Deloitte.
Private

# Deloitte: il mercato dell'arte e dei beni da collezione globale recupera nel 2025 dopo un biennio in rosso

*Il fatturato delle grandi case d'asta è cresciuto del +14,8% rispetto al 2024, ma il contesto internazionale genera grande incertezza per il 2026*

- Dopo due anni di contrazione, nel 2025 cresce del +14,8% il fatturato delle grandi case d'asta internazionali
- Continua il trend positivo per i Passion Asset (tra cui design, orologi e vini da collezione) nelle principali aste internazionali, registrando +16,3% rispetto al 2024
- Il 30-40% dei nuovi acquirenti delle principali case d'asta sono Millennials e Gen Z
- Il 64,1% delle vendite globali di Pittura sono state registrate negli Usa, segue Londra con il 20,7%
- Nel 2025 il tasso di invenduto si è attestato sull'11,4% rispetto al 14,5% del 2024
- Continua a crescere il volume degli scambi su piattaforme digitali: oltre l'81% dei lotti Christie's nel 2025 è stato venduto online e il 52% degli HNWI ha acquistato online
- Social Impact Investing: il 67% dei giovani indica il "sostegno agli artisti" come una delle principali motivazioni per acquistare arte
- La riduzione al 5% dal luglio 2025 dell'IVA sulle transazioni in Italia e la recente pubblicazione in gazzetta del Decreto "Italia in Scena" di semplificazione della movimentazione delle opere d'arte costituiranno un acceleratore per il mercato italiano

**Milano, 13 aprile 2026** – Dopo un biennio in frenata, nel 2025 il mercato dell'arte globale è tornato a crescere, nonostante le dinamiche geopolitiche internazionali mettano in chiaroscuro le previsioni sul 2026.

È quanto emerge dalla nuova edizione del **Report Art&Finance** di Deloitte Private Italia, "**Il mercato dell'arte e dei beni da collezione**", che viene presentato il 13 aprile presso l'Auditorium Deloitte di Milano, giornata di avvio del palinsesto di iniziative promosse nella **Galleria Deloitte** nella Chiesa sconsacrata di San Paolo Converso, in cui è esposta "**Liturgica**", un'opera *site-specific* dell'artista **Giuseppe Lo Schiavo**.

**Il 2025 per il mercato dei beni da collezione è stato un anno a due velocità, caratterizzato da *cross-pollination* e polarizzazione**

Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2025 è stato connotato dalla contemporanea espressione di due forze interdipendenti che co-esistono e convergono, rimodellando le dinamiche strutturali e comportamentali di operatori e collezionisti nel mondo dell'arte e dei passion assets.

Deloitte.
Private

Da un lato la **cross-pollination**, cioè l'integrazione e ibridazione tra segmenti tradizionali dell'arte e Passion Assets nel *portfolio d'offerta* delle grandi case d'asta e, dall'altro, la **polarizzazione**, come evidenziato dalla concentrazione della domanda su opere di **qualità certificata** e **provenienza tracciata**, a fronte di una crescita importante di transazioni per fasce di prezzo medio-basse.

In questo contesto, anche a causa delle complesse dinamiche geo-politiche internazionali, il 2025 si è configurato come **un anno a due velocità.** Il primo semestre, caratterizzato da una forte tensione riguardo all'introduzione di dazi statunitensi, ha registrato un rallentamento delle **transazioni** e dei prezzi delle vendite, soprattutto nel "segmento premium", in linea con la frenata del biennio 2023-2024. Il secondo semestre è stato caratterizzato da una applicazione molto più soft della nuova politica commerciale USA, con evidente beneficio sul commercio internazionale e anche su quello artistico: il mercato ha beneficiato anche di **importanti vendite di collezioni private, soprattutto in USA,** che hanno contribuito al recupero del mercato, portando ad una **crescita annua complessiva dei fatturati** delle principali case d'asta internazionali del **+14,8% rispetto al 2024**.

Questi fenomeni si accompagnano ad una delle più importanti dinamiche del nostro tempo: il passaggio generazionale in corso e l'avvento delle **nuove generazioni. Millennial e GenZ** stanno modificando i tradizionali meccanismi del mercato dell'arte e dei beni da collezione, mentre le "vecchie generazioni", tra cui in particolare i "baby boomer", che hanno accumulato ricchezze e spesso grandi collezioni nella seconda metà del Novecento, rappresentano oggi il principale bacino da cui le case d'asta possono attingere per garantire l'afflusso di opere di qualità sul mercato nel contesto di successioni o passaggi generazionali di proprietà.

A conferma di questo cambiamento, il 30-40% dei nuovi acquirenti delle majors nel 2025 appartiene proprio alle generazioni Millennials e Gen Z. Anche la filantropia artistica sta diventando parte integrante delle strategie patrimoniali, soprattutto tra i collezionisti next-gen: nel 2025 il 54% considera rilevante la filantropia artistica in leggero aumento rispetto al 50% del 2023. È inoltre significativo che, il 67% dei giovani indica il "sostegno agli artisti" come una delle principali motivazioni per acquistare o investire in arte. Questo dato segnala il superamento di una logica collezionistica, a favore di un coinvolgimento più attivo come mecenati e promotori culturali. Inoltre, per queste generazioni i canali online assumono un ruolo sempre più centrale: nel 2025 il 52% degli HNWI preferisce acquistare online, in aumento rispetto al 30% del 2023.

Nel mercato dell'arte italiano, la riduzione dell'IVA dal 22% al 5% sulle transazioni di opere d'arte, introdotta dal luglio 2025, interviene su un elemento che negli anni ha inciso sulla competitività del Paese rispetto ad altri mercati europei. Il Report include inoltre un approfondimento, a cura del Gruppo Apollo, che analizza il tema fiscale nel quadro più ampio delle condizioni di funzionamento del mercato dell'arte e dei beni da collezione. Con l'entrata in vigore del Disegno di Legge "Italia in Scena", approvato a fine marzo 2026, viene definito un insieme di interventi in materia di valorizzazione del patrimonio culturale, che prevede il coinvolgimento dei soggetti privati, strumenti di coordinamento nazionale e misure per la semplificazione della gestione e della circolazione delle opere.

La riduzione dell'IVA, insieme agli interventi sulla circolazione delle opere e alle misure di valorizzazione previste da "Italia in Scena", è destinata a incidere sulla mobilità delle opere, sull'attività degli operatori e sull'attrattività del sistema dell'arte italiano a livello internazionale.

**Ernesto Lanzillo, Deloitte Private Leader**, commenta: «Presentiamo quest'anno la nona edizione del Report "Il mercato dell'arte e dei beni da collezione", confermando l'impegno di Deloitte Private

sull'arte e la cultura. La crescita del mercato dell'arte nel 2025 riflette una trasformazione profonda dove la qualità, l'autenticità e la tracciabilità diventano fattori competitivi decisivi. Inoltre, la crescente consapevolezza tra i collezionisti del valore intrinseco dell'arte come strumento di identità, brand reputation, legacy, resilienza patrimoniale e impatto sociale, suggerisce che il mercato dell'arte e dei beni da collezione continuerà a trovare un suo equilibrio».

**Barbara Tagliaferri, Art & Finance Coordinator Deloitte Italia**, sottolinea: «I risultati contenuti nella sezione "Highlights del Report Art & Finance Global 2025" evidenziano che l'arte è diventata un bene patrimoniale centrale, strumento di identità e leva di impatto culturale. Nonostante ciò, le famiglie sono ancora impreparate a gestirne il passaggio generazionale. In sei anni la quota di collezionisti che intende pianificare il futuro della propria collezione, senza averlo ancora fatto, è più che quintuplicata, passando dal 7% al 36%. Il wealth management ha oggi un'opportunità».

Secondo il Report Art & Finance Global 2025, nel 2025, oltre la metà dei collezionisti (51%) ha dichiarato di voler lasciare le proprie collezioni d'arte principalmente alla famiglia, una preferenza in crescita rispetto al passato. Questo conferma che, per molti, l'arte rappresenta un lascito profondamente personale e non solo un asset. Tuttavia, questa scelta comporta implicazioni significative per la nuova generazione. Gli eredi spesso non ricevono soltanto beni culturali o affettivi, ma si trovano anche ad affrontare responsabilità finanziarie e logistiche complesse. Senza un'adeguata pianificazione e guida, questo trasferimento, pur animato da buone intenzioni, può rapidamente diventare oneroso o fonte di conflitto.

«Il 2025 è stato un anno a due velocità nel mercato dell'arte. Il primo semestre caratterizzato da una forte preoccupazione per l'introduzione dei dazi dell'amministrazione USA ha registrato un rallentamento delle transazioni e dei prezzi delle vendite, soprattutto nel segmento premium. Un rallentamento in linea con la frenata del biennio 2023-2024. Il secondo semestre ha visto invece una applicazione più soft delle tariffe doganali, con evidente beneficio sul commercio internazionale e anche su quello artistico: il mercato ha beneficiato anche di importanti vendite di collezioni private con una crescita dei fatturati complessivi del +14,8% sul 2024», commenta **Pietro Ripa, Private Banker Fideuram.**

«I passion assets crescono del 16,3%, confermando la loro centralità come asset alternativi con una liquidità relativa superiore alla pittura. La next-gen entra nel mercato con un'agenda diversa: sostenibilità, identità, impatto. Il successo del mercato dipenderà dalla capacità delle case d'asta di assemblare cataloghi di qualità e comprendere dove approderanno i gusti dei giovani collezionisti – che oggi rappresentano il 30-40% dei nuovi acquirenti – e che con la loro enfasi su narrativa, impatto sociale e sostenibilità potrebbero rappresentare il vero motore di crescita del prossimo decennio», commenta **Roberta Ghilardi, Art & Finance Senior Manager Deloitte Private**.

La presentazione dei risultati viene arricchita dalle testimonianze di **Clarice Pecori Giraldi**, Art Advisor e Consigliere Gruppo Apollo, **Denis Curti**, Founder Still Fotografia, **Andrea Rurale**, Director Intensive Program in Art Markets and Finance SDA Bocconi**, Cristiano Seganfreddo**, Publisher Flash Art, **Margherita Solaini**, Head of Italy Phillips Auctions, **Gianluigi Vignola**, CEO Ademy Ltd.