAE relativi ai diritti di riproduzione.

Un altro aspetto critico è l'ArtBonus, un incentivo fiscale ottenibile con il sostegno alla cultura, che viene tuttavia applicato prevalentemente per interventi di tutela e recupero di edifici e opere d'arte, senza alcuna possibilità di applicazione per l'arte contemporanea o per l'acquisizione di beni che non possono circolare all'estero.

Infine, il sistema museale italiano non riesce a sopravvivere autonomamente, e per questo si ricorre spesso a "mostre da botteghino" per reperire fondi, e le mostre di arte contemporanea non sono economicamente sostenibili.

In sintesi, il mercato dell'arte italiano affronta sfide significative che richiedono interventi normativi urgenti per garantire la sua competitività nel contesto europeo e globale. La Brexit ha rappresentato una grande occasione persa per l'Italia, che avrebbe potuto guadagnare un ruolo primario nel contesto europeo. Ora, il rischio è che si crei un monopolio per le gallerie di grandi dimensioni che hanno già sede in Francia, con conseguenze economiche e culturali significative per il sistema culturale italiano."

⁴⁴Per maggiori informazioni: <https://www.artefiera.it/media/artefiera/pressrelease/2023/cs%20AF%202023%20chiusura%2005%20feb.pdf>.

⁴⁵Lorenzon C., "Artissima 2023: Una panoramica sulla trentesima edizione della fiera d'arte contemporanea italiana", in Collezione da Tiffany, 4 novembre 2023.

⁴⁶Per maggiori informazioni: <https://www.exibart.com/fiere-e-manifestazioni/artissima-2023-i-numeri-di-chiusura-e-tutti-i-premi-della-fiera-di-torino/>.

⁴⁷Per l'intera intervista completa a Andrea Sirio Ortolani, si veda la Sezione "Interviste".



Principali risultati e record nelle vendite all'asta del 2023

Il 2023 è stato un anno di assestamento per il mercato dell'arte. Nonostante il calo del fatturato rispetto all'anno precedente, non sono tuttavia mancati aspetti cruciali, novità importanti e segnali di movimento, che testimoniano la vitalità di un settore in continua evoluzione.

Nonostante la disponibilità di liquidità, **l'atteggiamento dei collezionisti è diventato più riflessivo** e, dopo due anni di euforia, è prevalsa la prudenza, soprattutto nelle grandi vendite autunnali, influenzate anche da un **contesto geopolitico-economico difficile e in preoccupante peggioramento**. In un clima di incertezza generale, gli investimenti diventano sempre più rarefatti, così come la proposta di grandi opere viene spesso rimandata per il dubbio di non ottenere i risultati sperati. I collezionisti e gli operatori del settore, al pari di altri momenti storici di grande fibrillazione, hanno adottato un approccio più cautelativo negli acquisti, **nonostante la partecipazione a eventi internazionali come fiere, mostre ed eventi sia rimasta in linea con il 2022**. Inoltre, il mercato si è trovato a sua volta in un momento di grande trasformazione, dovendo rispondere anche ad una nuova generazione di acquirenti, principalmente Millennial, che si stanno avvicinando al mondo delle aste sfruttando le piattaforme digitali per accedere principalmente ai *passion assets*.

Christie's ha registrato un fatturato complessivo di **\$6,2 Mld, in calo rispetto agli \$8,4 Mld del 2022, ma pur sempre al di sopra dei risultati pre-covid del 2019 (+7%)⁴⁸**. Le vendite all'asta hanno totalizzato \$5,0 Mld, in calo di \$2,2 Mld rispetto al 2022. È importante notare che nel 2022, l'anno "migliore di sempre" per Christie's, un contributo determinante era stato apportato dal catalogo della collezione Allen, che ha raccolto da solo circa \$1,6 miliardi, diventando così la collezione più costosa mai venduta all'asta. Si è confermato di grande importanza il settore delle *private sales* che hanno contribuito nel 2023 con oltre **\$1,2 Mld, ossia il 20% del fatturato totale**, rispetto al 14% del 2022. Inoltre, è stata ancora registrata un'alta percentuale di **nuovi acquirenti⁴⁹, pari al 35%**. La maggior parte di questi sono giovani, portatori di nuovi bisogni e nuove tendenze d'acquisto, con una predilezione particolare per il lusso e per l'arte contemporanea.

Sotheby's ha invece riportato risultati maggiormente positivi, chiudendo l'anno con un fatturato di circa **\$6,5 Mld**, registrando una lieve flessione dell'1,3% rispetto ai risultati record del 2022, ma **un incremento del 40% rispetto ai livelli pre-pandemia** del 2019. Il tasso di vendita, o sell-through rate, si è attestato all'82%. Un contributo significativo è derivato dalle *private sales*, le quali hanno totalizzato \$1,2 Mld, segnando un aumento del 7% rispetto all'anno precedente. Questo successo è frutto di una strategia già avviata in passato, che ha portato all'ampliamento sia della mappa geografica sia della frequenza delle offerte. In particolare, sono stati aperti nuovi spazi in ben otto località e sono state introdotte nuove categorie di vendita, tra cui le auto d'epoca (gestite da RM Sotheby's), gli immobili (gestiti da Concierge Auctions), i cimeli sportivi, lo streetwear e gli alcolici.

Phillips ha registrato invece un calo del **15% nel fatturato dell'anno, totalizzando \$840,7 Mln, rispetto ai \$1,3 Mld del 2022**. Si è confermato il trend in calo già registrato nel primo semestre, durante il quale le vendite all'asta sono state pari a 409 milioni di dollari, -31% rispetto ai 590 milioni di dollari registrati nello stesso periodo dell'anno precedente. Questo dato è stato anche inferiore ai 452 milioni di dollari registrati nella prima metà del 2021. Nel corso dell'anno, **le cinque opere più importanti vendute da Phillips**, di artisti come Gerhard Richter e Fernand Léger, hanno fruttato complessivamente **87,6 milioni di dollari**, un calo del 50% rispetto ai 173 milioni di dollari generati dalle prime cinque opere della casa d'asta nel 2022. Nonostante ciò, Phillips ha investito nella ristrutturazione delle sue sedi chiave a New York, Londra e Hong Kong e ha lanciato un nuovo avamposto a Milano, per promuovere la crescita in Italia e investire più in generale nei mercati chiave di tutta Europa.

⁴⁸Masturzo C., "Il report delle vendite di Christie's del 2023. Numeri in discesa", in *Artribune*, 19 dicembre 2023.

⁴⁹Marchesoni M. A., "Christie's, un anno paradossale: cresce il lusso e cala l'arte", in *Sole24Ore ArtEconomy*, 19 dicembre 2019.



Casi di interesse

Attivisti ambientali in scena, non soltanto nei musei⁵⁰

Durante un'asta di Christie's a New York, l'atmosfera di attesa si è trasformata in sorpresa quando due attivisti del gruppo Extinction Rebellion hanno preso d'assalto il palco. Gridando 'Nessuna arte su un pianeta morto!', portando alla luce la crisi climatica in corso e l'urgenza di porre fine all'uso dei combustibili fossili. Nonostante l'interruzione, l'asta è ripresa e un disegno di Fernand Léger è stato venduto per 20.160 dollari. Extinction Rebellion NYC ha emesso un comunicato stampa in cui ha spiegato le sue motivazioni, citando il numero record di disastri meteorologici estremi che si sono verificati negli Stati Uniti quest'anno, sottolineando l'importanza e l'urgenza della loro protesta.

La top 5 del 2023

Rispetto al 2022, il 2023 ha confermato anche nella propria classifica dei top lot un calo degli entusiasmi, con due sole opere che hanno superato la soglia dei 100 milioni di dollari.

A dominare la classifica 2023 è stata Sotheby's, i cui lotti occupano ben 3 dei 5 posti in classifica, ribaltando un posizionamento che negli ultimi anni aveva sempre visto prevalere Christie's.

Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2023), basato sulle aste incluse nel campione di ricerca.

	ARTISTA	OPERA	RISULTATO	CASA D'ASTA
1	PICASSO Pablo (1881-1973)	Femme à la montre, 1932	\$ 139.363.500	Sotheby's New York
2	KLIMT Gustav (1862-1918)	Dame mit Fächer, 1917	\$ 106.756.354	Sotheby's Londra
3	MONET Claude (1840-1926)	Le bassin aux nymphéas, 1919	\$ 74.010.000	Christie's New York
4	BASQUIAT Jean-Michel (1960-1988)	El Gran Espectaculo (The Nile), 1983	\$ 67.110.000	Christie's New York
5	GUSTAV Klimt (1862-1918)	Insel im Attersee (Island in the Attersee), ca. 1901	\$ 105.730.000	Christie's New York

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

Al primo posto della classifica delle 5 opere più costose vendute dalle tre major considerate nel presente Report **si trova Pablo Picasso**, con l'opera **"Femme à la montre, 1932"**, venduta per \$139,4 Mln da Sotheby's a New York. Quest'opera segna il secondo prezzo più alto raggiunto da Picasso all'asta, superato solo dai 179 Mln di dollari che Les femmes d'Alger (Version 'O'), 1955, era stato battuto da Christie's nel 2015. Netto il distacco (ben 50 mln di dollari) rispetto all'opera più costosa del 2022: la Marilyn Monroe Blue Sage, venduta a \$195 Mln da Christie's.

La seconda opera d'arte più costosa dell'anno è "Dame mit Fächer" (1917) di Gustav Klimt, passata di mano per \$106,8 Mln da Sotheby's a Londra. Se fosse stata venduta **nel 2022, si sarebbe posizionata all'ultimo posto di questa classifica**, a sottolineare come il 2023 sia stato **un anno complesso** per il mercato dell'arte.

Al terzo posto "Le bassin aux nymphéas" (1919) di Claude Monet, venduta per \$74,0 Mln da Christie's a New York.

Quest'opera ha superato la stima iniziale di 65 milioni di dollari, rendendola uno dei dipinti di Monet più costosi mai venduti all'asta. A seguire **"El Gran Espectaculo (The Nile)" (1983) di Jean-Michel Basquiat**, che è stata **venduta per \$67,0 Mln**. Questo trittico di Basquiat, proveniente dalla collezione dello stilista Valentino Garavani, ha raggiunto il prezzo più alto di sempre in una vendita serale di arte contemporanea di Christie's.

A chiudere la classifica dei cinque top lot, "Insel im Attersee (Island in the Attersee)", (ca. 1901) di Gustav Klimt. Quest'opera è stata venduta per \$53,2 Mln durante l'asta serale di arte moderna di Sotheby's a New York, superando la stima di 45 Mln di dollari. Il dipinto, che raffigura uno specchio d'acqua nella regione austriaca del Salzkammergut, non era mai stato messo all'asta.

⁵⁰Per maggiori informazioni: Climate Activists Stormed the Stage During a Christie's Auction in New York (artnet.com).



Tabella: Top 5 delle opere battute in asta (2022), basato sulle aste incluse nel campione di ricerca.

	ARTISTA	OPERA	RISULTATO	CASA D'ASTA
1	WARHOL Andy (1928-1987)	Shot Sage blue Marilyn, 1964	\$ 195.040.000	Christie's New York
2	SEURAT Georges (1859-1891)	Les Poseuses Ensemble (Petite version), 1888	\$ 149.240.000	Christie's New York
3	CEZANNE Paul (1839-1906)	La montagne Sainte-Victoire, 1888-1890	\$ 137.790.000	Christie's New York
4	VAN GOGH Vincent (1853-1890)	Verger avec cypres, 1888	\$ 117.180.000	Christie's New York
5	GAUGUIN Paul (1848-1903)	Maternité II, 1899	\$ 105.730.000	Christie's New York

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

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	\$ 139.363.500	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

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

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

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

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.



Prezzo medio dei 5 Top Lot dell'anno (milioni), 2017-2023.



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

L'analisi dei top lot del 2023

Il raffreddamento degli entusiasmi nel mercato dell'arte e dei beni da collezione per il 2023 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 Mln⁵¹, emerge che **nel 2023 si è ridotta anche la numerosità dei lotti battuti nella fascia più esclusiva di mercato.**

Il 2022 era stato un anno eccezionale, favorito da due fattori: la raccolta di opere avvenuta in un mercato ancora euforico (quello del 2021) e il contestuale crollo dei principali mercati che aveva favorito l'afflusso di liquidità sul mercato dell'arte. Nel **2023** la normalizzazione di questi due fattori ha sottratto brillantezza al

Appare evidente la differenza di prezzo tra i top lot del 2023 e quelli del 2022. Il 2022 aveva rappresentato un anno di eccezionale qualità in termini di offerta, con l'opera "Shot Sage blue Marilyn" (1964) che aveva quasi raggiunto la soglia dei 200 milioni. In generale era stato un anno con una vasta disponibilità di collezioni private che avevano portato il prezzo medio dei primi 5 top lot dai 90 mln circa del 2021 ai 141 mln del 2022. Nel 2023 il prezzo medio è tornato ai livelli 2021, a 88 mln circa, indice di un **mercato che ha risentito di condizioni avverse, ma che ha saputo resistere al mutato contesto economico si dimostrando a non sprofondare come nel caso della crisi pandemica del 2020.**

mercato dell'arte, come testimonia anche il **numero di lotti che hanno superato i 2 milioni di dollari che, nel 2023, è diminuito del -11,7%.**

Anche **la distribuzione per fascia di aggiudicazioni** ha mostrato una significativa presenza **nella fascia più bassa** (da 2 a 5 milioni di dollari) in cui sono confluiti il **64% dei totali lotti aggiudicati, mentre la fascia dei lotti più esclusivi (>\$20 Mln) è stata in netta contrazione al 7,4% (da 9,3% del 2022).**

Tabella: Andamento numero di lotti che hanno superato i \$2,0 Mln (2017-2023)⁵².

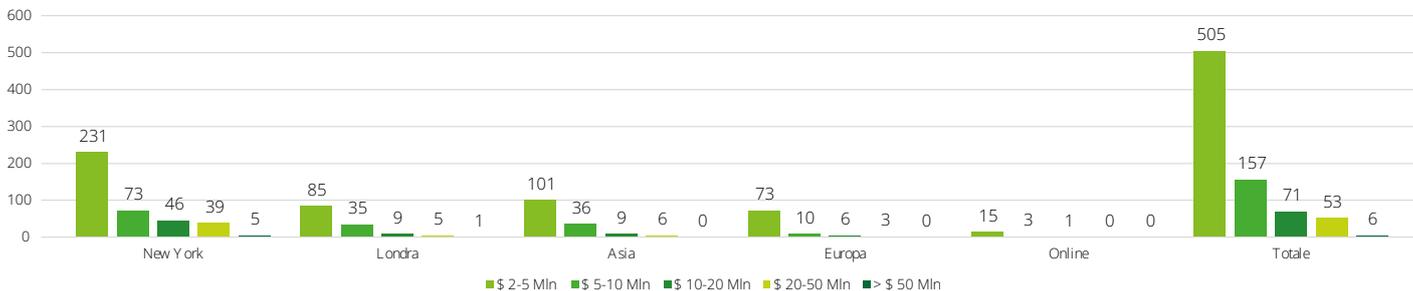
Anno	Numero di top lot	Variazione dall'anno precedente	Top lot \$2-5 Mln		Top lot >20 Mln	
			N.	%*	N.	%*
2017	752	+59,3%	456	60,6%	61	8,1%
2018	884	+17,6%	529	59,8%	67	7,6%
2019	809	-8,5%	543	67,1%	40	4,9%
2020	494	-38,9%	312	63,2%	29	5,9%
2021	840	+70,0%	514	61,2%	69	8,2%
2022	897	+6,8%	573	63,9%	83	9,3%
2023	792	-11,7%	505	63,8%	59	7,4%

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

* 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, Sezione 3.

⁵¹Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3. Nella statistica riportata non sono quindi compresi i lotti battuti dai player locali sulla piazza asiatica.

⁵²Lotti che hanno superato i \$2,0 Mln, con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.



Partendo dalla fascia di prezzo più alta, sono stati solo 6 i lotti che hanno superato la **soglia dei \$50 Mln**, di cui 5 a New York, in netto calo dai 25 lotti venduti nel corso del 2022. Il mercato nella sua fascia più esclusiva è tornato sotto ai livelli pre-Covid. I lotti ricompresi nel range di prezzo **tra i \$20 Mln e i 50 Mln sono stati invece 53**, in leggero calo dai 58 del 2022, ma ovviamente sull'aggregato dei top lot (>\$20 Mln) il confronto è piuttosto netto con un calo del -29% circa.

Le dinamiche sociali che hanno caratterizzato il mercato di Londra hanno favorito sia la crescita del mercato europeo continentale, sia garantito all'Asia di recuperare posizione nella classifica delle piazze in cui si è venduto il maggior numero di top lot. Questo dato è da considerarsi in termini conservativi, vista anche la scelta metodologica di non considerare per motivi di omogeneità delle informazioni disponibili le aste battute dai player locali.

L'Europa si conferma fanalino di coda in termini di top lot venduti, nonostante i trend positivi degli ultimi anni. Ci si auspica che la nuova regolamentazione francese possa incentivare la crescita del mercato di fascia alta in Europa e fare da traino per un rinnovamento del quadro legislativo di altri Paesi dell'Unione, tra cui in particolare l'Italia.

I top lot delle aste "online-only"

Le **aste "online-only", format ormai divenuto chiave per il successo delle major**, 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" durante il periodo pandemico, per sopperire all'impossibilità di partecipare ad aste in fisico, ha avuto un risvolto positivo sul prezzo dei beni passati in

questa tipologia di asta. Se, infatti, **nel 2019⁵³ in epoca pre-Covid soltanto 17 lotti avevano superato la soglia dei \$200.000 in un'asta online only** (nell'ambito delle aste oggetto del campione considerato), sono nel 2021 diventati addirittura 702, per poi tornare ad essere 326. Il calo in questione è sia dovuto alla normalizzazione del mercato nel 2023 e sia alla volontà di tornare alle aste in presenza.

Si conferma tuttavia la **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.

Tabella: Top Lot Aste online only 2019-2023.

	2019	2020	2021	2022	2023
\$ 200.000 - 500.000	17	314	548	372	251
\$ 500.000 - 1 Mln	0	66	109	74	41
\$ 1-2 Mln	0	25	27	23	15
\$ 2-5 Mln	0	5	14	10	15
\$ 5-10 Mln	0	1	2	1	3
\$ 10-20 Mln	0	0	0	1	1
\$ 20-50 Mln	0	0	1	0	0
> \$ 50 Mln	0	0	1	0	0
				-31% sul 2021	-32% sul 2022

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

⁵³Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3. Nella statistica riportata non sono quindi compresi i lotti battuti dai player locali sulla piazza asiatica.

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 2023 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).

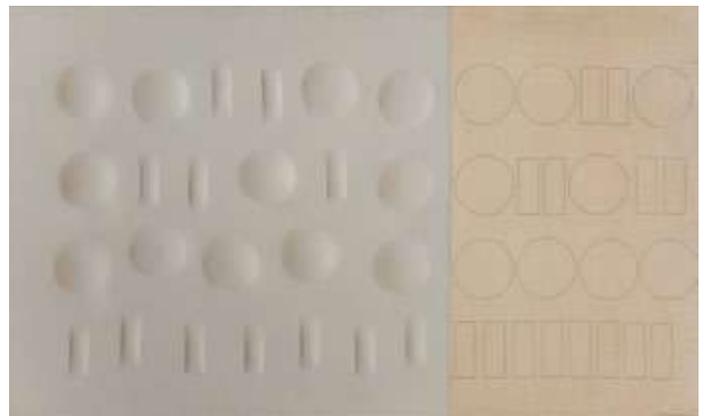
I valori economici sono espressi in dollari americani.

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 2023 e l'indice del secondo semestre del 2022. Per variazione di periodo si intende la variazione percentuale del valore dell'indice dal primo periodo disponibile della serie storica al secondo semestre 2023. 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 **2023**. 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 **427 osservazioni** (390 nel 2022). 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 2023 sono state 463 (484 nel 2022). **Le aste complessivamente osservate sono 890, con un leggero aumento (1,8%) dalle 874 del 2022.**



Arnaldo Esposito, *Forme Grigie e Segni*, 1963, tecnica mista su tela estroflessa, 90x150 cm, courtesy Matteo Bellenghi Modern & Contemporary Art, Milano/Alasio (SV).



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 2023 e degli anni precedenti, con approfondimenti dedicati alla crescente attenzione nei confronti delle aste online.

Lo scenario di riferimento è basato su campione d'osservazione più di 200.000 transazioni d'asta registrate fino al 2023. 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

ADEMY Classic Car Indexes

ADEMY Classic Car Index

Volume-Quantity
AVI-AQI

ATLI

Top Lot Classic Car Index

AMCI

Mid Cap Classic Car Index

ASCI

Top Lot Classic Car Index

Classic Car SEGMENTATION by

by AGE

1890-1904	Ancestor
1905-1918	Veteran
1919-1930	Vintage
1930-1945	PreWar
1946-1964	Classic
1965-1974	Post-Classic
1975-1987	Modern
1988-1997	Post-Modern
1998-Today	Instant Classic

by VALUE

0<V<100k€	Small Cap
100k€<V<1M€	Mid Cap
V>1M€	Top Lot

Mercato della numismatica

In questa edizione del Report "Il mercato dell'arte e dei beni da collezione" viene analizzato per la seconda 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.

L'analisi presentata nella **Sezione 8**, relativa al 2023 in comparazione con gli anni precedenti, è stata condotta attraverso la rielaborazione delle informazioni pubblicamente disponibili delle seguenti case d'asta: CNG, DNW (anche Noonams), Heritage, Leu, MDC, Morton & Eden, NAC, Nomos e Stack's Bowers.



Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali

Se il 2022 si era caratterizzato per la disponibilità di opere di qualità eccezionali, appartenute a collezionisti la cui fama è stata sufficiente per attrarre l'attenzione dei buyer di tutto il mondo, il 2023 ha inevitabilmente risentito di condizioni politiche ed economiche sempre meno positive. Sono così stati registrati risultati al ribasso rispetto al 2022 con un calo nel numero di opere milionarie, come si evince anche dal **numero di lotti che hanno superato i \$2,0 Mln** in tutti i comparti di beni da collezione analizzati, complessivamente **in calo del -11,7%** rispetto al 2022⁵⁴.

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**, mentre la disponibilità di nuove fonti informative digitali rafforza la capacità dei collezionisti di approfondire i lavori di artisti meno noti ma dal grande potenziale. Questo ha contribuito alla crescita del **tasso di unsold** delle aste "live" o "ibride" di pittura tenute nel corso dell'anno e rientranti nel campione d'analisi, passato dal **12,8% del 2022 al 17,0% del 2023**.

In termini di performance, **Christie's ha perso nel 2023, dopo anni di incontrastato dominio, il primato del maggior fatturato dell'anno (44,4% del totale)**, lasciando il trono alla storica rivale **Sotheby's (49,0%)**. Phillips si è confermata al 6,6%, sostanzialmente in linea con gli anni passati.

È importante menzionare gli 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*.

Le prime aste del 2024 confermano ancora il raffreddamento degli entusiasmi in atto, e, nonostante l'offerta ampia e di qualità, mostrano un diffuso scetticismo dei collezionisti nell'acquisto di opere soprattutto nelle fasce più alte.



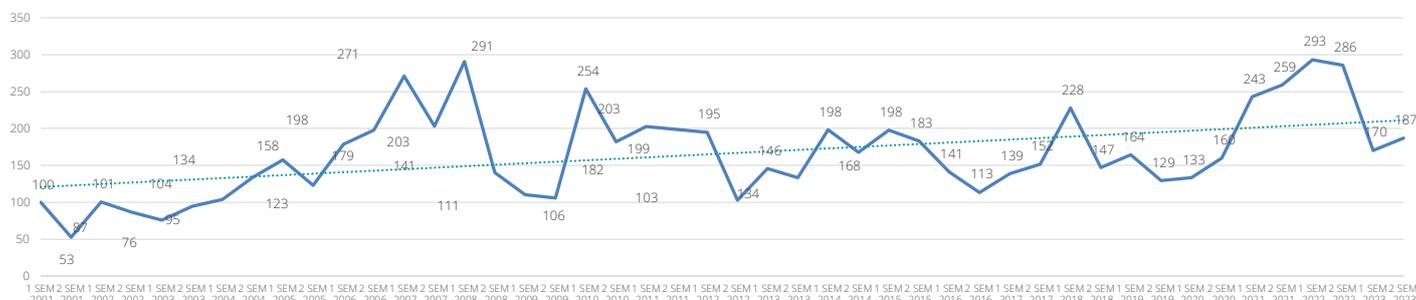
Dan Halter, *Discourse on Inequality*, 2023, hand women archival ink-jet prints, 149,5 x 74,5 cm, courtesy Osart Gallery.

⁵⁴Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3. Per un approfondimento sui top lot si veda la Sezione 2.2 "L'analisi dei top lot del 2023".



Il Global Painting Index

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari



Anno	N° Aste "live" o "ibride"	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	161	\$ 8.069.546.866,4	\$ 50.121.409,1	14,2%
2022	165	\$ 9.751.922.983,2	\$ 59.102.563,5	12,8%
2023	193	\$ 7.087.689.160,3	\$ 36.723.778,1	16,8%

Alla luce delle dinamiche finora descritte, non sorprende che il mercato della pittura del 2023 abbia conosciuto un **forte rallentamento, con tassi di invenduto in crescita, a sottolineare la tendenza conservativa** dei collezionisti.

Nel secondo semestre 2023, in particolare, le case d'asta internazionali hanno subito l'impatto del conflitto in Medio Oriente, che si è concretizzato in risultati meno soddisfacenti del previsto per le opere di fascia più alta. L'incertezza geopolitica e le possibili ripercussioni in termini di terrorismo e limitazioni ai viaggi internazionali ha subito frenato il mercato internazionale delle aste, seppur sia rimasta intatta la volontà dei collezionisti di ricercare la qualità del bene oggetto d'acquisto, ma su fasce di prezzo più accessibili⁵⁵.

Questi elementi hanno portato il **Global Painting Index**⁵⁶ nel 2023 a chiudere con una **variazione negativa del -34,5% sull'anno precedente (a/a)**. Resta tuttavia positiva la variazione complessiva di periodo, +87% 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), normalizzando nel corso dell'ultimo decennio la sua accentuata volatilità, a testimonianza di un mercato più ampio, più maturo e meno soggetto alla

speculazione *tout-court*.

Il segmento della pittura ha rappresentato nel 2023 circa il **69,8% del mercato globale dei beni da collezione**, in calo dal 73,9% nel 2022⁵⁷, a riprova del crescente interesse per i Passion Assets. La pittura ha così generato poco più di \$7,0 Mld, con una flessione del -27,3% rispetto al 2022, seppur sia aumentato il numero complessivo delle aste. Si è **fortemente ridimensionato il valore dell'aggiudicazione media**, passato da \$59,1 Mln nel 2022 a **\$36,7 Mln nel 2023**. Le tensioni economiche globali e le incertezze geopolitiche hanno avuto un impatto tangibile sul mercato dell'arte, come evidenziato dalla riduzione del valore dell'aggiudicazione media, ma anche dall'**unsold medio del segmento, che si è attestato a 16,8%**⁵⁸, in aumento dal 2022 (12,8%).

In linea con gli anni precedenti, **i cataloghi di maggiore qualità sono stati proposti a New York, che si conferma la capitale indiscussa del mercato dei beni da collezione**. In ripresa le performance asiatiche, che, dopo aver trainato la ripartenza dalla crisi pandemica, nel 2022 sono state fortemente impattate dalle restrizioni imposte dal governo cinese, per poi riconfermarsi nel 2023 come uno dei mercati strategici del futuro. Si conferma costante invece il **"ringiovanimento" del collezionismo a livello globale, che ha portato sia nuovi**

⁵⁵Per un maggiore approfondimento si rimanda alla Sezione 1, "Overview: il mercato dei beni da collezione nel 2023".

⁵⁶Nell'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 Sezione 3.

⁵⁷Con riferimento ai lotti venduti nelle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.

⁵⁸Campione rappresentato dalle maggiori aste di pittura (minimo \$1 Mln) e composto da 193 osservazioni.



acquirenti sul lato della domanda sia una crescita costante delle quotazioni degli artisti più giovani sul lato dell'offerta.

È interessante notare come i gusti dei giovani collezionisti siano maggiormente orientati verso giovani artiste donne, giovani artisti africani e afroamericani, in linea con la crescente attenzione nei confronti della diversity a livello internazionale e specificamente nel settore dell'arte.

Si è confermato il 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 dei **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 può aver contribuito, **lo sviluppo del canale online, emerso come necessità nel corso del 2020 e rivelatosi una possibile vetrina per beni da collezione solitamente non considerati dai buyer tradizionali**, soliti nel passato all'acquisto monosegmento. 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.

Da 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**, branding⁵⁹ e marketing territoriale, contribuendo ad accrescerne il volume e il numero di transazioni complessive. 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 privati⁶⁰. Ecco perché complessivamente il risultato in chiaroscuro del mercato delle aste nel 2023 appare più come una fisiologica battuta d'arresto dopo 3 anni di forte crescita, che un punto di contrazione irreversibile.



Parola all'esperto Le prospettive del mercato

Alessandro Guerrini, Amministratore Delegato del Gruppo Finarte⁶¹

"Ritengo che il contesto geopolitico rappresenti la principale minaccia per il mercato dell'arte nel 2024. Con questa premessa, esprimo però un cauto ottimismo: il mercato è solido e continua a rappresentare un sicuro baluardo per chi intende coltivare una passione collezionistica e al contempo diversificare il proprio patrimonio, investendo in beni reali. La raccolta di mandati in questi primi mesi dell'anno ce lo sta confermando!"

⁵⁹Per 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.

⁶⁰Per 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.

⁶¹Per l'intervista completa ad Alessandro Guerrini, si veda la Sezione "Interviste".



Il Global Painting USA Index | Focus ultimi 5 anni⁶²

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari



Anno	N° Aste "live" o "ibride"	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	64	\$ 4.856.044.824,0	\$ 75.875.700,4	12,9%
2022	64	\$ 6.583.655.938,0	\$ 102.869.624,0	11,9%
2023	76	\$ 4.432.245.888,0	\$ 58.319.024,8	15,2%

Il mercato USA ha assunto negli anni il ruolo di **leader nelle aste del mercato dei beni da collezione**, confermatosi anche nel 2023 **nonostante le incertezze nella scena geopolitica**. La percentuale di aste che hanno superato la significativa soglia dei 150 Mln di dollari è stata del 12%. Questo dato, sebbene possa sembrare modesto almeno nel confronto con il passato, è un indicatore importante della presenza di un "nocciolo duro" che si ritiene possa essere confermato anche nel futuro. 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 grazie alla disponibilità di cataloghi prestigiosi e di collezioni uniche, messe sul mercato attraverso la "porta" della grande mela, grazie alla sua multiculturalità e alla sua vivacità artistica.

Negli anni New York è stata **la piazza internazionale di riferimento per i grandi record**: 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 **Collezione Paul Allen**, che con un totale di oltre \$1,6 Ml (Christie's, New York, 20) è divenuta la collezione privata più pagata nella storia delle aste. Questo livello di eccellenza è stato confermato anche nel 2023 con l'asta del 9 novembre di capolavori del Novecento di Christie's, "*20th Century Evening Sale*", in cui è

stato registrato **il più alto risultato per una sessione singola dal novembre 2017 (oltre \$640,8 Mln)**. La stella incontrastata è stata *Le bassin aux nymphéas*, un dipinto del 1917-19 di Claude Monet con le iconiche ninfee **aggiudicato a \$74 milioni**.

A causa del contesto di grande instabilità geopolitica economica ed alla prudenza degli operatori del settore del lusso in generale, il **Global Painting USA Index⁶³** ha registrato complessivamente nel 2023 un calo significativo pari **al -24,5% a/a** seppur abbia mantenuto una **variazione quinquennale positiva del +80,7%**.

È diminuito contestualmente e notevolmente **il fatturato annuo, che ha raggiunto i \$4,4 Mld, in contrazione (-32,7% a/a)** rispetto ai \$6,5 Mld del 2022. Anche **l'aggiudicazione media** (di conseguenza) **è diminuita**, passando dai \$102,8 Mln del 2022 ai \$58,3 Mln del 2023. La scarsa propensione dei collezionisti alla spesa è stata confermata dall'aumento del tasso medio di unsold (15,2% nel 2023, 11,9% nel 2022, 12,9% nel 2021)⁶⁴, che tuttavia è inferiore al 21,0% registrato nel 2019.

⁶²Dati calcolati sulla serie storica 2001-2023.

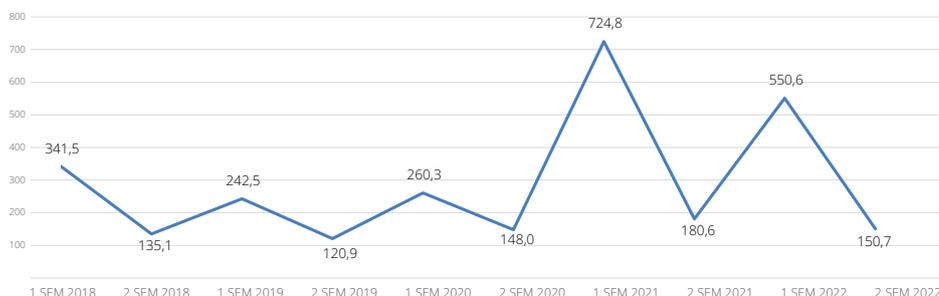
⁶³Nell'elaborazione del Global Painting USA Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi a New York, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.

⁶⁴Campione rappresentato dalle maggiori aste USA (minimo \$1 Mln) e composto da 76 osservazioni.



Il Global Painting UK Index | Focus ultimi 5 anni⁶⁵

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari

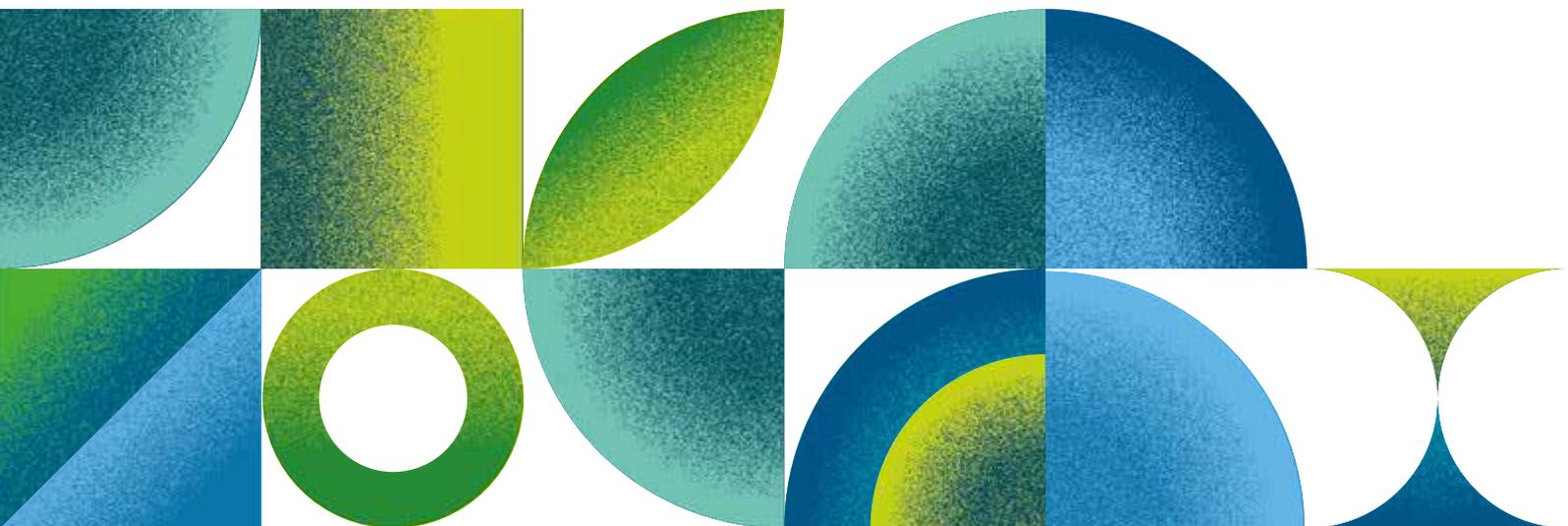


Anno	N° Aste "live" o "ibride"	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	40	\$ 1.317.257.826,2	\$ 32.931.445,7	17,7%
2022	47	\$ 1.736.901.191,8	\$ 36.955.344,5	15,6%
2023	56	\$ 1.389.358.492,1	\$ 24.809.973,1	19,8%

Londra è stata 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 **la Brexit sta contribuendo a delineare un nuovo profilo per il mercato dell'arte londinese.**

Sembrano infatti rafforzarsi altre piazze europee, tra cui Parigi,

con particolare riferimento ai comparti dell'arte Pre War, mentre l'arte contemporanea resta un asset importantissimo per la capitale inglese. Rimane infatti 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.



⁶⁵Nell'elaborazione del Global Painting UK Index vengono considerate le aste di pittura svoltesi a Londra, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.



Nel 2023 è cresciuto il numero di aste milionarie tenutesi a Londra⁶⁶, ma, a dimostrazione del clima di incertezza a cui la Brexit può avere contribuito, il fatturato complessivo è diminuito del -20% rispetto al 2022, superando comunque il fatturato totale del 2021.

Negativa anche la variazione quinquennale del *Global Painting UK Index* (-54,4%), a dimostrazione degli effetti negativi vissuti dal mercato inglese a seguito della pandemia e dell'uscita dall'Unione Europea e del globale contesto di incertezza geopolitica.

Il momento di criticità per il mercato londinese è evidenziato anche dall'incremento del tasso di unsold medio, passato da 15,6% a 19,8% (maggiore solo nel 2019 a 23,6%). Negativa anche la variazione del **fatturato medio d'asta, passato da \$36,9 Mln a \$24,8 Mln**, a testimonianza dello scarso appeal nel 2023 della capitale britannica per i lotti più prestigiosi.



Gea Casolaro, *Liza Minelli Beach*, 2013, lampada print su alluminio, cm 66x100, Courtesy The Artist and The Gallery Apart Roma.



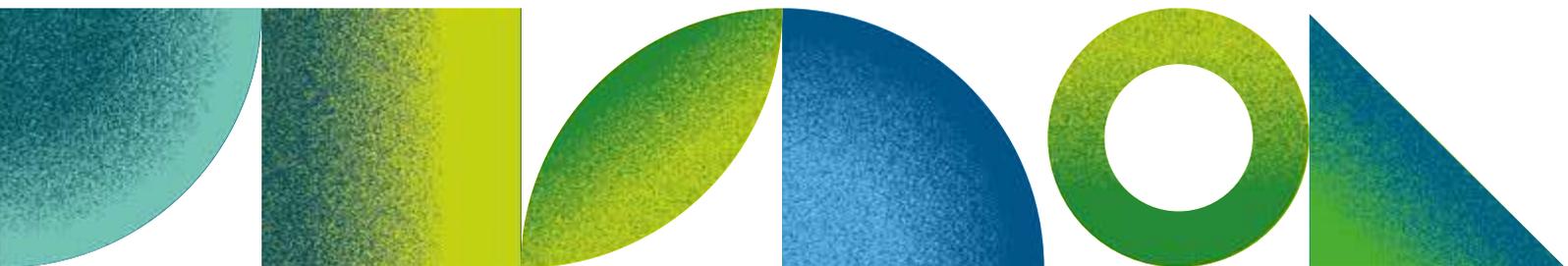
Casi interesse

Il fascino senza tempo di Klimt ed è record in... dieci minuti!

L'arte ha il potere di incantare, ispirare e, a volte, di stabilire nuovi record. Questo è esattamente ciò che è accaduto con "La Signora con il ventaglio" di Gustav Klimt, opera che ha registrato un risultato straordinario.

Il ritratto, noto anche come "Dame mit Fächer", è stato acquistato per la cifra sbalorditiva di 85,3 Mln di sterline (equivalenti a \$108,4 Mln), comprese le commissioni, da un cliente di Hong Kong. Questo prezzo è stato raggiunto in soli dieci minuti durante un'asta di Sotheby's a Londra, e rappresenta un nuovo record per Klimt, superando le stime di prevendita (65 milioni di sterline)⁶⁷, rendendo l'opera più preziosa mai venduta in Europa e battendo il precedente record europeo detenuto da Alberto Giacometti con "Walking Man".

L'ultima volta che un'opera di Klimt è apparsa all'asta è stato nel 1994, quando Sotheby's a New York ha venduto un suo lavoro per \$11,6 Mln, un prezzo che all'epoca aveva stabilito un record per l'artista. Questo evento dimostra non solo il valore monetario che l'arte può raggiungere, ma anche l'importanza culturale e storica che opere come "La Signora con il ventaglio" continuano a detenere nel corso del tempo.



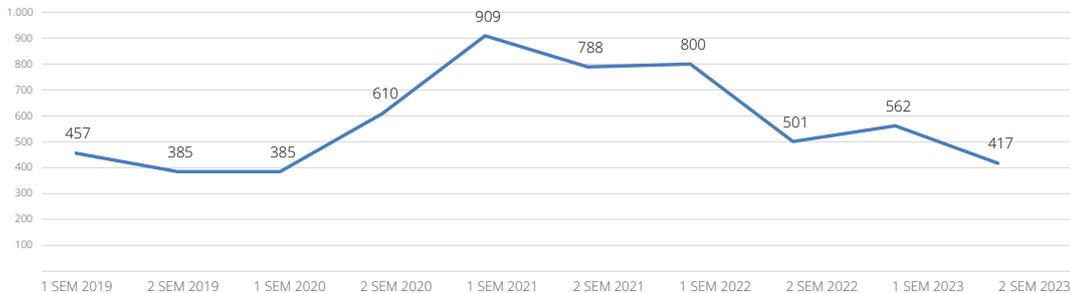
⁶⁶Campione rappresentato dalle maggiori aste UK (minimo \$1 Mln) e composto da 56 osservazioni.

⁶⁷Pirrelli M., "La Signora di Klimt è l'opera più cara aggiudicata in Europa", in Sole24Ore ArtEconomy, 27 giugno 2023.



Il Global Painting Asia Index | Focus ultimi 5 anni⁶⁸

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari



Anno	N° Aste "live" o "ibride"	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	30	\$ 1.512.524.951,3	\$ 50.417.498,4	12,3%
2022	29	\$ 1.035.322.261,1	\$ 35.700.767,6	10,4%
2023	32	\$ 926.603.001,9	\$ 28.956.343,8	16,4%

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 3, Metodologia).

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. Dopo un 2022 di rallentamento del mercato, anche a causa delle restrizioni sanitarie imposte dal governo cinese che hanno reso complesso "vivere" le aste di Hong Kong per molti collezionisti, il 2023, è stato caratterizzato da un ulteriore calo del volume di affari, con il fatturato a/a diminuito del -10,5%, passando da \$1 Mld a circa 900 Mln ed un tasso medio di unsold cresciuto sino al 16,4%⁶⁹ (10,4% nel 2022). I dati hanno messo in luce un mercato in balia di un ridimensionamento che ha frenato gli entusiasmi del passato, in un anno complicato per il mercato cinese di riferimento, scosso dagli scandali di alcune delle sue principali società immobiliari, contraddistinto da un'economia nazionale in forte rallentamento e da un mercato finanziario in caduta verticale (oltre -50% negli ultimi due anni).

In questo contesto di oggettiva difficoltà, si è confermato tuttavia il trend che vede i collezionisti asiatici ampliare

il loro tradizionale interesse per i beni da collezione. Se negli anni scorsi si dimostravano particolarmente attivi per le vendite di pittura di matrice orientale e di beni antichi di origine locale, oggi i collezionisti asiatici sono infatti sempre più "onnivori", dimostrandosi disponibili a spendere cifre importanti per svariate tipologie di beni in asta, compresi i grandi maestri del Pre War e Post War europei. In particolare, alcuni lotti di artisti hanno fatto registrare risultati entusiasmanti, tra cui un'opera dell'artista italiano Salvo, che è arrivata a \$1,1 Mln da Christie's, nella vendita del 28 novembre "20th/21st Century Art Evening Sale", con un prezzo quasi 9 volte superiore la stima più bassa⁷⁰ e segnando un punto iniziale ben augurante per l'appello dei nostri artisti verso il mondo orientale.

Nonostante il calo nei fatturati, resta positiva la variazione degli ultimi 5 anni, pari al +8,3% (sul primo semestre 2019), a dimostrazione della crescente globalizzazione delle aste della capitale cinese del mercato. Nell'ultimo decennio, infatti, l'industria dell'arte contemporanea in Asia ha registrato una crescita significativa, con i mercati del Giappone e della Corea del Sud che hanno registrato un incremento nel fatturato delle aste e ospitano oggi nuove iniziative di grande spessore per il mercato delle aste.

⁶⁸Dati calcolati sulla serie storica 2001-2023.

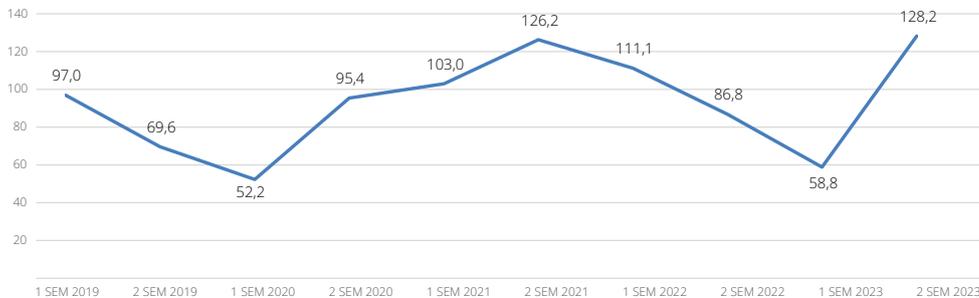
⁶⁹Campione rappresentato dalle maggiori aste asiatiche (minimo \$1 Mln) e composto da 32 osservazioni.

⁷⁰Rogni G., "Top ten Salvo: è lui l'uomo del mercato dell'arte 2023. Ecco tutti i 10 record in asta", in ArtsLife, 28 novembre 2023.



Il Global Painting UE Index | Focus ultimi 5 anni⁷¹

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari



Anno	N° Aste "live" o "ibride"	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	27	\$ 383.719.264,9	\$ 14.211.824,6	13,6%
2022	25	\$ 396.043.592,3	\$ 15.841.743,7	12,9%
2023	29	\$ 339.481.778,1	\$ 11.706.268,2	15,8%

Favorito dalla fuoriuscita della Gran Bretagna dall'Unione Europea, il Vecchio Continente sta guadagnando crescente importanza nel mercato dell'arte internazionale, sia in termini di fiere e gallerie, sia in termini di mostre ed esposizioni. Anche le case d'asta stanno quindi spostando molti cataloghi di prestigio nelle capitali europee, tra cui in particolare Parigi. **Le sedi europee delle case d'asta sono così riuscite a registrare nel 2023 risultati in linea con gli ultimi due anni**, non risentendo del complessivo rallentamento registrato a livello internazionale grazie a molti lotti di qualità e al regime di libera circolazione.

Sul risultato positivo in questione è opportuno rimarcare che il mercato europeo non risulta ancora paragonabile agli altri in termini di fatturato complessivo, qualità di lotti e presenza di *bidder*. Il mercato è dunque più "sottile" in termini di lotti battuti, ma 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". Il numero di aste proposte che hanno superato il milione di fatturato è aumentato rispetto al 2022 (29 contro 25), mentre il **fatturato complessivo delle piazze europee è diminuito, registrando un -14,3% rispetto al 2022**.



Giuseppe Uncini, *Ferrocemento n. 27*, 1965, cemento e ferro, 40x40 cm, Courtesy Dep Art Gallery, Milano/Archivio Uncini, Roma.

⁷¹Dati calcolati sulla serie storica 2001-2023.



Il **Global Painting UE Index**⁷² ha registrato un incremento rispetto al 2022 (+47,7% a/a), che, soprattutto nel primo semestre, si era caratterizzato per grande dinamicità dei collezionisti e qualità dei cataloghi. La **variazione di periodo** (sul primo semestre 2019) è pari al +32%, 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 dopo la Brexit e più recentemente da Hong Kong. La **possibilità di fruire delle modalità di vendita "ibride" ha infatti avuto un'influenza positiva sulla predisposizione dei collezionisti oltre-oceano all'acquisto di opere d'arte in cataloghi di vendite che si tengono nel Vecchio Continente.**

Di conseguenza si è confermato solido il mercato europeo, nonostante l'incremento del tasso di unsold medio, passato da 12,9% a 15,8%⁷³ (13,6% nel 2021) ma comunque in linea con le altre piazze continentali e la variazione negativa del **fatturato medio d'asta, passato da \$15,8 Mln a \$11,7 Mln**. Alla luce del contesto, i dati mostrano una leggera diminuzione del volume d'affari, ma un mercato che mantiene la sua solidità.



Casi di interesse

Nuove gallerie internazionali aprono la propria sede parigina

Negli ultimi anni è cresciuto il numero di gallerie internazionali che hanno scelto di aprire una sede a Parigi, per cogliere l'opportunità emergente dall'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. Oltre ad Hauser & Wirth, new entry recente della capitale francese, anche Mendes Wood DM, Thomas Zander, Stuart Shave's Modern Art, Moretti Gallery e Friedman Benda apriranno le proprie porte con nuove sedi parigine entro il 2024⁷⁴.

⁷²Nell'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.

⁷³Campione rappresentato dalle maggiori aste UE (minimo \$1 Mln) e composto da 29 osservazioni.

⁷⁴Lauter, D., "It's an Enormous Level of Excitement: In Paris, a Second Wave of Gallery Arrivals Is Under Way as International Dealers Flock to the City", in Artnet News, 19 ottobre 2023.



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

Anche nel 2023, New York ha confermato la propria leadership del mercato, seguita da Londra, dall'Asia e infine dal Vecchio Continente. **Nel biennio 2020-21 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 periodo, ma le restrizioni sanitarie imposte dal governo cinese hanno fatto tornare Londra al secondo posto del mercato, confermato nel 2023 seppur con quote di fatturato decisamente inferiori rispetto a New York.

È bene tuttavia rimarcare che questa terza posizione dell'Asia nello scacchiere del mercato degli incanti internazionali potrebbe essere ben diversa se venissero incluse nel campione le aste dei player locali, non considerate ai fini dell'analisi per ragioni già elencate⁷⁵.

Con il 62,5%, **New York mantiene la prima posizione in termini di quota di fatturato della pittura, superando i \$4,4 Mld**, nonostante il calo rilevante del fatturato rispetto al 2022 (-32,7%) attribuibile al riassetto del mercato dopo il 2022, anno da record per qualità della proposta.

Londra si trova al secondo posto, con il 19,6% del fatturato complessivamente registrato per il settore della pittura nell'ambito del campione di ricerca. **Al terzo posto Hong Kong, con il 13,1% del fatturato della pittura**, guadagnando qualche punto percentuale rispetto al 2022, grazie all'allentamento delle restrizioni imposte fino al 2022 per arginare la crisi pandemica.

In ultima posizione l'Europa (4,8%), che grazie alla crescente offerta sulla piazza di Parigi è riuscita a mantenere salda la propria posizione nel panorama internazionale, guadagnando anch'essa margine nel panorama internazionale della pittura.

Tabella: Fatturato per aree geografiche a confronto (2021-2023).

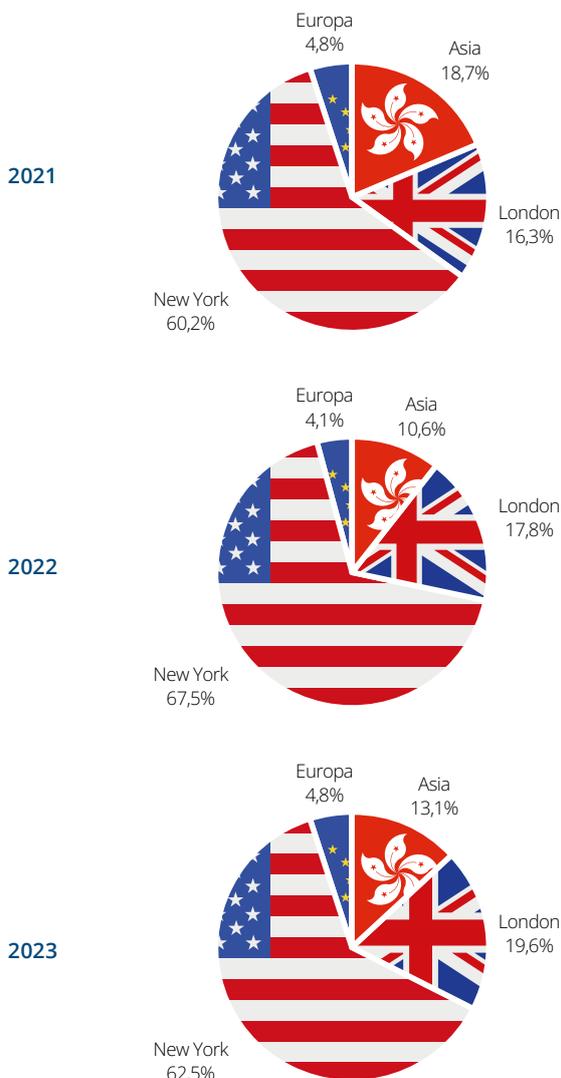


Tabella: Fatturato per aree geografiche a confronto (2021-2023).

	New York	Londra	Asia	Europa
2021	\$ 4.856.044.824,0	\$ 1.317.257.826,2	\$ 1.512.524.951,3	\$ 383.719.264,9
2022	\$ 6.583.655.938,0	\$ 1.736.901.191,8	\$ 1.035.322.261,1	\$ 396.043.592,3
2023	\$ 4.432.245.888,0	\$ 1.389.358.492,2	\$ 926.603.001,9	\$ 339.481.778,2
Variazione 2023/2022	\$ -2.151.410.050,0 -32,7%	\$ -347.542.699,6 -20,0%	\$ -108.719.259,2 -10,5%	\$ -56.561.814,1 -14,3%

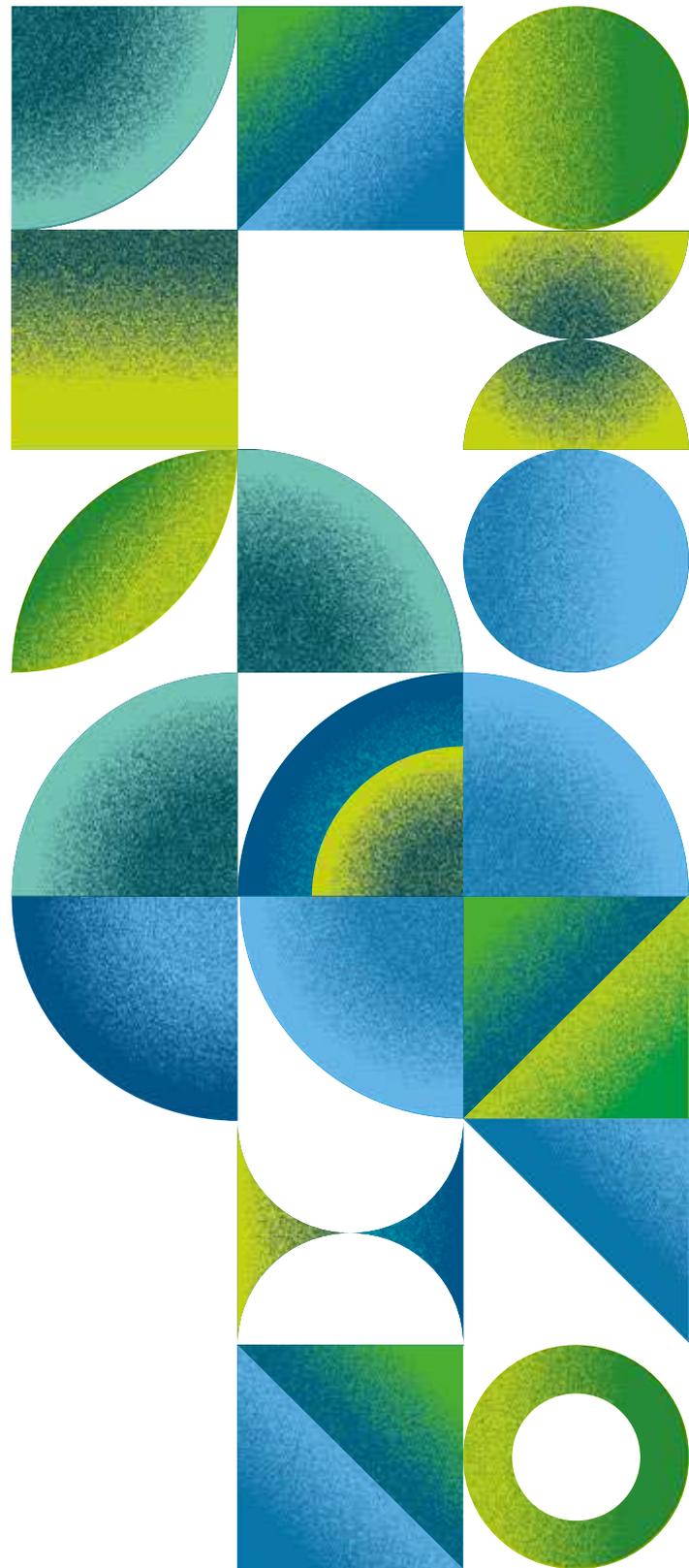
Fonte: elaborazione propria.

⁷⁵Con riferimento alle aste ricomprese nel campione di ricerca definito secondo Metodologia, Sezione 3.



Quanto affermato finora trova conferma anche nell'analisi del tasso di unsold medio del mercato della pittura per area geografica. L'Asia ha visto un aumento nel **tasso medio di unsold, che rende New York l'area geografica con il tasso più basso per il 2023 (15,2%)**, grazie alla qualità dei cataloghi proposti. Le altre aree geografiche, a dimostrazione delle complessità del mercato, hanno registrato tassi medi di invenduto in crescita: l'Europa è passata da circa il 12,9% al 15,8%, l'Asia dal 10,4% al 16,4% e Londra dal 15,6% ad un critico 19,9%, evidenziando le complessità vissute dalla capitale inglese a causa della Brexit.

Grafico: Unsold medio per area geografica 2021-2023.



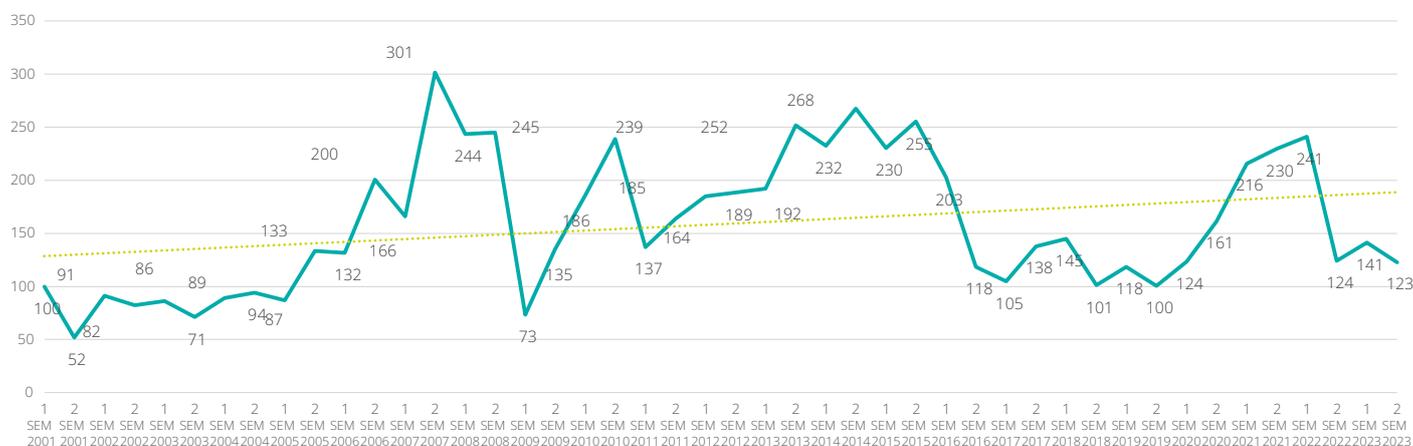
Fonte: elaborazione propria, basata sui dati pubblicati dalle case d'asta.



Il mercato della pittura per comparto

Il Post War Painting Index

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	95	\$ 6.222.253.542,8	\$ 65.497.405,7	19,4%
2022	117	\$ 6.513.377.546,6	\$ 55.669.893,6	11,0%
2023	127	\$ 5.061.527.387,5	\$ 39.854.546,3	12,8%

Il mercato dell'arte del dopoguerra e contemporanea ha registrato una fase di flessione, dopo anni di robusta crescita, con volumi di fatturato che hanno tuttavia confermato ancora **la sua leadership nel mercato della pittura, con il consolidamento di artisti emergenti che hanno registrato record da capogiro nelle vendite all'asta dell'ultimo anno**. 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. Come nel passato, un cluster ben definito di artisti è stato particolarmente apprezzato dal mercato, identificabile nell'acronimo BIPOC (black, indigenous, people of colour).

Anche il **Post War Painting Index⁷⁶** ha tuttavia registrato una lieve **variazione a/a negativa (-0,9%)**, anche se la variazione dall'inizio delle osservazioni rimane positiva (**+22,9% dal primo semestre 2001**).

Nel 2023 è cresciuto il numero di aste "live" o "ibride" rispetto agli anni precedenti, passato da 117 a 127, tuttavia ciò non ha favorito l'incremento del **fatturato complessivo, passato da \$6,5 Mld a \$5 Mld (-22,3% a/a)**, in linea con la flessione del valore medio delle aggiudicazioni, in contrazione da \$55,7 Mln a \$39,8 Mln. In linea con questi dati, va letta anche la crescita del tasso di unsold medio, che si assesta a 12,8%⁷⁷ (11,0% nel 2022).

Highlight dell'anno è stata la vendita della collezione della filantropa Emily Fisher Landau da parte di Sotheby's, con una white-glove sale da oltre \$400,0 Mln, un risultato straordinario, che ha segnato **la vendita più alta della storia per una collezionista donna**. La collezione conteneva inoltre **il top lot dell'anno, "Femme à la montre" di Pablo Picasso**, la seconda opera più costosa di Picasso mai passata sotto il martello, aggiudicata per **\$139,3 Mln**.

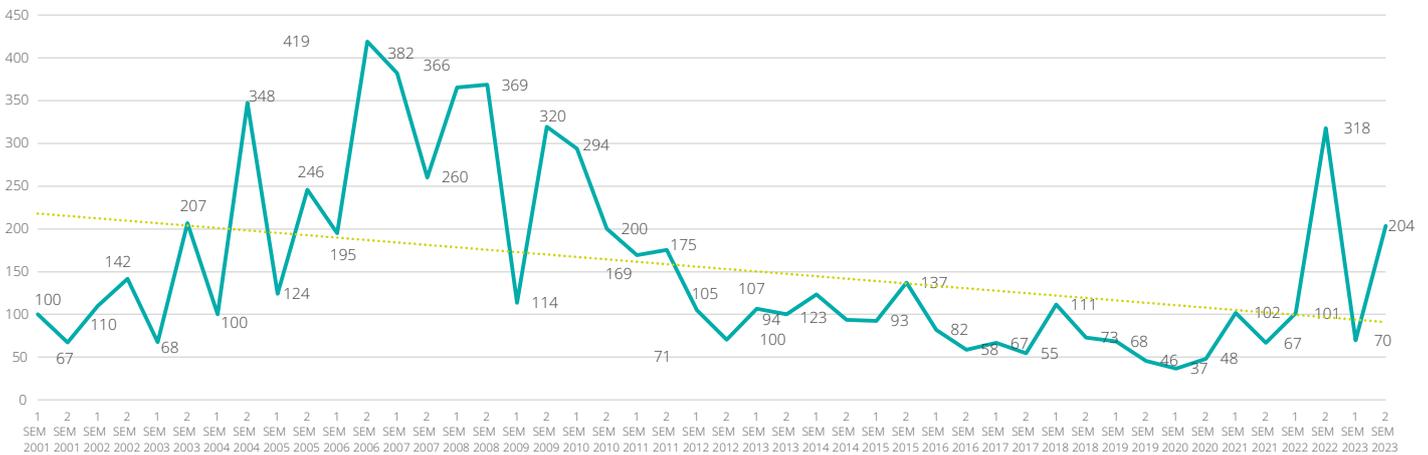
⁷⁶Nell'elaborazione del Post War Painting Index vengono considerate tutte le aste di arte del dopo-guerra e contemporanea svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.

⁷⁷Campione rappresentato dalle maggiori aste Post War (minimo \$1 Mln) e composto da 127 osservazioni.



Il Pre-War Painting Index

Con il contributo di Valentina Di Ridolfo



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	37	\$ 1.357.980.078,8	\$ 36.702.164,3	16,3%
2022	32	\$ 2.949.430.749,3	\$ 92.169.710,9	15,9%
2023	34	\$ 1.636.889.829,5	\$ 48.143.818,5	21,8%

In discontinuità con gli esiti del mercato del 2022, **il 2023 è stato un anno di performance in chiaro scuro anche per il mercato delle opere Pre-War**, nonostante si sia assistito ad un lieve aumento del numero di aste milionarie.

Le grandi collezioni proposte all'incanto firmate nel 2022 hanno influito negativamente sulla performance anno su anno del **Pre War Painting Index⁷⁸**, che ha registrato una **variazione del -36% a/a (sul secondo semestre 2022)**. Nonostante un risultato in palese contrazione, resta **indiscussa l'attrattiva che il segmento dell'arte impressionista possiede rispetto ad altre tipologie di arte figurativa**, poiché l'investimento in questo tipo di opere è tendenzialmente più "stabile", anche grazie agli archivi degli artisti che ne sostengono il mercato e limitano la volatilità dei prezzi. Nel 2023, nonostante una buona qualità dei cataloghi presentati, è cresciuto **tasso di unsold medio (21,8%⁷⁹)** e, nonostante **il lieve aumento del numero delle aste milionarie (da 32 a 34)** è diminuito notevolmente **il valore dell'aggiudicazione media, passato da circa \$92,2 Mln a circa \$48,2 Mln**.

Tuttavia, rimane positiva la **variazione di periodo**, pari al **+103,5%** (+198,5% nel 2022) sul primo semestre 2001. **Il fatturato complessivo del comparto, passato da oltre \$2,9**

Mld a quasi \$1,7 Mld (-44,5%), rende ancor più evidenti le dinamiche trattate nelle righe precedenti, **sottolineando il clima di incertezza e di raffreddamento dal 2022**.

New York risulta essere ancora il fulcro del mercato moderno e impressionista. Highlight dell'anno l'asta **"20th Century Evening Sale"** proposta da Christie's agli inizi di novembre, che ha raggiunto **la più alta aggiudicazione del 2023, con un totale di circa \$641,0 milioni** e un tasso di venduto di circa il 94%.

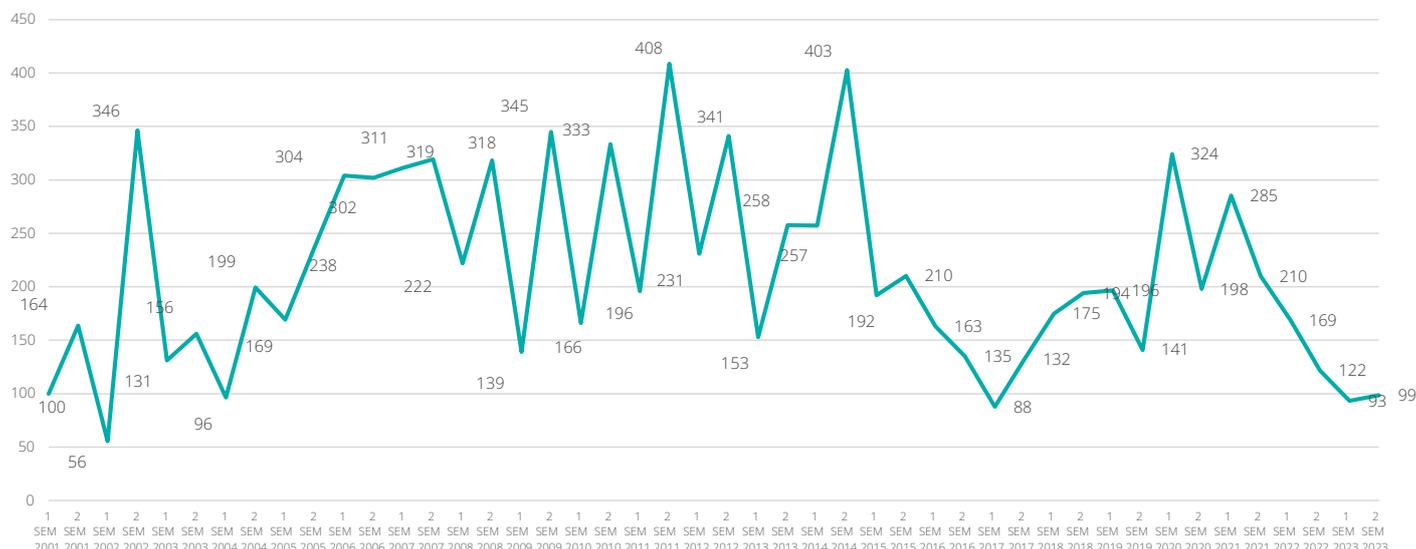
⁷⁸Nell'elaborazione del Pre War Painting Index vengono considerate tutte le aste del comparto di arte impressionista e moderna svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.

⁷⁹Campione rappresentato dalle maggiori aste Pre War (minimo \$1 Mln) e composto da 34 osservazioni.



L'Old Masters Painting Index

Con il contributo di Matteo Schivo



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	29	\$ 489.313.244,8	\$ 16.872.870,5	26,0%
2022	16	\$ 289.114.687,3	\$ 18.069.668,0	20,0%
2023	32	\$ 389.271.943,3	\$ 12.164.748,2	27,4%

Nonostante l'evolversi del contesto geopolitico, il **mercato degli Old Masters** anche nel 2023 ha continuato a mantenere una **propria attrattività e resilienza**, a dimostrazione dell'incessante desiderio di collezionisti e appassionati d'arte di immergersi nelle profondità di capolavori intramontabili. Il dipinto antico continua ad essere percepito come **bene di estrema qualità e come investimento alternativo di elevata solidità**, di grande appeal non soltanto per chi colleziona sulla base di tradizioni familiari, ma anche per il crescente numero di HWNI, in cerca di beni da collezione sofisticati, in grado di garantire prestigio sociale. L'acquisto di un dipinto antico richiede invero una grande conoscenza della storia dell'arte e delle sue peculiarità, fattore che rende elitario questo tipo di bene, e parallelamente la crescente consapevolezza degli acquirenti rende necessario anche un grande lavoro di ricerca e analisi delle opere da parte degli operatori, che devono presentare una documentazione quanto più completa ed esaustiva possibile inerente conservazione, provenienza e autenticità delle opere.

In termini numerici, il **fatturato totale del 2022 è stato di \$389,2 Mln, con il numero di aste milionarie aumentato da 16 a 32**. In peggioramento invece il tasso di unsold medio, passato da 20% a 27,4%⁸⁰.

L'**Old Masters Painting Index**⁸¹ ha chiuso con una **variazione annua del -19,0%** (-42,0% nel 2022), ed è diventata negativa anche la **variazione di periodo (-1,4%** sul primo semestre 2001).

A destare particolare attenzione tra le proposte d'inizio anno è stata la vendita, senza prezzi di riserva, della collezione J.E. Sofra, il cui ricavato finale è stato di \$18,5 mln. Top lot della collezione, un album dell'artista Jean Baptiste Oudry contenente 138 illustrazioni per i primi sei libri delle Favole di Jean de La Fontaine. Fra gli altri capolavori proposti nel corso dell'anno **una coppia di ritratti dell'artista spagnolo Goya realizzati nel 1805 che sono stati venduti per \$16,4 mln**. Il grande interesse per i dipinti in questione risulta giustificabile essendo solo una manciata di coppie di ritratti dell'artista ancora in mani private (soprattutto al di fuori della Spagna), **l'unica coppia del genere a raffigurare due donne**.

⁸⁰Campione rappresentato dalle maggiori aste Old Masters (minimo \$1 Mln) e composto da 32 osservazioni.

⁸¹Nell'elaborazione dell'Old Masters Painting Index vengono considerate tutte le aste del comparto Old Masters svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.



Dopo le importanti vendite di fine gennaio vi è stata una fisiologica pausa, caratterizzata dall'assenza di aste dedicate ai dipinti antichi. La ripresa si è assista a fine marzo con un paio di aste, una di Sotheby's e una di Christie's, svoltesi a **Parigi**. Le vendite, sebbene caratterizzate da importi tendenzialmente inferiori rispetto a quelle di New York, dimostrano comunque la **crescente rilevanza** della capitale francese quale importante centro di vendita per i dipinti antichi. Polo di riferimento per l'arte antica cinese si conferma invece Hong Kong, come ha confermato la vendita di Sotheby's del 6 aprile di dipinti antichi cinesi, che ha registrato complessivamente un fatturato di \$14,1 mln.

Eccellenti risultati si sono invece registrati nella tre giorni londinese del 5-7 luglio quando le 9 aste fra **Sotheby's e Christie's hanno complessivamente realizzato \$139,3 mln.** I principali risultati si sono raggiunti nel corso delle rispettive aste serali i cui fatturati sono stati rispettivamente di \$49,6 mln e \$68,7 mln. La vendita di Sotheby's ha visto 9 lotti aggiudicati sopra il milione di dollari con il top lot, un olio su tavola datato al 1490 circa dell'artista fiammingo noto come *Il Maestro dei ritratti Baroncelli*, che è passato di mano per una cifra di poco superiore ai \$10,0 Mln. Eccellenti risultati si sono registrati anche nella vendita di Christie's con 14 lotti venduti sopra al milione, di cui due che hanno superato la soglia dei 10 milioni.

Dopo la pausa estiva le aste tenutesi a partire dalla seconda metà di settembre hanno visto la prevalenza del mezzo online con fatturati che si sono attestati intorno al milione di dollari. Eccezione al trend la vendita londinese di Christie's del 6 dicembre di dipinti antichi e del XIX secolo il cui fatturato complessivo si è assestato a \$24,4 mln. Lotto di maggior pregio è stata una coppia di vedute veneziane del Canaletto vendute a \$12,3 mln.



Danilo Bucchi, Volume 001, 2022, resina e smalto su tela, 150 x 100 cm, 2022.
Courtesy: Galleria Gaburro.

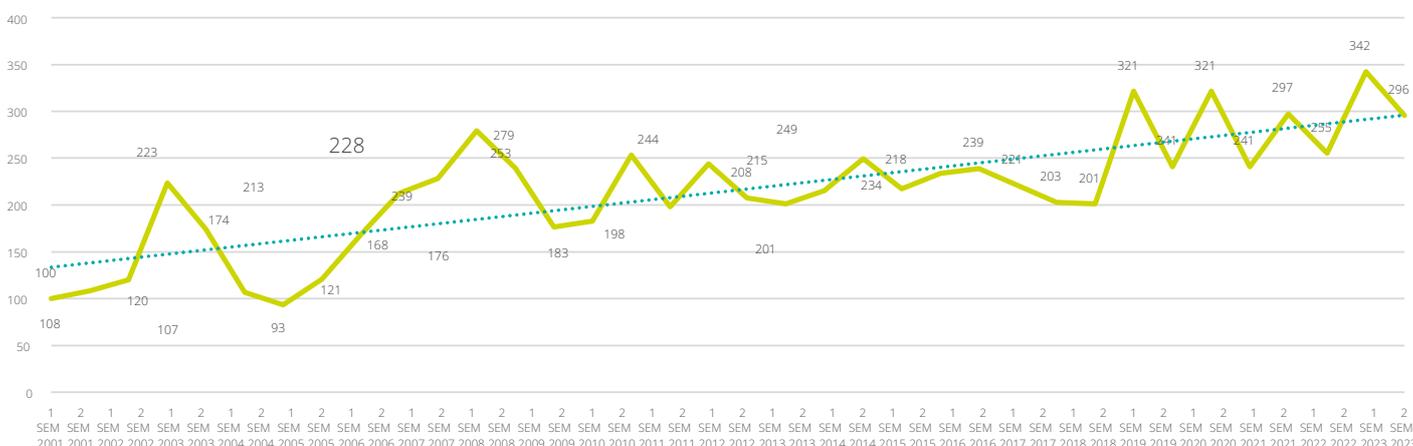




Il mercato dei Passion Assets

Il Global Passion Assets Index

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	158	\$ 2.284.316.423,2	\$ 14.457.698,9	14,7%
2022	214	\$ 2.546.594.354,4	\$ 11.899.973,6	14,9%
2023	191	\$ 2.651.223.497,1	\$ 13.880.751,2	16,9%

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 figurativa e soprattutto

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 continuato ad attrarre interesse diffuso tra vecchi e nuovi buyer, come confermato dalla crescita del **Global Passion Assets Index**⁸², che continua a crescere, registrando un +15,8% a/a. Si conferma positiva anche la **variazione di periodo, pari a +195,7%** (sul primo semestre 2006).

⁸²Nell'elaborazione del Global Passion Assets Index vengono considerate tutte le aste di gioielli e orologi, antichità, arredi e design, vini e fotografie svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.



Diminuisce il numero delle aste milionarie del segmento, passate da 214 nel 2022 a 191 nel 2023. Questo calo non ha inciso sul fatturato complessivo, in crescita **da \$2,5 Mld nel 2022 a oltre \$2,6 Mld nel 2023 (+4,1 a/a) a conferma dell'interesse dei buyers per il settore.** Il buono stato di salute del comparto del lusso, confermato dai risultati di tutte le case d'asta internazionali, si evince anche dal mantenimento dei livelli di unsold ben al di sotto di quelli pre-COVID (16,9%⁸³).

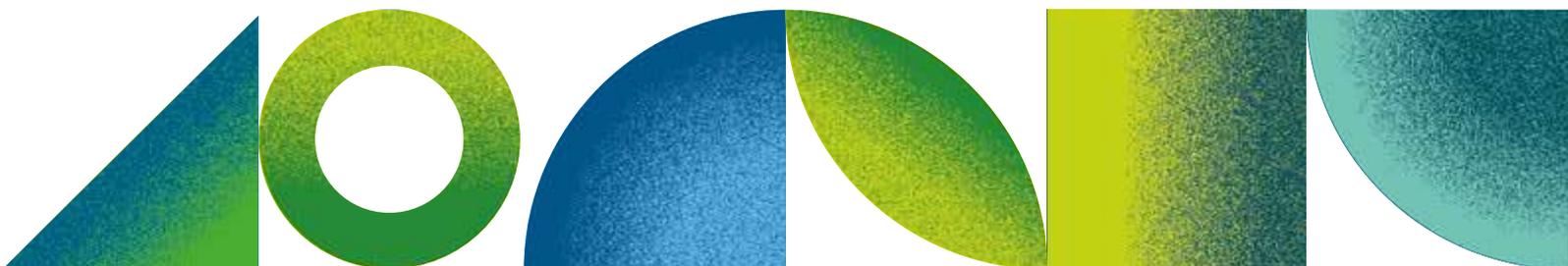
Alla crescita del mercato dei Passion Assets contribuisce il forte interesse dei nuovi acquirenti, spesso attratti anche dalla varietà dei beni proposti. In risposta alle continue evoluzioni nel gusto dei collezionisti di tutto il mondo e all'abbassamento dell'età media degli acquirenti, anche nel 2023 (soprattutto nelle vendite online) sono stati proposti, tra gli altri, beni e cimeli 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.



Casi di interesse

Un pezzo di storia del rock: i jeans di Kurt Cobain venduti per \$412.750⁸⁴

Un paio di jeans indossati da Kurt Cobain hanno fatto la storia, stabilendo un record per Levi's all'asta. Questi jeans iconici sono stati venduti per un incredibile \$412.750, ben 40 volte oltre la loro stima iniziale. Questo è avvenuto durante una vendita di tre giorni a Julien's Auctions di New York, un luogo noto per la sua dedizione alla conservazione del patrimonio rock. Questi jeans, un tempo indossati sul palco e in altre occasioni storiche, ora portano con sé il ricordo di una leggenda del rock, continuando a raccontare la sua storia.



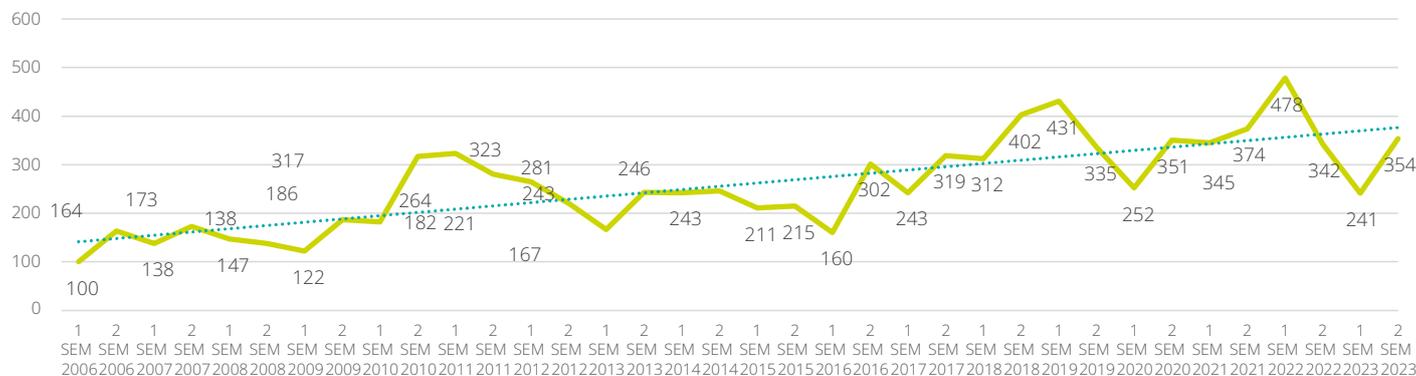
⁸³Campione rappresentato dalle maggiori aste di Passion Assets (minimo \$1 Mln) e composto da 191 osservazioni.

⁸⁴Per maggiori informazioni: Kurt Cobain's Old Jeans Just Set an Auction Record for Levi's (artnet.com).



Il Wines & Spirits Index

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	19	\$ 85.530.978,9	\$ 4.501.630,5	5,7%
2022	44	\$ 168.739.367,0	\$ 3.834.985,6	6,2%
2023	35	\$ 139.896.536,0	\$ 3.997.043,8	11,3%

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. **I 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 solitamente 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**.

L'anno 2023 si è caratterizzato per un minor numero di aste milionarie in presenza (35 contro 44 nel 2022) e per una prevalenza delle aste online. Si è registrata tuttavia una concentrazione, nelle aste live, di lotti d'eccezione, spesso rappresentati da bottiglie passate per le mani di grandi collezionisti o noti esperti del settore, che hanno determinato la crescita del **Wines & Spirits Index**⁸⁵, che ha concluso il 2023 con una **variazione positiva (+3,3% a/a)**. Resta positiva anche la variazione complessiva di periodo **+253,7%** (sul primo semestre 2006), nonostante sia cresciuto il tasso di unsold medio, che da 6,2% del 2022 è passato a 11,3%⁸⁶.

Hong Kong si è riconfermata la piazza di riferimento internazionale per il comparto⁸⁷, rappresentando il 44,6% del volume d'affari del 2023, confermando il primato del biennio passato. Al secondo posto New York, seguita dall'Europa e Londra. **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.

⁸⁵Nell'elaborazione del Wines & Spirits Index vengono considerate tutte le aste del comparto Vini e liquori svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.

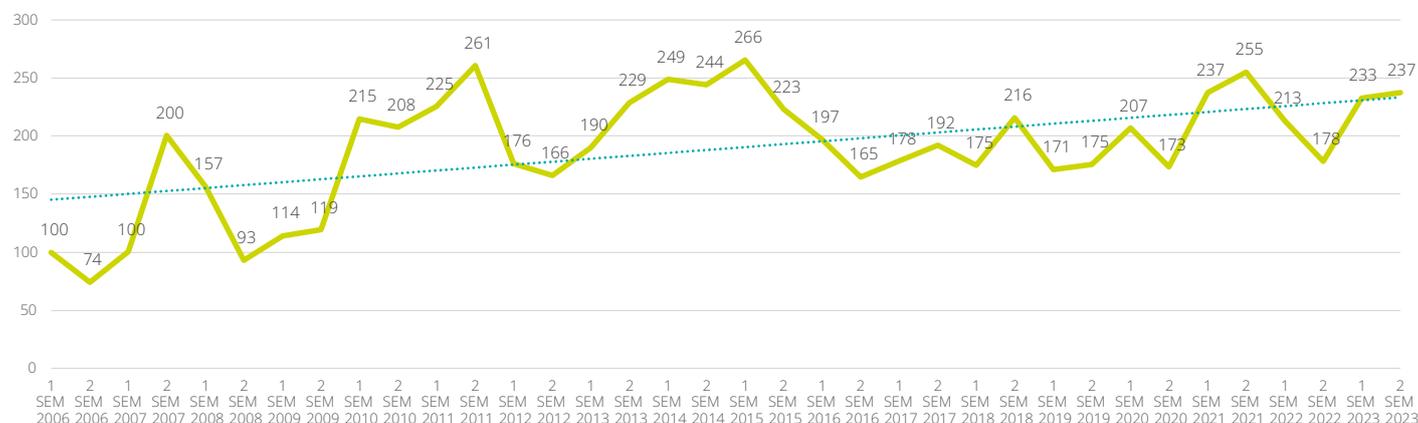
⁸⁶Campione rappresentato dalle maggiori aste di Vini e liquori (minimo \$ 1 Mln) e composto da 35 osservazioni.

⁸⁷Con riferimento alle aste incluse nel campione di ricerca secondo la Metodologia, Sezione 3.



Il Watches & Jewels Index

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	34	\$ 1.077.032.999,7	\$ 31.677.441,2	8,1%
2022	44	\$ 1.092.128.408,9	\$ 24.821.100,2	15,3%
2023	55	\$ 1.661.989.711,5	\$ 30.217.994,7	12,6%

Il mercato di gioielli e orologi nel biennio pandemico ha conosciuto un'evoluzione senza precedenti, ed anche nel 2023 si è rafforzato anche grazie alla crescente disponibilità di beni proposti in online only. 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 2023 è stato un anno di crescita per il comparto Watches&Jewels, con risultati eccezionali soprattutto ad Hong Kong e Ginevra. Tra le aste milionarie, hanno ancora dominato gli orologi, che cubano circa il 60,0% del fatturato qui considerato. Tra le tre big⁸⁸ del mercato la regina indiscussa delle aste di orologi e gioielli è stata nuovamente **Phillips, che ha registrato il +412,8% rispetto alle performance del 2022.**

Le molteplici vendite online di lotti di valore medio-basso non hanno influito sulle performance del **Watches & Jewels Index⁸⁹** (che si basa sulle vendite in presenza o "ibride" che realizzano più di \$1 Mln). Il secondo semestre 2023 si è così chiuso con una **variazione sul secondo semestre 2022 positiva (+33,1% a/a).**



Corinna Gosmaro, *Nestling*, 2022, mixed media on polyester filters, 111 x 121 cm, courtesy The Artist and The Gallery Apart Roma.

⁸⁸Si intende le tre major: Christie's, Sotheby's e Phillips.

⁸⁹Nell'elaborazione del Watches & Jewels Index vengono considerate tutte le aste del comparto orologi e gioielli svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.



A riprova della robustezza di questo comparto **la variazione dal primo periodo di osservazione** (primo semestre 2006) ha registrato una crescita del **+137,3%**.

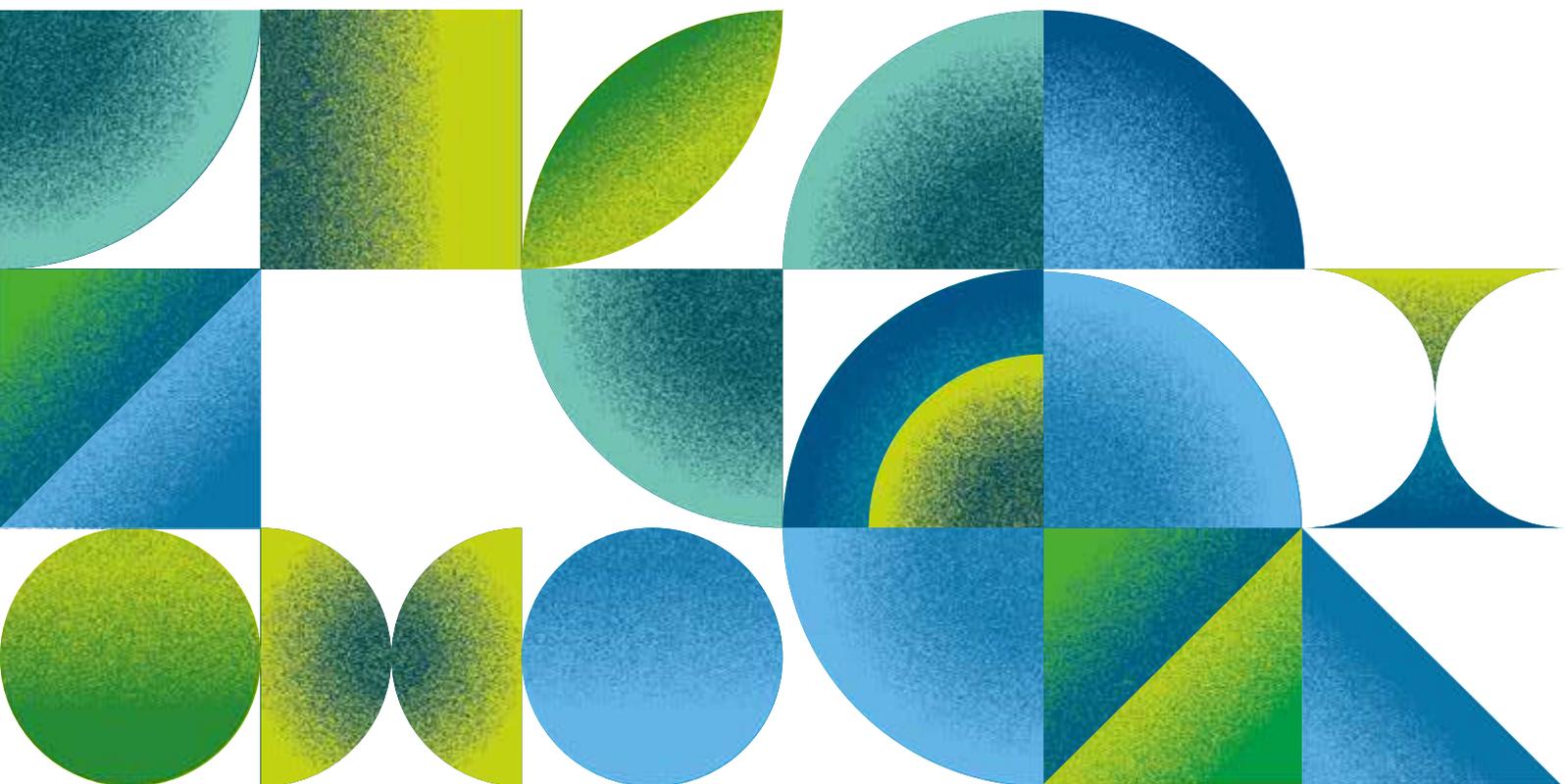
Fatturato complessivo in aumento, passato da \$1,1 Mld a \$1,6 Mld (+52,1%), a fronte tuttavia di un aumento meno accentuato del numero delle **vendite milionarie, passate da 44 a 55, molto vicino alle quasi 60 aste del periodo pre-COVID**. L'aderenza a richieste e gusti del mercato si riflette anche nel calo del **livello medio di unsold**, passato da 15,3% a **12,6%**⁹⁰.

Guardando ai gioielli, tra gli appuntamenti di maggiore successo tenuti nel corso dell'anno, la **vendita dedicata alla miliardaria austriaca Heidi Horten, tenutasi da Christie's** nel mese di maggio a Ginevra. Un'operazione che ha realizzato solo nel primo giorno \$156 Mln con centinaia di gioielli messi all'asta tra cui un **anello di Cartier con un rubino rosso di 25 carati, la Briolette dell'India, un diamante bianco di 90 carati** e molti altri, che hanno favorito così il superamento del risultato della collezione di gioielli di Elizabeth Taylor, venduta nel 2011 per oltre 137 milioni di dollari. Un'altra eccezionale vendita avvenuta da Christie's è stata **il Blue Royal, uno dei diamanti blu più rari al mondo, battuto per un importo record di \$43,8 Mln**, rendendolo il quarto diamante blu più prezioso mai battuto all'asta. Anche **Sotheby's** ha avuto un'importante vendita di gioielli blu, con l'aggiudicazione dello straordinario **diamante Bulgari Laguna Blu da 11,16 carati**.

Questa pietra preziosa, con la sua eccezionale saturazione del colore e un vibrante blu oceanico, è stata creata nel 1970 da Bulgari come anello. Il gioiello è classificato come **Fancy Vivid Blue, una delle varietà di diamanti più rare**. Il valore raggiunto all'asta per questo gioiello è stato di **\$25,0 Mln**.

È rimasto immutato l'appeal per i lotti dei più prestigiosi marchi di gioielleria del mondo, **Bulgari, Van Cleef & Arpels o Cartier**. **Nell'industria delle pietre preziose, come nella maggior parte dei mercati del lusso, la rarità di un oggetto è direttamente correlata alla sua desiderabilità**.

Inoltre, prosegue la crescita senza precedenti del dipartimento orologi, anche attribuibile alla difficoltà di accedere a pezzi di nuova fabbricazione delle più grandi maison svizzere, tra cui Rolex e Patek Philippe, per i lunghissimi tempi d'attesa (senza certezze di risultato). Il Top lop del 2023 se lo è aggiudicato Christie's, con un Patek Philippe 2523 J da \$8,5 Mln, uno dei soli tre Patek Philippe referenza 2523 HU DE in oro giallo con quadrante in smalto raffigurante la mappa in smalto cloisonné del Nord America.

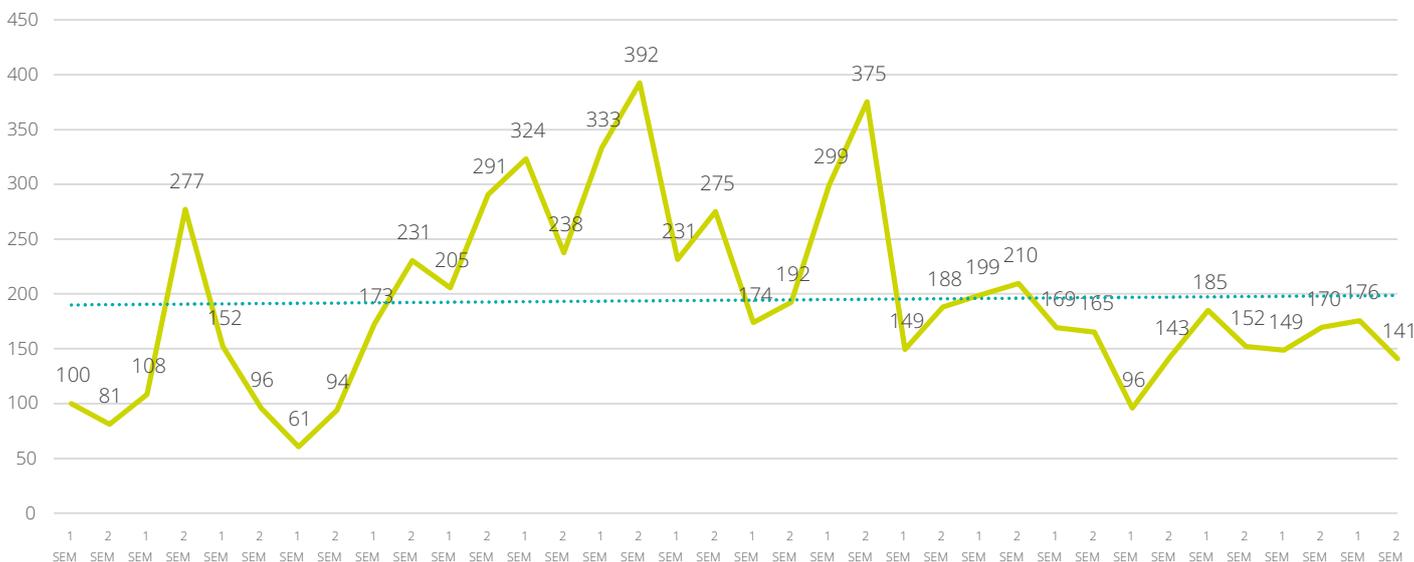


⁹⁰Campione rappresentato dalle maggiori aste di orologi e gioielli (minimo \$1 Mln) e composto da 55 osservazioni.



L'Antiquities Index

Con il contributo di Matteo Schivo



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	73	\$ 707.430.086,7	\$ 9.690.823,1	21,1%
2022	83	\$ 747.032.181,9	\$ 9.000.387,7	20,2%
2023	69	\$ 627.981.127,5	\$ 9.101.175,7	22,7%

Nonostante il 2023 sia stato caratterizzato da un quadro geopolitico quanto mai complesso e al tempo stesso da un periodo di particolare euforia dei mercati globali, fattori che certamente hanno influenzato le decisioni di investimento di numerosi collezionisti, **il settore dei beni antichi da collezione ha mantenuto una certa attrattività** dimostrando come il fascino senza tempo dei beni antichi continui a conquistare cuori e portafogli in tutto il mondo.

Il fatturato totale si è assestato a circa \$627,9 Mln, in flessione (-15,9% a/a) rispetto ai circa \$747,0 Mln del 2022. Il dato, sebbene ancora inferiore ai valori degli anni pre-pandemici, mostra una certa resilienza del settore, nonostante la **crescita del tasso medio di unsold, passato da 20,2% a 22,7%**⁹² e la diminuzione delle aste live (69). Nel secondo semestre 2023 le performance dell'Antiquities Index hanno testimoniato una **variazione sul secondo semestre 2022 negativa (-16,9% a/a)**, nonostante la lieve crescita dell'**aggiudicazione media** (da 9 mln a 9,1 mln) e la **variazione positiva (+40,8%) dell'indice dal primo periodo di osservazione** (primo semestre 2006).

Numerose sono state le vendite all'incanto degne di nota con le sedi di **New York e Hong Kong** che hanno continuato a brillare quali **epicentri nel mondo del collezionismo dei beni d'arte antica**. Tuttavia, è opportuno segnalare anche la sempre maggiore influenza dell'innovazione digitale con un numero sempre crescente di aste online che hanno catturato l'attenzione di acquirenti provenienti da ogni angolo del globo. Nel corso del 2023, ad aprire le danze è stata Sotheby's, con una serie di aste dedicate all'arte americana, inclusi arredi ed oggetti decorativi, che dal 19 al 23 gennaio hanno complessivamente realizzato \$5,3 mln. Sempre a New York, questa volta da Christie's, il 26 gennaio è invece andata in scena l'asta dedicata ai beni archeologici il cui risultato finale ha raggiunto i \$4,8 mln. Top lot è stata una rara coppia di vasi romani in marmo del I-II secolo d.C. il cui realizzo finale, pari a 466.000 €, ha triplicato la stima minima del lotto.

Un paio di mesi dopo, verso la fine di marzo, le due principali case d'aste hanno tenuto una serie di eventi a **New York** dedicati all'arte asiatica. Il **totale delle vendite** è stato

⁹²Campione rappresentato dalle maggiori aste di Antichità (minimo \$1 Mln) e composto da 69 osservazioni.



ragguardevole, raggiungendo i **\$63,7 milioni**, con risultati eccezionali per le opere d'arte cinesi, che hanno confermato il loro status di oggetti altamente ricercati dai collezionisti. Christie's ha presentato due cataloghi distinti, uno con una selezione di lotti provenienti dalla storica galleria d'arte J.J. Lally & Co., fondata a New York nel 1986, e un altro dedicato a una vendita di importanti ceramiche e oggetti d'arte cinesi. Questi cataloghi hanno generato rispettivamente \$18,7 milioni e \$18,4 milioni.

Dando uno sguardo all'andamento dell'anno, si segnala l'asta di punta del 2023, denominata **"Important Chinese Art"**, svoltasi nel mese di aprile, organizzata da Sotheby's ad Hong Kong. Questo evento ha registrato un **fatturato totale di \$68,0 Mln**, con capolavori che coprivano un arco temporale di cinque millenni, dal periodo Neolitico fino alla dinastia Qing.

Nella capitale francese, a metà del mese di giugno e a distanza di un solo giorno, sono andate di scena due aste dedicate all'arte antica asiatica di Christie's e Sotheby's che hanno realizzato rispettivamente \$8,9 mln e \$10,9 mln. Negli stessi giorni, a New York, sempre Christie's esitava invece la seconda parte della **collezione di Ann e Gordon Getty** per circa \$19,0 Mln. La collezione, a cui sono seguite nelle settimane successive due ulteriori vendite online che hanno raccolto ulteriori \$2,9 Mln, era costituita da una pregevole raccolta di arredi e oggetti di arredo d'antiquariato ed il loro realizzo è stato devoluto a favore della Ann and Gordon Getty Foundation for Arts, dedicata al supporto di organizzazioni artistiche e scientifiche. Ottimo risultato anche per la vendita parigina di Christie's dedicata all'**arte africana**, oceanica e delle Americhe: una tipologia di arte **in rapida crescita** che ha dimostrato il proprio interesse fra i collezionisti con un fatturato di \$6,6 Mln.

Arte cinese nuovamente protagonista ai primi di ottobre ad Hong Kong con **quattro aste da Sotheby's che hanno complessivamente fatturato \$ 67,9 Mln**. Fra i top lot un raro vaso della dinastia Ming, periodo dell'imperatore Yongle (1403-1424), decorato con motivi floreali blu su fondo bianco che è stato venduto per \$ 10,9 Mln. Tra la fine di ottobre e novembre si sono svolte diverse aste online che, sebbene caratterizzate da una minor qualità dei lotti proposti, hanno saputo attrarre comunque particolare interesse fra i collezionisti, tanto che ben sei aste online hanno realizzato un fatturato superiore al milione di dollari.

Le due aste di Christie's Hong Kong del 30 novembre hanno nuovamente riportato alla ribalta opere dell'arte antica cinese. In questo caso i cataloghi proponevano uno la Tianminlou Collection e l'altro una selezione di importanti ceramiche e oggetti d'arte cinese provenienti da diversi conferenti. **La collezione Tianminlou nello specifico, costituita da appena 15 lotti di cui 13 andati venduti, ha realizzato complessivamente \$ 33,5 Mln.**

La conclusione dell'anno ha visto nuovamente un andamento simile con quanto riscontrato verso ottobre e novembre con numerose aste online che si sono distinte per realizzi comunque importanti a livello di fatturato complessivo. Certamente è possibile che in questo periodo si sia preferito **evitare di porre in asta lotti particolarmente rilevanti**, visto l'intensificarsi dei conflitti sullo scenario geopolitico globale che si sono allargati al territorio israeliano e medio orientale, preferendo al contempo lo strumento online forti di un contesto in cui la passione per l'antico si fonde anche con la modernità degli strumenti digitali.



Casi di interesse

Vendita record per la Bibbia di Sassoon⁹³

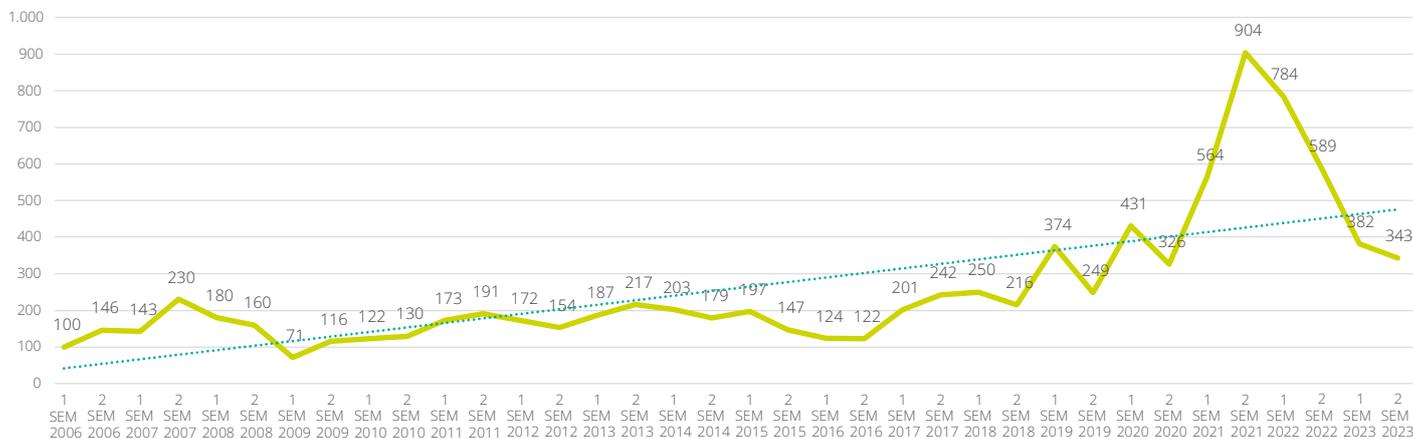
Nel mondo dei libri, pochi possono rivaleggiare con il fascino e la storia del Codex Sassoon. Questa antica Bibbia ebraica, scomparsa per secoli, ha recentemente fatto la sua comparsa in una sala d'asta di Sotheby's a New York, dove è stata venduta per la straordinaria cifra di \$33,5 milioni, \$38,1 milioni con commissioni. Il Codex Sassoon misura 12 per 14 pollici e le sue pagine sono fatte da più di 100 pelli di animali, tenute insieme da una rilegatura in pelle marrone. Questo tesoro letterario, prodotto da uno scriba sconosciuto oltre un millennio fa, è ora destinato a diventare il gioiello del Museo ANU del Popolo Ebraico a Tel Aviv, grazie all'ambasciatore Alfred H. Moses. Nonostante la vendita non abbia raggiunto del tutto le aspettative, il prezzo finale rende il Codex uno dei manoscritti più costosi mai venduti, un vero e proprio ponte tra i primi frammenti di pergamena biblica e il periodo medievale precoce.

⁹³Per maggiori informazioni: The Codex Sassoon, an Ancient Hebrew Bible, Raked in \$33.5 Million at Sotheby's, Making It One of the Most Valuable Manuscripts Ever Sold (artnet.com).



L'Arredi & Design Index

Con il contributo di Carlo de Iorio Frisari



Anno	N° Aste	Fatturato Totale	Aggiudicazione Media	Unsold Medio
2021	24	\$ 387.144.527,0	\$ 16.131.022,0	9,0%
2022	37	\$ 519.377.469,3	\$ 14.037.228,9	11,7%
2023	21	\$ 187.656.973,8	\$ 8.936.046,3	15,2%

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. Il Design europeo e quello italiano rimangono a livello internazionale i più apprezzati, con particolare attenzione da parte dei collezionisti di tutto il mondo soprattutto alle "serie limitate" e i prototipi⁹⁴. I designer si rendono voce di una ricerca innovativa, orientata alla progettazione di beni in grado di coniugare funzionalità, ordine ed estetica.

Negli ultimi due anni, il comparto del Design ha sperimentato una crescita vigorosa a livello globale. Questo sviluppo è stato alimentato dall'arrivo all'asta di numerose collezioni di prestigio, che includono opere firmate dai più rinomati designer del Novecento. In generale, il contesto favorevole è stato generato dalla disponibilità di liquidità e da un rinnovato interesse per gli spazi domestici, una conseguenza diretta della pandemia di Covid-19. Nonostante questo, nel corso del 2023 il trend ha riscontrato un **significativo rallentamento**, e l'**Arredi&Design Index**⁹⁵, al pari degli altri segmenti già analizzati, è arretrato del **-41,8%** a/a, ma principalmente a causa della riduzione del numero di aste "live" o "ibride" a favore delle aste online.

Al calo nel numero di aste milionarie "live" o ibride è conseguito anche il decremento **del fatturato complessivo** (\$187,6 Mln) e, nonostante il tasso medio di unsold confermi il momento di nervosismo, soprattutto sulla fine dell'anno, passando da 11,7% a 15,2%⁹⁶, le performance online confermano la solidità del comparto. La robustezza del mercato del design e il suo potenziale per il futuro è confermata anche dalla variazione **positiva (+242,6%) dal primo periodo di osservazione**.

⁹⁴Cosenz, S., "I giovani collezionisti scoprono il design italiano" in ArtEconomy24, 14 ottobre 2018.

⁹⁵Nell'elaborazione dell'Arredi & Design Index vengono considerate tutte le aste del comparto arredamento moderno e design svoltesi nel corso dell'anno, selezionate secondo la Metodologia presentata nella Sezione 3.

⁹⁶Campione rappresentato dalle maggiori aste di Arredi & Design (minimo \$1 Mln) e composto da 21 osservazioni.



Focus

Un palcoscenico per i maestri del design⁹⁷

Lo scorso 8 giugno, la sala d'asta di Christie's a New York si è trasformata in un palcoscenico per alcuni dei pezzi di design più importanti del 20° e 21° secolo. Tra i protagonisti i fratelli Giacometti, i cui arredi immaginativi hanno lasciato un segno indelebile nel mondo del design. In particolare, un lampadario ornamentale di Alberto Giacometti, tesoro nascosto scoperto in un negozio dell'usato, è stato venduto per quasi \$3 milioni, sottolineando l'importanza e il valore delle loro creazioni. La vendita ha incluso anche pezzi di Lucie Rie e Hans Coper, e tre design del celebre designer francese Claude Lalanne. E per gli amanti del design contemporaneo, anche opere di Judy McKie, Philippe Anthonioz, Ingrid Donat, Wendell Castle e Ron Arad.

Si riconfermano tra gli autori più apprezzati anche nel 2023 il duo di artisti François-Xavier e Claude Lalanne, come dimostrato dal successo straordinario dell'opera di François-Xavier Lalanne, **Rhinocrétaire I**, 1964. Quest'opera è stata **il top lot del 2023**, aggiudicata per la considerevole cifra di **\$20,2 Mln**, durante la settimana di Paris+ Par Art Basel a Parigi. Con un'asta, organizzata da Christie's, dedicata esclusivamente a questo imponente rinoceronte in ottone, che è molto più di una semplice scultura: al suo interno nasconde una scrivania, una cassaforte, un bar e una cantinetta. Questo risultato ha sancito un **record personale per il designer e un record**

storico per un pezzo di design (escludendo l'antiquariato). Il prezzo raggiunto dall'opera non è solo il risultato dell'hype di mercato, ma si giustifica anche per il **valore storico e artistico dell'opera** stessa. Infatti, Rhinocrétaire I rappresenta la prima opera di François-Xavier dopo l'addio alla pittura, avvenuto nel 1963. Questo la rende un pezzo unico e di grande importanza nel percorso artistico di Lalanne, contribuendo a spiegare l'interesse e la stima che ha suscitato nel mercato dell'arte.



Focus

Il mercato del design

Negli ultimi decenni, il modo di abitare ha subito una trasformazione significativa. L'arredo d'epoca e l'antiquariato hanno lasciato spazio al design, un settore in cui l'Italia vanta una tradizione novecentesca di grande importanza. Durante il periodo di lockdown dovuto al Covid, molte persone hanno iniziato a rinnovare l'arredamento delle loro abitazioni, alimentando un crescente interesse per il design e dando impulso al mercato, soprattutto online. Tuttavia, nel periodo post-Covid, il mercato si è stabilizzato e nell'ultimo semestre si è registrata una flessione, come nel mercato dell'arte d'altronde. Tra i nomi più richiesti⁹⁸, figurano Carlo Bugatti, Pietro Chiesa e Max Ingrand per FontanaArte, Osvaldo Borsani, Gio Ponti, Luigi Caccia Dominioni per Azucena, Gabriella Crespi, Ettore Sottsass. In crescita Gaetano Pesce, grazie anche alle collaborazioni con il mondo della moda, in particolare con Bottega Veneta.

Nonostante la flessione momentanea, la crescita del design negli ultimi anni è evidente dal fatto che numerose case d'aste italiane hanno iniziato a battere cifre importanti in questo segmento. Il mercato del design e dell'arredamento continua a mostrare segni di vitalità e potenziale.

⁹⁷Benzine, V., "Claude Lalanne, Tiffany, and Two Giacometti Brothers Headline the June Design Sale at Christie's New York" in Artnet, 22 maggio 2023.

⁹⁸Barillà S.A., "Le crisi internazionali raffreddano la corsa al design, preferiti i classic", in IlSole24Ore, 6 gennaio 2024.



Il mercato delle Classic Cars nel 2023

A cura di Gianluigi Vignola

Fonte - ADEMY Ltd | Data Base Admin - Cliff Goodall | Analyst - Paolo Ceccherini

Introduzione

Il mercato delle Classic Car, intendendo con tale termine tutto ciò che ruota attorno alla cultura delle auto da collezione, oltre a seguire le dinamiche tipiche dei beni rifugio, segue anche le tendenze del gusto e del costume. E con il tempo allarga i suoi confini, come è accaduto per le Instant Classic, le Youngtimer giapponesi, le Resto-mod e più di recente le Electro-mod.

Questa sezione del Report dedicata alle Classic Car quali beni da collezione è stata sviluppata da ADEMY Ltd (Automotive Data Evaluation Market Yield), Società inglese specializzata nei servizi di advisory ed analisi del mercato delle Classic Car, ed è la sintesi dell' ADEMY 2023 Report, indirizzato agli operatori del settore, agli investitori ed ai grandi collezionisti, con lo scopo di fornire una visione oggettiva ed indipendente sull'andamento del mercato nei vari segmenti: per area geografica, per marche e modelli, per periodo di costruzione.

La disponibilità di un Data Base proprietario con oltre 300.000 transazioni d'asta registrate nell'ultimo ventennio permette di segmentare verticalmente l'andamento della domanda e dell'offerta, per trimestre, per periodo di costruzione, per valore unitario, per marca, per modello. Inoltre, incrociandone i dati si possono individuare le tendenze che in proiezione possono delineare il trend di un dato segmento nel periodo successivo.



Gli indici del mercato delle Classic Car

Le auto da collezione rappresentano ormai un consolidato Asset Class nella categoria dei Passion Investment, e per questo è oggetto di attenzione finanziaria osservato mediante specifici indici. Ogni indice ha uno specifico BIAS di costruzione, come anche nel caso degli indici del mercato azionario. D'altro canto, un veicolo è identificato univocamente dal numero di telaio o dal VIN (Vehicle Identification Number) che non può essere paragonato al codice ISIN, che è il medesimo per tutte le azioni dello stesso tipo e della stessa società.

Nel mondo delle Classic Car, esisterà (salvo falsificazione) solo un veicolo con lo stesso numero di telaio, ma in condizioni diverse e con una storia diversa, tuttavia, identificando degli insiemi per Marca, Modello, Serie, o altre caratteristiche mediante un certo numero di esemplari paragonabili, è possibile analizzarne la tendenza con un Indice. Ad esempio: Indice dei Top Lot, Indice della marca Ferrari, Indice del modello Mercedes 300SL, Indice del Periodo Prewar (1930-45)

Benché l'automotive esista da oltre 120 anni, le informazioni sui prezzi delle auto d'epoca sono state raccolte solo da 15-20 anni; le auto da collezione interessavano, infatti, solo un numero limitato di collezionisti ed appassionati che generavano un mercato non tracciabile di vendite ed acquisti frutto della pura passione e non guidato dalla necessità di realizzare una plusvalenza.

A partire dalla fine degli anni 90 le principali case d'asta, che operavano tradizionalmente nel settore dell'arte, hanno iniziato a mettere all'incanto anche le auto classiche, attratte sia dai valori che dai volumi in gioco, e solo allora è iniziata una costante osservazione economico-finanziaria.

La maggior parte dei provider di indici dispone di un sito web sul quale pubblica le proprie analisi, condividendo solo i risultati generali delle ricerche, proponendo i risultati verticali e significativi delle ricerche solo all'interno dei loro servizi commerciali oppure bespoke a pagamento.

Qui di seguito una panoramica degli Indici redatti da soggetti diversi che operano in paesi diversi e con aree di interesse differenti. Tra i più conosciuti possiamo citare **Hagerty**⁹⁹, una compagnia di assicurazioni americana che pubblica una serie di indici. Sul sito, si trovano i grafici con un commento mensile. Gli indici sono adeguati all'inflazione e si riferiscono al mercato nel suo insieme (Hagerty Market Index).

Un altro player è **HAGI**¹⁰⁰ (Historic Automobile Group International), con sede in UK. L'indice principale pubblicato è basato sulle transazioni di 50 vetture della medesima Marca, Modello, su base mensile. L'indice esiste dal 2008 con delle analisi retrospettive utilizzando una formula che ne adegua il peso dall'inizio del 1980. Segue, tra i più conosciuti, **Knight Frank**¹⁰¹ Il Knight Frank Luxury Investment Index (KFLI) utilizza l'indice HAGI per includere nel suo indice l'Asset Classic Car.



Margherita Raso, *Auto Body*, 2022, Alluminio, 127 x 120 x 64 cm, Courtesy dell'Artista e Fanta-MLN, Milano. Photo: Tommaso Sacconi.

⁹⁹<https://www.hagerty.com>

¹⁰⁰www.historicautogroup.com

¹⁰¹www.knightfrank.com



Gli Indici ADEMY¹⁰²

ADEMY Ltd (Automotive Data Evaluation Market Yield) è una Società indipendente con sede a Londra che offre servizi B2B a Compagnie di Assicurazione, Fondi di investimento, Collezionisti, Case d'asta. I servizi offerti sono basati su un Data Base proprietario, che raccoglie solo transazioni pubbliche dal 1995 ed oggi contiene oltre 300.000 transazioni. Dispone di un network globale di specialisti ed esperti di marche e modelli, che consentono di verificare l'identità e l'originalità della maggior parte delle Classic Car da collezione che nel Data Base è presente in un catalogo di oltre 25.000 classificazioni per Marca Modello e Serie.

Dal 2012 rende disponibile ai suoi clienti Corporate un Report semestrale sull'andamento del mercato basato anche su Indici di segmento oppure su particolari Marche, modelli o specifiche auto secondo le specifiche esigenze del committente.

La famiglia degli indici ADEMY, si fonda sulla serie storica derivante dalla raccolta dei dati sulle singole transazioni di auto presentate in asta ed aggregate in termini di fatturato e numero di auto vendute. Il periodo di osservazione è mensile e l'area geografica analizzata è globale. L'obiettivo dell'analisi delle serie storiche consiste nello studio dell'evoluzione del fenomeno rispetto al tempo; in questo modo è possibile tracciare l'evoluzione del mercato e fare assunzioni sulle previsioni ipotizzando che tali regolarità di comportamento si ripetano nel futuro. Per ovviare alla forte stagionalità derivata dalla concentrazione delle aste in determinati mesi nei quali si tengono gli eventi che trainano il settore, le osservazioni mensili vengono destagionalizzate attraverso la media mobile. Questa impostazione di costruzione degli indici è valida sia per il fatturato mensile delle aste, dal quale si deriva l'indice Ademy Classic Car Value Index ACCVI, che per il numero di auto vendute, dal quale si deriva l'indice Ademy Classic Car Number Index ACCNI.

Entrambi gli indici, per fatturato e numero di auto vendute, sono specializzati sulla base del prezzo di aggiudicazione in asta dei veicoli, secondo il criterio di prezzo crescente:

1. Segmento Small Cap, per aggiudicazioni fino a 100.000 €
2. Segmento Mid Cap, per aggiudicazioni tra 100.000 e 1.000.000 €
3. Segmento Top Lot, aggiudicazioni sopra il 1.000.000 €

Per ogni segmento così costruito sono stati creati sia l'indicatore di fatturato che di numero di auto vendute. Mediante gli indici ADEMY, è possibile conoscere il trend del mercato nel suo complesso, per poi declinarlo attraverso i focus per segmento, in modo tale a consentire un avvicinamento progressivo all'oggetto di interesse¹⁰³.

Con la stessa logica di costruzione degli indici primari, dal Data Base ADEMY, possono essere generate schede relative alle singole Marche e Modelli fino alla Serie, per le quali viene fornito un dettaglio delle vendite in asta, molto utile per individuare oggettivamente il reale prezzo segnalato sul mercato, indipendentemente dal valore soggettivo/commerciale attribuito dagli operatori, che risulta spesso inquinato dal diverso ruolo di vendita o di acquisto.



Osservazione del mercato 2013-2023 e conclusioni

Analizzando gli indici dei diversi provider, vi può essere una certa dispersione ed alcune differenze nei risultati ottenuti; tuttavia, emerge chiaramente che dalla seconda metà del 2015 i prezzi sono scesi o nella migliore delle ipotesi non sono cambiati. La fluttuazione delle valute ha sicuramente avuto un ruolo, come ad esempio con la variazione del cambio dollaro- euro, che ha indebolito quest'ultimo.

L'euforia che nel 2014-2015 aveva spinto i prezzi di alcuni modelli troppo rapidamente, trascinando tutto il comparto, una volta esaurita ha fatto riflettere gradualmente il mercato con correzioni salutari su alcuni modelli offerti in vendita in numero troppo elevato.

È confermato l'avvicendamento generazionale degli appassionati che concentrano l'interesse sulle auto viste durante la loro adolescenza, ovvero i modelli sportivi dagli anni '80 agli anni '90, in Europa, le sportive come le prime BMW M, in USA giapponesi dello stesso periodo. Auto che comunque devono essere a bassa percorrenza e con solo proprietario per essere desiderabili e quindi spuntare le quotazioni più alte.

Diverso è il fenomeno delle Instant Classic che raggiungono il loro apice di valutazione superiore al prezzo di listino, ma solo fino a quando la casa costruttrice, sia essa Ferrari, Porsche o Lamborghini, non mette in vendita il modello successivo più moderno o potente. Un ciclo tipico della durata 12-24 mesi, nei quali è lecito speculare.

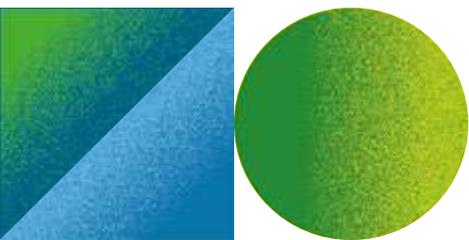
In conclusione, se da un lato gli Indici sono da interpretare come un barometro che permette di individuare in quale fase il mercato si trova, sono anche utili per tracciare quelle auto che nei periodi di crescita hanno realizzato maggiori prezzi, e che nella fase successiva potranno registrare maggiore ridimensionamento, dall'altro segnalano che anche il mercato delle Classic Car è ciclico e per questo un investitore oculato non comprerà mai un determinato modello quando è appena cresciuto rapidamente, ma al contrario lo metterà sul mercato.

Il suggerimento resta comunque sempre il medesimo: orientarsi su modelli con modesto numero di esemplari prodotti o sopravvissuti (ordine delle centinaia), immacolati ed a bassa percorrenza se recenti, perfettamente restaurati e con storia certa se costruiti prima del 1980.

Anche la definizione di Classic Car dovrebbe essere aggiornata e divenire Collectible Car, confermato da un lato dalla FIVA che di recente ha recepito come Youngtimer le auto con una età compresa tra 20 ed i 29 anni, a cui aggiungono le Instant Classic, vale a dire quelle vetture con meno di 20 anni costruite in serie limitatissima appositamente per essere collezionate.



Lorenza Longhi, *Riot of Lace*, 2024 inchiostro serigrafico e stampa digitale su carta blueback montata su pannello in legno, alluminio, viti. Due elementi, 180 x 120 cm ciascuno, Courtesy dell'Artista e Fanta-MLN, Milano. Photo: Daniel Perez.

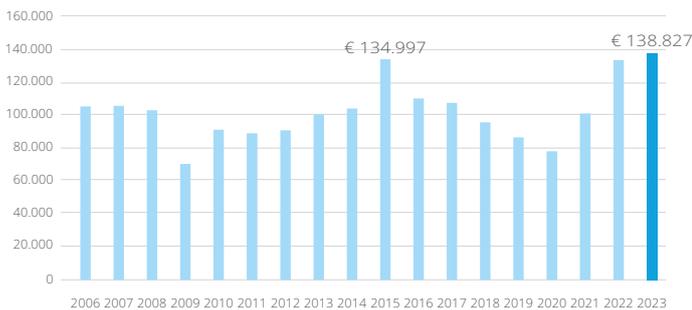




Focus sulla dinamica del mercato nel 2023

Il 2023 è stato comunque un altro anno di soddisfazione per il mercato che dopo un 2022 da record, si conferma dai risultati robusti.

Grafico: Prezzo Medio di aggiudicazione (€).



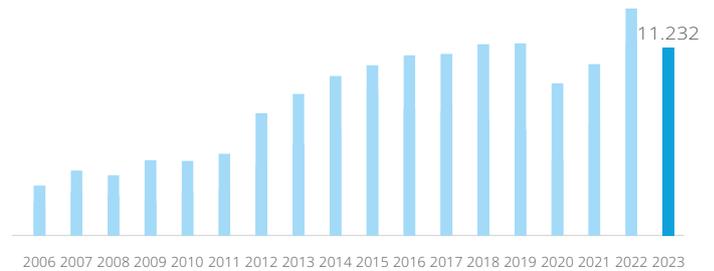
A dimostrazione del buono stato di salute del mercato è possibile esaminare il Prezzo medio di aggiudicazione (rapporto tra fatturato delle aste e numero di auto vendute), ai massimi storici (€ 138.827 dopo i minimi del 2009 con la crisi finanziaria e quello del 2020 (pandemia), sopra il record dei 134.997 Euro registrato nel 2015. Si tenga presente che i dati presentati si riferiscono solo alle transazioni pubblicate per le aste fisiche, vale a dire con le auto vendute all'incanto in presenza, e non sono state considerate le aste online, che assorbono sempre in maggior misura le Small Cap e parte delle Mid Cap. Questo giustifica in parte l'aumento del prezzo medio per Segmento e riduce la percezione della reale crescita degli scambi. La sola nel 2023 Bring A Trailer ha venduto oltre 35.000 auto con un fatturato di \$1,35 Mld e 900.000 iscritti, ma si deve tenere in conto che tali volumi includono ogni tipo di vettura usata commerciabile.

Anche in termini di fatturato e numero di auto vendute, nel 2023 il mercato si conferma solido anche se in assestamento dopo il record del 2022. Nel 2023 il fatturato supera complessivamente €1,5 Mld, ben al di sopra di ogni rilevazione precedente, anche se in riassetamento (-14%) rispetto al record del 2022. In termini di numero di auto vendute, il 2023 si chiude con 11.232 aggiudicazioni, in calo (-17,1%) rispetto all'anno precedente, ma sui massimi registrati dal mercato pre-pandemia.

Grafico: Fatturato (€).



Grafico: Numero di auto vendute.



Ulteriori analisi sulle Small Cap hanno rilevato che mentre la maggior parte (32%) delle auto vendute rientra nella fascia tra € 12.000 e € 30.000, sono i lotti inferiori a € 12.000 e superiori a € 100.000 ad aumentare di più in volume durante il 2023, fino al 14,7%. La crescita dei Top Lot è stata stabile su base annua, registrando una lieve pausa, considerando che i volumi erano costantemente raddoppiati negli ultimi 10 anni.

Il tasso di vendita ("Liquidità", vale a dire la percentuale di veicoli venduti rispetto a quelli offerti) è diminuito di circa l'1% all'anno negli ultimi 5 anni. Ciò rafforza l'ipotesi che l'offerta sia ormai più che sufficiente a soddisfare la domanda.

Nel 2023, il tasso medio di sell-through è stato del 67%, al di sotto del punto minimo del 68% del 2020. E se si analizza questo dato alla luce dell'aumento dei lotti senza riserva, il tasso di vendita delle auto con riserva è stato del 57%, quasi un invenduto su due.

Una indagine condotta su 500 collezionisti in Europa, conferma tuttavia ottimismo per il settore. Solo il 24% ritiene che i prezzi scenderanno, il 48% si aspetta un aumento, mentre il 57% è generalmente ottimista riguardo al futuro. Mentre, "Restrizioni alla circolazione e normativa antiinquinamento" sono le maggiori preoccupazioni per il 47% degli intervistati.

Inoltre, la somma delle quattro aste tenutesi alle aste di Amelia Island dello scorso anno dal 2 al 4 marzo hanno raggiunto un record per l'evento di \$178,0 Mln, mentre il totale di \$396,7 Mln della Monterey Car Week 2023 ha quasi eguagliato il risultato del 2022 di \$ 472,8 Mln.



Segmento Over the Top

Il collezionismo fino al 2010 riguardava le vere e proprie Classic Car (>30-40 anni), e da allora i Costruttori sono entrati nel mercato con passo deciso mediante le Instant Classic. Benché il mercato in termini di domanda si sia ampliato, la domanda ha superato l'offerta, inducendo una forte selezione di marche e modelli e segmenti dei nuovi acquirenti.

Una particolare riflessione sui lotti over the top: le Ferrari da corsa degli anni 50-60. La stampa ha risaltato la vendita di Sotheby's a New York il 21/08/23 della Ferrari 330LM/250 GTO 3765 LM del 1962 per \$51,7 Mln.

La stima eccedeva il \$60 Mln, e la precedente vendita di un altro esemplare del 1964, la 3413GT, meno pregiato per storia e provenienza era stato aggiudicato per oltre 48 milioni di dollari nel 2018, che adeguato all'inflazione porterebbe oggi a \$59,3 Mln. Se a ciò si aggiungono una transazione privata a valori oltre i 65 milioni, è evidente una flessione superiore al 20%. Oggi sono in offerta a trattativa privata presso broker quali Kidston, Hartley e Gilardo altre tre GTO.





Raffinata strategia di business dagli USA

Hagerty, compagnia assicurativa US, già citata in questo report per il suo Indice, ha deciso di entrare nel mercato in modo diretto e completo. In agosto 2022 ha rilevato per \$64,8 Mln il rimanente 60% di Broad Arrow, casa d'aste fondata nel 2021 da noti protagonisti del mercato, che aveva raggiunto nel 2022 \$84,0 Mln di volume di affari.

Un'asta insiste, di norma, sullo stesso pubblico di investitori e collezionisti che gravita intorno ad un evento internazionale, sia esso Chantilly in Francia, Salon Privé in UK oppure Amelia Island in US. Ed è proprio il concorso di eleganza Amelia Island (secondo solo a Pebble Beach) fondato da Bill Warner nel 1996 che Hagerty ha consolidato in agosto 2023.

Chiudendo così il cerchio del sistema; ora può seguire i trend grazie al suo Indice, determinare i valori con il Data Base, assicurare le auto dei suoi clienti ai quali le vende attraverso la sua Casa d'aste, attraendoli e divertendoli durante il proprio esclusivo concorso di eleganza.

Fino allo scorso anno era RM che organizzava puntualmente in marzo l'asta ad Amelia Island, ma quest'anno Hagerty l'ha messa alla porta, ed allora RM ha spostato il suo interesse su Miami, nelle stesse date di marzo, concentrando una impressionante raccolta di Top Lot per recuperare credibilità.

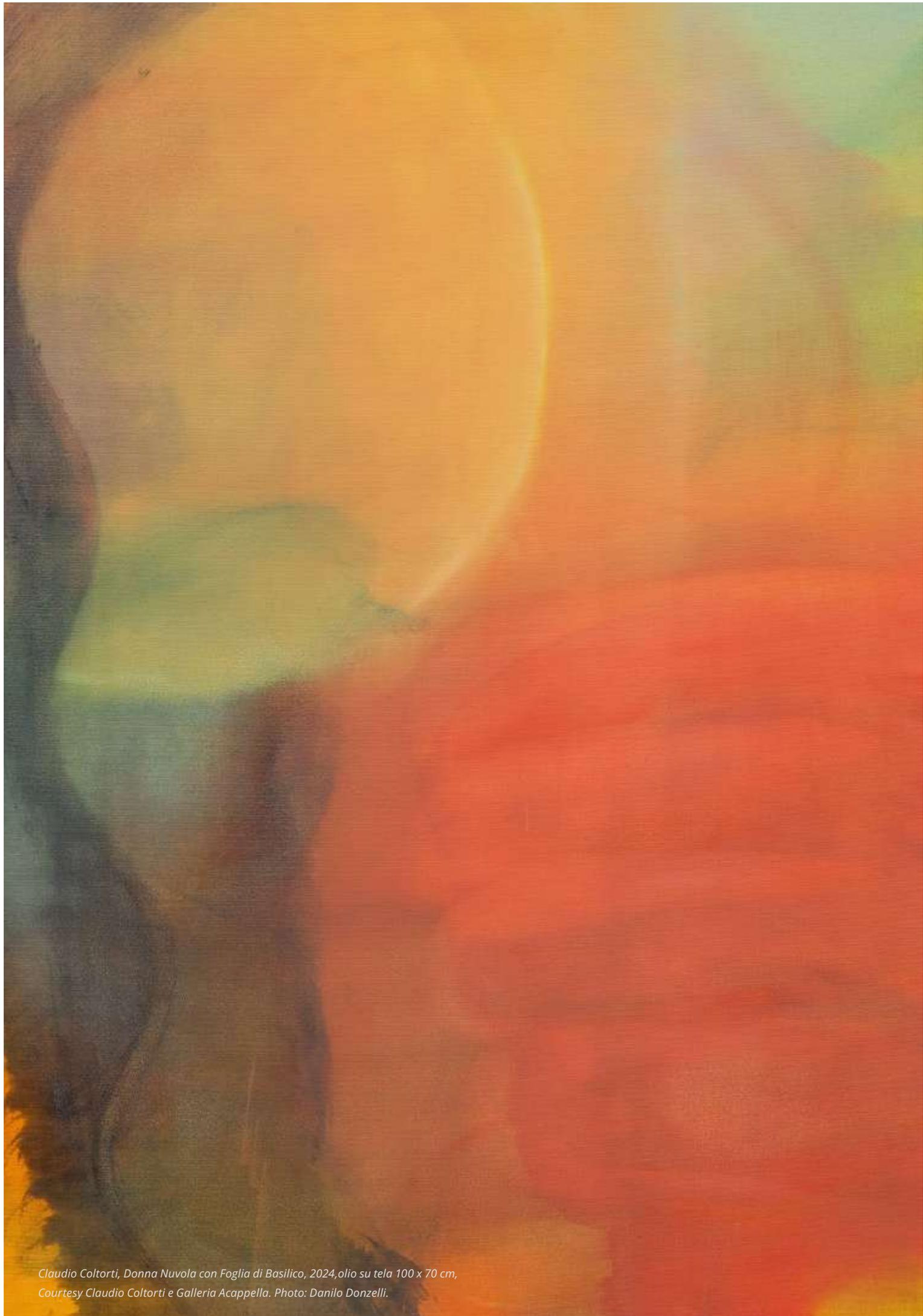
La stima eccedeva il \$60 Mln, e la precedente vendita di un altro esemplare del 1964, la 3413GT, meno pregiato per storia e provenienza era stato aggiudicato per oltre 48 milioni di dollari nel 2018, che adeguato all'inflazione porterebbe oggi a \$59,3 Mln. Se a ciò si aggiungono una transazione privata a valori oltre i 65 milioni, è evidente una flessione superiore al 20%. Oggi sono in offerta a trattativa privata presso broker quali Kidston, Hartley e Gilardo altre tre GTO.



www.ademy.uk
info@ademy.uk

DEMY 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 200.000 auto con identificazione univoca per numero di telaio.



*Claudio Coltorti, Donna Nuvola con Foglia di Basilico, 2024, olio su tela 100 x 70 cm,
Courtesy Claudio Coltorti e Galleria Acappella. Photo: Danilo Donzelli.*



Il mercato della numismatica nel 2023

A cura di Roberta Ghilardi e Matteo Schivo

Nel corso del 2023, il mercato della numismatica ha confermato il proprio trend di forte interesse e resilienza, nonostante un quadro geopolitico globale particolarmente complesso e al tempo stesso un periodo di particolare euforia dei mercati globali: fattori che certamente hanno influenzato le decisioni di numerosi collezionisti e investitori.

A fronte di queste sfidanti condizioni, il fatturato annuo complessivo delle case d'asta esaminate ai fini della redazione del presente report, pari a \$763,8 Mln, si è mantenuto infatti in linea con quanto registrato lo scorso anno, segnando una lieve contrazione del -4,4%.

Rispetto al 2022, tuttavia, vi è da registrare una variazione del materiale offerto dalle case d'aste, segno evidente di una rapida adattabilità al mutato contesto esterno precedentemente menzionato. Questa evoluzione ha portato a un incremento delle vendite focalizzate su specifiche nicchie collezionistiche e caratterizzate da volumi d'affari generalmente più contenuti.

La decisione da parte dei principali collezionisti di rinviare la vendita dei loro pezzi di maggior pregio, nella speranza di ottenere rendimenti maggiori, ha permesso alle principali case d'aste di rivolgere l'attenzione verso monete ancora poco conosciute e meno attenzionate dal mercato, ma capaci di attrarre nuovi clienti e di stimolare ulteriormente l'interesse globale per il mercato numismatico.

A testimonianza di questo, il numero di vendite all'asta registrate nel presente report, a parità di case d'aste considerate, è passato da 295 nel 2022 a 376 nel 2023 (+27,46%) per un totale 262.370 lotti venduti. Di conseguenza, il fatturato medio si è ridotto sensibilmente attestandosi a \$2,0 Mln (\$2,7 Mln nel 2022), mentre il realizzo medio è sceso del -19,0%. Il tasso di invenduto, pari al 4,3%, è in linea con quanto riportato nel 2022 e sostanzialmente su livelli costanti dal 2020, confermandosi elemento distintivo e punto di forza per l'intero comparto, anche rispetto ai principali altri comparti di passion assets.

Tabella: Principali KPI del mercato numismatico 2020-2023.

	2023	2022	2021	2020
Fatturato totale	\$763.802.397,4	\$798.856.382,8	\$813.176.369,0	\$538.492.793,7
Fatturato medio	\$2.031.389,4	\$2.707.987,7	\$3.011.764,3	\$2.481.533,6
Fatturato mediano	\$498.118,0	\$557.341,0	\$545.893,0	\$440.288,7
Fatturato più elevato per una singola asta	\$51.797.670,0	\$67.762.184,0	\$63.388.728,0	\$41.421.426,0
Tasso di invenduto (Unsold)	4,3%	4,5%	3,7%	5,8%
Realizzo medio	\$2.785,5	\$3.449,3	\$3.421,3	\$2.796,4
Realizzo media tronca (95%)	\$2.544,6	\$3.142,5	\$2.801,3	\$2.589,6
N° di aste analizzate	376	295	270	217
N° di aste con fatturato totale superiore a \$10 Mln	22	24	25	18

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



Anche per il 2023, **gli Stati Uniti si confermano il paese di riferimento per il mercato numismatico** per numero di vendite e fatturato. Una normativa più “permissiva” e la forte domanda da parte di collezionisti ed investitori locali sono infatti le basi che hanno permesso ad alcune case d'aste

statunitensi di diventare leader del settore su scala globale come Heritage e Stack's Bowers, le prime due case d'aste per fatturato, che nel corso del 2023 hanno complessivamente realizzato \$583,7 Mln, nonostante un calo del -8,9% rispetto al 2022.

Tabella: Aste di numismatica per fascia di fatturato, 2020-2022.

% delle aste analizzate per fascia di fatturato (\$)	2022	2022	2021	2020
0 - 200.000	17,55%	16,61%	20,82%	17,05%
200.000 - 500.000	33,24%	28,81%	24,91%	30,41%
500.000 - 1 Mln	23,67%	25,76%	20,45%	17,05%
1 - 2,5 Mln	10,37%	9,15%	12,27%	11,06%
2,5 - 5 Mln	4,26%	6,44%	6,69%	10,60%
5 - 10 Mln	5,05%	5,08%	5,58%	5,53%
10 - 30 Mln	5,32%	7,12%	7,81%	7,83%
> 30 Mln	0,53%	1,02%	1,49%	0,46%

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

Analizzando nel dettaglio le aste svoltesi nel corso 2023, l'anno è iniziato molto bene con la vendita da parte di Heritage della seconda parte della collezione di Harry W. Bass Jr. Core di monete americane il cui fatturato totale ha realizzato \$ 24,2 Mln. Delle monete proposte in aste, tutte vendute, 4 hanno superato il milione di dollari mentre il top lot, una moneta da 3 dollari del 1870 zecca di San Francisco ha realizzato \$ 5,5 Mln. L'11 gennaio presso CNG è andata in scena l'asta di monete antiche e moderne Triton XXVI il cui fatturato totale è stato pari a \$13,4 Mln. Assoluto protagonista della vendita un meraviglioso medaglione da 10 aurei coniato nel 294 d.C. ad Aquileia sotto l'imperatore Diocleziano, raffigurante il dio Giove seduto in trono mentre brandisce i fulmini nella mano destra, passato di mano per oltre \$2,0 Mln a fronte di un base iniziale di \$ 300.000.

A metà gennaio, si sono nuovamente evidenziati i **risultati eccezionali delle FUN Auctions, organizzate da Heritage**, i cui fatturati delle vendite di banconote e monete americane hanno rispettivamente realizzato \$12,0 Mln e \$51,8 Mln. Quest'ultima, in particolare, si è caratterizzata come la **vendita dal fatturato più elevato nel corso del 2023**. Tra i **1947 lotti offerti**, sei monete hanno superato la soglia del milione di dollari in termini di valore d'aggiudicazione. Top Lot è stato una rara moneta da 10 Cent del 1873 di Carson City (variante senza frecce), ottenendo un'aggiudicazione record di \$ 3,3 Mln.





Nel mese di febbraio si è assistito per lo più ad una notevole concentrazione di aste, spesso online, caratterizzate da fatturati tendenzialmente inferiori al milione di dollari. Eccezione è stata l'asta di monete americane in occasione della Long Beach Expo, tenuta da Heritage fra il 9 e 12 febbraio, il cui realizzo complessivo è stato di \$14,5 Mln. Interessante anche l'asta londinese di Noonams proponente fra i pezzi in vendita la medaglia per il premio Nobel ricevuta da Archer Martin nel 1952 nel campo della chimica, acquistata per \$227.000.

Il 21 marzo è andata invece in scena la vendita serale di Stack's Bowers dedicata alla collezione James Allaire Millholland, il cui fatturato complessivo è stato pari a \$9,2 Mln, mentre, nei giorni seguenti è stata esitata un'importante vendita di banconote americane il cui fatturato complessivo è stato di \$5,8 Mln. Top lot un esemplare di moneta da un centesimo americano del 1792, in eccellente stato di conservazione, venduto per \$576.000.

Sempre a cura della stessa casa d'asta a fine aprile una serie di aste tenutesi ad Hong Kong hanno confermato anche per il 2023 l'ottimo stato di salute del mercato asiatico, trainato da una forte richiesta da parte di collezionisti locali interessati ad approfondire il legame con la propria storia attraverso l'acquisto di importanti testimonianze storico-artistiche. Il fatturato totale è stato di \$24,6 Mln di cui \$11,5 Mln sono stati realizzati nel corso della vendita serale. Quest'ultima si è distinta con un tasso di vendita del 97,6% ed un realizzo medio per lotto di \$47.146. Dei lotti proposti in vendita il più pagato è stato una prova di moneta da un dollaro del 1911 coniato dalla zecca di Tientsin aggiudicata a \$1,4 Mln. Nel complesso la monetazione cinese moderna ha realizzato cifre estremamente importanti con 27 esemplari aggiudicati ad oltre \$100.000.

Ai primi di maggio è andata in scena la vendita di monete americane e mondiali, suddivisa in due cataloghi, organizzata da Heritage il cui realizzo complessivo si è assestato a \$56,5 Mln. Fra i lotti di maggior successo un iconico esemplare di denario di Bruto delle Idi di Marzo, passato di mano per \$720.000. La moneta, già collezione W.H. Woodward (venduta all'asta Ars Classica nel luglio del 1930), rappresenta un raro esemplare di una delle monete storicamente più significative mai coniate tanto da essere una delle pochissime monete specifiche menzionate da autori classici. Nel suo resoconto delle guerre civili romane del 49-31 a.C., lo storico romano Cassio Dione scrive infatti: "Bruto fece coniare sulle monete la propria effigie insieme a un cappello e due pugnali, indicando con ciò e con l'iscrizione che lui e Cassio avevano liberato la patria."¹⁰⁴ Monetazione classica protagonista anche in occasione dell'asta del 18 e 19 maggio organizzata da NAC in Svizzera il cui fatturato complessivo è stato pari a \$28,3 Mln di cui oltre 5 sono stati necessari per aggiudicarsi un meraviglioso esemplare aureo di Statera della città di Panticapeo del IV sec. a.C. raffigurante al dritto un'espressiva raffigurazione a tre quarti del volto del dio Pan, mentre al rovescio un Grifone.

Degno di particolare menzione anche uno straordinario medaglione romano in oro dell'imperatore Probo, venduto per circa \$3,0 Mln, raffigurante al dritto i busti dell'imperatore stesso e di Ercole, mentre al rovescio l'imperatore nell'atto di attraversare il fiume Reno affiancato dalla Vittoria, dal dio Marte e da due soldati romani. L'ottimo andamento dell'asta e del complessivo interesse per la monetazione classica di pregio è stato inoltre confermato dai 42 lotti aggiudicati ad una cifra superiore ai \$100.000.

Come riscontrato nelle precedenti edizioni del presente report, a partire da giugno si è assistiti ad un calo delle vendite di particolare pregio con la netta prevalenza di aste per lo più online caratterizzate da fatturati inferiori al milione di

¹⁰⁴Per maggiori informazioni: Ancients: Marcus Junius Brutus, Assassin of Caesar and Imperator | Lot #30051 | Heritage Auctions (ha.com).



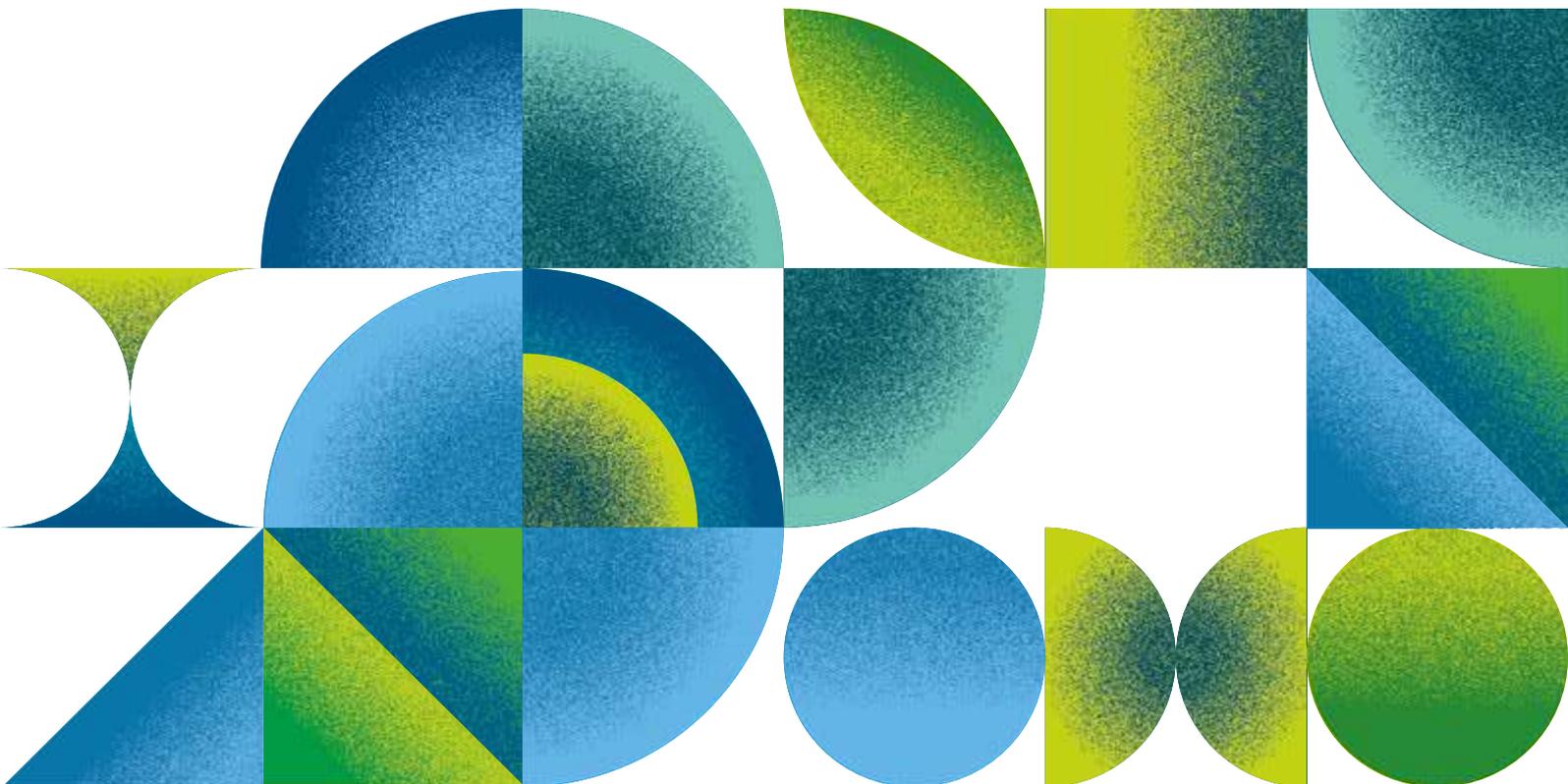
dollari. Eccezione sono state, tuttavia, alcune aste di monete americane di Heritage e Stack's Bowers che hanno segnato eccezionali risultati anche nei mesi estivi. Esempio è stata la vendita della quarta parte della collezione Harry W. Bass, Jr. Core, da parte di Heritage, il cui fatturato complessivo ha raggiunto i \$20,7 Mln o la vendita serale di Stack's del 16 agosto che ha toccato i \$11,2 Mln. In quest'ultima vendita, in particolare, è stato aggiudicato un esemplare da 10 dollari del 1870 coniato a Carson City, probabilmente considerato il meglio conservato tra i circa 60 esemplari noti di questa rara moneta, ceduto per la cifra di \$1,1 Mln.

A partire dalla fine di agosto si è assistito ad una ripresa di aste di particolare interesse e pregio a livello globale come, per esempio, la vendita della casa d'aste inglese Morton & Eden dedicata alla monetazione greca il cui fatturato complessivo è stato di \$10,2 Mln. Ottimi risultati anche per le due vendite a Monaco organizzate da MDC che a metà ottobre hanno complessivamente fatturato \$17,5 Mln.

La conclusione dell'anno si è contraddistinta con numerose aste online, certamente è possibile che in questo periodo si sia preferito evitare di porre in asta lotti particolarmente rilevanti, visto l'intensificarsi dei conflitti sullo scenario geopolitico globale che si sono allargati al territorio israeliano

e medio orientale e preferendo al contempo lo strumento digitale oramai estremamente diffuso e accettato da parte dei collezionisti.

In conclusione, l'analisi delle aste del 2023 sottolinea una fase di rinnovamento e adattamento del mercato numismatico, con implicazioni positive sia per i venditori che per gli acquirenti. L'approccio flessibile e mirato delle case d'aste, unito all'interesse crescente di un pubblico sempre più ampio, pone le basi per uno sviluppo sostenibile e per l'apertura verso nuovi orizzonti collezionistici. I primi dati del 2024 sembrano confermare tali ipotesi confermando la forte stabilità e resilienza di un mercato oramai consolidato e pienamente pronto a far fronte ai cambiamenti attuali e futuri. Molto interessante sarà poi valutare l'eventuale impatto derivante dall'attuale crescita del valore dell'oro, al momento in cui si scrive questo pezzo ai massimi storici, sul mercato delle monete bullion, ma anche e soprattutto di molte monete dal valore numismatico il cui aumentare dal valore intrinseco potrebbe far innalzare le quotazioni.





Intervista a Riccardo Motta

Collezionista, Contractor Deloitte & Touche S.p.A.



Aquistare una moneta rappresenta un'occasione di approfondimento del contesto economico, politico e artistico in cui venne coniata. Possiamo quindi dire che il collezionismo numismatico rappresenta anche un'importante fonte di apprendimento?

La moneta in questo senso è senz'altro uno strumento straordinario, in grado di soddisfare la nostra curiosità e di consentirci di conoscere la nostra identità, di studiare eventi storici, di approfondire i messaggi che questi preziosi oggetti trasmettono con il loro linguaggio iconografico. Ma non solo, le monete permettono di studiare le vicende dei personaggi, su di esse ritratti, che hanno fatto la storia: re e regine, principi, duchi, imperatori, leader rivoluzionari e, nel caso delle monete antiche greche e romane, la storia dei loro dei e dei loro miti, la loro visione della natura, dell'Uomo e dell'universo in cui vive. Le monete sono fonte di moltissimi spunti, per certi versi più di quanto possano esserlo le opere d'arte, anche per la loro peculiare funzione negli scambi commerciali e nello sviluppo dell'economia.



Siracusa, Decadrachma ca. 405 - 370 a.C. La moneta raffigura al dritto il ritratto della ninfa Aretusa mentre al rovescio un auriga su di una quadriga al galoppo verso sinistra, reggendo il kentron (bastone) nella mano destra e le redini nella sinistra; sopra, la Nike (Vittoria) vola verso destra, con una ghirlanda nelle braccia protese, per incoronare l'auriga; nell'esergo, un insieme di armi. Il conio del dritto è firmato dall'artista Eveneto.

Come nasce la passione per la numismatica?

L'amore per le monete antiche è stato per me un amore a prima vista. Tenere in mano uno di questi preziosi tondelli è come tenere in mano una piccola opera d'arte con immagini altamente evocative, che ha inoltre rappresentato per chi la possedeva la possibilità di acquistare beni e servizi, soddisfacendo magari desideri a lungo sognati. Sono oggetti che racchiudono anche secoli o millenni di storia: per me è stato inevitabile innamorarmene e non lasciarle più.



Qual è stata la prima moneta acquistata e quali sono state le sensazioni provate?

La mia prima moneta l'ho acquistata a Londra, nel 1996. Camminando lungo le mura di Buckingham Palace, mi ero imbattuto in una filiale della Royal Mint, dove era esposta una spettacolare sterlina d'oro di Enrico VII. Una moneta molto più larga delle sterline moderne ed incredibilmente bella ed elaborata, con il re pomposamente rappresentato seduto sul trono. Avevo chiesto dove poter acquistare monete inglesi e mi indirizzarono da Spink, una casa d'asta fondata nel 1666. La mattina seguente ci andai e comprai la mia prima moneta, una più modesta sterlina di Giorgio III, essendo quella di Enrico VII di grandissima rarità e valore. Pensando alle monete romane invece, la mia prima moneta è stata un sesterzio di bronzo dell'Imperatore Romano Claudio. Appena lo vidi nell'atelier di un noto commerciante numismatico di Milano rimasi come ipnotizzato per il sublime ritratto dell'imperatore al dritto e la raffigurazione della Spes (Speranza) al rovescio, con le eleganti sembianze di una donna che tiene un fiore in una mano e con l'altra che regge la sua lunga veste. Pur studiando già da tempo le monete greche e romane antiche, questi tuttavia sono stati i primi contatti con l'oggetto fisico che prima pensavo fosse irraggiungibile.

La curiosità storica è alla base del mio interesse. Sin da giovane ho studiato il latino e il greco e mi sono appassionato moltissimo alla tumultuosa storia imperiale romana, alla storia dell'Inghilterra da Guglielmo il Conquistatore e quella italiana (o meglio degli stati italiani) del 16mo e 17mo secolo. Il fatto di poterla rivivere attraverso le monete ha dato un ulteriore impulso alla mia curiosità e a quell'ancestrale voglia di collezionare che richiama un po' le passioni di quando si è bambini e si collezionano soldatini o figurine. Poi i gusti certamente si evolvono e



Carmagnola, Margherita di Foix come reggente del marchesato di Saluzzo. Tallero da 40 grossi datato 1516. Questa moneta venne coniata per celebrare la posizione di Margherita in qualità di reggente raffigurandola nel suo abbigliamento da vedova sul dritto, mentre sul rovescio l'albero morto si riferisce al suo defunto marito, ma con una colomba, simboleggiando il rinnovamento, posata sui rami.

si affinano, ma l'"animus colligendi" è sempre quello.

Da circa un decennio colleziono anche monete greche, soprattutto della Magna Grecia del V e IV secolo a.C. E' in questo periodo che nasce secondo me il talento artistico che tutto il mondo ci riconosce anche oggi. Non è un caso che le monete della Magna Grecia sono da sempre considerate insuperabili in quanto a bellezza ed espressività artistica. Queste monete illustrano e ci parlano, dei miti dei greci; ci permettono di entrare nella mentalità dell'uomo greco e di conoscere la sua filosofia. La nostra cultura ancora oggi risulta profondamente influenzata da quella greca, anche se su di essa ha poi avuto un notevole impatto l'affermazione definitiva del Cristianesimo dal quarto secolo d.C. Ed è proprio per questo motivo che nella mia collezione non potevano mancare alcune monete papali, in particolare piastre d'argento, che volevano rafforzare e diffondere, propagandandola, la dottrina Cristiana. I papi chiamarono a Roma non solo grandi artisti ma anche i più bravi incisori di coni.

Da alcuni anni colleziono anche medaglie napoleoniche, perché ritengo che la storia di Napoleone, al di là del



giudizio storico che ciascuno può dare della sua azione, sia una delle più spettacolari del nostro passato recente e non solo. Collezionare medaglie legate alle sue straordinarie vicende militare e politiche ci consente di ricostruire la vita di un leader che ha avuto enorme impatto sul continente europeo nonostante la sua sconfitta finale. Il Bonaparte, ispirandosi agli antichi romani, aveva immediatamente capito come le sue monete e medaglie potessero essere un eccezionale strumento di propaganda della propria immagine.

Ogni collezione possiede una trama, un "fil rouge", che guida il collezionista nelle sue scelte di acquisto. Quella della mia collezione segue diverse direttive. L'espressività dei ritratti, la finezza delle incisioni, lo stato di conservazione, la bellezza delle patine del metallo - segno del passare del tempo e dei luoghi in cui le monete sono state conservate- e...la loro rarità. Un mio piccolo vezzo è infatti quello di acquistare monete, quando mi è possibile, non presenti nei principali musei e collezioni private.

Da allora, com'è cambiato il mercato numismatico?

Il mercato del collezionismo di monete si è evoluto moltissimo nell'ultimo decennio. In particolare, lo sviluppo del commercio via internet ha consentito ad un numero sempre più numeroso di collezionisti in tutto il mondo di partecipare alle aste cosiddette elettroniche, potendo gli stessi esaminare in anticipo le monete desiderate sullo schermo di un computer, seduti comodamente a casa propria, e fare le proprie offerte durante l'asta con un semplice click. La creazione di database e di archivi contenenti informazioni, immagini e prezzi relativi a centinaia di migliaia di monete delle aste del passato ha reso poi il mercato ancora più efficiente e liquido.

Ovviamente anche nel mercato numismatico esistono le "mode" ed i trend. Ad esempio, negli ultimi anni è aumentata moltissimo la domanda, e quindi i prezzi, di

monete dell'antica Grecia di grande qualità artistica e di elevata conservazione, così come quella relativa alle monete inglesi.

Rimane sempre un mercato di dimensioni minori rispetto a quello, ad esempio, dei dipinti, ma tuttavia in costante crescita. Ed è un mercato costituito in larga parte da appassionati, anche se talvolta si affacciano investitori alla ricerca di una diversificazione dei propri investimenti. Il mio consiglio è tuttavia sempre quello di collezionare soprattutto per il piacere estetico ed intellettuale che le monete possono dare. Per quegli appassionati che hanno saputo creare collezioni con gusto e mirando alla buona qualità, le soddisfazioni economiche non sono comunque mai mancate.



Nerone (54 - 68), Sesterzio. La moneta, coniata probabilmente nel 64 d.C., presenta al dritto il busto dell'imperatore mentre al rovescio una superba rappresentazione a volo d'uccello del porto di Ostia, alla cui entrata il faro con una statua di Nettuno. All'interno del porto, sette navi, tra cui una che entra in alto a sinistra e una attraccata che viene scaricata a sinistra; in basso, il Tevere disteso tiene il timone nella mano destra e il delfino nella mano sinistra.



Alla luce di questo, avessi la possibilità di tornare indietro, imposteresti la collezione in maniera differente?

Come già anticipato, da quando ho cominciato a collezionare la mia stella polare è sempre stata la grande qualità dei pezzi, la loro raffinata arte incisoria così come il loro significato e importanza storica e numismatica. La mia filosofia di collezionista non è mai cambiata. Col passare degli anni mi sono ovviamente accorto che qualche pezzo non rifletteva questa filosofia e ho quindi provveduto a sostituirli, ma solo in pochi direi.



Figura 1: Tetrico (272 – 274 d.C.) – Antoniniano coniato presso la zecca di Treviri.

Fra le monete in collezione, ci sono esemplari a cui sei particolarmente legato?

Per quanto riguarda le romane, nella mia collezione ci sono due medaglioni (ovvero pezzi conati per essere donati ad alti ufficiali dell'esercito e importanti funzionari dell'amministrazione imperiale e che solitamente erano multipli di monete correntemente usate): uno dell'Imperatore Commodo e l'altro dell'Imperatore Gordiano III. Due pezzi che mi fanno brillare gli occhi ogni volta che li osservo per la stupenda patina verde e i dettagli in alto rilievo dei ritratti dei due augusti.

Tuttavia, provo particolare affetto per una piccola moneta (Figura 1) di Tetrico II (figlio dell'usurpatore Tetrico I poi sconfitto da Aureliano); una figura storica di scarsa rilevanza, ma il cui ritratto frontale è di una qualità artistica straordinaria e di cui ne esistono solo due pezzi conosciuti (il secondo alla Biblioteque Nationale di Parigi). Vedo nel volto la dolcezza e la malinconia di un ragazzo poco più che bambino, associato prematuramente al trono imperiale. Sembra che ci parli, che sia un nostro contemporaneo, nonostante sia vissuto circa 1800 anni fa.

Per quanto riguarda le monete greche, vorrei citare una moneta di Mende (Figura 2), sulla quale, al dritto, è raffigurato il ritratto di Dioniso a cavallo di un asino, il suo animale sacro. La scena richiama probabilmente il ritorno del dio da uno dei riti donisiaci tipici dell'età greca, ed è interessante osservare il contrasto tra il viso allampanato di Dionisio, reduce da abbondanti bevute, e la figura dell'asino che, con modestia, svolge docilmente il suo lavoro. Al rovescio sono alcuni grappoli d'uva: Mende era infatti una città conosciuta in tutto il bacino del Mar Mediterraneo per la qualità del suo vino. Ancora una volta una moneta con finalità di marketing. Come dire: "Il vino di Mende è il vino degli dei!"



Figura 2: Macedonia, Mende – Tetradracma, ca. 460 – 423 a.C.



Conclusioni e possibili outlook per il futuro

**“Knockback” e “Ricerca”:
due termini per descrivere
un 2023 di crescente complessità,
di “contraccolpo” negativo dopo
i fuochi d’artificio del 2022,
nonostante i collezionisti continuano
a dimostrare interesse per i beni
di qualità in tutti i comparti, dalla
pittura ai Passion Assets.**

Un 2023 che ha visto sia la ripartenza dei mercati finanziari, nonostante il perdurare dell’incertezza macroeconomica, che l’anno prima aveva favorito flussi finanziari verso i mercati alternativi (come quello dei Passion Assets), sia il protrarsi di tensioni e conflitti internazionali che hanno raffreddato la domanda globale di collectibles, soprattutto nell’ultima parte dell’anno. Così, al calo dei fatturati complessivi, si è aggiunta una riduzione contestuale dei prezzi medi dei lotti.

Ha prevalso un atteggiamento di maggior prudenza, che ha colpito soprattutto la fascia alta del mercato ed in particolare della pittura, nonostante la continua spinta dei collezionisti a ricercare beni di qualità, sia nei comparti delle arti visive, sia tra i beni di lusso, gioielli, borse e design da collezione, le cui performance sono state tuttavia quasi in linea in termini tendenziali. **Il fatturato complessivo del sistema aste qui osservato ha infatti mostrato un calo complessivo del -18,2% rispetto al 2022¹⁰⁵**, determinato prevalentemente dalla brusca riduzione nel segmento pittura (-26,8%), mentre il diffuso interesse per il comparto dei collectibles (i così detti *Passion Assets*) ha contribuito a mitigarne la decrescita del fatturato totale sull’anno precedente (-5,4% sul 2022).

Non vanno dimenticati **alcuni elementi non ricorrenti che avevano favorito la performance eccezionale del 2022**, tra cui, su tutti, i sensazionali risultati delle diverse **single owner**

collection vendute nell’anno. Il dato “restated”, ovvero depurato dalla componente delle vendite private realizzate nel 2022 e 2023, determinerebbe infatti un risultato allineato a quello del 2022 (-3,0% sull’anno precedente).

Nonostante l’impatto del contesto macroeconomico e geopolitico, alcuni elementi fanno ritenere complessivamente il 2023 sopra la soglia della sufficienza.

In primis l’interesse delle nuove generazioni, sempre più mature e interessate agli acquisti. In media, infatti, le major internazionali hanno registrato **tra il 30% e il 50% di nuovi acquirenti, di cui un terzo appartenenti alle generazioni dei Millennial e dei Gen Z**. La **crescente presenza di Millennial e giovani acquirenti**, che si affacciano sempre più al mercato dei beni da collezione, porta, come già visto, nuove esigenze, nuove abitudini d’acquisto e, al contempo, un **nuovo potenziale target da fidelizzare**.

In secondo luogo, l’impegno delle case d’asta a continuare **a ricercare ed affinare nuove modalità di vendita e ad ampliare la propria offerta**, consolidando la propria **presenza internazionale su target sempre più ampi, e attivando iniziative territoriali per incentivare nuovi acquirenti e incuriosire i più giovani**. Christie’s, per esempio, ha organizzato eventi ad Austin, Aspen e Palm Beach, mentre

¹⁰⁵Secondo il campione di vendite esaminato ai fini del presente Report, come meglio illustrato nella sezione Metodologia.



Phillips ha aperto, oltre alla sede a Hong Kong, anche un avamposto milanese, per rafforzare la propria presenza europea ed italiana.

Terzo elemento positivo è la sempre più diffusa attenzione per i **Passion Assets (borse, sneaker, orologi e vini)**, meno impegnativi da un punto di vista economico rispetto all'arte e più funzionali in tema di rappresentatività sociale. Tra i top lot dell'anno nel comparto dei Passion Assets, si segnala il **diamante 'The Bleu Royal', una pietra da 17,61 carati**, il più grosso diamante blu mai venduto in asta, che ha totalizzato \$44,0 Mln da Christie's nel mese di novembre¹⁰⁶. **Degno di nota anche il risultato registrato da Sotheby's a maggio per la vendita della più antica copia di Bibbia ebraica** andata in asta e risalente al 900 circa: oltre \$38,1 Mln, con un'asta monolotto¹⁰⁷. Phillips ha continuato invece a brillare per il comparto orologi, con un altro anno di tutto venduto per le aste online e risultati brillanti nelle aste live in tutto il corso dell'anno¹⁰⁸.

Restano poi valide alcune tendenze già presentate nelle precedenti edizioni del Report, tra cui la crescente **attenzione nei confronti di diversità e inclusione anche nel mondo dell'arte**, in termini di mercato, mostre ed esposizioni, il continuo **rafforzamento dei canali di vendita digitali** e l'interesse nella sostenibilità ambientale e sociale da parte degli operatori.

In termini geografici, **New York si conferma alla guida del mercato dell'arte internazionale**, essendo la piazza in cui le major hanno presentato cataloghi più prestigiosi, seppur il clima di assestamento diffuso abbia fermato moltissime aggiudicazioni vicino alle stime basse, probabilmente condizionate anche dallo scenario economico e geopolitico incerto¹⁰⁹. Dopo tre lunghi anni di chiusura causa pandemia, **Hong Kong** è finalmente tornata alla sua internazionalità¹¹⁰ con l'edizione di Art Basel Hong Kong che ha attratto circa 85.000 visitatori, ribadendo il suo ruolo di principale **hub per il mercato asiatico**, con vendite a collezionisti e musei provenienti da tutti i paesi dell'area, soprattutto Giappone e Corea. La piazza di Hong Kong ha risentito anche della crisi immobiliare cinese e delle nuove limitazioni sull'utilizzo dei capitali da parte del governo Popolare, mentre si segnala in Asia la continua crescita della **piazza indiana**, fortemente favorita da una classe dirigente giovane, internazionale e da una economia locale molto dinamica. Guardando all'area europea, invece, si assiste al progressivo indebolimento della Gran Bretagna e alla parallela crescita di Parigi come hub di mercato, favorita non soltanto dal regime di libera circolazione, ma anche da una manovra finanziaria che ha portato ad un abbassamento dell'IVA per le transazioni di opere d'arte al 5,5%. **Anche l'Italia sta lavorando per rivitalizzare il suo ecosistema artistico** attraverso un **disegno di legge**

che semplifica le procedure per la circolazione di beni culturali, oggetti d'antiquariato e da collezione, prevedendo anche agevolazioni fiscali, per cercare di competere, se non sopravvivere, soprattutto nei confronti del mercato francese.

Non dobbiamo tuttavia dimenticare che quanto finora esposto si è realizzato a fronte di **un contesto internazionale estremamente difficile**. Il 2023 ha infatti visto il **proseguo del conflitto russo-ucraino e lo scoppio della guerra in Medio Oriente**, con effetti su tutti i mercati regolamentati, nonché sul mondo del collezionismo, caratterizzato da una forte presenza di famiglie ebraiche.

Nonostante si sia finalmente registrato l'atteso calo dell'inflazione sia in America che in Europa, dopo il forte aumento del biennio 2021-2022, molte delle previsioni dell'anno basate su fondamentali dati per assodati nel corso dei decenni, sono state deluse e per questo **è necessario essere cauti sulle previsioni per il 2024**.

Il 2024 sta confermando (per ora) gli elementi già emersi durante l'ultima parte del 2023: l'economia americana è ancora in buona salute e le elezioni presidenziali di novembre potrebbero essere un driver importante di accelerazione, mentre l'Europa sconta tassi di crescita più limitati, soprattutto colpita dal rallentamento della Germania. Potenzialmente negativo, invece, l'apporto al mercato della Cina, la cui economia sta subendo forti rallentamenti a causa delle dinamiche politiche interne. Di contro, emerge la potenzialità dell'India come possibile nuovo player d'interesse anche per il mercato dei collectibles, vista l'economia in forte ascesa e l'ampliamento della platea degli UHNWI locali.



Christian Balzano, "9157 km", 2023, tecnica mista su tela, cm 108x138, courtesy Federico Rui arte contemporanea, Milano.

¹⁰⁶Christie's, "Magnificent Jewels including The Bleu Royal," 7 novembre 2023.

¹⁰⁷Sotheby's, "Codex Sassoon: The Earliest Most Complete Hebrew Bible," 17 maggio 2023.

¹⁰⁸Phillips, "Phillips 2023: Year of Firsts", dicembre 2023.

¹⁰⁹Mirabelli A., "Gli ultimi trend del mercato dell'arte dopo le aste di New York", in *Attribune*, 17 giugno 2023.

¹¹⁰Barillà S.A., "Il ritorno di Art Basel Hong Kong", in *Sole24Ore ArtEconomy*, 27 marzo 2023.



Barbara Nahmad, *Tra due mari*, 2020, olio su tela, cm 200x150
courtesy Federico Rui arte contemporanea, Milano.

Il vero rischio del 2024 può tuttavia essere di carattere politico: assisteremo (in parte è già avvenuto) al rinnovo dei governi in ben 76 paesi, di cui 8 sono tra i 10 paesi più popolosi al mondo. Complessivamente sono 2 miliardi le persone chiamate a votare (che equivale anche a dire la metà della popolazione adulta nel mondo o il 41% della popolazione mondiale) e sono dunque legittime le preoccupazioni per un anno che potrebbe stravolgere ancora di più i già fragili equilibri politici e sociali internazionali.

India, Usa, Indonesia, Unione Europea, Brasile, Bangladesh, Russia, Messico, Regno Unito, Taiwan, Sudafrica (in ordine numerico): sarà un anno di campagna elettorale permanente; e dall'esito delle urne potrebbero scaturire nuovi equilibri e scenari che potrebbero, ancora una volta, scardinare, per il secondo anno consecutivo, i normali fondamentali di funzionamento dell'economia reale.

Un'eventuale reticenza a vendere da parte dei collezionisti in possesso di opere *outstanding*, in attesa di tempi più propizi a causa dei possibili conflitti, **potrebbe scatenare nel breve "l'effetto valanga"**, già noto in questo mercato.

E i risultati delle prime aste e manifestazioni fieristiche dell'anno, ancora in chiaroscuro, non consentono di fare previsioni più accurate. Le prime sessioni di vendita presentano infatti prezzi medi in calo e tassi di invenduto in crescita, seppur le fiere d'arte sembrano mantenere buoni livelli di presenza e vendite.

Un punto interrogativo ci porta quindi a concludere anche questa edizione del Report, confermando la difficoltà ad elaborare previsioni sul futuro del mercato dell'arte. Per il settimo anno, l'obiettivo di questo report è stato di contribuire, per le nostre competenze, nel processo di informazione sul mercato dei collectibles, fornendo agli interessati strumenti decisionali utili ad orientarsi nelle scelte d'acquisto.



¹¹¹Marchesoni M.A., "Art Industry. L'ottimismo unito alla cautezza: il nuovo mantra per l'anno che verrà", in Sole24Ore, 30 dicembre 2023.

¹¹²Nicoletta Maschietti G., "Arte: cosa attendersi dalle aste nel 2024", in Bluerating, 4 gennaio 2024.



L'arte italiana nel panorama nazionale ed internazionale

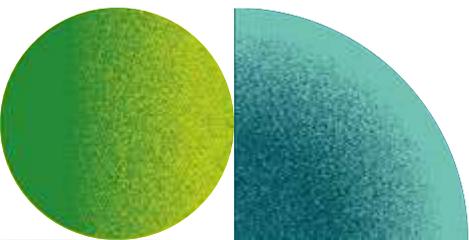
A cura di Pietro Ripa, Roberta Ghilardi, Carlo de Iorio Frisari, Riccardo Cazzaniga, Riccardo Morassutti, Emidio Giovannini

Introduzione

Il 2023 ha evidenziato la fase complicata che il mercato dell'arte sta attraversando in questo momento, con un calo nel volume complessivo degli affari rispetto al 2022, annata che ha invece fatto registrare risultati eccezionali. Come già descritto nelle pagine precedenti, le cause di questa evoluzione sono da ricercare, oltre che in un fisiologico andamento del mercato, nell'instabilità economica e geopolitica globale che ha caratterizzato l'anno appena trascorso.

Ad integrazione di quanto trattato, il presente paragrafo si concentra sul segmento dell'arte moderna e contemporanea italiana, chiamata ad affrontare sfide uniche e peculiari. Infatti, durante periodi di incertezza socioeconomica come quello attuale, collezionisti ed investitori spesso cercano rifugio in asta nelle opere Old Masters, il cui valore è universalmente riconosciuto. Inoltre, specialmente a livello nazionale, il quadro legislativo, insieme a regimi fiscali poco favorevoli ai collezionisti, ha contribuito a un declino di interesse e attenzione nei confronti di opere d'arte relative al segmento del contemporaneo, a vantaggio di artisti più storicizzati.

Ad oggi, nonostante il ruolo storico di spicco che gli artisti italiani hanno giocato fino alla fine del secolo scorso, la tendenza del mercato riflette una forte inclinazione dei collezionisti verso opere di periodi passati piuttosto che verso la produzione artistica contemporanea. La ricca storia artistica italiana, che abbraccia il Rinascimento fino alla Transavanguardia, sembra non essere in grado di catalizzare un interesse paragonabile per gli artisti contemporanei, che vivono situazioni di costante sfida per emergere nel mercato internazionale. Ciò sottolinea l'importanza di implementare politiche culturali che supportino la crescita e la visibilità degli artisti italiani nel panorama globale dell'arte.



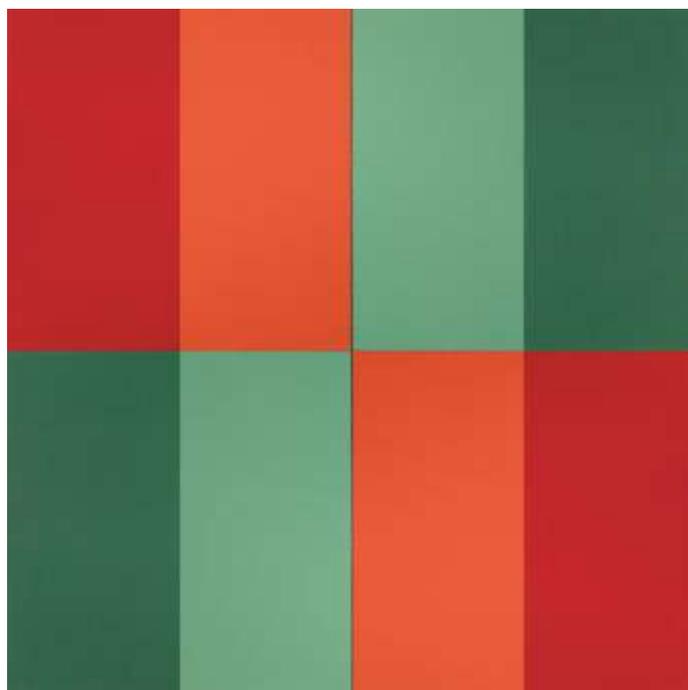


Obiettivi e metodologia

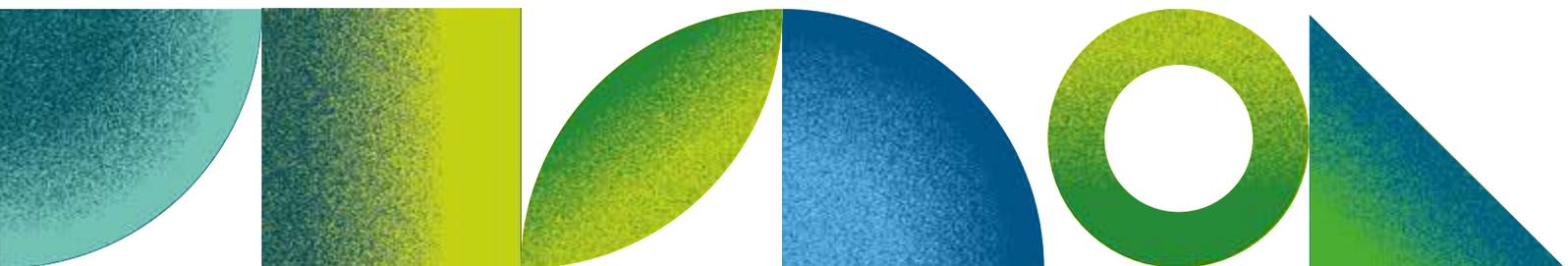
Il presente studio si immerge in modo approfondito nel mercato delle aste di arte moderna e contemporanea italiana, sia a livello nazionale che internazionale. L'obiettivo principale è quello di **raccogliere e valutare i risultati ottenuti dagli artisti italiani sotto i martelli delle case d'asta sia nazionali che internazionali**, al fine di mettere in luce le tendenze del mercato e le evoluzioni del settore. Questo viene fatto confrontando i dati e verificando la presenza o l'assenza di trend comuni, approfondendo inoltre gli aspetti relativi al sostegno del sistema dell'arte contemporanea a livello istituzionale.

In particolare, è stata condotta un'analisi da una doppia prospettiva: inizialmente tramite una raccolta dettagliata dei risultati delle aste svoltesi nel mese di ottobre, noto come il periodo delle "Italian Sales", ovvero aste nelle quali c'era una forte prevalenza di opere di artisti italiani, tra il 2019 e il 2023, nelle sedi di Londra e Parigi. La valutazione si è concentrata sulle tre principali case d'asta a livello mondiale, ovvero **Christie's, Sotheby's e Phillips**, al fine di offrire una visione completa dell'evoluzione e dell'impatto dell'arte italiana sul mercato internazionale. Esplorare gli esiti di queste aste, concentrandosi in particolar modo sul **numero di passaggi di opere di artisti italiani**, ha permesso di fornire un quadro dettagliato sulle **tendenze emergenti, i cambiamenti di gusti e le dinamiche di mercato relative all'arte italiana**. In primo luogo, sono state osservate le presenze degli artisti italiani nelle ex "Italian sales" di ottobre (la variazione nelle percentuali di opere di artisti italiani rispetto al totale dei lotti in asta); successivamente, aggregando i dati di tali passaggi, è stata stilata una classifica con gli artisti italiani che hanno fatto registrare il maggior numero di lotti in asta durante questi appuntamenti. Infine, sulla short list generata a partire da questa classifica, sono state condotte alcune valutazioni sugli artisti più richiesti, sulle correnti, i movimenti e i periodi storici maggiormente rappresentati, sia in termini assoluti che relativi ad ogni casa d'asta. Sono inoltre stati esaminati i risultati relativi ai fatturati delle **case d'asta** più rilevanti sul suolo nazionale, selezionando il campione da analizzare tra le realtà **iscritte all'A.N.C.A.** (Associazione Nazionale delle Case d'Aste italiane) assieme a altre di cruciale importanza per fornire un campione rappresentativo¹¹³.

Sebbene il mercato dell'arte abbia registrato una contrazione del fatturato nel 2023 rispetto al 2022, è interessante notare che il numero totale di aste registrate sui siti web delle case d'asta italiane ha evidenziato un **incremento del 12%**. Questo trend positivo potrebbe essere stato stimolato dalla diversificazione e dall'espansione delle offerte d'asta, che hanno fornito un ventaglio di opzioni più ampio per gli appassionati d'arte e gli investitori. Inoltre, la visibilità online sempre più marcata delle case d'asta potrebbe aver svolto un ruolo chiave nel promuovere la partecipazione, rendendo gli eventi d'asta più accessibili a un pubblico più vasto.



Rocco Borella, *Guard Rail*, 1972, formica su tavola (dittico), 200x200 cm, Courtesy Matteo Bellenghi Modern & Contemporary Art, Milano/Alasio (SV)



¹¹³Bolaffi, Sotheby's Italia, Pandolfini, Il Ponte Casa d'aste, Cambi e Finarte.



Le aste internazionali

Le Italian Sales

Nel **1999** è stata organizzata a **Londra la prima "Italian Sale"**: asta di incanti di contemporaneo nella quale opere di autori italiani sono sempre state prevalenti; per circa due decenni questo appuntamento ha rappresentato un momento cardine per la diffusione internazionale dell'arte italiana, sia tra i collezionisti privati che tra le istituzioni. Sotheby's è stata pioniera, inaugurando la sessione dedicata esclusivamente all'arte italiana nel 1999 con un'asta intitolata "XX Century Italian Art," comprendente opere di artisti illustri come Balla, Burri, Boetti, Fontana e Manzoni. Christie's si è unita nel 2000 con l'asta "Italian Art".

Nel corso degli anni, le Italian Sale hanno mantenuto consistentemente alte percentuali di vendita e ottimi risultati per le case d'asta. Tuttavia, dal 2016, con il Referendum sulla **Brexit**, **una significativa flessione del mercato** ha portato ad una riduzione dei fatturati per le maggiori case d'asta: Sotheby's ha eliminato il formato dedicato nel 2018, integrando le opere degli artisti italiani nelle aste Post War and Contemporary Art a Londra, New York e Hong Kong. Christie's ha continuato la tradizione, però rinominandola "Thinking Italian" dal 2017, affiancandola a un'asta di design dal 2018 e infine trasferendo questa duplice asta a Parigi dal 2022, evidenziando il trasferimento di interesse del mercato dell'arte da Londra a verso la capitale francese.

Analisi delle performance degli artisti italiani nel mercato internazionale

L'analisi prende in considerazione i **risultati delle aste di ottobre a Londra e Parigi negli ultimi cinque anni** (dal 2019 al 2023), che hanno da sempre presentato opere di artisti italiani sul mercato internazionale, ed è stata realizzata attraverso la catalogazione di circa 250 passaggi d'asta.

Dall'esame degli esiti di queste vendite emerge in modo evidente il ridimensionamento del peso dell'arte contemporanea italiana in queste aste nel corso del tempo: **nel 2019 la quota di lotti di artisti italiani in asta era di circa il 16%** (da Christie's quasi il 24%); con un repentino declino è arrivata a toccare il **4% circa nel 2022**.

In generale, tra le case d'asta esaminate, è Christie's a trattare il maggior numero di italiani (172), segue Sotheby's (112) e poi Phillips (35). Quest'ultima, però, organizza, nel mese di ottobre, nella sede di Londra, appuntamenti dedicati al design dove l'offerta di italiani continua a crescere notevolmente.

Le ottime prestazioni in asta di Alighiero Boetti (38 passaggi) e Lucio Fontana (35), confermano il **generale riconoscimento di cui godono l'arte povera e più in generale i movimenti**

italiani degli anni del Secondo Dopoguerra, sia a livello istituzionale che di mercato.

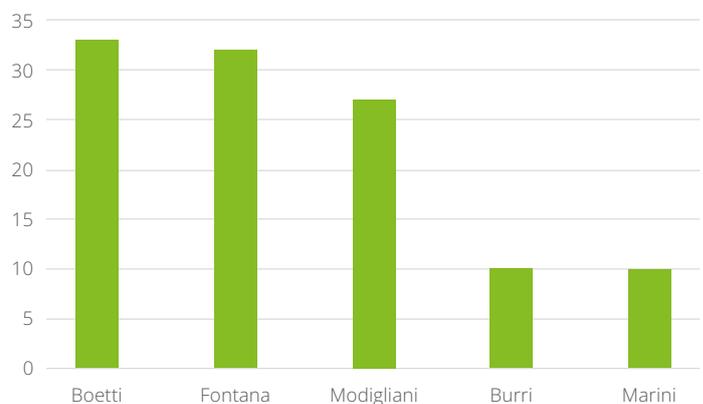
Nei primi 15 troviamo anche: Amedeo Modigliani (27), Alberto Burri (11), Marino Marini, Mario Schifano, Piero Manzoni, Enrico Castellani, (10) Giorgio De Chirico, Giacomo Manzù (9) Mimmo Rotella, Giorgio Morandi (8), Alberto Giacometti, Fausto Melotti (7), Dadamaino (6).

Guardando ai trend delle singole major, da Christie's gli artisti italiani con più passaggi sono stati: Alighiero Boetti (26) e Lucio Fontana (21); nei primi dieci anche: Mario Schifano (8), Giorgio Morandi (7), Giacomo Manzù (6), Giorgio de Chirico, Piero Manzoni, Alberto Burri (5), Arnaldo Pomodoro, Mimmo Rotella (4). Da Sotheby's gli artisti italiani con più passaggi sono stati Amedeo Modigliani (26) e Lucio Fontana (12); seguono Marino Marini (7), Piero Manzoni, Alighiero Boetti e Enrico Castellani (5), Alberto Burri, Giorgio De Chirico, Giacometti e Roberto Matta (4).

Da Phillips, dove gli italiani hanno fatto registrare solo 35 presenze nelle ultime 5 aste svoltesi nel mese di ottobre, l'artista con più passaggi è stato Alighiero Boetti (7), offerto ad ogni appuntamento annuale. Tra gli altri Lucio Fontana, Michelangelo Pistoletto e Alberto Burri (2), Arnaldo Pomodoro, Fausto Melotti, Mimmo Rotella, Maurizio Cattelan e Enrico Castellani (1).

In generale, Phillips non organizza appuntamenti esclusivi dedicati all'arte contemporanea italiana, ma offre gli artisti del paese nella "20th Century & Contemporary Art Sale"; nel mese di ottobre però, nella sede di Londra, vanno in scena le aste di Phillips rivolte esclusivamente al design, con cataloghi ricchi di nomi italiani.

Grafico: I primi 5 artisti italiani per passaggi in asta.



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



Le performance delle case d'asta italiane

Estendendo il raggio di azione sul mercato italiano, sono osservati con una lente d'ingrandimento i risultati delle sei maggiori case d'asta per fatturato nel 2023. Attraverso un'analisi dei risultati di più di 1700 aste di arte moderna e contemporanea avvenute nell'anno appena trascorso, sono stati individuati gli artisti italiani che hanno registrato il più alto numero di passaggi in asta, per poi approfondire la tematica con analisi ed insights. Nel campione sono state inserite le aste stagionali di Bolaffi, Cambi, Finarte, Il Ponte, Pandolfini, Sotheby's Italia¹¹⁴.

Da una prima lettura dei risultati, i nomi che sveltano su tutti per numero di passaggi sono Mario Schifano (72), Mario Sironi (57), Lucio Fontana (50), Giorgio De Chirico (49). Si trova così una conferma del trend riscontrato anche a livello internazionale tramite l'analisi delle aste di ottobre, con i maestri del secolo scorso che occupano le prime posizioni; l'unica eccezione in questa parziale classifica riguarda il recente interesse del contesto italiano per le opere di Sironi. Tuttavia, osservando i dati anagrafici dei primi 50 artisti per numero di passaggi, con solo 6 di questi rimasti in vita e nessuno nato oltre il 1948, è evidente la carenza di offerta di artisti giovani o mid-career; allo stesso modo le artiste donne, sebbene figure come Carla Accardi (23 posto con 20 passaggi), Maria Lai (27esimo posto con 18 passaggi) e Giosetta Fioroni (34 posto con 16 passaggi) stiano vivendo da qualche anno un periodo di riscoperta.

Osservando più da vicino i dati sui tre artisti con più passaggi in tra queste nel 2023 (Mario Schifano, Lucio Fontana e Mario Sironi), si nota come abbiano ottenuto risultati molto contrastanti all'interno delle case d'asta oggetto del campione d'indagine: gli alti turnover ottenuti dal fondatore dello Spazialismo e dall'esponente della Pop Art italiana si confrontano con i risultati di Sironi che, nonostante i numerosi passaggi nelle aste, rimane coerente con le stime fornite alle sue opere, collezionando molti invenduti e cifre di modesto rilievo.

I risultati degli artisti italiani

Anche a livello nazionale si trova una conferma del riconoscimento di movimenti come l'Arte Povera, l'Astrattismo, lo Spazialismo, la Transavanguardia, il Formalismo, la Metafisica, la Pop Art dominano il mercato. Tuttavia, un'analisi più approfondita mostra **come non ci sia minima rappresentanza di artisti giovani, affermati o mid-career (nei top 50 nessuno nato oltre il 1948) né tanto meno di artiste donne**, con le sole figure di Carla Accardi, Maria Lai e Giosetta Fioroni a presenziare nella lista. Conseguenza di tutto ciò è lo scarso potere di cui dispone oggi l'intero sistema dell'arte contemporanea italiano nelle dinamiche internazionali.

La presenza di italiani nelle classifiche internazionali, come quelle di Artprice, sono altri indicatori interessanti del sistema. Le classifiche di Art Price, infatti, basate sui turnover in asta raggiunti dagli artisti, presentano quattro italiani tra giugno 2022 e luglio 2023: Salvo (#86) e Stingel (#96) per la top500 contemporary artist; Guglielmo Castelli (46), Andrea Bonaceto (97) per la top100 ultra-contemporary artist.

In un mercato dell'arte sempre più globale e sempre più aperto ad artisti fuori dai confini continentali europei, si vede la necessità dell'investimento di risorse nel sistema dell'arte italiano per aumentarne la competitività: una rivisitazione dell'offerta formativa, piani di finanziamenti per la produzione e strategie congiunte di valorizzazione degli artisti italiani da parte delle istituzioni e dei privati.



Chung Eun-Mo, *Circle V*, 2000, oil on linen, Ø95 cm, Courtesy Galleria Monica De Cardenas, Milano.

¹¹⁴Meeting Art non è stata inclusa, in quanto non è stato possibile reperire i dati relativi ai risultati delle aste sul loro sito internet ufficiale.

Il ruolo delle politiche pubbliche

Il ruolo giocato dalle istituzioni (e dalle partnership che si instaurano tra pubblico e privato) è di fondamentale importanza per il sostegno a produzione, circolazione e promozione delle opere d'arte, così come per la valorizzazione dell'intero sistema. Spesso, le strategie frutto delle politiche culturali portate avanti, in primis, dal Ministero della Cultura, coinvolgono aspetti di natura legislativa con ricadute economiche, fiscali e d'immagine per l'intero settore.

Indubbiamente il sistema italiano presenta alte barriere d'ingresso, per chi acquista ma specialmente per chi produce, o ancora prima per chi studia nelle università o nelle accademie. Gli artisti, soprattutto se esordienti, sono costretti ad una ricerca continua di risorse necessarie per proseguire la propria attività e per trovare occasioni di confronto con la critica ed il pubblico

(dato che nel territorio non sono diffusi network istituzionali sulla falsa riga delle Kunsthalle tedesche). In aggiunta, il comparto delle arti visive risulta essere il meno remunerativo tra le imprese culturali e creative. I risultati dell'analisi del mercato internazionale esposti in precedenza non stupiscono: il peso dell'arte italiana nei palcoscenici più importanti dipende, in parte, dalla conoscenza che i curatori stranieri hanno della scena artistica domestica. Più i curatori da fuori stringono rapporti con istituzioni, gallerie e artisti nazionali, più si preoccupano di promuovere la creatività del paese anche al di fuori dei nostri confini. La discontinua presenza di italiani nelle ultime edizioni della Biennale è lo specchio dello stato di fragilità del sistema.



Focus

Il nuovo SUE: impatto e reazioni nel mercato dell'arte

Il Sistema Informativo degli Uffici Esportazione (SUE) è un sistema online utilizzato per gestire le procedure di esportazione e importazione di beni culturali¹¹⁵. Questo sistema permette lo scambio di informazioni e il controllo del flusso documentale tra i 18 Uffici Esportazione attivi sul territorio nazionale.

Recentemente, il SUE ha subito delle modifiche significative. In particolare, sono stati ampliati i campi informativi obbligatori per la denuncia dell'attestato di libera circolazione. Queste modifiche hanno suscitato reazioni diverse tra gli operatori e i collezionisti del mercato dell'arte. A partire dal 27 dicembre 2023, sul nuovo portale SUE, sono state attivate nuove funzioni in aggiunta ai procedimenti relativi all'attestato di libera circolazione, alla licenza di esportazione definitiva, e alla dichiarazione per l'uscita di oggetti d'arte di valore inferiore a 13.500,00 euro. Queste includono la dichiarazione per l'uscita di oggetti d'arte eseguiti da meno di settant'anni e da più di cinquanta e l'autocertificazione per l'uscita degli oggetti d'arte contemporanea.

Le modifiche al SUE hanno avuto un impatto significativo sul mercato dell'arte. Molti operatori e collezionisti ritengono che le nuove richieste non sembrano ridurre i tempi di gestione delle pratiche. Al contrario, sembra che le procedure siano diventate più macchinose e burocratiche. Inoltre, c'è una perenne carenza di personale negli Uffici Esportazione delle Soprintendenze, che frena ulteriormente le procedure. Tuttavia, nonostante le critiche, c'è chi vede queste innovazioni come un passo avanti verso una maggiore trasparenza e a una migliore gestione delle pratiche di esportazione e importazione di beni culturali.

Il nuovo provvedimento sul SUE rappresenta da un lato un ostacolo, dall'altro può rappresentare un'opportunità per migliorare la gestione delle pratiche di esportazione e importazione di beni culturali. Solo il tempo dirà se queste modifiche porteranno ai benefici sperati.

¹¹⁵Per maggiori informazioni: <https://www.beniculturali.it/sue-sistema-informativo-degli-uffici-esportazione>

Gli NFT e la loro evoluzione

A cura di Marco Mione e
Francesco Cirica



Nel mondo delle cripto-attività, i Non-Fungible Token (NFT) hanno rappresentato un fenomeno rivoluzionario. Nel 2023, l'evoluzione degli NFT è diventata una parte centrale della narrazione finanziaria e tecnologica globale. Gli NFT sono rappresentazioni digitali uniche e indivisibili di valore, detenute e scambiate su blockchain utilizzando la tecnologia dei registri distribuiti. La loro promessa iniziale era quella di rivoluzionare l'industria dell'arte, dell'intrattenimento e molto altro ancora. Tuttavia, la realtà del mercato degli NFT nel 2023 ha dimostrato una serie di sfide e opportunità che hanno ridefinito il loro ruolo nel panorama delle cripto-attività. Infatti, è stato registrato un calo delle vendite di NFT segmento "arte" con un -49% rispetto all'anno precedente. Guardando il valore aggiornato delle opere cedute negli ultimi mesi non c'è da stupirsi che la domanda sia bassa: il pezzo di Bored Ape di Madonna da 470mila dollari è sceso a circa 50mila, registrando quindi un calo dell'89%. Mentre a gennaio 2022 Justin Bieber acquistò un Bored Ape Yacht Club della Yuga Labs per oltre 1 milione di dollari, lo stesso pezzo ora ne vale circa 37mila¹¹⁶.



Bored Ape acquistato per 470mila dollari da Madonna e il Bored Ape acquistato per 1 milione di dollari da Justin Bieber.

¹¹⁶Giaume G., "Quanto (non) valgono le collezioni NFT?", in Artribune, 23 settembre 2023.

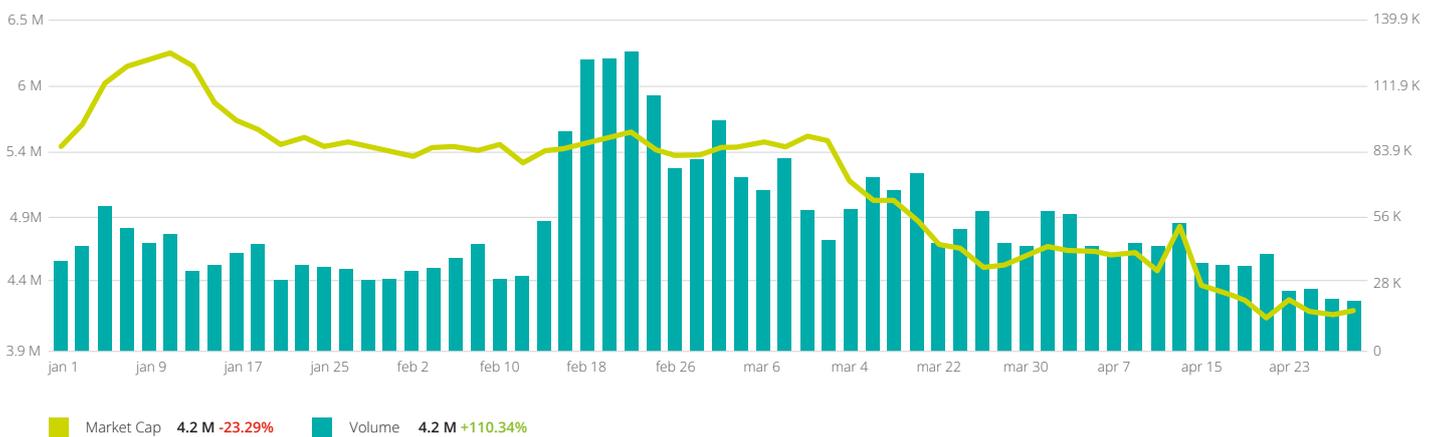


Il mercato degli NFT nel 2023

Il calo significativo dei volumi di scambio degli NFT nel 2023 ha sollevato domande cruciali sulla direzione del mercato. Mentre il 2021 aveva visto una crescita esplosiva, i dati del 2023 hanno indicato una contrazione notevole, passando da 2,8 miliardi di dollari ai 'soli' 205 milioni. Questa riduzione è stata evidente anche **nelle aste di NFT, dove i ricavi sono scesi in modo impressionante da 232 milioni di dollari a soli 13 milioni**. Tuttavia, queste cifre indicano una fase di adeguamento e non rappresentano necessariamente la fine degli NFT.

L'abbassamento dei volumi ha messo in evidenza la necessità di una maggiore regolamentazione e trasparenza all'interno del mercato degli NFT. Gli investitori sono diventati più cauti, richiedendo chiarezza sulla provenienza e la proprietà di questi asset, portando all'attenzione questioni relative alla loro possibile contraffazione e alla falsificazione. L'evoluzione del mercato degli NFT nel 2023 è stata caratterizzata dalla crescita di mercati secondari di controllo e autenticazione. Questi sviluppi stanno contribuendo a costruire fiducia tra gli investitori e a preparare il terreno per una nuova fase di crescita sostenibile.

Gráfico: Fluctuations in NFT Market Capitalization and Trading Volume Throughout 2023 YTD.



Fonte: NFTGo.

Nel primo trimestre del 2023, il volume degli scambi di NFT ha sperimentato un significativo aumento, seguito da un successivo calo. Questo incremento è stato influenzato dagli incentivi e dall'airdrop di Blur, nonché dalla controversia sulle royalties con OpenSea. Il volume di scambio degli NFT ha raggiunto il suo picco il 22 febbraio, toccando la cifra di 74.550 ETH, ma ha gradualmente cominciato a diminuire dopo marzo.

Secondo i dati di NFTGo, il 19 aprile si è registrato il numero più basso di detentori di NFT degli ultimi 12 mesi, con solamente 11.187 partecipanti. Tuttavia, nel complesso, il numero totale di detentori è aumentato del 12,62%, raggiungendo circa 4,3 milioni entro aprile. È importante notare che si è osservato un marcato aumento nel numero di detentori all'inizio e alla fine di febbraio, probabilmente dovuto alla crescente popolarità degli ecosistemi a zero commissioni di Blur e Yuga Labs.





Il problema delle royalties e la remunerazione dei creatori di NFT

Nel 2023, il **problema delle royalties** è emerso come un aspetto cruciale per gli NFT e **la remunerazione dei loro creatori**. La rivalità tra piattaforme di NFT, come OpenSea e Blur, ha posto in evidenza la questione delle royalties. In particolare, il successo di Blur risiede nell'offerta di royalties opzionali e nell'eliminazione delle commissioni legate alle operazioni on-chain (le cosiddette "gas fee"), rendendo l'esperienza degli utenti più economica e attrattiva. Questa mossa ha ridefinito le dinamiche di remunerazione per i creatori di NFT, offrendo incentivi ai consumatori sensibili ai costi.

La competizione tra le piattaforme ha spinto il settore a esplorare nuove modalità di remunerazione. Alcuni artisti e creatori di contenuti stanno sperimentando modelli di business innovativi, ad esempio l'offerta di accesso esclusivo a contenuti o esperienze in cambio di possedere NFT. Questi sviluppi rappresentano un tentativo di creare un ecosistema sostenibile in cui i creatori possano ottenere un reddito equo e continuo dalla loro attività di NFT. Tuttavia, rimangono sfide aperte legate alla tutela dei diritti d'autore e alla distribuzione equa delle royalties, che richiederanno ulteriori sviluppi normativi.

Il problema delle royalties e la remunerazione dei creatori di NFT

Il 2023 ha visto l'entrata **in vigore di nuove normative**, tra cui il **Regolamento MiCA**, che mira a regolare le crypto-attività e i servizi ad esse collegati. Queste normative cercano di gettare le basi per la regolamentazione del settore e la tassazione dei redditi derivanti dagli NFT e altre crypto-attività. Tuttavia, la loro attuazione è un campo minato di sfide, non esistendo una prassi consolidata.

In Italia, la Legge di Bilancio 2023 ha introdotto disposizioni specifiche riguardo al trattamento fiscale delle criptovalute e delle crypto-attività. La definizione di crypto-attività comprende NFT, aprendo la strada a nuove implicazioni fiscali per questo settore:

- La nuova Legge ha valenza su tutti gli asset digitali che sfruttano la **blockchain** o tecnologie simili.
- I movimenti/plusvalenze crypto-crypto non sono rilevanti (In UK sono tassati). Spostandoci di categoria (es. **da crypto a NFT**) lo diventano.
- **Plusvalenze convertite in fiat currency** (anche senza prelievo da exchange), **sono rilevanti**, purché superino la franchigia di 2000€. Infatti, le **plusvalenze inferiori ai 2000€** non sono soggette a imposta in quanto **fiscalmente non rilevanti**.
- Se è stata effettuata una conversione in fiat con **plusvalenza** prima del 31/12/2021 non dichiarata. Il nuovo testo normativo stabilisce che ci si possa mettere in regola pagando un'**imposta sostitutiva del 3,5%**. A questa si deve aggiungere anche lo **0,5%** per il mancato **monitoraggio fiscale**. Insomma, **con il 4% si regolarizza la propria posizione** e si eliminano tutti i pensieri. Il 3,5% si applica sul totale dei fondi detenuti, non sulla plusvalenza omessa.
- Le **cripto-attività** saranno soggette al **pagamento dell'imposta di bollo del 2 per mille**, come già avviene per le attività estere. Perciò, ogni persona che detiene **criptovalute, NFT** e simili dovrà versare annualmente un'imposta di bollo del 2 per mille di quanto detenuto.
- L'**aliquota** sulle **plusvalenze** rimane al **26%**.

Le nuove normative stanno cercando di affrontare questioni chiave come la trasparenza, la prevenzione delle frodi e la protezione degli investitori, ma **la loro applicazione pratica è ancora in evoluzione**. Rimangono domande aperte ed è fondamentale che queste normative siano definite in modo chiaro e coerente per garantire la crescita sostenibile del mercato degli NFT e la fiducia degli operatori.





Le possibili evoluzioni

Mentre gli NFT affrontano sfide e incertezze, rimangono in un'ottima posizione per avere un futuro promettente. Le nuove normative, sebbene complesse da applicare, **costituiscono un passo fondamentale verso la regolamentazione del settore**. Tuttavia, la piena implementazione e l'interpretazione chiara richiederanno tempo e sforzi congiunti da parte di governi, operatori del settore e comunità di criptovalute.

Nell'ultimo anno, la sperimentazione di strumenti come Smart Contract e tokenizzazione lascia intravedere una nuova fase per gli NFT. Gli NFT si stanno trasformando, evolvendosi da strumento di marketing a mezzo per creare nuove forme di ingaggio della clientela e nuovi modelli di business, applicabili anche al mondo dell'arte.

Il primo cambiamento è avvenuto a gennaio 2023, quando Bitcoin ha lanciato Ordinal NFT, in breve il protocollo che consente la creazione di NFT sulla rete Bitcoin (fino a questo momento, gli NFT potevano essere creati utilizzando lo standard ERC-721 della blockchain Ethereum, alternativa alla blockchain Bitcoin). Rispetto agli NFT conosciuti finora - che utilizzano metadati e sono, per questo motivo, assimilabili alla "prova" del possesso del file originale - gli NFT Ordinals contengono per intero il file dell'opera che rappresentano. Questo fa sì che l'opera d'arte risieda interamente su Blockchain e non possa essere modificata o alterata senza lasciare traccia.

Tra gli esempi di nuove applicazioni degli NFT, invece, c'è Amazon. La piattaforma ha lanciato un proprio marketplace per la vendita di NFT, che possono essere acquistati solo attraverso carta di credito e account Amazon (non sono, dunque, ammesse cryptovalute o vendita su piattaforme decentralizzate). Gli NFT sono collegati a un oggetto reale e permettono di estenderne la portata sulle piattaforme digitali, oltre che garantire il possesso dell'oggetto fisico. Il marketplace di Amazon si aggiunge ad analoghi servizi offerti da altre piattaforme di e-commerce, come E-bay, che dal 2022 consente agli artisti di vendere le proprie opere digitali e condividere royalties e guadagni con altri creator.

Altre aziende puntano ad utilizzare gli NFT come strumento di valorizzazione e ingaggio del pubblico attorno a prodotti culturali. È il caso di Netflix che ha creato una collezione NFT legata al lancio della serie *Love, Death + Robots*: gli NFT potevano essere riscattati attraverso una sorta di "caccia al tesoro" nel mondo reale, garantendo poi ai possessori l'accesso in anteprima alle puntate della serie e rafforzando sia il valore dell'opera che la fidelizzazione del suo pubblico.

Allo stesso modo, Spotify ha lanciato un progetto pilota negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Germania, Australia e Nuova Zelanda che permette ai possessori di specifici NFT di accedere a playlist e contenuti esclusivi curati dai propri artisti preferiti. Un modello innovativo che apre nuove prospettive per la monetizzazione del lavoro artistico e per la fidelizzazione di una nuova clientela legata alle opere d'arte e dell'ingegno.

Infine, Rakuten ha lanciato la propria piattaforma per la compravendita di NFT, dove mette a disposizione materiale artistico raro (come illustrazioni, video, manufatti artistici e simili) sotto forma di asset digitali, per massimizzarne la visibilità, l'esperienza utente e l'appetibilità commerciale delle opere.

Tuttavia, la vera rivoluzione sembra provenire dalla tokenizzazione; una nuova applicazione per gli NFT che, unita a strumenti avanzati di Intelligenza Artificiale, permette di intravedere un nuovo ruolo per gli NFT nel mercato dell'arte, al di là dall'essere un semplice oggetto di investimento¹¹⁷.

Per tokenizzazione si intende la rappresentazione di asset fisici sotto forma di asset digitali, un trend che da qualche anno mostra le sue potenzialità di applicazione in diversi settori e che dovrebbe divenire realtà proprio grazie all'introduzione del framework regolatorio introdotto dalla MiCa.

La tokenizzazione permette la rappresentazione di un asset reale sotto forma di NFT. Questo NFT può poi essere ulteriormente suddiviso (attraverso un'operazione denominata "frazionamento") per permettere a diversi utenti di possedere una "quota" del bene rappresentato¹¹⁸.

La possibilità di frazionare la proprietà di un bene, finora perlopiù ipotizzata per i beni immobiliari e il settore Real estate, potrebbe applicarsi perfettamente anche alle opere d'arte. Frazionare la proprietà utilizzando NFT permetterebbe infatti di ripensare il possesso e l'investimento in beni artistici, permettendo di ampliare la platea di potenziali investitori, attirando compratori più giovani e di diversa estrazione sociale, ridurre i costi di gestione e assicurare maggiore trasparenza nella gestione dei titoli di proprietà, nei processi di compravendita e nell'assegnazione di royalties agli aventi diritto.

L'ingresso di nuovi investitori sarebbe garantito dall'abbassamento dei costi necessari ad investire in opere d'arte, determinato dal frazionamento della proprietà dell'opera stessa.

¹¹⁷Gartner, *How Tokenization and Fractionalization Drive Financial Services Innovations*, Ottobre 2023.

¹¹⁸Coinmarketcap, *What Are Fractional NFTs (F-NFTs) and How Do They Work?*, Marzo 2023.



Collegati all'utilizzo di smart contract, gli NFT permettono di gestire in modo più efficace l'allocazione dei dividendi e ridurre i costi operativi, con un costo di ingresso e commissioni inferiori rispetto alle soluzioni tradizionali. Inoltre, grazie a questo sistema, il proprietario dell'opera potrebbe raccogliere fondi o generare guadagni extra senza rinunciare alla proprietà del bene: infatti, gli NFT rappresentanti frazioni della proprietà dell'opera possono essere messi in vendita su diversi canali sia tradizionali sia legati al mondo blockchain, sia centralizzati che decentralizzati, aumentando le opportunità di monetizzazione sia per l'autore che per il proprietario dell'opera. A questo punto, la vita dell'NFT prosegue attraverso la vendita sui mercati secondari, permettendo di mantenere alta la liquidità del bene.

L'abbassamento dei volumi ha messo in evidenza la necessità di una maggiore regolamentazione e trasparenza all'interno del mercato degli NFT. Gli investitori sono diventati più cauti, richiedendo chiarezza sulla provenienza e la proprietà degli NFT. Ciò ha portato all'attenzione questioni relative alla contraffazione e alla falsificazione all'interno del mondo degli NFT. L'evoluzione del mercato degli NFT nel 2023 è stata caratterizzata dalla crescita di mercati secondari di controllo e autenticazione. Questi sviluppi stanno contribuendo a costruire fiducia tra gli investitori e a preparare il terreno per una nuova fase di crescita sostenibile.

Conclusioni

In sintesi, il mercato degli NFT ha superato una fase critica nel 2023, aprendo la strada a nuovi orizzonti. Il loro futuro dipenderà dalla capacità di adattarsi alle mutevoli esigenze del mercato, offrendo un valore tangibile e superando la percezione attuale come puri oggetti da collezione e/o speculazione. Gli NFT potrebbero diventare una parte integrante dell'ecosistema digitale, contribuendo all'innovazione, all'accesso al patrimonio culturale e all'evoluzione dei settori economici. Sarà fondamentale per gli operatori del settore e i regolatori lavorare insieme per plasmare un futuro sostenibile per gli NFT¹¹⁹.



¹¹⁹Per approfondimenti: 2023 NFT Market Analysis: An Insider Look | CoinMarketCap



La Riforma Fiscale favorisce la circolazione delle opere d'arte

A cura di Stefano Grilli



La crescente espansione che continua a interessare il mercato dell'arte ha di recente attirato l'attenzione anche del Legislatore tributario. Nell'ambito della riforma fiscale attualmente in corso, il Legislatore sembra infatti aver colto l'occasione per colmare alcune delle lacune normative che da sempre caratterizzano la materia dell'imposizione sui redditi delle cessioni di opere d'arte, nonché per introdurre disposizioni di favore per quanto concerne i profili dell'imposta sul valore aggiunto. Appare quindi assai probabile che la maggiore certezza sotto il profilo del carico impositivo connesso alle operazioni aventi ad oggetto le opere d'arte fornirà un ulteriore impulso allo sviluppo del settore.



Le novità sul fronte dell'imposizione diretta

Prima della riforma fiscale, la mancanza di una normativa specifica che disciplini gli effetti delle transazioni concernenti le opere d'arte ha determinato molta incertezza negli operatori, a cui i contribuenti prima nonché l'Amministrazione finanziaria e la giurisprudenza di merito e di legittimità poi hanno cercato di sopperire con l'applicazione dei principi generali che governano l'imposizione diretta delle cessioni di beni.

È stato infatti osservato che l'intermediazione nella circolazione di beni, fra cui sono riconducibili le opere d'arte, costituisce attività commerciale ai sensi del Codice Civile. Conseguentemente, se svolta con il carattere dell'abitudine, la stessa può generare reddito di impresa; diversamente, qualora sia svolta in modo non abituale e occasionale, tale attività potrebbe essere considerata produttiva di redditi diversi.

La giurisprudenza che ha avuto modo di occuparsi della materia ha, in particolare, osservato come il concetto di attività presupponga il compimento di almeno due atti, uno di acquisto e uno di vendita, fra loro coordinati. Secondo l'orientamento maggioritario, per configurare attività commerciale è quindi necessario che l'atto di acquisto sia preordinato alla successiva vendita, e che tale preordinazione sia evidenziata da un nesso causale che lega i due atti, rappresentato dall'intento speculativo. Al fine di distinguere fra le fattispecie dove è possibile ritrovare tale intento rispetto a quelle che ne sono prive, la giurisprudenza ha quindi individuato alcuni indicatori di commercialità, rappresentati:

- Dalle circostanze che motivano l'acquisto, cioè la prospettiva di una successiva rivendita sul mercato per trarre il maggior profitto possibile, che si contrappone invece al desiderio di incrementare il patrimonio personale per goderne privatamente la valenza artistica, che si riscontra invece nei soggetti che non agiscono nel contesto di un'attività commerciale.
- Dall'onerosità dell'atto di acquisto dell'opera d'arte rispetto al suo ottenimento per effetto di un trasferimento a titolo gratuito, nel contesto di una donazione piuttosto che dell'apertura di una successione.
- Dall'arco temporale intercorrente fra l'acquisto e la vendita, ragionevolmente breve per l'operatore che agisce con intento speculativo in raffronto alle tempistiche del soggetto che detiene l'opera per goderne del pregio artistico per molti anni prima della sua eventuale cessione.
- Dalle circostanze che motivano la vendita, che per il soggetto speculatore è volta esclusivamente al realizzo del massimo profitto mentre per colui che non agisce commercialmente può essere ad esempio giustificata da mere e temporanee esigenze di natura finanziaria.

- Dalla regolarità, dalla sistematicità e dalla ripetitività con cui un determinato soggetto realizza operazioni di vendita, piuttosto che dalla saltuarietà con cui le stesse sono realizzate da altri titolari di opere d'arte.
- Dalla numerosità delle cessioni eseguite, ovvero dalla rilevanza economica di ciascuna di esse.
- Dal compimento di una serie di atti prodromici alla prospettata vendita, chiaramente volti ad incrementare il valore dell'opera per massimizzare la plusvalenza derivante dalla relativa cessione, e che comprovano altresì una certa esperienza del soggetto nel settore dell'arte, come ad esempio possono essere la valutazione, l'assicurazione, la catalogazione, l'esposizione in occasione di mostre presso gallerie d'arte.

In base a tali indicatori, si è giunti quindi a distinguere tre principali tipologie di operatori che intervengono nella cessione di opere d'arte, ciascuno dei quali, per le caratteristiche che contraddistinguono l'attività esercitata, è assoggettato ad un particolare e diverso trattamento fiscale:

- Il cd. mercante d'arte, che professionalmente e abitualmente svolge un'attività specificamente finalizzata al commercio di opere d'arte per trarre un profitto dal relativo incremento di valore, produttiva di reddito di impresa.
- Il cd. speculatore occasionale, che, pur non agendo in modo professionale ed abituale, appare comunque animato dall'intento lucrativo, producendo quindi redditi diversi derivanti dall'attività commerciale non esercitata abitualmente.
- Il cd. collezionista privato, che, mosso dallo spirito culturale e dal proprio godimento personale, acquista opere con il solo obiettivo di incrementare la propria collezione, per cui la cessione, solo eventuale e infrequente, risulta irrilevante sotto il profilo reddituale, dovendosi assimilare ad una mera dismissione patrimoniale.

Sulla scia dei principi individuati dalla giurisprudenza, il Legislatore della riforma fiscale mira ad introdurre una norma ad hoc che sancisca chiaramente l'imponibilità, ai fini delle imposte sui redditi, delle plusvalenze derivanti dalla cessione di oggetti d'arte, di antiquariato, da collezione nonché delle opere dell'ingegno di carattere creativo appartenenti alle arti figurative. Coerentemente, l'applicabilità di tale norma potrà essere esclusa ogni qualvolta si possa escludere che la transazione sia realizzata con intento speculativo, come ad esempio in caso di cessione di beni acquisiti per successione o donazione, ovvero di permuta con altri oggetti o opere, o quando ancora il corrispettivo conseguito sia reinvestito entro un congruo lasso temporale in altri oggetti e opere d'arte.



Le innovazioni in campo IVA

Attualmente, le cessioni di opere d'arte sono soggette a IVA se poste in essere nell'esercizio d'impresa, arti e professioni, mentre vige un regime di esenzione per le vendite che coinvolgono collezionisti privati. In particolare, se il collezionista acquista direttamente dall'artista (o dai suoi eredi o legatari), l'IVA è dovuta con aliquota ridotta del 10 per cento sul prezzo di vendita, mentre se il venditore è un operatore professionale, l'acquisto avviene sul mercato secondario, e si applica l'aliquota ordinaria del 22 per cento.

Inoltre, occorre tenere presente il regime opzionale del margine, applicabile per le vendite in cui i soggetti passivi esercitano, per professione abituale e in qualità di "rivenditori abituali", il commercio di oggetti d'arte, d'antiquariato e da collezione acquistati presso privati.

Nell'ambito di questo regime speciale, l'IVA, sempre nella misura del 22 per cento, si applica sul margine di vendita, vale a dire l'importo differenziale tra il prezzo di vendita e il prezzo di acquisto (comprensivo di eventuale IVA corrisposta dal soggetto privato e non detratta), maggiorato degli eventuali costi di riparazione ed altri oneri accessori.

Quanto agli acquisti di opere d'arte e da collezione in Stati non appartenenti all'Unione Europea, la successiva importazione degli stessi in Italia è soggetta ad IVA con aliquota ridotta pari al 10 per cento. Nel contesto internazionale, l'aliquota IVA che grava in Italia sulle importazioni di opere d'arte risulta tra le più elevate in Europa in confronto ad altri Stati, quali la Francia che applica un'aliquota pari al 5.5 per cento, i Paesi Bassi e il Belgio che applicano un'aliquota del 6 per cento, la Germania che applica un'aliquota del 7 per cento.

A causa di tali significative differenze, il mercato dell'arte italiano ha finito con il risultare meno attrattivo e con il subire uno svantaggio competitivo che la recente Legge Delega per la Riforma Fiscale vorrebbe correggere. Sotto un primo profilo, si prevede di ridurre l'aliquota dell'IVA all'importazione di opere d'arte, in recepimento anche della Direttiva europea del 5 aprile 2022, n. 2022/542/UE. In secondo luogo, si intende estendere l'aliquota ridotta anche alle cessioni interne di oggetti d'arte, di antiquariato o da collezione. La disposizione mira chiaramente a omogeneizzare il trattamento IVA per favorire una più incisiva circolazione dell'arte e salvaguardare il funzionamento del mercato interno, evitando quindi distorsioni della concorrenza.

La riduzione dell'aliquota IVA, che varierà con tutta probabilità dal 10 al 5 per cento, si propone quindi di fornire soluzioni che siano di effettivo sostegno al settore dell'arte, estremamente strategico per l'Italia, rendendo il regime del margine non

più conveniente, per il fatto che lo stesso continuerebbe a richiedere l'applicazione dell'IVA con aliquota ordinaria pari al 22 per cento.

Occorrerà tuttavia attendere il 1° gennaio 2025 per la decorrenza di queste nuove disposizioni.

Cenni sull'invarianza nel comparto delle imposte indirette sui trasferimenti gratuiti

Per completezza, pare utile ricordare che i trasferimenti di opere d'arte che siano realizzati a titolo gratuito possono essere soggetti all'imposta di successione e donazione. Tale possibilità dipende, in primo luogo, dalla territorialità della fattispecie: se trattasi di soggetto residente in Italia, l'imposta è dovuta sia per le opere d'arte insistenti sul territorio italiano, che per quelle che si trovano all'estero; diversamente, se trattasi di soggetto non residente, l'imposta di successione e donazione può trovare applicazione soltanto con riferimento ad opere localizzate sul territorio italiano. Secondariamente, occorre poi valutare l'eventuale natura ed esistenza di un determinato grado di parentela fra il disponente e il beneficiario del trasferimento gratuito di opere d'arte, atteso che la normativa rilevante prevede alcune franchigie in esenzione d'imposta.

Con specifico riferimento all'imposta di successione, è interessante ricordare che l'applicabilità del tributo può ad oggi essere esclusa soltanto qualora il trasferimento abbia ad oggetto beni culturali vincolati, sui quali il vincolo è stato apposto prima dell'apertura della successione e per i quali siano stati assolti gli obblighi di conservazione e protezione posti dalla normativa a tutela del pregio culturale dell'opera.

Sempre in materia di successione, le opere d'arte, anche non costituenti beni culturali vincolati, che siano destinate all'uso o all'ornamento dell'abitazione del defunto e che non siano oggetto di inventario analitico possono essere computate nell'attivo ereditario in misura forfettaria, pari al 10 per cento del valore globale netto imponibile, anche se non dichiarati ovvero dichiarati per un importo inferiore.

In proposito, sebbene la Legge Delega per la Riforma Fiscale avesse previsto la possibilità di sviluppare una norma di esonero dall'obbligo di dichiarazione di carattere patrimoniale, non è chiaro il suo significato ed in ogni caso della stessa non si ha ancora una eco nei lavori in corso.



Misurazione d'impatto della cultura: lo stato dell'arte

A cura di Roberta Ghilardi e
Carlo de Iorio Frisari



Arte e cultura svolgono un ruolo fondamentale nello sviluppo sociale, contribuendo in modo determinante allo sviluppo sostenibile.

Negli ultimi anni si assiste ad una crescita nell'interesse per i fattori "ESG", "Environmental", "Social" e "Governance", anche alla luce dell'evoluzione della normativa in materia di reporting non finanziario e di sostenibilità. E, parallelamente, cresce la consapevolezza del ruolo della cultura nel raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità.

A causa delle evidenti emergenze del nostro tempo, le recenti strategie di sostenibilità si sono prevalentemente focalizzate sulla salvaguardia dell'ambiente e sul contrasto al cambiamento climatico, lasciando **poco spazio all'approfondimento**, con studi, fatti e cifre esaurienti, **del potenziale trasformativo dell'arte e delle iniziative culturali per lo sviluppo sostenibile**. Un potenziale trasformativo che impatta positivamente su diversità, inclusione, istruzione di qualità, benessere psico-fisico, impegno sociale, equilibrio tra lavoro e vita privata, parità di genere, riduzione della povertà e responsabilità.

L'arte e la cultura influenzano infatti la nostra coscienza collettiva, favorendo l'empatia, la comprensione reciproca e la coesione sociale. Non solo esplorano e celebrano il nostro passato, ma sfidano anche il presente e ci incoraggiano ad immaginare un futuro migliore. L'arte e la cultura possono fungere da catalizzatori per la sostenibilità sociale, contribuendo alla creazione di una società equa, vibrante e resiliente. Offrono un'incredibile **piattaforma per il dialogo e la coltivazione di identità condivise**. Inoltre, per le imprese, le collezioni d'arte e la gestione delle iniziative culturali hanno un impatto sulla percezione del valore da parte dei consumatori e sono un fattore chiave per lo sviluppo del marchio e dell'identità aziendale¹²⁰.

¹²⁰Angela Bargenda, "The artification of corporate identity: aesthetic convergences of culture and capital," *Qualitative Market Research* 23, (2020): pp. 797-819; Daved Barry and Stefan Meisiek, "Seeing More and Seeing Differently: Sensemaking, Mindfulness, and the Workarts," *Organization Studies* 31 (2010): pp. 1505-1530; Yu Chen, "Possession and Access: Consumer Desires and Value Perceptions Regarding Contemporary Art Collection and Exhibit Visits," *Journal of Consumer Research*, 35 (2009): pp. 925-940; Morgane Lindenberg and Kim Oosterlinck, "Art Collections as a Strategy Tool: A Typology Based on the Belgian Financial Sector," *International Journal of Arts Management* 13 (2011): pp. 4-19.



Metodologie ed opportunità per le imprese

In un contesto di grande attenzione per la sostenibilità, l'ONU ha definito l'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile, un programma d'azione per le persone, il pianeta e la prosperità che si compone di 17 obiettivi, declinati in ulteriori 169 'target' o traguardi. Una spinta internazionale che si è tradotta, a livello europeo, nell'introduzione di nuove norme e regolamenti specifici in materia di sostenibilità, tra cui la **Corporate Sustainability Reporting Directive, o "CSRD"** in materia di reporting di sostenibilità, con il fine ultimo di realizzare **un sistema economico-finanziario sempre più sostenibile**.

La CSRD, che amplia il perimetro di applicazione della Direttiva europea in materia di reporting non finanziario del 2014, mira, infatti, a **migliorare l'informativa di sostenibilità delle imprese**. **L'obiettivo è rafforzare le modalità di gestione degli aspetti "ESG" – Environmental, Social e Governance**, per riflettere e comunicare in modo univoco le performance delle aziende in un'ottica onnicomprensiva. La nuova Direttiva equipara infatti la rilevanza dell'informativa di sostenibilità a quella dei dati di bilancio, riconoscendo e rafforzando la loro connessione, in un'ottica di sempre maggiore **integrazione tra performance di business e performance ESG**. Fine ultimo è quello di aiutare la collettività, investitori e finanziatori, analisti, e altri stakeholder pubblici e privati a migliorare il proprio processo decisionale con uno sguardo alle performance aziendali che vada oltre ai meri aspetti economici e finanziari, **misurando l'impatto generato sull'ambiente e sulla società**, per contribuire ad indirizzare le risorse su attività sostenibili e premiare operatori consapevoli del loro ruolo responsabile.

Tra i temi attenzionati dalla CSRD in ambito "Social" rientra quello delle comunità locali, che può riguardare le modalità con cui imprese restituiscono **valore al territorio in cui operano**, alla sua collettività ed alle istituzioni pubbliche locali. Rientrano in questo ambito le numerose imprese che si impegnano ad **integrare l'arte e la cultura** nelle strategie di sostenibilità e responsabilità sociale d'impresa. Questi elementi, oltre ad accrescere la visibilità del brand, influenzano la valutazione del mercato e degli stakeholder, essendo percepiti come asset fondamentali per il benessere sociale e la qualità della vita dell'ecosistema in cui l'azienda opera. Integrando il sostegno alla cultura nelle proprie strategie di responsabilità sociale, **le imprese hanno l'opportunità di meglio qualificare la propria reportistica di sostenibilità sociale**, coerentemente con lo sviluppo normativo europeo che vuole evidenziare i contributi sostenibili onnicomprensivi.

A questi fattori si aggiunge una crescente consapevolezza, a livello internazionale, di quanto **la cultura rappresenti un elemento chiave per lo sviluppo sostenibile ed il raggiungimento dei Sustainable Development Goals delle Nazioni Unite (SDGs)**; la cultura rappresenta l'elemento base della inclusione e del rispetto della diversità dei popoli e l'arte ne è una forma qualificante.

Quella che manca, tuttavia, è una "cultura della misurazione e della rendicontazione" degli impatti generati dall'arte e dalla cultura in termini ambientali, sociali e di governance (ESG), che potrebbe contribuire ad accrescere la consapevolezza del loro impatto sullo sviluppo sostenibile. L'analisi degli impatti attuali e potenziali può, infatti, contribuire ad **indirizzare le risorse** verso le attività e iniziative che portano maggior beneficio al contesto di riferimento, ma anche **attrarre finanziamenti**. Per effettuare queste analisi, le organizzazioni culturali e creative possono seguire le Linee guida per la redazione del Bilancio Sociale degli Enti del Terzo Settore, e allo stesso tempo trarre spunto dal settore profit, adottando gli indicatori tipici del reporting di sostenibilità; o ancora, la misurazione degli impatti, sociali e non solo, generati dalla cultura, può essere realizzata attraverso metodologie specifiche. Le **valutazioni econometriche**, ad esempio, derivano da **metodi utilizzati per la valutazione degli asset a fini contabili**, consentendo di determinare il valore economico e sociale dei beni culturali. Un esempio di applicazione di queste metodologie è contenuto in un recente studio di Deloitte, che stima che il Colosseo contribuisca per 1,4 miliardi di euro al PIL italiano, con un valore sociale stimato di 77 miliardi di euro¹²¹. Un'altra metodologia, definita **Social Return on Investment (SROI)**, quantifica gli impatti sociali di attività e progetti specifici, cercando di riassumere in un indice quale sia il ritorno sociale dell'investimento di un'organizzazione a partire dai fattori di input (risorse economiche, tempo o forza lavoro investiti). Infine, il **framework "Culture | 2030 Indicators"** dell'UNESCO analizza come la cultura contribuisca al raggiungimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile (SDGs) dell'Agenda2030, considerando la cultura sia come settore di attività che come elemento trasversale degli SDGs.

Deloitte ha sperimentato in primis sul Programma di Parma Capitale della Cultura 2020+21, ed in seguito su altre organizzazioni culturali, un framework sviluppato secondo questo framework, coniugato ai GRI Standards (standard di reporting per la sostenibilità), favorendo la definizione di un'innovativa metodologia per la misurazione d'impatto del settore culturale. In termini applicativi, la creazione di indicatori specifici e tailorizzati per l'organizzazione, consentono di **rafforzare capacità della cultura di generare impatti positivi, favorendo una migliore gestione delle risorse e migliorando la trasparenza verso gli stakeholder**.

La quantificazione degli impatti generati mette le aziende in condizione di poter rispondere non solo alla crescente esigenza di informazioni in ambito ESG da parte di investitori e stakeholder, ma anche alle previsioni normative europee in materia di reporting e, per gli Enti del Terzo Settore, al nuovo assetto regolatorio in materia di trasparenza definito dalla Riforma del 2016.



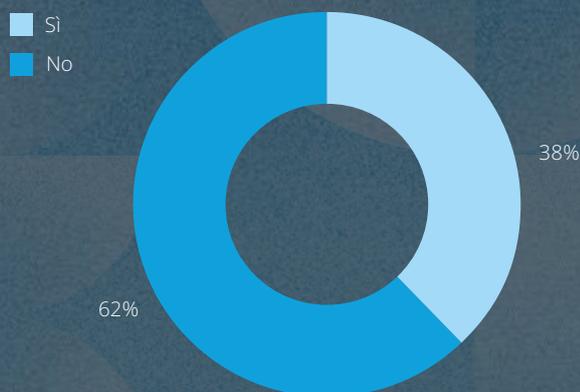
Case study: Arte e iniziative culturali come risorse per la sostenibilità sociale¹²²

Deloitte Private, con ARTE Generali, Banca Generali e ITIR, hanno condotto uno studio esplorativo, combinando un'indagine quantitativa con interviste qualitative, per **approfondire le modalità adottate per la gestione e la promozione dell'arte e dei beni culturali** da parte di un campione di organizzazioni che operano in Italia, Francia e Germania. Queste includono sia organizzazioni dedicate esclusivamente ad iniziative culturali o alla gestione di collezioni, sia aziende con un forte impegno nel settore culturale.

In particolare, l'indagine ha approfondito il livello di maturità di queste organizzazioni nelle attività di misurazione e reporting degli impatti generati.

La "Figura A" offre un quadro della consapevolezza del framework UNESCO Culture | 2030, specificamente dedicato ad approfondire il contributo della cultura allo sviluppo sostenibile.

Figura A: Conoscete gli indicatori "Cultura 2030" dell'UNESCO progettati per valutare gli impatti della cultura?



Fonte: analisi propria dei risultati della survey.

Riteniamo che una solida comprensione del framework dell'UNESCO, e auspicabilmente la sua applicazione pratica, sia un valido indicatore affidabile della maturità

di un'organizzazione nella governance e nella gestione dei beni culturali, in particolare da una prospettiva sociale. Secondo i nostri risultati preliminari, solo il 38% degli intervistati è a conoscenza del framework UNESCO e solo il 7% lo utilizza.

Questo dato suggerisce che c'è molto lavoro da fare, poiché una maggiore consapevolezza e adozione del framework, oltre ad essere sintomo di maturità, può contribuire a **generare un impatto sociale di maggiore rilevanza per gli stakeholder**. È interessante notare che il 74% delle organizzazioni che attualmente non misurano l'impatto sociale delle loro collezioni d'arte e dei beni culturali indica di volerlo fare in futuro. Nel complesso, i nostri risultati sottolineano che le organizzazioni sono più inclini a adottare metriche che valutino le dimensioni sociali della gestione e della performance dei beni culturali (ad esempio, il numero di visitatori, la coesione sociale, i programmi educativi), piuttosto che accoppiarle alla dimensione economica. Ciò indica una **visione prevalente della cultura come motore della reputazione piuttosto che come asset strategico aziendale**.

In conclusione, nella maggior parte dei casi si tratta di semplici esplorazioni iniziali, condotte senza un vero e proprio comportamento proattivo e senza investimenti significativi nella 'sostenibilità culturale'. Inoltre, i nostri risultati rivelano che le organizzazioni sono complessivamente disposte a migliorare gli aspetti legati alla governance, alla sostenibilità e alla misurazione delle performance delle proprie iniziative culturali in futuro. Tuttavia, è necessario intraprendere ulteriori azioni per raggiungere questo obiettivo.

¹²²Per maggiori informazioni: Arte e iniziative culturali come risorse per la sostenibilità sociale | Deloitte.

Il mercato degli orologi svizzeri



Estratto dal The Deloitte Swiss Watch Industry Study 2023

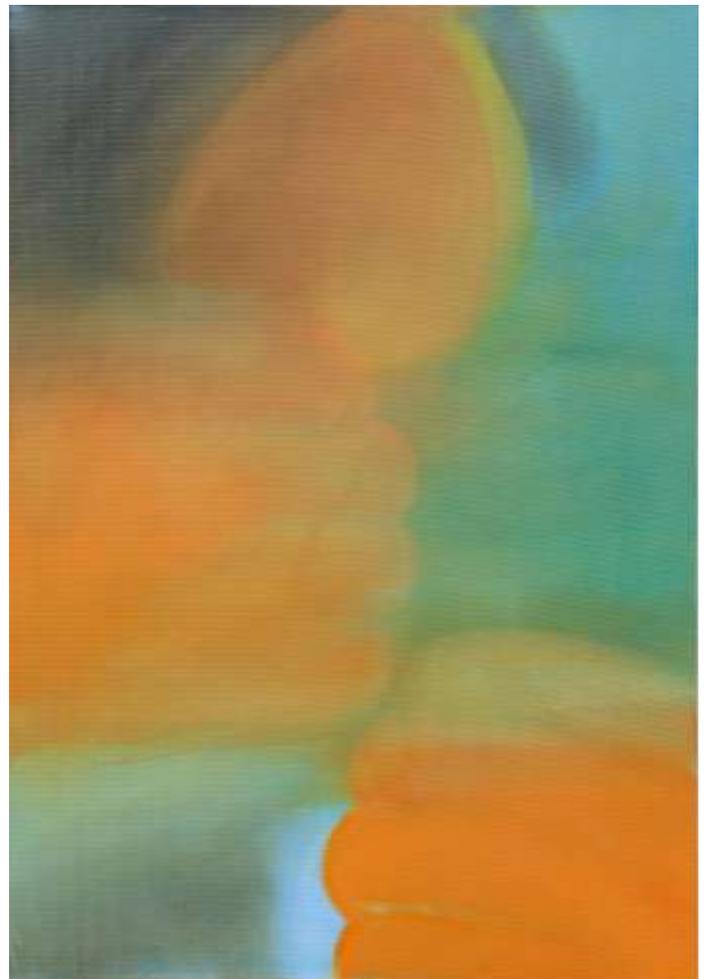
Il presente capitolo presenta una sintesi della decima edizione del Deloitte Swiss Watch Industry Study 2023. Lo studio riassume i risultati di un questionario online condotto tra agosto e settembre 2023 su 75 dirigenti del settore e su interviste a esperti del settore. Nello stesso periodo è stato condotto un sondaggio online, tra 6.045 consumatori del mercato nazionale svizzero e dei principali mercati di esportazione degli orologi svizzeri: Cina, Francia, Germania, Hong Kong, Italia, Giappone, Singapore, Emirati Arabi Uniti, Regno Unito e Stati Uniti. Quest'anno sono stati intervistati anche i consumatori indiani, a cui è stato dedicato un focus specifico.



I principali risultati

Il 2023 ha visto la **conferma dei principali trend già rilevati** nel corso degli ultimi anni e in particolare nel biennio pandemico, con alcune novità, frutto di linee strategiche volte ad accrescere la qualità e quantità dei servizi offerti al mercato.

- **I brand stanno potenziando l'experience live** presso i punti vendita al dettaglio, in particolare durante le fiere orologiere e le aste per interagire direttamente con i clienti. Questi spazi evolveranno in centri di narrazione e fonti di informazioni, superando la comodità dello spazio digitale, soprattutto per gli orologi di fascia media-alta.
- Le priorità ambientali stanno diventando una parte integrante della strategia e dell'identità aziendale, poiché **i brand stanno investendo** sempre di più **nella sostenibilità**, non solo in risposta a pressioni esterne o preoccupazioni sull'immagine del marchio.
- **L'industria tradizionale sta continuando ad innovare**, con oltre la metà degli esecutivi intervistati che pianificano di **utilizzare l'Intelligenza Artificiale Generativa** per creare contenuti per pubblicazioni scritte e relazioni nel prossimo anno, con solo un quarto che la considera per scopi di campagne di marca e supporto ai processi creativi.
- **L'India** è emersa come un **mercato in crescita** per l'industria degli orologi svizzeri. Si prevede che entro il 2028 le vendite di esportazione di orologi svizzeri in India raggiungeranno oltre 400 milioni CHF, collocando **l'India tra i primi 10 mercati di esportazione svizzeri entro un decennio**.
- Mentre i consumatori mostrano **attenzione ai prezzi**, il 22% di loro sono disposti ad acquistare un orologio usato spendendo tra 1.500 e 15.000 CHF, sostenendo la **crescita nel mercato secondario** degli orologi, che sta attirando sempre più interesse.
- La **vendita attraverso i canali internet diventerà una categoria chiave per l'industria**, grazie alla sua capacità di offrire personalizzazioni e acquisti istantanei tramite app e opzioni di pagamento mobile, in particolare per i consumatori più giovani. Questa forma di consumo è già ben consolidata in Asia, offrendo una combinazione unica di acquisto e fiducia, trasformando il tempo di screening davanti allo schermo in un'esperienza di shopping immediatamente gratificante.



Claudio Coltorti, *Donna Nuvola sta scavando*, 2024, olio su tela, 100 x 70 cm, Courtesy Claudio Coltorti e Galleria Acappella. Photo: Danilo Donzelli.

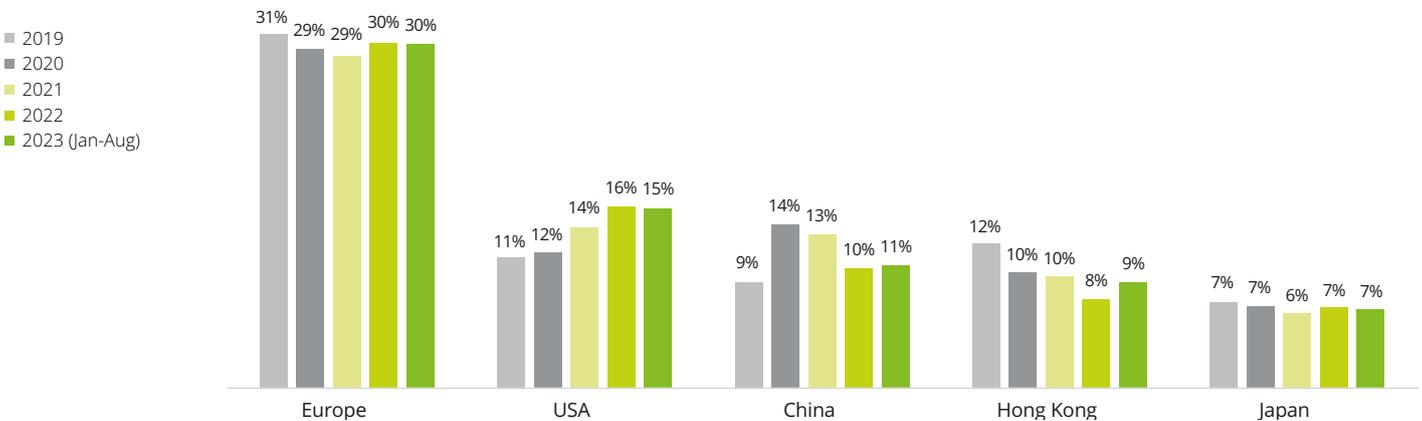


Il contesto dell'industria degli orologi svizzeri

L'industria orologiera svizzera ha vissuto un notevole anno nel **2022**, con **esportazioni record di 24,8 miliardi di franchi svizzeri**, segnando un aumento del **14% rispetto al 2019** pre-pandemia. Tuttavia, il ritorno del turismo a livello globale è stato contrastato dai rallentamenti causati dai lockdown in Cina, che hanno impattato sull'economia cinese e influenzato le vendite in Europa. Nonostante

le sfide del mercato, le **esportazioni di orologi svizzeri rimangono forti**, con un'enfasi sui segmenti di fascia bassa e il mercato dell'usato che contribuiscono all'impulso. Gli **Stati Uniti rimangono il mercato più importante**, con quasi 2,7 miliardi CHF di orologi esportati fino alla fine di agosto, mentre la **Cina mostra una crescita significativa pari al 9,3%**, nello stesso periodo.

Grafico: Swiss watch exports, relative share of selected countries and regions (value based).

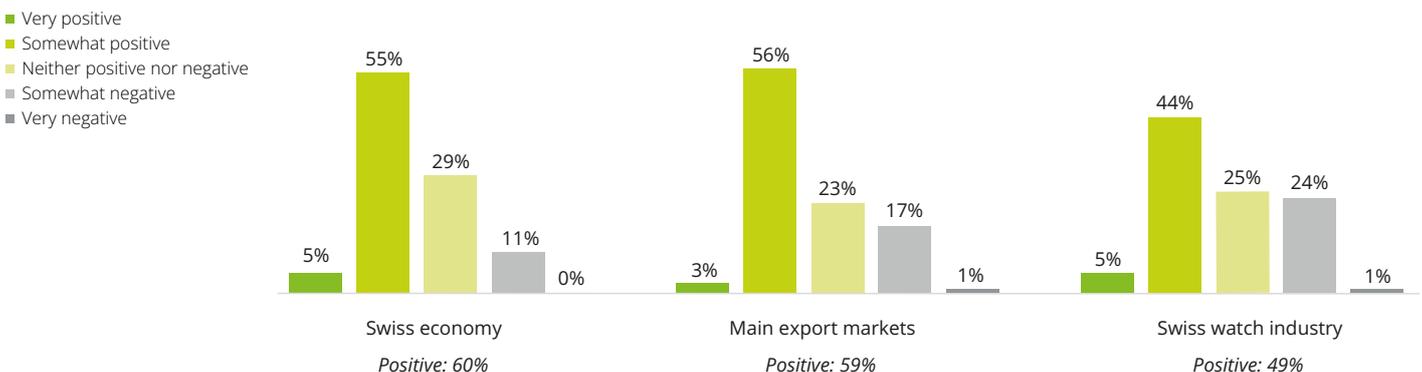


Fonte: Federation of the Swiss Watch Industry FH, Deloitte research.

Tra i dirigenti intervistati dell'industria orologiera svizzera hanno avuto grande impatto le **sfide** legate all'**incertezza geopolitica** (84%), all'**inflazione** (69%) e alla **carenza di manodopera qualificata**. Le priorità aziendali per il prossimo anno variano tra i marchi e i produttori di componenti, con un focus su nuovi prodotti, strategie, crescita organica e sostenibilità. Nonostante le incertezze,

c'è ottimismo sull'economia svizzera e sui mercati di esportazione, ma il settore mostra una leggera preoccupazione rispetto all'anno precedente. Tuttavia, l'India emerge come un mercato promettente, mentre la Cina rimane una sfida in un contesto di prolungata ripresa post-pandemia.

Grafico: How do you judge the economic outlook over the next 12 months?



Fonte: Deloitte research.

Note: Because of rounding, percentages may not add up to 100.



Secondo lo studio emergono **sfide comuni per il futuro: la concentrazione del mercato, i tempi di consegna dei fornitori e l'influenza dei grandi gruppi** rappresentano ostacoli significativi. La **manca di personale qualificato** e la **capacità produttiva in Svizzera, l'aumento dei prezzi** e il mercato che si sposta verso l'alto sono anch'essi punti critici. L'ecosistema dell'industria orologiera svizzera è intricato e complesso. La concentrazione dei fornitori, sebbene possa essere vantaggiosa per i grandi marchi, crea sfide per i piccoli orologiai indipendenti che faticano a trovare forniture e artigiani. Anche i produttori di componenti si sforzano di aumentare la produzione per soddisfare la crescente domanda. Numerosi marchi stanno facendo investimenti significativi e acquisizioni strategiche per affrontare queste sfide. Louis Vuitton ha acquisito tre fornitori per garantire una maggiore sicurezza nell'approvvigionamento. Altri marchi, come Tudor, stanno aprendo nuovi centri di produzione per ampliare la capacità e migliorare l'efficienza. Inoltre, **la carenza di materie prime**, la mancanza di manodopera qualificata e i costi crescenti delle materie prime influenzano la produzione, causando ritardi e aumenti dei prezzi. **La scarsità crea desiderabilità e prezzi elevati sul mercato dell'usato.**

I consumatori stanno considerando alternative a causa della mancanza di disponibilità. Più della metà (58%) dei marchi e dei rivenditori intervistati pensa che i clienti abbiano deciso di acquistare un altro marchio o modello rispetto a quello inizialmente previsto a causa dell'attuale carenza di scorte. Rispetto all'anno scorso, un numero maggiore di consumatori ha acquistato un'altra marca o modello a causa dei ritardi, con un aumento di dieci punti percentuali, e meno intervistati vedono i vantaggi di giocare d'attesa quando si tratta del loro investimento.

Marchi come Rolex stanno cercando di ottenere un maggiore controllo sull'intero percorso del cliente attraverso acquisizioni strategiche di aziende di vendita al dettaglio. In particolare, l'acquisizione di Bucherer da parte di Rolex, uno dei maggiori rivenditori di orologi al mondo, è stata l'operazione di fusione e acquisizione più sentita nel mondo dell'orologeria nell'agosto 2023. Bucherer manterrà il suo nome e gestirà in modo indipendente i suoi oltre 100 punti vendita, mentre Rolex mantiene inalterati i rapporti con gli altri rivenditori autorizzati. L'operazione consente a Rolex di accedere alle sedi immobiliari e ai canali di distribuzione privilegiati di Bucherer, rafforzando la presenza di Rolex nei mercati chiave, in particolare in Europa e negli Stati Uniti attraverso la controllata di Bucherer, Tourneau. Le acquisizioni e le fusioni nell'industria orologiera prendono spunto da altri settori, come il lusso e l'e-commerce. **L'esperienza e la gestione del percorso del cliente stanno diventando cruciali per i brand** che cercano di navigare attraverso le sfide attuali dell'industria orologiera svizzera.

Altro elemento d'interesse è la crescita del numero di **donne che stanno acquistando orologi** non solo come accessori, ma anche **come investimento**. Il 36% di coloro che considererebbero l'acquisto di un orologio come investimento lo farebbe per diversificare il proprio portafoglio, e, di conseguenza, l'inclusività nel mercato degli orologi sta diventando sempre più focale, con marchi che ampliano le loro offerte per soddisfare le preferenze delle donne e offrire dimensioni di quadrante più variegate. Questo spinge verso un'attenzione sull'accessibilità piuttosto che sulla categorizzazione dei generi.



Emilio Isgrò, *Codice delle lanterne*, 2022, tecnica mista su tela stampata su libro e legno, 35 x 50,5 x 5 cm, Courtesy Galleria Gaburro.

Un mercato in crescita – l'India

Intervistando i dirigenti del settore su quale fosse il prossimo **grande mercato in crescita** per l'industria orologiera svizzera, la maggioranza ha risposto **l'India**. **Le vendite al dettaglio di beni di lusso** in India, secondo Euromonitor, si prevede che **raggiungeranno i 10,9 miliardi di dollari entro il 2030**. Da gennaio ad agosto 2023, il valore degli orologi svizzeri esportati in India è stato di 133,7 milioni CHF, con un aumento del 18,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente e un incremento di quasi il 60% rispetto ai primi otto mesi del 2021. Il PIL indiano è cresciuto negli ultimi anni, soprattutto grazie ai consumi, che si prevede raddoppieranno fino a raggiungere i 4,5 trilioni di dollari entro la fine del 2030. Secondo i ConsumerSignals di Deloitte dell'agosto 2023, il 75% dei consumatori indiani ha dichiarato di aver migliorato la propria situazione finanziaria nel corso dell'ultimo anno, il che sta facendo crescere l'interesse per i marchi di lusso in vista delle prossime festività.



Una **peculiarità del mercato indiano è che il 70% dei consumatori indiani acquista orologi online** attraverso una piattaforma online multimarca, un mercato virtuale o il sito web di un brand. La comodità dell'e-commerce 24 ore su 24, 7 giorni su 7, il prezzo e la disponibilità sono le principali attrattive dello shopping online. Inoltre, quasi la metà (48%) degli intervistati sarebbe disposta ad acquistare una versione NFT di un orologio, anche senza essere accompagnata dall'orologio fisico, un dato significativamente superiore alla media degli intervistati (29%).

La sostenibilità

La **sostenibilità** è passata dall'essere uno slogan a diventare un **imperativo aziendale**. Oltre a preservare l'ambiente, concentrarsi sulla sostenibilità migliora la reputazione del settore orologiero, si allinea con i valori dei consumatori e garantisce la resilienza in un settore in costante evoluzione. Questo cambiamento verso la sostenibilità non sta solo rimodellando il modo in cui vengono realizzati i segnatempo, ma l'essenza stessa dell'orologeria. Quest'anno abbiamo assistito a un cambiamento, perché mentre negli anni precedenti i marchi hanno investito nella sostenibilità in risposta alle pressioni esterne, i nostri risultati di quest'anno mostrano un cambiamento positivo nella motivazione. **La sostenibilità è stata integrata nella strategia aziendale di brand e rivenditori**, investendo nel rendere i loro impianti di produzione e boutique più carbon neutral. Stanno investendo in ricerca e sviluppo per rendere i materiali più circolari e meno dipendenti dall'estrazione di materie prime. Stanno investendo nelle loro strutture di governance e in funzioni di sostenibilità dedicate.



Chung Eun-Mo, *Small horizontal III*, 2023, oil on linen, 40x60 cm, Courtesy Galleria Monica De Cardenas, Milano.



¹²³Per maggiori informazioni: The Deloitte Swiss Watch Industry Study 2023.



Interviste agli operatori del settore



Mariolina Bassetti

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

Mercato dell'arte internazionale 2023: un commento di sintesi?

Il 2023 è stato un anno molto complesso a causa del contesto macroeconomico internazionale, sia per il conflitto russo-ucraino e le sue numerose conseguenze su tutti i settori dell'economia, sia per lo scoppio delle tensioni in Medio Oriente, che da ottobre hanno avuto anch'esse il loro impatto a livello globale, ed in particolare sul mercato dell'arte. Tutte le aste della seconda parte dell'anno, che di fatto si concentrano tra ottobre e dicembre, hanno infatti subito gli effetti del nuovo conflitto, anche per il coinvolgimento diretto della popolazione ebraica, molto presente nel mercato dell'arte e dei beni da collezione.

Nonostante questo, le aste dell'anno sono state profittevoli, con performance molto solide e una media di quasi il 90% di venduto, per un totale di 6,2 miliardi di dollari. Un risultato più che soddisfacente, determinato dalla buona riuscita di aste molto importanti e lotti provenienti da collezioni di prestigio. Da sottolineare anche il grande risultato raggiunto nella città di Parigi, dove nel mese di ottobre è stato registrato il totale d'asta più alto di sempre, 126 milioni di euro, che ha anche superato il totale di Londra.



In sintesi, il 2023 è stato un anno sicuramente difficile, con complessità che hanno influito negativamente sulla raccolta delle opere, ma è stato anche un anno di grandi soddisfazioni dal punto di vista delle vendite.

E siste quindi una differenza, in termini d'impatto sul mercato dell'arte, tra i due conflitti?

La guerra russo-ucraina ha coinvolto prevalentemente il collezionismo russo, che si era indebolito sul mercato dell'arte internazionale già da qualche tempo. Il conflitto esploso il 7 ottobre, invece, coinvolge **moltissimi collezionisti del mondo ebraico** che, nonostante vivano in America, Inghilterra, o Parigi, sono comunque fortemente connessi con Israele.

Oltre alle complessità geopolitiche internazionali, esistono altri fattori che hanno determinato l'assestamento del mercato, facendo seguito ad un 2022 da record?

Credo che le **complessità socioeconomiche internazionali siano già un motivo sufficiente a spiegare l'assestamento del mercato nel 2023**, anno di cui siamo comunque molto orgogliosi, anche per le capacità del nostro team di gestire le dinamiche del contesto globale.

È possibile, tuttavia, identificare un secondo fattore, che risiede nel cambio generazionale. Anche quest'anno abbiamo infatti registrato **un'alta percentuale di nuovi acquirenti, pari al 35%**, di cui la maggior parte sono giovani, che portano nuovi bisogni e nuove preferenze d'acquisto, con particolare riferimento al contemporaneo.

Infine, siamo in un momento in cui, chi può, sceglie di non vendere, elemento che inevitabilmente determina una minore offerta sul mercato internazionale.

Le vendite private hanno generato il 20% del volume d'affari nel 2023, rispetto al 14% del 2022. A cosa attribuite questo significativo aumento?

Le private sales, prima della pandemia, erano ancora un settore in via di sviluppo. La pandemia ha tuttavia contribuito a darci la giusta spinta per poterlo sviluppare, specializzandoci ogni anno di più, anche grazie ad un team di intelligence molto focalizzato sulla proattività e sulla crescita delle private sale. Il risultato del 2023 è frutto della grande attenzione che stiamo dando a queste vendite, che cubano ormai il 20% del nostro fatturato.

Gioielli, Borse, Orologi e Vino hanno contribuito con 1 miliardo di dollari ai risultati annuali globali, raggiungendo il totale di vendite di dipartimento più elevato della storia. Quali sono le motivazioni di questo importante traguardo?

Abbiamo già parlato del grande afflusso di **nuovi acquirenti, principalmente giovani**. Ecco, per questa fetta di compratori il **principale canale di entrata è proprio il canale del lusso**, in primis per borse, gioielli e orologi. Del 35% di nuovi compratori registrati nel 2023, il 34% è Millennial, il che significa un gruppo di acquirenti con un gusto nuovo: in molti casi questi nuovi acquirenti non ambiscono a comprare Rembrandt, ma piuttosto il nuovo artista "di tendenza", che sia per esempio Salvo, o Nicolas Party, per parlare di artisti molto simili dal punto di vista iconografico. L'interesse per il lusso è sicuramente influenzato dal gusto della nuova generazione, e anche dal gusto del giovane che diventa ricco molto velocemente, soprattutto nel settore digitale. Il nuovo ricco vuole circondarsi di qualcosa che lo rappresenti: e allora, non solo il lusso, che è facilmente assimilabile, ma anche l'arte, entrambi elementi di status symbol.

Abbiamo assistito a un rallentamento nel mercato degli NFT e dell'arte digitale. Quali fattori ritiene abbiano contribuito a questa tendenza e come la vostra casa d'asta si sta adattando a questo cambiamento?

Christie's ha una piattaforma totalmente dedicata alle criptovalute, 3.0, è un'area totalmente dedicata agli NFT, separata dalle aste generiche. Io credo che, nel fisiologico andamento del mercato, ci sia spazio per momenti di crescita e momenti di flessione, come sta accadendo ora per il mondo degli NFT. Non penso quindi che siano scomparsi, ma piuttosto che sia un momento di pausa, e che possa esserci prossimamente un momento di ripresa e di maggiore euforia, magari per tornare ai livelli del 2021.



L'Italia e Milano come si collocano nella scacchiera del mercato dell'arte internazionale? Abbiamo visto anche un movimento da un punto di vista legislativo, un tentativo di migliorare il contesto fiscale per il mercato italiano, dove siamo?

Le scelte connesse alla piazza di Milano, per quanto riguarda Christie's, sono dettate dalla nostra strategia. Io credo che il mercato dell'arte italiana sia ormai totalmente internazionale e Parigi, per una questione anche di vicinanza, di cultura e di affinità, è il luogo in cui concentriamo principalmente gli sforzi a livello europeo. L'Italia funziona meravigliosamente per l'arte italiana e, in particolare, è funzionale per l'acquisizione di nuovi clienti, anche grazie ad aste che hanno alte percentuali di venduto e risultano sempre profittevoli.

In Italia abbiamo l'occasione di organizzare esposizioni a Roma, Milano e Torino, con grande potenzialità di raccolta di nuovi clienti, o di sviluppo di relazioni con chi già conosciamo. Possiamo organizzare esposizioni dedicate ad aste online-only, che contribuiscono ad ottenere buoni risultati. La maggior parte delle nostre risorse viene tuttavia indirizzata verso l'estero: in sintesi, le aste in Italia vanno bene, ma credo che l'Italia debba essere presentata all'estero sui territori più internazionali affinché diventi sempre più conosciuta, anche perché l'arte italiana ha grande ricettività per i compratori stranieri.

Parlando proprio di arte italiana, come è andato quest'anno, a parte Salvo, i cui risultati parlano da sé?

Il successo di Salvo è un episodio che incuriosisce, ci fa sorridere, ci strabilia. Siamo molto fieri di questo grosso successo dell'arte italiana, anche se dobbiamo dargli un po' di tempo per consolidarsi. A parte questo, c'è un **assestamento dei valori dello storico italiano**, che non ci consente di parlare di crescita. Come per tutti gli altri settori del mercato, quest'anno si parla di assestamento. La grande qualità, anche con riferimento all'arte italiana, si vende molto bene, ma siamo in un momento storico in cui bisogna saper fare le aste, in cui **ci vuole sapienza per presentare opere di qualità con le stime giuste**. Oggi è fondamentale saper stimare, perché basta una stima un po' troppo aggressiva per avere una percentuale di invenduto molto alta, o peggio ancora non soddisfare le aspettative del venditore.

La bravura di questi momenti non è quindi soltanto determinata dal saper ottenere totali molto alti, ma è anche saper gestire i rischi e non prendere rischi quando potrebbe far male al mercato. Questa è la grande differenza con gli anni precedenti: non si può improvvisare, bisogna sapere **calibrare molto il rischio, comprendere dove si può rischiare e dove bisogna invece essere conservativi**.

Guardiamo invece alla piazza di Parigi, che nel mese di ottobre ha addirittura superato Londra: quanto questo è stato determinato o spinto dalla Brexit? E quanto la Brexit sta impattando in generale sulla geografia del mercato europeo?

Il mercato dell'arte di Londra ha risentito molto della Brexit. Purtroppo, penso che sia un dato di fatto che, per l'Europa continentale, comprare a Londra sia diventato molto penalizzante. Indubbiamente la Brexit ha dato a Parigi l'opportunità di sviluppare un mercato alternativo, centralizzando soprattutto il mercato dell'arte moderna. Credo che Parigi stia avendo successo, soprattutto ad ottobre, per due motivi fondamentali: in primis la Brexit, che ha determinato un **aumento nei costi di gestione delle transazioni e maggiori difficoltà di spostamento**; in secondo luogo, ad ottobre si tengono sia la settimana dell'arte londinese, sia quella parigina, che porta molti collezionisti o amanti dell'arte a dover fare una scelta. Per molte persone, infatti, è impensabile restare fermi due settimane dopo la pausa estiva, ed indubbiamente **Parigi offre molte più opportunità ed è molto più stimolante, anche grazie alla nuova fiera Paris+ par Art Basel.**

Nella mia opinione, la settimana dell'arte e delle aste di Parigi offre un'occasione estremamente ricca e molto eclettica, comprendendo design, avanguardie europee, oltre che l'asta dedicata all'arte italiana, la "Thinking Italian", che ha registrato grandi risultati anche nel 2023. Nel futuro, sono certa che Parigi avrà grande successo almeno per quanto riguarda i dipartimenti più classici della sua storia, come design e arte del dopoguerra. Londra rimarrà tuttavia insostituibile e sede principale per l'arte contemporanea.

Quali sono le prospettive per il 2024, anche in considerazione dell'attuale contesto macroeconomico?

Sicuramente, per chi ha liquidità, questo è un momento in cui si possono fare grandi affari. Siamo in un momento in cui bisognerebbe comprare, perché sono convinta che, in momenti di flessione, chi conosce il mercato dell'arte può acquistare molto bene. È tuttavia un momento di grandi sfide: bisogna guardarsi bene in giro, studiare molto e saper cogliere le occasioni. Non credo ci saranno tante variazioni rispetto al 2023. Abbiamo già raccolto opere molto interessanti per le aste del 2024 e partiremo bene fin da subito, con la sessione d'asta di febbraio-marzo a Londra. Credo e spero, tuttavia, che, nonostante le somiglianze al 2023, il 2024 possa essere un anno meno difficile, perché abbiamo già fatto scelte importanti che ci permettono di guardare avanti con grande fiducia. **Confido in un anno più roseo, sotto tutti i punti di vista.**



Rossella Novarini

Direttore Generale de Il Ponte Casa d'Aste

“**M**ercato dell'arte 2023: un commento di sintesi?”

In sintesi: stabilità e crescita. **Il Ponte nel 2023 ha registrato una solida performance con un fatturato annuale superiore a € 34,8 milioni e una media dell'86% di lotti venduti.** Risultati che evidenziano la stabilità del mercato e rivelano allo stesso tempo un ampio potenziale di crescita. Esempio lampante di una tendenza verso l'alto sono alcune vendite eccezionali come il "Concetto spaziale" di **Lucio Fontana (€ 453.600)** e il **successo complessivo della collezione dei gioielli Agrati.** Anche **la nuova sede satellite in via Medici del Vascello** rappresenta un elemento di fiducia in prospettiva futura, sia verso il nostro sviluppo commerciale che per un'area cittadina in pieno fermento. Tutti i dipartimenti di cui si compone la casa d'aste hanno mostrato risultati positivi in entrambi i semestri, con una **media del 97% di rivalutazione dei prezzi di partenza** e settori come **l'Arte moderna e contemporanea (+ € 12,2 mln)**, i **Gioielli (+ € 9,8 mln)** e **l'Antico (+ € 6,1 mln)** che hanno contribuito in modo significativo al successo complessivo.



Ci può fare, inoltre, una breve panoramica sugli effetti dell'evoluzione del conflitto israelo-palestinese sulla domanda dei beni da collezione, nonché sull'offerta, parlando quindi della disponibilità dei collezionisti alla vendita? Le aste del 2023 sembrano avere avuto risultati in chiaroscuro.

Il conflitto israelo-palestinese è iniziato a ottobre 2023, pertanto la sua influenza sarebbe eventualmente limitata alla parte finale dell'anno. Le guerre provocano una reazione attendista che diventa più o meno prolungata a seconda della vicinanza e importanza dei Paesi coinvolti: più sono lunghe, più tendono a perdere di impatto sociale e politico. Personalmente sono abbastanza dubbiosa sull'accostamento guerre e mercati dell'arte. Prendiamo in considerazione il 2022 con il conflitto russo-ucraino: i dati registrati evidenziano un andamento complessivamente positivo e costellato anche da ottimi fatturati. Inoltre, nei miei tanti anni esperienza nella casa d'asta, anni in cui ci sono stati numerosi episodi di tensione politica e guerre a ogni latitudine, non ho riscontrato nel nostro ambito un vero contraccolpo commerciale. Sono le crisi economiche globali a provocare veri e propri scossoni e, pertanto, i settori più soggetti alle speculazioni finanziarie a patirne gli effetti, ma domanda e offerta non si sono mai fermate. A determinare le scelte di investimento o di monetizzazione in merito a un capitale artistico è l'ottica con cui i clienti interpretano un conflitto. Ci sono nazioni la cui popolazione percepisce come molto distanti queste aree critiche e, non sentendosi pertanto toccata dagli effetti collaterali o dalle implicazioni connesse, mantiene in movimento il mercato collezionistico.

Quali sono, oltre alle dinamiche socio-economiche, i principali driver che hanno determinato l'assestamento del mercato? E quali le novità rispetto ad un 2022 di grande crescita e dinamicità per il settore?

I driver del mercato sono e restano, a mio avviso, i clienti (venditori e compratori). Sono loro che determinano i gusti e le fortune di un settore o di un artista. Non si può ipotizzare un mercato dell'arte senza i suoi attori principali ovvero il pubblico di appassionati e collezionisti. Le case d'asta sono poi da considerarsi co-protagoniste, perché hanno la capacità e possibilità di mettere in contatto diretto pubblico e opera d'arte; mi riferisco a un rapporto intimo di confronto e fruizione, piuttosto che di semplice visione e conoscenza. Un vero e proprio momento di scambio emozionale e materiale tra i soggetti agenti e l'opera. Il privato appassionato, il mercante o il collezionista, sono prima di tutto a confronto con se stessi e con l'"oggetto del desiderio" e da questo confronto scaturisce ogni tendenza del mercato ed il suo andamento. La possibilità poi di interagire da remoto e online con l'organizzazione della casa d'aste e i suoi esperti, una modalità sempre più utilizzata, genera non solo dinamicità ma anche i presupposti per una grande, ulteriore espansione. Nel nostro caso una continua ottimizzazione dei servizi per un'esperienza digitale ancora più accurata, ci ha condotti al raggiungimento di un **vastissimo pubblico online, con un incremento del 18,6% di nuovi utenti rispetto al 2022.**

Quali sono i dipartimenti che hanno avuto maggiore successo nel 2023? E quale profilo hanno e da dove vengono i collezionisti più attivi?

Il Ponte vanta uno schieramento di esperti eccellenti che sanno muoversi nel loro mercato e sanno promuovere artisti e beni sul cui investimento ci sono ottime prospettive e potenzialità. Il dipartimento di **Arte moderna e contemporanea** ha saputo nuovamente distinguersi, sia con opere di autori ampiamente riconosciuti dal mercato come **Mario Schifano (€ 327.600)**, che attraverso lavori inediti che costituiscono delle aggiunte importanti alla storia artistica, come la futuristica "Buccia di Eva" di **Bruno Munari (€ 176.400)**. Anche il settore **Gioielli** ha continuato a sedurre con pezzi straordinari, quali la **demi parure** firmata **Bulgari (€ 378.000)** e il **diamante fancy color champagne (€ 327.600)**. Quindi il **Design**, con un **fatturato superiore a € 1,9 Mln**, grazie all'apprezzamento di collezionisti interessati alle sperimentazioni del Radical design e agli artisti designer degli anni '70 e '90. Altri settori dalle performance estremamente incoraggianti sono l'**Ottocento (+ € 1,3 mln)** e i **Libri e Manoscritti (+ € 1,2 mln)**. Una studiata conversione al digitale in cui i servizi sono focalizzati e diversificati nonché la vivace vetrina offerta dai canali online, ha notevolmente ampliato la platea di collezionisti anche oltre confine; si registra una **media del 40% di acquirenti internazionali**, la maggior parte **provenienti da Stati Uniti, Regno Unito, Germania e Francia**. Inoltre, l'aver raggiunto apici di **5milioni di visualizzazioni online e più di 60mila letture digitali ai nostri cataloghi**, è indicativo di un significativo aumento di clienti che si interessano alle nostre attività e si sentono rassicurati dall'acquisto in asta.

Qual è la sua prospettiva sull'andamento del mercato dell'arte in Italia, specialmente alla luce della Brexit e degli sforzi italiani per rilanciare il settore tramite una nuova legislazione che semplifica le procedure per la circolazione dei beni culturali e introduce una serie di agevolazioni fiscali?

Gli sforzi italiani finalizzati all'agevolare le procedure per la circolazione dei beni culturali sono molto apprezzati ed apprezzabili e sicuramente porteranno giovamento al mercato nazionale delle aste, così come alle opere presenti sul territorio, il cui valore è stato troppo a lungo penalizzato rispetto alle piazze straniere. Tuttavia, c'è ancora molto da fare per sgravarsi di una legge anacronistica rispetto all'attuale sistema culturale e storico mondiale. Le opere d'arte e gli artisti hanno sempre circolato liberamente portando idee e innovazione presso le corti, le nazioni e i popoli. Lo scambio è una ricchezza, non una perdita o una forma di predazione. In merito alle agevolazioni fiscali, sicuramente saranno una boccata di ossigeno per il mercato dell'arte italiano, a lungo visto come secondario rispetto ad altri grandi sistemi commerciali quando, al contrario, in Italia avrebbe una potenzialità produttiva notevole anche in termini di entrate fiscali per lo Stato.



Quali prospettive vede in merito alla digitalizzazione e al mondo degli NFT, a livello internazionale e a livello italiano, anche in considerazione della crisi degli NFT e dell'introduzione per la prima volta in Italia di una normativa? E come si sta muovendo Il Ponte su questo?

Personalmente non credo in queste “forme finanziarie” e dubito che gli NFT saranno mai percepiti e percepibili come solida e concreta forma di investimento. La prova che ci troviamo oggi di fronte a una bolla sono state le primissime quotazioni dalle cifre stellari, poi precipitate vertiginosamente raggiungendo valori minimi. Attraverso gli NFT siamo giunti all'esaltazione massima della speculazione, non soltanto in termini commerciali e finanziari ma anche di sperimentazione artistica e tecnologica. Quei timori e scetticismi iniziali nei confronti di questo nuovo grande fenomeno che avevano caratterizzato le opinioni di alcuni operatori, compresa la mia, oggi più che mai si confermano fondati. Il Ponte preferisce affidarsi alla tradizione, impegnandosi in un continuo processo di innovazione e di riscoperta artistica, ma sempre garantendo al cliente un approccio reale e concreto al mercato.

Quali sono le prospettive per il 2024, anche in considerazione dell'attuale contesto macroeconomico?

Guardiamo con ottimismo al futuro del mercato dell'arte, nonostante le incertezze macroeconomiche, e intravediamo un terreno fertile per nuove opportunità. Il 2024 coincide anche con il **Cinquantenario de Il Ponte Casa d'Aste**, un traguardo che, oltre ad essere motivo di orgoglio professionale, ci offre l'opportunità di riflettere su un viaggio iniziato nel 1974, alimentato dalla fiducia e dalla stima del nostro pubblico, che ci ha regalato emozioni quotidiane, incontri con persone straordinarie, storie uniche e una sinergia intensa con opere e artisti. Sarà a nostro parere un altro anno ricco di soddisfazioni e risultati straordinari, che ci permetteranno di consolidare ulteriormente il nostro ruolo all'interno del mondo dell'arte e della cultura.



Marta Tosi

Direttore Generale ArtDefender

“**M**ercato dei servizi per l'arte 2023: un commento di sintesi?”

Il 2023 può realmente essere definito l'anno in cui la ripresa post Covid, iniziata nel biennio precedente, si è consolidata, dato il numero, la frequenza e la qualità delle operazioni legate alle grandi esposizioni, eventi culturali, manifestazioni fieristiche e progetti speciali realizzati in ambito artistico.

Sia il settore istituzionale che quello privato hanno sviluppato o ideato attività di cura e valorizzazione delle proprie collezioni, che hanno coinvolto la nostra azienda in tutti i suoi ambiti di competenza: consulenza, conservazione, logistica e assicurazione.

Per ciò che riguarda l'ambito museale, si conferma il cambiamento di approccio verso la necessità di affidare in outsourcing l'attività di deposito in ambienti con elevati standard di sicurezza e parametri conservativi controllati per le proprie collezioni, favorendo una rotazione espositiva, ma anche lo sviluppo di operazioni di archiviazione e valorizzazione dei singoli beni. Infatti, la permanenza in caveau delle opere ha, inoltre, consentito ai professionisti museali di poter svolgere, in adeguati spazi operativi, con il supporto di strumentazioni tecniche e staff specializzato, attività di catalogazione, inventario, restauro, ma anche di grandi operazioni di riorganizzazione e digitalizzazione, spesso agevolate dai fondi stanziati dal PNRR.



Nell'ambito delle collezioni che appartengono a soggetti privati, possiamo attestare che la crescente consapevolezza di questi ultimi verso i temi della valorizzazione e della gestione attenta dei propri beni, insieme alle frequenti necessità di affrontare con contezza i momenti di passaggio generazionale e divisioni ereditarie, hanno dato modo ai nostri servizi di art consulting di supportare un numero di clienti sempre più in crescita e di affrontare situazioni diversificate e articolate, che richiedono alti livelli di esperienza e competenza.

Quali sono stati i principali trend e quali le principali novità introdotte nel 2023? E quanto, la flessione del volume di affari del mercato dell'arte, ha impattato sul vostro settore, anche in confronto alla grande dinamicità e crescita del 2022?

I servizi conservativi rimangono una necessità costante di tutti gli oggetti che custodiamo all'interno dei caveau di Art Defender che, oltre alle opere d'arte, ospitano auto, vini, fotografie, mobili, gioielli e tanto altro, e non sono sempre direttamente legati all'andamento del mercato dell'arte, ma piuttosto a una crescente attenzione per le condizioni dell'oggetto e il suo mantenimento nel tempo.

Invece, per quanto riguarda i servizi di consulenza, nonostante il periodo meno felice che sta attraversando il mercato dell'arte, soprattutto in Italia, abbiamo avuto un incremento più direzionato verso il consolidamento e l'approfondimento di patrimoni artistici già esistenti, effetto stimolato anche dall'attività di operatori del wealth management attivi nel settore bancario e del tax & legal.

Infine, è sempre più acquisita come buona prassi l'attività di due diligence del patrimonio artistico, (già in vigore dopo il 2004, quando, con l'avvento degli International Accounting Standards - I.A.S. - molti istituti bancari hanno optato per la messa a bilancio dei valori delle collezioni). La sua applicazione trova campo nel caso in cui si voglia definire lo stato di una collezione, sia privata che corporate. I nostri esperti sono chiamati ad eseguire una verifica dei dati salienti relativi alle opere, dall'analisi dei documenti di acquisto, alla verifica della provenienza, alle pubblicazioni, allo stato di conservazione; l'attribuzione del valore finale tiene in considerazione tutti questi elementi, ma è anche molto influenzata dalla variabile collegata all'andamento del mercato e al gusto del momento.

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?

La spinta maggiore verso l'innovazione è stata per noi evidente nella collaborazione con Istituzioni pubbliche, che potendo usufruire di fondi e stanziamenti derivanti dal PNRR, hanno continuato a implementare progetti, come quelli di digitalizzazione e catalogazione digitale dei grandi patrimoni di Musei e Fondazioni, per il raggiungimento di un livello tecnologico e di fruizione al passo con i tempi.

Parallelamente, questa esigenza è stata percepita e sviluppata anche da importanti Fondazioni e Istituzioni private. Tali progetti hanno richiesto il supporto di diversi attori a sostegno di una filiera di esperti e professionisti specializzati, tra cui gli operatori della logistica e della conservazione; ed è per rispondere a queste nuove esigenze che abbiamo attrezzato le nostre sedi e formato il nostro staff.

Dal punto di vista dei servizi per l'arte, qual è la sua prospettiva sull'andamento del mercato dell'arte in Italia, specialmente alla luce della Brexit e degli sforzi italiani per rilanciare il settore tramite una nuova legislazione che semplifica le procedure per la circolazione dei beni culturali e introduce una serie agevolazioni fiscali?

La filiera degli operatori del settore dell'arte in Italia vanta un'eccellente gamma di professionisti, istituzioni e aziende che combinate con il patrimonio culturale della Penisola, tra i più importanti al mondo, creano i presupposti per poter distinguersi nel mercato dell'arte su scala internazionale; portando il nostro Paese a poter competere con nazioni, come Francia e Regno Unito, in cui una regolamentazione attenta e rispettosa, non rallenta o impedisce uno sviluppo e una valorizzazione dei patrimoni artistici.

Semplificare e rendere più efficienti alcune procedure normative per incentivare il collezionismo e per sostenere la promozione e la valorizzazione dell'arte, senza per questo, abbassare la soglia di tutela e protezione, sono azioni in grado di agevolare lo sviluppo di un potenziale, ancora poco espresso, e capaci di creare i presupposti per un rilancio dell'intero settore della cultura in Italia e dell'Italia nel mondo.



Quali novità può raccontarci, invece, con riferimento alla gestione delle corporate collection?

Il nostro staff che si occupa di art consulting ha un'approfondita esperienza nel campo delle corporate collection. Grazie alle collaborazioni con i più grandi e importanti gruppi bancari detentori di prestigiose collezioni, abbiamo potuto riscontrare come alcune attività siano fondamentali per la gestione e la valorizzazione di vasti patrimoni artistici.

Ad esempio, la verifica dello stato di conservazione, elemento importante in quanto direttamente collegato al valore dell'opera, deve prevedere un'analisi a cadenze programmate, così da consentire il monitoraggio della situazione e, conseguentemente, evidenziare eventuali criticità che dovessero emergere; esercizio necessario per i dipinti Old Masters ma anche per l'opera d'arte contemporanea, spesso realizzata con materiali facilmente deperibili. Un controllo costante permette una corretta conservazione e tutela l'oggetto anche da un punto di vista economico: un'opera in un precario stato conservativo, soprattutto con danni irreversibili, compromette, a volte in maniera irreparabile, il suo valore, e risulta di fatto non fruibile e, soprattutto, invendibile.

Altro aspetto fondamentale, è la verifica dell'autenticità, attività centrale per evitare rischi di carattere legale e reputazionale, finalizzata ad ottenere una certificazione ufficiale, determinante per confermare la correttezza del valore di stima e per l'eventuale introduzione sul mercato.

Quali sono le prospettive per il 2024, in considerazione del complesso contesto socio-economico internazionale?

La situazione socio-economica precaria e l'instabilità derivata dai conflitti su più fronti a livello internazionale, fanno sì che anche nel 2024 si abbiano dei punti di riferimento ancor meno certi su prospettive e scenari futuri; e l'incertezza aumenta, se si prende in considerazione il mercato dell'arte, il cui andamento è già complesso da prevedere per sua natura.

Case d'asta, fiere e grandi eventi hanno avuto fortune alterne negli ultimi anni e con esse i servizi legati all'arte.

Se è alquanto difficile fare previsioni per il 2024, possiamo auspicare che il periodo complicato sia da stimolo e ci porti a pensare, innovare e cercare nuove soluzioni e nuove prospettive, per un'evoluzione e una tanto attesa svolta del mercato italiano dell'arte.



Cristiano De Lorenzo

Direttore Generale di Christie's Italia

Mercato dell'arte 2023: un commento di sintesi?

Nonostante le tensioni esterne al nostro settore, il mercato dell'arte ha dimostrato di essere resiliente anche nel 2023.

Le nostre elevate percentuali di vendita hanno dimostrato che quando un'opera d'arte è proposta con un prezzo adeguato e un'asta viene assemblata con cura particolare si attraggono offerte e acquisti.

Riteniamo che la nostra attività sia ben posizionata per rispondere a quello che nel 2023 è stato un contesto di mercato diverso rispetto all'anno precedente. Rimarremo resilienti e innovativi nel 2024 con un'impressionante selezione di opere scelte per le nostre aste d'arte dei secoli XX e XXI di Londra questo marzo. Tra questi, uno straordinario gruppo di lavori di Alighiero Boetti dominato da Mettere al mondo il mondo (circa 1974, stima: £ 650.000-850.000), un eccezionale esemplare della serie delle Biro.



Quali sono i principali driver che hanno determinato l'assestamento del mercato? E quali le novità rispetto ad un 2022 di grande crescita e dinamicità per il settore?

Ogni anno è diverso. Siamo entrati nel 2023 dopo la straordinaria stagione del 2022 durante la quale Christie's ha tenuto l'asta più costosa di sempre: la vendita dedicata alla collezione di Paul Allen che da solo ha fruttato 1,5 miliardi di dollari in una notte. Le grandi collezioni sono molto rare e ogni anno arriva sul mercato qualcosa di diverso. Ciononostante, anche nel '23, che è stato un anno particolarmente impegnativo, fortemente influenzato da complessi fattori macroeconomici e geopolitici, il nostro team ha ottenuto performance consistentemente forti per i nostri clienti in tutto il mondo.

Il nostro compito è trovare lavori della massima qualità, promuoverli e venderli al meglio. Grazie a questi sforzi i nostri tassi di vendita hanno continuato a essere molto elevati nel 2023, attestandosi complessivamente all'84% (85% nel 2022).

Ci può fare, inoltre, una breve panoramica sugli effetti dell'evoluzione del conflitto israelo-palestinese sulla domanda dei beni da collezione, nonché sull'offerta, parlando quindi della disponibilità dei collezionisti alla vendita? Le aste del 2023 sembrano avere avuto risultati in chiaroscuro

Le aste del 2023 sembrano aver avuto risultati contrastanti. È evidente che il mercato dell'arte fa parte di un'economia più ampia e di una comunità globale. Mentre il devastante conflitto prosegue in quella regione, il nostro mercato è rimasto resiliente nonostante queste tensioni.

In considerazione del rallentamento degli scambi nel corso del 2023 e del proseguo dei conflitti, come intendete preservare la competitività e stimolare l'interesse degli acquirenti in un mercato in evoluzione, e quali piani avete per diversificare l'offerta in risposta alle mutevoli dinamiche attuali?

Il costante incremento di nuovi acquirenti che partecipano alle nostre vendite, che nel '23 è stato del 35% (in linea con l'anno precedente), è un dato essenziale. Questo non vuol dire che non dobbiamo continuare ad adattarci ai mutevoli gusti e interessi dei nostri clienti, sia nuovi che preesistenti.

C'è sempre qualcosa di nuovo da fare: ad esempio, investiamo costantemente nello sviluppo delle nostre piattaforme digitali per interagire con nuovi acquirenti indipendentemente dai cicli di vendita. Inoltre lavoriamo con vari partner e collaboriamo con brand con cui condividiamo una visione strategica per attirare nuovi pubblici.

Lavoriamo anche con giovani artisti per fornire loro una piattaforma rilevante per il loro lavoro e manteniamo un rapporto continuativo con 1:54, la fiera d'arte africana contemporanea nata in Marocco (recentemente presentata con Christie's a Hong Kong) e organizziamo dei summit "pop-up" dedicati al rapporto tra arte e tecnologia per coinvolgere i principali leader e innovatori del settore. Dobbiamo essere sempre creativi e coinvolgenti.

Nel 2023 abbiamo assistito ad un grande successo per le private sales. Quali le motivazioni? E quale profilo hanno e da dove vengono i collezionisti più attivi in questo ramo di business?

Lo scorso anno le vendite private hanno totalizzato 1,2 miliardi di dollari, rappresentando il 20% delle nostre vendite totali (rispetto al 14% nel 2022). Il lotto di maggior valore venduto da Christie's nel 2023 è stato oggetto di una trattativa privata. Anche in questo caso, è stato rivelato cruciale orchestrare eventi avvincenti e l'anno scorso Christie's ha ospitato 23 "selling exhibitions" in tutto il mondo, come ad esempio a Seul, Shanghai, Hong Kong, Dubai, New York, Ginevra, Londra, Parigi, Singapore e Palm Beach.

Il nostro team ha inoltre sostenuto l'acquisizione di un capolavoro di Sir Joshua Reynolds per £ 50 milioni da parte della National Portrait Gallery di Londra e del Getty.

Non esiste un cliente "tipo". Christie's conduce ricerche personalizzate per individuare opere d'arte, quadri o gioielli interessanti per i gusti dell'ampia clientela internazionale. Grazie alla nostra vasta rete globale di professionisti e collezionisti, i nostri specialisti sono in grado di fornire un accesso privilegiato a opere d'arte rare e uniche e di negoziarne l'acquisto al miglior prezzo possibile. Spesso i clienti sono già nostri acquirenti abituali. Conoscono e si fidano dei nostri specialisti e sanno che con la vendita privata siamo in grado di operare all'interno e all'esterno del normale programma, per fornire un servizio su misura e utilizzare la nostra conoscenza dell'ubicazione degli oggetti, mediando una vendita.



Quali prospettive vede in merito all'arte digitale e al mondo degli NFT, a livello internazionale e a livello italiano? Come si sta muovendo Christie's su questo?

Christie's ha venduto 86 lotti di NFT nel 2023 per un totale di 3,35 milioni di dollari, comprese le nostre piattaforme d'asta "tradizionali" che il nostro canale NFT 3.0 completamente on-chain recentemente lanciato da Christie's. La piattaforma 3.0 ha visto la partecipazione globale di tutte e tre le regioni principali del nostro settore: Americhe, EMEA e APAC.

Il mercato comprende artisti di incredibile talento che utilizzano la tecnologia in modi straordinari ed è entusiasmante e attira nuovo pubblico. Crediamo di essere ancora nella fase iniziale del percorso dell'arte digitale verso il mainstream, ma intendiamo utilizzare la nostra piattaforma per dare risalto a queste opere. Attraverso il nostro primo investimento nel Web 3.0, speriamo di assicurarci di essere leader in questo settore per il futuro.

Quali sono le sfide e le opportunità che ha vissuto il mercato dell'arte italiano nel 2023 e come la vostra casa d'asta le ha affrontate?

Il mercato italiano resta solido e costante. Le nostre aste online d'arte internazionale del XX e XXI secolo sono curate proprio per attrarre un pubblico vario sia per nazionalità che per generazione di appartenenza.

Infatti, anche se l'arte italiana del secondo '900 resta la categoria più forte nel nostro, sempre più collezionisti nazionali si interessano agli artisti stranieri che acquistano con gusto e lungimiranza.

Dal punto di vista del mercato asiatico, invece, quali sono i principali cambiamenti in atto?

Gli acquisti asiatici rimangono forti sul mercato e in tutte le nostre vendite a livello globale, come hanno evidenziato in particolare i risultati delle aste dedicate alle categorie di lusso di Ginevra e di novembre a New York.

La Cina continentale è stata la seconda regione con il maggior contributo all'APAC dopo Hong Kong. Anche l'attività di acquisto nell'area APAC a novembre ha registrato un aumento significativo delle vendite a Hong Kong, compresi Giappone, Thailandia, Singapore e Vietnam, riflettendo l'impegno dei nostri team attualmente operativi e gli investimenti della società in tour ed eventi in queste località.

La regione continua a rappresentare un fattore chiave per la spesa, soprattutto a livelli di acquirenti nuovi e più giovani a livello globale, in particolare tra il gruppo della Gen Z: il nostro primo investimento nei canali digitali ha più che raddoppiato la crescita di questo gruppo nella regione.

Il potere d'acquisto dell'APAC è in crescita, con i clienti asiatici che rappresentano il 28% degli acquisti da Christie's – quest'anno hanno contribuito con 1,4 miliardi di dollari. In questo senso il '23 è stato un anno eccezionale per le vendite delle categorie di lusso nelle sale d'asta di Christie's in Asia, l'anno più alto mai registrato, con l'APAC che contribuisce per il 40% alla spesa globale per il lusso.

Quali sono le prospettive per il 2024, anche in considerazione dell'attuale contesto macro-economico?

Riteniamo che la nostra attività sia ben posizionata per rispondere al contesto di mercato del 2023, che è stato un diverso rispetto all'anno precedente, e per rimanere resiliente e innovativa nel 2024.



Alessandro Guerrini

Amministratore Delegato del gruppo Finarte

“**M**ercato dell'arte 2023: un commento di sintesi?

Il 2023 è stato un anno molto positivo per il Gruppo Finarte, che per la prima volta considera nel proprio perimetro anche Czerny's - casa d'asta leader a livello internazionale nel settore delle armi antiche - acquisita nel novembre del 2022. Il Gruppo ha intermediato vendite per circa 35 milioni di euro (+25% rispetto all'anno precedente), realizzando il miglior risultato di sempre e consolidando la propria posizione nel mercato italiano. Abbiamo raccolto i frutti degli investimenti fatti in questi anni e capitalizzato la fiducia dei nostri clienti, sia mandanti che acquirenti. A crescere non è stato solo il numero degli affidamenti, ma anche la percentuale di venduto, la qualità e il valore medio dei beni che ci sono stati consegnati.



Quali sono i principali driver che hanno determinato l'assestamento del mercato?

Il mercato dell'arte in Italia, nel 2023, ha effettivamente registrato una leggera flessione a livello aggregato, rispetto all'anno precedente, ma è opportuno rilevare come il 2022 sia stato un anno straordinario che ha beneficiato dell'effetto "rimbalzo", dopo un biennio di emergenza sanitaria: pertanto il confronto del mero dato numerico va letto e interpretato con capacità critica. Al di là di questa considerazione, senz'altro l'inflazione e l'aumento dei tassi d'interesse hanno influenzato le vendite, ma - in un mercato di dimensioni limitate come quello italiano, sensibile alle piccole variazioni - i motivi della contrazione vanno ricercati anche nei risultati e nelle scelte strategiche di singoli operatori che - per ragioni naturalmente comprensibili e legittime - possono aver deciso (come di fatto è successo!) di ridurre il numero delle vendite o di delocalizzarle in altri paesi in cui operano. Non leggerei dunque l'assestamento del mercato italiano necessariamente come un trend ribassista.

Quali sono i dipartimenti che hanno avuto maggiore successo nel 2023? E quale profilo hanno e da dove vengono i collezionisti più attivi?

Quasi tutti i nostri dipartimenti hanno registrato una crescita significativa, a doppia cifra, nel corso del 2023. In valore assoluto Arte Moderna e Contemporanea, Gioielli e Orologi ancora una volta sono stati i dipartimenti trainanti, ma in termini percentuali a crescere maggiormente sono stati gli Old Masters e l'Arte del XIX Secolo. È proprio da quest'ultimo settore che viene il nostro top lot dell'anno, il "Ritratto femminile" di Angelica Kauffmann, battuto nell'asta del 19 ottobre. Se i mandanti sono ancora prevalentemente italiani, gli acquirenti, al contrario, sono in una quota sempre più consistente internazionali: Stati Uniti, Francia e Regno Unito sono i paesi da cui provengono il maggior numero di offerte. Sebbene con marcate differenze in base ai settori collezionistici, la parità di genere nel mercato dell'arte è, ahimè, ancora lontana: a partecipare alle aste sono infatti - in netta prevalenza - uomini, con un'età media superiore ai 55 anni. Cresce tuttavia un nuovo collezionismo, giovane e dinamico, attratto da beni con soglie di accesso contenute - come ad esempio la fotografia, il design o il vino da collezione - o con una forte valenza identitaria e di status symbol, come ad esempio gli orologi.

Quali prospettive vede in merito alla digitalizzazione e al mondo degli NFT, a livello internazionale e a livello italiano, anche in considerazione della crisi degli NFT e dell'introduzione per la prima volta in Italia di una normativa?

È naturalmente bene distinguere il fenomeno della digitalizzazione del mercato da quello della produzione di opere d'arte digitali, spesso impropriamente definite NFT.

La digitalizzazione del mercato è un fenomeno inarrestabile che ha avuto un forte impulso durante la pandemia ma che, anche successivamente ad essa, è rimasto ed è divenuto strutturale nel sistema. Finarte stessa, con grande spirito di resilienza, in una situazione così traumatica, ha saputo adattare il proprio business e ha fatto degli investimenti tecnologici un proprio driver di sviluppo. Continueremo ad investire in tal senso per allargare la nostra clientela verso paesi in cui diversamente non potremmo arrivare. Lo faremo però con la consapevolezza che i collezionisti, e più in generale il pubblico dell'arte, hanno anche il desiderio, più forte che mai, di vivere esperienze reali, a diretto contatto con le opere e con le persone. Non è un caso se, proprio quest'anno abbiamo voluto investire in questa direzione, tornando nella nostra sede storica di Piazzetta Bossi, a Milano, il luogo dove il mercato delle aste è nato nel 1959 e che vogliamo far diventare un luogo vivo di incontro e di scambio dedicato all'arte e al collezionismo.

Fenomeno ben diverso è quello delle opere digitali, che hanno conosciuto, come noto, un momento di grande e repentino successo di mercato, seguito da un crollo altrettanto verticale. Lo sgonfiamento della bolla speculativa - che ne aveva contraddistinto l'ascesa - ha determinato una dura selezione delle opere e degli artisti davvero meritevoli di attenzione, così come l'introduzione di una normativa specifica ha disciplinato un mercato fino a pochissimo tempo fa completamente deregolamentato e caratterizzato da pratiche opportunistiche, se non addirittura fraudolente. Alla luce di ciò, sono convinto che tali opere siano certamente destinate a rimanere - in quanto espressione della sensibilità attuale - ma che siano destinate a rappresentare solo una delle molteplici forme della creatività e della produzione artistica.



Qual è la sua prospettiva sull'andamento del mercato dell'arte in Italia, specialmente alla luce della Brexit e degli sforzi italiani per rilanciare il settore tramite una nuova legislazione che semplifica le procedure per la circolazione dei beni culturali e introduce una serie agevolazioni fiscali?

La Brexit ha avuto un effetto tutt'altro che trascurabile sugli equilibri del mercato dell'arte, spostando il baricentro del mercato europeo su Parigi: se tale spostamento è stata la logica conseguenza di una decisione presa oltremarina, è altrettanto chiaro come la Francia abbia saputo cogliere l'opportunità, creando le giuste condizioni per affermarsi come il paese di elezione del mercato, in ambito comunitario, mixando sapientemente attrattività fiscale, valorizzazione del sistema e marketing territoriale. Da questa esperienza ritengo che dovremmo trarre ispirazione: il modello è senz'altro replicabile e consentirebbe all'Italia di giocare un ruolo di maggiore rilievo e di non diventare, in prospettiva, solo mercato di approvvigionamento dei grandi player internazionali. Qualcosa, in tal senso, si sta finalmente muovendo: il dialogo fra gli attori del mercato e gli apparati governativi è ormai costante e l'auspicio è che le trattative in essere - in materia soprattutto di circolazione internazionale dei beni e di fiscalità - rendano finalmente il nostro paese più competitivo. Il Gruppo Apollo - di cui l'ANCA, Associazione Nazionale Case d'Asta fa parte - sta svolgendo in tal senso un lavoro meritorio, portando avanti con equilibrio e rigore, istanze ragionevoli, condivise e fortemente volute da tutti gli operatori del settore.

Ci può fare, inoltre, una breve panoramica sugli effetti dell'evoluzione del conflitto israelo-palestinese sulla domanda dei beni da collezione, nonché sull'offerta, parlando quindi della disponibilità dei collezionisti alla vendita? Le aste del 2023 sembrano avere avuto risultati in chiaroscuro.

Il conflitto israelo-palestinese è scoppiato nell'ultima parte dell'anno e, benché fosse ampiamente prevedibile, si è trasformato in una crisi internazionale solo successivamente. Considerata la fisiologica inerzia del mercato dell'arte, non ritengo che i risultati del 2023 siano stati influenzati più di tanto da questo conflitto. Senz'altro la situazione mediorientale contribuisce in modo significativo al quadro di instabilità geopolitica internazionale con cui invece il mercato si dovrà confrontare nel 2024: l'incertezza derivante dal conflitto israelo-palestinese - così come dalla situazione in Ucraina o dai venti di guerra a Taiwan - avranno certamente, a livello aggregato, impatti sul mercato dell'arte, ma ritengo che ad accusare maggiormente il colpo saranno le grandi piazze internazionali e la fascia più alta del mercato.

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

Personalmente non rilevo particolari differenze fra i macro-trend del mercato internazionale e quelli del nostro mercato, a maggior ragione perché la digitalizzazione dei canali di vendita ha in gran parte abbattuto le frontiere geografiche e ha contribuito a generare e alimentare trend che possiamo definire a tutti gli effetti globali. Al netto delle propensioni verso determinati artisti o correnti, magari più affini alle specifiche culture e identità nazionali, le differenze sono principalmente in termini di volume delle vendite e di valore medio dei beni. Uno dei pochi elementi che rilevo nel mercato anglosassone e che non ritrovo, al contrario, in Italia - così come, peraltro, nel resto dell'Europa - è la contaminazione fra mercato primario e mercato secondario che, negli Stati Uniti e nel Regno Unito, consente, ad esempio, ad artisti molto giovani di essere proposti e venduti in asta, talvolta anche senza essere rappresentati e sostenuti da gallerie di riferimento.

Quali sono le prospettive per il 2024, anche in considerazione dell'attuale contesto macro-economico?

Come detto in precedenza, ritengo che il contesto geopolitico rappresenti la principale minaccia per il mercato dell'arte nel 2024. Con questa premessa, esprimo però un cauto ottimismo: il mercato è solido e continua a rappresentare un sicuro baluardo per chi intende coltivare una passione collezionistica e al contempo diversificare il proprio patrimonio, investendo in beni reali. La raccolta di mandati in questi primi mesi dell'anno ce lo sta confermando!



Andrea Sirio Ortolani

Presidente ANGAMC, Owner&Founder Osart Gallery

Mercato dell'arte primario 2023: un commento di sintesi?

Il 2023 per il mercato primario è stato un anno di difficile valutazione. La prima parte dell'anno è stata buona, ma il conflitto tra Israele e Palestina ha rallentato e reso più complessa la situazione, anche per il mercato secondario, con un complessivo assestamento dei risultati.

Quali sono i principali driver che hanno determinato l'assestamento del mercato?

Oggi anche l'arte è influenzata dai cambiamenti economici, anche più di quanto accadesse qualche anno fa. Questo dipende non solo da un contesto globale molto più veloce e dinamico, ma anche dall'evoluzione del collezionismo, che in parte resta fedele alla passione e ricerca la qualità degli oggetti, ma in parte è divenuto speculativo, e quindi sempre più soggetto alle variabili esogene al mercato dell'arte stesso. Queste due anime del mercato possono vedere tendenze anche molto diverse in termini di performance, e lo stesso vale per la tipologia di mercato, perché il mercato italiano, per esempio, è molto diverso dal mercato internazionale.



Quali sono le sfide specifiche che le gallerie d'arte italiane, e più in generale il mercato italiano, stanno affrontando nel contesto attuale del mercato dell'arte? E come, e se, l'evoluzione normativa in corso sta cambiando le carte in gioco?

Le difficoltà del mercato dell'arte in Italia sono sempre le stesse e nulla potrà cambiare senza interventi significativi a livello normativo. Questo vale a maggior ragione oggi, alla luce del crescente gap con la Francia, che ha di recente approvato l'aliquota agevolata al 5,5% su tutte le transazioni legate ad opere d'arte, rendendo il Paese il più competitivo in Europa. L'Italia, come anche le altre nazioni dell'Unione, dovrebbero prendere provvedimenti per cercare di sanare questo gap. ANGAMC e Gruppo Apollo stanno oggi approfondendo le dinamiche legislative in atto, al fine di comprendere al meglio come poter agire. Anche perché, cercando di fare una sintesi, i problemi del mercato dell'arte in Italia sono molti, e non si limitano alle aliquote poco competitive. Occorre ricordare che la circolazione delle opere d'arte in Italia è soggetta a limiti temporali e di valore, che impongono la necessità di richiedere licenze d'esportazione per opere dal valore superiore a 13.500 euro di autori non viventi, a 70 anni dalla morte dell'autore, mentre in Francia la soglia è di 300 mila euro. Questo implica tempi lunghi per l'iter burocratico, che si aggiungono ai problemi con la SIAE connessi ai diritti di riproduzione e di seguito. Un altro aspetto è connesso all'ArtBonus, agevolazione fiscale ottenibile con il supporto alla cultura, che viene tuttavia applicato prevalentemente per interventi di tutela e recupero di edifici e opere d'arte, senza alcuna possibilità di applicazione per l'arte contemporanea o per l'acquisizione di beni che non possono circolare all'estero, come invece accade per esempio in Francia. In ultimo, in Italia il sistema museale non riesce a sopravvivere autonomamente, e per questo si ricorre spesso a "mostre da botteghino" per reperire fondi, e le mostre di arte contemporanea non sono economicamente sostenibili. Questo a fronte di un sistema di musei regionali in Francia, per esempio, che acquisiscono le opere e aiutano gli artisti. Ritengo che con la Brexit l'Italia abbia perso una grande occasione, lasciandosi scappare l'opportunità di guadagnare un ruolo primario nel contesto europeo. Il rischio, oggi, è che si crei un monopolio per le gallerie di grandi dimensioni che hanno già sede in Francia, per le quali non sarà un problema dirottare il lavoro e di conseguenza generare meno gettito, meno trasporti, meno importazioni, meno lavoro sul resto del continente, con conseguenze economiche per il sistema culturale, ma anche culturali. Sarà difficile per gli artisti contemporanei fare carriera, senza l'opportuno sostegno delle gallerie, e i musei saranno sempre in difficoltà a fare mostre. Non da ultimo, c'è il rischio che le gallerie inizino a curare molto più gli artisti stranieri rispetto a quelli italiani, per via della SIAE.

Oggi sussiste il concetto dell'arte come di mercato di nicchia, di oggetti privilegiati, sostenuto da persone privilegiate per altre persone privilegiate, senza che la cultura venga concepita come una risorsa. Eppure, il sistema dell'arte è ampio, comprende fiere, musei e molti altri attori, generando quindi turismo ed impatti economici su un'intera filiera di "addetti ai lavori" come corniciai, trasportatori, restauratori. Ritengo sia un sistema virtuoso che porta bellezza e cultura, in grado di arricchirci, in un paese in cui la cultura dovrebbe

essere un vanto per la nostra tradizione. Abbiamo avuto i primi grandi collezionisti al mondo, ed i primi grandi mecenati, tra cui lo Stato Pontificio e la famiglia De Medici. E invece oggi corriamo il rischio che l'Italia diventi un Paese sorgente, un Paese da spogliare di quello che gli è rimasto. Alla luce del contesto attuale è necessario fare qualcosa di più se si vuole cercare di competere e non sopravvivere.

Quali prospettive vede in merito alla digitalizzazione del mercato dell'arte e al mondo degli NFT, a livello internazionale e a livello italiano, anche in considerazione della crisi degli NFT e dell'introduzione per la prima volta in Italia di una normativa?

Le piattaforme digitali sono strumenti molto utili per farsi conoscere anche fuori dai confini italiani e risultano quindi efficaci per artisti che vanno di moda, poiché li rendono facilmente raggiungibili da tutti. Per la costruzione di valore di un artista agli inizi di carriera, a mio parere, rimangono fondamentali le mostre nei musei, gli eventi e le biennali, mentre le piattaforme restano soltanto un tramite. Gli NFT, invece, non sono il mio ambito, ma mi aveva fatto riflettere un recente articolo che illustrava come il tempo di detenzione media dei collezionisti di un'opera NFT fosse inferiore a 30 giorni. A mio parere, gli NFT potrebbero essere d'aiuto per le autentiche delle opere, nonostante alcuni artisti NFT come Beeple siano senza dubbio un esempio in questo settore.

Quali sono, infine, le prospettive per il 2024, anche in considerazione dell'attuale contesto macroeconomico?

Il primo banco di prova del mercato dell'arte in Italia nel 2024 è la fiera di Bologna, ed è possibile prevedere che questo momento di incertezza porti le persone a riflettere e rallentare. L'inflazione è rallentata rispetto allo scorso anno, ma temo possa essere un anno lento e di attesa almeno fino a giugno. Fortunatamente quest'anno c'è la Biennale di Venezia che può dare una scossa e portare in Italia tanti collezionisti da tutto il mondo, essendo l'evento più importante del mondo.

Relativamente al contesto normativo, riteniamo che il 2024 sarà un anno fondamentale: bisognerà lavorare tanto per far comprendere l'importanza del nostro settore e portare a cambiamenti normativi, sottolineando come arte e cultura possano essere un settore strategico. Un settore che non può tuttavia avere futuro solido se i costi sono nettamente superiori a quelli di una città, Parigi, a poca distanza da Milano: se non possiamo più competere abbiamo un problema sistemico, ma non possiamo perdere l'occasione di ascoltare questa esigenza del mercato, perché molte gallerie stanno riflettendo sul trasferimento delle sedi e c'è preoccupazione tra le case d'asta, tra gli antiquari, i trasportatori. Speriamo di poter far riflettere con azioni mirate, sia da parte di ANGAMC, che di Gruppo Apollo.



Guido Wannenes

Ceo Wannenes Casa d'Aste

“**M**ercato dell'arte 2023: un commento di sintesi?”

Il 2023 per Wannenes è stato un anno di stabilizzazione. Abbiamo registrato una crescita di quasi il +3%, un risultato di cui siamo particolarmente felici, anche alla luce del fatto che nel corso del primo trimestre dell'anno abbiamo cambiato la nostra sede e non abbiamo quindi potuto organizzare aste. La percezione che abbiamo avuto durante l'anno è che i lotti di grande qualità continuano a generare risultati importanti e che permanga l'interesse dei collezionisti per i beni più meritevoli. Tra gli highlights possiamo segnalare un record per una mappa molto importante e ottimi risultati sul segmento dell'arte russa, con aggiudicazioni di rilievo per le icone. La sensazione è quella che il bilancio sia sempre molto legato alla raccolta di opere e beni da proporre in vendita, poiché solo grazie ad una buona raccolta possiamo proporre lotti di livello al mercato, che di conseguenza risponde bene, dimostrandosi consapevole, attento e disposto anche a fare dei sacrifici.



Quali sono i principali driver che hanno determinato l'assestamento del mercato?

Considerando l'emergenza pandemica del 2020-2021, e le relative conseguenze, soprattutto sul 2022, un 2023 di assestamento e transizione era prevedibile. La pandemia ha trasformato la vita di tutti, anche nel mondo dell'arte, spingendo gli operatori ad innovare e, di conseguenza, molti collezionisti si sono riversati sul web, ampliando il mercato e creando dinamismo. Di conseguenza, è naturale che ci sia stato un periodo di assestamento e rallentamento, che abbiamo vissuto anche noi, conoscendo una crescita più moderata rispetto agli ultimi anni, nonostante, come dicevo, il primo trimestre di mancata attività.

Quali sono i dipartimenti che hanno avuto maggiore successo nel 2023? E quale profilo hanno e da dove vengono i collezionisti più attivi?

Tutti i dipartimenti tradizionali hanno registrato un buon rendimento. La sorpresa di quest'anno è stato il design, che ha registrato una crescita di quasi il +12%, diventando un segmento di grande interesse, soprattutto per il mercato estero. In aggiunta al design, anche il dipartimento delle ceramiche ha conosciuto una crescita importante, registrando addirittura un +49%. Questa crescita è strettamente legata al consignment di collezioni importanti e di rilievo, con oggetti che non si vedevano sul mercato da molti anni. In termini di tipologia di buyers, vediamo una crescente attività di collezionisti stranieri e in generale un abbassamento del livello di età, soprattutto nel segmento lusso (gioielli, orologi, auto). Lo si percepisce meno nei dipartimenti più tradizionali.

Qual è la sua prospettiva sull'andamento del mercato dell'arte in Europa, con particolare riferimento a Parigi?

Parigi conferma un trend che ha avuto inizio da molto tempo, affermandosi come una capitale del mercato dell'arte europea, molto più di quanto non fosse in passato, quando il cuore del mercato era Londra. Oggi il panorama è rovesciato, con Londra che si trova a competere con Parigi e il mercato che si sta spostando per rimanere all'interno dei confini europei. Proprio sulla base di questo cambiamento nel 2017 abbiamo inaugurato la nostra sede di Montecarlo. Dal nostro punto di vista, l'internazionalizzazione era il percorso che desideravamo seguire e siamo convinti che molti altri attori arriveranno, considerando che il Principato di Monaco è l'altro polo francese che, secondo noi, avrà un ruolo significativo nel mercato dell'arte e, in particolare, nel mercato del lusso.

Ci può fare, inoltre, una breve panoramica sugli effetti dell'evoluzione del conflitto israelo-palestinese sulla domanda dei beni da collezione, nonché sull'offerta, parlando quindi della disponibilità dei collezionisti alla vendita? Le aste del 2023 sembrano avere avuto risultati in chiaroscuro.

È sicuramente una domanda complessa, mi rifaccio ad accadimenti recenti per provare a rispondere. Nel 2022 avevamo seri dubbi sulla possibilità di continuare a sviluppare il segmento dell'arte russa, che include anche l'offerta di icone per il pubblico russo e di dipinti del realismo sovietico per collezionisti ucraini, e che valeva il 10/15% del nostro fatturato globale. Nonostante le nostre aspettative di contrazione, nel 2022 abbiamo stabilito un record per questi segmenti e registrato il secondo record mondiale per un'icona che è stata venduta per quasi 800 mila euro, determinando l'avvio di un periodo di ulteriore attenzione e sviluppo per l'arte russa, che non era prevedibile. Ricollegandoci al fronte israeliano, quindi, non è detto che le crisi internazionali si traducano necessariamente in una contrazione del mercato. Staremo a vedere.

Quali prospettive vede in merito alla digitalizzazione e al mondo degli NFT, a livello internazionale e a livello italiano, anche in considerazione della crisi degli NFT e dell'introduzione per la prima volta in Italia di una normativa? E come si sta muovendo la Wannenes Art Auctions su questo?

Indubbiamente, gli anni d'oro del grande record di Beeple sono passati. È naturale che quando un mercato non solo cresce, ma quasi esplose, segua un periodo di stallo e assestamento. Vedremo cosa succederà in futuro. Da parte nostra, stiamo lavorando su un progetto per un'asta di NFT che intendiamo programmare per il primo semestre del 2024. Abbiamo scelto di non entrare immediatamente in questo mercato, per capire e osservare quanto fosse legato o meno a mode e criptovalute, ma oggi riteniamo di poterci impegnare, essendo uno strumento di espressione.

Quali sono le prospettive per il 2024, anche in considerazione dell'attuale contesto macroeconomico?

Il 2023, con la chiusura del periodo pandemico, è stato come detto un anno di stabilizzazione e riequilibrio. Nel 2024 ci aspettiamo un mercato che può sorprendere, nonostante il contesto internazionale possa far presagire l'impatto imprevedibile di eventi anche significativi, in grado di far cambiare le carte in gioco molto rapidamente.



Renata Ferri

Giornalista e Caporedattrice photo editor di iO Donna

Nata a Roma nel 1964, attualmente vive a Milano. È una giornalista, è caporedattrice photo editor di iO Donna, il femminile del Corriere della Sera. Cura progetti editoriali ed espositivi di singoli autori e collettivi, si dedica da sempre all'insegnamento ed è membro di numerose giurie di premi fotografici italiani e internazionali.

Qual è la sua interpretazione della complessa interazione tra arte, cultura e mondo femminile? E come tale relazione si rapporta con l'arte della fotografia?

La relazione tra arte, cultura e mondo femminile esiste da sempre. Se da una parte le donne sono state muse ispiratrici di tanta creatività, dall'altra sono state oscurate come artiste. Nel 2004 la collezione del MoMa di New York, comprendeva solo il 5% di opere di artiste e nel 2019 raggiungeva l'11%. Sono solo numeri, ma indicano lo stato delle cose e, sebbene notiamo un leggero miglioramento, siamo sotto la soglia del 20%. C'è ancora molto da fare, ci sono molte artiste sconosciute e opere che non sono state valorizzate.

La fotografia non è differente dalle altre arti visive. Se pensiamo alla fotografia giornalistica, le donne sono state a lungo escluse dal reportage di guerra e dalla narrazione sociale e documentaria, salvo poche eccezioni, fino ai primi decenni del '900 sono state confinate – se vogliamo si sono anche autoconfinare – nell'ambito della fotografia intima, nel racconto domestico. Fortunatamente quella che sembrava una fotografia privata è diventata negli anni una ricerca stilistica, un linguaggio che nel solco di quella consuetudine delle prime pioniere, è maturata conquistando il mercato del collezionismo e l'interesse delle grandi istituzioni creando veri e propri fenomeni di culto, basti pensare a Francesca Woodman e Cindy Sherman, solo per citare due casi.



Come è nato il progetto della mostra **Straordinarie**?

Straordinarie è nato dalla richiesta di Terre des Hommes, una onlus da sempre impegnata per la tutela dei minori, di realizzare una mostra fotografica che parlasse degli stereotipi di genere. Non volevo reiterarli mettendoli in mostra e facendone icone. Ho preferito mettere in scena un panteon di donne che nel loro operare quotidiano fanno la differenza, si mettono in gioco, scavano compiendo percorsi di consapevolezza. Di fatto una comunità di donne che gli stereotipi di genere li ha combattuti e abbattuti nella pratica quotidiana. Non cercavo una rappresentazione del successo e del potere, ma proprio dell'essere e della moltitudine delle possibilità che le donne contengono e della ricchezza che sanno offrire in ogni ambito della vita sociale.

Quali highlights può condividere con noi riguardo a questa mostra?

La mostra e il libro *Straordinarie* hanno avuto un così grande successo perché hanno un contenuto che sembra ovvio, ma non lo è affatto. Parlano le vite, gli aneddoti, gli sguardi. Le voci delle donne che si ascoltano in mostra hanno creato un'empatia molto forte che ha conferito all'esposizione di essere molto più di una mostra fotografica. L'intento era creare un'esperienza immersiva: il viola scuro delle pareti, le voci che si susseguono, i ritratti in bianco e nero che hanno uniformato la fruizione costringendo lo spettatore a soffermarsi sulle vere differenze senza essere distratto dal colore, dagli abiti. Le immagini presentate senza il vetro hanno evitato i riflessi e una certa freddezza, consentendo loro di essere materiche, quasi vellutate. Infine, le grandi biografie con la descrizione accurata del percorso di ogni protagonista, hanno reso la visita alla mostra un'esperienza d'incontro e conoscenza.

Tra tutti i ritratti esposti, quali sono quelli che hanno avuto un impatto maggiore su di lei? E quali messaggi o emozioni spera di esser riuscita a trasmettere alle persone che hanno avuto l'opportunità di visitare la mostra?

Ho vissuto per tre anni immersa in questa esperienza, incontrando centodieci donne, parlando con ognuna di loro. Ho imparato tanto. Con alcune di loro sono nate delle vere e proprie relazioni profonde, con altre persiste un'insolita familiarità. Non so se fosse nelle mie intenzioni ma, come ha detto la Professoressa Amalia Ercoli Finzi: "Questo progetto ha creato una comunità di donne, facendo sentire ognuna di noi di nuovo parte di un gruppo". Anche io mi sono sentita parte di questo gruppo.

Un consiglio per le ragazze e le donne che aspirano o stanno intraprendendo una carriera nel mondo dell'arte e della fotografia, considerando le sfide e le opportunità dell'attuale panorama internazionale?

Studiare, viaggiare, essere sempre aperti e non cadere nella trappola dell'ambizione. Nella vita i percorsi assumono forme differenti, non esiste un'evoluzione verticale. Bisogna lasciarsi sorprendere e cogliere le occasioni. Essere curiose e onnivre.



Francesca Malgara

Artistic Director MIA Fair / Gruppo Fiere di Parma

“**V**isione del mercato e Fiere di fotografia nell'attuale contesto internazionale?”

Partiamo dalla situazione italiana: il mercato della Fotografia in Italia si colloca ancora nel così detto segmento di mercato dei “passion assets”. Tuttavia, esiste una chiara differenza fra una fotografia considerata solo un oggetto di decorazione e una fotografia che è parte di un progetto creativo attentamente vagliato. Anche se la fotografia d'arte non è ancora entrata nella maggior parte dei grandi musei Italiani, stiamo lavorando per creare una rete fra le attuali variegata entità che si occupano di storia della fotografia e di fotografia contemporanea, affinché ciò avvenga e sia quindi riconosciuto dal mercato. Al di là del contesto storico, ci troviamo quindi in un momento favorevole in Italia per scegliere chi acquistare e valorizzare.

Diversa è la situazione nel contesto internazionale dove c'è un dato positivo di aumento in termini di importanza e acquisti nel settore della fotografia d'arte.

In generale, **il trend di mercato** per la fotografia contemporanea è positivo, anche grazie alla nascita di **nuove fiere d'arte** dedicate, o di quelle tradizionalmente riconosciute come riferimento di mercato, come MIA Photo Fair.



Come si colloca Milano?

In questo contesto dinamico che abbiamo in Italia, e soprattutto nel caso di artisti giovani e poco noti, potrebbe proprio essere la curiosità suscitata dal tema principale del loro lavoro ad attirare un pubblico competente di collezionisti. A questo proposito la sede migliore è proprio Milano e la sua internazionalità guadagnatasi anche con il concorso di Fiere di settore come MIA.

Highlights di Mia Foto Fair?

MIA FOTO FAIR 2024 presenta una serie interessantissima di highlight. Una Mostra di opere acquistate da collezionisti italiani intitolata "La forma delle relazioni", a cura di Rica Cerbarano, giornalista e scrittrice.

La mostra presenta una selezione unica di oltre 50 opere provenienti dalle più importanti collezioni private italiane.

La collaborazione con entità variegata, tutte attive nel settore della fotografia d'arte, ha fatto sì che quest'anno a Mia Foto Fair ci sarà una sezione dedicata alle Istituzioni e Fondazioni italiane che tutelano e collezionano il patrimonio fotografico italiano e internazionale, come la Fondazione Sella, il Museo di Fotografia Contemporanea e lo Csac, Centro Studi e Archivio della Comunicazione dell'Università di Parma

Inoltre, i premi che la Fiera organizza per aiutare e sostenere i nostri artisti, come il premio Bnl BNP Paris Bas, un riconoscimento concreto attribuito al miglior artista che espone tramite le gallerie d'arte o il premio Irinox Save the Food, avente come focus il cibo, interpretato in ogni sua declinazione con un'attenzione particolare al tema dello spreco alimentare.



Albiera Antinori

Presidente Marchesi Antinori

“Tra i Passion Assets, sicuramente i vini da collezione ricoprono un ruolo primario. Quale, a Suo parere, la principale motivazione che spinge le persone a collezionare vini? E quale il rapporto tra interesse finanziario e pura passione?”

Il vino per noi è prima di tutto un piacere da condividere con gli amici. Se poi diventa anche un'etichetta su cui investire, è un plus di cui siamo molto felici. Soprattutto ultimamente, il vino è stato visto anche come asset finanziario da investimento: è indubbio come il mercato abbia riconosciuto ad alcune etichette un valore sempre crescente. Per un grande appassionato è un investimento privo di rischi: in ogni caso può sempre degustare il suo vino preferito in buona compagnia.



E siste un rischio di questo cambiamento dell'approccio al vino?

Il rischio è che alcune celebri etichette non vengano più bevute dagli appassionati, ma utilizzate come asset finanziari. Il pericolo è che il vino possa diventare un prodotto facente parte della categoria del "lusso", mentre dovrebbe rimanere il prodotto della convivialità, della socializzazione, dell'armonia, dell'amicizia, dell'allegria, della buona tavola, della qualità della vita.

Qual è stato, negli ultimi anni e dalla vostra prospettiva, l'andamento del mondo dei vini, anche in considerazione delle dinamiche sociopolitiche internazionali, dallo scoppio della pandemia al conflitto in Medio Oriente?

La situazione geopolitica internazionale molto complicata, subito dopo la pandemia, ha creato delle turbolenze di mercato in tutto il mondo, non solo nel settore vino.

Inflazione, barriere commerciali, mercati in difficoltà sono all'ordine del giorno negli ultimi 4 anni, complicati ulteriormente dalla burocrazia sempre più pressante.

Come sempre a fronte di difficoltà si incontrano anche delle opportunità, come mercati che si aprono improvvisamente o categorie di prodotti che crescono rapidamente.

I grandi vini da "collezione" hanno risentito meno di queste turbolenze, pur rientrando in un rallentamento generalizzato nei consumi.

E quali sono le prospettive per il futuro, anche in termini di innovazione e tecnologie emergenti?

Per il futuro ci auspichiamo un ritorno della stabilità geopolitica, guardando positivamente al ridimensionamento dell'inflazione, tornata ormai a livelli quasi normali, senza sottovalutare l'incertezza che solitamente precede i periodi elettorali delle varie elezioni in giro per il mondo, probabilmente assisteremo, fra diversi stop & Go, a un 2024 in leggera crescita nell'ultima parte dell'anno. La chiave del risultato sarà la capacità di gestire al meglio i possibili cambiamenti di sentimento da parte dei consumatori.

Le attività di investimento hanno riguardato e riguarderanno principalmente la parte agraria, con interventi volti al miglioramento della qualità del prodotto finale.

Per concludere, se possibile, ci vuole raccontare un episodio particolare relativo al mondo del collezionismo in connessione con i vostri vini?

Quest'anno ricorrono i 50 anni della nascita del Tignanello, un vino che per noi ha significato molto, sia in termini di "rinascita" negli anni 70, in cui era vitale poter dimostrare al consumatore le potenzialità in parte inesprese dei nostri territori intorno a Firenze, sia in termini attuali: abbiamo dimostrato negli anni che le uve provenienti dalla vigna di Tignanello riescono ad avere una identità forte, riconoscibile e sempre con un altissimo livello qualitativo.

L'altro giorno ho incontrato qui in cantina un collezionista americano, che mi ha invitato a casa sua nel Delaware a degustare una verticale di tutte le annate di Tignanello, compreso la '71 e '75, che con grande gioia aveva collezionato negli anni. Una gran bella soddisfazione.



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
Art&Finance Manager
Deloitte Italy
rghilardi@deloitte.it

Per la stesura di questo report si ringraziano:

Albiera Antinori, Mariolina Bassetti, Cristiano De Lorenzo, Renata Ferri, Alessandro Guerrini, Francesca Malgara, Rossella Novarini, Andrea Sirio Ortolani, Marta Tosi, Guido Wannenes, Stefano Grilli, Carlo De Iorio Frisari, Riccardo Cazzaniga, Riccardo Morassutti, Emidio Giovannini.

Si ringraziano inoltre ANGAMC e le gallerie che hanno gentilmente contribuito ad arricchire il report con le immagini delle opere degli artisti.



Riferimenti

- Angela Bargenda, "The artification of corporate identity: aesthetic convergences of culture and capital," *Qualitative Market Research* 23, (2020): pp. 797-819; Daved Barry and Stefan Meisiek, "Seeing More and Seeing Differently: Sensemaking, Mindfulness, and the Workarts," *Organization Studies* 31 (2010): pp. 1505-1530; Yu Chen, "Possession and Access: Consumer Desires and Value Perceptions Regarding Contemporary Art Collection and Exhibit Visits," *Journal of Consumer Research*, 35 (2009): pp. 925-940; Morgane Lindenberg and Kim Oosterlinck, "Art Collections as a Strategy Tool: A Typology Based on the Belgian Financial Sector," *International Journal of Arts Management* 13 (2011): pp. 4-19.
- Armstrong, A., "Building a Rare Book Collection? Gagosian Has Launched a New Curatorial Service to Help Jumpstart Your Library" in *Artnet News*, 25 luglio 2023.
- Art Basel Press Release, "Art Basel concludes a resonant 2023 edition in Hong Kong", 25 marzo 2023.
- Baldini A., "Oligarca fa causa a Sotheby's per i prezzi gonfiati.", in ANSA, 8 gennaio 2024.
- Barillà S.A., "Le crisi internazionali raffreddano la corsa al design, preferiti i classici", in *Sole24Ore*, 6 gennaio 2024.
- Barillà S.A., "Il ritorno di Art Basel Hong Kong", in *Sole24Ore ArtEconomy*, 27 marzo 2023.
- Barillà, S.A., "Miami meno effervescente. Buoni i risultati per gli italiani", in *Sole24Ore ArtEconomy*, 10 dicembre 2023.
- Benzine, V., "Claude Lalanne, Tiffany, and Two Giacometti Brothers Headline the June Design Sale at Christie's New York" in *Artnet*, 22 maggio 2023.
- Carollo, E., "Art Basel 2023: buoni affari, ma è finita la "corsa isterica" all'acquisto", in *Collezione da Tiffany*, 18 giugno 2023.
- Chow V., "Hope Runs High at the New Art SG Fair. But Slow Early Sales Cast Doubt on Whether Singapore Can Lead the Region's Market", in *Artnet news*, 13 gennaio 2023.
- Christie's, "Magnificent Jewels including The Bleu Royal", 7 novembre 2023.
- Christie's Press Centre, "Christie's Launches Venture Fund", 18 luglio 2022.
- Classic Car Report 2020 IT.
- Claude Lalanne, Tiffany, and Two Giacometti Brothers Headline the June Design Sale at Christie's New York ([artnet.com](https://www.artnet.com)).
- Coinmarketcap, "What Are Fractional NFTs (F-NFTs) and How Do They Work?", Marzo 2023.
- Cosenz, S., "I giovani collezionisti scoprono il design italiano" in *ArtEconomy24*, 14 ottobre 2018.
- Deloitte, "Il valore del Colosseo come asset sociale è pari a circa 77 miliardi di Euro", Roma, 2022.
Disponibile al sito: www.deloitte-artandfinance.com.
- Gartner, "How Tokenization and Fractionalization Drive Financial Services Innovations", Ottobre 2023.
- Giaume G., "Quanto (non) valgono le collezioni NFT?", in *Artribune*, 23 settembre 2023.
- Halperin J., "What's Really Happened in the Art Market This Year? See Which Segments Are Going Strong—and Which Are in Serious Trouble", in *Artnet news*, 25 agosto 2023.
- Kinsella, E., "Auction Veteran Simon de Pury Explains the Bold Business Model for His Latest Auction, Designed to Benefit Artists Above All" in *Artnet News*, 9 agosto 2022.
- Kinsella, E., "Hauser and Wirth's Foray Into Auction Territory Exceeds Expectations, Raising More Than \$4 Million for Charity" in *Artnet News*, 14 dicembre 2022.
- Longhi L., "Tra ripresa e resilienza: come il 2022 ha cambiato il mercato dell'arte", in *Collezione da Tiffany*, 16 febbraio 2023.
- Lorenzon C., "Miart 2023: più gallerie, più pubblico, più affari", in *Collezione da Tiffany*, 15 aprile 2023.
- Maggi, N., "Arte: un business da 67.8 miliardi di dollari", in *Collezione da Tiffany*, 6 aprile 2023.
- Marchesoni M.A., "Art Industry. L'ottimismo unito alla cautela: il nuovo mantra per l'anno che verrà", in *Sole24Ore*, 30 dicembre 2023.
- Marchesoni M. A., "Christie's, un anno paradossale: cresce il lusso e cala l'arte", in *Sole24Ore ArtEconomy*, 19 dicembre 2019.
- Masturzo C., "Come è andata a Frieze 2023? Le vendite e i trend dalle fiere di Londra", in *Artribune*, 14 ottobre 2023.
- Masturzo C., "Il report delle vendite di Christie's del 2023. Numeri in discesa", in *Artribune*, 19 dicembre 2023.
- Masturzo C., "Il ritorno di Hong Kong. Le vendite ad Art Basel Hong Kong", in *Artribune*, 24 marzo 2023.
- Masturzo C., "Le vendite e i commenti dei galleristi dalla fiera Frieze Seoul", in *Artribune*, 9 settembre 2023.
- Masturzo C., "Reportage dall'edizione 2023 della fiera Paris+ e l'ascesa del mercato dell'arte francese", in *Artribune*, 23 ottobre 2023.
- Mirabelli A., "Gli ultimi trend del mercato dell'arte dopo le aste di New York", in *Artribune*, 17 giugno 2023.
- Nicolella Maschietti G., "Arte: cosa attendersi dalle aste nel 2024", in *Bluerating*, 4 gennaio 2024.
- Per approfondimenti: 2023 NFT Market Analysis: An Insider Look | [CoinMarketCap](https://www.coinmarketcap.com).
- Per approfondimenti: Gallery Climate Coalition website: <https://galleryclimatecoalition.org/>.
- Per approfondimenti: dappGambl, Dead NFTs: The Evolving Landscape of the NFT Market, <https://dappgambl.com/nfts/dead-nfts/>.
- Per approfondimento: <https://www.sothebys.com/en/articles/sothebys-impact-empowering-an-inclusive-art-world>.
- Per maggiori approfondimenti: <https://www.sothebys.com/en/series/artists-choice?locale=en>.
- Per maggiori informazioni: Arte e iniziative culturali come risorse per la sostenibilità sociale | Deloitte.
- Per maggiori informazioni: Climate Activists Stormed the Stage During a Christie's Auction in New York ([artnet.com](https://www.artnet.com))
- Per maggiori informazioni: The Deloitte Swiss Watch Industry Study 2023.
- Per maggiori informazioni: <https://www.artefiera.it/media/artefiera/pressrelease/2023/cs%20AF%202023%20chiusura%2005%20feb.pdf>.
- Per maggiori informazioni: <https://www.beniculturali.it/sue-sistema-informativo-degli-uffici-esportazione>.



Per maggiori informazioni: <https://www.eventi.regione.lombardia.it/it/miart-2023-crescendo>.

Per maggiori informazioni: <https://www.exibart.com/fiere-e-manifestazioni/artissima-2023-i-numeri-di-chiusura-e-tutti-i-premi-della-fiera-di-torino/>.

Per maggiori informazioni: <https://www.exibart.com/mercato/paris-par-art-basel-la-fiera-in-numeri-ecco-come-andata/>.

Per maggiori informazioni: <https://www.mimit.gov.it/it/notizie-stampa/approvato-il-disegno-di-legge-sul-made-in-italy>.

Per maggiori informazioni: <https://www.tefaf.com/about/press/tefaf-maastricht-concludes-amidst-dazzling-sales-and-global-museum-acquisitions>.

Per maggiori informazioni: The Codex Sassoon, an Ancient Hebrew Bible, Raked in \$33.5 Million at Sotheby's, Making It One of the Most Valuable Manuscripts Ever Sold (artnet.com).

Phillips, "Phillips 2023: Year of Firsts", dicembre 2023.

Phillips Press Centre, "Phillips Announces Launch of Fiduciary Services Branch", 17 gennaio 2022.

Pirrelli M., "La Signora di Klimt è l'opera più cara aggiudicata in Europa", in *Sole24Ore ArtEconomy*, 27 giugno 2023.

Pirrelli, M., "Arte, con la Finanziaria il governo francese estende l'Iva del 5,5% a tutti gli scambi", in *Il Sole24Ore ArtEconomy*, 21 dicembre 2023.

Porcelli A., "The unveiled reality of the NFT market: 95% of NFTs have a market cap of zero", in *The Cryptonomist*, 20 settembre 2023.

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

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.

Rogni G., "Top ten Salvo: è lui l'uomo del mercato dell'arte 2023. Ecco tutti i 10 record in asta", in *ArtsLife*, 28 novembre 2023.

Rubino, M., "La nuova era degli artisti digitali: Christie's debutta nel mercato della crypto art" in *Forbes Cultura*, 24 febbraio 2024.

Sotheby's, "Codex Sassoon: The Earliest Most Complete Hebrew Bible", 17 maggio 2023.

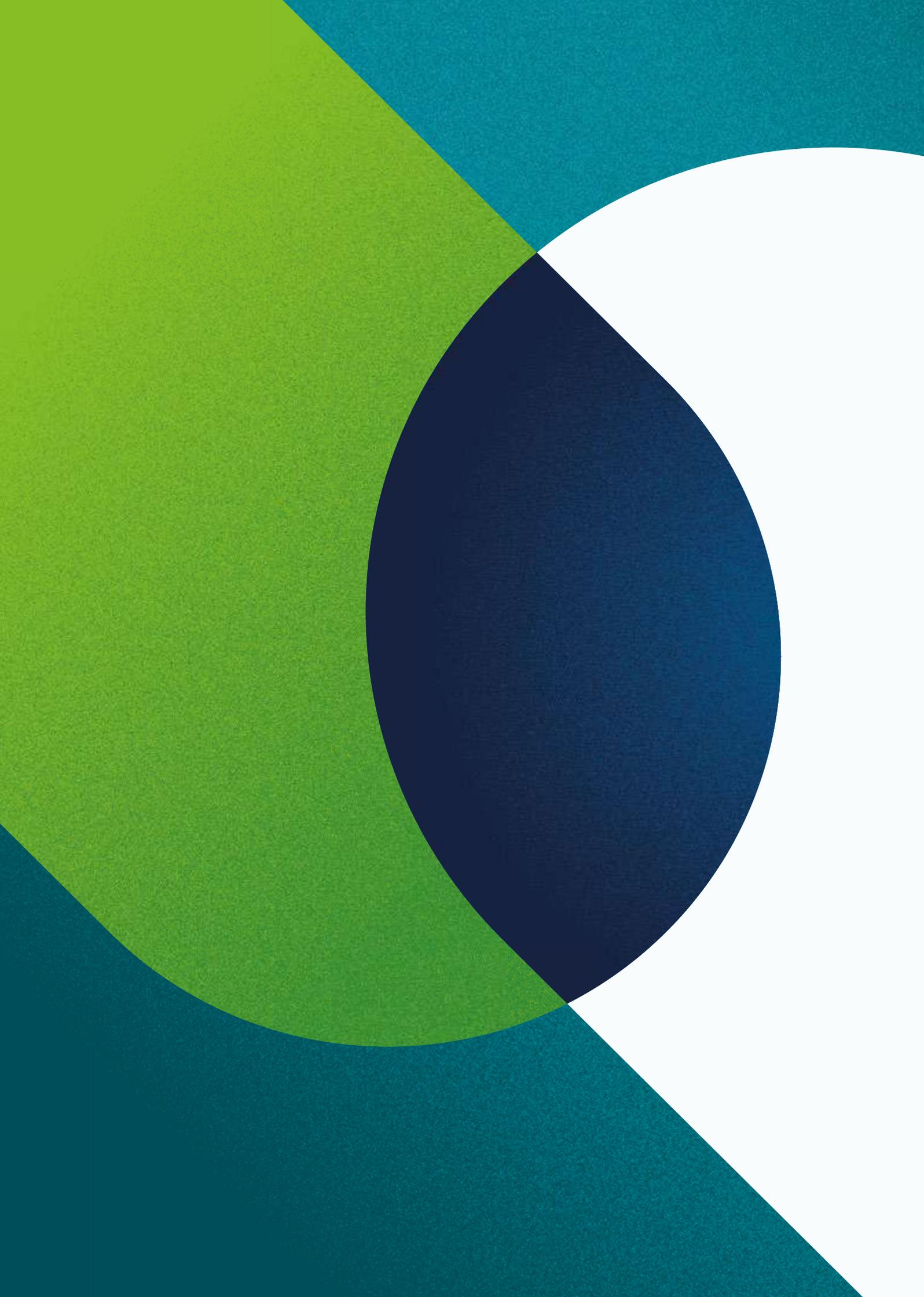
www.ademy.uk

www.hagerty.com

www.historicautogroup.com

www.knightfrank.com

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.



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.