



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale (*ordinamento ex
D.M. 270/2004*)
in Economia e Gestione delle Arti e delle Attività
Culturali

Tesi di Laurea

—
Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

Il Mercato delle Case d'Aste Christie's e Sotheby's Il caso delle Italian Sales

Relatore

Ch.ma Prof.ssa Cinzia Di Novi

Laureanda

Bianca Catalano

Matricola 845421

Anno Accademico

2013 / 2014

INDICE

INTRODUZIONE.....	4
CAPITOLO 1. IL SISTEMA DELL'ASTA.....	8
1.1. CENNI DI TEORIA ECONOMICA DELLE ASTE.....	8
1.2 LE ASTE D'ARTE: PROCESSO E TERMINOLOGIA UTILIZZATA.....	17
1.3 LE ASTE ONLINE.....	32
CAPITOLO 2. CHRISTIE'S, SOTHEBY'S E IL MERCATO DELL'ARTE POST WAR E CONTEMPORANEA.....	41
2.1 LE PRINCIPALI CASE D'ASTA, SOTHEBY'S E CHRISTIE'S	41
2.2. IL MERCATO DELL'ARTE E DELLE CASE D'ASTA: POST WAR AND CONTEMPORARY ART.....	53
2.3 LE PRIVATE SALES.....	67
CAPITOLO 3. IL BENE ARTISTICO QUALE BENE ECONOMICO: LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO SUL MERCATO.....	70
CAPITOLO 4. ANALISI DEL CASO STUDIO: LE “ITALIAN SALES” DI CHRISTIE'S E SOTHEBY'S.....	95
4.1 LE “ITALIAN SALES”	95
4.2 ANALISI DEL CASO STUDIO: LE ITALIAN SALES.....	112
4.2.1 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA 2008.....	113
4.2.2 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA - 2009.....	118
4.2.3 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA – 2010.....	122
4.2.4 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA-2011.....	127
4.2.5 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA- 2012.....	133
4.2.6 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA-2013.....	138
4.2.7 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA, 2014.....	142

4.3 ANALISI DEI RISULTATI OTTENUTI E CONSIDERAZIONI	148
CAPITOLO 5: IL CONFRONTO CON IL MERCATO DELL'ARTE ITALIANO	
.....	166
5.1 I NUMERI DEL MERCATO DELL'ARTE IN ITALIA.....	166
5.2 ASPETTI DEL MERCATO DELL'ARTE ITALIANO.....	172
CONCLUSIONI.....	178
APPENDICE.....	181
BIBLIOGRAFIA.....	239
SITOGRAFIA.....	244
RINGRAZIAMENTI.....	248

INTRODUZIONE

Auction houses run a rigged game. They know exactly how many people will be bidding on a work and exactly who they are. In a gallery, works of art need only one person who wants to pay for them. Auctions jiggle the rules in one tiny way: They have two people who want something, and they know how high each is willing to go. The setup is simple and perfect. The auctioneer simply waits until he gets around the ceiling he knows these two clients are willing to go to; then he pits the two bidders against one another. Voilà! Money.”¹

Con una buona dose di ironia, il critico d'arte Jerry Saltz commenta, in maniera forse riduttiva ma al contempo assai efficace, il funzionamento di base di una vendita all'incanto: in realtà il momento dell'asta è solo l'ultimo, e probabilmente quello più logisticamente semplice, di un processo che è al contrario estremamente articolato, che prende avvio alla consegna dell'opera (fase che, al contrario dell'opinione comune, non vede necessariamente la casa d'aste come un soggetto passivo ma che può invece prevedere un suo ruolo molto attivo ed intenso), e si snoda attraverso lo studio dell'opera e la sua stima, la ricerca di potenziali offerenti, la preparazione del catalogo, l'allestimento dell'esposizione.

Queste appena elencate possono essere definite come le fasi principali del processo di vendita all'asta, ma tra ognuna di queste ve ne sono innumerevoli altre che costituiscono in egual maniera passaggi cruciali per il raggiungimento del buon esito dell'asta, e dei totali d'asta milionari che queste raggiungono: affermazione che posso sostenere in base alla mia esperienza diretta nel settore delle casa d'aste, e del mio

1

Saltz, J., *This is why I hate big-money art auctions* <http://www.vulture.com/2012/05/jerry-saltz-why-i-hate-big-money-art-auctions.html>

attivo coinvolgimento in molte di queste fasi.

Ho avuto infatti la possibilità, e posso dire il privilegio, di svolgere un periodo di tirocinio presso le sedi londinesi delle case d'aste Christie's e Sotheby's, per 4 e 3 mesi rispettivamente, nel dipartimento di *Post War and Contemporary Art*. Oltre al valore formativo di queste esperienze lavorative, indubbiamente importantissimo, è stato soprattutto l'entusiasmo con cui le ho affrontate, e la mia volontà di intraprendere un percorso lavorativo in questo particolare settore che mi hanno spinto verso la scelta di questo specifico argomento per la mia tesi di laurea.

Il titolo della tesi è “Il mercato delle case d'asta Christie's e Sotheby's: il caso delle Italian Sales”. Avendo chiarito la prima parte del titolo, e il motivo del mio interesse verso le case d'asta, è doveroso spiegare la seconda parte della mia scelta. Ebbene, quest'ultima trova le sue radici in molteplici motivazioni, tra cui la prima, e forse più importante, è stata la mia esperienza lavorativa presso la galleria Studio San Giacomo di Roma, specializzata in opere su carta del Novecento storico italiano. La titolare della galleria, mia madre, è stata capace di trasmettermi non solo la sua competenza in materia, ma soprattutto la sua grande passione per questo particolare frangente storico-artistico, di cui ho fatto enorme tesoro. Il secondo motivo risiede invece nella mia personale esperienza nelle case d'asta: in quanto unica persona italiana dell'ufficio, spesso venivano affidate a me le ricerche sugli artisti italiani le cui opere sarebbero passate in asta, e ciò ha fatto sì che sviluppassi un nuovo e altrettanto forte interesse per l'arte italiana più recente. Non ho avuto purtroppo modo di prendere parte alla preparazione dell'asta dedicata esclusivamente all'arte italiana, la *Italian Sale* appunto, ma l'aver riscontrato il particolare successo di quest'asta negli anni più recenti, mi ha spinto ad indagare questa particolare vendita in maniera più approfondita.

Per fare ciò, ho iniziato la trattazione enunciando in cosa consiste un'asta, le differenti tipologie esistenti e le relative regole di aggiudicazione; le aste vengono spesso preferite ad altri canali di acquisto per la trasparenza delle transazioni (le informazioni circa i beni e risultati sono chiare, e di carattere pubblico) e per la possibilità di parteciparvi liberamente. La teoria economica relativa alle aste viene in

aiuto per spiegare le differenti strategie messe in atto dagli agenti coinvolti al fine di massimizzare la propria utilità, e le anomalie proprie di questo particolare meccanismo di vendita.

Questa premessa è indispensabile al fine di comprendere il funzionamento di un'asta, e procedere alla spiegazione delle fasi che compongono il processo di preparazione di una vendita all'incanto di oggetti d'arte: data la particolare natura dei beni in esame, le aste di oggetti artistici differiscono da altre tipologie di aste, così come le operazioni (composizione dell'asta, preparazione dei cataloghi, determinazione delle stime..) e le strategie (strategie di marketing, garanzie ai venditori..) che le case d'aste mettono in atto per garantire la buona riuscita di una vendita, ed assicurare la soddisfazione tanto degli acquirenti quanto dei compratori.

Il capitolo seguente invece pone l'attenzione sulle due principali case d'asta a livello mondiale, Christie's e Sotheby's, narrandone storia ed evoluzione; segue una breve trattazione sul mercato dell'arte del dopoguerra e contemporanea. Entrambi questi paragrafi sono necessari per contestualizzare le vendite oggetto del mio *case study*, quello delle Italian Sales di Christie's e Sotheby's, presentato nel capitolo quattro.

Alla fine di ognuno dei primi due capitoli sono presentati due fenomeni relativamente recenti nel mercato delle aste: le aste online e le *Private Sales*. Le prime sono aste organizzate dalla stessa casa d'asta ma aventi luogo *online*, mentre le seconde vedono la casa d'asta agire da intermediario nelle vendite private, esattamente come fa un gallerista o un *dealer* d'arte. Questi due fenomeni mettono in luce nuove possibilità e prospettive di mercato per la casa d'aste, ormai non più confinata al suo ruolo tradizionalmente inteso, tanto fisico quanto istituzionale.

Il terzo capitolo si concentra sul bene artistico quale bene economico, evidenziandone peculiarità e contraddizioni: l'andamento di mercato di un oggetto d'arte non può seguire un'evoluzione lineare e prevedibile come può essere quella del mercato azionario, data la natura estremamente soggettiva del proprio valore di mercato. Elementi qualitativi, emotivi, culturali entrano in gioco, facendo sì che la domanda di un bene artistico sia estremamente variabile e non del tutto prevedibile.

Nel capitolo successivo, dopo un paragrafo introduttivo che spiega l'origine di questa

particolare asta tematica, e un breve quadro storico-artistico sugli artisti in asta, si procede all'analisi delle *Italian Sales*, svoltesi presso le case d'asta Christie's e Sotheby's tra il 2008 e il 2014. Ciò che intendo compiere attraverso questa analisi è valutare quali siano stati i fattori che hanno portato quest'asta, inizialmente dal fatturato poco considerevole, ad essere uno degli appuntamenti di vendita più rilevanti a livello europeo. L'intervista a Giovanni Gasparini, esperto di mercati delle aste ed in particolar modo delle *Italian Sales*, alla fine del capitolo contribuisce a chiarire molti degli aspetti presentati nel capitolo.

Infine, data la provenienza geografica degli oggetti d'arte in questione, è lecito porre un piccolo confronto finale con il mercato dell'arte italiana, presentato nel capitolo 5, per tentare di spiegare quali sono i fattori che hanno portato le aste di arte italiana ad avere più successo all'estero che nel paese di effettiva provenienza dei beni in questione.

CAPITOLO 1. IL SISTEMA DELL'ASTA

L'asta costituisce una delle più antiche forme di compravendita: le prime aste risalirebbero, secondo la testimonianza dello storico greco Erodoto, addirittura al regno babilonese dove ogni anno si teneva in ogni villaggio un'asta di ragazze in età da marito. La sua definizione “asta” deriva dal latino *subhastare*, in quanto nell'antica Roma le proprietà e i bottini di guerra venivano dispersi attraverso questo particolare sistema, e la vendita si svolgeva accanto a un'asta conficcata nel terreno; sempre dal latino deriva il termine inglese *auction*, da *augere* (aumentare), dal momento che nella forma più utilizzata d'asta i partecipanti rilanciano il prezzo di acquisto, e il bene viene aggiudicato a chi offre il prezzo più alto, così come il termine “incanto”, da *in quantum*, fino a quanto.

Ma fu soltanto con il XVIII secolo che, con l'apertura delle prime società specializzate in vendite all'asta, le inglesi Christie's e Sotheby's, tale sistema di vendita assunse larga popolarità e divenne ampiamente utilizzato per gli oggetti d'arte. A tutt'oggi queste case d'asta dominano il settore costituendo essenzialmente un duopolio, detenendo circa l' 80% del mercato per le opere di valore importante, e praticamente il monopolio per le opere d'arte del valore di oltre il milione di dollari². Globalmente, esistono oltre 25.000 case d'asta che controllano oltre il 25% del commercio delle opere d'arte.³

1.1. CENNI DI TEORIA ECONOMICA DELLE ASTE

Un'asta è un'istituzione di mercato caratterizzata da un insieme esplicito di regole, che determinano l'allocazione delle risorse ed i prezzi sulla base delle offerte da parte dei partecipanti al mercato⁴; il venditore (*seller*) mira ad ottenere il massimo guadagno, mentre il compratore (*buyer*) punta all'acquisizione del bene o risorsa al

² Thompson D., *The 12 Million Dollar Stuffed Shark*, pg.103

³ Funari S., Corso di Mercati Artistici, 2004-2005, Ca' Foscari <http://venus.unive.it/funari/lucidiAMA2004-I.doc>

⁴ *Idem*

minor costo. Le caratteristiche peculiari dell'asta rispetto ad altri canali di vendita sono la velocità e l'efficienza: l'asta permette una contrattazione veloce, a partire da un prezzo di base, stabilito dal venditore, e un prezzo di vendita rapidamente patteggiato tra due o più acquirenti; l'efficienza di una vendita all'asta è garantita dalla vendita del bene al compratore che offre la valutazione più alta.

Questi sono i motivi per i quali il sistema dell'asta viene spesso privilegiato come canale di acquisto o di vendita. Nel caso del venditore, poiché sussiste asimmetria informativa tra venditore e compratori circa il valore del bene, ovvero nessuna delle parti è disposta a svelare la propria valutazione del bene, è maggiormente conveniente mettere l'oggetto all'asta piuttosto che fissarne un prezzo: se difatti l'informazione fosse completa, l'asta si renderebbe superflua in quanto il venditore fisserebbe un prezzo di offerta pari al prezzo di riserva massimo tra quelli dei possibili acquirenti. Nella pratica, il *seller* non conosce i prezzi di riserva, ovvero le stime massime del bene attribuite da ciascun *buyer*, e l'obiettivo dell'asta è appunto quello di far emergere tali prezzi tramite la concorrenza, e scoprire quello più alto. Nel caso dei beni artistici, per il loro valore strettamente simbolico, e quindi l'assenza di un valore standard di mercato, il prezzo di vendita non viene fissato ex ante, ma è spesso frutto di contrattazione, risultando quindi l'asta il meccanismo di vendita spesso più remunerativo. In questo senso il mercato tramite asta risulta meno “imperfetto” rispetto ad altri tipi di vendita: l'asta funziona come una sorta di “borsa valori” dove i prezzi sono determinati da domanda e offerta, e quindi dalla concorrenza che vi gioca un ruolo cruciale, risultando in un certo senso più “democratico”, se non propriamente oggettivo. Ma come si vedrà più avanti, parlando di fenomeni di collusione o comportamenti strategici messi in atto dagli operatori, sono diversi i fattori che precludono la presunta trasparenza e oggettività delle transazioni nel caso delle aste d'arte.

In un'asta, il mercato viene organizzato da un intermediario (*auctioneer*) e condotto tramite regole specifiche; le parti pongono in atto azioni di *bidding*, ovvero presentazione di offerte che stabiliscono il prezzo di aggiudicazione finale: l'incontro

tra offerta e domanda avviene tramite una parte sola, quella dell'acquirente o del compratore, mentre l'altra resta inattiva⁵. Distinguiamo infatti tra due tipi di asta in base agli agenti coinvolti: *asta per l'acquisto* quando diversi venditori competono a fronte di un unico compratore (tale forma utilizzata normalmente per l'assegnazione degli appalti pubblici); *asta per la vendita* quando un unico venditore fronteggia più acquirenti. Quest'ultima forma di asta è quella tipicamente utilizzata per la vendita degli oggetti d'arte.

Gli elementi generali di un'asta sono sei: l'oggetto di scambio, gli operatori economici, le modalità di ammissione, le modalità di presentazione delle offerte, la regola di aggiudicazione e quella di pagamento. La tipologia dell'oggetto di scambio fa sì che si possano distinguere aste *single-unit*, aste in cui si vendono singolarmente lotti unici, o un lotto indivisibile di diversi beni, e aste *multiple-unit*, nelle quali si vendono più beni, omogenei o eterogenei, contemporaneamente o in sequenza (di solito utilizzate per la vendita di titoli di Stato, metalli preziosi..). Una diversa suddivisione può essere quella tra aste di *mercato*, quando la casa d'asta funge da attivo intermediatore, selezionando i venditori, diversificando ed equilibrando l'offerta dei beni; si parla invece di aste di *dispersione* quando la casa d'aste svolge un ruolo passivo di intermediazione, offrendo alla vendita una intera collezione di beni.

La regola di aggiudicazione costituisce sicuramente la discriminante più importante: distinguiamo infatti tra l'asta inglese, l'asta olandese, l'asta al primo prezzo con offerte segrete e l'asta a secondo prezzo con offerte segrete. Queste le tipologie più importanti: tra le altre forme d'asta ricordiamo l'asta a offerte simultanee, l'asta a sistemi aleatori, l'asta muta e l'asta a stretta di mano.

L'asta *inglese* (detta anche *ascending-bid*, o *open auction*) è indubbiamente la tipologia d'asta più diffusa e conosciuta: si parte da un prezzo base, a cui seguono offerte al rilancio fino a quando il bene non viene aggiudicato al compratore che ha posto l'offerta più alta. Le caratteristiche di questo tipo d'asta sono: un numero elevato di offerenti (*bidders*) necessario per avere un maggior numero di offerte e quindi la possibilità di un prezzo finale più alto (e per tale motivo le aste sono

⁵ Candela G., Scorcu A., *Economia delle Arti*, pg.273

sovente a partecipazione libera); l'elevato grado di informazione sulla valutazione altrui dell'oggetto dovuta al fatto che le offerte vengano chiamate pubblicamente; la necessaria presenza del *bidder*, fisica e non (con offerte lasciate al banco), telefonica o tramite mandatario; l'alta possibilità che si verifichino fenomeni di collusione tra i compratori, detto anche *ring* (si veda in seguito per una trattazione più dettagliata circa i comportamenti strategici degli operatori in asta).

Nell'asta *olandese* (detta così per l'essere diffusa in Olanda per la vendita dei fiori; o *descending-bid auction*) l'*auctioneer* parte da un prezzo elevato per ridurlo progressivamente: si aggiudica il bene chi ferma la discesa del prezzo, pagando il bene al prezzo chiamato. Se arrivati ad una soglia minima prestabilita il bene non viene aggiudicato, allora risulta invenduto. Il vantaggio di questo tipo d'asta rispetto alla precedente è che non vengono svelate informazioni da parte dei compratori in corso d'asta; la competitività risulta comunque molto alta, in quanto il compratore deve agire in maniera sufficientemente veloce al fine di assicurarsi il bene.

L'asta *al primo prezzo con offerte segrete* (*first price sealed-bid auction*) viene svolta in due parti: nella prima si piazzano le offerte, messe in busta chiusa, e nella seconda viene svelato il vincitore, ovvero colui che ha posto l'offerta più alta per il bene. Il rischio di collusione (tra compratori o tra banditore e compratore) è estremamente elevato in questa tipologia d'asta, dato il carattere di segretezza e dilazione temporale proprio di quest'asta.

Infine, l'asta *al secondo prezzo con offerte segrete* (*second price sealed-bid auction*, o *Vickrey auction*) si svolge come la precedente, con la differenza che il bene viene aggiudicato a colui che ha posto l'offerta più alta, ma acquistata al secondo prezzo più alto offerto. In tal modo gli offerenti sono meno spaventati dal porre un'offerta troppo alta (fenomeno che invece si verifica nell'asta *first price*), dal momento che il prezzo di aggiudicazione viene stabilito dagli altri compratori.

Il meccanismo dell'asta, per quanto in apparenza più democratico e trasparente rispetto ad altri canali di vendita tradizionali, risulta intrinsecamente più complesso: richiede una certa familiarità e conoscenza del mercato, la capacità di agire

velocemente e, soprattutto, di competere con successo. Per questa ragione è un tipo di mercato sovente soggetto a “strategie”, tanto da parte del venditore quanto del compratore.

Il venditore, come ci si può aspettare, punta alla massimizzazione del profitto dalla vendita del proprio bene: le scelte che egli si troverà a compiere per raggiungere questo fine riguarderanno essenzialmente il tipo di asta, ovvero il grado di offerta di informazione svelata e le regole di offerta, e la scelta di un prezzo di riserva, ovvero una soglia minima sotto la quale il bene non verrà venduto.

Dal lato del compratore invece, l'obiettivo consiste nell'aggiudicazione del bene al prezzo per lui maggiormente conveniente, ma sussistono diversi fattori che influenzano le strategie messe in atto a tal scopo: ad esempio, il livello di informazione detenuta dal singolo offerente, la propensione al rischio, le differenti modalità di stima rispetto agli altri compratori.

In relazione a quest'ultimo aspetto viene operata un'ulteriore distinzione tra le tipologie di asta, in funzione della natura dell'oggetto venduto: si parla di *asta a valore privato* quando ogni *bidder* conosce la propria valutazione del bene ma non quella degli altri, motivo per il quale il proprio prezzo di riserva (ovvero di stima massima) viene formato in maniera indipendente, non essendo influenzato dalla possibile conoscenza delle valutazioni altrui; in un'asta *a valore comune* ogni offerente offre una stima soggettiva di un bene il cui valore è oggettivo, essendo quindi in possesso di informazioni diverse, non tutte veritiere, che possono dunque influenzare significativamente il risultato d'asta; esiste una terza tipologia, l'*asta a valore affiliato*, nella quale il valore del bene è in parte oggettivo, in parte soggettivo, motivo per il quale una valutazione alta di un bene determina in media l'aumento delle valutazioni altrui (in questo senso le valutazioni sono *affiliate*). (Scorcu, Candela)

È comunque interesse del venditore far sì che la carenza di informazione sia ridotta al minimo (Milgrom, Weber, 1982) per ottenere il massimo profitto: infatti, la scarsità di informazione rende gli offerenti minori (*low bidders*) meno propensi a piazzare offerte, riducendo quindi in maniera drastica l'ammontare totale dei *bids* in una seduta

d'asta (ed questo è il motivo per il quale i cataloghi d'asta riportano informazioni estremamente dettagliate sugli oggetti in asta). Ma la selezione del tipo di asta da parte del venditore non influenzerebbe il prezzo finale di aggiudicazione: secondo il cosiddetto *teorema di Vickrey*, il prezzo di aggiudicazione medio di vendita per un bene è lo stesso in tutti e quattro i tipi d'asta qui presi in considerazione (e viene detto quindi *revenue-equivalence result*), ovvero sia la vendita avverrà sempre sempre al punto più basso in cui la domanda incontra l'offerta⁶.

Tale assioma deriva dalla considerazione di tutti i tipi di asta come giochi strategici non-cooperativi in cui i giocatori, neutrali al rischio, competono l'uno contro l'altro al fine di massimizzare il proprio guadagno, ma non conoscono le valutazioni gli uni degli altri (*private values assumption*), e le proprie valutazioni sono indipendenti le une dalle altre (*independent private assumption*). Di seguito si analizzano brevemente le strategie adottate dagli offerenti.

L'asta olandese risulta strategicamente uguale all'asta al primo prezzo in busta chiusa: in entrambi i casi, il vincitore sarà quello che pone l'offerta più alta, e il prezzo pagato sarà uguale all'ammontare offerto. Il risultato è efficiente. Ugualmente dicasi per l'equivalenza del risultato tra l'asta inglese e l'asta alla Vickrey, dove in entrambe i *bidders* seguono la strategia ottimale: infatti nell'asta inglese si rilancia fino a quando il prezzo dell'oggetto supera la propria disponibilità a pagare, a prescindere dalle strategie adottate dagli altri giocatori; similmente, nell'asta al secondo prezzo si sottopone direttamente la propria offerta più alta per il bene. In entrambe le situazioni si parla di *unique dominant-strategy equilibrium*, ovvero, in equilibrio, il vincitore sarà il giocatore che valuta maggiormente l'oggetto, e il prezzo che pagherà sarà equivalente al secondo prezzo più alto. Il risultato è pareto-ottimale, in quanto il vincitore sarà quello che valuterà maggiormente il bene.

Dunque, nonostante le forme del gioco siano diverse, l'insieme di strategie messe in atto è il medesimo, ovvero ognuno offre in funzione della propria personale valutazione in maniera crescente; così il risultato sarà il medesimo, ovvero l'allocazione finale delle risorse, che risulterà efficiente.

⁶ Milgrom P., Weber R., *A Theory of Auction and Competitive Bidding*, pg.1090-1091

È da notare però come nel caso dell'asta di oggetti d'arte non si hanno valutazioni personali certe, o assolutamente indipendenti: i beni artistici, differentemente da beni esauribili, quali petrolio, o di valutazione oggettiva, sono beni soggetti ad un godimento personale (estetico, culturale) da parte del compratore, e il cui valore contiene variabili aggiunte quali ad esempio il prestigio che deriva dal loro possesso; possono presentare problemi di autenticità; essere eventualmente rivenduti sul mercato ad un prezzo che è sconosciuto al momento dell'acquisto. In questo caso l'equivalenza non si applica, escludendo l'applicazione del modello a *independent private values*, e si applicano generalmente modelli intermedi tra il valore privato e quello comune: Milgrom e Weber parlano di un *general model* che meglio rappresenterebbe il caso delle opere d'arte. Infatti, le valutazioni tendono ad essere spesso affiliate, ovvero, se un compratore stabilendo la finezza e l'autenticità del dipinto tenderà a valutarlo in maniera più alta, può immaginare che anche gli altri compratori tenderanno a fare lo stesso. Nella realtà, i compratori sono spesso incerti sul valore reale dei dipinti: in questo caso l'asta inglese porta a risultati più alti rispetto agli altri tipi di asta. Nell'asta inglese, come detto in precedenza, si acquisiscono informazioni rilevanti circa le valutazioni degli altri *bidders*, portando gli offerenti incerti a competere in maniera più aggressiva, e quindi a porre offerte più alte. Ciononostante la strategia "ottimale" non dipende da come competono gli altri partecipanti all'asta, dal momento che la strategia è in funzione del prezzo di riserva di ciascun compratore, il che comporta costi minori per la casa d'asta per la raccolta di informazioni e anche per il compratore, data la maggiore semplicità di presentazione delle offerte. L'asta inglese è la forma più popolare d'asta perché ottiene risultati nettamente superiori rispetto alle aste olandesi, per il suo meccanismo di competizione diretta, che risulta più facile e anche stimolante per gli attori, ed infine per la sua caratteristica di allocazione sempre efficiente in diversi tipi di ambiente. Per gli altri tipi di asta viene utilizzato l'equilibrio di Nash per spiegare come i giocatori prevedono e utilizzano le strategie degli altri in presenza di informazione al fine formare la propria personale strategia, e dimostrando come le

allocazioni risultano in questi casi spesso inefficienti .⁷

Il meccanismo dell'asta, come abbiamo visto, può essere quindi spiegato, attraverso la teoria dei giochi, da un punto di vista economico-matematico: analisi empiriche condotte su un campione molto ampio di aste (Ashenfelter, 1989) hanno evidenziato la presenza di anomalie strutturali in questo meccanismo, ad esempio la cosiddetta *price decline anomaly*. Questo tipo di anomalia incorre soprattutto in aste che propongono lotti uguali (ad esempio, le aste di vini), dove si registrano prezzi inferiori per i lotti uguali che seguono al primo, contrariamente all'idea diffusa che lotti uguali dovrebbero generare prezzi uguali, o all'illustrazione precedentemente fatta sui valori affiliati tra i *bidders* che tende a far crescere i prezzi. I motivi possono risiedere nel numero di lotti proposti: maggiore è la quantità di lotti simili proposti, minore sarà il prezzo finale; nella diminuzione dell'offerta in seguito all'aggiudicazione di un lotto; oppure dal fatto che nel corso di un'asta i prezzi proposti tendono naturalmente a diminuire, ed è per questo che i lotti meno importanti vengono spesso presentati per ultimi (ed è importante in questo senso il corretto ordine di presentazione dei lotti in corso d'asta). Le case d'asta ovviano a questa anomalia, ad esempio proponendo prima lotti con un minor numero di unità, oppure concedendo all'acquirente che compra il primo lotto l'opzione di comprare tutti i lotti che seguono. Questa anomalia viene anche definita *afternoon effect*, dal momento si registra mediamente un risultato complessivo superiore nella prima sessione di asta (detta *morning sale*) rispetto a quella pomeridiana.

Una seconda anomalia è quella che viene definita come *winner's curse*, in italiano “maledizione del vincitore”. Questa si manifesta nelle aste a valore comune, ovvero in contesti in cui il valore del bene è lo stesso per tutti i partecipanti all'asta, ma a loro sconosciuto al momento della presentazione delle offerte: si aggiudicherà il bene chi offrirà la valutazione più alta, che tenderà ad essere maggiore rispetto al reale valore del bene. Solo un *bidder* con una certa esperienza, e in possesso di informazioni maggiori rispetto agli altri *bidders*, eviterà di sovrastimare il bene, e farà un'offerta

⁷ Si veda l'esempio proposto da Milgrom P. in *Auction and Bidding: a Primer*, pg. 9

leggermente inferiore rispetto alla propria valutazione del bene⁸.

Si è già accennato a come l'asta inglese, oltre ai vantaggi già riportati, presenti anche un forte svantaggio, ovvero l'elevato rischio di collusione tra venditori, acquirenti e banditore. Parliamo anche in questo caso di comportamenti strategici: il fenomeno più comune di collusione tra acquirenti è il cosiddetto *ring*, che come suggerisce il nome stesso è un gruppo chiuso di *bidders* che include generalmente coloro che hanno le massime valutazioni del bene, e coloro i quali possiedono informazioni private sul bene in asta. Lo scopo del ring è quello di ridurre a zero la competizione, assicurando la massimizzazione del surplus tra i partecipanti al ring a detrimento del venditore e della casa d'aste. Una volta che il bene è stato acquisito viene rimesso in asta tra i partecipanti al ring: uno solo fra loro sarà l'acquirente finale, e la differenza fra il prezzo di acquisto in sala e quello raggiunto nel corso del *ring* sarà suddiviso in percentuale fra i vari presenti all'incanto.

Esistono diversi modi per neutralizzare l'azione del ring, tra cui quello di aumentare il numero di partecipanti all'asta, accrescere il prezzo di riserva, piazzare offerte a rilento (nelle quali il banditore, individuato colui che piazza offerte in nome del ring, ne ignora le offerte).

Esistono anche casi di collusione tra venditore e banditore, il cui scopo risiede nell'ottenimento del massimo profitto tanto della casa d'aste quanto del venditore: ad esempio, il venditore può, d'accordo col banditore, piazzare *bids* sul proprio oggetto solo per sostenere il mercato di un particolare artista; il banditore può, d'altra parte, sostenere da solo il prezzo dell'opera al di sopra del prezzo di riserva piazzando offerte. Simili manovre a vantaggio del venditore includono lo svelamento di informazioni riservate a un offerente dietro compenso e l'aumento del prezzo di riserva al fine di far ottenere prezzi maggiori.

I *bidders* possono da parte loro accordarsi con l'*auctioneer* in sede d'asta tramite particolari linguaggi gestuali, oppure diffondere false informazioni circa l'autenticità del bene: entrambe le pratiche sono ovviamente illegali, in quanto porrebbero il

⁸ Patrone F., *La Maledizione del Vincitore*, pg.34

bidder in questione in una forte posizione di vantaggio rispetto agli altri. Il banditore può altresì per conto della casa d'aste assoldare dei “complici” oppure piazzare “offerte fantasma” per mantenere il ritmo dell'asta: in caso in cui il bene venisse acquistato dai complici o dalla casa d'aste stessa, verrà rimesso successivamente in vendita. Altre pratiche molto diffuse messe in atto dal banditore includono l'innalzamento del prezzo di riserva o delle *absentee bids*, ovvero offerte lasciate al banco.

1.2 LE ASTE D'ARTE: PROCESSO E TERMINOLOGIA UTILIZZATA

Le aste di arte presentano caratteristiche proprie e peculiari, alcune delle quali già accennate nel precedente paragrafo: di seguito intendo percorrere i passaggi che preparano un'asta di oggetti d'arte, evidenziandone gli aspetti più importanti e caratteristici.

Le aste di opere d'arte sono per la maggior parte “aste inglesi sequenziali di oggetti eterogenei” (Candela, Scorcu), caratterizzate da una moderata specializzazione: ovvero, gli oggetti proposti in una seduta d'asta appartengono ad una medesima categoria (arte contemporanea, moderna, antica, decorativa, gioielli..), anche se eseguiti da autori e con medium diversi. Una moderata specializzazione presenta innumerevoli vantaggi che hanno ripercussioni positive sui prezzi di aggiudicazione, tra cui l'aumento delle opere in aste, la riduzione del costo medio di organizzazione dell'asta, la diversificazione del rischio di vendita, l'aumento del numero e della concorrenza tra i partecipanti e la riduzione del rischio di formazione di ring⁹.

Quali sono invece i vantaggi per il compratore nel selezionare la casa d'aste, invece della galleria ad esempio, come luogo per i propri acquisti d'arte?

Le case d'asta, differentemente dalle gallerie che svolgono anche un ruolo di intermediazione dal punto di vista culturale, selezionando gli artisti e accrescendone la notorietà, sono strutture essenzialmente commerciali: i pezzi scelti hanno un mercato già solido, sono dunque i più rappresentativi e di comprovata qualità.

⁹ Candela G., Scorcu A., *op.cit.*, pg. 285

Bisogna aggiungere però che tale politica di ammissione di certe opere operata dalla casa d'aste di fatto implica l'attiva promozione da parte della stessa di taluni autori a scapito di altri.

L'acquisto in galleria risulta un'opzione più economicamente conveniente, sia per la maggior facilità di contrattazione verso un prezzo più basso (come nell'asta, anche in una galleria il prezzo viene normalmente contrattato a partire da un prezzo iniziale, ma a differenza della prima viene fissato però molto in alto, e in seguito ribassato fino a quando la valutazione del compratore incontra l'offerta del venditore), sia per la possibilità di fare buoni investimenti su artisti non del tutto affermati, richiedendo però un'ottima conoscenza dell'andamento del mercato dell'arte. Per molti acquirenti, soprattutto compratori inesperti, acquistare un'opera che ha già avuto una prima valutazione di mercato offre maggiori sicurezze: un esperto di Sotheby's conferma¹⁰ l'apprezzamento da parte dei collezionisti di taluni fattori propri dell'acquisto all'asta, quali la presenza di una scadenza precisa, che aiuta a concentrare la tempistica degli acquisti, la trasparenza tipica della contrattazione, ed infine la sicurezza derivata da aver pagato un prezzo corrispondente al mercato di quel dato momento¹¹. Brosio e Santagata aggiungono a questi fattori la convenienza che risiede nella frequenza della vendite, e nella condotta dei banditori che garantisce l'anonimato dell'acquirente. Altri motivi sono di ordine puramente psicologico: l'aura di autorità che emana la casa d'aste, tradotta nella catalogazione delle opere fino alle figure dei suoi *specialists*; e non in ultimo, il carattere di spettacolarità della vendita pubblica, una pubblica vetrina universalmente conosciuta dove l'acquirente, tramite l'acquisto di un'opera importante e riconosciuta, può ottenere una conferma del proprio status sociale. Un'ulteriore, importante differenza risiede nel fatto che la galleria può anche porre diverse e importanti “barriere all'entrata” tra cui, ad esempio, liste di attesa per l'acquisto dell'opera di un determinato artista, o favoritismi verso i collezionisti più rinomati (prassi comune nelle gallerie più importanti). Al contrario, la seduta d'asta è pubblica, ed aperta a tutti: è sufficiente registrarsi prima della seduta

¹⁰ Brosio G., Santagata W., *Rapporto sull'economia delle arti e dello spettacolo in Italia*, pg.187

¹¹ Thornton S., *Il Giro del Mondo dell'Arte in Sette Giorni*, pg. 26-27

d'asta, e dopo un rapido background check bancario, si può prendere parte all'asta (“è sufficiente alzare la mano per ultimo per ritrovarsi di colpo ai primi posti della fila)”¹²

Il processo dell'asta inizia con la consegna dell'opera, o di più opere assieme, da parte del venditore: il venditore (o chi per lui, ad esempio, un gallerista o un *art advisor*) può informarsi preventivamente sull'andamento di una casa d'aste su un particolare settore del mercato e selezionare quale, tra le tante compagnie esistenti, affidare la vendita delle proprie opere. Le due maggiori case d'asta per oggetti d'arte, Christie's e Sotheby's, si contendono i mercati di maggiore interesse, ognuna registrando risultati migliori per determinati settori: negli ultimi tempi Christie's ha superato Sotheby's per l'arte contemporanea, mentre Sotheby's ha avuto performance migliori nell'antico (si veda il capitolo seguente per l'andamento finanziario delle case d'asta, in particolar modo quello concernente il mercato dell'arte del dopoguerra e contemporanea). I risultati di entrambe le case d'asta superano comunque di gran lunga quelle delle case d'asta minori, e nel complesso si avvicinano molto tra loro: la consegna costituisce un momento fondamentale per le case d'aste, e dunque ogniqualvolta si presenti una collezione sul mercato che ha grande importanza, si accende tra le due case d'asta una vera e propria competizione.

Le 4 “D”, ovvero *death, debit, discretion, divorce*, costituiscono i motivi principali per la consegna delle opere, soprattutto di intere collezioni, in una seduta d'asta. Per *discretion* si intende un cambio nel focus della propria collezione, nell'arredamento o semplicemente una necessità di profitto (quest'ultima fine anche di consegna per *debts*); alcuni sostituiscono a *discretion* il termine *departure*, ovvero trasferimento. In caso di divorzio sono i legali della coppia a stabilire a quale casa d'asta affidare le opere oggetto di contesa; e qualora si presenti la sfortunata dipartita di un grande collezionista (eventi di cui le case d'asta sono sempre tempestivamente informate, tramite impiegati che sfogliano quotidianamente la pagina dei necrologi), sono spesso gli stessi rappresentanti delle case d'asta a contattare gli eredi per offrire assistenza sulla disposizione degli oggetti d'arte. Altre volte è invece la stessa casa d'aste ad effettuare acquisti in prima persona, da galleristi o direttamente dagli eredi

¹² *Ibidem*

dell'artista.

Le case d'asta sfruttano diversi meccanismi al fine di attirare potenziali venditori (*consignors*): il primo è il comunicato stampa rilasciato dal dipartimento di pubbliche relazioni della casa d'aste alla fine di ogni asta pubblica che, attraverso la pubblicazione degli eccezionali risultati ottenuti (record per artista, opere vendute sopra la stima alta, risultato record complessivo) pone le basi per consegne future; un'altro importante lavoro è svolto anche dal servizio clienti, il quale pubblica record e proiezioni di vendita su un determinato artista.

Gli sforzi di marketing messi in atto dalla casa d'aste (e più specificatamente dal dipartimento di *Proposals*), quali cataloghi ed eventi di anteprima magnificamente presentati, concorrono altresì tra i motivi di selezione da parte di un *seller* di una determinata casa d'aste. In caso di collezioni particolarmente importanti, viene promessa al potenziale *consignor* la stampa di un catalogo appositamente dedicato, con saggi incentrati sulla vita del collezionista e le particolari virtù della sua collezione.

Il contatto con i venditori, potenziali e passati, è comunque fondamentale e costante: i rappresentanti di dipartimento delle case d'asta (*specialists*) invitano i venditori e i collezionisti a presenziare a tutti gli eventi organizzati dalla casa d'aste, quali pranzi esclusivi e anteprime, e offrono assistenza su stime, autentiche ed eventualmente consigli sulle modalità di rivendita delle opere. Il ruolo svolto dagli *specialists*, e la loro capacità di conquistare la stima e la fiducia del *consignor*, può essere cruciale nella decisione di consegna ad una casa d'aste piuttosto che ad un'altra. L'identità dell'*auctioneer* può costituire un ulteriore fattore decisionale, dal momento che un'asta condotta da un banditore rinomato, come Tobias Meyer di Sotheby's o Jussi Pylkkanen di Christie's, può portare un 10% aggiuntivo al risultato totale d'asta.

Un fattore di notevole importanza risiede nella stima (*estimate*) offerta dalla casa d'aste sul valore dell'opera o della collezione. Gli esperti eseguono una stima minima ed una massima del prezzo di vendita del bene, basandosi sulle sue proprietà e sui prezzi d'asta precedentemente raggiunti da opere simili. Spesso i *consignors* indirizzano la propria scelta verso la casa d'aste che offre la stima maggiore, secondo

un'opinione diffusa per la quale una stima alta porti ad un risultato d'asta maggiore; ma una stima alta potrebbe invece allontanare eventuali compratori, mentre stime più basse porterebbero ad un maggior numero di offerte, motivo per il quale la casa d'aste tende spesso a suggerire al venditore un approccio più conservativo in merito alla stima.

Ma, se si parla di opere o collezioni di straordinario valore, l'ago della bilancia potrebbe ricadere sulla casa d'asta che promette una garanzia (*guarantee*), fornita dalla casa d'aste da sola o assieme a parti terze, sul risultato della vendita di un lotto o di un'intera collezione. Come riporta il sito di Sotheby's: "In rari casi, Sotheby's garantisce al committente il pagamento del lotto, indipendentemente dal fatto che le offerte all'asta raggiungano o meno il prezzo di riserva. La garanzia può essere fornita da Sotheby's, da terzi o congiuntamente da Sotheby's e da terzi. Le terze parti che forniscono tutta o parte della garanzia beneficiano a livello finanziario nel caso in cui la vendita di un lotto garantito si concluda con esito positivo ma potrebbero incorrere in un'eventuale perdita se la vendita non ha esito positivo"¹³. Le case d'asta richiedono normalmente una commissione che varia dal 20 al 50% sulla differenza tra il prezzo realizzato e il minimo garantito. Le case d'asta dispongono di una somma che arriva fino a 250 milioni di \$ da utilizzare per le garanzie; ma per proteggersi da eventuali flessioni negative del mercato, o evitare di esporsi completamente, le case d'asta possono chiamare terze parti in causa al fine di co-assicurare parte o il totale del rischio. L'esistenza e l'identità di tale terza parte (che può essere un collezionista, un gallerista o un istituto finanziario) sono informazioni mantenute in via strettamente confidenziale dalla casa d'aste.

La casa d'aste può altresì concedere, come anticipo sul pagamento o come controparte sul valore di una collezione, un prestito al venditore, la cui somma non supera il 40-50% della stima bassa, ad un tasso di interesse del 2 o 3% sopra il *prime interest rate*; ma se si tratta di un bene di grande importanza, o per evitare di dover offrire una garanzia, può essere concesso un prestito più alto senza tasso d'interesse.

¹³ <http://www.sothebys.com/it/Glossary.html>

Quando un'opera viene proposta alla vendita, tramite uno degli uffici locali, la casa d'aste effettua diverse ricerche sul bene: innanzitutto una valutazione generale sulle condizioni dell'opera tramite immagini o verifica personale; in seguito ricerche su database di risultati d'asta quali *Artnet* o *Artprice* per verificare i risultati ottenuti precedentemente da opere simili in asta; vengono altresì effettuate ricerche su cataloghi ragionati e di mostre, e su pubblicazioni varie per verificare se l'opera sia stata precedentemente esposta in mostre o musei, e la sua provenienza (*provenance*). Tutti questi fattori sono fondamentali nella determinazione di un primo prezzo di stima: secondo Donald Thompson la stima bassa viene stabilita al 60-70% del miglior prezzo ottenuto in asta per un lavoro simile dello stesso artista, la stima alta all'80%; ma ovviamente tali cifre sono indicative, in quanto la stima finale viene formulata soprattutto sulla base dell'esperienza dello specialista e sulla sua opinione circa l'andamento sul mercato di un particolare artista. Altri fattori determinanti sono la misura, la tecnica, la data di esecuzione e la provenienza: generalmente un dipinto ha un valore maggiore rispetto a un'opera su carta, un'opera più grande di un'opera più piccola, e se l'opera è stata custodita a lungo in una collezione, o è apparsa raramente sul mercato, il prezzo di stima subisce un ulteriore ed importante aumento. L'identità del proprietario è estremamente significativa, e determina un notevole valore aggiunto. Se poi l'opera è apparsa in una mostra collettiva in un museo secondario, il prezzo di stima viene innalzato del 10%; in una mostra collettiva di un museo importante del 20-30%, in una mostra personale del 50-100%.

La veridicità del valore iniziale di un'opera proposto dalla casa d'asta risulta nella maggior parte dei casi una valutazione veritiera. Come detto poc'anzi, se la stima viene fissata ad un prezzo troppo basso, possibili venditori verrebbero scoraggiati; se la stima invece fosse troppo alta, ad essere scoraggiati sarebbero i potenziali compratori. Un ulteriore fattore che spingerebbe ad una *honesty policy* nelle stime espresse dalla casa d'aste sarebbe quello già preso in considerazione nel paragrafo precedente: rivelare informazioni spingerebbe i *low bidders* ad offrire in maniera più aggressiva, generando dunque effetti positivi sulla competizione con gli altri *bidders* e in un aumento considerevole delle offerte in sala.

Il venditore potrebbe altresì richiedere un prezzo di riserva (*reserve price*) sul proprio bene, ovvero un prezzo minimo concordato tra il *consignor* e la casa d'aste, sotto il quale l'opera non verrà venduta. Tale prezzo costituisce il 60-80% fino al 100% della stima bassa. Anche se, come detto poc'anzi, il venditore ha interesse a divulgare informazioni per migliorare la performance dell'asta, il prezzo di riserva non viene trasmesso dalla casa d'aste, se non eventualmente ad asta avvenuta. I motivi a monte di tale prassi sono diversi: se la vendita all'asta di un determinato bene venisse iniziata direttamente dal prezzo di riserva, e non da quello che viene definito *prezzo di incanto* o *base d'asta*, più basso del prezzo di stima minima, si presenterebbero meno offerte, ingenerando una diminuzione degli offerenti e della competizione, ed influenzando negativamente l'atmosfera in sala; un effetto ulteriore legato all'aumento dei *bidders* è quello dello svelamento maggiore di informazione, che spingerebbe ulteriori *bidders* a competere per il bene. In secondo luogo, se il prezzo di riserva fosse conosciuto a priori, gli offerenti attenderebbero che l'opera andasse invenduta, e a termine dell'asta, negozierebbero con il committente o con la stessa casa d'aste a trattativa privata, oppure si unirebbero per formare un ring collusivo, comprando l'opera e in seguito rimettendola all'asta tra i componenti del ring.

La scelta delle opere è frutto di disegno accurato: non solo in termini di opere stesse, ma anche in quale tipologia d'aste, in quale *location* e in quale periodo. A Londra Christie's King Street e Sotheby's propongono 3 sessioni d'asta l'anno per l'arte *post war* e contemporanea (giugno, ottobre e febbraio), Christie's South Kensington una seduta a marzo (e l'asta "First Open", dedicata agli artisti emergenti, a settembre), New York due aste annue (maggio e novembre) con l'aggiunta dell'asta "First Open" a marzo, a Milano due sedute per Sotheby's (maggio e novembre) e una per Christie's (aprile). Londra e New York propongono una *evening sale* per le opere di maggior importanza, e una *day sale* per le opere di valore minore. Per le opere di mercato locale o di minore importanza vengono scelti gli uffici secondari (London South Kensington per Christie's; Milano, Amsterdam, Ginevra per entrambe le case) come sede d'asta; per le opere più importanti e con un mercato internazionale, le sedi di Londra, New York e Hong Kong costituiscono le piazze d'asta migliori, avendo un

florido mercato dell'arte. La scelta di opere da inserire in un'asta non è dunque casuale ma finalizzata alla massimizzazione del profitto, in quanto opere relativamente omogenee tra loro in termini di mercato, come visto prima, otterranno risultati complessivamente migliori.

Una volta stabilite quali opere andranno in quale asta e dove, inizia il processo di redazione del catalogo da parte del dipartimento di competenza. Un passaggio di fondamentale importanza, dal momento che i cataloghi costituiscono il miglior strumento informativo a disposizione dell'acquirente, essendovi riportate minuziosamente tutte le caratteristiche dell'opera (fotografia, autore, titolo, medium, misure, provenienza, anno di esecuzione, stato di conservazione, pubblicazioni e presenza in esposizioni); ma soprattutto potente strumento di marketing, dal momento che i cataloghi stampati dalle maggiori case d'asta richiamano quelli museali tanto per la finezza della presentazione, con immagini ad alta definizione per ogni lotto presentato su carta patinata, tanto per la presenza di corposi saggi, scritti da esperti della casa d'aste, sulla particolare importanza storica ed artistica delle opere. I cataloghi vengono mandati alle stampe solo un mese prima dell'asta, e distribuiti un paio di settimane prima, richiedendo dunque la loro redazione uno sforzo eccezionale da parte di tutto il personale del dipartimento.

Si approfondisce il lavoro iniziato con il processo di stima: vengono individuate tutte le pubblicazioni nella quale l'opera appare (le case d'asta possiedono fornitissime biblioteche all'interno dei loro uffici), stilata la sua *exhibition history*, e verificata la sua *provenance*, contattando tutte le gallerie, fondazioni, musei e proprietari privati che hanno posseduto o esposto l'opera in passato. Viene altresì verificata l'autenticità dell'opera, contattando l'archivio o la galleria di riferimento: questo passaggio è di notevole importanza dal momento che un'opera falsa potrebbe seriamente compromettere la credibilità della casa d'aste nei confronti dei propri acquirenti. Ma poiché l'asta si configura come un istituto giuridico all'interno di un mandato di rappresentanza (del venditore), la compagnia non ha effettiva responsabilità legale in merito all'effettiva autenticità dell'opera, sempre soggetta a parere personale. La casa d'aste effettua comunque un *condition report* sull'opera, ovvero un'indagine su

eventuali danni o difetti dell'opera, e sul suo generale stato di conservazione, il cui esito verrà riportato in catalogo: l'occhio dell'esperto è in questo passaggio il miglior strumento a disposizione, coadiuvato da strumentazioni tecniche come la lampada di Wood ed eventualmente da consulenze esterne alla casa d'aste. Nel caso di opere di notevole valore storico-artistico gli *scholars*, ovvero gli studiosi della casa d'aste, redigono saggi dedicati: il linguaggio utilizzato, seppur finalizzato a richiamare quello dei cataloghi delle mostre in termini di *expertise* e autorità, è di stampo commerciale, con espressioni volte ad evidenziare l'unicità del lavoro e la iconicità, le sue incredibili caratteristiche, e non in ultimo l'importanza del suo proprietario (e difatti viene spesso riportato sopra il lotto la provenienza illustre, se non con il nome proprio, con espressioni quali “proprietà di un importante collezionista”). Altre volte accanto al lotto viene riportata solo una semplice citazione, dell'artista stesso o estratta da un saggio dedicato.

Il dipartimento di fotografia si incarica di eseguire tutte le foto dei lotti in alta definizione; una curiosità, propria dei cataloghi di Christie's e Sotheby's è la presenza frequente, accanto alle foto dei lotti, di immagini di altre opere, spesso capolavori del passato. Lo scopo è quello di evidenziare caratteristiche dell'opera in questione che richiamano quelle di opere cardine della storia d'arte, anche se talora tale raffronto può risultare alquanto dubbio in termini di effettiva somiglianza. Individui appositamente incaricati (*copyright experts*, o gli stagisti) selezionano e ricercano tali immagini nei database online (Getty Images, etc) occupandosi poi di contattare il fornitore dell'immagine per ottenerne il permesso all'utilizzo.

La sequenza dei lotti risulta fondamentale ai fini del successo dell'asta: ogni lotto ha il posto giusto nel catalogo, considerando l'eventuale modifica delle preferenze e la diminuzione del reddito disponibile dell'acquirente nel corso dell'asta, motivo per il quale le opere più importanti non vengono presentate alla fine dell'asta, dal momento che i compratori potrebbero aver già lasciato la seduta d'aste, ma nemmeno all'inizio, quando l'atmosfera in sala non è ancora sufficientemente “riscaldata”. Per questo motivo i lotti più importanti sono presentati nella prima metà dell'asta, verso il momento centrale, mentre all'inizio e alla fine vengono presentati i lotti di minor

valore.

Dopo lunghe ore trascorse nel dipartimento di stampa, per correggere eventuali refusi, aggiungere lotti consegnati all'ultimo momento, e stabilire l'impaginazione, il catalogo è finalmente pronto per andare alle stampe, ed essere distribuito, spesso a titolo gratuito, ai clienti passati e potenziali della casa d'aste.

A partire da questo momento i rapporti con gli acquirenti vengono intensificati: specialisti e responsabili del dipartimento di *Client Development* contattano i potenziali *buyers* per proporre l'acquisto di una o più opere proposte in asta, in base a precedenti richieste di informazioni o acquisti fatti in passato; oppure il cliente, dopo aver preso visione del catalogo, si mette in contatto con uno degli *specialists* del dipartimento, il quale insisterà sulle caratteristiche più importanti dell'opera, come l'importanza storico-artistica, la sua rappresentatività, il suo valore futuro, a seconda delle motivazioni che spingono il cliente all'acquisto. Possiamo distinguere diverse tipologie di *bidder*, in base alle loro modalità di valutazione dell'opera (Candela, Scorcu): l'acquirente occasionale, che acquista sporadicamente e per motivazioni prettamente estetiche o contingenti (arredamento, doni.); il collezionista puro, che acquista opere d'arte secondo il proprio gusto personale, per formare o accrescere una collezione; lo speculatore puro, che acquista a fini di investimento (ad esempio, fondi di investimento e *corporations*); il gallerista, che effettua acquisti per approvvigionare il proprio stock oppure su mandato di un cliente; il museo, che acquista per arricchire la propria collezione. Mettendo da parte il museo, le altre categorie possono sfumare le une nelle altre dato che possono esistere contemporaneamente diverse motivazioni all'acquisto. In via generale, per acquirenti occasionali e collezionisti si possono ipotizzare ipotesi di asta a valori indipendenti, date le motivazioni prevalentemente soggettive che spingono loro all'acquisto; per galleristi e speculatori invece si può parlare di asta a valori comuni, dal momento che, visti i fini speculativi dei loro acquisti, hanno un'idea piuttosto chiara del valore attuale e futuro delle opere. Comunque, in base a quanto detto prima circa la particolare natura del bene artistico, le valutazioni tenderanno nella maggior parte dei casi ad essere affiliate.

Un'importante momento di contatto con la clientela è quello che viene stabilito in occasione della *preview* dell'asta, ovvero *brunch* o *cocktail receptions* organizzati il giorno prima dell'apertura dell'esposizione al pubblico delle opere d'asta: i clienti più importanti sono invitati a prendere visione delle opere e ad incontrarsi con gli *specialists* in un'atmosfera elegante, con camerieri in livrea pronti a servire coppe di champagne. Per *buyers* particolarmente importanti vengono organizzati *viewings* privati, per permettere al potenziale acquirente di trascorrere più tempo con l'opera e con lo *specialist*, e in casi eccezionali l'opera direttamente trasportata nella città di residenza del cliente, o portata in tour espositivi in diverse località.

L'allestimento delle opere è fondamentale: richiede un accurato lavoro di scelta su come e dove disporre le opere, ma anche di fianco a quali, per rafforzarne le reciproche caratteristiche, sia estetiche che commerciali. Infatti le opere spesso acquistano status a seconda di quali opere sono disposte a fianco; oppure il loro valore viene ridimensionato quando sono poste a confronto con altre opera.

L'esposizione delle opere dura fino a poche ore prima dell'asta, per permettere ai clienti arrivati in città all'ultimo minuto di visionare le opere: da quel momento in poi ha inizio quello che da molti viene considerato come un vero e proprio show, ovvero la seduta d'asta.

Nelle aste più importanti la sala dove si svolge l'asta è gremita di persone: per le *Evening Sales* delle vendite maggiori (solitamente quelle di *Impressionist* e *Contemporary Art*), addirittura vi sono più sale dove viene trasmessa l'asta, e altrettanti impiegati pronti a prendere le offerte. Le aste serali di Sotheby's sono ad invito, quelle di Christie's a partecipazione libera; nel secondo caso ne consegue una sala piena non solo di offerenti ma anche di semplici curiosi, attratti dagli incredibili prezzi di stima delle opere e dalle importanti personalità che affollano la sala.

L'asta inizia puntualmente all'orario riportato: dopo che il banditore ha brevemente salutato il pubblico, spiegate le condizioni di vendita ed eventualmente annunciato i lotti ritirati all'ultimo minuto, inizia la seduta d'asta chiamando il primo lotto del catalogo. Il banditore gioca un ruolo strategico per la buona riuscita dell'asta: per più di due ore deve gestire le offerte in sala, quelle tramite telefono e web, mantenere

l'interesse alto e il ritmo dell'asta sempre attivo ma soprattutto, essere estremamente convincente. Varierà spesso il tono della voce, le espressioni utilizzate, enfatizzerà certe opere per creare interesse quando non ve ne è uno preesistente. Anche se il banditore non viene mai presentato prima dell'asta, le aste più importanti sono condotte da *auctioneers* noti ai più del mondo dell'arte: ognuno di loro ha uno stile peculiare, ed espressioni proprie, ma sono accomunati dal carattere di sicurezza e esperienza, e dall'aura di eleganza che trasuda dalla loro persona, che li pone al di sopra di meri commercianti e li conferma come membri effettivi del raffinato mondo dell'arte.

I primi lotti normalmente presentano prezzi di stima relativamente bassi: servono a “riscaldare” l'atmosfera in sala. Il banditore parte da una base d'asta bassa, e chiama velocemente le offerte: le offerte possono essere reali, ovvero offerte lasciate al tavolo, oppure *chandelier bids*, finte offerte chiamate per conto del venditore al fine di raggiungere il prezzo di riserva. Il numero dei *bidders* coinvolti progredisce con l'innalzamento del prezzo: i *bidders* con più esperienza sono riluttanti a mostrare il loro interesse troppo presto, preferendo seguire l'andamento delle offerte prima di esporsi in prima persona. La modalità di presentazione delle offerte da parte del *bidder*, che può essere presente in sala, ma anche agire tramite mandatario o al telefono/web, può essere molto diversa a seconda delle strategie adottate. Alcuni si impongono un prezzo di riserva categoricamente prestabilito; altri si lasciano trasportare dall'eccitazione; altri ancora invece adottano la tattica *bid to get*, ovvero rilanciare fino ad avvenuta aggiudicazione del bene. Fattori psicologici entrano spesso in gioco, tra cui il cosiddetto *endowment effect*, l'effetto di prestigio derivante dal possesso dell'opera che porta il *bidder* a spingere le proprie offerte solo per la paura di perdere il bene in questione; il rimorso per non aver ottenuto il lotto è un sentimento conosciuto e sfruttato dalle case d'asta, tanto che gli *auctioneers* in seduta d'asta usano spesso espressioni quali “siamo sicuri?...nessun rimorso?”.

Se alle offerte “fittizie” lanciate dal banditore non corrispondono offerte reali al prezzo di riserva, il bene viene dichiarato come *passed* (o *bought in*) e quindi invenduto: nel gergo comune, si dice che se l'opera non incontra l'interesse degli

acquirenti in sala per una o più volte è “bruciata”. Visto il carattere pubblico dell'asta, e la tendenza alle valutazioni affiliate da parte dei compratori, la mancata vendita di un bene potrebbe incidere sul suo valore futuro del bene, e il venditore aspetterà dunque un periodo di tempo (almeno due anni) per riproporla nuovamente in asta; per Ashenfelter (1989) non vi sono risultati empirici a sostegno di questa tesi, ma si tratta piuttosto di un termine adottato dalle case d'asta per convincere il venditore a mantenere prezzi di riserva bassi. Vero o no, per ovviare a questo rischio la casa d'aste, e altresì per migliorare i risultati totali dell'asta e dare una migliore immagine, fino al 1975 era solita dichiarare come venduti anche i *bought-in* nel listino delle aggiudicazioni: una prassi che creò diversi problemi, soprattutto in termini di valutazione della performance dell'artista da parte di eventuali acquirenti e venditori. L'opera può anche essere dichiarata come venduta in sede d'asta, ma non apparirà tra i lotti venduti nei listini di aggiudicazione se non ha raggiunto il prezzo di riserva.

Quando al contrario il bene supera il prezzo di riserva, e rimane un'unica offerta in sala, allora il bene è aggiudicato, o *sold*. Il prezzo di aggiudicazione viene detto *hammer price*, a cui vanno aggiunte le commissioni addebitate al compratore, detto *buyer's premium*. Per le aste di Sotheby's Londra, tale ammontare è pari al 25% dell'*hammer price* fino a £ 50.000 £, del 20% fino a £ 1.000.000, del 12% per ammontare oltre a £ 1.000.000; per quelle di Christie's, del 25% fino a £ 50.000 , del 20% fino a £ 2.000.001 e del 12% oltre a tale cifra. Viene altresì addebitata una *fee* (commissione) al *consignor (seller's commission)*: tale cifra include diversamente tutte le spese di marketing, trasporto, assicurazione, ed è una somma trattabile in sede di consegna con la casa d'aste, dal 20% fino addirittura al 0% del prezzo di aggiudicazione per opere di straordinaria importanza. La casa d'aste paga altresì una *introductory fee*, pari all'1% (trattabile) del prezzo di aggiudicazione, a chi ha agito come intermediario per la consegna di un bene o di una collezione (privato o gallerista). Se il bene è invenduto, non vengono addebitati né *buyer's premium* né *seller's commission*, ma semplicemente una *fee* al venditore per recuperare parte dei costi sostenuti dalla casa d'aste.

Gli invenduti costituiscono circa il 20-30% del totale d'asta in media: raramente le

case d'asta acquistano effettivamente il bene invenduto in sede d'asta (come suggerirebbe il termine in uso *bought-in*), più frequentemente vengono rimessi in vendita in seguito alla conclusione dell'asta per trattative private.

I prezzi di aggiudicazione, per il loro carattere di pubblicità e trasparenza che li differenzia da altri canali di vendita, vengono proposti come campioni rappresentativi per opere d'arte simili proposte in seguito, sia dalle case d'asta ma anche da canali di vendita privati. Tale rappresentatività è data anche dal fatto che le aste delle più importanti case d'asta, quali Christie's e Sotheby's, si svolgono nelle piazze del mercato artistico più importanti a livello mondiale: Londra, New York, Hong Kong. Sono gli unici prezzi trasparenti in questo mercato che come abbiamo visto, presenta molte incognite, quali il formarsi del prezzo di stima e di riserva, le finte offerte chiamate dal banditore, che possono portare a prezzi artificialmente gonfiati.

Seppure l'opinione degli esperti funzioni meglio di altri metodi come predittore del prezzo finale di aggiudicazione, vengono altresì utilizzati indici economici per spiegare il processo di formazione dei prezzi e l'andamento di mercato di un determinato artista: rimando al capitolo terzo per un'illustrazione più dettagliata in merito.

Le aste dei dipinti presentano anomalie caratteristiche: la prima è quella legata al diverso possesso di informazione da parte dei partecipanti all'asta (ad esempio, i fenomeni collusivi di cui accennato precedentemente) che può influire significativamente non semplicemente sul prezzo di aggiudicazione del lotto, ma più in generale sul mercato di un particolare artista.

Una seconda anomalia è quella che viene definita come dispersione strutturale dei prezzi nel mercato dell'arte, ovvero come i prezzi registrati dalle aste siano nettamente differenti da quelli, ad esempio delle gallerie per oggetti simili tra loro. Ci sono diverse motivazioni, non giustificabili da un punto di vista strettamente economico ed essenzialmente morali, sociologiche e/o psicologiche, che conducono a questo effetto. In questo caso è importante sottolineare la distinzione che i galleristi operano tra *auction price* e *market price*, ossia tra il prezzo di mercato e quello di asta

di artisti il cui mercato non è ancora consolidato. Può succedere infatti che i galleristi, per difendere il prezzo di un artista o farlo salire pubblicamente, ricomprino all'asta le opere ad un prezzo prossimo o superiore al valore di mercato. Il prezzo di un'opera all'asta, come abbiamo visto, può essere visto da alcuni come un *benchmark* per essere determinato dal semplice incontro tra domanda e offerta, mentre da altri viene considerato inaffidabile perché fortemente influenzato da diversi fattori quali l'eccitazione del momento, o le pratiche poco trasparenti spesse messe in atto da banditori e offerenti come poc'anzi accennato. Il prezzo offerto dalle gallerie tende comunque a riflettere il reale valore dell'artista sul mercato (se si tratta di artisti contemporanei), e viene sviluppato gradualmente per evitare di compromettere il loro mercato; le case d'asta invece, puntano ad un rapido profitto, ignorando lo sviluppo della carriera dell'artista e la ripercussione su questa di prezzi esageratamente “gonfiati”. Per tutti questi motivi i prezzi di gallerie e case d'asta possono a volte differire grandemente.

Abbiamo già accennato all'*endowment effect*, ovvero al fattore comportamentale per il quale un'opera acquista maggior valore per il semplice fatto di possederla; un altro “difetto” proprio delle aste è quello che viene definito come *death effect*, ovvero l'effetto di ascesa dei prezzi in seguito alla morte dell'artista. Questa anomalia è facilmente spiegabile con la motivazione che dal momento che l'artista non può più creare opere nuove, si verifica come effetto una vera e propria “corsa” all'acquisizione dei beni in circolazione, che potranno essere rivenduti più avanti per cifre ancora maggiori.

Un'altra anomalia riscontrata da diversi studiosi (tra cui Ashenfelter, 1989) è quella che viene definita come *masterpiece effect*, ovvero la teoria per la quale conviene maggiormente “comprare una sola opera per \$ 10.000 piuttosto che dieci per \$ 1000”. Probabilmente il motivo risiede nel fatto che per pezzi d'arte di grande importanza, su cui l'asta investe moltissimo in pubblicità e presentazione, soprattutto riferendosi alla presunta “unicità” dell'opera, si verifica spesso un *overbid* rispetto al reale valore dell'opera, mentre le opere minori registrano meno interesse in tal senso.

1.3 LE ASTE ONLINE

Con l'avvento del XXI secolo, anche le case d'asta hanno adeguato ed espanso le loro operazioni al mondo del digitale; non solo, si è osservato il crescente utilizzo della vendita tramite aste da parte di compagnie specializzate in e-commerce, come Yahoo o Amazon, e la nascita di aziende specializzate unicamente in questo tipo di vendita, prima tra tutte eBay.

Una prima importante distinzione necessaria ai nostri fini è quella tra *online auctions* e *auctions online* (o *live auctions*): nella prima, le aste si svolgono interamente online, ovvero tramite una piattaforma web che funge da intermediario tra compratore e venditore, nonché da luogo fisico della seduta d'asta; nel secondo tipo invece si tratta di tradizionali sedute d'asta (che si svolgono dunque nella *location* della casa d'aste interessata), ma che prevedono la possibilità al *bidder* di inoltrare offerte via web.

I motivi che hanno favorito l'affermazione delle aste online come canale di vendita sono diversi, tra cui la riduzione dei costi di transazione legati al trasporto, alla conservazione e all'esposizione dei beni e alle spese relative (risparmio sulla stampa dei cataloghi, e su costi assicurativi), che si traducono in minori costi di commissione sul valore dello scambio; il venir meno di limiti materiali in termini di quantità e varietà della proposta, in cui i beni sono facilmente rintracciabili grazie alla presenza di motori di ricerca; la presenza di un mercato più ampio per il venditore, dati i bassi costi di marketing per attirare la potenziale clientela; maggior facilità di incontro tra domanda e offerta dovuta alla comodità di non dover essere fisicamente presenti nel luogo dell'acquisto. In definitiva, l'eliminazione quasi totale di barriere all'entrata per gli acquirenti ha sortito come effetto positivo l'aumento esponenziale della competizione tanto attuale quanto potenziale, determinando il successo di questo particolare tipo di asta.

Nel 1995 si verificarono le prime aste online pubbliche, e già nel 2001 il valore totale di beni e servizi scambiati attraverso aste online era di 9 miliardi di \$. Il settore delle aste online è dominato dalla compagnia eBay, con oltre 145 milioni di utenti

registrati, che nel 2000 ha venduto oltre 1,3 miliardi di \$ in prodotti.

Nelle aste online il gestore web (*piattaforma*) dell'*online shop* (*portale*) funge da intermediario tra i venditori, le cui offerte dopo essere state attentamente vagliate vengono raccolte in un sito web, e i compratori; come nell'asta tradizionale, gli intermediari percepiscono una quota (commissione) sul valore dell'oggetto venduto, pagata normalmente dal venditore dell'oggetto.

Gli utenti attraverso motori di ricerca rintracciano l'oggetto online, e ne controllano le informazioni attraverso il catalogo web (fotografie, notizie tecniche, ed anche informazioni sul venditore), con la possibilità di contattare direttamente il venditore per maggiori dettagli. Per la partecipazione all'asta occorre la registrazione al sito web, fornendo dati personali e carta di credito. La differenza più evidente dell'asta online rispetto all'asta tradizionale risiede nella durata: mentre in quella tradizionale l'asta dura pochi minuti, addirittura secondi, nell'asta online, essendo impossibile la presenza continuativa di un offerente, l'asta ha una conclusione prestabilita, e può durare giorni o settimane. Dunque, una volta in grado di concorrere, il *bidder* può rilanciare e attendere la fine prestabilita dell'asta, oppure accettare il prezzo di offerta indicato e concludere la transazione immediatamente. Quando l'asta viene dichiarata conclusa, colui che ha posto l'offerta più alta si aggiudica il bene, sempre che il bene in questione abbia superato la soglia del *reserve price*, che differentemente dall'asta tradizionale è un valore che viene reso pubblico. Qualora il bene non superasse il prezzo di riserva, il venditore può decidere di concludere la transazione fuori dal circuito dell'asta, non corrispondendo quindi all'intermediario online le commissioni di vendita. Una volta aggiudicato il bene all'asta, il vincitore si mette in contatto con il gestore o direttamente con il venditore per il pagamento e l'ottenimento del bene.

Si distinguono quattro tipi di asta online: il primo, detto *consumer to consumer* (C2C), che si svolge tra collezionisti privati; aste *business to consumer* (B2C), nelle quali aziende, case d'aste o gallerie vendono ai collezionisti; *business to business* (B2B), asta tra aziende per vendere prodotti al migliore offerente; *consumer to business* (C2B), nella quale un privato vende ad un'azienda, ad esempio mettendo a disposizione un brevetto o un'invenzione.

Le aste online (quelle d'arte in particolar modo) sono solitamente dei primi due tipi; le regole di aggiudicazione sono le stesse di quelle dell'asta tradizionale, e possiamo avere aste all'inglese, e all'olandese, a cui vanno aggiunte l'asta doppia (*double auction*), l'asta inversa (*reverse auction*) per oggetti messi in vendita singolarmente; l'asta *multiple-unit online* e l'asta *pacakge bidding* per più oggetti o vendite in blocco. Il modello più diffuso di asta è, come nel caso dell'asta tradizionale, quello inglese, per la semplicità nel metodo di trasmissione delle offerte e la chiarezza sui risultati d'asta: le regole sono le medesime dell'asta tradizionale, ma la differenza circa la tempistica nella presentazione delle offerte ha importanti ripercussioni sulla strategia del *bidder*. Difatti il compratore, essendo a conoscenza dell'esatto momento in cui l'asta avrà fine, non avrà interesse a rilanciare immediatamente, ma attenderà l'ultimo momento possibile per lanciare un'offerta superiore alle altre: tale comportamento strategico viene detto *sniping*, e per proteggersi da tale comportamento strategico il gestore web può mettere in atto strategie che incoraggino la partecipazione attiva all'asta fin dall'inizio, come l'estensione della durata dell'asta o la sua terminazione casuale; oppure l'adozione di un sistema di *proxy bidding*.

La durata dell'asta potrebbe venir estesa di qualche minuto se il sito web nota un'intensificazione sospetta delle offerte negli ultimi attimi prima della chiusura dell'asta, di modo tale da dare la possibilità agli offerenti di rilanciare ulteriormente, e ristabilire così il meccanismo proprio dell'asta all'inglese; o l'asta può anche in questi casi essere terminata senza dare preavviso agli utenti, di modo tale che nessuno possa inviare offerte all'ultimo minuto. Il sistema più semplice, ovvero la strategia ottimale, consiste dunque nel sottoporre comunque la propria offerta al sito web, che la registra, e rilanciare di volta in volta fino a raggiungere il proprio prezzo di riserva.

Il *proxy bidding* fa sì che sia il sistema a compiere quest'operazione al posto dell'acquirente: questa meccanismo consiste nell'invio al sistema da parte di un acquirente della massima valutazione del bene, di modo tale che il sistema possa rilanciare al posto suo fino al raggiungimento del prezzo di riserva da lui impostato.

L'asta *olandese online* è poco diffusa per la necessaria velocità nell'aggiudicazione del bene, che non può trovare riscontro in un'asta in cui le offerte vengono rilanciate a

“rilento”.

Nell'asta *doppia* tanto il venditore quanto il compratore partecipano attivamente all'asta, modificando continuamente il prezzo d'offerta e quello di riserva per determinare l'incontro tra domanda e offerta. Nell'asta inversa, come suggerisce il nome stesso, sono i venditori a lanciare offerte per aggiudicarsi la vendita di un oggetto, una volta dichiarata da parte del compratore la propria disponibilità a pagare: quest'asta è propria di mercati caratterizzati da eccesso di domanda, quale quello dei biglietti aerei o delle stanze d'albergo, e meno da quelli il cui carattere precipuo è quello della rarità, come gli oggetti d'arte.

Le aste *multiple unit online* consentono di disperdere contemporaneamente più unità dello stesso bene: viene preferita dai venditori, per la comodità e il risparmio sulle commissioni di vendita. Esistono due tipologie di determinazione del prezzo: il prezzo *discriminatorio*, ovvero quando il bene viene aggiudicato al compratore al prezzo da lui offerto, generalmente diverso per tutti i *bidders*; prezzo *uniforme* quando il *bidder* paga il bene al prezzo più basso proposto, uguale per tutti i *bidders*. L'asta *package bidding* prevede la possibilità di offrire per lotti, e non per singole unità, come succede nel caso della vendita all'asta delle bottiglie di vino; se l'offerta sul lotto intero è maggiore della somma dei singoli lotti, il vincitore sarà quello che ha posto l'offerta maggiore sul lotto, o sulla singola unità in caso contrario.

Lo svolgimento online delle aste prevede, come nelle aste tradizionali, la possibilità di comportamenti strategici, ovvero fenomeni di collusione tra compratori (*ring*), mentre quella tra venditore e *auctioneer* e tra quest'ultimo e il *bidder* è fortemente scoraggiata dalla presenza di un software che gestisce automaticamente l'asta. Inoltre, il compratore, fornendosi di più identità e-mail, può significativamente compromettere il prezzo finale di aggiudicazione del bene.

Sono due i comportamenti strategici messi in atto dai compratori, il *bid shielding* e lo *shilling*. Nel primo il compratore, da solo o con altri, tenta di aggiudicarsi il bene al prezzo più basso: all'inizio il *bidder* inoltra un *bid* basso e successivamente un complice subentra con un'offerta alta al fine di prevenire che altri concorrenti entrino in asta con ulteriori rilanci. Se l'ultimo battitore ritira la propria offerta con la scusa di

un errore di battitura, il bene viene aggiudicato a colui che inizialmente aveva offerto il prezzo più basso.

Nello *shilling* il venditore, per stimolare ulteriori rilanci e quindi un'aggiudicazione maggiore, pone offerte sul proprio bene in attesa che altri superino la sua offerta; pur essendo una pratica potenzialmente pericolosa per il venditore, la cui offerta potrebbe non incontrare altri rilanci, quest'ultimo ha la possibilità di ritirare all'ultimo momento la propria offerta, salvaguardandosi dall'acquisto del proprio bene.

I rischi delle aste online risiedono, oltre che nei comportamenti strategici da parte del compratore, nella frode nel soggetto e nell'oggetto attuati dal venditore: nel primo caso, si tratta di identità e/o credenziali false o inesistenti dichiarati dal compratore a fine di truffa; nel secondo, le reali caratteristiche del bene vengono volontariamente riportate in maniera distorta da parte del venditore, o occultate, in modo da falsificare il reale valore dell'oggetto in vendita e truffando dunque il compratore. Si potrebbe dunque presentare nelle aste online un problema di *selezione avversa*: il venditore, sfruttando il fatto che il compratore non può prendere visione del bene, il quale proporrà un prezzo intermedio tra il valore di un oggetto “buono” e quello “bidone”, offrirà al prezzo offerto dal compratore il bene più scadente (Akerloff, 1970).

In caso di truffa il compratore può rivalersi sul venditore per ottenere un rimborso ed eventualmente un risarcimento per danni: la contestazione tuttavia potrebbe risultare difficoltosa in quanto le condizioni del bene non sono preventivamente determinabili da altri se non dal venditore stesso; inoltre, per il valore dello scambio e il posizionamento geografico delle persone coinvolte, che potrebbero trovarsi a grande distanza l'uno dall'altro, una contestazione potrebbe rendersi non economicamente conveniente. Talora il sito web mette semplicemente in contatto compratori e venditori, mentre in altri casi si può offrire anche come garante della transazione, modificando dunque la propria funzione giuridica: in quest'ultimo caso “il compratore che intende recedere dal contratto deve contattare dapprima il venditore, provando la discrepanza tra quanto proposto dal venditore e quanto ricevuto. Se il venditore si rifiuta di rimborsare il compratore, quest'ultimo informa il servizio di assistenza al cliente del gestore, il quale contatta direttamente il venditore e cerca di

giungere a un compromesso. Nel caso in cui non si sia raggiunto un patteggiamento, la questione viene portata al foro competente (di difficile determinazione dal momento che la transazione si svolge nello spazio web e tutti gli interessati, server, provider, venditore e compratore, potrebbero applicare le differenti normative dei rispettivi paesi di residenza, ndr), per risolverla con una sentenza esecutiva. Se il venditore non dovesse ancora onorare il proprio impegno, il gestore potrebbe agire da ultimo garante (...)”¹⁴

Un opportuno sistema di pagamento può comunque ovviare a questo rischio, lasciando che società terze garantiscano la sicurezza della transazione mediante appositi servizi online.

La tipologia degli oggetti trattati nelle aste online si è naturalmente allargata dagli oggetti di uso quotidiano a quelli di valore più importante, quali gli oggetti d'arte: questi ultimi infatti garantiscono ritorni più consistenti per la compagnia intermediaria tramite margini di commissione elevati. Le *e-commerce companies* hanno negli anni incrementato la vendita di oggetti da collezione o d'arte (che costituiscono oltre il 60% degli oggetti trattati), e in tempi più recenti si è vista la nascita di case d'asta specializzate in arte che operano esclusivamente online, come *Artnet* (nota soprattutto come banca dati di quotazioni e indici di mercato dell'arte), *Artsy*, *Paddle8*. Uno studio congiunto delle compagnie *Artactic*, gruppo di ricerca di mercato dell'arte, e *Hiscox*, compagnia assicuratrice d'arte, ha stimato che l'arte e gli oggetti da collezione venduti online vedranno una crescita annua del 19% nei prossimi quattro anni, con profitti crescenti da 1.57 miliardi di \$ del 2013 a 3.76 miliardi nel 2018¹⁵.

I motivi che inducono i compratori ad utilizzare come tramite questo particolare canale di vendita sono diversi: le persone trovano l'acquisto online meno intimidatorio che in una galleria, ed incontrano maggiore facilità nel trovare le opere desiderate, in qualsiasi momento. Dal lato del venditore, vi è soprattutto la praticità di

¹⁴ Candela G., Scorcu A., *op. cit.*, pg. 294

¹⁵ <http://www.hiscoxgroup.com/~media/Files/H/Hiscox/reports/The-Hiscox-online-art-trade-report-new-version.pdf>

non dover attendere le date prefissate dalle case d'asta tradizionali ma di aver sempre la possibilità di mettere un proprio oggetto in vendita all'asta. Sempre secondo i dati riportati, le tipologie maggiormente vendute sono i dipinti, seguiti dalle stampe e dalle fotografie.

Le tradizionali case d'asta hanno ovviamente risposto all'avvento del digitale, mediante la creazione di siti web specializzati, e lo sviluppo delle *live auctions*. Tali strumenti permettono di allargare notevolmente il proprio bacino di utenza (attraendo anche una fascia di pubblico più giovane, avvezza all'uso del web) grazie alla facilità e alla rapidità di consultazione e ritrovamento di oggetti di proprio interesse, e alla comodità di poter inoltrare un'offerta da qualunque posto in qualunque momento. I siti web delle case d'asta più importanti (Sotheby's, Christie's), oltre ad essere importanti strumenti di informazione e consultazione circa la aste future e passate, stanno iniziando ad imporsi anche come luoghi di contrattazione: propongono aste online di oggetti provenienti, come nelle aste tradizionali, dai propri inventari, le cui categorie sono le più svariate, spaziando dall'arte visiva, a quella decorativa, dai gioielli fino agli orologi. L'ammissione di venditori e compratori richiede naturalmente una selezione più accurata: ai venditori vengono richieste le proprie credenziali ed eventuali referenze, al compratore anche controlli bancari. La bontà dei beni messi all'asta viene certificata dagli esperti della casa d'aste, dopodiché vengono inseriti nel catalogo d'asta, consultabile online. Le procedure d'asta sono quelle proprie di un'asta online: l'asta dura diversi giorni o settimane, durante le quali i *bidders* inoltrano le proprie offerte. Al termine del periodo prefissato, il compratore con l'offerta più alta si aggiudica il bene al prezzo dichiarato più le commissioni. Talvolta le case d'asta propongono l'acquisto immediato di un determinato oggetto, in questo senso funzionando come vere e proprie *e-commerce companies*.

Il confronto con le tradizionali compagnie di *e-commerce* come Amazon o eBay è difficile, data l'enorme varietà di oggetti trattati da queste compagnie; ma la trattazione esclusiva da parte delle case d'asta tradizionali di oggetti del segmento alto del mercato, nonché la reputazione e la clientela già consolidata per questa particolare fascia di mercato rendono la competizione tra le due tipologie di intermediari bassa.

Anzi, i differenti settori di interesse hanno portato a nuove ed inaspettate sinergie tra queste compagnie.

Nel luglio del 2014 Sotheby's ha annunciato una partnership con il colosso eBay: questa alleanza dovrebbe costituire “una grande opportunità per rendere l’arte potenzialmente più accessibile a più collezionisti”, come afferma Bruno Vinciguerra, *chief operating officer* di Sotheby's. Inoltre, l'alleanza conferisce a Sotheby's il vantaggio della tecnologia digitale di eBay e le capacità di marketing online, nonché l'aumento dei potenziali *bidders* e dei prezzi di vendita; infatti secondo le parole di Andrew Gully, direttore mondiale delle comunicazioni di Sotheby's “la combinazione tra l'esperienza di Sotheby's, dell'abilità di localizzazione e autenticazione del materiale, e la qualità dell'offerta e la piattaforma tecnologica di eBay risulta assai stimolante”¹⁶. Per eBay, invece, il vantaggio risiede nell'accesso all'inventario di Sotheby's, che, unita alla sua tecnologia, può portare i migliori oggetti alla portata di tutti, da qualunque posto e in qualsiasi momento.

Questa alleanza era già stata testata nel 2002 (e ancora prima, nel 1999, Sotheby's aveva sperimentato un'alleanza con l'altro grande colosso dell'e-commerce, Amazon) ma saltata poco meno di un anno dopo. I tempi sembrerebbero essere più maturi, dato il progresso del web e dei suoi utilizzi, con la previsione di un mercato stimato in oltre 13 miliardi di \$ entro il 2020.

Nonostante l'incredibile successo delle aste online, le aste di arte incontrano ancora difficoltà ad affermarsi totalmente tramite il web: solo il 2% dell'arte comprata nel 2013 (oltre 56 miliardi di \$) è stata acquistata attraverso il web, mentre costituisce l'1% del fatturato delle case d'asta maggiori del 2014 (*first tier*). Il motivo all'origine risiede nella forte asimmetria informativa propria di questo particolare mezzo, ed essenzialmente nella intrinseca carenza di fiducia da parte del compratore. In assenza di un bene osservabile fisicamente è difficile da parte dell'acquirente verificarne l'effettiva qualità e stato di conservazione (e i beni d'arte, come tutti i beni di lusso, entrano nella categoria degli *high touch goods*, ovvero beni per i quali i compratori preferiscono un contatto fisico prima dell'acquisto), e spendervi sopra somme

¹⁶ <http://www.voanews.com/content/sothebys-ebay-live-auction-bidding/1957524.html>

considerevoli. Inoltre vi è resistenza ad effettuare acquisti online, vista la possibilità di scarse misure di protezione dei dati sensibili (numero di carta di credito, dati personali...) da parte del venditore/gestore del sito nelle transazioni online.

Fiducia e reputazione costituiscono veri e propri *assets* per una compagnia che intende avere successo in questo particolare settore: come scrive Ashenfelter (1989), il business delle aste costituisce un esempio interessante di industria nella quale il costo di costruire una reputazione può costituire una significativa barriera all'entrata per nuovi competitori. Cruciale è quindi la funzione di *intermediazione informativa* dell'intermediario, ovvero la capacità di infondere fiducia nel compratore garantendo sulla qualità del bene e sull'affidabilità dei compratori (Scorcu, Candela).

La compagnia ovvia a questi inconvenienti mantenendo alta l'informazione, e quindi proponendo cataloghi dettagliati dei beni in vendita, meccanismi di protezione del compratore in caso di frodi, norme stabilite per la risoluzione delle controversie, chiarezza e sicurezza del meccanismo di transazione. Informazione elevata significa il raggiungimento di offerte più aggressive, che possono spesso portare come esito ciò che è stato precedentemente descritto come la “maledizione del vincitore”: gli acquirenti che comprano per ragioni prevalentemente personali, estetiche o emotive, tenderanno a sovrastimare la valutazione del bene, tanto più che questo non è ispezionabile se non tramite internet, risultando quindi la loro valutazione superiore al reale valore dell'oggetto in questione. Nemmeno l'arte che al contrario non è particolarmente *high-touch*, come gli oggetti d'arte acquistati come investimento, e quindi tendenti a valutazioni molto alte, saranno acquistati on line, dato il loro mercato elitario e quindi intrinsecamente avverso ai meccanismi “democratizzanti” propri delle aste online.¹⁷

Proprio per il timore di compromettere la propria reputazione le case d'asta tradizionali sono riluttanti ad affidare totalmente la propria attività di intermediazione al web, ma, come abbiamo visto, questo scenario sta gradualmente cambiando verso un'apertura più importante all'enorme bacino dello cyberspazio.

¹⁷ Brooks A., *Contingent Valuation and the Winner's Curse in Internet Auctions*, in Mossetto G., Vecco M. (a cura di), *Economics of Art Auctions*, pg.153

CAPITOLO 2. CHRISTIE'S, SOTHEBY'S E IL MERCATO DELL'ARTE POST WAR E CONTEMPORANEA

2.1 LE PRINCIPALI CASE D'ASTA, SOTHEBY'S E CHRISTIE'S

Si fa risalire la nascita del mercato dell'arte inteso in senso moderno al periodo seguente la rivoluzione francese, quando l'arte iniziò ad essere maggiormente commercializzata, e il ruolo intrapreso dal mecenatismo diminuito: in questo periodo si afferma una nuova *middle class* che, grazie all'aumento del reddito, ha finalmente i mezzi necessari per poter iniziare a collezionare arte, *status symbol* della nuova ricchezza acquisita.

Durante il XVIII secolo la Francia e l'Inghilterra si affermano come i principali poli del mercato artistico, mentre paesi come l'Italia agiscono prevalentemente da *primary source markets*, paese-fonte, per gli abbienti compratori europei.

Ed è proprio in Inghilterra che nascono le due case d'aste che avrebbero dominato il mercato dell'arte per tutti gli anni a venire, fino ad oggi: Christie's e Sotheby's.

La casa d'aste d'arte Sotheby's è la quarta casa d'aste più antica al mondo in funzione, costituita dopo tre case d'aste svedesi, e poco più antica di Christie's, la cui fondazione risale al 1759. Venne fondata nel 1744 a Londra dal venditore di libri Samuel Baker come casa d'aste specializzata nella vendita di libri, assumendo il nome "Baker and Leigh" in seguito al trasferimento della società a New York e alla partnership di Baker con George Leigh nel 1767 : la prima asta della società, che si tenne l'11 marzo 1744, fu la vendita di diverse centinaia di libri rari ed antichi della collezione di Sir John Stanley. La casa d'aste di Baker si occupò di molte importanti vendite, tra cui quella della biblioteca di Napoleone che portò con sé in esilio all'isola di Sant'Elena, che fruttò una ingente somma; uno dei motti della casa d'asta, pubblicato sulle pubblicità dell'epoca, recitava "Who bids the most, is the Buyer."

Dopo la morte di Baker nel 1778 la proprietà venne divisa tra Leigh e un suo nipote, John Sotheby: alla morte senza eredi di Leigh, i successori di Sotheby governarono la

società per oltre 80 anni, estendendo la propria attività alla vendita di stampe, monete e medaglie antiche, e dominando il mercato della vendita dei libri. Nel 1861, alla morte dell'ultimo Sotheby, la compagnia passò nelle mani di John Wilkinson, contabile e proprietario del 25% della compagnia, il quale assunse un ulteriore socio, Edward Hodge, trasformando la compagnia in “Sotheby's, Wilkinson and Hodge”. Nel 1917 la compagnia si trasferì da Wellington Street agli attuali uffici di New Bond Street a Londra; con la fine della prima guerra mondiale, molte collezioni di ricche famiglie inglesi oramai in miseria vennero messe in vendita, e Sotheby's iniziò a tenere aste di arte figurativa, dipinti e sculture. Una delle vendite più ingenti fu quella della collezione della famiglia Rothschild nel 1937, trasmessa in diretta dalla BBC , che fruttò oltre 125.000 sterline, una somma straordinaria per l'epoca.

Dopo la seconda guerra mondiale, con il miglioramento delle condizioni economiche della *middle class*, che determinò un aumento del prezzo dei beni rari e di lusso, Sotheby's registrò un incremento considerevole delle proprie operazioni, arrivando nel 1946 a vendere oltre 1 milione e mezzo di sterline in oggetti d'arte, e ponendosi in diretta competizione con Christie's, all'epoca la maggior casa d'aste specializzata in arte nel mercato londinese.

Fu quindi a partire dal secondo dopoguerra che ha inizio il processo di trasformazione delle due maggiori case del periodo, Christie's e Sotheby's, da piccole compagnie nelle compagnie leader nel mercato del settore: Sotheby's, sotto la guida del CEO Peter Wilson, divenne estremamente più dinamica, aggressiva e incline a correre rischi finanziari rispetto alla avversaria Christie's. Fu lo stesso Wilson ad espandere le attività della compagnia oltreoceano, con l'apertura nel 1955 dei suoi primi uffici a New York.

Sotheby's iniziò ad specializzarsi nella vendita di opere d'arte impressionista, dato il loro rapido aumento di popolarità: due importanti vendite furono quelle della collezione Weinberg nel 1957, e soprattutto quella della collezione Goldshmidt dell'anno seguente. Quest'ultima si tenne di sera, alla presenza di importanti celebrità in abito elegante, e può essere considerata come la prima *Evening Sale* come noi oggi la conosciamo: vendette in soli 21 minuti le sette opere all'asta per 781.000 sterline,

la somma più alta fino ad allora registrata per un'asta di arti figurative.

Altri successi furono la vendita della pala di altare di Rubens e quella della tiara di Westminster: soltanto queste due vendite fruttarono oltre 6 milioni di sterline.

Ma fu il mercato americano che offrì a Sotheby's, tra la fine degli anni '50 e la prima metà degli anni '60, enormi possibilità di espansione: nel 1964 la compagnia acquistò la maggior casa d'aste americana, la Parke-Bernet di New York, trasformandosi in "Sotheby's Parke-Bernet" e registrando ulteriori record nella vendita di opere impressioniste e moderne. Forte di questi successi, Sotheby's espanse ulteriormente la propria attività, aprendo alla fine degli anni '60 uffici in Italia, Australia, Scozia, Sudafrica, Canada, Svizzera, Germania; negli anni '70 uffici Sotheby's vennero aperti a Hong Kong, Bruxelles, Stoccolma, Dublino, Monaco e Madrid.

Nel 1977 Sotheby's decise di vendere per la prima volta le sue azioni al pubblico, duplicando i propri prezzi in brevissimo tempo; ciononostante, l'economia stagnante, e la dissoluta politica espansionistica del CEO Peter Wilson, che nel 1980 si era dimesso dal proprio incarico, avevano lasciato la compagnia a navigare in cattive acque, e con molti debiti. Nel 1981 la compagnia rischiò l'acquisizione da parte della compagnia americana General Felt Industries Inc. (compagnia produttrice di sottotappeti, presidenti Stephen Swid e Marshall C. Cogan), i quali avevano accumulato 1.623.500 azioni della compagnia per un valore di 12.8 milioni di \$: fu Alfred T. Taubman, imprenditore immobiliare americano e appassionato d'arte, che salvò la compagnia acquisendola per intero nel 1983 e rinominandola "Sotheby's, Holding Inc.". Taubman cambiò profondamente l'immagine della compagnia, selezionando attentamente un nuovo team capace di dare un nuovo aspetto, più *glamorous* e internazionale, alla casa d'aste: il suo obiettivo era di cambiare radicalmente l'immagine della compagnia, da luogo elitario e frequentato quasi solo esclusivamente da aristocratici e mercanti inglesi, ad un contesto elegante e al contempo eccitante, dove i *nouveau riches* si sentissero a proprio agio, e pertanto invogliati ad effettuare acquisti in beni d'arte: era necessario convincere questa nuova categoria di compratori che il possesso di oggetti rari e preziosi poteva migliorare tanto il loro stile di vita quanto il loro status sociale. Da businessman quale era,

Taubman cambiò anche il modo di fare affari della compagnia, trasformandola da una compagnia vecchio stampo inglese, che vendeva oggetti su larga scala quasi esclusivamente a galleristi e mercanti, ad un sofisticato business al dettaglio capace di offrire al privato collezionista tutto ciò di cui avesse bisogno, dai servizi finanziari, al restauro, dall'assicurazione fino a scuole appositamente dedicate al mondo dell'arte.¹⁸ Proprio per il suo obiettivo di porsi come “azienda del lusso”, e tagliare drasticamente le spese, la compagnia scelse di non trattare più oggetti dal valore inferiore ai mille dollari, a meno che non facessero parte di un'intera collezione messa alla vendita (oggi questo *threshold* è pari a \$ 5000 per New York e £ 3000 per Londra).

Taubman fu il primo a introdurre i servizi propriamente finanziari all'interno della compagnia, proponendo come incentivi alle consegne importanti e ai nuovi clienti due strumenti, ossia i prestiti e le garanzie. Lo scopo era quello di guadagnare una fetta maggiore nel commercio dell'arte, all'epoca dell'insediamento di Taubman (1985) stimato intorno ai 25 miliardi di \$, di cui le maggiori case d'asta movimentavano solo un miliardo. Il nuovo bacino di compratori, agenti di borsa, proprietari di *corporations*, non poté che essere attratto da questo nuovo, eccitante mercato, soprattutto dai prezzi crescenti, alimentati dalle iniziative finanziarie di Taubman che trasformarono l'arte in una merce maggiormente liquidabile. In pratica, la compagnia cominciò ad operare come una borsa valori di oggetti da collezione, giocando soprattutto sulla necessità da parte della nuova ricchezza di acquisire status sociale e attratta dal glamour e dalla spettacolarità, pubblica, della vendita dell'asta, sia di quella delle famiglie nobili, ormai in rovina, di disporre di liquidità attraverso la messa in vendita dei propri beni di famiglia.

Sotto la guida aggressiva di Taubman la compagnia attraversò un periodo di crescita esponenziale, in concomitanza con la fase di espansione economica degli stessi anni: registrò i più alti boom di vendite nel 1984 e 1985, e soprattutto nel 1987, anno in cui venne registrato un 85% di crescita, e nel quale Sotheby's toccò il miliardo di sterline

18

in vendite. In quell'anno vennero messe all'asta la collezione di gioielli della duchessa di Windsor, venduta per 31 milioni di sterline, e soprattutto l'opera di Van Gogh *Iris*, che stabilì il prezzo record di 54 milioni di dollari (cifra straordinaria che si è scoperta poi essere “gonfiata” grazie a un prestito da parte della stessa casa d'aste al compratore). Nel 1988 Sotheby's mise all'asta ben 10.000 oggetti provenienti dall'*Andy Warhol Estate*, una vendita che stabilì la cifra record di 25.3 milioni di \$.

Sotheby's Holdings venne quotata in borsa nello stesso anno, e il successo della compagnia continuò per i due anni successivi, raggiungendo nel 1990 i 3.2 miliardi di sterline di vendite, soprattutto grazie all'azione degli acquirenti giapponesi. Nel 1990 il collezionista Ryohei Saito spese l'esorbitante cifra di 78 milioni di \$ per l'acquisto del dipinto *Au Moulin de la Galette* di Renoir all'asta di Sotheby's New York.

Gli anni '90 furono anni di forte crisi economica, e le vendite di Sotheby's subirono un drastico calo; il 1991 l'anno peggiore, con le vendite diminuite del 66%. Seppure anch'essa fortemente segnata dalla depressione economica, la presenza di Christie's sul mercato stava progressivamente aumentando: le due case nel 1991 si dividevano praticamente il mercato, il 52% Sotheby's e il 48% Christie's, e quest'ultima arrivò addirittura a superare Sotheby's durante il 1996 e il 1997.

Tale competizione non impedì però alle due case d'asta di accordarsi almeno su un aspetto particolare: nel 2000 l'Unione Europea e gli Stati Uniti avviarono procedure legali contro le due case d'aste, accusate di collusione. Già nel 1975 entrambe le case d'asta avevano quasi contemporaneamente annunciato l'introduzione del *buyer's premium*, una percentuale del 10% da addebitare al compratore sul prezzo di aggiudicazione; ciò scatenò l'ira delle associazioni di commercianti inglesi, che intentarono un'azione legale contro le due case d'asta, ma, a causa della scarsa legislazione inglese in materia di collusione, furono multate soltanto £ 2000. Nel 1992 Sotheby's cambiò nuovamente il *buyer's premium*, stabilendo una percentuale del 15% sui prezzi di aggiudicazione sotto i \$ 50.000, e un 10% sugli acquisti superiori a tale cifra; poco dopo Christie's seguì l'esempio. Dunque, non era la prima volta che le case d'asta adottavano medesime misure, al fine di rendere la competizione più equa e di non “pestarsi i piedi” l'un l'altra.

Ma nell'episodio del 2000 si verificò un vero e proprio accordo verbale tra le due case d'asta: viene riportato che il presidente del consiglio di amministrazione di Christie's Sir Anthony Tennant, e quello di Sotheby's Alfred Taubman, si fossero incontrati una dozzina di volte tra il 1993 e il 1996 a Londra e New York, accordandosi di fissare uguali commissioni di vendita non negoziabili da addebitare ai *consignors* (fissata in una scala dal 10% dell'*hammer price* al 2% per i lotti più costosi). La legislazione americana, con il *Sherman Antitrust Act*, prevedeva pene assai severe per i cartelli: fu intrapresa una *class action*, e le compagnie concessero il pagamento congiunto di una somma totale di 512 milioni di dollari a coloro che avevano consegnato o acquistato arte presso le due case d'asta durante il periodo del *price fixing*. Sotheby's accettò di collaborare nel processo civile ma non in quello penale, e risultò colpevole: Taubman fu condannato a un anno di prigione, e il CEO della compagnia Dede Brooks a un anno di arresti domiciliari, e la compagnia dovette pagare un'ulteriore somma di 140 milioni di dollari. Una forte crisi economica colpì la compagnia dopo l'accordo, e Taubman vendette nel 2005 la propria quota di maggioranza.

Questo episodio segnò il nuovo assetto di Sotheby's: oggi la compagnia è una *public company*, senza un azionista di maggioranza, che registra un fatturato annuo di oltre 800 milioni di dollari.

Gli ultimi due anni (2013-2014) hanno visto un nuovo tentativo di acquisizione da parte dell'azionista Daniel Loeb, la cui compagnia *Third Point* ha triplicato la propria partecipazione nella società in soli pochi mesi; il tentativo di parte di Loeb di far dimettere il CEO della compagnia William Ruprecht, proponendo due candidati a sua scelta nel consiglio di amministrazione, oltre a se' stesso, è stato rifiutato dalla società.

Oltre alla vendita all'incanto di numerose tipologie di oggetti (arte figurativa, antica, moderna e contemporanea; arte decorativa, oggetti di arredamento e design; fotografie; stampe; vini; strumenti musicali; gioielli ed orologi; arte etnografica; libri e manoscritti) Sotheby's offre altresì diverse tipologie di servizi: il dipartimento di Valutazioni, che offre assistenza per valutazioni e stime d'asta; il Dipartimento di Trattative Private, che opera come intermediario tra venditore ed acquirente per

coloro i quali intendono vendere privatamente (si veda l'ultimo paragrafo al riguardo); Collezioni di impresa, consulente d'acquisto per imprese e aziende che intendano operare nel campo dell'arte; Servizi ai Musei, che offre servizi di consulenza a musei e fondazioni in merito a stime per donazioni, fini assicurativi, vendita all'asta; Servizi Finanziari, assistenza ai servizi di prestito e finanziamento per il valore della collezione del cliente; Tasse ed Eredità, consulenza per problematiche legali e fiscali in merito all'acquisizione di oggetti affidati a Sotheby's; Patrimoni & Trust, che offre assistenza per divisioni ereditarie, tassazione di patrimoni, e nelle fasi di vendita; servizi di magazzinaggio; Sotheby's ha sviluppato in anni recenti ICollect, sistema di gestione delle collezioni che consente ai clienti di visionare e tener traccia di informazioni, stato di conservazione e documenti relativi alla loro collezione attraverso un sito web a loro dedicato; inoltre, la casa d'aste offre un database d'immagini disponibili alla licenza di vendita.

Sotheby's ha fondato nel 1969 il Sotheby's Institute of Art, un programma di formazione per specialisti di case d'aste e professionisti del mondo dell'arte; nel 1995 si è affiliata con la University of Manchester, permettendo la convalida dei titoli di diploma rilasciati dall'istituto. Nonostante Sotheby's non detenga più la proprietà della compagnia, continua a mantenere forti legami con questa attraverso tirocini e seminari di specialisti nell'istituto. Possiede inoltre la Sotheby's International Realty, che si occupa della compravendita di proprietà immobiliari di altissimo profilo.

Infine, Sotheby's possiede un proprio ristorante nella sede londinese, e pubblica una propria rivista (*Sotheby's at Auction*) e un blog (*Sotheby's Blog*).

Christie's fu fondata nel 1766 da James Christie, ex ufficiale della Marina Inglese che lasciò la professione per dedicarsi alla vendita all'asta, imparando prima la professione presso un venditore di Covent Garden, e poi aprendo la propria casa d'aste a Pall Mall, negli edifici che sarebbero poi stati della Royal Academy of Arts. Leggenda vuole che Christie fosse un eccellente banditore, capace di vendere qualsiasi tipo di oggetto, incluse bare e vasi da notte: era tanto eloquente da essere stato soprannominato dalla satira dell'epoca “il seducente oratore”, capace perfino di

“vendere nebbia ai Londinesi”. Christie in breve passò alla vendita di importanti oggetti d'arte, tra cui quelli degli “European Old Masters” che raccolse durante il proprio Grand Tour per l'Europa, e di giovani artisti americani; difatti Christie fu l'unico, oltre alla Royal Academy, a presentare le opere di artisti contemporanei, e per la sua casa d'asta passarono opere di importanti artisti dell'epoca quali Sargent, Gainsborough, Rossetti. Fu grazie a questa particolare attività, e ai contatti che aveva sviluppato con l'alta società inglese, che Christie riuscì ad ottenere importanti consegne, dal momento che risultò naturale, al momento della morte di questi artisti, che i loro parenti si rivolgessero a Christie's per disporre del resto delle opere. La reputazione di Christie's come casa d'aste esperta in arte raggiunse livelli altissimi, tanto che nel 1778 fu incaricata della vendita della collezione del celebre Sir Robert Walpole, che fu poi acquistata dalla zarina Caterina la Grande per 40.000 sterline. Negli anni seguenti Christie's divenne la casa d'aste scelta dai nobili francesi in esilio durante la Rivoluzione Francese (celebre la vendita all'asta della collezione di gioielli della contessa Du Barry), magnati americani (tra cui il sig. Mellon, fondatore della National Gallery of Art di Washington), e divenne nota per l'attività di vendita di oggetti provenienti dalle tenute di importanti personalità (*clearinghouse sale*), attività che avrebbe proseguito per oltre due secoli. Christie morì nel 1803, e passò l'attività a suo figlio e poi ai nipoti; nel 1823 la sede di Christie's si spostò negli attuali uffici di King Street St. James. William Manson divenne socio della compagnia nel 1831 e Thomas Woods nel 1859, così che il nome della compagnia fu cambiato nel nome che tutt'oggi detiene “Christie's, Manson and Woods”; nel 1889 morì l'ultimo erede Christie, e nello stesso anno la casa d'aste tenne la prima asta di arte impressionista. Fu quindi Christie's la prima casa d'aste inglese a tenere aste di opere di arte, e nonostante avesse allargato la propria attività alla vendita dei libri e dei vini, le vendite d'arte rimasero il suo punto forte, mentre Sotheby's continuò a concentrarsi su quella dei libri; fu solo nel secondo dopoguerra che Sotheby's iniziò a guadagnare terreno e a competere con Christie's, con l'apertura dei suoi uffici americani. Nel 1940 R. W. Lloyd acquistò una considerevole quota della compagnia, diventandone amministratore delegato e trasformandola in una società a responsabilità limitata

(Ltd). Negli anni '50 la compagnia iniziò un processo di professionalizzazione, creando un ufficio stampa, ponendo propri rappresentanti a Roma e in America (definiti come “uffici provinciali”), e diventando più aggressiva per l'ottenimento delle consegne in concorrenza con Sotheby's.

Nel 1960 la casa d'aste raggiunse i 3 milioni di sterline annui in vendite, ancora significativamente indietro rispetto a Sotheby's ma capace di stabilire alcuni importanti record: vendette nel 1965 un ritratto di Rembrandt per la considerevole somma di 2.2 milioni di dollari, e per il proprio bicentenario organizzò un'asta che fruttò oltre 5 milioni di dollari. Con la ristrettezza delle leggi italiani in merito all'esportazioni, Christie's spostò i propri uffici europei da Roma a Ginevra, in Svizzera, stabilendo una nuova sussidiaria, Christie's International S.A., per la gestione delle operazioni europee; inoltre la compagnia aprì nuovi uffici a New York, Giappone, Australia e Canada. Nel 1970 la compagnia divenne pubblica, dopo 3 anni di buoni risultati, triplicando il proprio profitto.

Nel 1974 Christie's acquisì la casa d'asta Debenham and Coe a South Kensington, sede che destinò alla vendita di lotti di valore inferiore rispetto a quelli venduti nella sede di King Street, e nel 1977 aprì un secondo ufficio a New York. In confronto alla rivale Sotheby's, Christie's era una compagnia anacronistica, i cui direttori non avevano le capacità ne professionali ne finanziarie per essere in grado di competere in modo efficace. La compagnia otteneva i suoi profitti grazie all'eccellente conoscenza degli *Old Masters* (arte antica), e alle ottime relazioni con la nobiltà inglese, dovute in parte alla provenienza nobiliare dei direttori di Christie's e di gran parte del suo staff. Una svolta verso una politica aziendale più competitiva ed efficiente si ebbe con la nomina di Christopher Davidge come CEO della compagnia, e di Anthony Tennant, ex presidente della compagnia di birre Guinness, come *chairman* di Christie's International.

La reputazione di Christie's crebbe enormemente durante gli anni '80, e la casa d'aste riuscì ad ottenere importanti consegne, tra cui quella delle collezioni di opere d'arte impressionista di Henry Ford, e del guardaroba di Coco Chanel; inoltre stabilì due importantissimi record con due dipinti di Van Gogh, *Girasoli*, venduto per 40 milioni

di dollari, e soprattutto *Il Ritratto del Dottor Gachet*, che stabilì il record per l'opera più cara mai venduta fino ad allora, 82.5 milioni di dollari, nel 1990.

Gli anni '90 videro l'intensificarsi della competizione tra le due compagnie: Christie's, seguendo l'esempio di Sotheby's, iniziò ad offrire garanzie per le consegne più importanti. Ma con la depressione del mercato seguita alla Guerra del Golfo, i grandi commercianti d'arte eliminarono del tutto la commissione sulle vendite (che le case d'asta avevano stabilito d'accordo al 10% nel 1975), e persero in questa maniera buona parte del mercato delle opere di valore elevato. Le vendite di Christie's diminuirono del 60%, e il profitto scese a 5.2 milioni di \$. Nel 1995 fu introdotta una commissione al venditore del 2% sulle opere di valore superiore ai 5 milioni di dollari, e Sotheby's seguì l'esempio; coinvolta nello scandalo del *price fixing scheme* nel 2000, Christie's ne uscì penalmente indenne, dal momento che consegnò volontariamente le prove incriminanti.

Con la mancanza di un azionista di maggioranza, Christie's divenne il centro dell'interesse di diversi acquirenti: François Pinault, magnate dell'industria del lusso (proprietario dei marchi Gucci, Bottega Veneta, Balenciaga, Puma e dell'azienda di vini Chateau Latour, oltre ad essere un grande collezionista d'arte, le cui opere sono conservate nei suoi musei di Palazzo Grassi e Punta della Dogana a Venezia) nel 1998 acquisì la compagnia per 1.2 miliardi di dollari. Ad oggi dunque Christie's è una *privately held company*. Nel 2008 la situazione finanziaria instabile di Pinault ha portato ad un forte taglio del personale, e alla possibilità di vendita della compagnia da parte dello stesso Pinault.

Come Sotheby's, Christie's si occupa della vendita di numerose categorie di oggetti, e offre gli stessi servizi, con l'aggiunta del dipartimento di Restitutions, incaricato di occuparsi degli aspetti legali relativi alla riconsegna di opere illecitamente sottratte sotto il regime nazista; del servizio di Art Shipping, che offre assistenza per la spedizione di opere d'arte. Christie's inoltre possiede: Christie's Real Estate, Christie's Institute of Art, e la rivista Christie's Magazine.

Dal quadro appena tracciato, si può dedurre come queste case d'asta nel tempo abbiano assunto progressiva importanza nel mercato artistico secondario, costituendo oggi le strutture più imponenti e finanziariamente organizzate che operano in questo campo.

Seppur simili in dimensioni, fatturato e tipo di oggetti trattati, le due case d'asta perseguono strategie molto differenti: Sotheby's pone la propria attenzione sulla fascia alta del mercato, e non accetta consegne dal valore inferiore a 3000 sterline. Christie's, attraverso le vendite effettuate nella sua seconda sede londinese di South Kensington, si concentra anche sulla fascia di mercato media e inferiore, di modo tale da recuperare i costi fissi per vendita.

Christie's e Sotheby's, come già detto, controllano la vendita del maggior volume di opere; la presenza capillare a livello geografico delle due case d'asta ha fatto sì che queste adottassero strategie a livello globale, con una promozione mediatica sostanzialmente illimitata, in grado di incrementare in maniera costante la propria clientela e il numero di transazioni a livello internazionale.

Tuttavia, altre case d'asta operano a livello nazionale ed internazionale. I due maggiori *competitors* delle case d'asta inglesi nel Regno Unito sono Bonhams e Phillips de Pury, le quali seguono strategie molto diverse dai loro potenti avversari. La prima, che condivide con le altre due gli antichi natali (è stata fondata anch'essa a Londra nel 1793), si concentra principalmente sul segmento di mercato di opere di minor valore economico, e su particolari categorie di collezionismo quali ad esempio l'automobilismo e la filatelia; a scapito delle minor dimensioni, con 400 impiegati e 400 milioni di \$ di fatturato, Bonhams ha una reputazione assai rispettabile tra gli acquirenti, e fa perno sul proprio carattere più marcatamente “british” e conservatore rispetto alle due “sorelle” inglesi.

La casa d'aste Phillips de Pury nasce dalla fusione tra la casa d'aste Phillips, Son and Neale, acquistata nel 1999 da Bernard Arnault, proprietario della conglomerata LVMH, a capo di vari marchi dell'industria del lusso (tra cui Louis Vuitton e Moët Chandon) e la galleria d'arte fondata da Simon de Pury e Daniella Luxembourg, entrambi ex capi dipartimento presso Sotheby's. Lo scopo di Arnault era quello di

rompere il duopolio Christie's-Sotheby's, e per un certo periodo nel 2002, in seguito allo scandalo in cui rimasero coinvolte le due case d'asta, riuscì in effetti a porsi come seconda casa d'aste nel mercato dell'arte contemporanea. Difatti la Phillips è specializzata in quella che nel campo viene definita arte *wet-paint* (ovvero arte tanto nuova che “il colore sull'opera è ancora fresco”), ponendosi spesso in diretta competizione con il mercato primario delle gallerie; la casa d'aste tratta inoltre oggetti di design, gioielli e fotografia. La scelta di arte *cutting edge*, giovane e ultra-moderna, fa sì che il target prescelto sia quindi del tutto opposto a quello di Bonhams, ovvero gli acquirenti facoltosi più giovani: i cataloghi, simili a patinate riviste di moda, e le stesse sedi delle case d'asta, simili alle moderne gallerie *white cubes*, confermano una scelta di marketing particolarmente attenta a questo particolare segmento di mercato.

Un'altra importante casa d'aste europea è la viennese Dorotheum, con diversi uffici in Europa, tra cui Milano e Roma; discorso a parte merita la Francia, dove è solo da pochi anni che il mercato delle aste è stato liberalizzato, con l'apertura degli uffici di Sotheby's e Christie's a Parigi. Difatti a Parigi di norma tutte le vendite all'asta venivano svolte presso l'Hotel Druot, e gestite dai cosiddetti *commissaires priseurs*, funzionari pubblici in una corporazione specifica, il cui accesso è vincolato dal superamento di un esame di Stato. Oggi la casa d'aste Artcurial detiene una importante fetta del commercio dell'arte francese.

Fuori dall'Europa, le maggiori case d'asta sono le cinesi Poly China e China Guardian, e la statunitense Heritage Auctions (si veda il paragrafo successivo per una illustrazione più dettagliata).

In Italia, dopo la chiusura di Finarte, per anni in saldo controllo del mercato delle aste italiane, operano, oltre agli uffici di Christie's, Sotheby's e Dorotheum, le case d'asta Farsetti, Minerva, Pananti, Sant'Agostino, Cambi, MeetingArt, Blindarte, Pandolfini, e di alcune altre meno importanti.

2.2. IL MERCATO DELL'ARTE E DELLE CASE D'ASTA: POST WAR AND CONTEMPORARY ART

Negli ultimi cinquant'anni il mercato dell'arte, incluso quello dell'arte contemporanea, si è atomizzato in una serie di sotto-mercati: più che di un mercato dell'arte è corretto parlare di molti singoli mercati dell'arte¹⁹. Esistono le gallerie, le fiere, la vendita diretta da parte degli artisti (scarsamente praticata) e ovviamente, le case d'asta. Data la vastità ed eterogeneità di tale mercato, definirne la dimensione economica risulta un difficile compito, soprattutto dal momento che si tratta di un mercato in cui vi è una buona componente cosiddetta “sommersa” (ovvero fiscalmente non osservabile). Inoltre ognuno dei diversi settori, suddivisibili per tecnica o periodo storico (arte decorativa e visiva; arte antica, moderna e contemporanea), presenta un proprio sistema di critici, galleristi, esperti, collezionisti, case d'asta, in grado di convalidare le opere del proprio settore e di influenzarne i prezzi. Per questi motivi, il mercato dell'arte risulta infinitamente complesso.

Dal punto di vista generale consideriamo i due principali agenti del mercato, ovvero domanda e offerta: dal lato della domanda troviamo i collezionisti privati, i mercanti, i conservatori di musei, le fondazioni private, investitori (privati od aziende); dal punto di vista dell'offerta, case d'asta, gallerie, antiquari, e mercanti d'arte in genere. Un ulteriore suddivisione è tra mercato primario, ovvero gli agenti che vendono direttamente le opere prodotte dall'artista, e il mercato secondario, tutte quelle strutture che trattano opere già apparse sul mercato primario, e che vengono dunque rivendute.

Nel 2013 il mercato dell'arte globale ha registrato oltre 47,4 miliardi di \$ di vendite totali²⁰, vicino al picco massimo registrato nel periodo della bolla speculativa del 2007; il volume delle transazioni è aumentato, ma meno che proporzionalmente rispetto al valore, a causa della presenza di opere di maggior valore sul mercato.

La crisi economica del 2008 ha portato ad una contrazione del 40% del mercato

¹⁹ Lorusso S., Matteucci C, Natali A., *Il mercato dell'arte e delle case d'asta: valutazione diagnostico-analitica e economico-finanziaria*, pg.7

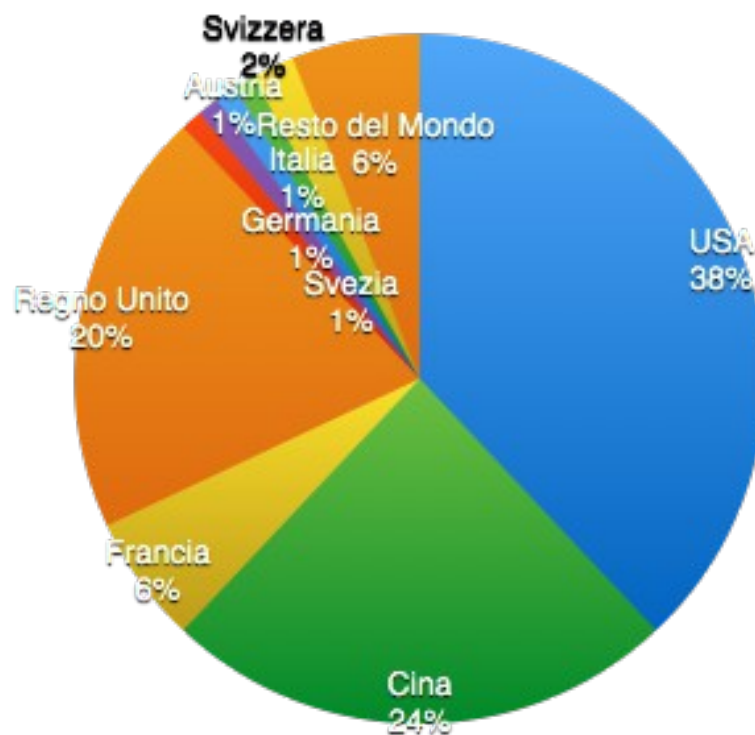
²⁰ Dati *Art Economics Report* 2014, valori registrati del 2013

dell'arte, dopo il periodo economicamente felice del 2003-2007; dal 2010 vi è stato un rilancio del mercato, con una crescita annua di oltre il 50%, trainata principalmente da Cina e Stati Uniti, mentre in Europa, dove l'economia è maggiormente stagnante, le vendite sono invece diminuite del 2%.

La Cina si è rapidamente imposta come uno dei mercati dominanti nel settore degli oggetti d'arte, sia per l'acquisto che per la vendita di opere d'arte: ha registrato una rapida ascesa a partire dal 2006, spodestando addirittura la Francia nell'anno seguente come terzo mercato mondiale più ampio, e dal 2010 è stabile come secondo mercato, controllando in quell'anno il 40% del fatturato di vendite.

Nel 2013 gli Stati Uniti dominano il mercato con il 38% del *global market share*, seguiti dalla Cina con il 24%, Regno Unito al terzo posto con il 20% e la Francia 6%. (figura 1).

Figura 1: Global Art Market Share per Valore

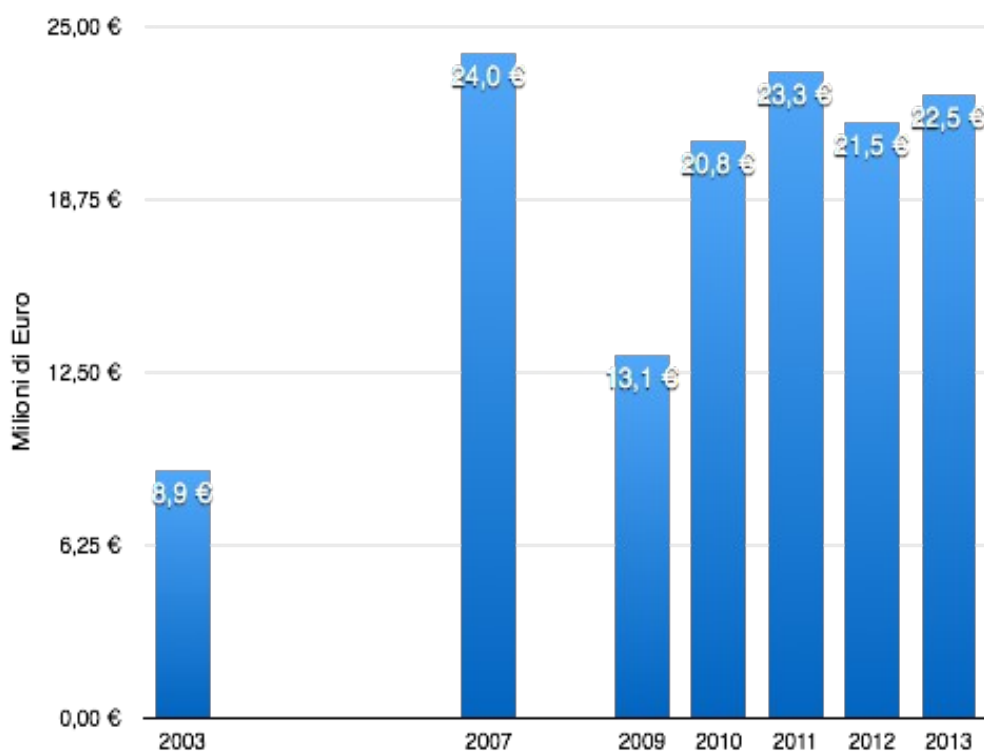


Fonte: Arts Economics (2014)

Ai fini della nostra trattazione sarà sufficiente analizzare il mercato delle case d'asta, con un particolare focus al settore dell'arte del dopoguerra e contemporanea. Infatti solo il mercato dell'asta presenta un sistema informativo strutturato capace di superare gli schemi di contrattazione privata, nel quale intervengono tutti gli operatori del settore; risulta di più facile analisi dal momento che tanto le stime iniziali quanto i risultati vengono esposti pubblicamente.

Il fatturato mondiale realizzato alle aste (2010-2014) è tornato quasi ai livelli pre-crisi, soprattutto il periodo di stallo del 2009, anno in cui è stato registrato un significativo calo dei prezzi rispetto al 2007. Le aste di arte visiva e decorativa costituiscono circa il 47% del mercato d'arte, e hanno fatturato oltre 22.5 miliardi di \$ nel 2013 (di cui 12 miliardi di *Fine Arts*) (figura 2).

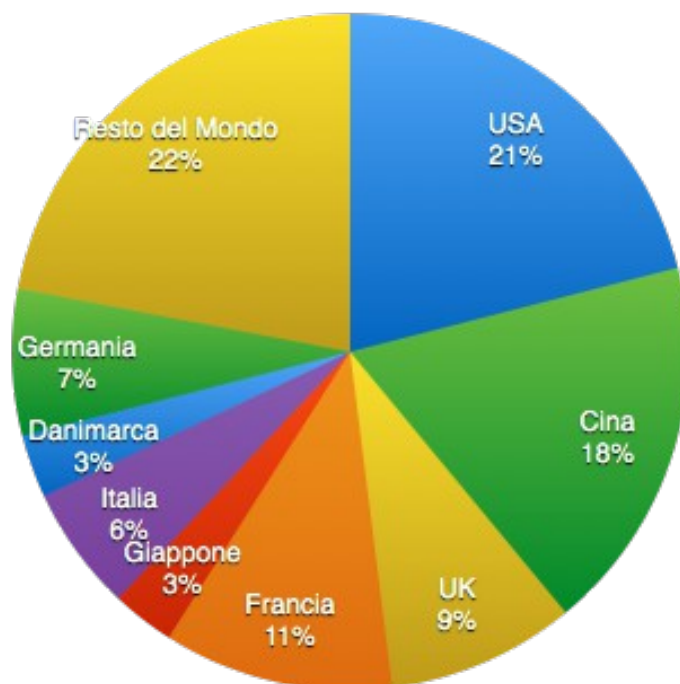
Figura 2: Mercato Globale Aste - Fine Arts, Decorative and Antiques



Fonte: Arts Economics (2014) con dati di Artnet e AMMA (Art Market Monitor of Artron)

Le vendite all'asta sono cresciute di oltre il 150% negli ultimi dieci anni, favorite da un incremento dei prezzi delle opere d'arte, soprattutto nel settore *Fine Arts* (arte visiva), e dall'avanzata del mercato cinese. Nel 2013 il mercato delle aste di *Fine Arts* è conteso sempre dagli USA e dalla Cina, presenti rispettivamente per il 21% e il 18%; la Francia supera il Regno Unito, con 11% contro il 9% (figura 3)

Figura 3: Mercato Globale aste di Fine Arts per volume



Fonte: Arts Economics (2014) con dati di Artnet

Il mercato delle aste è dominato dalle case d'asta Christie's e Sotheby's, che insieme detengono il 36% del *global auction market*, e il 55% di quello di *Fine Arts*; fino al 2008, le due case d'asta detenevano oltre il 70% dei ricavi in quest'ultimo settore. Christie's ha fatturato oltre 5,9 miliardi di \$ nel 2013, il 12% in più rispetto all'anno precedente, Sotheby's 5,7 miliardi di \$. Le due case d'asta hanno perso terreno di fronte all'incessante avanzata cinese: sono ben sei le case d'asta cinesi che figurano nella top 10 delle dieci case d'aste per fatturato, tra cui la Poly International China, terza casa d'aste maggiore al mondo con vendite per 942 milioni di \$ nel 2014, e la casa d'aste cinese China Guardian, che si colloca al quarto posto.

Un'importante domanda preliminare all'analisi del mercato dell'arte contemporanea è cosa bisogna intendere per “arte contemporanea”. Dal punto di vista storico-artistico vengono adottate differenti suddivisioni cronologiche, che diversamente attribuiscono gli esordi della produzione cosiddetta contemporanea al secolo XX, agli anni '70 del '900, o addirittura all'inizio del secolo IX. Le case d'asta allo stesso modo hanno stabilito diversi termini *post quem* da adottare per le vendite di questo particolare periodo storico: mentre Sotheby's generalmente identifica come arte contemporanea tutta quella prodotta a partire dalla conclusione del secondo conflitto mondiale, Christie's, separa l'arte prodotta nel dopoguerra da quella propriamente contemporanea (da cui la dicitura adottata dal proprio dipartimento *Post War and Contemporary Art*), ma non indica in catalogo a quale periodo appartiene quale opera.

I dati proposti da *Art Economics* includono tutti gli artisti nati dopo il 1910, quindi propriamente degli autori *Post War* e *Contemporary* (il Rapporto Artprice identifica l'arte contemporanea come quella prodotta dagli artisti nati dopo il 1945). *Post War* è anche il periodo cronologico a cui si ascrivono gran parte degli artisti italiani di cui tratterò nel prossimo capitolo.

Per ora intendo brevemente tracciare una storia del mercato dell'arte contemporanea, che presenta diverse specificità, per spiegare e giustificare le altissime quotazioni che hanno raggiunto negli ultimi anni.

Gli inizi del mercato dell'arte contemporanea si fanno risalire alla seconda metà dell'Ottocento in Francia quando, in opposizione alla chiusura e alla rigidità dell'*Academie des Beaux Arts*, e allo strapotere detenuto da questa in materia di legittimazione artistica, gli artisti appartenenti alle correnti innovatrici (Romanticismo prima, Impressionismo poi) organizzano manifestazioni indipendenti, tra cui il *Salon des Independents* e il *Salon d'Automne*. A partire da quel momento, una serie di galleristi molto accorti, Paul Durand-Ruel, Ambroise Vollard e Daniel Kahnweiler, si incaricano della promozione di tali nuove forme artistiche, attraverso precise strategie commerciali e critiche che costituiscono il modello di riferimento per lo sviluppo del mercato dell'arte contemporanea durante tutto il 1900 : l'interesse

per la valorizzazione di una nuova arte non richiesta dal mercato; la volontà di assumere il monopolio sulla produzione artistica di un artista per controllarne le quotazioni; l'allestimento di una serie di mostre personali; apertura di filiali all'estero e organizzazione di mostre in altri spazi espositivi; valorizzazione critica della nuova arte attraverso la fondazione di riviste.²¹

L'arte contemporanea acquista crescente interesse con l'inizio del XX secolo: la conferma arriva con il successo della vendita all'asta, svoltasi il 2 marzo del 1914 all'Hotel Druot di Parigi, della collezione dell'associazione La Peau de l'Ours, che includeva opere di artisti contemporanei come Matisse, Derain e Picasso. Si afferma l'idea della potenziale redditività dell'arte contemporanea, e l'inizio di una pratica di vendita o di acquisto di quest'arte a fini essenzialmente speculativi. La dispersione del magazzino del mercante Kahnweiler nel 1923, tramite le quattro vendite all'asta organizzate dall'Hotel Drouot, potrebbe essere considerato come il primo esempio di vera e propria euforia speculativa nel mercato dell'arte contemporanea.

Nel corso del secolo il mercato dell'arte contemporanea si sviluppa in maniera esponenziale, espandendosi dalla Francia fino agli Stati Uniti, nuovo epicentro dell'arte contemporanea a partire dal secondo dopoguerra. Fino agli anni '80 del secolo tale mercato è prevalentemente dominato da gallerie ed antiquari, mentre le case d'asta vi svolgono un ruolo meno importante: la loro crescita, iniziata con il finire della seconda guerra mondiale e proseguita per tutti gli anni '60 e '70, è arrivata ai livelli massimi con il boom economico degli anni Ottanta e i suoi livelli altissimi di speculazione economica. Questo periodo è difatti caratterizzato da una importante ripresa delle forze del mercato dopo la crisi petrolifera del 1973, che portò al pressoché totale blocco delle compravendite (tra cui quelle di arte contemporanea): tale ripresa, causata dal calo dell'inflazione, la diminuzione del costo del petrolio, l'espansione delle forze produttive, l'ascesa indiscriminata dei titoli di Borsa, era basata su un rinnovato neoliberalismo in ambito economico, la fiducia nella libertà dell'individuo e del potere del mercato, e favorì la nascita di una classe di nuovi ricchi in America, Giappone e Germania. Grandi *corporations*, fondi di investimento,

²¹ Poli F., *Il sistema dell'arte contemporanea*, pg. 9

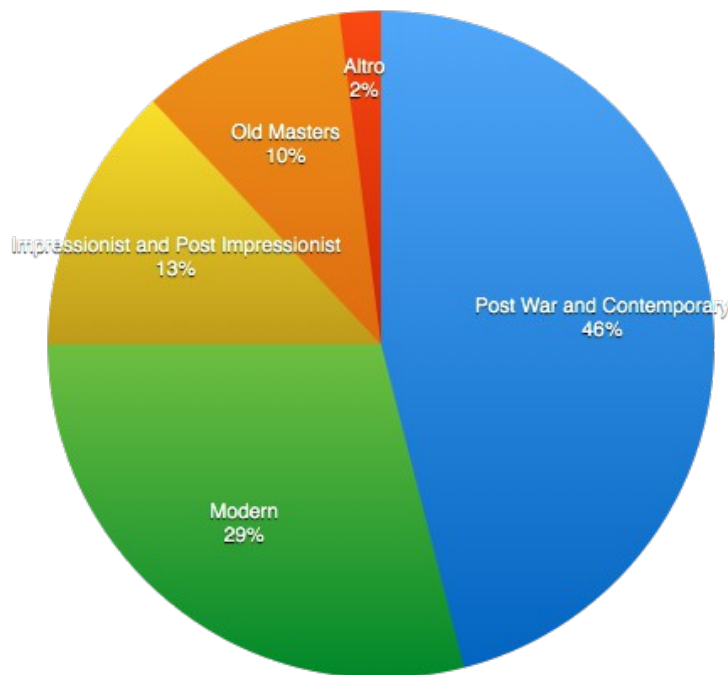
agenti di borsa cercavano settori alternativi di investimento, e vedevano nell'arte un elemento di diversificazione del proprio portafoglio di investimenti. A conferma di ciò, in questo decennio il fatturato di Sotheby's passò da 573 a 1548 milioni di dollari, quello di Christie's da 420 a 1400 milioni: le opere d'arte impressionista e moderna, dal comprovato valore storico ed artistico, continuavano ad essere quelle predilette da questa nuova categoria di compratori (soprattutto dagli agguerriti compratori giapponesi, che subentrano in questi anni come principali acquirenti) con il risultato che la quotazione di queste opere subì in questi anni un aumento vertiginoso. Nel 1987 ha fatto scalpore la vendita de *I Girasoli* di Vincent Van Gogh, da Christie's Londra, per 39.9 milioni di \$ alla compagnia giapponese Yasuda; sempre di Van Gogh *Il ritratto del Dottor Gachet*, venduto per 82.5 milioni di dollari da Christie's New York, e il dipinto *Au Moulin de la Galette* di Renoir per 78 milioni di \$ da Sotheby's New York, acquistate entrambi dal magnate giapponese Ryohei Saito nel 1990. Anche l'arte *post war* e contemporanea ha visto un strabiliante ascesa dei prezzi e importanti record, anche se ancora nemmeno lontanamente paragonabili a quelli delle opere impressioniste: il record per un artista vivente è stato stabilito dal pittore americano Willem de Kooning con l'opera *Interchange*, venduta nel 1989 da Sotheby's per \$ 20.680.000, ma tendenzialmente le quotazioni più alte degli artisti contemporanei più importanti (i cosiddetti *blue chips*) si attestavano tutt'al più intorno ai 4-6 milioni di \$. Comunque nel periodo 1984-1988 le vendite di arte contemporanea di Sotheby's si sono addirittura ennuplicate, a testimonianza del crescente interesse verso le nuove forme d'arte, soprattutto verso il loro aspetto speculativo.

La crisi economica del 1990, dovuta in gran parte agli eccessi speculativi del decennio precedente, aggravata dalla crisi del Golfo, ha prodotto una riduzione sostanziale della liquidità (*credit crunch*) sui tre principali mercati mondiali: Germania, Giappone e Stati Uniti. Cenni di ripresa si hanno avuti a partire dal 1993, e i prezzi di aggiudicazioni e i fatturati delle case d'asta per il settore dell'arte hanno continuato ad aumentare quasi ininterrottamente, con la parentesi della recessione del 2007, fino ad oggi.

Sembra infatti che oggi sia tornata l'euforia speculativa degli anni 2004-2007, anno di picco in cui il fatturato globale del mercato dell'arte ha raggiunto i 6.5 miliardi di \$: il 2013 ha visto il nuovo record per l'opera più costosa mai battuta in asta, record di totale realizzato in una singola vendita, e un record di aste milionarie (179). Il mercato dell'arte è tornato quasi ai livelli di benessere del 2007, grazie soprattutto all'incredibile crescita del settore *Post War and Contemporary Art*.

All'inizio del XXI secolo il settore *Post War* costituiva solo l'8% del mercato totale, mentre l'arte contemporanea il 3%: dal 2007 ad oggi tali settori costituiscono il settore più ampio del mercato. Nel 2013, costituiscono il 46% del mercato delle aste di Fine Arts per valore e il 44% per volume (figura 4): il mercato statunitense ne controlla il 44% con 2.2 miliardi di dollari totalizzati nelle aste, seguito dalla Cina (26,3%, 1.3 miliardi di \$), e dal Regno Unito (14,7%, 628 milioni di \$) .

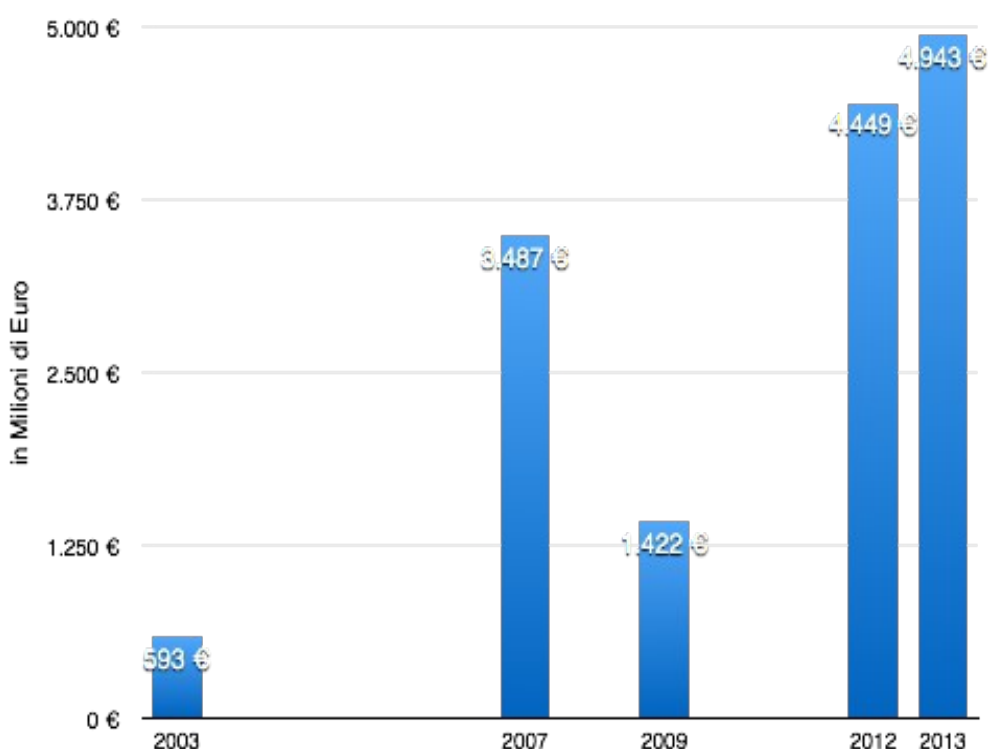
Figura 4: Market Share per Periodo delle Aste di Fine del 2013 (per valore)



Fonte: Art Economics (2014) con dati di Artnet

Tale settore ha accresciuto il proprio valore dell'11%, raggiungendo il picco di 4,9 miliardi di \$ soltanto in vendite all'asta. Dal 2009 è cresciuto del 250%, e dal 2003 al 2007 addirittura del 480% (figura 5): ma in base a quanto detto prima circa la volatilità del valore di tale settore per la sua suscettibilità alle depressioni del mercato, il mercato dell'arte *Post War and Contemporary* ha subito una forte decrescita nel 2008 e soprattutto nel 2009, con la perdita del 60% circa del valore totale, in concomitanza con la crisi economica di quegli anni.

Figura 5: Settore *Post War e Contemporaneo* dal 2003 al 2013



Fonte: *Art Economics* (2014) con dati di *Artnet*

Nel 2013 il numero di lotti venduti ha raggiunto il livello più alto (143.000 lotti), con un tasso di crescita del 6% annuo : di 80 lotti sopra i 10 milioni di dollari, la maggior parte erano opere di *Post War and Contemporary Art*, venduti sul mercato newyorchese. Sono state vendute opere di oltre 36.000 artisti appartenenti a questo settore, ma sono pochi i nomi chiave che costituiscono maggior parte del valore: nella top 10 degli artisti più venduti del 2013 appaiono Andy Warhol, l'artista più venduto

per 367 milioni di \$, Francis Bacon (195,7 milioni di \$). Gerhard Richter (165,8 milioni di \$,) Roy Lichtenstein (140,5 milioni di \$).

Altri nomi sono quelli di Jean-Michel Basquiat, Jeff Koons, Christopher Wool, le cui sole firme costituiscono il 22% del mercato mondiale dell'arte contemporanea. Per il 2013 Basquiat e Koons rientrano nella top 10 delle aggiudicazioni (il primo con l'opera *Dustheads*, venduta da Christie's New York a maggio per \$ 43.500.000, e il secondo con *Balloon Dog* per \$ 52.000.000, venduta sempre da Christie's New York nella seduta di novembre).

Al quarto posto nella classifica degli artisti più venduti dell'arte contemporanea troviamo il cinese Zeng Fanzhi, con vendite nel 2013 per 59.6 milioni di \$.

Tutti questi artisti lavorano esclusivamente con la pittura, che risulta essere infatti la tecnica maggiormente acquistata (37%), seguita dal disegno (33%), dalla scultura (5,8%), ed infine dalla fotografia (4%). Stampe e altri generi (video, installazioni), costituiscono il restante 20% del numero dei lotti venduti nel 2013²².

Cosa determina le altissime quotazioni raggiunte negli ultimi vent'anni dalle opere di arte contemporanea? Rimando al capitolo seguente per l'illustrazione della determinazione del prezzo di un'opera, basti per ora sottolineare alcune peculiarità specifiche di questo particolare frangente del mercato artistico, e del comportamento dell'acquirente.

Si è assistito a un netto superamento delle quotazioni dell'arte contemporanea rispetto ad altri settori, più affermati dal punto di vista del valore storico-artistico, come quello degli Old Masters (maestri dell'arte antica). Le motivazioni sono diverse: innanzitutto, il continuo rinnovo delle opere, naturalmente più difficile per le opere di artisti defunti; i cambiamenti della struttura del mercato, tra cui la globalizzazione, ovvero una distribuzione del mercato più ampia a livello mondiale; lo status di bene rifugio dell'opera d'arte, e il suo valore speculativo; criteri più simbolici, come il valore di una grande firma, sostenuto da gallerie e istituzioni influenti, case d'asta, curatori e *art advisors* (consulenti per gli acquisti delle opere d'arte), e da altri potenti

²² Dati Artprice Market Trends Report 2013

operatori del mercato dell'arte.

Le motivazioni a monte per l'acquisto di arte contemporanea possono essere tanto endogene quanto esogene. Motivazioni esogene possono essere l'acquisto di un'opera d'arte come fonte di reddito futuro, e quindi come investimento: i compratori sono attratti dalla possibilità di diversificare i propri investimenti, e dai tassi di redditività altissimi che l'arte genera. Secondo il Rapporto Artprice sul Mercato dell'Arte (2013), i livelli di prezzo delle opere di artisti che vengono messe all'asta per la prima volta sono aumentati di 5 volte rispetto a 10 anni fa (il prezzo medio della prima asta è passato da \$ 1.355 a oltre \$ 5.800 dal 2003 al 2013). Inoltre, i dati presentati suggeriscono la rapida redditività di questi artisti: il prezzo medio di un'opera acquistata per \$ 1.355 nel 2003 ad una prima asta per l'artista potrebbe valere nel 2013 \$ 18.872.

L'acquisto di un'opera d'arte può altresì essere spinto da particolari momenti di difficoltà economica generale, e dunque collocandosi come beni rifugio (ovvero beni che tendono a non svalutarsi in seguito a un aumento generale dei prezzi). In tempi di incertezza economica, gli individui tendono verso l'acquisto di opere d'arte, perché viene considerato come un *asset* familiare, anche per la sua tangibilità, e capace di mantenere a lungo valore e apprezzamento. Nel momento della crisi economica del 2008 l'allocazione delle risorse in beni d'arte è aumentata del 25%, anche per la diversificazione in settori diversi da quelli che avevano avuto cattive performances (ad esempio quello immobiliare).

La globalizzazione della domanda, dovuta all'espansione geografica del mercato, ha causato un imponente afflusso di investitori importanti: una peculiarità di questo mercato è la partecipazione attiva di un selezionato gruppo di collezionisti privati dal patrimonio superiore al milione di dollari (gli *High Net Worth Individuals*), concentrati negli Stati Uniti, Giappone e Germania, e aumentati grazie all'apertura di nuovi mercati come la Russia, la Cina, l'India e il Brasile (le cosiddette *BRIC Economies*): gli HNWI sono aumentati del 53% tra il 2001 e il 2011. Desiderosi di acquisire opere occidentali, come investimento o acquisto personale, hanno reso possibile la notevole accelerazione del mercato dell'arte del dopoguerra e

contemporanea, e un incremento importante dei prezzi delle opere appartenenti a questo periodo.

Nel 2013 si sono contati 32 milioni di milionari, e anche se non si è in possesso di cifre certe, si stima che almeno 600.000 di questi siano attivi collezionisti di oggetti d'arte: la loro diversa provenienza geografica non solo ha fatto sì che aumentassero considerevolmente gli acquisti in *hubs* specializzati, ma ha altresì determinato la creazione di nuovi mercati emergenti²³.

Tra il 2006 e il 2013, la Cina è emersa quale fondamentale piazza del mercato mondiale per la vendita di opere d'arte: ciò è dovuto in gran parte al sostegno statale, di società di investimento e di banche di cui usufruisce il mercato, nonché a strategie di marketing ben congegnate. Sono i cinesi tra coloro che investono maggiormente sugli artisti emergenti, soprattutto artisti locali che producono essenzialmente arte di stampo figurativo: alcuni di questi nomi hanno assunto però una rilevanza sul mercato a livello mondiale, come Zeng Fanzhi, Chen Yifei, Zhang Xiaogang, Yue Minjun.

Motivazioni endogene per l'acquisto di arte contemporanea possono essere invece di tipo estetico e culturale: il gusto personale, le mode, il particolare apprezzamento di un artista, del messaggio simbolico veicolato dall'opera, e della sua capacità di interpretare la *Weltanschauung*, lo spirito dell'epoca.

Raspi identifica tre fattori in grado di influenzare la domanda d'arte: gli atteggiamenti, ovvero la variabilità dei gusti, la fedeltà agli acquisti, il grado di ricerca ed intenzionalità dell'acquisto medesimo; le attitudini, date dall'amore per l'arte e dalla preparazione culturale, e dalla disponibilità dei mezzi per acquistare; i comportamenti, ovvero la frequenza d'acquisto, il grado di ricerca ed intenzionalità dell'acquisto medesimo.²⁴

Il filosofo francese Pierre Bourdieu identifica un ulteriore fattore di valutazione dell'oggetti d'arte, ovvero la capacità di questo di operare come strumento di *distinzione sociale*: il valore dell'opera non è definito da caratteri intrinseci dell'opera,

²³ Dati Art Economics 2014

²⁴ Raspi A., *Arte e Mercato. Aspetti del mercato dell'arte contemporanea. Il caso del quadro*, pg. 40

ma dalla società stessa. La ricerca di uno *status symbol* può essere un fattore trainante nella decisione all'acquisto. A partire dal secondo dopoguerra ha avuto avvio un vero e proprio processo di massificazione, avviato dall'innalzamento del tenore di vita e del tasso di scolarità in ampie fasce della borghesia: l'individuo trova nell'arte, ancor più che in generici beni di lusso, un elemento fondamentale di distinzione.

L'arte contemporanea, per sua stessa natura, non può che confondere il compratore inesperto: è un'arte in continuo divenire, i cui artisti ancora lavorano per il riconoscimento e la legittimazione del proprio valore e dello status storico ed artistico, del proprio lavoro operato dai maggiori operatori del sistema dell'arte: potenti strutture museali, ma soprattutto grandi galleristi e case d'asta giocano un ruolo cruciale nella popolarità degli artisti adottando le stesse politiche applicate nel marketing, e quindi nell'orientamento del gusto (*trends*) e delle scelte. La garanzia del successo di questi artisti viene comprovata dal fatto che queste gallerie e case d'asta, applicando la terminologia del marketing, funzionano come veri e propri *brand*, ovvero i loro nomi operano come meccanismi di valore aggiunto, sicurezza e distinzione. Abbiamo visto come le principali case d'asta si siano nel tempo affermate come potenti nonché efficienti intermediari nel mercato artistico: oggi, i nomi Christie's e Sotheby's implicano comprovata qualità ed importanza dei beni proposti, l'applicazione di trasparenti e sicuri meccanismi di vendita, celebri compratori. Comprare pubblicamente ad una delle loro aste (le *evening sales* in particolar modo) implica l'automatico riconoscimento sociale: secondo un sondaggio di Deloitte/Artactic del 2012, il 60% dei collezionisti ha dichiarato di comprare arte proprio per il valore sociale che deriva dall'essere riconosciuto come un collezionista d'arte.²⁵ Le grandi *corporations* comprano in asta per ottenere quella che viene definita come *high visibility*, ovvero un effetto di visibilità sui mezzi di informazione, che conferiscono ulteriore risonanza mediatica all'evento. Gallerie e case d'asta *branded*, ma anche musei *branded* (quali possono essere il MoMa di New York; la Tate Modern di Londra; il MoCa di Los Angeles), e collezionisti celebri trasformano altresì il nome dell'artista in una sorta di marchio, con il risultato che il mercato

²⁵ Zampetti C., *Guida al mercato dell'arte moderna e contemporanea*, edizione e-book, posizione 774

dell'artista cresce notevolmente, e il suo valore speculativo, così che anche opere dal valore artistico più scarso acquistano legittimazione: in questo senso, l'acquisto delle opere di questi artisti *branded* funziona allo stesso modo dell'acquisto di un qualsiasi prodotto di lusso, ed anzi, la disponibilità a pagare è direttamente proporzionale allo status che il possesso di quel particolare oggetto conferisce²⁶. La personalità dell'artista può influire notevolmente; si creano addirittura veri e propri casi di feticismo nei confronti di tutto ciò che riguarda l'artista “superstar”, come nel caso della sopracitata vendita all'incanto degli oggetti firmati da Andy Warhol nel 1987, oppure la più recente vendita all'asta degli arredi del ristorante londinese di Damien Hirst, disegnati infatti dallo stesso artista.

D'altra parte, le strategie di marketing applicate per la promozione degli artisti attuali e le loro opere possono rendere più incerta una oggettiva, e conseguentemente, stabile, quotazione di mercato. Il mercato dell'arte contemporanea è estremamente volatile: se il mercato di un'artista nuovo sul mercato viene gonfiato troppo velocemente, creando un gioco al rialzo nell'offerta, è cruciale un effettivo riscontro nella domanda. Ovvero, è necessario che la fortuna critica di un artista si affermi, e si rinsaldi: per fare ciò sono necessari anni, un buon curriculum, premi ed esposizioni. Una produzione eccessiva, creata durante il periodo d'oro di affermazione di un'artista, può creare un eccesso di offerta, e il valore dell'opera può svalutarsi in maniera importante: di nuovo, è emblematico il caso di Damien Hirst.

Le ragioni del successo dell'arte di oggi trova dunque buona parte della sua giustificazione in quelli che possono essere considerati come veri e propri fattori di mercato, come “la rarità delle opere o al contrario l'eccessiva produzione da parte di un'artista; la capacità di trovare appoggio da parte di mercanti potenti in grado di creare rete internazionale di appoggi; l'accoglienza entusiasta da parte di un pubblico abbiente ma non troppo lucido sulla fortuna storico-critica; la protezione orgogliosa di una cultura (ad esempio, la *action painting* americana)”²⁷.

Facendo un esempio, tre degli artisti contemporanei con le quotazione più alte del

²⁶ Thompson D., *op. cit.*, pg. 13

²⁷ Vettese A., *Investire in Arte*, pg. 200

2013 (Wool, Basquiat, Koons), hanno in comune il fatto non solo di essere americani, e quindi di essere sostenuti da un mercato dalle eccellenti performance nella fascia alta, capace di fabbricare vere e proprie “star” (emblematico di nuovo è il caso degli artisti appartenenti alla corrente dell'Espressionismo Astratto americano), ma anche di essere tutti, o esser stati, rappresentati da Larry Gagosian, una delle gallerie più potenti a livello mondiale, a capo di un impero di ben 15 gallerie, e una delle poche capaci di determinare in maniera significativa la quotazione di un artista.

Quindi, per tornare alla domanda iniziale di questo paragrafo, ciò in realtà viene definito come arte contemporanea viene stabilito prima dai grandi galleristi, poi dalle case d'asta, dai curatori dei musei, dai critici d'arte ed infine dal pubblico, ovvero quelli che vengono definiti i *gatekeepers* del sistema dell'arte.

2.3 LE PRIVATE SALES

Christie's e Sotheby's hanno progressivamente espanso la propria attività nelle “Private Sales” fino ad ottenere in questo settore risultati assai importanti: Sotheby's e Christie's hanno riportato oltre 1.2 miliardi di \$ in trattative private nel 2014, ovvero il 17% del totale delle loro vendite: la crescita annua di questo particolare settore è del 18% annuo per Christie's, e del 14% per Sotheby's²⁸.

I settori più remunerativi sono quelli dell'arte moderna ma soprattutto contemporanea; si ricorda la vicenda estremamente popolare del “Ritratto di Adele Bloch Bauer” di Klimt, venduto privatamente tramite Christie's al magnate della cosmetica Ronald Lauder per 135 milioni di dollari (anche se, in parte finanziati dalla stessa casa d'aste), e ora esposto nella sua Neue Galerie di New York.

Per le case d'asta le trattative private rappresentano una valida alternativa alle aste pubbliche, dal momento che è possibile incontrare difficoltà nel piazzare certe opere di alto valore, ed è possibile portare a conclusioni transazioni specificatamente tarate sulle esigenze dei clienti. Da parte del compratore invece, viene garantita discrezione

²⁸ Dati Art Economics 2014

(nessuna delle due compagnie rivela dettagli circa l'identità degli agenti e l'importo delle transazioni), evitando inoltre il rischio di “bruciare” il mercato dell'opera in seguito ad un eventuale fallimento in corso d'asta. Inoltre è utile qualora si abbia necessità di disporre dell'opera, ad un prezzo trattabile, quanto più velocemente possibile. Richard Caves, studioso di economia delle arti e autore del libro “Creative Industries”, commenta che l'espansione delle case d'asta verso servizi diversi e più personalizzati è più che naturale: "If I walk into Christie's with my Rembrandt under my arm and ask them what they'll do for me, I as a potential seller would of course prefer to have a nice long menu of services they can provide"²⁹; in questo senso, si passa da una concezione di casa d'aste non più univoca ma maggiormente intesa come un “art business”, usando le parole della Worldwide Head of the Contemporary Art Department di Christie's Amy Cappellazzo.³⁰

Le case d'aste organizzano esposizioni per le vendite private nelle proprie sedi o in location particolari: un esempio è la mostra di sculture “Beyond Limits”, organizzata ogni anno da Sotheby's nella tenuta di Chatsworth, nel Devonshire inglese. L'organizzazione di grandi mostre dedicate alla vendita diretta ha subito un ulteriore rilancio con l'acquisizione da parte delle case di aste di spazi espositivi e di gallerie private: Sotheby's per prima, con l'acquisizione nel 1996 della Andre Emmerich Gallery, e nel 1997 con l'acquisto del 50% della galleria Deitch Projects, anche se entrambe queste joint-ventures sono fallite poco tempo dopo. Nel 2011 Sotheby's ha aperto lo spazio espositivo S2, con sedi a Londra e New York, ottenendo uno straordinario successo di pubblico tramite mostre con artisti di grande richiamo quali Banksy e Jean-Michel Basquiat. Nel 2002 Christies's aveva acquisito la galleria di successo Haunch of Venison, di proprietà di Harry Blain e Graham Southern, con sedi a Londra, Zurigo e Berlino: poco dopo l'acquisizione, la galleria aprì un ulteriore spazio a New York.

L'accordo previsto tra Haunch of Venison e Christie's prevedeva che mentre la prima si sarebbe occupata esclusivamente del mercato primario, la seconda avrebbe gestito

²⁹ <http://www.nysun.com/arts/auction-houses-vs-dealers/52493/>

³⁰ <http://theartnewspaper.com/articles/Battle+for+private+selling+shows/27295>

tutte le operazioni del mercato secondario: attraverso questa acquisizione la casa d'aste poteva così inserirsi a pieno titolo nel mercato primario, garantendosi inoltre una maggiore flessibilità sulle commissioni di vendita, mentre la galleria avrebbe avuto la possibilità di usufruire di ulteriori finanziamenti per lavorare ai propri progetti, con l'appoggio della casa d'aste, nonché la garanzia dell'accesso alla loro lista clienti.

I galleristi si sentirono chiaramente minacciati da questa operazione, in quanto avrebbe finito con lo sfumare i confini esistenti tra mercato primario e secondario, soprattutto a detrimento del rapporto artista-gallerista, quest'ultimo con il compito di sostenere in maniera diretta il lavoro del primo; inoltre venivano alla luce possibili conflitti di interessi, dal momento che i prezzi degli artisti rappresentati della galleria avrebbero potuto subire un notevole incremento da parte della stessa casa d'aste, e le loro opere spinte in maniera più aggressiva ai clienti dalla compagnia (l'unica clausola prevista in tal senso era che i galleristi di Haunch non potessero partecipare alle aste di Christie's). Ciononostante, nel marzo 2013 Christie's ha interrotto i rapporti con Haunch of Venison, mantenendo lo spazio su Bond Street a Londra come sede espositiva della casa d'aste, e occupandosi solamente del mercato secondario: Il gallerista Christoph Van de Veghe ha così addotto l'insuccesso dell'operazione alla difficoltà del mercato primario, che richiede “different kinds of specialists and there is whole separate group of buyers. You have to start talking to people like museum curators as well as private collectors.”³¹,

³¹ <http://www.bloomberg.com/news/2013-05-02/sotheby-s-boosts-private-sales-with-new-gallery-plan.html>

CAPITOLO 3. IL BENE ARTISTICO QUALE BENE ECONOMICO: LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO SUL MERCATO

Prima di entrare nel dettaglio nell'analisi del mercato dell'arte italiana delle aste londinesi di Christie's e Sotheby's, è utile fare qualche considerazione in merito alle determinanti del valore di un'opera d'arte, e quindi degli indicatori prevalentemente utilizzati per determinarne il prezzo.

La definizione del valore di un'opera d'arte risulta un lavoro di difficile identificazione, in quanto la nozione di bene artistico include preminentemente valori immateriali, quali il messaggio culturale che il bene veicola, l'emozione estetica, la gratificazione intellettuale che deriva dal suo godimento. D. Throsby suddivide il valore culturale di un'opera d'arte in diverse aree: valore estetico, ovvero le proprietà di bellezza, armonia, ma anche dello stile; valore spirituale; valore sociale, ovvero il senso di identità che un'opera trasmette; il valore storico; il valore simbolico, cioè il valore particolare del significato veicolato dall'opera; infine, il valore di autenticità, l'originalità dell'opera e la sua integrità quali valori aggiunti³².

Ne consegue che il valore estrinseco dell'opera differisce fortemente da quello intrinseco: seppure simili per autore, dimensione, tecnica e stile, un'opera d'arte non può sostituire un'altra in maniera esatta. Questo per il motivo che il valore dell'opera d'arte risiede essenzialmente in quell'insieme di *corpus mechanicus* (l'oggetto concreto, realizzato) e il *corpus mysticum* (l'idea creativa dell'artista, valore immateriale) che determina l'unicità dell'oggetto artistico.³³

Le origini della concezione di bene culturale quale bene economico risalirebbero addirittura agli scritti di John Ruskin, nei quali il critico illustra la propria teoria sul processo di formazione del prezzo degli oggetti d'arte, sostenendo: “il prezzo di un artista vivente non corrisponde, né mai può corrispondere, alla quantità di lavoro o valore che contiene. Il suo prezzo rappresenta, il più delle volte, la misura del desiderio che i ricchi del paese hanno di possederlo. Una volta che alle classi abbienti

³² Throsby D., *Economia e Cultura*, pg.56-57

³³ Lazzaro E., Mossetto G., *Le determinanti del prezzo delle opere d'arte*, in Candela G., Scorcu A., *Il prezzo dei dipinti, Proposta per un numero indice delle aggiudicazioni d'asta*, pg. 42

si sia lasciato immaginare che il possesso dei quadri di un certo artista possa accrescere il loro prestigio, non ci saranno più limiti di prezzo”³⁴.

Questa affermazione appare come una curiosa profezia sul mercato odierno dell'arte contemporanea, caratterizzato da una folle frenesia speculativa e prezzi di aggiudicazione stratosferici: le radici di questo atteggiamento sono da rintracciare nelle caratteristiche intrinsecamente economiche dei beni culturali, identificabili quali beni *scarsi e utili* al tempo stesso. L'utilità del bene culturale si ravvisa nel soddisfacimento del desiderio o bisogno del singolo individuo di godimento di tali beni, mentre il concetto di scarsità è legato alle proprietà dell'oggetto culturale quale bene unico, non riproducibile, non rinnovabile e potenzialmente deteriorabile, in grado di determinare un'alta competizione tra gli agenti, e quindi prezzi sempre crescenti nonostante il bene stesso possa avere un valore intrinseco non significativo .

Già nel 1817 D. Ricardo parlava del problema del valore dei beni artistici come questione economica, adducendo esclusivamente il valore di tali oggetti alla rarità: inoltre, il valore dei beni artistici è “indipendente dalla quantità di lavoro occorsa originariamente per produrli: muta con il mutare della ricchezza e con il gusto di chi desidera possederli”³⁵ (in questo senso possono anche essere definiti come *positional goods*, ovvero beni impossibili da riprodurre in maniera massiva dal momento che il loro valore è prevalentemente in funzione della loro relativa desiderabilità³⁶). In aggiunta, l'opera d'arte non costituisce un bene di prima necessità, ed è del tutto priva di capacità funzionali: sono infatti definiti “beni informazione”, in quanto il valore dell'opera risiede essenzialmente nel capitale umano che costituisce sia l'*input* che l'*output* del processo produttivo. Tale aspetto influenza in maniera notevole lo scambio dei beni artistici, dando luogo al fattore già precedentemente esaminato di asimmetria informativa tra i compratori che lo caratterizza: l'informazione circa il valore dell'opera spesso non è distribuita in maniera equa tra gli acquirenti, motivo per il quale una oggettiva valutazione economica viene resa ancora più difficile.

³⁴ Ruskin J., *The Political Economy of Art*, 1857, in Lorusso S., Matteucci C., Natali A., *Il mercato dell'arte e delle case d'asta. Valutazione diagnostico-analitica ed economico-finanziaria. L'autentico, il falso e il riprodotto, nel settore dei beni culturali*, pg. 10

³⁵ Ricardo D., in Candela G., Scorcu A., *op. cit.*, pg. 12

³⁶ McAndrew C., *Fine Art and High Finance*, edizione e-book, posizione 595

Una conseguenza di tali caratteri economici del bene artistico può essere altresì quello dell'accezione del bene culturale quale bene di lusso (ovvero beni fonte di prestigio sociale e simbolo di appartenenza a un'élite culturale), bene rifugio (come forma di prevenzione dall'inflazione) o un *capital asset*, in grado di operare come un investimento economico che può garantire elevati ritorni futuri. Quest'ultimo fattore dipende principalmente dall'aspetto di durevolezza dell'oggetto artistico, ovvero dal fatto che tale bene può svolgere più volte la sua funzione, e per molti anni.³⁷

È necessario porre una distinzione fondamentale tra beni culturali pubblici e privati: mentre per i primi il valore non è strettamente osservabile, in quanto il consumatore, seguendo il classico problema del *free rider*, potrebbe non esprimere la propria disponibilità a pagare per il godimento di tali beni, ponendo come conseguenza il necessario intervento dello Stato nell'allocazione delle risorse, nel caso dei beni culturali privati il prezzo è determinato non solamente dalle caratteristiche di tale specifico mercato (tra cui la mancanza di trasparenza e regolamentazione, ovvero il fatto che la maggior parte delle transazioni avviene privatamente, creando una notevole variabilità nei prezzi) ma anche dal contesto culturale, i *trends* del momento, il gusto, l'influenza della critica e del sistema artistico (gallerie, fiere, musei...) in generale.

Fiz elenca nove punti fondamentali determinanti ai fini della quotazione di un'opera: la qualità dell'opera, il grado di piacevolezza e commerciabilità, la forza economica e l'importanza del gallerista, il critico di riferimento, la diffusione nazionale ed internazionale, le pubblicazioni e il curriculum delle mostre, gli investimenti pubblicitari, i collezionisti, il ruolo dei musei e delle istituzioni³⁸. Viene detto infatti che il prezzo è funzione dello “stock di capitale artistico” dell'opera, ovvero viene determinato dalla notorietà dell'artista, dalla qualità dell'opera, dal tempo trascorso dalla prima esposizione dell'artista, i compensi dell'artista, dalle mostre tenutesi in musei e gallerie, i prezzi precedentemente ottenuti, il tipo di espressione artistica scelta.³⁹

³⁷ Zorloni A. *L'economia dell'arte contemporanea*, pg. 144

³⁸ Fiz A., *Investire in Arte*, pg.13

³⁹ Benhamou F., *L'economia della cultura*, pg. 69

Ho già sottolineato nel paragrafo precedente come risulti fondamentale la reputazione del gallerista, e la notorietà dell'artista (che si misura con il suo potere contrattuale nei confronti dei mercati, la frequenza ed importanza delle mostre e delle pubblicazioni ad egli dedicate, eventuali premi e riconoscimenti, la presenza delle opere in importanti collezioni pubbliche e private) nella determinazione del prezzo di un'opera d'arte, o almeno per quanto riguarda gli artisti contemporanei: per gli artisti defunti o comunque per le opere trattate sul mercato secondario, tanto i galleristi quanto le case d'asta si attengono di norma ai precedenti prezzi di aggiudicazione per opere simili, mantenendosi su un prezzo simile o al di sotto di questi. Connesso al concetto di notorietà dell'artista troviamo la qualità dell'opera d'arte, un altro parametro oggettivamente difficile da determinare: la qualità è legata in primo luogo all'originalità dell'opera (ovvero, al fatto che non costituisca un falso o una copia), per cui si attribuisce enorme valore alla presenza della firma sull'opera e/o alla presenza di un certificato che attesti l'autenticità dell'opera; in secondo luogo, all'originalità espressiva, e quindi al periodo di produzione dell'opera, per cui si intende un'opera appartenente alla fase più creativamente felice di un artista, che segni l'identità stilistica e storica dell'autore, sia per soggetto (ad esempio, le famose *Piazze* di De Chirico) che per composizione e tecnica (il tipico monocromo blu di Yves Klein; o i "Tagli" di Lucio Fontana); la qualità dell'opera è un concetto che può altresì essere costruito da quelli che nel capitolo precedente abbiamo definito come i *gatekeepers* del sistema dell'arte (critica specializzata, curatori, collezionisti influenti, gallerie, musei, case d'asta, fiere, biennali, organi di stampa), ovvero i "collegamenti" tra artista e pubblico che possono, attraverso congegnate strategie mediatiche (mostre, pubblicazioni...), influenzare in modo significativo la valutazione critica di un artista, e di conseguenza, la sua valutazione sul mercato. La qualità dell'opera è quindi un fattore estremamente soggettivo e anzi, succede anche (e non infrequentemente) che tale fattore non trovi un corrispettivo nel prezzo dell'opera stessa: alcune opere importanti dal punto di vista storico-artistico, ma scarsamente note od apprezzate (un esempio, le opere del filone dell'arte Concettuale, difficili da comprendere e tantomeno da collocare, dal momento che talvolta nemmeno presentano un supporto

fisico “tradizionale”) possono presentare quotazioni di mercato relativamente basse. La tecnica di esecuzione è un altro dei fattori determinanti alla quotazione di un'opera: l'olio su tela, o comunque tempere e acrilici su diversi supporti (masonite, legno..) è il medium preferito dagli acquirenti; seguono le opere ad acquerello, tempera o pastello su carta, ma il loro valore è comunque tendente a meno della metà rispetto a un'opera su tela, dal momento che richiedono minor impegno e costo per l'artista; infine, i disegni a china, penna o matita. Naturalmente, i multipli (litografie, serigrafie, acqueforti...) presentano le valutazioni inferiori per la mancanza di scarsità, che va ad influire notevolmente sulla valutazione economica del bene; ma l'insieme di una tiratura può equivalere al valore di un'opera originale dell'artista. Stesso discorso applicasi alla scultura: una scultura viene considerata originale se riprodotta in meno di sei esemplari, altrimenti come parte di una serie di multipli; inoltre influisce notevolmente il costo del materiale e della manodopera. Risulta più difficile la valutazione delle opere realizzate con materiali o tecniche sperimentali: ad esempio, le opere *site specific*, quelle costituite con materiali deperibili, esempi di *body art* e *performances* che ovviamente non possono essere commercializzate di per se, ma solo attraverso riproduzioni foto o video. Per alcune opere, può anche valere il costo di produzione dell'opera stessa: un esempio eclatante in tal senso, la famosa scultura *For the Love of God* firmata dall'artista Damien Hirst, un teschio umano fuso in platino e tempestato di diamanti, dal valore di complessivo di 14 milioni di sterline. Infine, anche le fotografie hanno raggiunto importanti quotazioni negli ultimi anni, (la fotografia *Rhein II* del fotografo tedesco Andreas Gursky è stata venduta all'asta da Christie's New York nel 2011 per 4.3 milioni di \$), valore determinato anch'esso dalla presenza più o meno numerosa di stampe dello stesso soggetto.

La dimensione dell'opera è il fattore che a parità delle condizioni sopracitate influenza in maniera maggiore la quotazione di un'opera: ancora oggi molti commercianti adottano il cosiddetto “sistema dei punti”, nato in Francia ad inizio del Novecento, ovvero un sistema convenzionale per stabilire la quotazione ideale delle opere di singoli artisti o scuole in base alla loro area e al soggetto trattato (e quindi, applicabile esclusivamente ai dipinti) (tabella 1). Una variante di questo sistema

utilizza un coefficiente stabilito in relazione alla notorietà dell'artista (ad esempio, 3 per un artista affermato, 0,5 per un artista emergente) da moltiplicare alla somma tra base e altezza del dipinto. Le dimensioni di un'opera influiscono sul prezzo anche per un aspetto eminentemente pratico: le opere molto grandi, di difficile collocazione in un ambiente domestico e costosi in termini di manutenzione, assicurazione e magazzinaggio, avranno tendenzialmente prezzi minori rispetto alle opere di medie dimensioni.

Tabella 1: Misure correnti italiane unificate e parificate al sistema di misurazione internazionale

Punti	Misure	Punti	Misure
1	18x24		
2	20x25	10	40x60
3	20x30	10	45x55
4	20x35	10	45x60
4	25x30	12	50x60
4	24x30	15	50x70
5	20x40	20	60x70
5	25x35	25	60x80
5	30x35	25	50x100
6	30x40	25	60x90
6	35x40	30	60x100
8	35x45	30	70x100
8	35x50	40	60x120
8	40x50	40	80x100

Fonte: Vettese A., Investire in Arte.

Altri fattori che influenzano il prezzo di un'opera d'arte sono: la freschezza sul mercato, ovvero il numero di volte in cui l'opera è stata messa sul mercato, la provenienza (che può costituire un valore aggiunto, in caso di illustre provenienza, o meno, in caso di opera di illecita provenienza), la situazione economica generale, la richiesta di una determinata tipologia di lavoro sul mercato (di un particolare autore, corrente artistica o con altre specifiche peculiarità), la presenza di restrizioni alla

vendita (ad esempio, la mancanza di un certificato di esportazione), e nel caso l'opera fosse venduta all'incanto, la composizione degli acquirenti in sala, il contenuto dell'asta, il luogo e il periodo della vendita, e altri fattori contingenti come l'emotività e l'impulso all'acquisto⁴⁰.

Il mercato dell'arte si caratterizza più di altri come “fortemente inefficiente”⁴¹: abbiamo già accennato alla presenza dell'informazione incompleta, le cui cause sono da rintracciare principalmente nella frammentazione del mercato e nella soggettività della valutazione economica del bene artistico; inoltre, i beni culturali non sono né fungibili né omogenei (ovvero, non sono beni sostituti), e non esiste nemmeno una correlazione diretta tra costo di produzione (o tempo di esecuzione) e prezzo di vendita, quindi l'idea di mercato non si può semplicemente ingenerare a partire dal semplice incontro tra domanda e offerta⁴², le quali vengono invece prevalentemente influenzate dal valore prevalentemente simbolico del bene in esame (detto per questo motivo bene *semioforo*, ovvero portatore di un significato). L'offerta inoltre è caratterizzata dall'essere fissa nel breve termine per tutti gli artisti: si parla infatti di “zero elasticità” nell'offerta, per cui non importa quanto il prezzo cambia in funzione della domanda, l'offerta non subirà alterazioni.

A tutti questi fattori si aggiunge la scarsità di liquidità e di trasparenza nelle transazioni tipiche di questo particolare mercato (quest'ultima data dalla natura prevalentemente personale delle relazioni tra gli agenti economici), che causano forti discrepanze tra i prezzi di opere anche molto simili tra loro. Le transazioni comportano costi molto elevati, dal momento che per l'asimmetria informativa propria di questo mercati i costi sono legati prevalentemente all'acquisizione di informazione, determinante per l'acquisto. Gli agenti economici partecipanti possono dunque facilmente agire come *price-makers*, ovvero determinare il prezzo di un'opera d'arte dal momento che tali opere, come già detto, sono accomunate dal fatto di essere uniche e irriproducibili, e dal valore artistico e culturale estremamente soggettivo.

Come afferma il gallerista Johann König, per il bene artistico in conclusione “il

⁴⁰ Zampetti C, *Guida al Mercato dell'Arte Contemporanea*, edizione e-book, posizione 547

⁴¹ Lorusso S., Matteucci C., Natali A., *op. cit.*, pg.10

⁴² Vettese A., *Investire in arte: produzione, promozione e mercato dell'arte contemporanea*, pg.11

prezzo è sempre definito dalla cifra che qualcuno è disposto a pagare per quel lavoro”⁴³, riportando quindi in ultima sede il fattore-prezzo a dinamiche prevalentemente soggettive.

William Baumol fu il primo a richiamare l'attenzione sulla valutazione di mercato delle opere d'arte attraverso il suo articolo *Unnatural Values: or Art Investment as Floating Crap Game* del 1986: secondo lo studioso, le pitture non possiederebbero valori cosiddetti “naturali” capaci di indicarne un prezzo d'equilibrio, al contrario di oggetti quali “manufatti, bulloni e cuscinetti a sfera”⁴⁴, motivo per il quale “i prezzi possono fluttuare senza alcuna logica (..) e il valore di mercato delle opere d'arte manifesterà una dinamica casuale”⁴⁵ sulla base dei mutamenti non osservabili nei gusti del consumatore, generando un mercato fondato essenzialmente sul “gioco d'azzardo” (*floating crap game*)⁴⁶. Nel suo saggio Baumol evidenzia le profonde differenze che intercorrono tra mercato artistico e mercato finanziario: mentre un particolare stock è composto da una serie di titoli omogenei, due opere non sono mai esattamente identiche l'una all'altra (e vengono considerati dunque come beni imperfetti sostituti), determinando dunque la maggiore vastità del portafoglio di mercato dei dipinti rispetto a quello dei titoli finanziari; il possesso di uno stock finanziario è in mano a diverse migliaia di persone, diversamente dal bene artistico, di cui esiste un solo proprietario (o comunque ad un numero relativamente esiguo di persone), che ne detiene dunque il “monopolio”; il mercato finanziario opera su scala quotidiana e in luoghi stabiliti, al contrario del mercato artistico, che opera con tempistiche dilazionate (un'opera può apparire sul mercato anche per una sola volta nell'arco di un secolo) e spazi eterogenei; infine, i prezzi dei titoli finanziari costituiscono un'informazione pubblica, al contrario dei beni artistici, che presentano una buona fetta di mercato “sommerso” e/o privato. Per questi, motivi, e per la mancata completezza dei dati a disposizione sul mercato, secondo l'opinione di Baumol è impossibile compiere analisi sofisticate sull'andamento del mercato; nel suo saggio si concentra dunque su analisi più semplici, quali il tasso di ritorno di un

⁴³ Zampetti C, *op. cit.*, posizione 667

⁴⁴ Baumol W.J., *Unnatural Value: or Art Investment as Floating Crap Game*, pg.15

⁴⁵ *Ivi*, pg. 10

⁴⁶ Candela G., Scorcu A., *op. cit.*, pg. 38

investimento di una singola opera rivenduta più di una volta all'asta.

Il primo studioso a dare conto della sostanziale omogeneità dal punto di vista economico tra i beni artistici e tutti gli altri dal punto di vista economico fu William Grampp (1989), autore del modello *pricing the priceless*: contrariamente all'opinione di Baumol, Grampp sostenne che dal momento che anche il mercato artistico segue criteri di massimizzazione⁴⁷, i beni artistici possiedono un valore di mercato, misurabile e quantificabile.

Nonostante le opere d'arte presentino enormi differenze a livello di singolo artista, scuola, periodo, e anche tra opere dello stesso artista, alcuni economisti hanno tentato di razionalizzare il processo di determinazione dei prezzi delle opere di arte visiva elaborando diversi indici dei prezzi: tramite tali indici è possibile sia valutare se i dipinti possiedano o meno un valore fondamentale attorno cui oscillano i prezzi, sia studiare le tendenze di lungo periodo del mercato, sia confrontare l'apprezzamento di determinati *assets* e l'andamento del settore e dei suoi comparti (dipinti, grafica, sculture, ecc.) con quello dei mercati azionario, obbligazionario ed immobiliare⁴⁸, costituendo un utile strumento di valutazione dei possibili rendimenti nell'investimento in opere d'arte.

Gli indici di Borsa (i più importanti: Dow Jones, Nikkei, Financial Times, American Stock Exchange, MIB), anche se in base a quanto visto sopra circa le differenze tra i due mercati non possono dare direttamente conto dell'andamento del mercato dei beni artistici, possono comunque costituire un importante punto di riferimento per l'andamento del mercato delle opere d'arte visiva.

Tuttavia, pur agendo come indicatori per le decisioni all'acquisto, gli indici economici non possono sostituire le competenze, il gusto, e in generale gli input qualitativi che, come abbiamo visto, caratterizzano fortemente questo mercato, e pertanto, il loro utilizzo va integrato con l'ausilio di un esperto del settore.

Fu R. Rush il primo a richiamare l'attenzione del pubblico verso le quotazioni di singoli artisti o correnti, e a proporre una loro analisi attraverso un numero indice nel

⁴⁷ Grampp W.D., *Pricing the Priceless*, pg. 8

⁴⁸ Candela G., Scorcu A., *Economia dell'Arte*, pg. 295

suo volume *Art as an Investment* (1961): in questo senso, l'opera di Rush costituisce uno dei tentativi iniziali di verifica dell'efficienza del mercato artistico, e un primo importante passo di ricostruzione storica delle quotazioni ai fini di valutazione della potenziale redditività delle opere d'arte.⁴⁹ L'analisi di Rush si è svolta sui prezzi di aggiudicazione d'asta (ignorando quelli di stima) lungo un periodo di 35 anni, dal 1925 al 1960, considerando le vendite effettuate nelle maggiori case d'asta (Sotheby's, Christie's, Parke Benet), nonché numerose altre nelle maggiori piazze internazionali del mercato artistico. Lo studioso inserisce come campioni solo le opere più rappresentative di un determinato artista, e solo quelli di dimensioni medie (escludendo quelli più piccoli di 25x30 cm e quelli di grandissime dimensioni), riprodotti fotograficamente sui cataloghi. Attraverso questa particolare banca dati Rush è stato in grado di determinare gli andamenti medi per autore e per singola scuola. Ha inoltre calcolato un indice complessivo per il mercato dei dipinti, scegliendo gli artisti più rappresentativi a livello di prezzo all'interno di 23 scuole e sotto scuole: ponendo il 1925 come anno di base, riesce a giungere alla serie storica dell'indice di prezzo. Tale indice, come si può immaginare, risente molto dell'arbitrarietà di giudizio nella selezione degli artisti nel campione dei prezzi di mercato.

Tabella 2. Indice di Rush 1925-1960

Anno	Valore 1925=100
1925	100
1930	139
1935	121
1940	170
1945	189
1950	344
1955	609
1960	1274

Fonte: Rush, Arte Come Investimento

⁴⁹ Candela G., Scorcu A., *Il Prezzo dei dipinti: Proposta per un numero indice*, pg.29

Altri studiosi hanno utilizzato differenti metodi per la costruzione degli indici, ognuno dei quali è caratterizzato da un criterio specifico di selezione delle opere e che considera l'eterogeneità e la variabilità nel corso del tempo delle caratteristiche artistiche del bene oggetto di scambio. Basandosi tali indici sui risultati d'asta delle opere, possono anche essere definiti anche *indici dei prezzi d'asta*.

Il metodo dei *testimoni privilegiati* prevede che i dipinti selezionati siano stabiliti da un gruppo di esperti, i quali considerano gli artisti e le opere che hanno un'incidenza maggiore nella determinazione dell'andamento dei prezzi sul mercato. Il criterio di selezione, e di attribuzione di un “peso” a un determinato artista od opera è dunque soggettivo, facendo sì che il valore di questo indice sia in una certa misura arbitrario. Esempi di applicazione di tale metodo sono la banca dati costruita da Gerard Reitlinger (utilizzata da Baumol per il suo studio), che analizza nel suo *The Economics of Taste* i risultati d'asta delle vendite londinesi di oggetti d'arte (pitture, sculture, arte decorativa di oltre 5 secoli) degli “artisti più conosciuti al mondo” nell'arco di tempo 1760-1963. Il criterio di scelta utilizzato da Reitlinger è basato dunque sul successo di un determinato artista nelle vendite all'asta, valore che non ha nulla a che vedere con il valore qualitativo dell'opera o dell'artista stesso, ma che è meramente basato sulle preferenze espresse dal mercato stesso⁵⁰.

Anche il Sotheby's Art Index utilizza tale metodo di costruzione dei prezzi: scopo di questo indice, frutto della collaborazione tra la casa d'aste Sotheby's e il quotidiano “The Times”, è il costante monitoraggio del mercato dell'arte, misurando come in media mutino i prezzi per i vari prodotti del mercato dell'arte. Viene quindi riprodotto lo stesso tipo di informazione che gli operatori possono trarre dagli indici del “Financial Times” per il mercato finanziario; l'indicatore di prezzo, calcolato a partire dal 1967, viene costantemente aggiornato⁵¹. Si sono calcolati per diversi anni 12 differenti indici riferiti sia all'arte visiva che decorativa (oggi ridotti a 10), i quali vengono elaborati annualmente sulla base dei prezzi di aggiudicazione realizzati dalle maggiori case d'asta internazionali; i settori coperti da tali indici sono: dipinti

⁵⁰ Reitlinger G., *The Economics of Taste I: Rise and Fall of the Picture Market 1760-1963*, pg. 254

⁵¹ Funari S., *Corso di Mercati Artistici*, Ca' Foscari, 2004-2005

impressionisti, stampe antiche, argenti inglesi, libri antichi e moderni, vetri inglesi, dipinti di maestri antichi, dipinti del ventesimo secolo, mobili francesi, pitture inglesi del diciottesimo e diciannovesimo secolo, incisioni antiche, porcellane inglesi.

Gli esperti scelgono un numero di artisti rappresentativi di un determinato movimento o del mercato, le cui opere vengano messe in aste con una certa regolarità; dopo aver suddiviso le opere in classi che abbiano le stesse caratteristiche di valore, viene calcolato l'indice Sotheby's sulla base di due assunzioni, ovvero che a) la comparazione tra due opere della stessa classe fornisca una misura ottimale della variazione dei prezzi tra le date delle due osservazioni e b) il valore intrinseco tra i diversi gruppi in cui sono divise le opere di un determinato artista rimanga costante, anche se si verifica un mutamento nel valore di una determinata opera.

Risultano quindi evidenti gli svantaggi principali di questo indice: il carattere fortemente restrittivo e l'arbitrarietà cui sono soggette le osservazioni, e soprattutto, il ruolo eminentemente soggettivo giocato dagli esperti che selezionano i “testimoni privilegiati”⁵². Ciononostante, il *Sotheby's Art Index* costituisce oggi il riferimento più importante per gli operatori del mercato.

Un secondo metodo di costruzione dei prezzi viene denominato *metodo della doppia vendita*: partendo dal presupposto del carattere di unicità dell'oggetto artistico, tale metodo utilizza solo i prezzi di aggiudicazione della stessa opera in vendite successive. Viene ovviato il problema dell'eterogeneità dei campioni, il quale però riemerge al momento di aggregazione dei dati riferiti alle doppie vendite di campioni diversi: è necessario dunque dare un peso alle variazioni dei prezzi in tutti i periodi, problema affrontato ricorrendo ad un metodo di interpolazione, la *repeated sales regression (RSR)*. Tale metodo venne elaborato originariamente per studiare l'andamento dei prezzi dei mercati immobiliari, i quali presentano difficoltà di monitoraggio simili a quelle dei mercati artistici: entrambi i mercati sono accomunati dalla variabilità di tempo e spazio delle transazioni (uno stesso immobile, come una medesima opera d'arte, può essere rivenduto ad una certa distanza nel tempo ed in luoghi diversi), e da costi di transazione molto elevati.

⁵² Candela A., Scorcu G., *Il prezzo dei dipinti: proposta per un numero indice*, pg.46-48

Diversi economisti si sono avvalsi di questo metodo per la costruzione dei loro indici. Il primo studio è quello effettuato da Robert Anderson nel 1974, che utilizza la *RSR* per spiegare cosa determini il tasso di variazione del prezzo dei dipinti: lo studioso, utilizzando il catalogo Reitlinger, estrapola 1730 doppie vendite da circa 13000 vendite effettuate tra il 1653 e il 1970. Come Anderson, Goetzmann (1993) desume la propria banca dati da Reitlinger, e costruisce un *Art Return Index* nel periodo 1715-1986 utilizzando l'osservazione delle doppie vendite ed altri metodi: Goetzmann divide il periodo di osservazione in 6 categorie, tre di “mercato toro”, corrispondenti ai periodi di crescita dei prezzi, e tre di “mercato orso” di caduta dei prezzi in concomitanza con le grandi depressioni economiche di Stati Uniti e Gran Bretagna.

Pesando (1993) propone invece la determinazione di un indice semestrale dei prezzi (in corrispondenza con il calendario d'asta, che prevede che le sessioni d'asta siano concentrate nei due periodi maggio-giugno e novembre-dicembre), dal 1977 al 1992 utilizzando il metodo *RSR* applicato al mercato della grafica seriale: secondo l'opinione di Candela e Scorcu, il limite fondamentale di tale lavoro risiederebbe nell'ipotesi di rappresentatività del mercato della grafica seriale di tutto il mercato dell'arte. Mei e Moses (2001) hanno ricavato 4896 doppie vendite da tutte le vendite delle case d'asta Christie's e Sotheby's di New York nel periodo 1875-2000: da tali dati hanno successivamente ricavato un *annual art index*, e sotto-indici annuali per le categorie di dipinti *Old Masters*, impressionisti, moderni ed americani per diversi periodi di tempo. Questi indici annuali sono utili per chiarire qualora le caratteristiche di rischio e rendimento delle opere d'arte possano essere paragonabili a quelle dei tradizionali titoli finanziari, quali obbligazioni ed azioni⁵³, e sono in grado di misurare la performance del mercato dell'arte nel tempo, come fa ad esempio l'indice di borsa di *Standards and Poor's* per il mercato azionario americano.

Per quanto largamente utilizzato, il metodo della doppia vendita presenta quale difetto quello di una informazione assai limitata, che non può essere considerata quale rappresentativa dell'intero mercato dell'arte.

Un terzo metodo è quello della *regressione edonica* (o del *dipinto grigio*): tale

⁵³ Mei J., Moses M., *Art as an Investment and the Underperformance of Masterpiece*, pg. 2

metodo ipotizza che il valore di un dipinto sia dato dalla somma del prezzo di un'opera standard più il prezzo delle varie caratteristiche (artista, soggetto, medium, tecnica pittorica, dimensioni, ma anche il luogo dell'asta, la reputazione dell'artista, la presenza della firma) che identificano il dipinto. Il metodo viene detto “edonico” dal momento che si rifà al modello qualitativo dei beni di consumo: ogni caratteristica fisica e ogni attributo immateriale di un dipinto sono oggetto di valutazione economica ed hanno un prezzo perché fonte di piacere o utilità per il compratore (edonico deriva dal greco *ἡδονή*, piacere).⁵⁴

Contrariamente al metodo della doppia vendita, tale metodo prende in considerazione tutte le compravendite del mercato; la regressione edonica permette di stimare tanto il prezzo delle caratteristiche dei singoli dipinti tanto quello del dipinto standard.

Nel modello teorico proposto da Beltratti e Siniscalco (1993), il prezzo dei beni artistici è determinato sulla base delle condizioni di equilibrio sul mercato dei beni di consumo e su quello delle opere d'arte; queste ultime sono domandate sia per la loro utilità intrinseca sia per la loro funzione di riserva di valore⁵⁵. In tale modello la regressione edonica viene applicata a 542 opere fotografiche vendute nelle aste di Christie's e Sotheby's: il limite maggiore risiede nella eccessiva specializzazione delle opere prese a campione, ma ha il vantaggio di fondarsi su una banca dati che tenta di essere quanto più completa possibile.

Frey e Pommerehne (1989) cercano nel loro modello (spiegato nel loro testo *Muse e Mercati*) le determinanti in grado di spiegare le differenti quotazioni dei dipinti, fondate tanto sulla valutazione artistica, e quindi sulla stima da parte degli esperti delle opere d'arte, quanto sui fattori di mercato, ovvero l'interrelazione di variabili di domanda e offerta, che influenzano le quotazioni effettive. Lo scopo ultimo è quello di vedere se esiste una correlazione tra i fattori di “artisticità” e le quotazioni raggiunte sul mercato da determinate opere, e, in ultima sede, quello di verificare gli effettivi tassi di rendimento delle opere d'arte prese in esame.

L'utilizzo del metodo della regressione permette la stima di una funzione di

⁵⁴ Santagata W., *Simbolo e Merce*, pg. 158

⁵⁵ Candela A., Scorcu G., *op cit.* pg.13

valutazione artistica che prende in considerazione diversi indicatori (che sono quelli che in precedenza abbiamo definito come componenti del “capitale di stock artistico” di un'opera): oltre al grado di “popolarità” della corrente a cui l'artista appartiene, il numero di premi vinti da un'artista e di esposizioni a cui ha partecipato ; la versatilità di un'artista nelle diverse tecniche di esecuzione, ovvero il numero di medium con cui lavora; lasso di tempo trascorso dalla prima esposizione (personale e collettiva); le quotazioni precedenti delle sue opere. Tanto più elevate saranno tali cifre, tanto più alta sarà la valutazione artistica. (Tabella 3)

Tabella 3: La stima econometrica della funzione di valutazione artistica

Arte Informale	- 1670** (-5,48)
Pop Art	-810** (-2,94)
Op Art	-430 (-1,58)
Nuovo Realismo	-240 (-0,96)
Arte Concettuale	181** (8,10)
Numero di personali (totale)	190** (14,79)
Numero di partecipanti ad esposizioni collettive (totale)	43** (3,71)
Numero di premi vinti (totale)	230** (3,57)
Numero di anni trascorsi dalla prima personale	60* (1,91)
Numero di anni trascorsi dalla prima partecipazione a un'esposizione collettiva	85** (3,07)
Varietà delle tecniche utilizzate dall'artista	2950** (7,27)
Quotazioni passate	110** (10,79)

Fonte: Frey B. S. e Pommerehne W. W., *Muse e Mercati. Indagine sull'economia dell'arte*.

Dal momento che i due studiosi presuppongono un modello di mercato perfettamente concorrenziale, ovvero nel quale i prezzi sono determinati dal semplice incontro tra domanda e offerta, interagiscono nella determinazione del prezzo di un'opera diversi fattori: dal lato dell'offerta, l'utilizzo di materiali costosi, dimensioni dell'opera d'arte, attività di promozione; dal lato della domanda, il reddito pro-capite, il tasso di rendimento sugli investimenti alternativi (minore è tale tasso, maggiore è la domanda e la quotazione delle opere d'arte), indice di valutazione artistica data dai critici, tasso di inflazione, lungimiranza del gallerista, anni trascorsi dalla morte dell'artista, ed infine, se l'artista è o meno un cittadino americano.

Le stime dei prezzi sono poi ottenute con un metodo a due stadi, nel quale i valori teorici della funzione di valutazione artistica sono variabili esplicative della funzione di prezzo (stima e aggiudicazione) delle opere d'arte⁵⁶.

I due studiosi prendono in considerazione il periodo 1971-1981, e un campione di 100 artisti per anno, determinando i 100 artisti con il punteggio più alto. I dati impiegati provengono tanto dai cataloghi riepilogativi ed annuali delle case d'asta, dal già citato volume di Reitlinger, nonché da altre pubblicazioni e riviste specializzate per le informazioni di tipo qualitativo. Il metodo di misurazione, ovvero la tecnica della creazione dell'indice di artisticità, e i dati di valutazione data da pubblico e critica sulla produzione di un artista, sono invece derivati dal *Kunstkompass* di Bongard, ovvero la classifica dei 100 migliori artisti viventi pubblicata annualmente sul mensile tedesco *Capital* dallo studioso Bongard dal 1970 al 1983. Tale classifica attribuisce ad ogni artista un punteggio calcolato sulla base delle correlazioni tra i dati relativi alle quotazioni medie di opere importanti e l'entità quali-quantitativa dei riconoscimenti culturali, constatando dunque nel riconoscimento storico-critico il fattore primario di determinazione di una gerarchia delle quotazioni.⁵⁷

In sostanza i due studiosi, affermando l'unicità del valore dell'opera d'arte, e quindi l'impossibilità di studiare l'evoluzione media del mercato dell'arte visiva tramite indici generali dei prezzi, concludono la stretta interrelazione tra le stime degli esperti

⁵⁶ Ivi, pg. 55

⁵⁷ Codignola F., *Prodotto, prezzo e promozione nelle politiche distributive di arte contemporanea*, pg. 102-103

e i prezzi di aggiudicazione (“i pittori e gli scultori le cui opere raggiungono le quotazioni più elevate sono, nel complesso, quelli più apprezzati dagli ambienti artistici”⁵⁸), e dunque la corrispondenza tra il valore artistico di un'opera e quello di mercato.

Lazzaro e Mossetto (1997) propongono un modello nel quale, a partire da un campione di dipinti (escludendo quindi le opere in serie, sculture ed installazioni) di artisti contemporanei venduti all'asta tra il 1943 e il 1993, pongono come variabile dipendente il prezzo di aggiudicazione, capace di spiegare l'apprezzamento monetario di un particolare artista. Viene considerata l'intera produzione di un artista le cui opere vengono scambiate con regolarità, escludendo il criterio di “rappresentatività” dell'opera in un determinato *corpus* di opere dello stesso artista. Similmente a Frey e Pommerehne, illustrano fattori sia economici sia artistico-qualitativi in grado di spiegare tale apprezzamento: tra i fattori economici i due studiosi segnalano i prezzi precedenti, la data dell'avvenuta transazione, le dimensioni dell'opera, la casa d'asta dove il pezzo è stato battuto, la “americanità” dell'artista, il fattore “deceduto”, il mercato o luogo dove la transazione è avvenuta, il tasso di sconto (ovvero il tasso interbancario di breve periodo rilevato mensilmente, considerato come indicativo della liquidità e della crescita monetaria del sistema economico⁵⁹), indice della produzione industriale (maggiore la crescita del Paese, maggiore la richiesta di *commodity goods*); tra i fattori artistico-qualitativi, il periodo di produzione, il numero di presenza del dipinto a mostre in importanti istituzioni pubbliche e private (non a scopo di lucro), numero delle collezioni pubbliche e istituzioni che hanno posseduto il dipinto, numero delle collezioni private importanti in cui il quadro è stato incluso, numero delle gallerie o importanti mercanti d'arte che hanno posseduto il dipinto, numero di pubblicazioni dell'opera, tecnica impiegata, autenticità dell'opera. Tutti questi fattori incidono in maniera significativa sul prezzo di aggiudicazione di un'opera; in particolare, le variabili macroeconomiche del tasso di sconto e l'indice di produzione industriale, dal momento che “la correlazione negativa

⁵⁸ Frey B., Pommerehne W., *Muse e Mercati: indagine sull'economia dell'arte*, pg. 167

⁵⁹ Lazzaro E., Mossetto G., *Le determinanti dei prezzi delle opere d'arte*, in Candela G., Benini M., *Produzione e circolazione dell'informazione nel mercato dell'arte*, pg. 48

tra il tasso di sconto e il livello dei prezzi si allinea con i risultati ottenuti circa l'effetto compensativo dell'investimento in arte; mentre un aumento della ricchezza reale dell'intero sistema economico è concorde con un incremento dei prezzi dei beni artistici (correlazione positiva)⁶⁰.

Un ulteriore metodo di costruzione dei prezzi venne proposto da J.P. Stein nel 1977, definito come *metodo del dipinto medio*: lo studioso crea un indice calcolato tramite il rapporto delle medie geometriche dei prezzi di aggiudicazione dei dipinti registrati durante due sedute. Stein analizza le vendite all'asta occorse tra il 1947 e il 1967 negli Stati Uniti e in Gran Bretagna, inserendo nel suo campione dipinti di qualsiasi periodo e di artista (l'unico criterio posto era che l'artista fosse deceduto, dal momento che opere aggiunte sul mercato potevano alterare l'andamento del mercato, e quindi, l'indice dei prezzi). Considera dunque come simili, e aggregabili, tutti i dipinti; tramite i prezzi medi di aggiudicazione, Stein calcola il tasso annuale di variazione dei prezzi, assumendo che tale tasso sia una stima della variazione del valore dell'intero stock di dipinti (Tabella 4). Tra i pregi di quest'indice, vi è sicuramente la coerenza temporale, essendo i dipinti analizzati riferiti ad artisti deceduti e permettendo dunque l'ipotesi di uno stock immutabile nell'arco di tempo considerato⁶¹: in questo modo, le informazioni a disposizione sono molto più vaste rispetto a quelle ottenibili dal metodo della doppia vendita. Lo svantaggio è quello di ignorare invece molte altre informazioni, quali le caratteristiche proprie del dipinto (dimensione, tecnica, stile..), nonché i prezzi di stima; inoltre l'eccessiva omogeneità del campione potrebbe porre problemi di confronto, e di perdita di significatività nel tempo in quanto l'indice che viene ricavato è a base fissa.

⁶⁰ Ivi, pg.54

⁶¹ Candela G., Scorcu A., *op. cit.*, pg. 42

Tabella 4: *Indice di Stein (U.S.A. e Gran Bretagna 1947-1968)*

Stati Uniti				Gran Bretagna			
Anno	Valore dell'indice	E.S. (%) della stima	Ampiezza Campione	Valore dell'indice (£)	Valore dell'indice (\$)	E.S. (%) della stima	Ampiezza Campione
1966-67	2300	6,7	258	829	2314	2,5	2176
1965-66	4904	9,8	255	888	2489	2,5	2040
1964-65	3087	10,2	190	1011	2821	2,9	1187
1963-64	2802	7,8	268	811	2267	2,9	1965
1962-63	2445	8,3	321	810	2270	3,4	1580
1961-62	2417	10,5	293	512	1438	3,1	1743
1960-61	1185	8,1	374	355	995	2,8	2240
1959-60	853	6,5	407	298	836	2,8	2087
1958-59	1057	9,3	370	234	656	3,1	1998
1957-58	803	7,3	419	188	527	2,8	1765
1956-57	623	5,8	442	190	529	3,3	1528
1955-56	629	4,5	634	174	488	3	1449
1954-55	583	5	475	142	396	2,6	1097
1953-54	448	4,8	352	109	307	2,6	1289
1952-53	536	5,8	402	133	373	3,4	1145
1951-52	515	4,3	523	96,7	269	2,9	1175
1950-51	529	4,3	501	107	299	2,8	1470
1949-50	375	4,4	546	98,6	276	3	1252
1947-49	454	3,6	837	98,1	395	2,2	2297
1946-47	395	3,7	733	91,1	367	2,6	1525

Fonte: Stein J. P., *The Monetary Appreciation of Paintings*.

Il metodo del *dipinto rappresentativo* risulta un'elaborazione del metodo del dipinto medio. In tale modello, proposto da Scorcu e Candela, viene introdotto rispetto al metodo precedente un ulteriore elemento di selezione che permette di fare affidamento sempre sullo stesso dipinto medio, sessione dopo sessione, rispetto a date caratteristiche di prezzo⁶². Detto altrimenti, la rappresentatività di un quadro viene valutata non in funzione delle sue qualità artistiche, ma rispetto alla strutturazione dei

⁶² Candela G, Scorcu A., *Aste di Arte Moderna e Contemporanea* in Candela G., Benini M., *op. cit.*, pg 62

prezzi, utilizzando il valore della stima (un valore intermedio tra la stima alta e la stima bassa) e il prezzo di aggiudicazione. Le case d'asta non solo forniscono una buona rappresentatività delle opere offerte per le loro caratteristiche di elevata qualità e liquidità, ma altresì costituiscono i principali operatori che diffondono notevole informazione relativa ai prezzi, al fine di creare un mercato fortemente strutturato: i due studiosi affermano, in base a questa supposizione, che le case d'asta tendano a riprodurre in ogni sessione, al fine della massimizzazione del profitto di intermediazione, la struttura dei prezzi dello stock esistente di dipinti. Essendo il prezzo di stima un valore determinato dalla casa d'aste, risulta essere questo per gli autori il principale elemento di valutazione della struttura dei prezzi.

Dopo aver selezionato un campione, composto esclusivamente da dipinti venduti in asta tra il 1983 e il 1996 (escludendo le aste di dispersione perché considerate non sufficientemente rappresentative del portafoglio di mercato) ogni dipinto di ciascuna sessione viene classificato in base al rapporto tra il suo prezzo di stima e il valore medio delle stime della relativa sessione (si ricorda che per sessione d'asta si intende il periodo dell'anno dove è concentrato il maggior numero di aste importanti: le sessioni d'asta sono normalmente due nell'arco dell'anno, maggio-giugno e novembre-dicembre). Viene altresì calcolata una “distribuzione generale” dei prezzi relativi di stima dei dipinti presentati in asta, con riferimento all'aggregato delle singole sessioni.

La rappresentatività di una sessione dello stock totale dei dipinti viene garantita dalla similitudine tra la distribuzione dei prezzi relativi di stima in ciascuna sessione (e la similarità tra di loro) e la distribuzione generale. Le aste appartenenti a tali sessioni vengono per questo motivo dette *aste di mercato*.

I due studiosi hanno utilizzato tale metodo per costruire un indice applicato all'analisi del mercato italiano dei dipinti: i dati raccolti fanno riferimento alle transazioni in aste di arte moderna e contemporanea della casa d'arte Finarte (oggi non più in attività), nelle sedi di Roma, Lugano e Milano nel periodo 1983-1996, ovvero un campione di 10627 dipinti presentati in 104 sedute d'asta (Tabella 5). Nell'indice viene considerato il campo di variazione dei prezzi di stima (minima e massima) e il

prezzo di aggiudicazione; per quest'ultimo dato, viene anche calcolato un indice delle aggiudicazioni, in base al rapporto tra il numero di opere vendute e quelle offerte. Il vantaggio di quest'indice, rispetto alle applicazioni derivate dal metodo della doppia osservazione, è quello di rispondere ai problemi di disomogeneità temporale e geografica, proponendo di determinare il valore (e il tasso di rendimento) del dipinto medio che viene venduto in ogni seduta d'asta di un mercato specifico; inoltre la doppia osservazione registra solo i beni scambiati per almeno due volte sul mercato, limitando non solo il campione in maniera notevole ma altresì escludendo dipinti che potrebbero invece essere rappresentativi (d'altra parte il fatto che i dipinti vengano scambiati una volta sola non implica che essi siano indesiderabili dal punto di vista della liquidità o della qualità).

La determinazione del dipinto rappresentativo, quindi di un'unità di misura costante utilizzata nel periodo esaminato, ha consentito di individuare un progressivo aumento di valore, evidente nel periodo della bolla speculativa 1988-1990. In tale studio sono apparsi altri risultati, come l'individuazione delle *blue chips* del settore dei dipinti dell'arte moderna, ovvero gli artisti italiani più rappresentativi del mercato dell'arte moderna italiana; la sostanziale coerenza della dinamica del prezzo dei dipinti tra il mercato italiano e quello internazionale; e la copertura da parte della dinamica complessiva della perdita del potere d'acquisto della moneta, e quindi al ruolo dell'oggetto-arte come bene rifugio. Comunque il vantaggio maggiore di questo modello è la sua potenziale applicazione ad altri segmenti del mercato dell'arte visiva, e la replicabilità dei risultati.

Tabella 5: Indice storico del prezzo dei dipinti

AMI		AMI	
1983:1	100	1990:1	424,99
1983:2	66,84	1990:2	379,28
1984:1	110,09	1991:1	223,32
1984:2	131,01	1991:2	196,06
1985:1	125,43	1992:1	225,19
1985:2	116,92	1992:2	154,87
1986:1	111,92	1993:1	172,09
1986:2	129,68	1993:2	213,44
1987:1	142,54	1994:1	172,71
1987:2	150,23	1994:2	158,06
1988:1	201,7	1995:1	221,99
1988:2	165,54	1995:2	187,71
1989:1	243,23	1996:1	213,81
1989:2	304,61		

Fonte: Candela G. e Scorcu A. E., *Aste di arte moderna e contemporanea*.

Visto il crescente interesse nei confronti dell'arte quale investimento alternativo, sono sorti negli ultimi anni diversi studi relativi al prezzo dell'opera dell'arte e alla sua capacità di rendimento futuro: le informazioni raccolte sono esclusivamente quelle delle case d'asta, motivo per il quale tali indici sono soggetti ad una certa “distorsione” rispetto all'effettiva realtà del mercato, composto come si è visto da più agenti. Tali dati vengono messi a disposizione da diversi siti specializzati: i *databases* più importanti ed utilizzati sono Artnet, Art Sales Index, Art Market Research, Artifact, Artprice (quest'ultimo il sito web da me utilizzato nel prossimo paragrafo per il reperimento dell'informazione circa i risultati d'asta). (Tabella 6)

Tabella 6: I principali database

DATI DELLE ASTE	ARTNET	ARTPRICE	ART SALES INDEX	ART MARKET RESEARCH	ARTFACT
Numero artisti	182000	405000	200000	Dipende dall'indice	>500000
Numero case d'asta	>500	2900	>500	N/A	>2000
Ambiti	Fine Art (20 milioni di risultati) e alcuni ambiti arte decorativa	Fine Art (20 milioni di risultati)	Fine Art (3,5 milioni di risultati)	Fine Art e Arti decorative	Fine Art e Arti decorative (53 milioni di risultati)
Range	Dal 1985	Dal 1960	Dal 1920	Dal 1975	Dal 1986
Tipo di motore di ricerca	Avanzato	Moderato	Avanzato	N/A	Moderato
Attività connesse	Aste Online	Analisi di Mercato/Art Index	Analisi di Mercato/Art Magazines	Art Index	Aste online
Quota annuale	\$99-2000	\$148-565	Gratis	Variabile	\$200-1995

Fonte: Kräussl R., *Art Prices Indices*, in McAndrew C., *Fine Art and High Finance*.

Sono diversi gli osservatori che a livello nazionale ed internazionale effettuano indagini sull'andamento del mercato dell'arte, elaborando sia report che indici di prezzo: *Nomisma*, nato come osservatorio dei fenomeni economici su scala locale e internazionale, che dal 2004 concentra la propria attenzione sull'andamento del mercato dell'arte (chiamandosi prima “Laboratorio sul Commercio dei Beni Artistici” e dal 2010 “Osservatorio sul Mercato dei Beni Artistici”), fornendo anche numerose banche dati di quotazioni delle opere derivanti sia dai risultati d'asta che dagli scambi commerciali nell'ambito delle *visual arts*, report semestrali (uno generale sul mercato artistico italiano e altri due dedicati all'arte moderna e contemporanea), e diversi indici. Tra gli indici elaborati dal *Nomisma* ricordiamo il *Nomisma Art World Price*, derivato da diversi indici; più vicini al campo d'interesse della presente trattazione sono gli indici dedicati al mercato dell'arte moderna e contemporanea italiana, il *NIM* (*Nomisma Italian Modern Art*) e il *NIC* (*Nomisma Italian Contemporary Art*). Questi

ultimi analizzano i risultati d'asta di 25 artisti italiani moderni e 25 contemporanei (insieme a altri 7 artisti italiani classificati in base a diversi pesi come moderni e contemporanei). I criteri di valutazione utilizzati per la selezione del campione sono gli anni di lavoro dell'artista, il valore degli scambi e il volume; a parte sono calcolati degli indicatori di liquidità.

L'area research della banca Monte dei Paschi di Siena elabora annualmente un Art Market Report con l'intento di analizzare il mercato artistico, e come questo sia impattato dall'andamento generale dell'economia a livello globale; nel report gli scambi artistici dei dipinti sono suddivisi in base al periodo di riferimento, elaborando per ognuno di questi periodi un apposito indice.

L'*Equivalent Sales Index* nasce dalla collaborazione tra Unicredit Private Banking e ArsValue, *internet company* fondata da economisti specializzati in mercati artistici: dal 2006 permette di analizzare l'andamento del mercato italiano e dei duecento artisti più significativi. L'indice viene suddiviso a sua volta in 3 indici applicati ad ogni artista: indice delle classi dimensionali, indice delle tecniche pittoriche e indice dell'artista. Tali indici vengono aggregati andando a costruire gli *Indici per il mercato italiano dell'arte moderna e contemporanea*.

L'indice elaborato dalla compagnia Artnet risulta dall'unione delle due metodologie della *RSR* e della *regressione edonica*: infatti vengono utilizzati solo i beni comparabili tra loro, ma ogni opera viene considerata singolarmente durante il processo di stima. In questo modo si riescono ad evitare i problemi dei due metodi, la parzialità del campione rappresentativo e l'aggregazione dei dati appartenenti a categorie diverse.

Infine vale la pena ricordare l'indice formulato dall'altra grande banca dati dei risultati d'asta, ArtPrice: questo indice, definito *Art Market Confidence Index*, è un indice di “fiducia” in grado di monitorare e seguire in tempo reale le reazioni degli attori del mercato in relazione a fenomeni economici, o comunque in grado di influenzare l'economia mondiale (quali variazioni della Borsa, avvenimenti geopolitici...). Tale sistema è poi collegato agli indici di prezzi ArtPrice, per essere in grado di comunicare a tutti gli attori mediatici l'andamento del mercato in tempo reale, e

prevederne la futura evoluzione⁶³.

In conclusione, è importante la conoscenza dei principali indici di prezzo (Tabella 7), dal momento che fondano alcuni dei diversi *Art Reports* da me utilizzati per l'analisi delle *Italian Sales* che affronterò nel prossimo paragrafo. Fondandomi sui dati a mia disposizione cercherò di interpretare i risultati di prezzo ottenuti in tali vendite, e l'andamento del mercato di tale settore, alla luce dell'attuale situazione di mercato tanto italiano quanto internazionale, prendendo in considerazione l'incidenza di diversi fattori sia economici che culturali e sociali.

Tabella 7: Principali studi sulla costruzione degli indici di prezzo per il mercato artistico.

AUTORE	ANNO	CAMPIONE	PERIODO DI ANALISI	METODO
Anderson	1974	Paintings in general Paintings in general	1780-1960 1780-1970	Hedonic Repeat Sales
Stein	1977	Paintings in general	1946-1968	Random Samplings
Baumol	1986	Paintings in general	1652-1961	Repeat Sales
Frey & Pommerehne	1989	Paintings in general	1635-1949 1950-1987	Repeat Sales Repeat Sales
Buelens and Ginsburgh	1993	Paintings in General	1700-1961	Hedonic
Pesando	1993	Modern Prints	1977-1991	Repeat Sales
Goetzmann	1993	Paintings in general	1716-1986	Repeat Sales
Barre et al.	1996	Great Impressionist Other Impressionist	1962-1991 1962-1991	Hedonic Hedonic
Chanel et al.	1996	Paintings in general Paintings in general	1855-1969 1855-1969	Hedonic Repeat Sales
Goetzmann	1996	Paintings in general	1907-1977	Repeat Sales
Pesando e Shum	1996	Picasso Prints	1977-1993	Repeat Sales
Czujack	1996	Picasso Paintings	1966-1994	Hedonic
Mei and Moses	2001	American, Impressionist, Old Masters	1875-2000	Repeat Sales
Ross and Zondervan	1993	Stradivari Violins	1803-1986	Hedonic

Fonte: Ashenfelter O. e Graddy K., Auctions and the Price of Art

⁶³ Codignola F., *op. cit.*, pg. 106-107

CAPITOLO 4. ANALISI DEL CASO STUDIO: LE “ITALIAN SALES” DI CHRISTIE'S E SOTHEBY'S

4.1 LE “ITALIAN SALES”

Le “Italian Sales” sono le aste di arte italiana del XX secolo che si svolgono ogni anno ad ottobre presso le sedi londinesi delle case d'asta Christie's e Sotheby's: ad oggi, costituiscono l'unico appuntamento a livello mondiale concentrato su questo particolare settore artistico, e uno dei più seguiti, tanto dal mercato italiano quanto da quello internazionale.

Fu la casa d'aste Sotheby's ad includere per prima tra le proprie aste una vendita dedicata esclusivamente all'arte italiana del XX secolo, nel 1999, seguita l'anno dopo da Christie's. Nell'autunno del '99 una serie di mostre a Londra organizzate in occasione del Festival Italiano di Cultura, quali la prima grande retrospettiva di a Lucio Fontana per il centenario della sua nascita presso la Hayward Gallery (organizzata da Sarah Whitfield, all'epoca contemporaneamente consulente per Sotheby's), e le mostre di Morandi (“Morandi and His Time: Paintings from the Giovanardi Collection”) e Severini (“Gino Severini: From Futurism to Classicism”) organizzate dalla Estorick Collection of Italian Modern Art, nonché altre mostre dedicate ad Alighiero Boetti, Mimmo Paladino e Michelangelo Pistoletto posero i riflettori sulla produzione artistica italiana del '900, a testimonianza del crescente interesse verso queste opere e i loro artisti.

Ma al riconoscimento museale non corrispondeva un altrettanto forte riconoscimento di mercato: come racconta Mariolina Bassetti, chairman di Christie's Italia e direttore internazionale nel dipartimento di Post-War & Contemporary⁶⁴, la *Italian Sale* nacque con l'idea di offrire per la prima volta al pubblico una raccolta organica di opere di artisti italiani che coprivano tutto l'arco del secolo, prendendo ispirazione dalla mostra organizzata nel 1994 al museo Guggenheim di New York “Italian

⁶⁴ <http://www.artribune.com/2013/10/italian-sale-nelle-parole-di-miss-christies/>

Metamorphosis”, una panoramica sull'arte italiana del '900; l'asta inoltre intendeva porre un particolare focus sull'arte italiana del dopoguerra, ovvero quelle correnti artistiche che completano e seguono il lavoro dei “grandi” Lucio Fontana, Piero Manzoni e Alberto Burri, come l'Arte Povera e l'Arte Cinetica e Programmata, meno conosciute fuori dall'Italia. L'intento era infatti quello di portare all'attenzione del mercato estero la fertile produzione artistica italiana dello scorso secolo, e gli artisti che hanno segnato non solo la storia dell'arte del nostro paese, ma che hanno avuto anche grande impatto sul panorama artistico internazionale.

Alcuni degli artisti che infatti figurano nel catalogo delle Italian Sales sono altresì presenti nel catalogo delle aste del Dipartimento *Post War and Contemporary Art* di Londra, ma solo gli artisti con un mercato già solido, come ad esempio Lucio Fontana, Alberto Burri e Piero Manzoni: con queste aste invece, venne, e viene tuttora, reso possibile far apprezzare ad un pubblico estero nomi meno affermati sul mercato internazionale, come Mario Schifano o Paolo Scheggi le cui quotazioni oggi hanno raggiunto ottimi livelli.

Questa asta, che viene presentata in anteprima nei maggiori centri italiani (Roma e Milano), ha luogo a Londra, la capitale che costituisce indubbiamente il centro economico europeo del mercato dell'arte (ha fatturato oltre 2 miliardi di dollari in vendite all'asta nel 2012, ovvero il 30% del mercato all'asta globale), grazie alla presenza delle case d'asta e delle gallerie più importanti e rinomate a livello mondiale, all'altrettanto forte presenza del mercato finanziario della City e di un regime fiscale assai favorevole agli acquisti importanti, quest'ultimo fattore in grado di attirare collezionisti da tutto il mondo. Inoltre l'asta si svolge nelle sedi principali delle due case d'asta, e quindi nel cuore di Mayfair, l'elegante quartiere centrale della città, che ospita anche innumerevoli gallerie. Da sottolineare inoltre la concomitanza dell'asta con la Frieze Art Fair, la fiera d'arte contemporanea inaugurata nel 2003 e che si svolge a cadenza annuale ogni ottobre, oggi appuntamento a livello mondiale per appassionati e collezionisti: tale evento richiama altresì una serie di altri eventi artistici importanti che hanno luogo durante la “Frieze Week”.

La scelta di Londra come sede di questa particolare asta risponde dunque ai fattori

sopraelencati, ma anche alla dimensione più strettamente “europea” di questo tipo d'asta, e a quella economica: l' *Italian Sale* nacque come una piccola asta all'interno dell'asta serale di *Post War and Contemporary Art*, con un fatturato di gran lunga minore se comparato a quello delle grandi aste americane di arte contemporanea, di centinaia di milioni di dollari.

La prima *XXth Century Italian Art Sale* di Sotheby's (21 ottobre 1999), organizzata da Claudia Dwek, oggi vicepresidente di *Sotheby's* Europa e Presidente di *Sotheby's* Italia, ed Elena Geuna, includeva tutti i nomi che avrebbero costituito il nucleo del mercato dell'arte italiana all'estero (Balla, Severini, Fontana, Burri, Manzoni, Arte Povera), riscuotendo un ottimo risultato: 5,4 milioni di sterline, 83% di lotti venduti, e record mondiali d'artista per Boetti (*Mappa del Mondo*, 1972, venduta per £ 144.500) e Kounellis (*Alfabeto e Segno* del 1960, venduta a quasi il doppio della stima iniziale per £ 441.500).

Gli anni seguenti vedono le due case d'asta lavorare duramente per far assumere a questa inizialmente piccola iniziativa un rilievo sempre maggiore: per fare un esempio, nelle aste di Sotheby's del periodo 2000-2005 la percentuale dei lotti venduti ha oscillato tra l'80 e il 90% in volume, e tra l'85 e il 99% in valore.

L'ultima asta di arte italiana di Sotheby's (ottobre 2014) ha raccolto ben 41.4 milioni di sterline, quasi otto volte quindi rispetto alla prima asta, e quella di Christie's 27.5 milioni di sterline.

Sempre secondo la testimonianza di Mariolina Bassetti, il motivo di questo successo risiede nell'altissimo livello qualitativo delle opere, che ha portato un pubblico attento e raffinato, non più solo italiano o europeo, ma allargatosi anche all'America, alla Cina, e al Medio Oriente, ad acquistare sempre di più opere di artisti italiani; perfino il MoMa di New York ha acquistato un'opera in asta di Pino Pascali, un'artista di recente rivalutato sul mercato, in una delle Italian Sales di Christie's.

Nel prossimo paragrafo del capitolo analizzerò i risultati di questa aste per evidenziare come quest'asta nel tempo si sia ritagliata un ruolo importante nel calendario d'asta mondiale. Intendo prima tracciare un breve quadro storico-artistico

degli artisti i cui lavori sono proposti in queste vendite, necessario al fine di comprendere meglio il valore artistico di questi artisti, alcuni già affermati ma altri meno conosciuti soprattutto nel panorama internazionale, e spiegarne quindi il crescente interesse suscitato.

Le “Italian Sales”, come appena visto, sono nate allo scopo di presentare alla vendita il meglio dell'arte italiana del secolo XX. Gli artisti più rappresentativi dell'arte italiana e le loro opere migliori e più significative trovano posto in questa particolare vendita: da Balla a Severini, da De Chirico a Morandi, da Burri e Fontana, da Merz a Pistoletto, solo per citare i più noti.

“Noi affermiamo che la magnificenza del mondo si è arricchita di una nuova bellezza: la bellezza della velocità (...) Un automobile ruggente, che sembra correre sulla mitraglia, è più bello della Vittoria di Samotracia.”

Così affermava uno dei punti programmatici del manifesto della prima, vera, avanguardia italiana, il movimento futurista. Fondato nel 1909 da Filippo Tommaso Marinetti, accoglie tra i suoi maggiori esponenti i pittori Umberto Boccioni, Giacomo Balla, Luigi Russolo, Gino Severini ed Enrico Prampolini. Tale movimento intendeva annientare i valori tradizionali proposti dall'arte accademica, contrastare la retorica e l'immobilismo della cultura ufficiale italiana, nella celebrazione di un'arte radicalmente innovativa, vitale, in grado di esprimere e celebrare le nuove forme e i valori della società contemporanea; un'estetica quindi legata al culto della velocità, del dinamismo e della tecnologia che in quegli anni stava trasformando radicalmente il volto dell'Italia, espressa attraverso l'immagine della macchina colta in movimento. Nel lavoro di Giacomo Balla (1871-1958) l'aspetto dinamico è centrale: influenzato dalle contemporanee ricerche fotografiche di Anton Giulio Bragaglia sulla scomposizione del movimento, Balla sviluppa una serie di dipinti incentrati dapprima sul tema del moto corporeo e della sua percezione; in seguito attua un progressivo abbandono del figurativismo in favore di soluzioni sempre più astratte, in una serie di dipinti caratterizzati da una costruzione composta da linee rapide e spezzate, e da un cromatismo capace di mettere in evidenza il moto propulsivo delle forme; infine,

arriva a concentrare la propria indagine sulla scomposizione della luce e del colore nella serie delle *Compenetrazioni Iridescenti*, dipinti che porranno le basi per l'astrattismo geometrico degli anni a seguire, quale ad esempio quello di Alberto Magnelli.

Gino Severini (1883-1966) è forse l'esponente più “francese” del gruppo futurista: infatti è grazie all'intermediazione di Severini che il gruppo futurista viene a conoscenza dell'opera e delle idee di Picasso, Braque e dei Cubisti, che in quegli anni stavano letteralmente sconvolgendo gli ambienti artistici europei. Nell'opera di Severini è presente un potente colorismo di origine tutta italiana, ma nella strutturazione caleidoscopica delle immagini, costruite attraverso tessere cromatiche giustapposte, si ravvisa una forte influenza di stampo cubista, tesa alla rappresentazione della simultaneità della visione dei molteplici aspetti della figura, con l'apporto futurista del potente dinamismo dell'immagine.

Severini e Carlo Carrà (quest'ultimo ulteriore firmatario del Manifesto della Pittura Futurista) abbandonarono presto il movimento futurista, alla ricerca di soluzioni artistiche più classicheggianti: entrambi aderirono, dopo l'esperienza futurista, alle idee del gruppo nato attorno alla rivista “Valori Plastici”, fondata da Mario Broglio nel 1918, ma non prima che il percorso di Carrà incrociasse quello di un altro importante movimento, la corrente Metafisica fondata da Giorgio De Chirico, Alberto Savinio e Giorgio Morandi.

Come suggerisce il nome stesso, tale movimento trova la sua ragion d'essere nella ricerca di una dimensione ulteriore a quella dell'immediata percezione, che travalica il tempo e lo spazio reale. I dipinti dei pittori metafisici traggono il loro carattere sottilmente ipnotico, quasi allucinatorio, dal contrasto tra la maniera stilistica del tutto accademica, con spazi rigidamente geometrici, un colore terso ed omogeneo, ed una solida volumetria degli oggetti, e lo straniamento iconografico, dal momento che gli oggetti rappresentati, estraniati dal loro contesto e inseriti in una nuova, incongrua, collocazione, assumono un significato del tutto inedito. I dipinti di Giorgio de Chirico (1880-1978), vero fondatore del movimento (praticava questo genere di pittura già dal 1909, nonostante la fondazione ufficiale del movimento risalga al 1915 in seguito

all'incontro tra De Chirico, Savinio e Carrà) esibiscono una ricerca della tradizione figurativa italiana, i cui richiami si trovano nelle prospettive ordinatrici, nel segno netto e deciso, nei saldi volumi: De Chirico amava proclamarsi come *pictor classicus*, nella ricerca di un'opera capace di porsi idealmente al di fuori della storia, e di esprimere valori eterni ed immutabili. Le sue *Piazze d'Italia* sono luoghi assenti, ed eterni nel loro immobilismo: la presenza di inquietanti manichini rafforzano il senso di angoscia e di straniamento nello spettatore, per la mancanza di strumenti con i quali decifrare questa insolita dimensione, che non ha alcun riferimento con la fenomenologia della realtà quotidiana.

Giorgio Morandi (1890-1964) aderì solo successivamente al movimento metafisico, nel 1918, rappresentandone la componente più lirica: le forme dei suoi soggetti risentono del plasticismo della tradizione pittorica italiana, da Giotto a Masaccio a Piero della Francesca, ma con un trattamento delle superfici estremamente delicato, e un grande equilibrio cromatico e compositivo d'insieme. La sua ricerca verte verso l'essenza delle cose in tutta la loro presenza fisica, esplicandosi nel genere prevalentemente trattato della natura morta e del paesaggio, di cui celebra il carattere solenne e al tempo stesso enigmatico.

I componenti del gruppo metafisico si raggrupparono attorno alla rivista "Valori Plastici", il cui scopo era quello di dimostrare la continuità, e la coerenza, tra l'arte contemporanea e quella del Trecento e del Quattrocento Italiano, ovvero quelle correnti caratterizzate dall'utilizzo di una solida volumetria e dallo studio della forma, in un clima di "ritorno all'ordine". Carlo Carrà (1881-1966) scrisse nel 1916: "Nel silenzio magico delle forme di Giotto la nostra contemplazione si riposa (...)". Nei suoi dipinti del periodo 1918-1920 infatti l'impianto d'insieme è di derivazione classica, e le masse risultano rigorosamente costruite, concluse e definite, e i temi e l'iconografia sono di chiara derivazione "primitiva". In seguito Carrà aderì al movimento "Novecento", fondato del 1922 da Margherita Sarfatti, influente critica d'arte vicina ai circoli fascisti, e che incluse artisti quali Mario Sironi, Marino Marini, Achille Funi, Felice Casorati e Massimo Campigli. Tale movimento si ispirava ad una "moderna classicità", facendo riferimento sempre all'antico, ma anche ad artisti

temporalmente più vicini come Paul Cézanne: gli artisti del movimento sono accomunati dalla volontà di ricercare un linguaggio originale, capace di costituirsi come strumento di riflessione intorno allo statuto stesso di arte.

Marino Marini (1901-1980) fu uno degli artisti più originali ed apprezzati del movimento: le radici delle sue opere sono da ritrovare, più che nella tradizione italiana rinascimentale, nell'arte egizia ed etrusca. I suoi "Cavalli" e "Cavalieri" ricordano nella loro essenzialità antiche statue votive, e pur conservando alcuni aspetti realistici, vi si ravvisa una intensa ricerca verso le infinite possibilità plastiche della forma.

Filippo De Pisis (1896-1956), seppure i suoi inizi si collochino nell'alveo della corrente di Valori Plastici, in seguito al suo trasferimento a Parigi nel 1925 indirizzò la propria ricerca sul solco delle contemporanee ricerche europee: lì conobbe Picasso, Matisse, ma anche Amedeo Modigliani, Marc Chagall e Alberto Giacometti, questi ultimi i rappresentanti della cosiddetta École de Paris. In realtà, l'École non si configurò come vero e proprio movimento, in quanto le ricerche di questi artisti non condividevano nulla dal punto di vista tematico o stilistico: questo nome stette piuttosto ad indicare l'attaccamento comune di questi artisti alla capitale francese, e i caratteri che tutti questi artisti condividevano, quali il cosmopolitismo, la libertà di ricerca personale, l'individualità espressiva. De Pisis sperimentò nella città uno stile che, pur essendo debitore del colorismo dei Fauves e della gestualità espressiva degli impressionisti francesi, presenta caratteri del tutto suggestivi ed originali, come ad esempio il suo tipico tratto estremamente frantumato.

Altri movimenti artistici si svilupparono in Italia nel periodo tra le due guerre: il Realismo Magico di Ubaldo Oppi e Antonio Donghi; la scuola Romana (o scuola di Via Cavour), fondata a Roma nel 1927 dai pittori Mario Mafai, la moglie Antonietta Raphael, Scipione e Fausto Pirandello. Il linguaggio di questi artisti, in opposizione al richiamo al classicismo propugnato dalle compagini artistiche contemporanee, è orientato verso la pittura espressionista francese (Utrillo, Derain, Vlaminck): Mafai (1902-1965) declinando tale linguaggio stilistico in senso profondamente lirico, attraverso un uso caldo della luce e un grande senso compositivo, mentre Pirandello

(1899-1975) unendo al linguaggio delle avanguardie una componente fortemente drammatica e materica di matrice italiana.

Nel 1939 nacque a Milano il movimento “Corrente”, che vide tra i suoi principali esponenti i pittori Renato Birolli e Renato Guttuso, e lo scultore Giacomo Manzù. Nella loro arte si ravvisa una componente fortemente ideologica, in totale contrasto con il coevo gruppo “Novecento”: le opere di Guttuso (1911-1927) ad esempio, sono cariche di riferimenti sociali, e profondamente connotate dall'impegno politico, espresso attraverso uno stile intenso e drammatico. Anche Renato Birolli (1905-1910) creò opere di grande forza espressiva, ma con uno stile più lirico, poetico, che lui stesso definì come “fabulazione figurativa”, per orientarsi in seguito verso una libera astrazione ma che non perse la sua originaria carica emotiva e drammatica. Giacomo Manzù (1908-1991) l'unico scultore del gruppo, predilesse invece temi di carattere religioso, affrontati tramite una plastica definita e fortemente espressiva, e una tecnica di stampo artigianale.

Contrariamente agli artisti sopracitati, che adottarono sempre scelte di tipo decisamente figurativo, si sviluppò in Italia una ricerca in direzione astratta che prese avvio dalle contemporanee ricerche dei gruppi francese “Cercle et Carré” e “Abstraction-Création”, a loro volta influenzati dal neoplasticismo di stampo olandese e dal Bauhaus tedesco: negli anni '30, tra Milano e Como, si formò un nutrito gruppo di artisti astratti, tra cui ritroviamo il pittore Alberto Magnelli e lo scultore Fausto Melotti. Magnelli (1888-1970) riprende molte delle soluzioni adottate dai cubisti, ma la sua è un'arte con una forte componente intellettualistica, dove la ricerca dell'equilibrio tra forma e colore, quest'ultimo più intenso rispetto agli esempi cubisti, è costante; Melotti (1901-1986) è invece affascinato dalle possibilità percettive e visive che l'utilizzo dei diversi materiali può offrire: l'artista predilesse comunque i materiali eterei, come tessuti e fili sottilissimi, capaci di creare forme precarie e quasi impercettibili.

Con il termine della seconda guerra mondiale, l'astrattismo divenne lo stile predominante in tutta Europa, e l'Italia vide in questo periodo la nascita numerosi movimenti artistici volti ad una ricerca artistica in tal senso: il gruppo Movimento

Arte Concreta nel 1947, composto dagli artisti Afro, Renato Birolli, Antonio Corpora, Mattia Moreni, Giuseppe Santomaso, Giulio Turcato ed Emilio Vedova, che segnò il ritorno ad un rigoroso astrattismo geometrico, privo di ogni accezione lirica; e nel 1948 il gruppo Forma Uno di Carla Accardi, Piero Dorazio, Pietro Consagra, Achille Perilli, Giulio Turcato, nella cui arte venivano espressi ideali come la realtà inventiva e tradizionale della forma pura, e nel formalismo l'unico mezzo per “sottrarsi a influenze decadenti, psicologiche, espressioniste”, secondo quanto riportato dal manifesto del movimento.

L'opera di Giulio Turcato (1912-1995) è indirizzata inizialmente, secondo le finalità del gruppo a cui apparteneva, verso un astrattismo puro, senza compromessi, per volgersi in seguito ad esperienze materiche tra le più varie, tra cui collages e opere polimateriche; Carla Accardi (1924-2014) intraprende invece una ricerca verso una pittura segnica, in cui tele monocrome sono affastellate di segni che richiamano antichi geroglifici; nelle opere di Piero Dorazio (1927-2005) è costante la ricerca di superamento della dimensione bidimensionale del supporto in favore di una profondità ottenuta attraverso la sovrapposizione di linee parallele di colore. Pietro Consagra (1920-2005) condivide le ricerche astratte del gruppo, creando sculture le cui forme rigorosamente bidimensionali e frontali determinano una limitazione e al tempo stesso un assorbimento dello spazio circostante.

Dalle premesse dell'Astrattismo negli anni '50 prenderà vita in Italia l'esperienza dell'Informale, movimento che non operò in un'unica direzione, ma nel quale confluirono anzi diverse tendenze artistiche: dall'astrattismo lirico di Afro e Vedova fino a quello “primitivista” di Giuseppe Capogrossi, dalle opere materiche di Alberto Burri a quelle gestuali di Lucio Fontana. Scopo dell'Informale era difatti, come evidenzia il nome stesso, la negazione di ogni forma precostituita, in favore dell'irrazionalità e della spontaneità del fare artistico; la materia, il gesto, assumono un ruolo di primo piano nelle opere di questi artisti.

I dipinti di Emilio Vedova (1919-2006), sono costruiti attraverso una potente gestualità che richiama per molti versi l'Espressionismo Astratto americano: concitati segni neri tramano lo spazio, in cui irrompono sprazzi di colori puri, giallo, rosso,

viola, evocando un'intensa carica espressiva.

Tutto al contrario delle opere di Afro (1912-1976), dove invece le campiture di colore si integrano e armonizzano le une con le altre attraverso un segno grafico fluido, evidenziando una ricca e continua ricerca cromatica, declinata sempre secondo la particolare sensibilità dell'artista.

Il lavoro di Giuseppe Capogrossi (1900-1972) segue una direzione molto simile a quella di Carla Accardi: le sue opere sono caratterizzate dalla costante presenza di una scrittura ornamentale, composta da piccoli segni di derivazione arcaica o di propria invenzione, prevalentemente piccole forchette; la sua opera costituirà un importante riferimento per tendenze artistiche successive, come la Pattern (o Ornamental) Art.

Arnaldo Pomodoro (1926), e il già citato Consagra, sono le figure più rilevanti della tendenza Informale applicata alla scultura: Pomodoro realizzò prevalentemente grandi sculture metalliche, con l'esterno dalla forma perfettamente definita (sfere, parallelepipedi) e levigata, interrotta però da aperture e crepe che mostrano un interno contorto e frastagliato.

Un'altra linea di ricerca in Italia è quella che, a partire dalla metà degli anni '50, cerca di creare un nuovo linguaggio artistico fondato su una visione “scientifica” dell'arte, intraprendendo ricerche di carattere visuale-cinetico: ritroviamo le correnti artistiche della Op Art e dell'Arte Programmata. La prima corrente si concentra sulla percezione visiva dell'opera, utilizzando forme geometriche semplici e colori primari per ottenere complessi giochi visivi in grado di suggerire il movimento; la seconda, pur partendo dalle medesime premesse dell'Arte Optical, con la ricerca dell'effetto visivo e cinetico dell'oggetto d'arte, focalizza la propria attenzione sul processo di costruzione materiale dell'opera, applicando all'arte procedimenti tecnologici di derivazione industriale. Tra i più significativi artisti appartenenti a queste correnti troviamo Dadamaino (Eduarda Maino, 1930-2004), Getulio Alviani (1939), Paolo Scheggi (1940-1971), Gianni Colombo (1937-1993), Marina Apollonio (1940).

Le esperienze più significative del decennio degli anni cinquanta in Italia provennero da artisti che misero in atto una significativa rottura con ogni canone artistico

preesistente: seppur operando con intenti e media estremamente differenti tra loro, gli artisti Lucio Fontana, Alberto Burri e Piero Manzoni si collocano tra i nomi più importanti del secondo Novecento italiano per il carattere estremamente sperimentale del loro percorso artistico.

Lucio Fontana (1899-1968) operò in una direzione che si può definire gestuale, ma non limitata esclusivamente a questo aspetto: i suoi “Concetti Spaziali”, tele monocrome (su cui venivano a volte applicati altri materiali, come gemme e vetri, oppure disegni dalle forme quasi biomorfe) su cui vengono operati uno o più tagli o buchi, non sono semplicemente il risultato di un gesto tanto provocatorio quanto distruttivo, ma implicano soprattutto la ricerca di uno spazio che non si esaurisca nella bidimensionalità nella tela e nel nostro spazio direttamente esperienziale, ma che prosegua oltre questa, nella conquista di una dimensione infinita, eterna. Fontana si cimentò anche nella scultura e nella ceramica, creando forme naturali come sfere o ovali segnati da crepe, in cui si fa ancora più forte il tentativo di interpenetrazione tra lo spazio fisico e quello ulteriore alla nostra immediata percezione.

Alberto Burri (1915-1995), suggestionato dall'uso di diversi materiali da parte di artisti come il futurista Enrico Prampolini, superò nelle sue opere l'idea tradizionale di pittura, applicando sulla tela diversi materiali poveri accostati tra loro, come catrame, sabbia, pomice, stracci, e poi cucendo direttamente sul supporto sacchi di tela, dipinti o lasciati a vista; in seguito Burri allargò la sua ricerca a materiali come plastiche e cellophane. Il carattere estremamente rivoluzionario nel suo lavoro risiede nel trattamento specifico di questi materiali, non più elaborati a fini estetici, ma con il fine di lasciar trasparire le qualità intrinseche della materia, il loro “essere oggetti” della dimensione umana quotidiana, pur non dimenticando mai l'equilibrio compositivo e tra i diversi frammenti di materiale. Gli artisti del movimento dell'Arte Povera negli anni '70, soprattutto Jannis Kounellis, nutriranno un grande debito nei confronti delle novità introdotte da Burri in campo artistico.

Piero Manzoni (1933-1963) ebbe il merito di essere il primo in Italia ad introdurre il neodadaismo, sulle orme di quanto stava accadendo in America con Rauschenberg, Johns, e in Francia con il Nouveau Realisme (Yves Klein, Martial Raysse). Tanto il

New Dada quanto il Nouveau Realisme furono movimenti che concentrarono la loro attenzione sull'ambito del “quotidiano”, dal quale gli artisti prelevavano oggetti di uso comune che saranno poi integrati nelle loro opere d'arte, secondo metodologie già elaborate negli anni '10 del secolo dal movimento Dada: da quest'ultimo venne ripreso altresì l'atteggiamento demistificatorio dell'artista nei confronti dei canoni culturali e comportamentali della società contemporanea. Ciò è particolarmente evidente in opere di Manzoni come i “Corpi d'Aria (o Fiato d'Artista)”, le “Opere di Arte Vivente” e, naturalmente, la “Merda d'artista”: in queste opere non è ovviamente il contenuto ad interessare l'artista, quanto è piuttosto l'atto in sé, il gesto ironico, a costituire la vera essenza dell'intera operazione artistica. Altrettanto può dirsi per i suoi “Achrome”, superfici bianche formate da materiali diversi che organizzano una porzione di spazio rinviante soltanto a sé stessa, azzerando quindi l'idea di pittura come espressione e rinviandola al di fuori, verso un'esperienza non metaforica e formale, ma autentica e reale.

Vicino alle esperienze di Manzoni troviamo il lavoro di Enrico Castellani (1930) e Agostino Bonalumi (1935-2013): con le loro superfici monocrome di tele trapuntate a rilievo (“estroflessioni”) o a bassorilievo (“introflessioni”), tendono a ricercare, più che effetti visivi veri e propri, una spazialità ritmicamente definita, quasi minimalista negli esiti, affermando come Manzoni un'idea di arte autoreferenziale, che si fonda esclusivamente sui suoi stessi elementi costitutivi.

Il New Dada, per il suo interesse al binomio oggetti-mezzi di comunicazione di massa, pone le basi per il successivo movimento della Pop Art americana, i cui riscontri in ambiente italiano si ritrovano nelle opere di Mimmo Rotella, Mario Schifano, Pino Pascali, Mario Ceroli, Valerio Adami.

Mimmo Rotella e Mario Schifano, non solo sono stati influenzati dalle contemporanee esperienze americane, ma hanno altresì posto le basi per movimenti successivi: tante tematiche di ambito cosiddetto “underground” come la Street art e la Bad Painting americana, hanno un debito indelebile verso le sperimentazioni artistiche degli anni '60, in particolare verso gli artisti sopracitati, la cui matrice “controculturale”, che ovviamente deve la propria origine al melting pot creativo

“made in USA”, ha a sua volta ispirato diverse generazioni di artisti.

Mimmo Rotella (1918-2006), campione di attualità e della cultura urbana, già nel '58 proclamava “strappare i manifesti dai muri è l'unica compensazione, l'unico mezzo per protestare contro una società che ha perso il gusto delle trasformazioni favolose.”: il suo procedimento di strappo dei manifesti, denominato “*décollage*”, si contrappone al collage per il suo intento di decostruire la realtà esistente, per scoprire invece quella porzione di realtà che si cela dietro i manifesti.

L'opera di Mario Schifano (1934-1998) è da sempre caratterizzata da un interesse verso i mezzi di comunicazione di massa, i loghi che scandiscono il paesaggio urbano, e dalla completa sperimentazione in ambiti diversi come la fotografia e la cinematografia, oltre che la pittura. La cultura massmediale, la stessa velocità di “*montaggio*” delle immagini lo accomunano ad un modo di sentire e di osservare che è vicinissimo all'onnivoro sguardo degli artisti dei nostri giorni.

Valerio Adami (1935) e Mario Ceroli (1938) rappresentano gli esempi italiani più marcatamente “*pop*”: il primo mediante dipinti che rappresentano interni di abitazioni moderne, stilizzati secondo uno stile fumettistico con campiture dai colori luminosi, larghe ed omogenee, e con un netto segno nero di contorno, sull'esempio di autori come Roy Lichtenstein; il secondo creando sculture composte dalla sovrapposizione di tante sagome, quindi a partire da un disegno semplificato, bidimensionale, che reiterato costruisce la tridimensionalità dell'opera scultorea.

Pino Pascali (1935-1968) fondò il proprio lavoro scultoreo sullo straniamento iconografico *Pop*: i suoi soggetti preferiti sono animali ed elementi della natura che vengono trasformati in una sorta di giocattoli giganti, tramite tele applicate su basi in legno, oppure mediante l'utilizzo di materiali inconsueti (vetro, setole, peli acrilici).

Domenico Gnoli (1933-1970), la cui opera è stata recentemente rivalutata nel contesto artistico italiano, operò negli stessi anni come un “*outsider*”, rifacendosi con la pittura a correnti più metafisiche che *pop*, nella rappresentazione di elementi dati e semplici, ma raffigurandoli in una atmosfera che con la sua fissità oggettiva risulta appiattita, sospesa, statica.

Gli anni '60 e '70 videro in Italia lo sviluppo dell'Arte Concettuale, che trovò i suoi

esiti più notevoli nel movimento dell'Arte Povera: il movimento derivò il suo nome dalla mostra organizzata nel 1967 alla Galleria La Bertesca di Genova dal critico e curatore Germano Celant, che raccoglieva le opere di diversi artisti come Jannis Kounellis (1936), Michelangelo Pistoletto (1933), Mario Merz (1925-2003), Luciano Fabro (1936-2007), Giovanni Anselmo (1934), Giuseppe Penone (1947), Gilberto Zorio (1944), Pier Paolo Calzolari (1943), Giulio Paolini (1940).

In linea con le premesse dell'arte concettuale, che intendeva eliminare non solo l'aspetto materiale dell'opera d'arte a favore del “concetto”, dell'idea sottostante l'opera, ma altresì affermare un netto rifiuto per la dimensione commerciale dell'arte, l'Arte Povera operò un'apertura totale dell'arte ai più svariati materiali, prediligendo appunto quelli “poveri”, negletti, inusitati, recuperando la dimensione manuale del fare artistico.

L'opera di Gilberto Zorio si focalizza sul concetto di energia insito in natura, concentrandosi tanto sui processi chimico-fisici quanto su forme simboliche quali stelle e giavellotti; il connubio tra materiali poveri ed industriali dei lavori di Jannis Kounellis rappresentano il contrasto tra l'inerzia della moderna *conditio humana* dell'era industriale e il potenziale energetico di una forza naturale e primordiale, suggestione quest'ultima del suo retaggio ellenico. Il lavoro di Mario Merz indaga sul “direttamente vissuto”, contrapposto al concetto di pura rappresentazione, esaltando il rapporto tra le costruzioni umane (i numeri, le abitazioni) e i fenomeni naturali, e proponendo una loro unione attraverso l'uso di materiali “poveri” come il neon, il vetro, la creta.

Le opere di Anselmo evidenziano le relazioni di spazio e di tempo delle categorie astratte del pensiero; similmente, Calzolari investiga su situazioni fisiche e retaggi psicologici, ricostruendo immagini-simbolo della memoria individuale e collettiva, in opere ove la corporeità degli elementi vegetali si contrappongono alla spiritualità di valenze poetiche e metafisiche, attraverso l'utilizzo di catene sinestetiche di associazione. Fabro è autore di opere nelle quali le forme, come le famose “Italie” o “Piedi”, dove gli accostamenti tra diversi materiali sono intesi a creare insolite iconografie, oggetti paradossali e situazioni altamente suggestive che tendono ad

avere forte valenza concettuale.

Alighiero Boetti rappresenta, in un primo momento, la tendenza più “mentale” dell'Arte Povera: i suoi primi lavori sono oggetti e sculture di concezione minimale che contemplano l'utilizzo di materiali poveri: però a partire dal 1970, ovvero dal suo primo viaggio in Afghanistan, il suo lato per così dire “concettuale” si radicalizza ulteriormente, ponendo alla base della propria pratica un processo seriale che accoglie però le casualità del fare artigiano. È il periodo delle “Mappe” e degli arazzi, opere nelle quali l'artista intende contestare l'assetto istituzionale dell'arte, delegando la fase più propriamente artistica dell'esecuzione manuale, ovvero la loro tessitura, a terze persone, nella fattispecie le donne afghane.

Non si può non segnalare un altro grande artista del panorama artistico italiano, vicino alle posizioni concettuali dell'opera di Boetti: Giulio Paolini. La sua opera si accosta, più che all'arte Povera, ai movimenti concettuali degli anni '60, presentando fin dai primi anni del decennio una riflessione sull'arte fine a se stessa, dapprima mediante uno studio sulla purezza della definizione geometrica dello spazio, in seguito tramite una ricerca indirizzata verso l'inconsistenza e l'inconoscibilità dell'immagine fuori dalla complessa trama degli stereotipi culturali.

Negli stessi anni operano alcuni artisti che per caratteristiche proprie non sono propriamente ascrivibili ad una particolare corrente artistica, come ad esempio Gino de Dominicis, Vettor Pisani, e Luigi Ontani.

De Dominicis (1947-1998) pone come tema centrale della sua ricerca artistica il concetto di morte e immortalità: l'arte è il campo nel quale l'artista intende verificare la possibilità di riportare il processo creativo a momento epifanico, in immagini dense di suggestione e di mistero. L'ironia e la demistificazione sono le cifre stilistiche del suo fare artistico, strumenti adoperati per superare l'idea di rappresentazione allegorica in favore del processo di rappresentazione nello spazio reale, pittorica, scultorea o performativa, in un annullamento della temporalità progressiva a favore di una circolare, nella quale il limiti umani e della creazione artistica vengono ampliati e superati.

Vettor Pisani (1934-2011) e Luigi Ontani (1943) sono artisti vicini a De Dominicis

nell'ambito dell' "arte comportamentale": il primo indaga il processo di creazione mediante la citazione, fornendo una delucidazione critica dello stesso processo artistico; il secondo, calandosi nel ruolo di personaggio mitico e storico, opera rivisitazioni tratte dal mondo dell'arte al fine di affermare una propria proposizione di identità.

Gli anni Ottanta del secolo sono segnati, a livello tanto europeo quanto americano, da un deciso ritorno alla pittura. In Italia si sviluppò il movimento della Transavanguardia degli artisti Francesco Clemente (1952), Nicola De Maria (1954), Enzo Cucchi (1949), Mimmo Paladino (1948), grazie all'intervento critico di Achille Bonito Oliva: tale movimento rispose al bisogno di un ritorno all'operare artistico più autentico in direzione di una pittura che recuperi le valenze formali, materiche ed estetiche messe in ombra dal rigore del periodo concettuale. Nelle opere di Francesco Clemente le idee di nomadismo culturale, ma anche quella di espressione del *genius loci* negli stili e nelle tecniche, l'indagine su un'individualità dissipata e poi ricomposta, si esprimono mediante una libera espressione senza ricerche ideologiche o necessità di impegno politico o sociale nel presente.

Nel campo della fotografia si affermò in Italia, a partire dagli anni Sessanta, una generazione di fotografi che ha aperto la strada agli esiti più innovativi ottenibili con questo particolare mezzo: Gabriele Basilico (1944-2013) e Mimmo Jodice (1934), autori di suggestivi paesaggi urbani, il primo catturandoli in una tensione quasi metafisica, il secondo in un'ottica antropologica e storiografica volta a svelarne le insite contraddizioni. Franco Fontana (1933) fu uno dei primi ad introdurre la fotografia a colori in campo artistico: nelle sue foto utilizzò colori incredibilmente accesi e vivaci, fornendo una interpretazione estremamente soggettiva del colore stesso.

Movimenti tradizionali quali l'Arte Povera o il Minimalismo non solo hanno avuto un'enorme influenza sulle nuove generazioni, ma sono stati completamente assorbiti da esse, fino a confluire in una pratica che supera quelle ricerche per ottenere valenza autonoma. L'ultima generazione di artisti italiani è riuscita infatti a sviluppare e articolare un linguaggio che, pur mantenendo una propria specificità, è anche capace

di indirizzarsi ai problemi e alle caratteristiche di un mondo più esteso e aperto: all'eroismo dell'espressione soggettiva si sostituisce un recupero di una dimensione anti-sociale e anti-individuale, in cui la lotta con la realtà circostante diventa il moto propulsore principale dei lavori di questi artisti, e da cui derivano condizionamenti che si traducono nella volontà di esplorare tutti i mezzi espressivi possibili, oltre a quelli più tradizionali come la pittura e la scultura.

Francesco Vezzoli (1971) gioca con la cultura contemporanea, mischiando colta cinematografia e trash televisivo allo scopo di, utilizzando le sue stesse parole, “decostruire lo strumento della promozione” e farsi “specchio dell'effimero mediatico”, svelando meccanismi sociali dell'attualità come i riti dell'apparire, il voyeurismo e la produzione di mitologie effimere.

Vanessa Beecroft (1969), artista performativa, ha in maniera diversa utilizzato il corpo femminile, proprio o altrui, per discutere attorno al tema dell'emancipazione femminile nella società, sulla scia di altre importanti artiste prima di lei: Marina Abramovic, Ana Mendieta, Gina Pane, Valie Export.

In conclusione, è impossibile non citare Maurizio Cattelan (1960), uno dei personaggi più emblematici del panorama artistico attuale. Questo artista ha saputo, come pochi altri (si può citare ad esempio un altro importante artista degli ultimi decenni, Jeff Koons), operare nella costitutiva ambiguità delle immagini con sottigliezza e radicalità: nelle sue opere interviene criticamente e con una grande carica autoironica, al limite del paradosso, sulla natura ambigua che governa la società dello spettacolo.

4.2 ANALISI DEL CASO STUDIO: LE ITALIAN SALES

Il paragrafo che segue illustrerà le aste delle *Italian Sales* dal 2008 al 2014, la vendita dedicata all'arte italiana moderna e contemporanea che si svolge annualmente nel mese di ottobre nelle sedi londinesi delle case d'asta Christie's e Sotheby's.

Le sedute d'asta verranno commentate singolarmente per anno e per casa d'aste: i punti salienti riguarderanno:

1. valore complessivo dell'asta, percentuale di venduto per valore e lotto
2. *top ten results* e *top lots*, record d'artista
3. numero di invenduti
4. lotti venduti sopra la stima
5. tipologia di compratori.

Tutti i prezzi riportati sono in sterline inglesi e, escluse le stime, inclusive del prezzo di aggiudicazione (*buyer's premium*⁶⁵). In appendice verranno riportati gli interi cataloghi, con le stime basse ed alte e i prezzi di aggiudicazione: viene altresì calcolato un indice che permette di rilevare lo scostamento dall'intervallo di stima (bassa e alta) del prezzo di aggiudicazione.

Tali risultati verranno poi confrontati tra le due case d'asta, e con l'andamento generale del mercato dell'arte, riportando eventualmente altri fattori esterni al mercato che hanno influito sulle quotazioni ottenute.

Vengono utilizzati a questo fine i dati offerti dai comunicati stampa provenienti dalle case d'asta prima e dopo la vendita, commenti provenienti da articoli di testate giornalistiche online specializzate in mercati artistici, e naturalmente strumenti tecnici come gli *art market reports* del Monte dei Paschi di Siena, Nomisma e Artprice.

Infine, questi dati verranno raccolti per giungere ad una valutazione complessiva dell'andamento del mercato in questo particolare segmento, e porre un confronto con

⁶⁵ Fino al 2013, il *buyer's premium* viene così applicato: da Christie's, la percentuale è del 19.5% del prezzo di aggiudicazione sotto £ 70.000, e il 12.5% sopra tale cifra; da Sotheby's del 20% sotto £70.000 e 12% sopra tale cifra.

A partire da marzo 2013 Christie's applica invece una percentuale del 25% sul prezzo di aggiudicazione per somme inferiori a £50.000, 20% per somme tra £50.000 e 2 milioni di £, 12% per somme sopra i 2 milioni di £. Sotheby's applica le stesse percentuali, stabilendo il *threshold* a £50.000 e 1 milione di £. (Fonte, siti web Sotheby's e Christie's)

il mercato italiano e le sue problematiche, aspetti che verranno presentati nel capitolo 5.

4.2.1 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA 2008

CHRISTIE'S

L'*Italian Sale* di Christie's del 20 ottobre 2008, svoltasi a seguito dell'asta di *Post War and Contemporary Art*, ha totalizzato £ 11.010.410: presentava in catalogo 48 lotti, di cui 32 venduti e 15 invenduti, con una percentuale di venduto del 69% per lotto e del 73% del valore. 11 lotti si sono collocati sopra la stima alta.

In cima alla top 10 dei risultati troviamo un importante esempio della serie degli *Achrome* dell'artista Piero Manzoni (lotto 132), battuto per £ 1.609.250 contro una stima di £ 1.500.000-2.000.000. Al secondo posto vi è Alberto Burri (lotto 114) con *Rosso*, venduto per £ 825.250 su una stima di £ 800.000-1.200.000: tale risultato è giustificato anche dalla provenienza dell'opera, la celebre Galleria dell'Ariete di Milano. Un'opera di Giorgio Morandi, *Natura Morta* (lotto 103), stimata £ 400.000-600.000 e venduta per £ 802.850, si colloca al terzo posto della top ten. La quarta e la quinta posizione sono occupate da Lucio Fontana con due *Concetti Spaziali*, il primo (lotto 121) venduto per £ 758.050 su una stima di £ 350.000-550.000 e il secondo (lotto 112) per £ 746.050, due volte sopra la stima alta (£ 250.000-350.000). Altri due *Concetti Spaziali* si collocano al settimo posto (lotto 117) con £ 713.250 (stima £500.000-700.000), e al decimo (lotto 123), con £ 397.250 (stima £ 350.000-450.000).

Si può quindi notare come una fetta consistente del totale d'asta sia stato ottenuto dalle opere di artisti storici, come Morandi (un'eccezione è costituita dal dipinto del celebre artista futurista Umberto Boccioni presente in quest'asta, andato invenduto: probabilmente perché appartenente al periodo meno conosciuto dell'artista, quello divisionista), o i cui nomi sono fortemente saldi sul mercato internazionale, ad esempio Manzoni, Burri e Fontana. Per quest'ultimo in particolare si nota non solo la

forte presenza (4 lotti venduti in quest'asta), ma anche la buona tenuta dei prezzi, tre su quattro sopra la stima alta.

Al sesto posto si trova l'artista greco naturalizzato italiano Jannis Kounellis, che con il suo *Untitled* del 1960 (lotto 125) registra il prezzo record mondiale per l'artista in asta con £ 735.650 (stima £ 400.000-600.000). Un altro artista appartenente al filone dell'arte Povera, Gilberto Zorio, ha realizzato in questa sede un *artist record* con l'opera *Stella* (lotto 149), venduta per £ 58.850 su una stima di £ 40.000-60.000. Un altro esempio di Arte Povera dell'artista Pino Pascali, *Ponte*, seppur proposto come uno degli *highlights* della vendita (non solo per la qualità dell'opera ma soprattutto per la sua provenienza, dalla collezione di Fabio Sargentini, il gallerista che ha grandemente promosso l'attività dei principali artisti dell'arte Povera) non ha trovato interesse in sala ed è andato invenduto (stima £ 1.500.000-2.000.000, battuto fino a £ 1.300.000 non ha incontrato la riserva).

Si registra quindi un interesse crescente, seppur ancora moderato, per gli artisti dell'Arte Povera, progressivamente conosciuti all'estero: tra gli acquirenti in sala, oltre ad italiani, si è trovata anche la presenza di collezionisti americani, francesi, tedeschi e giapponesi. Mariolina Bassetti, *head of sale*, afferma infatti come “nel corso degli otto anni in cui Christie's ha tenuto queste aste, abbiamo visto artisti meno conosciuti diventare progressivamente riconosciuti sul mercato internazionale”⁶⁶.

Un altro esempio in questo senso è Agostino Bonalumi (lotto 115): anch'egli stabilisce un record d'artista con l'opera *Bianco*, aggiudicato per £ 169.250 su una stima di £ 80.000-120.000; così come Domenico Gnoli, che con l'opera *Central Partition* (lotto 119) realizza £ 445.250 su una stima di £ 250.000-350.000.

Altri buoni risultati sono stati riportati da Enrico Castellani (lotto 113), Mimmo Rotella (lotto 131) ed Enzo Cucchi (lotto 148).

⁶⁶ Dal comunicato stampa di Christie's della seduta d'aste, www.christies.com

SOTHEBY'S

La *XXth Century Italian Art Sale* di Sotheby's si è svolta lo stesso giorno dell'analoga asta da Christie's, realizzando però un risultato totale leggermente migliore, con un totale di £ 13.583.525, su una stima pre-asta di £11.887.000-16.504.000. Tale risultato costituisce il secondo miglior risultato per tale categoria di asta presso Sotheby's. I lotti presentati sono stati 52, con 8 invenduti, ovvero il 9.6% del valore totale. La percentuale di venduto è stata dell' 88.5% per lotto e del 94.2% del valore; 41.3% dei lotti è stato venduto sopra la stima alta, e 52.2% alla stima alta o entro le stime. Buoni risultati dunque, come afferma Claudia Dwek, *head of sale*: “Siamo molto soddisfatti del risultato dell'asta di *20th Century Italian Art* di oggi, che dimostra l'entusiastico interesse verso le consolidate opere moderne italiane. L'arte italiana è un mercato di nicchia che si è sviluppato negli ultimi dieci anni, e come abbiamo potuto vedere oggi molti collezionisti sono intenzionati ad accrescere le loro collezioni con i lavori dei grandi maestri italiani moderni. Ciò che Sotheby's è stata in grado di offrire è stata una vendita ben definita, e curata in ogni dettaglio, sia per quanto riguarda la qualità delle opere che le loro stime, e il mercato ha chiaramente risposto con entusiasmo”.⁶⁷

Il *top lot* è stato una scultura di Lucio Fontana, *Concetto Spaziale, Forma* (lotto 19), venduta per £ 1.049.250 su una stima di £ 800.000-1.200.000: tale prezzo costituisce il prezzo di aggiudicazione più alto per una scultura dell'artista in asta. La produzione scultorea dell'artista italo-argentino è di più difficile reperimento, al contrario di quella pittorica, della quale infatti sono presenti ben sette esempi in asta; un *Concetto Spaziale* si trova al secondo posto della *top ten* (lotto 25), venduto a £ 847.650 su una stima di £ 500.000-700.000. Per la stessa somma è stato aggiudicato anche il lotto 5, il dipinto di De Chirico *Interno Metafisico con Testa di Filosofo*, sotto la stima di £1.000.000-1.500.000.

Nero F di Burri (lotto 21) è stato aggiudicato a £ 780.450, entro la stima di £700.000-900.000; la scultura *Composizione* di Marino Marini (lotto 6) a £ 769.650, battendo la

⁶⁷ Dal comunicato stampa di Sotheby's della seduta d'asta, www.sothebys.com

stima alta di £ 650.000, collocandosi quindi al quarto posto. Al quinto posto un altro *Concetto Spaziale* di Lucio Fontana (lotto 20), venduto per £ 646.050 su una stima di £ 400.000-600.000.

Troviamo poi ancora Marini (lotto 2), venduto per £ 529.250 (stima £ 500.000-700.000), e Manzoni (lotto 18), aggiudicato a £ 457.250, superando la stima alta di £ 400.000. E' andato invece invenduto uno dei lotti più importanti dell'asta, per provenienza e qualità, una *Natura Morta* di Morandi (lotto 4), stimata £ 500.000-700.000.

Valgono quindi le stesse considerazioni fatte per la vendita di Christie's: Fontana, Burri, Marini e Manzoni sono indubbiamente i nomi che a livello internazionale riscuotono maggior successo tra gli acquirenti.

Da considerare però le ultime due posizioni della *top ten*, occupate da due importanti esponenti dell'arte Povera: Boetti, con una delle sue celebri *Mappe* (lotto 38), venduta a £ 457.250, e Pistoletto, con una opera appartenente all' altrettanto famosa serie degli specchi, *Lui e Lei che Parlano* (lotto 45), venduto per £ 409.250 (stima £ 300.000-400.000), cifra record per l'artista in asta.

Le opere tridimensionali hanno avuto ottime performance: le sculture di Arnaldo Pomodoro (lotto 37, *Rotante Primo Sezionale*) e di Pietro Consagra (lotto 13, *Impronta Solare*) hanno conseguito entrambe record di artista all'asta, la prima venduta a £ 301.250 (stima £ 300.000-400.000), la seconda a £ 97.250, oltre due volte la stima bassa di £45.000. Un ulteriore record è stato stabilito da Giuseppe Capogrossi, la cui opera *Superficie 388* (lotto 26) è stata aggiudicata a £ 169.250 (stima £ 80.000-120.000).

2008: ANALISI DEL MERCATO E CONSIDERAZIONI

Rispetto al 2007, anno in cui la bolla speculativa ha raggiunto il suo culmine dopo 7 anni di frenesia speculativa (le aste di arte contemporanea hanno raggiunto in quest'anno i totali più alti per la categoria), nel 2008, in conseguenza del clima della recessione economica globale e della crisi finanziaria, il mercato dell'arte sperimenta

un importante rallentamento: rispetto all'ultimo quadrimestre del 2007, nel primo quadrimestre del 2008 i prezzi globali dell'arte hanno subito una contrazione del 7.5%, la diminuzione più alta registrata dalla crisi del 1991-1992, e alla fine del 2008 il mercato dell'arte ha subito una generale contrazione del 12% rispetto all'anno precedente. I prezzi riescono a mantenersi su livelli alti fino al giugno del 2008: tra gennaio e giugno il mercato delle aste di *Fine Arts* totalizza 5.5 miliardi di \$, cifra record per un periodo semestrale. L'asta monografica di Damien Hirst *Beautiful Inside My Head Forever*, condotta da Sotheby's nel settembre 2008, raggiunge un totale di 111 milioni di £, cifra record per un'asta dedicata a un singolo artista. Dopodiché, i prezzi iniziano a vacillare, e le aste a dare segni di regressione: le aste di arte moderna e contemporanea di ottobre registrano un importante tasso di invenduti (27% da Sotheby's, 45% da Christie's, 46% da Phillips de Pury), con una media totale del 43.6%, il doppio dell'ottobre dell'anno precedente.

Nonostante il *Black October* del mercato finanziario e dell'arte, le aste di arte italiana non sembrano essere state particolarmente afflitte dal generale clima di depressione economica, e anzi, sembrerebbero essersi mantenute su livelli stabili. Il motivo probabilmente risiede nei prezzi ancora relativamente moderati e in fase evolutiva, e quindi implicanti un grado di rischio inferiore e un'appetibilità maggiore rispetto alle opere proposte dalle medesime case d'asta nelle canoniche sedute di arte moderna e contemporanea.

Infatti i prezzi dei due *top lots* di entrambe le vendite di Christie's e Sotheby's, sopra il milione, si collocano comunque entro le stime, dando dimostrazione di un mercato cautamente attivo, viste anche le scarse *performances* di altri comparti del mercato artistico, e soprattutto incline a una costruzione dei prezzi lenta, basata su reali valori artistici e di mercato, piuttosto che sulla speculazione.

Alcuni risultati, come quelli di Morandi e di Fontana, sono giustificabili anche alla luce delle importanti retrospettive che il Guggenheim di New York ha dedicato al primo artista nel 2008, e al secondo nel 2007.

Lucio Fontana si colloca al nono posto degli artisti globalmente più venduti all'asta del 2008: in dieci anni (1998-2008) il mercato dell'artista italiano ha subito un

incremento del 575%, superando nel 2001 la soglia del milione di \$, e nel 2008 la soglia dei 10 milioni di \$, quando un suo *Concetto Spaziale, Fine di Dio*, battuto da Sotheby's nell'asta serale di arte contemporanea del febbraio, è stato venduto per la somma record di £ 9.002.000 (nella stessa asta, un'altro *Concetto Spaziale* è stato venduto per £ 6.740.500). La cifra stilistica di Fontana, di impronta seriale e di grande riconoscibilità, è probabilmente alla base del grande interesse verso quest'artista, e della situazione sempre florida del suo mercato.

4.2.2 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA - 2009

CHRISTIE'S

L'*Italian Sale* del 16 ottobre 2009 di Christie's era inserita nella *Post War and Contemporary Art Evening Sale*: l'asta complessiva (62 lotti) ha totalizzato £17.009.000, con 52 lotti, e una percentuale di venduto pari all'88% del valore e all'84% per lotto.

I 37 lotti di arte italiana hanno totalizzato £ 5.797.400, cifra al di sotto della stima pre asta di 6.5-9.4 milioni di £. Dei 37 lotti 8 sono andati invenduti, e uno è stato ritirato dall'asta (lotto 63), per cui la percentuale di venduto per valore è stata del 72%.

Nella *top ten* dell'asta risultano Lucio Fontana (lotto 30), con un *Concetto Spaziale, Attese* con 7 tagli, che è stato aggiudicato a £735.650 su una stima di £ 500.000-700.000; Giorgio Morandi, *Natura Morta* (lotto 58), venduto a £ 481.250 (stima £400.000- £ 600.000) e Pino Pascali (*Pelle Conciata*, lotto 35), £ 433.250 su una stima di £ 350.000- £ 450.000.

Si può notare come i prezzi più alti delle opere italiane si siano notevolmente abbassati rispetto alla sessione precedente: l'opera di Fontana, normalmente incline a superare il milione di £, ha totalizzato una cifra poco più alta della stima, mentre Morandi e Pascali sono rimasti tranquillamente entro le stime.

Solo 4 le opere di Fontana proposte, di cui 2 sono state vendute sopra la stima alta:

oltre al *top lot* dell'asta, una terracotta dell'artista (lotto 26), stimata £ 40.000-50.000, è stata venduta a due volte la stima alta per £ 103.250. Un *Concetto Spaziale* è risultato poco sopra la stima alta per l'aggiunta delle commissioni (£ 301.250 su una stima di £ 250.000-300.000, lotto 49), e un altro di colore rosso (lotto 45), quindi tendente solitamente a buoni risultati, è rimasto entro la stima di £ 350.000-500.000, vendendo per £ 409.250.

Soltanto 10 lotti in totale sono stati aggiudicati oltre la stima alta, tra cui un *Achrome* di Manzoni (lotto 27), venduto a £ 301.250 su una stima di £ 100.000-200.000; l'opera su carta *Studio per Mer=Danseuse* (lotto 59) del futurista Gino Severini, stimata £ 100.000-150.000 e venduta per £ 265.250; un'altra opera su carta di Mario Schifano (*Senza Titolo*, lotto 33), venduta a 115.250 su una stima di £ 60.000-80.000; l'opera poverista di Giuseppe Penone (lotto 39, £145.250 su stima £ 70.000-100.000). Mentre per Morandi, Manzoni e Severini si può affermare che il mercato rimane stabile anche in momenti di evidente difficoltà economica data l'importanza della loro opera nel contesto artistico internazionale, i risultati ottenuti da artisti degli anni Sessanta-Settanta quali Pascali, Schifano e Penone evidenziano interesse verso artisti ancora molto poco conosciuti sul mercato internazionale.

Non si può dire lo stesso di Maurizio Cattelan, l'artista italiano contemporaneo indubbiamente più rinomato e valutato all'estero: i tre topolini imbalsamati sotto un ombrellone che costituiscono l'opera presente in asta, *Untitled* (lotto 46), soggetto che rappresenta in pieno la cifra stilistica propria dell'autore, sempre fortemente ironica, è stata venduta a £ 325.250 su una stima di £ 150.000-200.000.

Buone performance anche per Pistoletto (lotto 38, £ 337.250 su stima £ 300.000-400.000), Burri (lotto 29) e Kounellis (lotto 34).

SOTHEBY'S

Sotheby's, al contrario di Christie's, ha svolto l'asta di arte italiana (sempre nella sera del 16 ottobre) separatamente da quella di arte contemporanea: i lotti offerti sono stati 33, di cui 30 venduti e 3 invenduti, per un totale di £ 7.392.300, entro la stima pre-

asta di 5.6-7.6 milioni di £. La percentuale di venduto per lotto è stata del 90.9% e per valore del 97.9%, quest'ultimo valore incrementato rispetto l'anno precedente del 3.7%.

Il lotto venduto al prezzo più alto (più alto anche rispetto al *top lot* della *Italian Sale* di Christie's) è stato un'opera di De Chirico, *Interno con frutta* (lotto 6), venduta a £ 881.250: seppure sotto la stima di £ 900.000-1.200.000, l'opera si qualifica come il secondo prezzo più alto per un'opera dell'artista degli anni venti (quindi del suo periodo più "classico") all'asta. Il nome dell'artista, nonché la freschezza dell'opera sul mercato, rimasta in un'importante collezione privata europea per oltre 40 anni, sono stati fattori incisivi nella quotazione ottenuta.

Il secondo prezzo più alto è stato stabilito dal lotto 4, la scultura di Marini *Piccolo Cavaliere* (stima £ 600.000-800.000), aggiudicato a £ 758.050: un esempio dipinto a mano dell'artista del tema più tipico e celebrato dell'artista, il cavaliere a cavallo.

Al terzo e al quarto posto si collocano Lucio Fontana e Jannis Kounellis: il primo, un esempio rosso di *Concetto Spaziale, Attese* (lotto 21), è stato venduto a £ 457.250 su una stima di £ 300.000-400.000; del secondo vi è invece l'opera *Black Rose* (lotto 27), venduta a £ 409.250 con una stima di £ 200.000-300.000.

Oltre a questi ultimi 3 lotti, altri 11 sono stati venduti sopra la stima: spiccano il lotto 24, *Planisfero Politico* di Alighiero Boetti, venduto a £ 337.250 (stima £ 220.000-260.000): una terracotta bianca dipinta di Lucio Fontana (*Concetto Spaziale* lotto 11), venduta a tre volte la stima (£ 45.000-55.000) per £ 145.250; una *Natura Morta* di Morandi (lotto 3), stimata £ 250.000-350.000 e venduta a £ 361.250.

Buoni anche i risultati ottenuti dai due Castellani in asta: lotto 19 (*Andata e Ritorno*, £ 277.250 su stima £ 150.000-200.000) e lotto 23 (*Superficie Bianca*, £ 205.250 su stima £ 130.000-170.000).

L'artista Salvatore Scarpitta, di origine italiane ma americano di nascita, dove infatti la sua opera riscuote molto successo, trova posto in quest'asta ottenendo due risultati sopra le stime (lotti 13 e 14). Tali opere non erano mai apparse sul mercato prima.

Infine, le aggiudicazioni stabilite dalle opere tridimensionali (Melotti, lotto 17, e Pomodoro, lotto 20) sono state anch'esse sopra la stima.

2009: ANALISI DI MERCATO E CONSIDERAZIONI

“Il 2009 passerà alla storia come l'anno in cui il mercato ha perso i suoi eccessi e ha a malapena evitato un completo tracollo”⁶⁸.

Le parole di Thierry Ehrmann, fondatore e CEO di Artprice, danno brevemente conto dell'andamento del mercato dell'arte durante il 2009: infatti in quest'anno il mercato globale ha sperimentato la crisi economica più sferzante dai tempi della seconda guerra mondiale, con più di 80 paesi in situazione di recessione economica. Il mercato dell'arte ha subito gli effetti della deflazione della bolla speculativa del 2008: tra il 2007 e il 2009, l'*Artprice Global Index* ha subito una contrazione del 37.4%, e l'indice AMCI (*Artprice Market Confidence Index*) è sceso a -20 punti nel gennaio del 2009; le transazioni delle case d'asta sono diminuite del 46% (dati Rapporto Artprice 2009).

Grazie all'azione delle case d'asta, che hanno implementato strategie diverse al fine di attenuare gli effetti negativi della crisi economica (riduzione della liquidità tra i collezionisti, il recesso di alcuni fondi di investimento in arte), il mercato dell'arte non è stato vittima di un totale arresto, come è successo invece al mercato finanziario in seguito al crollo di Lehman's Brothers, e anzi, i prezzi hanno iniziato a stabilizzarsi verso la fine del 2009. La prima delle strategie adottate dalle case d'asta è stata quella di abbassare notevolmente i prezzi di stima, esageratamente gonfiati ai tempi della speculazione economica; hanno poi abbassato i prezzi di riserva, fuso diversi dipartimenti, operato una importante riduzione dello staff e ridotto il numero di lotti proposti in una singola asta.

Si può notare come le aste di arte italiana abbiano proposto nel 2009 un numero sensibilmente inferiore di lotti rispetto all'anno precedente (Sotheby's 32 lotti contro i 52 del 2008; Christie's 37, 11 in meno del 2008); inoltre, seguendo la psicologia del mercato, incline ad acquisti di entità minore, e alla preferenza verso il giudizio artistico e la riflessione rispetto all'acquisto indiscriminato e impulsivo del periodo speculativo, la proposta è stata altamente più selettiva in termini di qualità, ma anche

⁶⁸ Thierry Ehrmann, editoriale Rapporto ArtPrice *Art Market Trends* 2009

più asciutta in termini di valore economico delle singole opere. Le offerte in sala hanno visto infatti i galleristi poco attivi, mentre le opere più importanti sono andate nelle mani di molti collezionisti europei.

I collezionisti in possesso di opere importanti, in periodi di recessione economica, hanno preferito aspettare ad immettere le loro opere sul mercato, nell'attesa di tempi più favorevoli; anche i compratori sono stati sostanzialmente inattivi, esclusi i casi in cui le opere potessero essere aggiudicate a prezzi molto convenienti. In questo particolare periodo, molti venditori hanno preferito vendere le proprie opere tramite canali privati: il settore delle *Private Sales* di Christie's ha visto infatti nel 2009 ottimi risultati (133 milioni di sterline, dato ArtEconomy24).

Alcune eccezioni a quanto detto sopra si riscontrano nel caso di artisti contemporanei come Maurizio Cattelan, rappresentati da importanti gallerie (nel caso di Cattelan, dai mercanti Marian Goodman a New York, Massimo de Carlo a Milano e Emmanuel Perrotin a Parigi), collezionisti e fondazioni, in grado di proteggere e sostenere il mercato dell'artista anche in tempi di difficoltà economica.

4.2.3 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA – 2010

CHRISTIE'S

L'asta di arte italiana del 14 ottobre 2010 presso Christie's ha ottenuto un totale di £18.627.650 (stima pre-asta £14.263.000-20.188.000), il più alto della categoria sia per Christie's che per Sotheby's, e non distante da quello ottenuto dalla *Post War and Contemporary Art Evening Sale* che si è tenuta subito prima (£ 19.585.400). L'asta ha visto un catalogo di 45 lotti, di cui 9 *bought in*, con una percentuale di venduto del 78% per lotto e dell'89% del valore.

2 lotti sono stati venduti a oltre il milione di £, e 9 oltre al milione di \$: senza calcolare il *buyer's premium*, solo 8 lotti hanno superato la stima alta, mentre 14 hanno venduto alla stima bassa o sotto la stima. Ciononostante, sono stati i *top lots*

dell'asta a garantire il risultato totale elevato: l'opera più cara è stata la scultura di Marino Marini (*Cavaliere*, lotto 66), venduta a £ 4.465.000 su una stima di £ 1.200.000-1.800.000, quindi a quasi tre volte la stima. L'opera, proveniente dalla Unionen di Stoccolma, il sindacato dei lavoratori, era stata acquistata nel 1955 per soltanto 20.000 corone. Tale risultato costituisce il record d'artista all'asta, e il prezzo più alto pagato in asta nella settimana, superando i *top lots* delle *Evening Sales* delle due case d'asta, *I am Become Death, Shatterer of Worlds* di Damien Hirst e *Diamond Dust Shoes* di Andy Warhol⁶⁹.

Manzoni si colloca al secondo posto della classifica, con un *Achrome* (lotto 71), venduto entro le stime a £ 1.665.250 (stima £ 1350.000-1.850.000): l'opera era da sempre rimasta nella stessa collezione, e dunque era fresca al mercato.

Presente all'asta con 5 lotti, Fontana ha ottenuto 4 posizioni nella *top ten* (secondo posto a pari merito per due lotti, quinto e ottavo posto), tre dei quali venduti sopra la stima: due *Concetti Spaziali*, uno rosso (lotto 91, stima £ 600.000-800.000) e uno bianco (lotto 92, £ 500.000-700.000), venduti entrambi a £ 993.250. L'altro Fontana è un bellissimo esempio in oro con inserti di vetri colorati, e ha anch'esso battuto la stima di £ 400.000-600.000 ottenendo un risultato di £ 735.650.

Burri (lotto 72, *Nero Cretto*) è stato acquistato dall'importante galleria di Daniella Luxembourg per £ 959.650, entro la stima di £ 700.000-1.000.000. Altri importanti galleristi londinesi sono intervenuti all'asta, come Ben Brown (che ha acquistato il lavoro di Afro, *Terra d'ombra*, per £ 385.250) e la galleria Gagosian, che si è aggiudicata il lotto 86, *Museo* di Giulio Paolini, per £ 37.250.

Due arazzi di Alighiero Boetti (lotti 77-78) hanno conquistato la quinta posizione con uguali risultati di £ 713.250; è da segnalare l'importante risultato di un'opera di un artista appartenente al filone dell'arte Povera, Gilberto Zorio, che ottiene in quest'asta un *artist record* con l'opera *Stella per purificare le Parole* (lotto 85), venduto a £181.250 (stima: £ 150.000-200.000).

Ottimo risultato anche per Domenico Gnoli, con *Robe Rouge* (lotto 65), aggiudicato a

⁶⁹ Zampetti C, *A Londra l'arte italiana conquista il mondo*, articolo online su ArtEconomy 24 <http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/news/cultura-tempo-libero/2010/10/londra-arte-italiana-aste.php?type=lente&>

£ 433.250 su una stima di £ 280.000-350.000.

Ben il 78% dei compratori in quest'asta non erano italiani (67% europei, e 11% dalle Americhe), a dimostrazione dell'interesse sempre vivo dell'ambiente internazionale per questo comparto.

SOTHEBY'S

La 20th *Century Italian Sale* di Sotheby's del 15 ottobre ha totalizzato £ 17.221.950, il più alto della categoria per Sotheby's, su una stima pre-asta di 12-16.9 milioni di £, con una percentuale di venduto dell' 88.6% per lotto e del 97.2% del valore. L'asta, svoltasi come sempre dell' *Evening Sale*, ha raggiunto un risultato addirittura superiore a quest'ultima (£ 13.260.150).

Sui 35 lotti offerti (uno è stato ritirato prima dell'asta), 4 sono andati invenduti, mentre 20 sono stati aggiudicati sopra la stima alta (14 senza contare il *buyer's premium*): quindi nonostante il risultato totale inferiore rispetto a Christie's, la percentuale di lotti venduti sopra la stima è stata maggiore, nonché quella di lotti venduti alla stima bassa o sotto di essa (7, escluso il *BP*).

I due *top lots* dell'asta appartengono a due *Concetti Spaziali* di Lucio Fontana, aggiudicati entrambi a £ 2.281.250: il primo (lotto 18), un esempio in bianco, superando la stima di £ 1.500.000-2.000.000, mentre il secondo, verde e oro (lotto 25), rimanendo entro la stima di £ 2.000.000-2.500.000. L'asta presenta un cospicuo numero di opere dell'artista: un altro *Concetto Spaziale*, in quarta posizione (lotto 23) supera la soglia del milione di £ a £ 1.777.250, mentre una ceramica dipinta, un insolito soggetto figurativo del primo periodo dell'artista (*Figura Femminile con Fiori*, lotto 10) si aggiudica la sesta posizione con £ 914.850, più del doppio della stima bassa di £ 400.000 e uno dei prezzi più alti pagati per tale tipologia di lavoro. Altri 3 Fontana sono stati presentati all'asta, di cui uno presente in classifica all'ottavo posto (*Concetto Spaziale*, lotto 14, £ 713.250).

Oltre a Fontana, tra i pezzi forti dell'asta figura De Chirico, *Interno Metafisico* (lotto 8), appartenente al miglior periodo creativo dell'artista (1916) e venduto a £1.833.250

su una stima di £ 1.600.000-2.500.000: la casa d'aste aveva un interesse finanziario nel dipinto, avendolo acquistato nel 2008 all'asta di *Impressionist and Modern Art* dove era garantito con una stima di 5-8 milioni di \$.

Quattro lotti di Marini sono stati venduti oltre la stima alta: tra questi spicca il lotto 7 (*Cavaliere*), stimato £ 700.000-900.000, e aggiudicato all'ottima cifra di £ 1.497.250.

Di Alberto Burri, un *Bianco Plastica* (lotto 20) è stato venduto a £ 825.250 su una stima di £ 350.000-500.000; e un *Achrome* di Piero Manzoni (lotto 13) ha totalizzato £ 690.850 su una stima di £ 300.000-400.000.

Gli ottimi risultati di molti dei lotti sono giustificati, afferma Claudia Dwek, *Head of Sale*, dalla provenienza diretta dall'artista, ovvero da quadri che “da oltre trenta, quarant'anni sono sempre stati nella stessa casa.”⁷⁰

Anche i lavori di Boetti hanno avuto buone performance, entro o sopra la stima: uno dei suoi famosi disegni a biro *Non Parto non Resto* (lotto 27), è stato aggiudicato a £361.250 su una stima di £ 150.000-200.000.

L'unico record d'artista stabilito da un artista italiano in questa serata non è stato di un pezzo presente a quest'asta, ma bensì per un lotto appartenente all'asta serale di arte contemporanea, *Colette Embroidered Gigi* (lotto 32) del giovane Francesco Vezzoli, venduto a £ 217.250.

Dei compratori presenti all'asta, 29% erano di nazionalità italiana, 55% erano europei, 13% statunitensi e 3% asiatici.

2010: ANALISI DI MERCATO E CONSIDERAZIONI

Nel 2009, Christie's ha visto una riduzione del proprio fatturato complessivo del 47% rispetto al 2008 e Sotheby's del 60%: il 2010 ha fortunatamente visto netti segni di ripresa nel mercato dell'arte, con il doppio del fatturato rispetto all'anno precedente ed un *turnover* per il mercato delle *Fine Arts* del 62% e 103% superiore al 2008 rispettivamente per Christie's e Sotheby's (dati ArtPrice, Rapporto 2010). Il mercato dell'arte moderna e *Post War*, più saldo in tempi di crisi economica rispetto ad settori

⁷⁰ <http://www.ilgiornaledellarte.com/articoli/2010/10/104642.html>

più volatili come quello dell'arte Contemporanea, ha costituito il grosso del mercato delle *Fine Arts* del 2010, con ottime performances e record d'artista: solo il settore *Post War* ha avuto negli ultimi 10 anni un aumento dell'indice di inflazione del 157.9%, generando da solo nel 2010 1.7 miliardi di \$.

L e *Italian Sales* confermano questo trend, con fatturati quasi triplicati rispetto all'anno precedente: l'asta di Christie's ha fatturato £ 18.627.650 contro i £ 5.797.400 del 2009, mentre quella di Sotheby's da £ 7.392.300 è passata ad un totale di £17.221.950.

Per capire la forza del settore rispetto a quello di arte contemporanea, basta porre un confronto tra le cifre ottenute dalle *Italian Sales* e dalle aste serali di arte contemporanea svoltesi nella medesima serata, queste ultime solitamente caratterizzate da altissimi risultati, ma che quest'anno sono stati molto vicini se non addirittura superati dalle prime. Da notare oltretutto la decisione da parte delle due case d'asta di svolgere le proprie aste in sere diverse, così da permettere ai diversi compratori la partecipazione ad entrambe le aste, e ottenere dunque offerte diversificate.

Rispetto all'anno precedente, anno in cui c'è stata una decisa contrazione nel numero di opere proposte e nelle stime offerte, Mariolina Bassetti, *head of sale*, afferma che quest'anno “c'è stata una precisa volontà di maggior qualità nella scelta delle opere da includere nel catalogo: non abbiamo nessun lotto sotto la soglia delle 50mila sterline”⁷¹, privilegiando quindi i lotti di fascia media ed alta. Il compratore difatti, dopo il terribile colpo all'economia del 2008, preferisce lotti di maggiore qualità, dai nomi sicuri, che seppure più cari di quelli dei giovani artisti, sono in grado di mantenere i valori costanti, crescenti nel medio-lungo termine, comunque non tendenti alla svalutazione.

L'Art Market Report prodotto dall'area research del Monte dei Paschi di Siena evidenzia le ottime performance stabilite da quest'asta, soprattutto a confronto con altri segmenti di mercato: “Le *Italian Sale* sono ormai una tradizione consolidata nel calendario autunnale di Christie's e di Sotheby's a Londra, perché fin dal loro esordio,

⁷¹ <http://www.ilgiornaledellarte.com/articoli/2010/10/104642.html>

nel 1999, registrano scambi costanti con buoni margini di incremento. In particolare da Sotheby's la percentuale di venduto è cresciuta in dieci anni (dal 2000 al 2010, ndr) del 9,1% con una media del 92,4% di venduto in undici aste. Il comparto dell'arte moderna e contemporanea, prodotta in Italia dal primo Dopoguerra a oggi, resta perciò solido e tiene meglio del comparto di arte moderna e contemporanea statunitense.⁷²

Da segnalare i risultati riportati da Alighiero Boetti, influenzati dalla retrospettiva a lui dedicata nei maggiori musei di arte moderna mondiali, il Reina Sofia di Madrid, la Tate Modern di Londra e il MoMA di New York. Seppure tale mostra abbia avuto luogo nel 2011-2012, e quindi l'anno seguente alle aste in esame, il periodo che precede l'apertura di una mostra monografica importante ha evidenti ripercussioni sulle quotazioni in asta ottenute dalle opere dell'artista: Mariolina Bassetti, *chairwoman* di Christie's Italia e *head of sale* della *Italian Sale*, afferma infatti che in questo periodo “i musei si mettono alla ricerca delle opere importanti contattando i collezionisti e creando una certa aspettativa (...) è l'aspettativa che crea il mercato. Il meccanismo di ricerca di un'opera scatta quando si parla continuamente dell'artista sulla stampa, nei salotti che contano”. La sig.ra Bassetti segnala inoltre che determinante per le quotazioni dell'artista è stata la pubblicazione del catalogo generale “avvenuta in concomitanza con la retrospettiva (...) in occasione dell'uscita dei cataloghi generali, vengono spesso organizzate conferenze e simposi che contribuiscono a far parlare dell'artista.”⁷³

4.2.4 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA-2011

CHRISTIE'S

Il totale dell'*Italian Sale* del 14 ottobre 2011 è stato leggermente inferiore rispetto

⁷² MPS Art Market Report febbraio 2011

⁷³ Mariolina Bassetti in Zampetti Egidi C., *Guida al Mercato dell'arte Moderna e Contemporanea*, edizione e-book, posizione 725 e 737

all'anno precedente, £ 17.559.650, superando la stima alta pre-asta di 15 milioni di £. I lotti offerti sono stati 47, 33 venduti (14 sopra la stima) e 14 invenduti: la percentuale di venduto è stata del 70% per lotto e del 78% del valore. Queste basse percentuali sarebbero causate dall'estrema cautela nelle stime delle opere, forse eccessivamente basse per un'asta serale, che ha portato le opere sottostimate a non avere un'adeguata risposta da parte del mercato⁷⁴.

Stupisce non tanto il risultato del *top lot*, un *Achrome* di Piero Manzoni (lotto 76), che, stimato £ 2.200.000-2.800.000 ha realizzato £ 3.289.250 (costituendo comunque il secondo risultato più alto per l'artista all'asta), quanto il secondo miglior risultato dell'asta, un *Busto di Donna* dell'artista Domenico Gnoli (lotto 86), che da una stima di soli £ 500.000-700.000 ha totalizzato ben £ 2.237.250, risultato record per l'artista (e battendo anche il record ottenuto a giugno nell'asta di arte contemporanea di Christie's a Londra, quando un'altra opera di Gnoli ha superato il milione di £). Gnoli, oltre che illustratore e scenografo, è stato insieme a Tano Festa, Mario Schifano, Franco Angeli tra i maggiori interpreti del movimento Pop declinato in chiave italiana; al contrario dei suoi colleghi però, il lavoro di Gnoli è stato in ombra per molti anni, e rivalutato solo di recente dai collezionisti non solo italiani ma anche internazionali (e difatti il compratore dell'opera in questione è stato un collezionista non italiano), vista non solo la qualità della sua opera, ma anche la scarsa produzione dell'artista. L'altra opera di Gnoli offerta in asta, *Pelliccia* (lotto 76), ha ottenuto anch'essa un ottimo risultato, £ 881.250, quasi quadruplicando la stima bassa di £250.000 e collocandosi dunque anch'essa nei *top lots* dell'asta; simili opere di Gnoli erano state battute nel 2008 e nel 2010, ma alla metà del prezzo (£ 445.250 nel 2008 e £ 433.250 nel 2010). Un'altro *Achrome* di Manzoni si piazza nella *top ten*, ma con un risultato entro le stime (lotto 77).

Tutto, un grande arazzo dell'artista poverista Alighiero Boetti (lotto 73) si colloca al terzo posto della classifica, con £ 1.329.250, entro le stime di £ 1.200.000-1.800.000; comunque l'artista ha riportato una buona performance nell'asta, con le altre tre opere

⁷⁴ Gasparini G., *Christie's conferma l'ascesa dell'arte italiana*, <http://www.arteeconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2011-10-15/christies-conferma-ascesa-arte-175502.php>

proposte tutte vendute, due entro la stima e una al di sotto (lotti 62, 63, 64).

Giorgio Morandi era presente in asta con 3 opere, una delle quali (lotto 78) battuta a £959.250 superando di molto la stima alta di £ 650.000, mentre le altre si sono fermate entro le stime (lotti 79 e 93).

Il mercato di Fontana risulta invece debole: dei 10 lotti offerti, 4 sono andati invenduti e solo tre hanno superato la stima alta, tra cui spicca una terracotta dell'artista (*Concetto Spaziale, Natura*, lotto 60), aggiudicato a £ 145.250 su una stima di £ 60.000-80.000. Sorprendentemente è andato invenduto un raro esempio in nero, con grossi squarci bianchi, di *Concetto Spaziale* (lotto 80), considerato tra gli *highlights* della vendita.

Oltre a Fontana, altri invenduti sono stati i lavori di Vedova (lotti 95-96), Pascali (con due delle opere più rappresentative della produzione dell'artista, i *Banchi da Setola*), Zorio, Manzù, De Dominicis, Merz. Per alcuni di questi artisti, come Vedova, la causa risiederebbe in un mercato internazionale non sufficientemente maturo, anche se l'artista possiede una discreta fama in ambiente italiano.

Ottimi invece i risultati del *Piccolo Cavallo Filiforme* di Marini (lotto 82), venduto a £ 217.250 su una stima di £ 80.000-120.000, e di *Direzione* di Giovanni Anselmo (lotto 68) a £ 169.250 (stima £ 60.000- 80.000); Pistoletto (*Tavolino con Lampada*, lotto 90), su una stima di £ 70.000-100.000 è stato aggiudicato a £ 289.250.

Il *breakdown* dei compratori è stato 34% italiani, 28% resto d'Europa, 34% americani, 4% asiatici.

SOTHEBY'S

L'asta di Sotheby's del 13 ottobre ha totalizzato il risultato più alto per la categoria, £ 21.647.950 (stima pre-asta £ 15.9-21.7 milioni di £), con una percentuale di venduto del 79.3% per lotto e dell'84.8% del valore, quindi riportando una lieve flessione rispetto agli anni precedenti. Su 58 lotti offerti, 12 sono andati invenduti mentre 26 hanno realizzato un risultato superiore alle stime.

L'asta includeva una importante collezione privata italiana, *Italian Identity* (lotti 1-

36), che da sola ha apportato £ 10.691.550 su una stima di £ 7.087.000-9.863.000; opere della collezione sono state messe anche all'asta da Sotheby's Milano a novembre 2011 e marzo 2012.

Italian Identity, frutto di 30 anni di attento collezionismo da parte di Serena Corvi Mora, includeva opere di grande qualità, rappresentative di tutto il XX secolo dell'arte italiana: artisti del primo Novecento come Balla, Savinio, Morandi, De Chirico, Marini; del dopoguerra, quali Burri, Manzoni, Castellani; e numerosi artisti degli anni Sessanta e Settanta.

Il *top lot* dell'asta apparteneva alla collezione, un *Combustione Legno* di Alberto Burri (lotto 13), venduto a £ 3.177.250 su una stima di £ 800.000-1.200.000, 4 volte la stima bassa, e stabilendo un risultato record per l'artista all'asta: il precedente record dell'artista era stato stabilito nel 2007, ai tempi della felice situazione economica e speculativa del mercato dell'arte. Un ulteriore Burri (non appartenente alla collezione), *Rosso Plastica L.A.* (lotto 47), è stato venduto a £ 2.001.250 su una stima di £ 800.000-1.200.000.

Nella *top ten* si collocano altri due lavori provenienti dalla collezione, un *Achrome* di Piero Manzoni (lotto 9) che ha riportato £ 1.105.250 su una stima di £ 700.000-1.000.000, e una *Natura Morta* di Giorgio Morandi (lotto 3), venduto a £ 690.850 (stima £ 600.000-800.000)

Tale collezione è stata anche la più corposa mai presentata sul mercato di opere provenienti dal filone dell'Arte Povera (Anselmo, Zorio, Pascali, Merz, Fabro, Boetti, Paolini, Pistoletto, Penone), e molte di queste rappresentative del lavoro dei singoli artisti : era presente uno dei *Piedi* di Fabro (lotto 25, venduto entro le stime), una *Mappa* di Boetti (lotto 27, invenduto), un esempio della serie degli Specchi di Pistoletto (*Muro*, lotto 20) e uno degli *Alberi* di Penone (lotto 23), questi ultimi due aggiudicati sopra le stime. Ma l'opera venduta al prezzo più alto è stato il monumentale lavoro di Pascali *Bambù* (lotto 21), a £ 735.650 su una stima di £600.000-800.000.

L'opera di Lo Savio (lotto 16) ha riportato un record d'artista stabilendo la straordinaria somma di £ 229.250 su una stima di £ 50.000-70.000. Ottimi risultati

anche per Accardi (lotto 7), Scarpitta (lotto 11), Melotti (lotto 14) e Anselmo (lotto 29).

L'importanza della provenienza, e la pregevolezza delle opere, sono stati fattori che hanno trainato in maniera fondamentale i risultati di questi lavori.

Al secondo posto della classifica si colloca un *Cavaliere* di Marini (lotto 39), venduto a £ 2.617.250 su una stima di £ 800.000-1.200.000, cifra sulla quale ha influito l'ottima provenienza dell'opera, la collezione Estorick, ovvero la collezione più importante di arte italiana del primo Novecento esposta al pubblico nella capitale inglese. Buono anche il mercato di Fontana, con otto lotti proposti alla vendita di cui solo due invenduti: nella top ten figurano tre *Concetti Spaziali*, uno venduto sopra la stima (lotto 43) e due entro le stime (lotti 50 e 52). Un ulteriore Fontana ad eccedere le stime è stata un'opera su carta (lotto 45), venduta a £ 289.250 su una stima di £ 130.000-180.000.

L'opera su carta di Gino Severini proposta in asta (*Train Arrivant à Paris*, lotto 37) ha portato all'artista il record per tale tipologia di lavoro, aggiudicata a £ 735.650 su una stima di £ 500.000-700.000.

Poco interesse per Morandi, che registra un lotto invenduto (lotto 1) e altri due entro o sotto le stime (lotti 2 e 3), e per le opere degli artisti appartenenti alla corrente della Transavanguardia, Clemente (lotto 32, invenduto) e Paladino (lotti 31 e 33, entro o sotto le stime).

2011, ANALISI DI MERCATO E CONSIDERAZIONI

Il mercato globale dell'arte ha continuato a recuperare nel 2011, generando 11.5 miliardi di dollari, ovvero il 21% in più rispetto all'anno precedente.

Il settore Moderno e Contemporaneo ha costituito all'incirca il 70% del mercato del settore delle *Fine Arts*, seguendo il trend di crescita del 2010: rispetto all'anno precedente, il settore *Post War* ha aggiunto un ulteriore 372 milioni di \$, e il contemporaneo 291 milioni.

Nonostante il recupero nel mercato dell'arte, la sfiducia derivante dalla situazione di

incertezza economica rimane ancora alta (tanto che l'indice AMCI è sceso a livelli inferiori allo zero per la prima volta dal primo trimestre del 2009), spingendo i collezionisti ad un maggiore livello di prudenza negli acquisti.

Discorso differente per le vendite di fascia alta: le vendite di ottobre e di novembre di *Post War and Contemporary Art* hanno riportato risultati ottimi, dando prova che nonostante la crisi economica generale, l'acquirente è disposto anche a spendere cifre importanti se le opere sono di effettiva qualità, tralasciando invece le opere più comuni a minor prezzo ma dal maggior potenziale speculativo (ed infatti il tasso di *unsold* medio del 2011 è del 23.3%, a conferma della maggiore selezione operata dagli acquirenti).⁷⁵

L'odierna natura globale del mercato ha reso possibili tempi di recupero dalla recessione economica più brevi: a conferma di ciò, nonostante la crisi abbia colpito duramente l'Italia, gli appuntamenti londinesi dedicati all'arte italiana hanno riscosso grande successo, per fatturato (in particolar modo l'asta di Sotheby's, che ha registrato il risultato più alto per la categoria) e record d'artista, grazie soprattutto all'attivismo di compratori internazionali, con grosse disponibilità liquide. Nell'asta di Christie's infatti due terzi dei lotti sono finiti ad acquirenti non italiani, confermando gli ampi consensi verso l'arte italiana di tutte le epoche. Si ravvisa soprattutto un interesse cresciuto verso gli artisti contemporanei storicizzati, come gli artisti della corrente dell'arte Povera: esemplificativo l'ottimo risultato riportato dalla collezione in asta da Sotheby's *Italian Identity*, che includeva molte opere di tale movimento artistico, assenti dal mercato da oltre 25 anni. D'altro canto, diverse iniziative a Londra e in Italia hanno acceso i riflettori su questi particolari artisti, come la serie di mostre organizzate a Londra nel 2011 dedicate a Michelangelo Pistoletto, e soprattutto la mostra curata a Bologna da Germano Celant in occasione del cinquantenario della nascita del movimento.

Si ravvisa un fenomeno progressivamente diffuso e che riscuote grande successo tra i compratori, quello delle *collections sales*, ovvero vendite all'incanto di singole collezioni che, se di grande pregio e qualità, possono riportare eccellenti fatturati:

⁷⁵ MPS Art Market Report, Gennaio 2012

scrive l'Art Market Report⁷⁶ infatti che “la *provenance* della collezione è spesso l'aspetto più rilevante, e per le case d'asta vantaggiose occasioni di vendita, poichè 'l'effetto mediatico' associato alla collezione o al pezzo più importante traina anche i lotti di minor valore, garantendo risultati oltre le medie. In futuro si prevede una crescita ancora più marcata delle *collection sales* in termini di numero, visto il favorevole giudizio che i compratori rivolgono a queste collezioni sviluppate con omogeneità e coerenza” il qual caso è stato sicuramente quello della collezione *Italian Identity*.

L'inclinazione del mercato verso opere di maggiore qualità è riportata dalla performance di mercato delle due vendite (144 per Sotheby's e 131 per Christie's⁷⁷), giustificato dalla preferenza verso opere fresche sul mercato (quali quelle della collezione Corvi Mora) e verso gli artisti storici del mercato (De Chirico, Morandi, Marini, Manzoni) e quelli in progressivo consolidamento (come gli artisti dell'arte Povera).

4.2.5 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA- 2012

CHRISTIE'S

L'asta dell'11 ottobre 2012 ha portato a Christie's £ 18.162.650, superando di poco il risultato del 2011, ma ponendosi oltre la stima bassa pre-asta (14 milioni di £) e costituendo il secondo miglior risultato per la categoria.

Su 44 lotti offerti, solo 3 sono risultati invenduti: la percentuale di venduto è stata del 93% per lotto e del 96% del valore, i migliori risultati ottenuti in quest'asta. 4 lotti sono stati venduti ad oltre 1 milione di £ e 6 ad oltre 1 milione di \$.

Il *top lot* è di nuovo lo stesso della medesima asta di Christie's del 2008, l' *Achrome* di Manzoni (lotto 89), venduto poco sopra la stima a £ 2.617.250 su una stima di £ 1.800.000-2.500.000. L'opera, appartenente a una rara serie eseguita nel 1959 e presente in una serie di collezioni importanti, era stata battuta nel 2008 per

⁷⁶ MPS Art Market Report, Gennaio 2012

⁷⁷ Focus Arte Moderna e Contemporanea 2012, Nomisma

£1.609.250 contro una stima di £1.500.000-2.000.000, incrementando così di esattamente 1 milione di sterline il proprio valore in soli 4 anni.

Un quarto dell'asta era costituito dai lavori di Fontana (11 lavori), offerenti un buon ventaglio delle serie di opere prodotte dall'artista (Tagli, Teatrini, Natura, perfino una decorazione per soffitto in gesso e neon) di cui quasi la metà (5) trova posto nella *top ten*: tra questi in seconda posizione un *Concetto Spaziale, Attese* di colore rosso a sette tagli proveniente dall'importante collezione Hahn (lotto 83), aggiudicato per £2.505.250, e un altro di colore bianco (lotto 88) a £ 1.385.250, entrambi entro le stime. Un meraviglioso esempio in oro, *Ritratto di Iris Clert* (lotto 90), guadagna la quarta posizione superando la stima alta di £ 800.000 a £ 881.250, mentre una delle sculture (*Concetto Spaziale, Natura*, lotto 81) raddoppia la stima bassa a £ 724.450.

Dunque, nonostante il mercato dell'artista sia su cifre piuttosto elevate, si conferma stabile e in grado di assorbire un numero elevato di opere. Mariolina Bassetti aggiunge che addirittura dei margini di crescita sono possibili, visto l'alto interesse di acquirenti svizzeri ed americani.⁷⁸

Presente per la prima volta nella *top ten* un lavoro di Michelangelo Pistoletto, *Metrocubo di Infinito*, aggiudicato a £ 690.850 su una stima di £ 400.000-600.000. L'opera proveniva dalla proprietà di Graziella Lonardi Buontempo, collezionista, mecenate e fondatrice degli Incontri Internazionali d'Arte presso Palazzo Taverna a Roma, associazione che ha avuto un ruolo di importanza storica nella diffusione dell'arte contemporanea italiana degli anni Sessanta e Settanta.

Prima volta anche per Pomodoro nella classifica, al decimo posto con il lotto 109, *Sfera con Sfera*, venduta a £ 577.250 (stima £ 450.000-650.000). Sia per Pomodoro che per Pistoletto tali risultati costituiscono record per opere degli artisti all'asta, superando i record stabiliti appena l'anno precedente sempre in occasione delle *Italian Sales* londinesi.

Altri record d'artista sono stati stabiliti da Vettor Pisani (lotto 78, £ 25.000; il record precedente dell'artista era stato stabilito ad un'asta del 2009 della casa d'aste Blindarte

⁷⁸ Gasparini G., *L'arte italiana conquista Londra*, <http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2012-10-12/larte-italiana-conquista-londra-151146.php>

ad un terzo del valore), Fausto Melotti (lotto 93, £ 193.250 su una stima di £ 80.000-120.000) e l'artista contemporanea Paola Pivi, la cui opera *Untitled (Pearls)* è stata venduta a tre volte la stima iniziale per £ 73.250.

Boetti registra buoni risultati, con 5 lotti proposti di cui 3 superanti le stime alte (lotti 72, 73 e 82); tiene bene anche il comparto moderno, con Morandi (lotto 99) e De Chirico (lotto 100) aggiudicati sopra le stime. Ottimi risultati per l'installazione di Mario Merz (lotto 77) aggiudicata a £ 421.250 su una stima £ 180.000-250.000, Castellani (lotto 104) e Bonalumi (lotto 105).

Al contrario, 2 delle 3 opere di Burri sono andate invendute, registrando quindi un trend opposto rispetto alle vendite dell'anno precedenti, probabilmente per la minore qualità dei lotti offerti.

La composizione dei compratori è stata estremamente variegata in questa vendita, con compratori provenienti da ben 10 paesi, e con tutti i *top lots* aggiudicati a compratori non italiani.

SOTHEBY'S

L'*Italian Sale* del 12 ottobre ha totalizzato £ 15.569.650, entro la stima pre-asta di 14.9-19.6 milioni di £ con le commissioni: dei 33 lotti offerti, 8 non hanno trovato un compratore, portando la percentuale di venduto al 75.8% per lotto e all'81.6% del valore. Le cifre confermano quindi il risultato migliore dell'asta di Christie's, anche se le vendite combinate dell'asta di Arte Contemporanea della stessa sera (e della Day Sale) e della *Italian Sale* hanno raggiunto una cifra record per le vendite all'asta di ottobre della categoria (69.9 milioni di £); il risultato di questa *Italian Sale* costituisce il terzo migliore risultato della categoria per Sotheby's.

Come per Christie's, il *top lot* è stato un *Achrome*, simile a quello offerto dalla casa d'aste concorrente per dimensioni ma non per tipologia, aggiudicato a £ 4.017.250 su una stima di £ 2.200.000-2.600.000 da un compratore americano. Questo lotto era già passato in asta nel 2007, aggiudicato all'epoca per 2.3 milioni di £.

Sei lavori di Lucio Fontana sono stati presentati in asta, di cui quattro sono risultati nella *top ten*. In seconda posizione, un *Concetto Spaziale* monocromo rosa (lotto 16) è stato venduto a £ 1.889.250 su una stima di £ 1.000.000-1.500.000: tale opera era stata venduta dalla stessa casa d'aste nel 2004 per £ 223.600, quasi decuplicando quindi il proprio valore in soli 8 anni. Performance meno buone per gli altri Fontana, venduti entro o sotto la stima.

Al quarto posto della classifica Marino Marini, con un *Cavaliere* (lotto 7) venduto sotto la stima bassa a £ 937.250; tra gli altri artisti moderni, Morandi e De Chirico rientrano nella *top ten* (lotti 5 e 9), entrambi aggiudicati entro le stime.

Invece ottime le performance dell'arte Povera: primo fra tutti Luciano Fabro, con un bellissimo esempio delle sue *Italie* (lotto 23), stimato a £ 320.000-400.000 e venduto a £ 668.450 (record personale per l'artista). L'ultima volta che era apparsa una delle *Italie* in asta era stato nel 2006, segnando il precedente record d'artista a 529.478 euro. Poi Pino Pascali, che con il suo *Dinosauro* (lotto 22) ottiene £ 634.850 su una stima di £ 320.000-400.000 e *Nesso* di Giulio Paolini, che raddoppia la stima di £80.000-120.000 a £ 253.250. Ottimo anche il risultato del meno conosciuto Salvatore Scarpitta, aggiudicato a £ 433.250 su una stima di £ 250.000-300.000.

Nicola De Maria, forse il più conosciuto artista della Transavanguardia Italiana, ottiene il risultato record di £127.250 (stima £ 40.000-60.000).

Tra gli invenduti, un *Paesaggio* di Giorgio Morandi (lotto 8), un dipinto del 1925 del futurista Balla (lotto 10), una *Combustione* di Burri (lotto 18), e un lavoro di Mimmo Rotella (lotto 20).

2012, ANALISI DEL MERCATO E CONSIDERAZIONI

La lenta e costante crescita del mercato ha fatto sì che nel mercato d'arte occidentale (escludendo dunque la Cina) si registrasse una crescita del 5.5% rispetto all'anno precedente. L' *MPS Global Painting index* si attesta in leggera crescita del +3,4 %, confermando un clima di ritrovata fiducia e di assestamento dopo la crisi degli ultimi

anni, anche se il mercato, più attento e selettivo, rimane lontano dai picchi del 2007-2008 (nel 2008, ad esempio, un'opera di Burri ha raggiunto la cifra di 6,55 milioni di euro in un'asta Sotheby's a New York, un risultato ben lontano da quelli riportati nelle aste finora esaminate).

Il settore *Post War and Contemporary* ha costituito il 34% del mercato delle aste, con un fatturato di \$ 2.453 miliardi; l' *Mps Art Post War Index* registra infatti un +31,3% nel II semestre 2011, e un tasso di *unsold* per il comparto sul 21%, confermandosi al di sotto della media del settore del 22,7%.

Valgono anche qui le considerazioni fatte nel paragrafo precedente circa l'attività del mercato di fascia alta: in particolare, le aste newyorchesi di arte del dopoguerra e contemporanea hanno riportato cifre record, con Christie's e Sotheby's che hanno fatturato congiuntamente oltre un miliardo di dollari. Sembrerebbe quindi che a scapito del clima economico negativo, le opere di alto livello del dopoguerra vengono viste dagli HNWI (ovvero dalla fascia di acquirenti più facoltosa) come un investimento alternativo, e riportando dunque una forte componente speculativa all'interno del mercato in grado di innalzare in maniera notevole le quotazioni.

L'interesse verso opere degli anni Cinquanta e Sessanta di artisti ormai storicizzati, e di alta qualità, fa da traino anche nelle *Italian Sales* londinesi: le opere di artisti del dopoguerra, alcuni dei quali poco conosciuti sul mercato internazionale, sono infatti sempre più soggette a una rivalutazione e ad una crescita sul mercato. Esempari i risultati ottenuti da Pisani nell'asta di Christie's e da Fabro in quella di Sotheby's, artisti che hanno visto una esponenziale crescita del valore dei propri lavori in pochissimi anni.

Infatti si può notare i nomi degli artisti battuti a Londra sono in gran parte esponenti dei movimenti del secondo dopoguerra, mentre gli artisti moderni o contemporanei sono scarsamente rappresentati.

Comunque anche gli artisti storici costituiscono una garanzia in termini di ritorno economico: la *Natura Morta* di Giorgio Morandi del 1957 aggiudicata da Sotheby's era infatti stata venduta nel 2007 da Christie's a Londra per € 639.282, dimostrando dunque una elevata capacità di rendimento nel breve-medio termine.

4.2.6 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA-2013

CHRISTIE'S

L'asta di Christie's del 18 ottobre 2013 ha totalizzato il più alto risultato della categoria, £ 26.798.000, staccando decisamente la stima pre-asta di 15.6-22 milioni di £. Su 53 lotti offerti, solo 4 non hanno trovato un compratore (lotti caratterizzati da stime minori), mentre $\frac{3}{4}$ dei lotti venduti sono stati aggiudicati oltre la stima alta, portando la percentuale di venduto a 92% per lotto e a 98% del valore.

L'asta ha visto un elevato numero di lotti proposti, caratterizzati da una grande varietà e qualità: aspetti che hanno indubbiamente influito sulle quotazioni ottenute, con ben otto lotti aggiudicati oltre al milione di £ (e 14 oltre al milione di \$).

Il *top lot* dell'asta, nonché dell'intera serata che includeva l'asta di *Post War and Contemporary Art*, è stato il lotto 70, un esempio della famosa serie dei *Sacchi* di Alberto Burri, aggiudicato a £ 2.994.500 su una stima di £ 1.800.000-2.500.000.

Burri era presente in asta con sei lavori, rappresentativi delle sue differenti sperimentazioni (*Combustioni, Sacchi, Cellotex, Cretti*), e tutti superanti le stime alte.

La *top ten* è stata decisamente dominata dalla presenza di Lucio Fontana: dei nove lavori offerti in asta, 6 hanno trovato posto nella classifica e 8 hanno superato la stima alta. Il secondo e terzo lotto più caro (lotti 76 e 75) sono infatti due *Concetto Spaziale*, aggiudicati rispettivamente a £ 1.986.500 su una stima di £ 1.200.000-1.600.000 e a £ 1.818.500 entro la stima di £ 1.500.000-2.000.000: curiosamente, l'esempio bianco supera quello rosso, smentendo le preferenze di mercato dell'artista verso le opere di colore rosso.

La classifica è caratterizzata da prezzi molto alti, quasi tutti che superano il milione di £: risultati ottenuti anche da due artisti dell'arte Povera, Boetti e Pascali, che occupano il terzo e quarto posto della *top ten*. Il *Muro di Pietra* (lotto 81) di Pino Pascali quadruplica la stima bassa, a £ 1.650.000 su una stima di £ 400.000-600.000, costituendo il record per l'artista all'asta: l'opera, facente parte della serie degli "oggetti-sculture", a cavallo tra pittura, scultura e installazione ambientale, ed esposta

nella prima personale dell'artista nel 1965, costituisce un esempio particolarmente rappresentativo dell'opera dell'artista. Il lotto 82, una *Mappa* di enormi dimensioni di Alighiero Boetti, supera la stima alta di £ 800.000-1.200.000 a £ 1.594.500; buone anche le performance delle altre opere di Boetti in asta. Un altro esemplare di *Mappa* di uguali dimensioni era stato battuto nella *Italian Sale* di Sotheby's del 2008, con un risultato di £ 457.250, triplicando dunque il proprio valore in soli 5 anni.

Sono cifre impressionanti per gli artisti di questa corrente, testimoni dell'altissimo interesse per questi artisti e le loro valutazioni, cresciute in maniera esponenziale negli ultimi anni.

Altri due artisti degli anni Sessanta, Paolo Scheggi ed Enrico Castellani, hanno riportato eccellenti risultati: il primo ha venduto entrambe le opere proposte (lotti 61 e 63) a prezzi ben superiori la stima alta, mentre il secondo, con il suo *Intersuperficie Nera* (lotto 62) riporta un record d'artista a £ 218.500 su una stima di £ 20.000-30.000.

Record d'artista per un'altra artista appartenente alla medesima corrente artistica di Castellani e Scheggi, Marina Apollonio (lotto 60), a £ 40.000; e per un altro artista ben conosciuto al mercato italiano ma poco all'estero, Mario Schifano, che con una delle sue opere degli anni Sessanta (lotto 80), tra le più rare ed apprezzate, riporta un risultato di £ 314.500 su una stima di £ 120.000-180.000.

Un *décollage* di Mimmo Rotella (lotto 102) è stato battuto a £ 104.500 su una stima di £ 30.000-40.000, quindi a quasi tre volte la stima.

Ottimi i risultati stabiliti anche dal comparto moderno, con tutti i lotti di De Chirico (ben cinque lotti proposti: 94, 95, 100, 103 e 105) venduti sopra o entro le stime.

Infine, anche le sculture hanno tenuto bene, quattro sono state vendute oltre le stime alte (Melotti, Consagra, Marini), mentre due sono andate invendute (Anselmo, Pomodoro). Stranamente, non era presente nessun lotto di Manzoni, mentre di Morandi è stato presentato solo un lotto (lotto 77), aggiudicato entro le stime.

Tra i compratori, hanno partecipato all'asta, e con molto interesse, importanti gallerie tanto italiane (Tega, Tornabuoni, Cardi Black Box) quanto internazionali (Nahmad), nonché da parte di collezionisti privati provenienti dall'Italia, gli Stati Uniti, dalla

Francia e dall'Asia.

SOTHEBY'S

La vendita di Sotheby's del 17 ottobre ha totalizzato £ 15.079.500, entro la stima pre-asta di 12.4-17 milioni di £. 46 i lotti offerti, 7 invenduti e 39 venduti, di cui 17 sopra la stima: la percentuale di venduto è stata 84.6% per lotto e 87.9% del valore.

Come per Christie's, a dominare l'asta è Fontana, sia per numero di lotti che per valore: su nove lotti proposti, solo uno non ha incontrato un compratore (lotto 26), e due hanno superato la stima alta, portando all'asta un totale complessivo di £ 4.7 milioni. Quattro dei Fontana si collocano nella *top ten*: in cima alla classifica, un *Concetto Spaziale* (lotto 20), aggiudicato a £ 1.594.500 su una stima di £ 1.000.000-1.400.000. Al secondo posto un *Cavaliere* di Marini (lotto 11), rimasto entro le stime a £ 962.500; ottimi risultati invece per Burri, con 3 lotti sui 4 proposti venduti oltre le stime, tra cui spicca un *Bianco-Rosso* (lotto 8) venduto a £ 854.500 su una stima di £ 400.000-600.000.

Presenti nella classifica tre opere appartenenti ad artisti dell'arte Povera: Michelangelo Pistoletto (*Bionda nuda*, lotto 32), venduto a £ 722.500 su una stima di £ 400.000-500.000; Mario Merz (*Senza Titolo*, lotto 30), venduto a £ 578.500 su una somma di £ 350.000-450.000; e Alighiero Boetti (*Mappa*, lotto 31), aggiudicato a £ 530.500 su una stima di £ 500.000-700.000.

Da notare i risultati raggiunti dagli artisti del filone di arte optical: il lotto 28, una *Superficie Gialla* di Castellani, artista che negli ultimi tempi ha riscosso grande interesse in asta, è stato aggiudicata a tre volte la stima a £ 458.500 su una stima di £ 90.000-120.000, e gli altri due lotti proposti (15, 44) entro le stime; Dadamaino (lotto 45), anch'esso ben sopra la stima di £ 40.000-60.000 a £ 104.500, e che stabilisce altresì un record d'artista. Ottimo anche il risultato stabilito da Francesco Lo Savio, il cui lotto 43 viene aggiudicato a £ 116.500 su una stima di £ 70.000-90.000.

Alto il numero delle opere di Afro proposte (lotti 9, 18 e 21), di cui un invenduto e due aggiudicati sopra le stime alte; anche Morandi (lotti 6, 16 e 18) registra un

invenduto, mentre gli altri due sono stati venduti vicino alla stima bassa.

Tra gli altri invenduti, due lavori di Boetti (lotti 35 e 37), e uno di Emilio Vedova (lotto 22).

2013, ANALISI DI MERCATO E CONSIDERAZIONI

Il mercato dell'arte è tornato finalmente nel 2013 ai livelli pre-crisi: quest'anno infatti ha segnato il risultato migliore di sempre per fatturato d'asta di oltre 12 miliardi di \$, 13% superiore all'anno precedente, trainato da una forte domanda mondiale di acquirenti asiatici, russi e mediorientali che investono soprattutto in opere del XX secolo.

A conferma di ciò si constata l'aumento dei prezzi medi delle aste, soprattutto per le opere di alto valore ed in particolare nel forte mercato statunitense: l'asta di novembre di *Post War and Contemporary Art* di Christie's New York del 2013 ha visto la vendita del dipinto *Three Studies of Lucien Freud*, dell'artista inglese Francis Bacon, per 142 milioni di dollari (127 milioni *hammer price*), la somma più alta mai pagata per un singolo lavoro d'arte, record fino a quel momento detenuto dalla vendita a Sotheby's di una delle versioni dell'*Urlo* di Edvard Munch per 120 milioni di dollari. Nella stessa vendita erano presenti ben 10 opere ciascuna dal valore di oltre 20 milioni di \$, e la vendita ha totalizzato una cifra record di ben 609 milioni di \$, la più alta di sempre.

L'arte del dopoguerra e contemporanea hanno rappresentato il 35% dei ricavi del 2013 e il 36% dei lotti venduti (dati Artprice): l'interesse per l'arte contemporanea ed in particolare per il Post War, è confermata dall'*MPS Art Post War Index*, aumentato del 69.8% in un anno.

I risultati ottenuti dalle *Italian Sales* confermano questo trend: rispetto al 2012 tutti gli indicatori d'asta sono stati in media superati: a partire dal numero di lotti offerti, performance di vendita (superata di 3 punti rispetto all'anno precedente), la performance d'asta, che se l'anno scorso superava la stima minima, nel 2013 supera la

stima massima, aggiungendo 20 punti alla performance di mercato.⁷⁹

Avvalora tali dati il risultato raggiunto da Christie's, il più alto di sempre, quasi 31.6 milioni di €, con percentuali altissime di venduto sia per valore che per lotto. Quest'asta infatti ha avuto tra le migliori performance del 2013, con il 92% di venduto, 1.24 sopra la stima massima, e 154 punti di performance di mercato.⁸⁰

Il successo di opere importanti come quelle di Fontana in asta e l'insuccesso invece delle opere con stime basse conferma la volontà da parte degli acquirenti di investire su opere di maggiore rarità e qualità. Si riscontra in questa edizione un grande interesse per il lavoro di Burri, prossimo protagonista di una personale a lui dedicata (2015) nell'importante museo Guggenheim di New York; e i risultati record di nuovi artisti sul mercato come Paolo Scheggi e Marina Apollonio. Tali artisti sono accomunati da una ricerca artistica in direzione plastico-volumetrica, dalla definizione di un oggetto-quadro in grado di alterare il processo di visione e soprattutto di percezione: il primo mediante la differente modulazione delle superfici da lui create (similmente a quanto fanno Castellani e Bonalumi, altri due artisti molto conosciuti al pubblico delle *Italian Sales*, nonché colleghi e contemporanei di Scheggi), e la seconda mediante un rigido astrattismo geometrico che crea effetti propriamente *optical*. L'interesse verso questi artisti minori conferma un nuovo profilo di compratore, più curioso ed attento ai valori storico-artistici.

4.2.7 ANALISI DELLE SEDUTE D'ASTA, 2014

CHRISTIE'S

L'asta del 18 ottobre di Christie's ha totalizzato £ 26.584.000 su una stima pre-asta di 22.4-32.3 milioni di £, battendo quindi il precedente record per la categoria: 58 sui 66 lotti proposti sono andati venduti, con una percentuale di venduto dell'88% per lotto e

⁷⁹ La performance di vendita è la percentuale di venduto per numero di lotti; la performance d'asta misura l'esito dell'asta (realizzazioni) rispetto alle stime (attese); la performance di mercato è il rapporto tra il prezzo medio di vendita e il prezzo di stima. Dati Monitor Aste 2013, Sole 24 Ore

⁸⁰ *Idem*

dell'88% del valore. 28 lotti hanno superato le stime alte, 33 le hanno confermate.

Il *top lot* della serata è stato un lavoro di Alighiero Boetti, *Colonna* (lotto 125), stimato £ 1.500.000-2.000.000, che ha raggiunto la cifra di £ 2.434.500, record per l'artista all'asta; una *Mappa* di Boetti (lotto 129) viene battuta anch'essa sopra il milione di £ a £ 1.142.500, mentre gli altri tre lavori proposti risultano invenduti. Segue Piero Manzoni con un *Achrome* (lotto 131), venduto entro le stime a £2.322.500; ottimi risultati sopra le stime per tutte le opere proposte in asta di Enrico Castellani, in particolare il lotto 105, che con il suo risultato di £ 1.314.500 segna oltre un raddoppio della stima di £ 400.000-600.000. Alberto Burri (lotto 139) guadagna la terza posizione con un suo *Combustione Plastica*, venduto a £ 1.538.500 su una stima di £ 1.000.000-1.500.000. Tre *Concetto Spaziale* (lotti 132-133-134) sono presenti nella *top ten*, tra cui il lotto al terzo posto (lotto 132), aggiudicato a £ 1.314.500 sopra la stima di £ 800.000-1.200.000, e il lotto 134, una struttura tridimensionale in alluminio battuta a £ 962.500, il triplo della stima di £ 280.000-350.000. Nella classifica compaiono poi altri artisti abituati ad alte quotazioni, come Michelangelo Pistoletto (lotto 130) e Giorgio de Chirico (lotto 141)

Nell'asta era altresì inclusa una corposa collezione privata (*Mapping Modern Art in Italy*), che ha apportato circa 8 milioni di sterline all'intera vendita.

L'asta si segnala soprattutto per la presenza di ben sei record d'artista: oltre al già citato Boetti, record sono costituiti dai lotti di Marina Apollonio (lotto 107), il cui lavoro è stato aggiudicato a tre volte la stima a £ 92.500 (stima £ 30.000-40.000); Carla Accardi (lotto 108), artista scomparsa nel gennaio del 2014 e che ha visto un risultato di £ 170.500 su una stima di £ 60.000-80.000; Agostino Bonalumi (lotto 135) a £ 386.500; Nanda Vigo (lotto 166), £ 52.500 su una stima di £ 20.000-30.000; Piero Dorazio (lotto 140), con un risultato ben oltre le stime (£ 278.500 su una stima di £ 100.000-150.000).

Da segnalare anche i risultati di Paolo Scheggi: il lotto 109 (*Intersuperficie Blu*) è stato aggiudicato a £ 254.500 su una stima di £ 50.000-70.000, mentre il lotto 111 (*Intersuperficie curva bianca*) a £ 314.500 su una stima di £ 100.000-150.000.

Ottime anche le performance di Mimmo Rotella (lotto 103), venduto a oltre due volte

la stima a £ 152.500 (stima £ 40.000-60.000) e della fotografia di Gabriele Basilico (lotto 165) a £ 80.500 su una stima di £ 30.000-40.000.

Meno bene il comparto moderno, con un *Cavaliere* di Marini, considerato tra gli *highlights* della vendita, venduto sotto a £ 542.500 sotto la stima di £ 600.000-800.000, e Morandi (lotti 142, 159, 160) e de Chirico entro le stime.

Si nota quindi in generale un marcato interesse per le opere dal valore minore, comportanti minor rischio: si segnala oltretutto una più forte presenza italiana, con 5 dei 10 top lots aggiudicati a compratori italiani e molte importanti gallerie italiane (Tega, Cardi, Mazzoleni).

SOTHEBY'S

L'asta di Sotheby's ha totalizzato il risultato più alto in assoluto per la categoria, £41.412.650, superando di netto anche la stima pre-asta di 23-8-33.5 milioni di £. Altissime le percentuali di venduto, 99.6% per lotto e 98% del valore: dei 49 lotti offerti, solo uno non ha trovato un compratore, e ben 10 record d'artista sono stati riportati in questa vendita.

Un quarto del valore complessivo è costituito dal *top lot* dell'asta, un esempio di *Achrome* di Manzoni (lotto 12), che da una stima di £ 5-7 milioni di £ è stato aggiudicato a £ 12.626.500, cifra record per l'artista in asta (il precedente record di 14.1 milioni di \$ era stato stabilito nel maggio 2013 a New York) ; tale somma è giustificata dal fatto che tale lavoro è stato non solo esposto alla Tate Modern nel 2005, ma ne esistono solamente altri 8 esempi, e tutti facenti parte di collezioni museali.

In generale si può notare come vi è stato un forte interesse verso gli artisti italiani fortemente influenzati dal Gruppo Zero, ovvero il gruppo artistico nato in Germania, sul finire degli anni Cinquanta (tra i componenti principali; Piene, Uecker, Mack, Luther), fortemente indirizzato verso un'idea di arte lontana dall'oggetto quadro o scultura, alla ricerca di nuovi materiali, mutuati dalla scienza e dalla tecnica, in grado di creare effetti ottici e cinetici: il loro lavoro ebbe una forte presa su artisti quali

Manzoni, Fontana, Castellani, Bonalumi, Scheggi, Simeti. Apollonio. Castellani si colloca infatti al secondo posto della *top ten* con una *Superficie Bianca* (lotto 8) aggiudicata a £ 3.778.500 su una stima di £ 1.000.000-1.500.000 e nuovo record per l'artista (dopo quello stabilito lo scorso ottobre); un'altra *Superficie*, stavolta gialla, (lotto 14), ha superato il milione di £ a 1.058.500 (stima £ 450.000-650.000).

Altresì curiosa la forte presenza di opere monocrome bianche in asta, tutte e 10 vendute, 8 delle quali sopra la stima alta: oltre ai già citati Manzoni e Castellani, due *Concetto Spaziale* di Fontana (lotti 28 e 31), Scheggi (lotto 27), Bonalumi (lotto 9), e Simeti (lotto 11). Questi ultimi due, i cui lavori presentati provenivano, assieme al Castellani record, dalla collezione Meneguzzo (e presentati nella sua abitazione, la visione architettonica elaborata dal celebre architetto e designer Giò Ponti “Lo Scarabeo sotto la Foglia”) hanno stabilito altresì record d'artista all'asta, raddoppiando i precedenti record conseguiti, con rispettivamente £ 422.500 (stima £120.000-180.000) e £ 626.500 (stima £ 300.000-400.000). Oltre all'importante *provenance*, per Bonalumi ha sicuramente influito la recente dipartita, che ha portato il mercato a nuova considerazione del lavoro dell'artista. Altro record d'artista è stato quello stabilito da Dadamaino (lotto 47) a £ 122.500.

Ottimo risultato anche per Gnoli (lotto 16), con *Waistline* aggiudicato a £ 2.210.500. Sette i Fontana presentati all'asta: oltre ai due esempi bianchi (entrambi aggiudicati a £ 2.322.500) un altro esempio rosso è stato aggiudicato a £ 1.560.900 (lotto 7) su una stima di £ 700.000-900.000.

Alighiero Boetti ha stabilito ottimi risultati, con due dei sette lavori proposti (tutti venduti) nella *top ten*: una *Mappa* (lotto 22), stimata £ 700.000-900.000 e aggiudicata a £ 1.166.500, e *Tavole Pitagoriche* (lotto 24), proveniente dalla importante collezione Grassi e venduta a £ 1.142.500 su una stima di £ 1.000.000-1.500.000.

Importante *provenance* anche per l'opera di Giacomo Balla presentata in asta (collezione Barr, fondatore del MoMA di New York), venduta a £ 338.500 su una stima di £ 180.000-250.000. Il settore moderno ha registrato ottime performance, con un Morandi (lotto 2), battuto al doppio della stima a £ 362.500

Si è registrata in quest'asta una forte presenza internazionale: le *Evening Sales* di

Sotheby's hanno registrato infatti un aumento di ben 125% di presenza asiatica.

Un'asta spettacolare, e un trionfo per l'arte italiana all'estero: afferma Claudia Dwek, *head of sale* e vicepresidente di Sotheby's Europa: «Abbiamo visto una nuova alba per l'arte italiana. Da quando abbiamo iniziato nel 1999 abbiamo visto il mercato crescere ad un ritmo costante, ma stasera abbiamo osservato un enorme salto in avanti. Abbiamo portato sul mercato opere che erano veri e propri sogni per i collezionisti. Che hanno risposto ottimamente»⁸¹, ha dichiarato Claudia Dwek, vicepresidente di Sotheby's Europe.

2014, ANALISI DI MERCATO E CONSIDERAZIONI

Vista la prossimità del periodo preso in esame, non è stato possibile reperire dati a livello macro per il mercato dell'arte (che è stato comunque molto forte in quest'anno, considerando gli altissimi risultati raggiunti dalle vendite del 2014: la sola asta di novembre di *Post War and Contemporary Art* di New York da Christie's ha totalizzato la cifra record di \$ 852.887.000); è tuttavia possibile fare alcune considerazioni in merito alle due aste dello scorso ottobre, che come appena visto hanno riportato incredibili risultati, dimostrando dunque un ormai consolidato interesse per l'arte italiana.

Già nel febbraio 2014 era arrivato un forte segnale dal mercato con l'asta organizzata da Christie's, intitolata *Eyes Wide Open*: una vendita all'incanto di 107 lotti provenienti dalla collezione di due anonimi collezionisti italiani (in seguito identificati come Nerio e Marina Fossati), che includeva importanti opere di Arte Povera appartenenti a Michelangelo Pistoletto, Mario Merz, Pino Pascali, Luciano Fabro, Alighiero Boetti, e di altri grandi nomi dell'arte italiana come Lucio Fontana, Alberto Burri, Piero Manzoni. L'asta ha fatturato un totale di £ 38.427.400, e riportato 11 record d'artista, un risultato altissimo per una *collection sale* italiana: mai una collezione tanto ampia (molto ampia anche in confronto alle *Italian Sales*, che presentano un catalogo normalmente di 40-50 lotti), e di qualità altissima, dal profilo

⁸¹ Dal comunicato stampa dell'asta, www.sothebys.com

museale, era apparsa sul mercato, e l'interesse è stato altissimo.

L'attenzione verso l'arte Povera è stato veicolato indubbiamente dal grande numero di esposizioni organizzate nei musei e dai galleristi: la mostra dedicata al gruppo Azimuth (Manzoni e Castellani) al Peggy Guggenheim di Venezia; a Londra, durante la Frieze Week erano aperte le mostre di Mario Merz alla Pace Gallery, quella di Paolo Scheggi nella galleria Robilant+Voena, Castellani alla Levy Gallery, Boetti da Ben Brown. I galleristi sembrano quindi seguire questo trend con grande attivismo: gallerie italiane rinomate come Tornabuoni e Mazzoleni hanno altresì annunciato l'intenzione di aprire a Londra sedi delle loro gallerie.

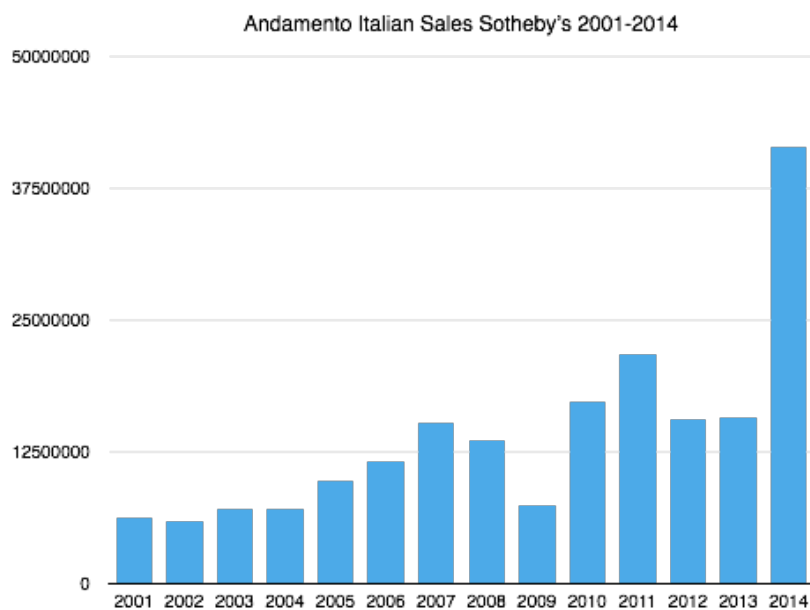
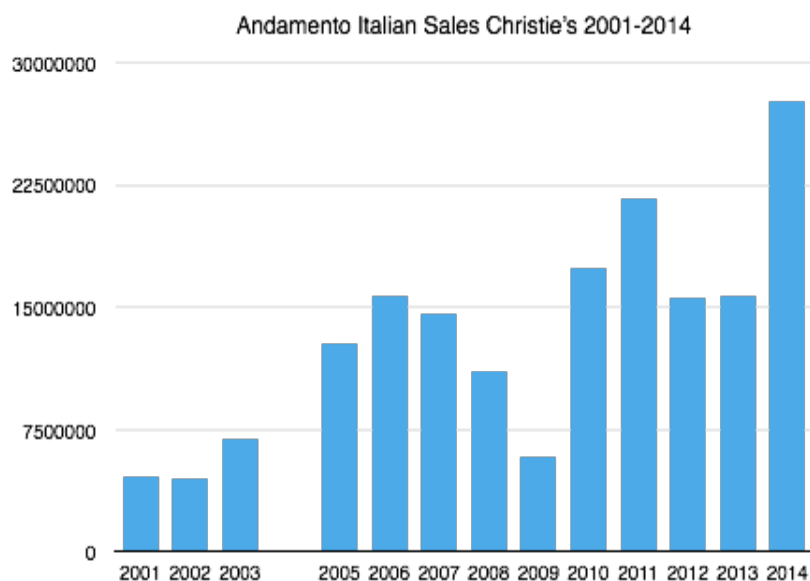
Per Christie's i risultati sono stati più che buoni a livello di performance: scrive il Monitor Aste del Sole 24 Ore “La performance di vendita (88%) è decisamente positiva, superiore a quella usate per le aste di arte moderna e contemporanea, ma le performance d’asta computate sui lotti dispersi sono al limite delle sufficienza. Quest’ultime migliorano sensibilmente divenendo positive solamente se calcolate sui lotti venduti: per questi il 20% oltre i valori attesi e con un realizzo che supera, seppure di poco, la stima massima totale indicata in catalogo.”⁸² Lo stesso Monitor evidenzia il grande successo ottenuto dalla vendita di Sotheby's: “Nella sala d’asta di Sotheby’s regna un grande entusiasmo per l’arte italiana, confermato poi puntualmente dalla differenza fra i valori del catalogo di vendita e gli esiti dell’asta. Tale confronto evidenzia un divario tale da portare alle stelle tutte le performance, sia quella di vendita sia quelle calcolate sui lotti dispersi e venduti: 98% di venduto, 44-46% di fatturato realizzato rispetto all’atteso e oltre 1,80 la performance aggiustata al rischio, ben lontana dalla stima massima totale dell’asta. La volatilità dei valori in catalogo era relativamente bassa (34% contro quella del 36% di Christie’s), tuttavia l’interesse e la competizione dei compratori ha fatto sì che il venduto si sia concentrato sui lotti che presentavano maggior prezzo e rischio relativo.”⁸³

⁸² Monitor Aste 2014, Sole 24 Ore

⁸³ *Ibidem*

4.3 ANALISI DEI RISULTATI OTTENUTI E CONSIDERAZIONI

Tabella 1-2



(Fonte: elaborazione personale)

Il campione di aste da me analizzato, 2008-2014, dà poco conto dell'esponenziale incremento di valore che le *Italian Sales* di Christie's e Sotheby's hanno raggiunto dall'inizio della propria esistenza: i grafici esposti (tabella 1-2) evidenziano l'andamento delle vendite per casa d'aste nell'arco del periodo di tempo 2001-2014.

L'*Italian Sale* di Christie's nel 2001 ha totalizzato £ 4.633.270; nel 2014, quasi otto

volte tanto, £ 27.584.000; da Sotheby's, il totale d'asta di £ 6.159.400 della *XXth Century Italian Sale* del 2001, è giunto nel 2014 a £ 41.412.650. Complessivamente, il valore delle vendite è cresciuto del 180% dal 2008 al 2014, e nello stesso periodo si è verificato un aumento del prezzo medio del 90.3%.

Le tabelle 3 e 4 riassumono i risultati del periodo 1999-2014, mentre la figura 5 evidenzia l'andamento del fatturato medio per casa d'aste.

Tabelle 3-4

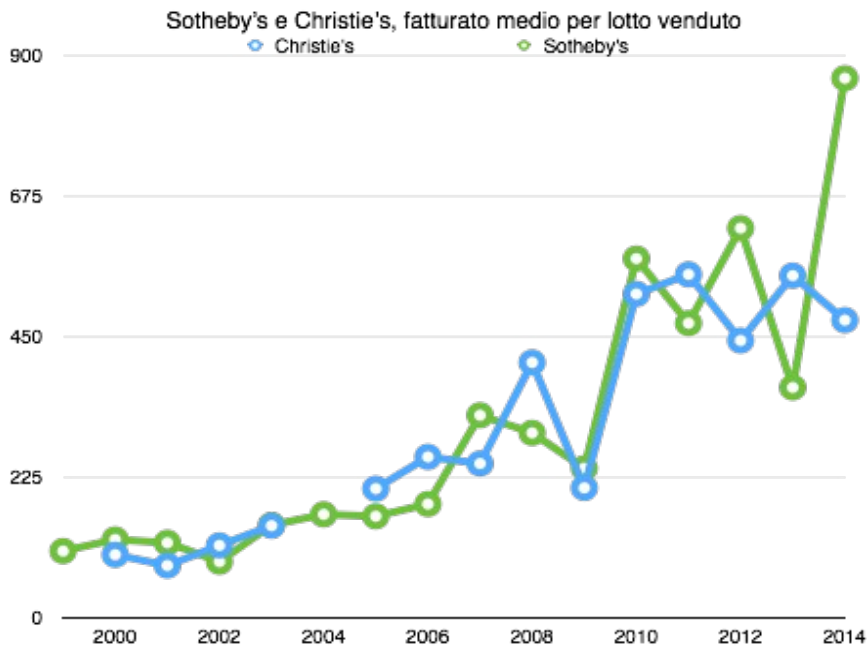
Italian Sales, Sotheby's

Anno	Fatturato (migliaia di sterline)	Lotti	Invenduti	Buyer's Premium	Percentuale di invenduto	Fatturato medio per lotto venduto
1999	4663	53	9	No	17,00%	105,9
2000	6721	64	10	No	16,00%	124,4
2001	5485	57	11	No	17,00%	119,2
2002	5069	71	14	No	20,00%	88,9
2003	6197	54	12	No	22,00%	147,5
2004	6092	41	4	No	10,00%	164,6
2005	8407	56	4	No	7,00%	161,6
2006	9972	60	5	No	8,00%	181,2
2007	15198	57	10	Si	17,00%	323,3
2008	13572	52	6	Si	11,00%	295
2009	7392	33	2	Si	6,00%	238,4
2010	17222	36	6	Si	16,00%	574
2011	21648	58	12	Si	20,00%	470,6
2012	15569	33	8	Si	24,00%	622,7
2013	15079	46	7	Si	15,00%	367,7
2014	41412	49	1	Si	2,00%	862,7

Italian Sales, Christie's

Anno	Fatturato (migliaia di sterline)	Lotti	Invenduti	Buyer's Premium	Percentuale di invenduto	Fatturato medio per lotto venduto
2000	5401	73	19	Si	26,00%	100
2001	4633	68	12	Si	18,00%	82,7
2002	4481	59	20	Si	34,00%	114,9
2003	6900	77	30	Si	39,00%	146,5
2005	12761	72	10	Si	13,00%	205,8
2006	15658	71	10	Si	14,00%	256,6
2007	14759	69	9	Si	13,00%	245,9
2008	11010	49	22	Si	45,00%	407,7
2009	5797	35	7	Si	20,00%	207
2010	18628	44	8	Si	18,00%	517,4
2011	17560	46	14	Si	30,00%	548,7
2012	18162	44	3	Si	7,00%	442,9
2013	26798	53	4	Si	7,00%	546,8
2014	27584	66	8	Si	12,00%	475,5

Figura 5

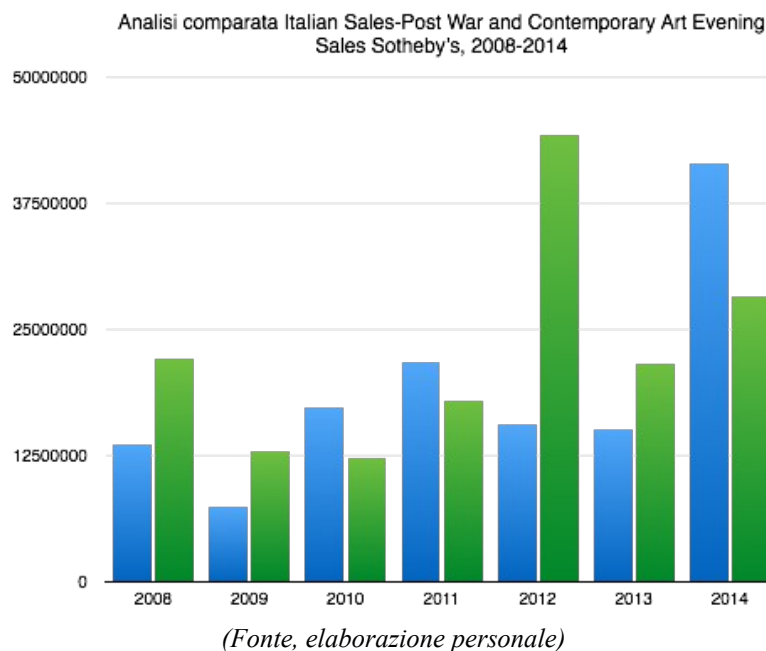


(Fonte, Focus Arte Moderna e Contemporanea 2012, Nomisma)

Osservando fatturato e percentuali di invenduto, si nota che almeno inizialmente Sotheby's stabiliva performance migliori rispetto alla casa d'aste concorrente: nel 2003 le percentuali di invenduto per Christie's hanno raggiunto addirittura il 39%, portando la casa d'aste alla decisione di annullare la vendita nell'anno successivo. Negli ultimi anni la percentuale di vendita per entrambe le case d'asta è minore del 7-10% rispetto alla media dal 2005, evidenziano dunque come la crisi economica del 2008 abbia impattato l'andamento anche l'andamento del mercato dell'arte, anche se questa non ha influito sul fatturato medio per lotto, cresciuto del 20% dal 2000 ad oggi⁸⁴.

I fatturati di vendita sono dunque estremamente positivi, soprattutto se comparati con i totali d'asta delle *Post War and Contemporary Art Evening Sales*, che possono essere considerate come la macrocategoria di asta in cui si inseriscono le *Italian Sales* (che infatti si svolgono nella medesima serata): il grafico sottostante pone a confronto i risultati d'asta delle due vendite per la casa d'asta Sotheby's (figura 6).

Figura 6



⁸⁴ Focus Arte Moderna e Contemporanea 2012, Nomisma e LUM

Le aste di ottobre, normalmente meno lucrative rispetto a quelle di febbraio e giugno, grazie alla vendita delle *Italian Sales* sono state in grado di smentire questo trend, con risultati combinati a quelli delle *Contemporary Art Evening Sales* ormai molto alti; in alcune occasioni, come nel 2010, 2011 e 2014 i risultati delle aste di arte italiana sono riusciti addirittura a superare i risultati delle aste serali di arte *Post War* e contemporanea.

Ho compiuto un'analisi che intendesse sottolineare la composizione delle opere presenti in asta, e gli artisti più rappresentativi: ho analizzato tali risultati considerando diversi fattori esterni, soprattutto la situazione economica generale e del mercato dell'arte nello specifico. Da questo confronto ho messo in evidenza come il risultato delle aste del 2009 ad esempio sia stato fortemente condizionato dalla crisi economica mondiale (ed ha infatti toccato i livelli minimi per entrambe le case d'asta), al contrario dei risultati del 2010 e del 2011 che invece hanno riportato risultati stabili a scapito della perdurante instabilità economica (anche grazie a un ridimensionamento delle stime), giungendo alla conclusione che la valutazione dell'arte moderna e *post war* italiana è costruita su valori, artistici e di mercato, veritieri, e non puramente speculativi (confermato dalla genuinità delle stime), come è evidente dall'andamento crescente dei risultati d'asta. Ciò è dovuto anche all'instancabile azione da parte dei coordinatori di queste vendite (Mariolina Bassetti per Christie's, Claudia Dwek per Sotheby's) di portare, attraverso una attenta selezione dei lotti proposti, l'attenzione verso questo settore dell'arte, e il suo valore storico e culturale, evidenziando un'importanza confinata non solo a livello nazionale, ma data dalla sua capacità di dialogare con le grandi espressioni artistiche internazionali.

Analizzando il *breakdown* degli acquirenti, si può notare come la maggior parte dei compratori sia composta da privati collezionisti (oltre il 90%), e solo il restante da istituzioni e mercanti; inoltre, eccezion fatta per il 2005, anno in cui si è registrato il 50% di compratori italiani (dati Giornale dell'arte), la segmentazione dei compratori per nazionalità evidenzia una percentuale del 20-30% di compratori italiani, e il resto da suddividere tra europei, americani ed asiatici.

Da quanto si evince dall'analisi dei risultati, ed in particolare delle aggiudicazioni più alte, i totali d'asta risentono dell'influsso delle opere di pochi artisti: Morandi, De Chirico, Marini, Fontana, Manzoni, Burri e, negli ultimi tempi, Pistoletto, Boetti, Castellani e Pascali.

Fontana conquista il primato per numero di lotti più cari aggiudicati, con 46 presenze nella *top ten*: la produzione elevata, nonché la cifra stilistica immediatamente riconoscibile e di forte impatto, sono i fattori più rilevanti che giustificano tale risultato. La produzione di Piero Manzoni, seppure estremamente variegata (anche se limitata, data la prematura dipartita dell'artista; tra le sue opere pivotali, si ricordano *la Merda d'Artista*, *le Linee* e *i Corpi d'Aria*), viene rappresentata in asta quasi esclusivamente dalla serie degli *Achrome*, lavori altrettanto distintivi e di grande effetto, tanto da conquistare la prima posizione della classifica 5 volte. Nella tabella 7 vengono riportati i *top lots* di tutte le sedute d'asta esaminate: sono 4 gli esempi della serie degli *Achrome* di Manzoni presenti in classifica.

Tabella 7: Top Lots 2008-2014

Numero in classifica	Seduta d'asta	Lotto	Stima	Risultato
1	Sotheby's 2014	Lotto 12 Piero Manzoni, Achrome caolino su tela pieghettata 110 x 150cm 1958-59.	5-7 milioni di £	£ 12.626.500
2	Christie's 2010	Lotto 66 Marino Marini, Cavaliere bronzo cesellato a mano con patina oro e marrone 1951 altezza: 118.5 cm.	1.2-1.8 milioni di £	£ 4.465.000
3	Sotheby's 2012	Lotto 14 Piero Manzoni, Achrome caolino su tela 100 x 80cm. 1959.	2.2-2.6 milioni di £	£ 4.017.250
4	Christie's 2011	Lotto 76 Piero Manzoni, Achrome caolino su tela 1958-59 81 x 101cm.	2.2-2.8 milioni di £	£ 3.289.250

5	Sotheby's 2011	Lotto 13 Alberto Burri, Combustione Legno legno, plastica, vinavil e combustione su tessuto 117 x 97cm. 1957	£ 800.000-1.200.000	£ 3.177.250
6	Christie's 2013	Lotto 70 Alberto Burri, Sacco olio e sacco su tela 1953 99.5 x 85.8cm.	1.8-2.5 milioni di £	£ 2.994.500
7	Christie's 2012	Lotto 89 Piero Manzoni, Achrome caolino su tela 1959 100 x 80cm.	1.8-2.5 milioni di £	£ 2.617.250
8	Christie's 2014	Lotto 125 Alighiero Boetti, Colonna centrini di carta e ferro 1968 211 x 36 x 24cm.	1.5-2 milioni di £	£ 2.434.500
9	Sotheby's 2010	Lotto 18 Lucio Fontana, Concetto Spaziale, Attese idropittura su tela 80 x 100cm.. 1965.	1.5-2 milioni di £	£ 2.281.250
10	Sotheby's 2010	Lotto 25 Lucio Fontana, Concetto Spaziale, Attese idropittura e olio su tela 125 x 165cm.. 1959	2-2.5 milioni di £	£ 2.281.250

Ponendo un confronto con i cataloghi delle prime *Italian Sales*, si può notare una progressiva diminuzione degli artisti moderni in asta: oltre a Morandi, Marini, De Chirico, Balla e Severini, erano presenti altresì opere di numerosi importanti artisti italiani del primo Novecento italiano, come Alberto Magnelli, Giacomo Manzù, Filippo De Pisis, Carlo Carrà; anche alcuni artisti più recenti della storia dell'arte, come Giuseppe Capogrossi, Renato Birolli, Giuseppe Santomaso, nonché i fotografi, come Mimmo Jodice e Gabriele Basilico, i quali sono praticamente scomparsi dai cataloghi d'asta. Va aggiunto anche che un numero consistente di lotti erano opere di minor valore economico: nel corso degli anni il mix di prezzi si è spostato gradualmente verso la fasce più alte. A titolo di esempio, l'Italian Sale del 2001 di Christie's può essere segmentata come segue: 4 lotti aggiudicati sotto £ 10.000, 12 lotti aggiudicati tra £ 10.000 e £ 50.000, 12 lotti aggiudicati tra £ 50.000 e £ 100.000,

24 lotti aggiudicati tra £ 100.000 e 500.000, e nessuno sopra £ 500.000. Nel 2014 la stessa vendita ha visto solo 1 lotto aggiudicato sotto £ 50.000 sterline, 9 lotti tra £ 50.000 e 100.000, 32 lotti tra £ 100.000 e 500.000, 8 lotti tra £ 500.000 e 1 milione di £, 7 lotti oltre il milione di £.

Si può evincere dunque che con il passare del tempo le vendite si siano concentrate su un numero di lotti minore e con stime più alte, pochi nomi in grado però di assicurare un forte richiamo a livello mediatico e dunque aggiudicazioni maggiori.

Una conseguenza dell'aumento delle quotazioni è visibile da quello che può venir definito come un “effetto spostamento” di alcuni lotti verso aste più esclusive e remunerative, come le *Post War and Contemporary Art Evening Sales*: osservando la composizione delle *Evening Sales*, in particolar modo quelle londinesi, si nota come dal 2001 al 2014 il numero dei lotti di artisti italiani presenti in asta sia progressivamente aumentato, seppure i nomi siano essenzialmente limitati agli unici quattro in grado di stabilire quotazioni multimilionarie, come Lucio Fontana, Alberto Burri, Piero Manzoni e Alighiero Boetti. Negli ultimi anni opere di altri artisti sono state gradualmente inserite nei cataloghi delle *Evening Sales*, come Enrico Castellani, Domenico Gnoli e Michelangelo Pistoletto, a conferma dell'enorme successo riscosso dalle opere di questi artisti.

Non intendo concentrarmi sul valore storico-artistico degli artisti rappresentati, comunque indubbio, dal momento che esulerebbe dalla presente trattazione, quanto piuttosto portare l'attenzione su un punto specifico: l'influenza dell' “effetto-mostra” e il suo riflesso sulle quotazioni di mercato.

Tale attenzione verso l'arte italiana è un fenomeno relativamente recente: come ho accennato nell'introduzione al capitolo, alcune mostre sul finire degli anni Novanta, tanto in Italia quanto all'estero, hanno catalizzato l'interesse verso la produzione artistica del nostro secolo, e nel corso degli anni le esposizioni dedicate all'arte italiana sono progressivamente aumentate.

Uno studio condotto da Walter Santagata nel suo volume “L'arte contemporanea italiana nel mondo” (2002) ha calcolato il numero di lavori presenti nelle collezioni

permanenti dei principali musei di arte contemporanea nel mondo degli artisti italiani (considerando solamente gli artisti operanti dal secondo dopoguerra in poi): in cima alla classifica si trova Mario Merz (20), seguito da Fontana (16), Pistoletto (15), Paolini (14), Kounellis e Boetti (13), Marini e Penone (12), Manzoni (9), Burri (5). Il numero di esposizioni personali dedicate (1996-2002) vede Pistoletto primo con 9 esposizioni personali, seguito da Cattelan (7), Fontana (5), Boetti e Penone (4); mentre il numero di esposizioni collettive è assolutamente dominato dalla corrente poverista, con Merz, Pistoletto, Zorio, Fabro, Boetti, Anselmo, Calzolari Paolini e Kounellis nelle prime dieci posizioni.

Non solo i musei, ma anche le fondazioni private dedicate alla promozione dell'arte hanno intrapreso un'azione importante a sostegno degli artisti italiani, in particolar modo quelli viventi: si possono citare ad esempio la Fondazione Sandretto Re Rebaudengo e Fondazione Prada, rispettivamente promotrici del lavoro di Maurizio Cattelan ed Enrico Castellani. Fondazione Prada organizzò nel 2001 una importante mostra dedicata all'artista, curata da Germano Celant, catalizzando fortemente l'attenzione sul lavoro di Castellani.

La predominanza delle opere degli artisti della corrente dell'arte Povera, e delle esposizioni a loro dedicate nelle più importanti istituzioni museali estere è l'indubbio segno del successo che tale movimento ha riscosso a livello internazionale: dalla mostra dedicata all'arte Povera nel 2000 organizzata dalla Tate di Londra in collaborazione con il Minneapolis Institute of Art "From Zero to Infinity" (che ha viaggiato anche a Chicago, Minneapolis e Washington), alle più recenti retrospettive organizzate su Michelangelo Pistoletto ed Alighiero Boetti, l'interesse per l'arte Povera ha coinvolto anche i galleristi londinesi, che in molti hanno dedicato esposizioni a questi particolari artisti, moltiplicando quindi la risonanza e l'interesse verso queste opere d'arte attraverso un'opera microcapillare di diffusione artistica e commerciale.

Ma quali sono a livello di mercato le motivazioni del successo di questa particolare corrente? Innanzitutto, in relazione alla sua vicenda artistica, si possono citare la naturale vocazione internazionale del gruppo, vicina per mentalità a quella americana

(la più rilevante dal punto di vista artistico all'epoca) e “favorita da una vasta opera di informazione sulla scena artistica europea ed americana realizzata da critici avveduti come Luigi Carluccio e Mario Tazzoli, da galleristi ormai storici come Gian Enzo Sperone e Luciano Pistoï, dalla vitale e influente divulgazione promossa dall'International Center of Aesthetic Research, animato da Michel Tapiè”⁸⁵; l'influente personalità del maggiore teorico del gruppo, Germano Celant e l'elaborazione critica del movimento, che definisce gli artisti del gruppo come coloro che sono stati in grado di “liberare il linguaggio dell'arte dagli usi e abusi di cui l'avevano ricoperto gli espressionisti astratti americani e gli informali francesi, riuscendo a riportarlo alla sua essenzialità”⁸⁶. Il successo di critica si è trasformato in successo di mercato fondamentalmente grazie ad un “processo che ha puntato alla valorizzazione delle opere in un contesto di alte barriere all'entrata per nuovi collezionisti e nuovi artisti (...) un mercato *minimo* nelle mani di pochi”⁸⁷. Ovvero, un gruppo ben definito da una precisa filosofia estetica di artisti che seppur individuato in maniera collettiva, operasse nel rispetto delle singole personalità individuali; pochissimi mercanti che hanno operato con una rete selezionata e qualificata di collezionisti; l'appoggio da parte del mondo politico e culturale torinese e da privati collezionisti⁸⁸, tra cui Marco Rivetti, talmente parte integrante dell'affermazione di tale movimento grazie alla sua importante collezione da divenire capo del Museo di Rivoli, il principale sostenitore della corrente poverista.

L'interesse per l'arte italiana a partire dal dopoguerra è costantemente cresciuto negli ultimi 15 anni: già nel periodo 1998-2002 il mercato degli artisti italiani era cresciuto del 136% in termini di valori delle vendite, e del 107% in termini di prezzo medio.⁸⁹ Le case d'asta riferiscono che il successo di questi artisti dipende moltissimo dal fatto di essere stati sottovalutati all'estero per molti anni: tutti quanti gli artisti esaminati infatti, ad eccezione degli artisti della Transavanguardia e quelli contemporanei come

⁸⁵ Santagata W., Trimarchi M., Sacco P., *L'arte Contemporanea Italiana nel Mondo*, pg. 38-39

⁸⁶ *Ibidem*

⁸⁷ *Idem*

⁸⁸ *Idem*

⁸⁹ *Ivi*, pg. 54

Maurizio Cattelan, sono riusciti ad imporsi sul mercato solo quando erano ormai già storicizzati.

E data la particolare collocazione cronologica di tali artisti, molti dei quali defunti oppure in età molto avanzata, l'offerta sul mercato delle loro opere non potrà continuare indefinitamente, se non a cifre elevatissime e non alla portata di molti potenziali acquirenti. Si è pertanto proseguito alla "riscoperta" di molti artisti dimenticati dalla critica e dal mercato, ma la cui produzione presenta aspetti di qualità artistica e di rarità appetibili per i nuovi investitori e collezionisti di arte italiana. Tra questi si possono citare Paolo Scheggi, Turi Simeti, Dadamaino, Agostino Bonalumi, peraltro tutti afferenti alla corrente artistica legata a Castellani e al gruppo Zero: le loro opere hanno in poco tempo incrementato il proprio valore in maniera esponenziale, tanto che la stessa Sotheby's ha organizzato recentemente una vendita presso la sua sede newyorchese S2 dedicata esclusivamente alle opere di Dadamaino.

Preme rilevare un ultimo aspetto: la scarsissima presenza dell'arte italiana effettivamente contemporanea. Le case d'asta non sono generalmente interessate all'opera di artisti giovani "in quanto prima di essere proposti in una vendita all'asta devono già disporre di un sostegno internazionale (...) ciò spetta ai galleristi, che devono promuoverli e portare la loro opera all'attenzione del pubblico.⁹⁰" Fa eccezione l'artista Maurizio Cattelan, la cui opera è presente, seppur rarissimamente, nei cataloghi delle *Italian Sales*: questo perché non solo l'artista ha un mercato già affermato, e le sue opere più importanti sono custodite nei musei e nelle collezioni private al riparo dalle oscillazioni dei prezzi di mercato, ma anche a causa dell'immediatezza e della comprensibilità della sua opera, adatta a un pubblico non specializzato e quindi più facilmente capace di entrare in un circuito di vendite quali quello della casa d'aste. Probabilmente, anche a causa della presenza dominante sul mercato degli artisti storici e per una certa mancanza di sostegno da parte di collezionisti e organi statali, i giovani artisti faticano ad imporre la propria presenza sul mercato delle aste internazionale. L'arte italiana attuale infatti non presenta nomi

⁹⁰ *Ivi*, pg. 180

ad altissimo richiamo mediatico e con quotazioni elevate come ad esempio, gli artisti della corrente della YBA (*Young British Artists*, tra i quali figurano Tracey Emin, Damien Hirst, Sarah Lucas), capaci di figurare nelle importanti aste di arte contemporanea delle due case d'asta: anche se, in tempi recentissimi è apparsa sulle riviste specializzate la notizia che il celebre curatore Francesco Bonami, curatore dell'edizione 2003 della Biennale di Venezia e capo curatore presso il New Museum di New York, ha annunciato l'intenzione di organizzare una vendita presso la casa d'aste Phillips di New York dedicata esclusivamente alle espressioni più recenti e meno conosciute dell'arte italiana⁹¹. È forse l'inizio di una nuova tipologia di *Italian Sale*?

Il successo dell'arte italiana si può quindi giustificare non solo alla luce dell'importanza storico-artistica degli artisti dai nomi più quotati, ma altresì da altri fattori capaci di influire il mercato, in particolar l'attenzione mediatica costruita e organizzata da musei, case d'asta, importanti galleristi e collezionisti (quindi grazie all'ausilio del potere del *brand* da loro detenuto cui ho fatto riferimento nel capitolo II), in grado di attirare interesse da parte degli acquirenti.

In relazione alla promozione dell'arte italiana all'estero, e alle difficoltà ad essa correlate, intendo porre un'ultima domanda, significativa alla trattazione in esame: perché le aste di arte italiana riscuotono tanto successo all'estero, ma non nel paese di effettiva provenienza? Quali sono i fattori che relegano l'Italia al ruolo di semplice *source country*?

Una domanda a cui risponderò brevemente nel quinto capitolo, attraverso dati numerici e osservazioni da parte degli operatori del settore.

A chiusura di questo capitolo invece riporto un'intervista in merito alle *Italian Sales* condotta personalmente a Giovanni Gasparini, esperto di mercati delle aste, articolista per il Sole24Ore e autore degli articoli dedicati alle *Italian Sales*, nonché direttore del programma di *Art, Law and Business* presso l'istituto *Christie's Education* di Londra.

⁹¹ <http://theartnewspaper.com/articles/New-Yorks-first-Italian-sale-to-look-beyond-Arte-Povera/36796>

Potresti spiegare quali, a tuo avviso, sono stati i fattori determinanti per il successo delle Italian Sales negli ultimi anni?

G.G. : Il successo di una vendita all'asta di opere d'arte è composto da diversi fattori, non solo di mercato ma soprattutto stilistici, questi ultimi fondamentali per comprendere appieno i primi.

L'interesse per l'arte italiana all'estero era già presente, ma limitato ai pochi nomi figuranti nelle *Evening Sales*: Fontana, Burri, Manzoni. Ciò che si è tentato di fare con le Italian Sales è stato allargare questo interesse, mostrando la produzione migliore dell'arte italiana, attraverso lotti di artisti meno conosciuti al mercato internazionale, e appartenenti a una fascia di prezzo minore rispetto a quelli già proposti a Londra.

La composizione dei lotti dell'asta è stata poi decisa gradualmente nel tempo, andando fondamentalmente per tentativi, come accade per tutte le “nuove” vendite proposte dalla casa d'aste: ad esempio, i primi cataloghi delle aste presentavano molti più lotti di arte moderna, che si sono progressivamente ridotti oggi a Morandi e De Chirico. In seguito, quando le opere di alcuni autori sono state completamente assorbite dal mercato, facendo sì che le opere più importanti raggiungessero quotazioni tanto elevate da poter essere inserite nelle *Evening Sales*, si è provato ad immettere nel mercato autori diversi, ma con caratteristiche stilistiche e culturali simili agli autori già consolidati: è il caso di Scheggi, Simeti e Bonalumi, tutti facenti parte dello stesso filone geometrico e minimalista di cui Fontana è il capostipite, seguito poi da Manzoni e Castellani. Se poi questi “tentativi” riscuotono successo, allora si prova invece ad inserire opere di genere diverso appartenenti agli artisti, ma che presentano caratteristiche stilistiche proprie dell'autore chiaramente riconoscibili, come ad esempio le sculture e le opere su carta di Fontana. La relazione tra le diverse produzioni di un artista è uno dei modi, se non il modo fondamentale per la crescita delle quotazioni di un artista all'asta.

Un altro aspetto che è stato fondamentale alla riuscita delle *Italian Sales* è stato quello di sottolineare la valenza culturale degli artisti in asta: ciò è stato

particolarmente evidente nel caso della vendita della collezione *Eyes Wide Open* di Christie's, per la quale è stata organizzata una vera e propria “mostra” di anteprima negli spazi espositivi di Christie's a Bond Street (ex *Haunch of Venison*, ndr) con un catalogo dal netto profilo museale, dove i lotti, che non presentavano le stime di vendita, erano accompagnati da lunghi saggi scritti da importanti critici. Si è voluto quindi dare un profilo culturale ad una operazione di fatto commerciale quale è una vendita all'asta, senza che i due fattori si escludessero l'un altro: una operazione non indifferente visto l'importante numero di lotti presenti in asta, molti dei quali facenti parte delle produzioni meno note e commerciali di artisti pur celebri, compiuta grazie ai notevoli sforzi messi in atto dalla *head of sale* Mariolina Bassetti, che è stata così capace di avvicinare all'arte italiana un pubblico più internazionale, ampio e attento. L'interesse dimostrato verso le *Italian Sales* ha fatto da traino anche per i galleristi: quelli internazionali hanno iniziato a trattare opere di arte italiana diversa dai soliti grandi nomi, e molti galleristi italiani hanno deciso negli ultimissimi tempi di aprire una propria sede nella capitale inglese. In tal modo l'interesse generale è aumentato maggiormente, attraverso la creazione di un mercato congiunto capace di sostenere ed alimentare il successo delle *Italian Sales*.

Quali sono gli artisti che tengono meglio il mercato, e quali meno? Quali sono i motivi alla base delle preferenze verso una determinata corrente artistica, quale ad esempio si è riscontrato negli ultimi tempi nei confronti dell'arte Povera?

La produzione di Lucio Fontana, anche se limitata a quella dei “Tagli” che costituisce la larga maggioranza del mercato dell'artista, ha dimostrato in questi ultimi anni una grande capacità di essere assorbito dal mercato, e le motivazioni sono diverse: dal punto di vista del mercato, un mercato ampio ma al tempo stesso controllato, ovvero la cui solidità è data dalla sicurezza sulla autenticità delle opere proposte; all'opposto si può citare Giorgio De Chirico, la cui opera presenta seri problemi di certificazione e soprattutto di autenticità (era noto che l'artista stesso apponeva date fittizie sulle proprie opere), per cui le quotazioni dell'artista spesso ne risentono.

Dal punto di vista culturale ed estetico, influiscono il fatto che il “taglio” di Fontana costituisca l'antesignano di tutta l'arte concettuale e minimalista degli anni Sessanta, la purezza del monocromo e la geometria dei tagli, e sicuramente l'immediata riconoscibilità data dall'iconicità di questi lavori. Tutti questi fattori combinati fanno sì che i “Tagli” di Fontana risultino interessanti tanto per l'aspetto estetico che quello speculativo. Le altre produzioni di Fontana sono più difficili a livello di mercato: quelle che presentano caratteri riconoscibili dell'autore, come le sculture o le opere su carta (e la recente pubblicazione del catalogo ragionato delle opere su carta di Fontana appena pubblicato dà conto dell'interesse riscosso da questa particolare produzione dell'artista) hanno riscosso notevoli consensi; al contrario i “Teatrini”, forse per la mancanza del carattere minimalista e geometrico proprio del lavoro di Fontana, non ottengono cifre di aggiudicazione elevate.

Altre volte il successo di un artista è dovuto dalla predilezione di determinati caratteri stilistici, vicini al modo di sentire di una certa popolazione: è il caso di di Morandi, la cui opera presenta caratteri molto “zen” e minimali assai apprezzati dagli acquirenti asiatici. Ma non è detto che artisti la cui produzione è vicina, e quindi più ampiamente comprensibile, ad altre correnti artistiche più affermate, riscuotano consensi di mercato altrettanto forti: è il caso di Vedova, la cui opera, seppur risentendo dell'Espressionismo Astratto americano, non riesce ad essere assorbita dal mercato, forse perché agli occhi del collezionista internazionale gli artisti americani hanno saputo fare di meglio.

Il successo dell'arte Povera è invece dato dall'importanza di essere stato un movimento con un linguaggio riconosciuto a livello globale, che è stato capace non solo di dialogare con le contemporanee ricerche internazionali, ma che risulta ancora attuale: tuttora molti artisti attingono dalle ricerche compiute dagli artisti “poveristi”. Un collezionista che acquista arte Povera sente che la presenza di una opera appartenente a tale filone nella propria collezione è indispensabile per dare completezza alla collezione stessa.

Il consenso verso una determinata corrente artistica può anche risultare transitorio, se l'interesse verso questa è frutto semplicemente di mode o fattori contingenti: la

Transavanguardia di Paladino, Cucchi, Clemente e De Maria è stato ad esempio il riflesso di un'epoca, gli anni Ottanta, motivo per il quale una volta che l'epoca di riferimento si è conclusa, anche il successo riscosso da questi artisti è andato esaurendosi.

Il contesto storico a cui appartengono determinate opere possono anch'esse influire in maniera importante sul mercato: un caso eclatante sono le opere del primo, ma soprattutto del secondo futurismo (anche se quest'ultimo è poco noto all'estero), associabili in maniera diretta o indiretta al fascismo. Anche se dal punto di vista artistico tali opere sono pregevolissime, a volte risulta difficile decontestualizzare l'opera dal proprio quadro di riferimento storico. Inoltre si aggiunge per molte delle opere del primo Novecento la difficoltà, se appartenenti a collezioni italiane, di farle uscire dal paese, per la necessità di un certificato di esportazione rilasciato dallo Stato Italiano, che viene difficilmente concesso.

Quali sono le differenze tra una Italian Sale e un'asta tenuta da Christie's o Sotheby's in Italia?

Innanzitutto, bisogna considerare il fatto che il mercato italiano presenta opere di valore medio inferiore rispetto alle principali piazze internazionali, come Londra, e collezionisti con minori disponibilità liquide. Le opere italiane presentate a Londra nella *Italian Sale* si inseriscono nella fascia più alta di mercato, o almeno più alta rispetto a quella delle opere proposte nella aste di arte italiana. Quando in seguito le opere proposte dalle *Italian Sales* hanno raggiunto stime e quotazioni molto elevate, le case d'asta hanno fatto sì che tali aste divenissero in pratica una sorta di *Evening Sale* dell'asta italiana: ciò è stato reso particolarmente evidente da Christie's, che ha eliminato uno dei due appuntamenti annuali italiani dedicati all'arte moderna e contemporanea per concentrare la propria attenzione su lotti più importanti da inserire nelle *Italian Sales*. Sotheby's invece propone due aste all'anno in Italia, e quindi un maggior numero di lotti di fascia minore.

Qual'è il profilo medio di un'acquirente alle Italian Sales?

La stragrande maggioranza degli acquirenti alle Italian Sales sono collezionisti privati: se dovessi creare un *identikit*, direi che parliamo di un collezionista interessato all'arte italiana con valenza internazionale, conscio dell'appartenenza di certa arte del nostro paese a movimenti internazionali più ampi, e all'importante ruolo svolto da molti di questi artisti nel contesto artistico generale. Tale consapevolezza lo spinge ad inserire nella propria collezione una di queste opere perché, come detto precedentemente, riesce così a dare coerenza ed unità alla propria collezione.

Ovviamente anche molti galleristi partecipano all'asta, italiani (Tega, Cardi Black Box, Mazzoleni) quanto internazionali (ad esempio, Ben Brown, Luxembourg & Dayan), probabilmente per le cifre tutto sommato ragionevoli per opere d'arte dal profilo estetico e storico-artistico così rilevante. Sono pochi i galleristi che comprano a livelli molto alti, se non Nahmad, che possiede probabilmente lo stock più importante di opere di Fontana: comunque anche quest'ultimo opera un ricambio costante, vendendo e comprando continuamente.

Altri acquirenti sono invece interessati all'aspetto commerciale delle opere presentate: la loro liquidità, il loro mercato speculativo, la profondità di mercato...

Un'opera d'arte può presentare contemporaneamente tutti degli aspetti sopracitati, valenza culturale, commerciale e speculativa: più un'opera risponde a esigenze diverse, più tipologie di acquirenti concorrono per essa, e più il successo di mercato sarà elevato. Ed è questo in ultima sede il vero motivo del successo delle *Italian Sales*.

In conclusione: visti i risultati sempre crescenti delle Italian Sales, qual'è secondo te il destino di questa vendita?

Il successo di questa vendita è tale che...paradossalmente questa vendita sarà destinata a sparire. È già successo con le *German and Austrian Sales*, la vendita dedicata all'arte tedesca proposta a fianco delle vendite di arte impressionista: infatti, per quanto si possa operare un ricambio degli artisti proposti in asta, quando queste

opere storiche raggiungeranno quotazioni molto importanti, e verranno dunque completamente assorbite dal mercato, il loro destino sarà quello di finire inevitabilmente nelle *Evening Sales*, determinando di fatto la sparizione dell'asta iniziale di riferimento.

CAPITOLO 5: IL CONFRONTO CON IL MERCATO DELL'ARTE ITALIANO

Come se la cava il mercato dell'arte italiano?

L'analisi del *case study* si è concentrato su una particolare vendita, la *Italian Sale*, di opere d'arte provenienti dal nostro paese: italiani sono coloro che organizzano le vendite, molti dei venditori, e anche un terzo dei compratori. L'interesse verso la produzione artistica italiana si è dimostrato elevato, e i totali d'asta ne sono la prova; al contrario il nostro mercato, presentante gli stessi artisti, non sembra essere altrettanto forte.

Questo ultimo paragrafo intende presentare molto brevemente una panoramica sul mercato dell'arte italiano, evidenziarne caratteristiche e problematicità, per capire se e in che misura questi aspetti possano aver avuto qualche influenza sulla vendita delle *Italian Sales*.

5.1 I NUMERI DEL MERCATO DELL'ARTE IN ITALIA

Nel 2013 l'Italia ha costituito l' 1% del mercato globale dell'arte per volume, e il 3% per valore; le case d'asta in Italia hanno costituito l'1% del mercato mondiale delle aste, e il 6% di quelle di *Fine Arts*.

Il mercato dell'arte in Italia è stagnante, stabile da quattro anni su questi valori, non presentando segni di crescita, anzi: nel 2013, mentre il mercato internazionale dell'arte è cresciuto del 18% rispetto all'anno precedente, quello italiano è sceso del 17%, causando la chiusura di molte attività commerciali.

Per dare conto della decrescita che il nostro paese sta attraversando negli ultimi cinque anni, la tabella 1 riporta i prezzi medi riportati dalle aste italiane tra il 2007 e il 2013, confrontati con la media europea: il cambio nel prezzo medio in questo periodo è stato del -74.3%.

Tabella 1: Prezzo medio all'asta in Italia e in Europa

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Italia	23247	14295	12293	8562	6417	5938	5973
Europa	29962	25995	16695	18852	19041	21262	19878

Fonte: Art Economics (2014) con dati di Artnet e AMMA

Dopo il 2012, anno difficile per le case d'asta, i fatturati delle case d'asta nel 2013 hanno segnato di nuovo valori positivi: la tabella 2 riporta i valori dal 2010 al 2013, e le relative variazioni.

Tabella 2. Giro di affari (fatturato) di alcune case d'asta italiane (milioni di euro e variazioni)

Case d'Aste	2010	2011	2012	2013	Var 2011/2010	Var 2012/2011	Var 2013/2012
Christie's	22,23	27,05	11,06	16,42	23,70%	-59,10%	48,50%
Farsettiarte	15	13	11	11,5	-13,30%	-15,40%	4,54%
Meeting Art	18,77	19,08	19,14	28,06	1,64%	0,32%	46,60%
Pandolfini	10,62	11,76	11,34	17,6	10,70%	-3,57%	55,20%
Sotheby's	35,41	26,6	15,21	22,91	-24,90%	-42,80%	50,60%
Wannenes	11,81	11,76	11,56	12,67	-0,40%	-1,70%	9,60%

Fonte: Giornale dell'arte e Il Sole24ore.

Il fatturato delle altre case d'asta italiane nel primo semestre del 2013 è stato: Bolaffi (3,45 milioni euro), Minerva Auction (2,85 milioni euro), Pace International (1,90 milioni euro), Blindarte (1,50 milioni euro), Art Sale (1,20 milioni di euro), Sant'Agostino (1,20 milioni euro). Cambi (12,73 milioni di euro)

Per quanto riguarda la fascia di spesa, i lotti superiori a 50.000 € costituiscono l'1.7% del mercato per volume e il 43% per valore, i lotti inferiori a tale somma il 98.3% per volume e il 57% per valore; si nota quindi come la quasi totalità del mercato sia costituito da lotti di fascia minori di prezzo.

La tabella 3 riporta il numero di scambi in Italia per classe di spesa, evidenziando come sia predominante il piccolo collezionismo (ovvero coloro che effettuano acquisti fino a 20.000 €), anche se questa è stata la fascia di mercato più colpita dalla crisi economica e quella che ha sopportato la flessione maggiore (-2,04%).

Tabella 3. Il numero di scambi in Italia per classi di spesa

	2008-2011 (media)	2012	2008-2011	2012	2012 (media)
Fascia di Prezzi	Numero Scambi		Quote Percentuali		Variazione rispetto alla media 2008-2011
3.000-20.000	4831	2864	77,31	75,27	-2,04
20.000,1-40.000	746	497	12,23	13,06	0,83
40.000,1-100.000	425	290	6,82	7,62	0,8
100.000,1-150.000	92	54	1,52	1,42	-0,11
150.000,1-300.000	82	53	1,28	1,39	0,11
300.000,1-500.000	30	21	0,49	0,55	0,06
Oltre 500.000	21	26	0,34	0,68	0,34
Totale	6228	3805	100	100	

Fonte: Nomisma-LUM.

Per quanto riguarda invece la popolazione degli HNWI in Italia (*High Net Worth Individuals*, ovvero individui dal patrimonio superiore al milione di dollari), dopo un periodo di decrescita (da 207.000 del 2007 tale segmento è passato a 176.000 nel 2012), il 2013 ha segnato una nuova crescita del 15.6%, riportando la cifra a 203.000, che costituisce il 4.6% della popolazione mondiale e l' 1,9% della popolazione locale. Questi individui costituiscono la fascia più alta del mercato, e coloro che acquistano le opere dal valore maggiore.

Il *market share* dell'Italia nel settore dell'arte del dopoguerra e contemporanea costituisce l' 1.1% del valore e del 7.3% del volume mondiale di vendite, con un prezzo medio riportato di 5.388 €.

La tabella 4 riporta le vendite di opere d'arte moderna e contemporanea soggette al diritto di seguito, ed intermedie da gallerie, case d'asta e altri operatori professionali

per il quadriennio 2008-2012.

Tabella 4. Vendite di opere soggette al diritto di seguito, per canali di vendita

	2008-2011 (media)	2012	2008-2011 (media)	2012	2012 (media)
	Euro Correnti		Quote Percentuali		Variazione rispetto alla media 2008-2011
Antiquario	1219538	2214624	0,78	2,1	1,32
Casa d'Asta	54124366	23211116	36,37	22,05	-14,31
Galleria	83223052	76787767	58,84	72,96	14,12
Altro	3742659	2754711	1,42	0,26	-1,16
NA	1795659	274211	1,42	0,26	-1,16
Totale	144105274	105242429	100	100	

Fonte: Nomisma-LUM.

Da quanto risulta dalla tabella, le gallerie hanno guadagnato quota di mercato: la motivazione risiede nella perdurante crisi economica, che ha spinto i collezionisti a rivolgersi prevalentemente alle gallerie a scapito delle case d'asta.

Nonostante il clima economico negativo, nel 2013 il mercato dell'arte moderna e contemporanea in Italia ha registrato un miglioramento rispetto al secondo semestre del 2012, anche se la performance complessiva è stata, in termini di crescita, inferiore rispetto a quella del mercato internazionale.

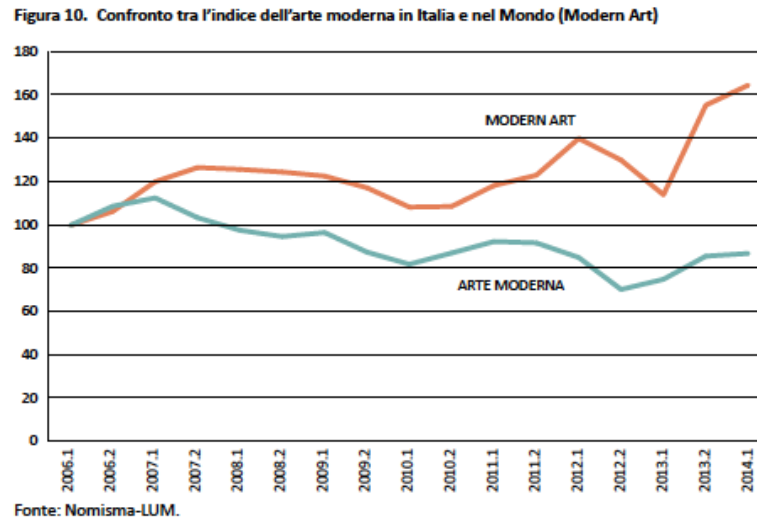
La domanda dei collezionisti italiani si è indirizzata verso le piazze di mercato straniere, per la più favorevole normativa fiscale e giuridica (si veda il paragrafo seguente per un approfondimento); dal punto di vista dell'offerta, gli intermediari hanno preferito concentrarsi, data la riduzione del proprio giro d'affari, su artisti consolidati piuttosto che su artisti di fascia media-bassa, operando dunque scelte simili a quelle operate dalle case d'asta⁹², come visto nel capitolo precedente.

Il settore dell'arte moderna ha mostrato segni di ripresa in termini di prezzo: nel primo semestre del 2013 ha registrato una crescita dei prezzi del 5%, e del 10% nel secondo semestre (figura 5), anticipando addirittura di un semestre la ripresa del

⁹² Rapporto del mercato dei beni artistici 2013, Nomisma e LUM

mercato internazionale, anche se quest'ultimo ha registrato un miglioramento più netto in termini di prezzo. Si nota comunque un andamento analogo dei due mercati, e una certa integrazione tra i prezzi del mercato italiano e quello internazionale⁹³.

Figura 5

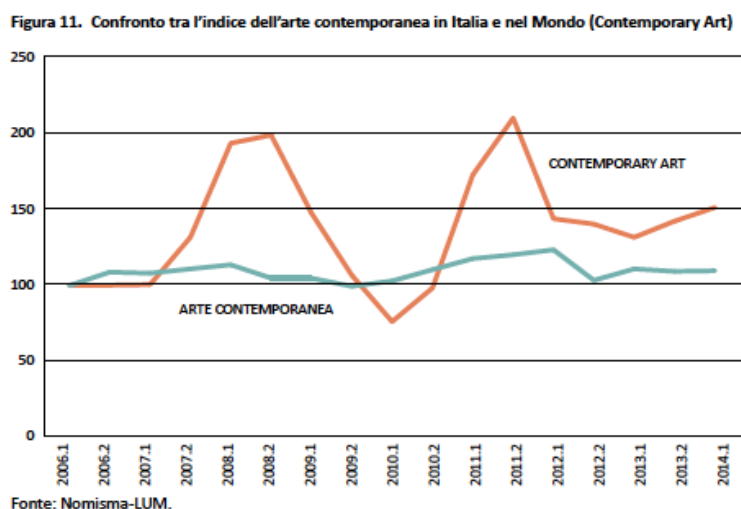


Il mercato dell'arte contemporanea ha registrato una certa stabilità nei pezzi, con una crescita del 7% nel 2013. Si nota una bassa correlazione tra l'indice dei prezzi del contemporaneo in Italia e quello internazionale, anche se la minore variabilità dei prezzi del mercato italiano implicherebbe un minore grado di rischiosità. Dal primo semestre del 2011 sia l'indice nazionale che quello internazionale mostrano un andamento omologo, con ipotesi di crescita futura⁹⁴. (figura 6)

⁹³ *Idem*

⁹⁴ *Idem*

Figura 6



Nella tabella 7 vengono riportati i barometri d'asta per le aste italiane delle case d'asta multinazionali Christie's e Sotheby's nel settore dell'arte moderna e contemporanea: le performance registrate confermano quanto detto sopra circa la ripresa del mercato italiano nel 2013.

Tabella 7: Italia, le case d'asta multinazionali: Arte Moderna e Contemporanea

	Numero di Lotti	Performance di Vendita	Performance d'asta	Performance di Mercato
Anno 2012	448	67,00%	-0,1	120
Anno 2013	246	71,00%	0,22	127

(*) non sono considerate le aste di Londra, dicembre 2013.

Fonte: Nomisma-LUM.

Come è stato rilevato nel capitolo precedente, molti dei nostri artisti sono presenti sul mercato internazionale, anche se non in misura sufficiente da rientrare nella classifica dei primi 6 artisti presenti nelle aste (in nessuna fascia di prezzo). Gli artisti più comprati in Italia sono riportati nella tabella 8, segnalando una sostanziale omogeneità con le scelte operate all'estero per gli artisti italiani, e confermando una struttura del mercato dell'arte che, come quello estero, concentra le vendite su pochi artisti affermati a livello internazionale.

Tabella 8. I 10 artisti più venduti (fatturato) in galleria e casa d'asta, quote di mercato 2013

Artista	Quota di mercato
Lucio Fontana	18,49%
Giorgio Morandi	3,72%
Igor Mitoraj	3,21%
Giorgio de Chirico	2,33%
Renè Magritte	2,00%
Michelangelo Pistoletto	1,99%
Alberto Burri	1,77%
Alighiero Boetti	1,62%
Giuseppe Penone	1,39%
Enrico Castellani	1,34%

Fonte: Nomisma-LUM.

Anche se il 2013 ha segnato un anno di parziale ripresa nel mercato dell'arte, i valori del mercato italiano, se comparati con il mercato dell'arte internazionale (espressi nel capitolo II) rispecchiano la posizione marginale dell'Italia nel mercato dell'arte internazionale: quali sono i motivi a monte? Perché si preferisce vendere le opere di arte italiana nelle piazze internazionali? Il paragrafo seguente cerca di esaminare quali sono gli aspetti problematici che caratterizzano il mercato dell'arte italiano dal punto di vista economico, legislativo, fiscale.

5.2 ASPETTI DEL MERCATO DELL'ARTE ITALIANO

Gli aspetti peculiari che caratterizzano il mercato dell'arte italiano odierno rispetto ai principali mercati internazionali possono essere ricondotti a quattro fattori di ordine generale: in primo luogo, la specificità dei collezionisti italiani; il perdurante clima economico negativo; l'assetto fiscale italiano in materia di compravendita di beni artistici; l'assetto istituzionale che regola lo scambio dei beni italiani con l'estero.

Per quanto riguarda il primo aspetto, come evidenziato dalla tabella 3 del paragrafo precedente, le opere scambiate sul mercato hanno un valore medio inferiore rispetto

alle principali piazze estere: in base a quanto visto sopra dagli indici di prezzo per l'arte moderna e contemporanea, la struttura di questo segmento del mercato dell'arte italiano è particolarmente volatile e sottile, con acquisti concentrati prevalentemente su opere e artisti di valore più basso rispetto a quelli delle principali piazze mondiali. Il piccolo e medio collezionismo costituisce una larga fetta del mercato dell'arte italiano, anche se, come detto poc'anzi, lo stato di crisi economica, che dura ormai da diversi anni, ha influenzato in maniera notevole le capacità di spesa dei collezionisti d'arte italiani.

A livello macroeconomico, la crescita dell'economia e l'aumento dei corsi azionari dei principali mercati finanziari ha reso possibile una certa stabilità economica in molte aree dell'Europa, e un mercato dell'arte caratterizzato da una relativa vivacità ed euforia; in Italia, al contrario, la crescita economica tra il 2012 e il 2013 è stata del -0,2%⁹⁵, testimoniando la difficoltà da parte del nostro Paese di uscire dallo stato di crisi economica.

Tale situazione di instabilità economica perdurante, unita all'incertezza politica-istituzionale, ha reso difficile a livello pubblico e privato uscire da quella che si può definire come “logica dell'emergenza”, e rendere possibile la ricostruzione di prospettive decisionali nel lungo termine.

Anche se la ricchezza reale delle famiglie è tra le più alte a livello europeo (il reddito medio procapite annuale è di \$ 33.909⁹⁶), queste ultime sono inclini in questo particolare periodo al risparmio finanziario a scopo precauzionale. Le scelte di allocazione della ricchezza finanziaria in *asset* alternativi viene indirizzata prevalentemente verso gli immobili piuttosto che le opere d'arte; inoltre, l'aumento della tassazione su immobili e attività finanziarie ha ridotto l'aliquota effettiva sui beni d'arte, influenzando così la composizione dei portafogli finanziari.

Il mercato dell'arte non può che risentire della particolare congiuntura economica, ed anzi, si attesta a livelli peggiori della situazione economica italiana stessa: secondo gli operatori del settore, non è solamente la crisi economica ad avere effetto sugli

⁹⁵ Dati Art Economics 2014 con dati IMF

⁹⁶ Idem

intermediari d'arte (gallerie, case d'asta, antiquari e *courtiers*) e al relativo commercio, ma altresì i limiti imposti dal particolare assetto regolatorio e fiscale cui sono soggette le opere d'arte. È opinione comune che in Italia lo Stato, e il MIBACT in particolare, presti maggiore attenzione agli aspetti di recupero, tutela e conservazione del nostro patrimonio nazionale che all'offerta culturale privata, la quale richiederebbe una maggiore attenzione economica e soprattutto giuridica.

Anche se la situazione economica dovesse migliorare, il mercato italiano dell'arte potrebbe beneficiare da una normativa più equa e meno severa in materia fiscale e giuridica, rendendo in tal modo il paese più competitivo con i mercati esteri.

Uno degli aspetti che maggiormente preoccupa gli intermediari d'arte è l'istituto della notifica, applicato dalla Sovrintendenza e dagli Uffici Esportazioni su opere di artisti non viventi e di più di 50 anni dalla data di esecuzione. Lo Stato può infatti, in caso di “particolare interesse culturale”, vietare il trasferimento di un'opera all'estero e, in caso di cessione, riservarsi il diritto di prelazione su di essa.

Il problema non è nella normativa protezionistica in sé, in quanto funzionale ad evitare il trasferimento e la sparizione di molte opere italiane di grande importanza storica ed artistica all'estero, quanto piuttosto nei criteri adottati per la decisione dell'“importante interesse culturale” dell'opera. Gli operatori del settore si lamentano infatti di eccessiva discrezionalità, poca chiarezza nelle motivazioni di diniego e tempi eccessivamente lunghi di attesa per l'autorizzazione all'esportazione; inoltre, il termine dei 50 anni risulterebbe appropriato per la tutela di opere “antiche”, ma non ad esempio per le opere appartenenti alle correnti artistiche degli anni '60 e '70 (ad esempio quelle dell'Arte Povera), considerabili ancora come contemporanee. Inoltre, se l'opera in questione dovesse ricadere nei criteri posti dallo Stato, quest'ultimo, dati i fondi assai esigui, potrebbe non essere in grado di comprare l'opera (se non a prezzi irrisori), oppure postporre l'acquisto a data indefinita: un problema per chi si trova in possesso dell'opera, che si vede costretto, quando possibile, a portare la propria opera all'estero prima che la scadenza temporale abbia effetto sulla circolazione dell'opera stessa. Una soluzione in tal senso potrebbero essere degli sgravi fiscali sul valore dell'opera a favore del proprietario, che in tal modo avrebbe un interesse a mantenere

l'opera in suo possesso in Italia.

Viene richiesto non solo maggiore rigore nelle richieste di autorizzazione all'esportazione, ed esaustività nelle motivazioni a monte di un eventuale diniego, ma soprattutto un riconoscimento delle soglie di valore che segua la normativa già esistente a livello europeo, di modo tale da rendere meno burocratica e più efficace l'applicazione della norma, creando un compromesso positivo tra valori di mercato e norme di tutela.

L'applicazione del diritto di seguito è un altro degli aspetti oggetto di dibattito nel mercato dell'arte italiano: il “diritto di seguito a favore dell'autore di un'opera d'arte originale”, direttiva del Parlamento Europeo del 2001, viene definito come il diritto inalienabile a percepire una percentuale di prezzo di ogni vendita successiva alla prima cessione dell'opera d'arte originale a partire da un determinato limite di prezzo, allo scopo di assicurare ai creatori di un'opera d'arte originale una tutela di livello adeguato ed uniforme, ed eliminare le distorsioni di concorrenza nel mercato dell'arte contemporanea⁹⁷. Il diritto di seguito viene dunque applicato solo quando l'opera (di arti plastiche o figurative) è venduta da professionisti (galleristi, commercianti d'arte e case d'asta) , quando l'artista è ancora vivente o entro settanta anni dalla sua morte.

In Italia tale importo viene calcolato con percentuali differenziate: il 4% per opere inferiori a € 50.000, 3% per le opere tra € 50.000 e 200.000, 1% per le opere tra € 200.000 e 350.000, 0.5% per le opere tra € 350.000 e 500.000, lo 0.25% per opere dal valore superiore a € 500.000, e comunque l'importo totale non può superare i € 12.500.

I problemi relativi all'applicazione del diritto di seguito sono di diverso genere: innanzitutto, la diversità di adempimento di tale dovere, dal momento che normalmente tale onere ricade sui depositanti, ad eccezione delle case d'asta straniere che invece scaricano l'onere sul compratore, facendo sì che se un acquirente compra in asta all'estero e poi rivende si trova a dover pagare il doppio della cifra. In secondo luogo, la discrasia con le normative straniere in merito, più favorevoli nonché più chiare dal punto dell'applicazione della norma. In terzo luogo, l'esistenza di un

⁹⁷ A. Zorloni, *L'Economia dell'Arte Contemporanea*, pg. 107

monopolio legale nella raccolta dei diritti, operata in Italia dalla SIAE, alla quale viene corrisposta una provvigione del 22%, tra le più alte di Europa, sui diritti raccolti. Anche in quest'ultimo caso sussiste una notevole varietà in ambito europeo: in Germania la VG Bild-Kunst trattiene il 10% dei diritti raccolti, e in Inghilterra la ACS il 15%. In ultimo luogo, la pubblicazione *online* operata dalla SIAE delle fatture di vendita viene percepita dalle gallerie come una violazione della privacy della propria attività e dei loro clienti, nonché un pericolo per la concorrenza⁹⁸; le gallerie inoltre lamentano l'eccessiva durata dell'obbligo di assolvimento a partire dalla morte dell'artista (70 anni), richiedendone l'abbassamento a 10-15 anni dalla morte. Una ulteriore difficoltà che grava tanto sugli acquirenti quanto sui compratori, e che andrebbe rivista alla luce di una comune normativa europea in merito.

Anche se l'Italia possiede probabilmente una delle maggiori riserve, e di maggior pregio, di opere d'arte a livello internazionale, per quanto riguarda gli scambi con l'estero, l'Italia conta l'1% delle importazioni a livello mondiale, pari a 223 milioni di \$ (111% in più rispetto al 2011), e il 2% delle esportazioni, 313,3 milioni di \$, (51% in più rispetto al 2011)⁹⁹. Tali dati, seppure positivi in termini di crescita interna, confermano la posizione di Italia quale *source country* piuttosto che come *market country*, soprattutto se confrontati con i dati di altre piazze commerciali come Inghilterra e Stati Uniti.

Questi dati si possono spiegare anche alla luce della tassazione effettuata sulle importazioni e sulle esportazioni di arte con l'estero: mentre sulle esportazioni verso paesi extraeuropei non influisce l'applicazione dell'IVA (Imposta sul Valore Aggiunto), sulle importazioni da paesi extraeuropei viene applicata un'aliquota ridotta del 10%, e un 20% nell'acquisto da gallerista; in Inghilterra, l'aliquota applicata sulle importazioni è della metà, il 5%¹⁰⁰, rendendo dunque Londra una delle piazze più competitive a livello europeo.

La tassazione sui beni d'arte è infatti il secondo aspetto che preme maggiormente

⁹⁸ Moro M., *Mercato dell'arte: Mondo +8%, Italia -17%*, in Giornale dell'Arte, edizione online, 14 aprile 2014 <http://www.ilgiornaledellarte.com/articoli/2014/4/119133.html>

⁹⁹ Dati Art Economics 2014, con dati delle Nazioni Unite e Eurostat

¹⁰⁰ Fonte dati: Pirrelli M., Barillà S. (2011) *Dove conviene comprare? Confronto del tax rate in 20 paesi al mondo*, ArtEconomy 24 in Plus 24, supplemento de Il Sole 24 Ore, 29 gennaio in Zorloni A., *op. cit.*, pg. 112

tanto gli acquirenti quanto i venditori: l'aliquota Iva ordinaria per l'arte è del 22%, ridotta al 10% per le cessioni effettuate direttamente dall'artista. Ponendo un confronto con altre nazioni europee, la Germania applica un'aliquota sugli scambi interni del 7%, e la Spagna del 10%: ciò implicherebbe per un compratore la potenziale preferenza verso altre nazioni per i propri acquisti d'arte, ovviamente a scapito del nostro paese. Una uniformazione a livello europeo della normativa Iva sarebbe auspicabile, o se non altro, un maggiore avvicinamento dei valori applicati in Italia a quelli in altri paesi europei.

Un'altra soluzione in tal senso potrebbe essere quella della defiscalizzazione dell'Iva sugli acquisti effettuati in opere d'arte (un rimborso sull'Iva da detrarsi al pagamento dell'Irpef), o addirittura la possibilità di rendere deducibili gli acquisti fatti in arte, sull'esempio degli Stati Uniti. Il collezionismo privato è infatti il primo fondamentale agente che opera una selezione artistica, sostiene gli artisti e, a un certo livello, rende pubblico il loro lavoro, attraverso cessioni ai musei o l'istituzione di fondazioni private dedicate all'arte. Con ciò si intende sottolineare la valenza pubblica del bene artistico, e il necessario riconoscimento da parte dello Stato non solo di questo aspetto, ma anche degli oneri fiscali che il collezionista deve sopportare al fine di adempiere a questo importante ruolo culturale.

Inoltre, la necessaria documentazione al fine di attestare la detrazione dell'Iva o deducibilità degli acquisti fatti in arte avrebbe un ulteriore risvolto positivo, quello di arginare il fenomeno del “mercato sommerso”, rendendo trasparenti le operazioni commerciali, con effetti positivi sia sull'aumento del gettito, sia sulla corretta determinazione dei prezzi di rivendita.

Una rivisitazione fatta con intelligenza e consapevolezza sulle misure normative e fiscali applicate nel paese renderebbe possibile al mercato italiano dell'arte di restare nel nostro paese, a beneficio di tutti, compratori e venditori, anziché uscire dall'Italia come sta accadendo adesso. Infatti la gran parte dei collezionisti italiani con una certa disponibilità liquida preferisce acquistare all'estero, non solo per l'offerta, ma anche e soprattutto per una normativa fiscale e giuridica più favorevole: l'analisi svolta sulle *Italian Sales* dà una riprova in tal senso.

CONCLUSIONI

La presente tesi di laurea ha avuto come scopo quello di compiere una trattazione economica di una fetta del mercato dell'arte, il mercato delle aste delle due maggiori case d'aste mondiali, Christie's e Sotheby's, attraverso l'analisi di una particolare vendita, quella delle *Italian Sales* che ha luogo annualmente presso le sedi londinesi delle due case d'asta.

In una vendita all'asta di oggetti d'arte si intersecano aspetti quantitativi, numericamente rilevabili, e qualitativi, più difficili da determinare da un punto di vista oggettivo. La comprensione di entrambi questi aspetti costituisce la peculiarità del mercato dell'arte: come ha giustamente rilevato Giovanni Gasparini, la comprensione degli aspetti stilistici è fondamentale per comprendere appieno gli aspetti di mercato.

Per quanto l'andamento del mercato dell'arte o di un suo particolare segmento possa essere studiato mediante l'ausilio di indici economici di prezzo (illustrati nel capitolo III), sono tali aspetti qualitativi e soggettivi che influenzano in maniera determinante la valutazione economica del bene artistico, e determinano talune preferenze a livello generale di mercato.

L'analisi effettuata nel capitolo IV ha corroborato quest'affermazione, evidenziando alcuni risultati fondamentali: gli artisti più venduti risultano preferiti dal mercato estero per la vocazione internazionale dei loro lavori e delle correnti cui appartengono; alcune tipologie di lavoro sono più “vendibili” di altri per la presenza di particolari caratteristiche stilistiche; l'azione di musei e galleristi è insieme la causa e la conseguenza delle quotazioni raggiunte: gli autori più quotati nelle aste vengono riproposti da galleristi e istituzioni museali che, alimentando l'attenzione mediatica verso questi artisti, concorrono all'incremento delle loro quotazioni.

Il meccanismo dell'asta è quello che, come visto nel capitolo I, mostra in maniera più evidente le preferenze di mercato, tramite l'innescò di una naturale competizione che si viene a creare tra i diversi partecipanti all'asta: più sono i concorrenti che competono per la stessa opera, più il prezzo finale della suddetta verrà innalzato. Al

successo dell'asta concorrono diversi aspetti, la ricerca di venditori e compratori in primo luogo, ma anche l'atmosfera creata in sala dal banditore, l'esposizione prima dell'asta, il catalogo, la determinazione delle stime, le campagne di marketing. Le case d'asta Christie's e Sotheby's, data la loro influente posizione nel mercato delle aste, contribuiscono a dare un valore aggiunto alla vendita di queste opere (capitolo II), con la garanzia di qualità e soprattutto dell'effettivo valore di mercato delle opere messe in vendita, dunque collaborando anch'esse all'incremento dei risultati ottenuti. Tali affermazioni, se applicate ad una vendita particolare quale quella delle *Italian Sales*, in cui artisti appartenenti storicamente al mercato italiano si trovano ad avere un successo importante, se non addirittura superiore, all'estero, possono presentare risvolti interessanti: si è infatti voluto porre un confronto con il mercato italiano nell'ultimo capitolo che, se comparato con il mercato internazionale (capitolo II) risulta marcatamente più debole. Normative fiscali e giuridiche poco favorevoli sia per gli operatori del settore (galleristi, case d'asta, mercanti..) sia per gli acquirenti, hanno spinto entrambi a preferire le piazze estere del mercato rispetto a quelle italiane.

In ultima sede, il successo delle *Italian Sales* è costituito da diversi fattori, ma soprattutto l'enfasi sul valore storico e culturale che è stata data a questa particolare vendita, che ha portato l'attenzione verso artisti anche meno conosciuti dal mercato estero, e dal punto di vista della loro quotazione verso una costruzione dei valori solida e crescente.

La relazione arte-mercato, per quanto possa sembrare ai più una “relazione pericolosa”, per il rischio sempre presente di attribuire valore, per così dire, sacrale all'opera solo in base alla sua valutazione di mercato, può costituire invece “una sfida che richiede passione, cultura, aggiornamento e determinazione da parte di ogni soggetto implicato, nonché il coraggio di sapere accettare l'elemento imprevedibile del caso”¹⁰¹.

Infatti, l'investimento in arte è indubbiamente il più rischioso per l'estrema volatilità

¹⁰¹ Vettese A., *Arte e mercato: una relazione pericolosa?* in AA.VV., *Collezionare arte. Un'idea vincente per comunicare l'impresa*, pg. 94

della valutazione a cui è soggetta l'opera d'arte: ma se si possiede curiosità e sensibilità, l'arte costituisce l'investimento più importante, perché è un investimento fatto soprattutto con il cuore.

E spero di essere riuscita con questa tesi, almeno in parte, ad unire il razionale dell'economia con l'irrazionale dell'arte.

APPENDICE

Di seguito i cataloghi d'asta delle Italian Sales di Christie's e Sotheby's nel periodo 2008-2014; evidenziati in verde i lotti che hanno superato la stima (con l'inclusione del *Buyer's Premium*), in rosso i lotti che non hanno raggiunto la stima. Si è calcolato altresì un indice che permette di rilevare lo scostamento dall'intervallo di stima (bassa e alta) del prezzo di aggiudicazione.

NB. Christie's non riporta in catalogo i *buy-ins* (ovvero gli invenduti), al contrario di Sotheby's: pertanto ho scelto di non pubblicare in questa sede i lotti invenduti per entrambe le case d'asta. Si vedano le analisi delle aste per alcuni riferimenti circa le opere invendute in ciascuna seduta d'asta.

THE ITALIAN SALE, CHRISTIE'S, 20/10/2008

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
101	Giorgio Morandi Fiori olio su tela 1953 26.8 x 28cm	£120,000 £180,000	£157,250	1,31	0,87
102	BI				
103	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1948 30.3 x 36.4cm	£400,000 £600,000	£802,850	2	1,33
104	BI				
105	Filippo Luigi de Pisis La cena del cappuccino olio, gouache e matita su tavola 1923 34 x 49cm	£30,000 £50,000	£51,650	1,72	1,03
106	Renato Guttuso Forchetta, bicchiere e tenaglia olio su tela 1946 55 x 65.2cm	£40,000 £60,000	£54,050	1,35	0,9
107	BI				

108	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1952 35.5 x 45.4cm	£350,000 £450,000	£457,250	1,3	1,02
109	BI				
110	Giorgio de Chirico Piazza d'Italia con uomo politico olio su tela 1935-39 27.8 x 41.5cm	£300,000 £400,000	£301,250	1	0,75
111	Giorgio de Chirico (1888-1978) Piazza d'Italia con Arianna olio su tela 1935-39 27.7 x 41.3cm.	£300,000 £400,000	£301,250	1	0,75
112	Lucio Fontana Concetto spaziale olio sabbia e glitter su tela 1957 116.4 x 89.3cm	£250,000 £350,000	£746,850	2,98	2,13
113	Enrico Castellani Superficie bianca olio su tela sagomata 1968 145.5 x 180.7cm.	£200,000 £300,000	£337,250	1,68	1,12
114	Alberto Burri Rosso pietra pomice, tela, olio, colla vinavil, vernice su pannello 1953 84 x 99cm.	£800,000 £1,200,000	£825,250	1,03	0,68
115	Agostino Bonalumi Bianco tela sagomata e tempera 1966 173 x 250 x 22.5cm	£80,000 £120,000	£169,250	2,11	1,41
116	BI				
117	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attesa idropittura su tela 1965-66 73.8 x 60.5cm	£500,000 £700,000	£713,250	1,42	1,02
118	Alberto Burri Pagina sacco, olio e vinavil su carta stesa su sacco 1953-54 25.5 x 18.3cm.	£160,000 £200,000	£157,250	0,98	0,78
119	Domenico Gnoli Central Partition acrilico e sabbia su tela 1969 150 x 150cm	£250,000 £350,000	£445,250	1,78	1,28
120	BI				

121	BI				
122	BI				
123	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attesa idropittura su tela 1967 55 x 46cm	£350,000 £450,000	£397,250	1,13	0,88
124	BI				
125	Jannis Kounellis Untitled smalto su sei fogli di carta stesi su tela 1960 137 x 300cm	£400,000 £600,000	£735,650	1,84	1,22
126	BI				
127	Giuseppe Penone Pressione carboncino su 4 fogli di carta stesi su tela 1982 203 x 200cm	£30,000 £40,000	£43,250	1,44	1,08
128	BI				
129	BI				
130	BI				
131	Mimmo Rotella I due evasi décollage su tela 1960 150 x 140cm	£200,000 £250,000	£265,250	1,32	1,06
132	Piero Manzoni Achrome caolino su tela 1959 100 x 80cm	£1,500,000 £2,000,000	£1,609,250	1,07	0,8
133	Giuseppe Penone Terra d'Ombra pittura e bronzo 1998 92.5 x 200cm	£80,000 £120,000	£103,250	1,29	0,86
134	Alighiero Boetti Sale e zucchero tecnica mista su carta in dieci parti 1973 singolo: 50 x 70cm. totale: 500 x 70cm.	£70,000 £100,000	£68,450	0,98	0,68
135	BI				
136	BI				
137	BI				
138	BI				
139	BI				
140	BI				
141	Mario Schifano Da destra verso sinistra dittico: olio e smalto su	£140,000 £180,000	£169,250	1,21	0,94

	tela 1964 180 x 140cm				
142	BI				
143	BI				
144	Toti Scialoja Due di Febbraio olio, sabbia e vinile su tela 1960 150 x 201cm.	£35,000 £50,000	£43,250	1,23	0,86
145	BI				
146	Mario Merz Fibonacci inchiostro su fotografia e neon 1972 82 x 100cm.	£120,000 £180,000	£133,250	1,11	0,74
147	Sandro Chia Dance of the chairs with flies olio su tela 1981 196.3 x 159.5cm.	£100,000 £150,000	£109,250	1,09	0,73
148	Enzo Cucchi Untitled olio e alluminio su tela 1986 360.2 x 462.3cm.	£70,000 £100,000	£115,250	1,65	1,15
149	Gilberto Zorio Stella pelle, olio, resina, e sassolini su tavola 1988 150 x 193cm.	£40,000 £60,000	£58,850	1,47	0,98
			£11,010,400		

20TH CENTURY ITALIAN ART SALE, SOTHEBY'S, 20/10/2008

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
1	MARINO MARINI CAVALIERE olio e gouache su carta su tela 40 x 30cm 1950.	£30,000- 40,000	£70,850	2,36	1,77
2	MARINO MARINI CAVALIERE bronzo cesellato a mano altezza: 44cm. 1951	£500,000- 700,000	£529,250	1,06	0,76
3	BI				
4	GIORGIO MORANDI NATURA MORTA	£500,000- 700,000	£657,250	1,31	0,44

	olio su tela 30 x 45.5cm. 1956.				
5	GIORGIO DE CHIRICO INTERNO METAFISICO CON TESTA DI FILOSOFO olio su tela 81 x 65cm. 1926.	£1,000,000- 1,500,000	£847,650	0,85	0,56
6	MARINO MARINI COMPOSIZIONE bronzo cesellato e dipinto a mano height: 57cm 1955-56	£450,000- 650,000	£769,250	1,71	1,18
7	MARINO MARINI CAVALIERE ROSSO olio su tela 199 x 185cm. 1958.	£400,000-500,000	£409,250	1,02	0,82
8	GIORGIO MORANDI PAESAGGIO olio su tela 60 x 50cm. 1921.	£300,000-400,000	£289,250	0,96	0,72
9	MARINO MARINI CAVALLI E CAVALIERE olio, pastello, gouache e inchiostro su carta 43 x 46cm. 1960.	£40,000-60,000	£67,250	1,68	1,12
10	GIORGIO MORANDI NATURA MORTA olio su tela 34.8 x 34.8cm 1962.	£230,000-280,000	£241,250	1,05	0,86
11	MARINO MARINI GUERRIERO bronze, hand-chiselled x the artist length: 110cm 1956-57	£220,000-280,000	£241,250	1,01	0,86
12	AFRO INCONTRO DUE olio e tecnica mista su tela 114 x 146cm 1955.	£300,000-400,000	£409,250	1,36	1,02
13	PIETRO CONSAGRA IMPRONTA SOLARE bronzo 76cm 1960	£45,000-65,000	£97,250	2,16	1,5
14	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE lacerazioni e anilina su carta di lino 60 x 75cm. 1958-59.	£160,000-200,000	£217,250	1,36	1,09

15	ALBERTO BURRI COMBUSTIONE M2 legno, carta e acrilico su cellotex 54 x 60.2cm. 1956.	£300,000-400,000	£421,250	1,4	1,05
16	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE terracotta dipinta e smaltata diametro: 27cm 1960-66.	£120,000-150,000	£121,250	1,01	0,81
17	PIERO MANZONI MERDA D'ARTISTA scatoletta di latta e carta stampata altezza: 4.8cm. diametro: 6.5cm. 1961.	£50,000-70,000	£97,250	1,94	1,39
18	PIERO MANZONI ACHROME caolino su tela 75 x 65cm. 1959.	£300,000-400,000	£457,250	1,52	1,14
19	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, FORMA ferro dipinto height: 130cm.; 1957	£800,000- 1,200,000	£1,049,250	1,31	0,87
20	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE olio e pietre di vetro su tela 70 x 70cm 1953	£400,000-600,000	£646,050	1,61	1,08
21	ALBERTO BURRI NERO F olio, sacco e tecnica mista su tela 90 x 60cm 1956	£700,000-900,000	£780,450	1,11	0,87
22	LUCIO FONTANA LA REGINA DELLE ROSE ceramica policroma e vetro 63 x 42cm. 1948-1949.	£150,000-200,000	£157,250	1,05	0,79
23	FAUSTO MELOTTI IL SOLE CI GUARDA ottone, tessuto dipinto e bronzo, 116 x 77.7 x 31.5cm 1979.	£120,000-160,000	£181,250	1,51	1,13
24	MIMMO ROTELLA IL MURO DI BERLINO décollage su tela 96 x 84cm 1962	£80,000-120,000	£85,250	1,06	0,71

25	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 54 x 65cm 1967.	£500,000-700,000	£847,650	1,69	1,21
26	GIUSEPPE CAPOGROSSI SUPERFICIE 388 olio su tela 130 x 107cm 1960.	£80,000-120,000	£169,250	2,11	1,41
27	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, NATURA bronzo 63 x 28 x 15cm. 1959	£60,000-80,000	£106,850	1,78	1,33
28	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE BIANCA acrilico su tela sagomata 180 x 180cm 1983	£160,000-200,000	£193,250	1,21	0,97
29	GETULIO ALVIANI SUPERFICIE A TESTURA VIBRATILE - ROTAZIONE 1.2.3.4 alluminio su pannello 1972 88.5 x 88.5 x 2.7cm	£30,000-40,000	£42,050	1,4	1,05
30	FRANCESCO LO SAVIO SPAZIO-LUCE olio su tela 110 x 130cm 1959	£120,000-180,000	£109,250	0,91	0,6
31	MICHELANGELO PISTOLETTO LUI E LEI CHE PARLANO carta velina dipinta su acciaio inox lucidato 230 x 120cm 1967.	£300,000-400,000	£409,250	1,36	1,02
32	BI				
33	ALIGHIERO BOETTI TUTTO arazzo ricamato 97 x 134.5cm 1988-89	£200,000-300,000	£205,250	1,03	0,68
34	MARIO SCHIFANO ELEMENTO PER PAESAGGIO smalto su carta stesa su tela 155 x 100cm. 1962	£120,000-180,000	£121,250	1,01	0,67
35	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE olio su tela	£400,000-600,000	£445,250	1,11	0,74

	1962 99.5 x 80.5cm.				
36	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE BIANCA acrilico su tela sagomata 1980 99.5 x 150cm	£120,000-150,000	£145,250	1,21	0,97
37	ARNALDO POMODORO ROTANTE PRIMO SEZIONALE NO. 1 bronzo diameter: 80cm 1966	£300,000-400,000	£301,250	1	0,75
38	ALIGHIERO BOETTI MAPPA DEL MONDO - L'INSENSATA CORSA DELLA VITA arazzo ricamato 114.5 x 220cm. 1988.	£400,000-600,000	£457,250	1,14	0,76
39	MICHELANGELO PISTOLETTO DONNA IN VERDE E DUE PERSONE carta velina dipinta su acciaio inox lucidato 100 x 170cm 1963	£250,000-350,000	£283,250	1,13	0,81
40	BI				
41	BI				
42	PIERO MANZONI ACHROME tecnica mista su tela con giornale, cera, corda e piombo 31 x 41cm. circa 1962.	£120,000-180,000	£139,250	1,16	0,77
43	ALIGHIERO BOETTI IL DOLCE FAR NIENTE penna a sfera su carta stesa su tela, in 4 parti 100 x 280cm. 1977.	£70,000-90,000	£85,250	1,22	0,95
44	PIER PAOLO CALZOLARI UNTITLED piombo, carta, leggio e candela 182 x 112 x 50cm. 1968	£70,000-90,000	£87,650	1,25	0,97
45	MICHELANGELO PISTOLETTO SEDIA carta velina dipinta su acciaio inox lucidato 230 x 120cm 1962-1967	£150,000-200,000	£175,250	1,17	0,88
46	BI				

47	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESA idropittura su tela 41 x 33cm. 1967.	£150,000-200,000	£223,250	1,49	1,11
48	SANDRO CHIA THE HAND GAME olio su tela 232 x 203cm 1982.	£80,000-120,000	£87,650	1,09	0,73
49	ALIGHIERO BOETTI ALTERNANDO DA UNO A CENTO E VICEVERSA lana intrecciata e kilim di cotone 289.5 x 279.4cm 1993.	£30,000-40,000	£61,250	2,04	1,53
50	BI				
51	ETTORE SPALLETTI DORMIVEGLIA CARA AMICA pigmento su tavola 2002 150 x 150 x 4.3cm.	£15,000-20,000	£20,000	1,33	1
52	ELISA SIGHICELLI UNTITLED (MOLLINO, AGITATO) stampa cromogenica su lightbox 2003 122 x 122 x 6.5cm	£7,000-9,000	£13,130	1,87	1,46
			£13,571,725		

THE ITALIAN SALE, CHRISTIE'S, 16/10/2009

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
26	Lucio Fontana Concetto spaziale terracotta dipinta 1951-52 23 x 28cm.	£40,000 £50,000	£103,250	2,58	2,06
27	Piero Manzoni Achrome caolino su tela 1958-59 35 x 30cm.	£150,000 £200,000	£301,250	2	1,5
28	BI				
29	Alberto Burri Combustione plastica combustione di plastica, acrilico e colla vinilica su Cellotex 1966	£200,000 £300,000	£217,250	1,08	0,72

	50 x 75cm.				
30	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1968 80 x 100cm.	£500,000 £700,000	£735,650	1,47	1,05
31	Mimmo Rotella Pianura retro di affiche su tela 1960 120 x 84cm.	£100,000 £150,000	£121,250	1,21	0,8
32	BI				
33	Mario Schifano Senza titolo smalto su carta stesa su tela in due parti 1967-69 198 x 200cm.	£60,000 £80,000	£115,250	1,92	1,44
34	Jannis Kounellis Venez dans l'île de Cythère en pèlerinage avec nous. Jeune fille n'en revint... olio su tela 1963 139.6 x 160.3cm.	£200,000 £300,000	£229,250	1,14	0,76
35	Pino Pascali Pelle conciata acrilico su pelliccia sintetica 1968 230 x 160cm.	£350,000 £550,000	£433,250	1,23	0,79
36	Michelangelo Pistoletto Violet Dog tessuto dipinto, carta su acciaio inox 1968 225 x 115cm.	£100,000 £150,000	£109,250	1,09	0,72
37	Jannis Kounellis Untitled acciaio, sacco e piombo 1986 203.2 x 180.2 x 30.5cm.	£100,000 £150,000	£103,250	1,03	0,68
38	Michelangelo Pistoletto Uomo che legge tessuto dipinto, carta su acciaio inox in due parti 1962-67 103.4 x 139.8cm.	£300,000 £400,000	£337,250	1,12	0,84
39	Giuseppe Penone Palpebra e spilli pennarello e spilli di metallo montate su tela 1989 154.3 x 205.7cm.	£70,000 £100,000	£145,250	2,07	1,45
40	BI				
41	Giuseppe Penone Pelle di marmo e spine	£120,000 £180,000	£139,250	1,16	0,77

	d'acacia-Sara marmo e spine di acacia su seta montati su tela, in due parti 2001 100 x 139.7cm.				
42	BI				
43	BI				
44	Alighiero Boetti Untitled arazzo ricamato montato su tela 1989 110 x 110cm.	£120,000 £180,000	£145,250	1,21	0,8
45	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attesa idropittura su tela 1964-65 54.8 x 46.4cm.	£350,000 £500,000	£409,250	1,17	0,81
46	Maurizio Cattelan Untitled tre topi imbalsamati, legno, plastica, tessuto sdraio giocattolo e ombrellone 1997	£150,000 £200,000	£325,250	2,17	1,62
47	Francesco Vezzoli The Bitter Tears of Vera von Lehnendorff stampa laser e ricamo metallico su tela in cornice originale 2002 39.4 x 29.2cm.	£40,000 £60,000	£49,250	1,23	0,82
48	BI				
49	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1961 73.1 x 54.1cm.	£250,000 £300,000	£301,250	1,2	1
50	BI				
51	Sandro Chia Neophyte olio su tela 1981 119.4 x 99.8cm.	£60,000 £80,000	£61,250	1,02	0,76
52	Sandro Chia Pesce di sera olio e acquarello su tela 1981 170 x 150.5 cm.	£50,000 £70,000	£55,250	1,1	0,79
53	Enzo Cucchi Medio Evo inchiostro su carta stesa su tela 1982 274.3 x 335.3 x 11.9cm.	£40,000 £60,000	£49,250	1,23	0,82
54	Francesco Clemente Paradigm	£60,000 £80,000	£67,250	1,12	0,84

	acrilico su tela 1988 208.3 x 142.2cm.				
55	Giorgio de Chirico Cavallo bianco in riva al mare olio su tela primi anni '40 24.5 x 34.8cm.	£30,000 £50,000	£43,250	1,44	0,86
56	Giacomo Manzù Cardinale seduto marmo bianco di Carrara 1971 altezza: 63 cm.	£80,000 £120,000	£121,250	1,51	1,01
57	Giorgio Morandi Fiori olio su tela 1952 25.5 x 30cm.	£120,000 £180,000	£121,250	1,01	0,67
58	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1941 40.7 x 53.8cm.	£400,000 £600,000	£481,250	1,2	0,8
59	Gino Severini Studio per Mer = danseuse pennello e china su carta 1913-14 32.5 x 25cm.	£100,000 £150,000	£265,250	2,65	1,77
60	Marino Marini Il guerriero II olio su carta stesa su tela 1962 130 x 150 cm.	£150,000 £200,000	£211,250	1,4	1,05
			£5,797,400		

20TH CENTURY ITALIAN ART SALE, SOTHEBY'S, 16/10/2009

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
1	BI				
2	MARINO MARINI GIOCOLIERE E CAVALLO gouache e pennello e inchiostro su carta stesa su tela 88 x 57.5cm. fine 1940	£80,000-120,000	£103,250	1,29	0,86
3	GIORGIO MORANDI NATURA MORTA olio su tela 25.5 x 30.5cm. 1962.	£250,000-350,000	£361,250	1,44	1,03

4	MARINO MARINI PICCOLO CAVALIERE bronzo cesellato e dipinto a mano altezza: 43cm. 1950	£600,000-800,000	£758,050	1,26	0,95
5	BI				
6	GIORGIO DE CHIRICO INTERNO CON FRUTTA olio su tela 129.5 x 97cm. circa 1926-28.	£900,000- 1,200,000	£881,250	0,98	0,73
7	MEDARDO ROSSO LO SCACCINO gesso smaltato su base di legno altezza: 40cm. 1883-84-1915-28.	£50,000-70,000	£67,250	1,34	0,96
8	GIORGIO DE CHIRICO PIAZZA D'ITALIA olio su tela 60 x 80cm. early 1960s.	£280,000-350,000	£325,250	1,16	0,93
9	GIACOMO MANZÙ CARDINALE SEDUTO bronzo height: 35.5cm. 1954	£40,000-60,000	£43,250	1,08	0,72
10	ALBERTO MAGNELLI À PERTE DE VUE olio su tela 162 x 114cm. 1949.	£80,000-120,000	£109,250	1,36	0,91
11	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE terracotta dipinta 33 x 24 x 24cm. 1960- 1965	£45,000-55,000	£145,250	3,23	2,64
12	SALVATORE SCARPITTA TOVAGLIOLO bende e tecnica mista su legno 52 x 66.7cm 1959	£100,000-150,000	£157,250	1,57	1,04
13	SALVATORE SCARPITTA VULCANIA bende e tecnica mista su tela montata su legno 77 x 72.4cm 1960	£150,000-200,000	£289,250	1,93	1,44
14	SALVATORE SCARPITTA IRON GATE bende e tecnica mista su tela montata su legno	£70,000-90,000	£97,250	1,39	1,08

	1960 30.5 x 39cm				
15	AFRO COMPOSIZIONE olio su tela 80 x 139.7cm. 1957	£250,000-350,000	£373,250	1,49	1,06
16	EMILIO VEDOVA PER LA SPAGNA olio su tela 145 x 200cm. 1962	£350,000-450,000	£373,250	1,06	0,82
17	FAUSTO MELOTTI L'ACROBATA SI AVVIA terracotta, tessuto, ottone e bronzo 59 x 38.5 x 15cm. 1985.	£120,000-180,000	£181,250	1,51	1
18	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 55 x 46.5cm. 1966.	£300,000-400,000	£457,250	1,52	1,14
19	ENRICO CASTELLANI ANDATA E RITORNO acrilico su tela sagomata 141 x 215cm. 1971	£150,000-200,000	£277,250	1,85	1,39
20	ARNALDO POMODORO LA COLONNA DEL VIAGGIATORE, IV bronzo 250 x 30 x 30cm. 1971	£70,000-100,000	£121,250	1,73	1,21
21	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE olio su tela 80 x 100cm 1961.	£350,000-450,000	£385,250	1,1	0,86
22	PIETRO CONSAGRA GIARDINO CARMINIO ferro dipinto 1966 39.4 x 47 x 0.3cm.	£40,000-50,000	£46,850	1,17	0,94
23	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE BIANCA acrilico su tela sagomata 100 x 120cm. 1975	£130,000-170,000	£205,250	1,58	1,21
24	ALIGHIERO BOETTI PLANISFERO POLITICO biro, pennarello su carta stesa su carta montata su tela 1969	£220,000-260,000	£337,250	1,53	1,3

	78 x 125cm.				
25	JANNIS KOUNELLIS UNTITLED olio, grafite e collage di mappe su tela 199.5 x 250cm. 1963	£150,000-200,000	£181,250	1,2	0,91
26	MARIO MERZ LINGOTTO tubi di metallo, legno, cera e ramoscelli 203 x 140 x 140cm. 1969.	£100,000-150,000	£121,250	1,21	0,81
27	JANNIS KOUNELLIS THE BLACK ROSE olio su lino 150 x 130cm. 1967	£200,000-300,000	£409,250	2,05	0,36
28	MICHELANGELO PISTOLETTO LEGGIO - DAL TEMPO ROSSINIANO serigrafia su acciaio inox 225 x 125.5cm. 1962-2001	£70,000-90,000	£115,250	1,64	1,28
29	ALIGHIERO BOETTI LE PERSONA ED IL PERSONAGGIO arazzo ricamato 113 x 113cm. 1988	£100,000-150,000	£181,250	1,81	1,21
30	ALBERTO BURRI CELLOTEX acrilico su cellotex 73 x 102.8cm.. 1990	£80,000-130,000	£91,250	1,14	0,7
31	MIMMO PALADINO SUONNO (D'APRÈS PIERO DELLA FRANCESCA) olio su tela 200 x 220cm. 1983	£80,000-120,000	£133,250	1,41	1,11
32	BI				
33	MAURIZIO CATTELAN UNTITLED inchiostro e penna su carta in 30 parti ognuna: 29.5 x 21cm. 1991	£50,000-70,000	£63,650	1,27	0,9
			£7,392,300		

THE ITALIAN SALE, CHRISTIE'S, 14/10/2010

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
62	Lucio Fontana Concetto Spaziale, Attese idropittura su tela 1968 73.6 x 60cm.	£200,000 £300,000	£325,250	1,62	1,08
63	Piero Manzoni Achrome caolino su tela 1958 18.5 x 24cm.	£250,000 £350,000	£265,250	1,06	0,76
64	Fausto Melotti Ritorno di Giuditta ottone, tessuto, plastica e bronzo 1983 77.5 x 84 x 20cm.	£100,000 £150,000	£97,250	0,97	0,64
65	Domenico Gnoli La robe rouge acrilico e sabbia su tela 1964 97 x 130cm.	£280,000 £350,000	£433,250	1,55	1,24
66	Marino Marini Cavaliere bronzo cesellato a mano con patina oro e marrone 1951 altezza: 118.5 cm.	£1,200,000 £1,800,000	£4,465,250	3,72	2,48
67	Giorgio Morandi Fiori olio su tela 1948 40 x 30 cm.	£160,000 £200,000	£253,250	1,58	1,27
68	Giorgio De Chirico Le Muse inquietanti olio su tela primi anni '60 100 x 70cm.	£400,000 £600,000	£690,850	1,73	1,15
69	Alberto Burri Bianco olio, collage di tessuti, sabbia colla e sacco su tela 1953 56.8 x 85.4cm.	£450,000 £650,000	£577,250	1,28	0,89
70	Lucio Fontana Concetto spaziale olio e vetro colorato su tela 1961 145.5 x 37.5cm.	£400,000 £600,000	£735,650	1,84	1,23
71	Piero Manzoni Achrome caolino su tela 1958-59	£1,350,000 £1,850,000	£1,665,250	1,23	0,9

	61 x 41.7cm.				
72	Alberto Burri Nero cretto acrovinile su cellotex 1973 125 x 200cm.	£700,000 £1,000,000	£959,650	1,37	0,96
73	Lucio Fontana Concetto spaziale olio su tela 1962-63 100 x 80.5cm.	£500,000 £700,000	£601,250	1,2	0,86
74	BI				
75	BI				
76	Marino Marini Composizione bronzo cesellato a mano con patina verde e marrone 1955-56 altezza:58 cm.	£400,000 £600,000	£319,250	0,8	0,53
77	Alighiero Boetti Mappa arazzo ricamato 1983 115.5 x 178.5cm.	£700,000 £1,000,000	£713,250	1,01	0,71
78	Alighiero Boetti Tutto ricamo su lino 1987 129.5 x 129cm.	£600,000 £800,000	£713,250	1,19	0,89
79	Alighiero Boetti A E B penna a sfera su tre fogli di carta incollati montati su tavola 1983 100.5 x 215.6cm.	£150,000 £200,000	£205,250	1,37	1,03
80	Alighiero Boetti Dodici forme dal 10 giugno 1967 incisione su rame, in dodici parti 1967-1971 118 x 258cm.	£400,000 £600,000	£577,250	1,44	0,96
81	Alighiero Boetti Tutto ricamo su lino 1988 65 x 100cm.	£300,000 £400,000	£385,250	1,28	0,96
82	Giulio Paolini Intervallo calchi di gesso su pedistalli 1985 dimensioni variabili	£120,000 £150,000	£121,250	1,01	0,81
83	BI				
84	BI				
85	Gilberto Zorio	£150,000	£181,250	1,21	0,91

	Stella per purificare le parole pelle e giavellotto 1978 223.5 x 229 x 61cm.	£200,000			
86	Giulio Paolini Museo foto emulsione su tela 1970-73 62 x 95cm.	£30,000 £40,000	£37,250	1,24	0,93
87	Arnaldo Pomodoro Disco, III bronzo con patina dorata 1966 107.9 x 102.2 x 73.7cm.	£200,000 £300,000	£289,250	1,45	0,96
88	Marino Marini Piccolo giocoliere bronzo cesellato e dipinto a mano con patina verde e dorata 1954 altezza: 47.6 cm.	£80,000 £120,000	£121,250	1,51	1,01
89	Lucio Fontana Concetto spaziale olio e vetro colorato su tela 1955 100.3 x 50cm.	£500,000 £700,000	£541,250	1,08	0,77
90	Enrico Castellani Superficie argento acrilico su tela sagomata 1965 120 x 100cm.)	£400,000 £600,000	£433,250	1,08	0,72
91	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1964 46 x 55.2cm.	£600,000 £800,000	£993,250	1,65	1,24
92	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1960 55 x 46.5cm.	£500,000 £700,000	£993,250	1,99	1,42
93	Mimmo Rotella Ercole (Hercules) décollage su tela 1960 91.5 x 53.7cm.	£150,000 £200,000	£121,250	0,81	0,61
94	BI				
95	Enrico Castellani Superficie Rossa acrilico su tela sagomata 2002 99.5 x 80cm.	£70,000 £100,000	£139,250	1,99	1,39
96	BI				
97	Afro Terra d'ombra olio su tela 1968	£350,000 £450,000	£385,250	1,1	0,86

	(93.2 x 162cm.				
98	BI				
99	Emilio Vedova Oltre (Cielo II-3 Rosso '85) olio su tela in due parti 1985 (280.5 x 279.5cm.	£200,000 £300,000	£217,250	1,09	0,72
100	Giuseppe Capogrossi Superficie 257 olio su tela 1958 70 x 90cm.	£100,000 £150,000	£169,250	1,69	1,13
101	BI				
102	Maurizio Cattelan Joseph Beuys Suit completo in feltro con stampella di legno e e metallo 2000 123.2 x 61cm.	£30,000 £40,000	£49,250	1,64	1,23
103	Gabriele Basilico Contact stampa a getto d'inchiostro montata su alluminio, i n 24 parti 1978 ognuna: 77.5 x 60.4cm.	£30,000 £40,000	£91,250	3,04	2,28
104	Mimmo Paladino Untitled olio e assemblaggio di legno su pannello 1987 120,5 x 78 x 30.5cm.	£50,000 £70,000	£61,250	1,22	0,87
105	Claudio Olivieri In auge olio su tela 2004 230 x 150cm.	£13,000 £18,000	£18,750	1,44	1,04
			£18,627,650		

20TH CENTURY ITALIAN ART SALE, SOTHEBY'S, 15/10/2010

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
1	MARINO MARINI CAVALIERE gouache e inchiostro su carta 61.5 x 42.5cm. 1953.	£40,000-60,000	£67,250	1,68	1,12
2	MARINO MARINI CAVALLO gouache e inchiostro su carta	£30,000-40,000	£145,250	4,84	3,63

	62 x 42.5cm. 1953.				
3	MARINO MARINI CAVALLO. bronzo, cesellato e dipinto a mano altezza: 47cm. 1952	£350,000-450,000	£541,250	1,55	1,21
4	BI				
5	GIORGIO DE CHIRICO LE MUSE INQUIETANTI olio su tela 97 x 66cm. Anni '60	£400,000-600,000	£457,250	1,14	0,76
6	MASSIMO CAMPIGLI DUE DONNE CHE MANGIANO UN GELATO olio su tela 92 x 73cm. 1951	£120,000-180,000	£181,250	1,51	1
7	MARINO MARINI CAVALIERE bronzo height: 85cm. 1947	£700,000-900,000	£1,497,250	2,14	1,66
8	GIORGIO DE CHIRICO INTERNO METAFISICO (NATURA MORTA METAFISICA) olio su tela 76.8 x 53cm. 1916.	£1,600,000- 2,500,000	£1,833,250	1,14	0,73
9	ARTURO MARTINI DEDALO E ICARO bronzo height: 61cm. 1934	£30,000-40,000	£85,250	2,84	2,13
10	LUCIO FONTANA FIGURA FEMMINILE CON FIORI polychrome glazed ceramica policroma smaltata in 2 parti su base di ceramica policroma smaltata 242 x 116.5 x 90cm. 1948	£400,000-600,000	£914,850	2,29	1,52
11	PIERO DORAZIO PAS DU CANCER olio su tela 130 x 162.5cm. 1961	£120,000-180,000	£205,250	1,71	1,51
12	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, NATURA terracotta 29 x 15 x 10cm. 1959.	£80,000-120,000	£181,250	2,26	1,51

13	PIERO MANZONI ACHROME perle di polistirolo e caolino su tela 147 x 114cm. 1962-63.	£300,000-400,000	£690,850	2,3	1,73
14	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 55 x 46cm. 1963-64	£400,000-600,000	£713,250	1,78	1,19
15	FAUSTO MELOTTI I GIGANTI ottone 82 x 94 x 30cm. 1969	£70,000-90,000	£87,650	1,25	0,97
16	BI				
17	MARIO CEROLI FARFALLA pinewood 80 x 49 x 60cm. 1967	£30,000-40,000	£34,850	1,16	0,87
18	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 80 x 100cm.. 1965.	£1,500,000- 2,000,000	£2,281,250	1,52	1,14
19	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE olio su tela 81 x 65.3cm. 1966-67.	£350,000-450,000	£505,250	1,44	1,12
20	ALBERTO BURRI BIANCO PLASTICA L.A. Plastica bruciata, acrilico e vinavil su tela 86 x 100cm. 1968	£350,000-500,000	£825,250	2,36	1,65
21	MIMMO ROTELLA DÉCOLLAGE décollage e vinavil su tela 148 x 116cm. 1958	£100,000-150,000	£121,250	1,21	0,81
22	FAUSTO MELOTTI SCULTURA NO. 17 stainless steel 196 x 59.3 x 24cm. 1935-68	£100,000-150,000	£109,250	1,09	0,73
23	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 50 x 121cm. 1965.	£1,600,000- 2,200,000	£1,777,250	1,11	0,53
24	AGOSTINO BONALUMI	£50,000-70,000	£97,250	1,94	1,39

	BIANCO tela sagomata e tempera vinilica 70 x 50cm. 1962				
25	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura e olio su tela 125 x 165cm. 1959.	£2,000,000- 2,500,000	£2,281,250	1,14	0,91
26	ALIGHIERO BOETTI OGGI VENTICINQUESIMO GIORNO DELL'OTTAVO MESE DELL'ANNO MILLENOVECENTOO TTANTOTTO arazzo ricamato 110 x 113cm. 1988	£150,000-200,000	£205,250	1,37	1,03
27	ALIGHIERO BOETTI NON PARTO NON RESTO penna a sfera su cartoncino in 4 parti 100 x 280cm. 1981-82	£150,000-200,000	£361,250	2,4	1,8
28	JANNIS KOUNELLIS UNTITLED 1959 inchiostro su carta 47.5 x 62.5cm.	£35,000-45,000	£37,250	1,06	0,83
29	BI				
30	ALIGHIERO BOETTI DAMA legno 5 x 53.5 x 53.5cm. 1967	£70,000-90,000	£133,250	1,9	1,48
31	BI				
32	BI				
33	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 65 x 55cm. 1964.	£340,000-400,000	£433,250	1,27	1,08
34	BI				
35	FAUSTO MELOTTI SLANCIO (STUDIO PER IMPROVVISO) acciaio inox 214 x 74 x 20cm. 1971.	£100,000-150,000	£109,250	1,09	0,73
36	GIULIO PAOLINI L'OSPITE fotografia su tela, tela, fotografie e sedia	£40,000-60,000	£67,250	1,68	1,12

	176.5 x 150 x 100cm. 1990				
			£17,221,950		

THE ITALIAN SALE, CHRISTIE'S, 14/10/2011

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
60	Lucio Fontana Natura terracotta 1959-60 18.5 x 18.5 x 19cm.	£60,000 £80,000	£145,250	2,42	1,81
61	Giulio Paolini Dal vero foto emulsione su tela 1965 125 x 90.2cm.	£60,000 £80,000	£115,250	1,92	1,44
62	Alighiero Boetti Cimento dell'armonia e dell'invenzione matita colorata su carta stesa su tela, in 11 parti 1970 ognuna: 66 x 50cm.	£300,000 £400,000	£385,250	1,28	0,96
63	Alighiero Boetti Tutto arazzo ricamato 1988 81.2 x 132.7cm.	£300,000 £500,000	£289,250	0,96	0,57
64	Alighiero Boetti Uno nove sette sette inchiostro su carta 1977 100 x 280cm.	£200,000 £300,000	£253,250	1,26	0,84
65	BI				
66	BI				
67	BI				
68	Giovanni Anselmo Direzione pietra, compasso magnetico e vetro 1967-78 70 x 102 x 17.5cm.	£60,000 £80,000	£169,250	2,82	2,11
69	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1964 65.5 x 54.2cm.	£350,000 £450,000	£601,250	1,71	1,33
70	Jannis Kounellis Untitled olio su tela 1960 110 x 196.5cm.	£300,000 £500,000	£577,250	1,92	1,15

71	Giuseppe Penone (b. 1947) Svolgere la propria pelle Progetto per la... foto collage 1970 29.7 x 39.8cm.	£75,000 £100,000	£103,250	1,38	1,03
72	Alberto Burri Ferro ferro su legno dipinto montato su ferro 1958 51.8 x 43.5cm.	£300,000 £400,000	£337,250	1,12	0,84
73	Alighiero Boetti Tutto ricamo su lino 1988 124.3 x 266.3cm.	£1,200,000 £1,800,000	£1,329,250	1,1	0,74
74	BI				
75	Lucio Fontana Concetto spaziale olio e pietre colorate su tela 1953 51 x 48cm.	£400,000 £600,000	£657,250	1,64	1,09
76	Piero Manzoni Achrome caolino su tela 1958-59 81 x 101cm.	£2,200,000 £2,800,000	£3,289,250	1,49	1,17
77	Piero Manzoni Achrome caolino su tela 1957-58 50 x 70cm.	£800,000 £1,200,000	£881,250	1,1	0,73
78	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1954 30.8 x 35.2 cm.	£350,000 £650,000	£959,650	2,74	1,47
79	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1958 30.5 x 35.2 cm.	£250,000 £550,000	£421,250	1,68	0,76
80	BI				
81	BI				
82	Marino Marini Piccolo cavallo filiforme bronzo 1951 Height: 37.8 cm.	£80,000 £120,000	£217,250	2,71	1,81
83	Lucio Fontana (Concetto spaziale terracotta dipinta 1951-52 25 x 32.2cm.	£80,000 £120,000	£91,250	1,14	0,76
84	Domenico Gnoli Pelliccia (Fur)	£250,000 £350,000	£881,250	3,52	2,52

	olio e sabbia su tela 1965 160 x 99.7cm.				
85	BI				
86	Domenico Gnoli Busto femminile di dorso acrilico e sabbia su tela 1965 100 x 120cm.	£500,000 £800,000	£2,337,250	4,67	2,92
87	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1963-64 62.2 x 50.8cm.	£800,000 £1,200,000	£881,250	1,1	0,73
88	Pietro Consagra Colloquio impossibile bronzo 1959-60 164 x 163.5 x 10cm.	£50,000 £70,000	£73,250	1,46	1,04
89	Enrico Castellani Superficie rossa acrilico su tela sagomata 1963 60 x 80cm	£150,000 £200,000	£361,250	2,4	1,8
90	Michelangelo Pistoletto Tavolino con lampada serigrafia su specchio 1962-83 160 x 120cm.	£70,000 £100,000	£289,250	4,13	2,89
91	Arnaldo Pomodoro Disco bronzo con patina dorata 1986 220cm diametro 80cm. profondità	£350,000 £550,000	£505,250	1,44	0,9
92	BI				
93	Giorgio Morandi Natura Morta olio su tela 1941 21.3 x 46.8 cm.	£500,000 £700,000	£541,250	1,08	0,77
94	Arnaldo Pomodoro La colonna del viaggiatore bronzo con patina dorata montato su legno 1959-60 194.5 x 40 x 40cm.	£80,000 £120,000	£85,250	1,06	0,71
95	BI				
96	BI				
97	Emilio Vedova Da Dove.... ('84 - I) olio e sabbia su tela, in due parti 1984 270.1 x 270.4cm.	£150,000 £200,000	£169,250	0,12	0,85

98	Mario Merz Untitled olio, grafite, argilla, carboncino, lumaca e chiodi su tela stesa su tela 1977 144 x 235cm.	£100,000 £150,000	£133,250	1,33	0,89
99	Lucio Fontana Concetto spaziale, Teatrino idropittura su tela e cornice di legno laccata 1964 103.5 x 84.2cm.	£130,000 £180,000	£157,250	1,2	0,87
100	Alberto Burri Cellotex acrilico e vinavil su cellotex montato su pannello 1984 148.3 x 248.2cm.	£120,000 £180,000	£205,250	1,71	1,14
101	Francesco Vezzoli La regina di Rio (Dancin' Days vs. Amália Traída) stampa laser a colori su tela con ricamo metallico in cornice d'artista 2004 73 x 62cm.	£40,000 £60,000	£43,250	1,08	0,72
102	BI				
103	BI				
104	BI				
105	Giorgio de Chirico Cavallo-Abbozzo olio su tela primi anni '40 50.4 x 40.3 cm.	£70,000 £100,000	£73,250	1,04	0,73
106	BI				
107	BI				
			£17,559,650		

20TH CENTURY ITALIAN ART SALE, SOTHEBY'S, 13/10/2011

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
1	BI				
2	GIORGIO MORANDI FIORI matita su carta 14.8 x 21.6cm. 1961.	£20,000-30,000	£15,000	0,75	0,5
3	GIORGIO MORANDI NATURA MORTA	£600,000-800,000	£690,850	1,15	0,86

	olio su tela 30 x 44cm. 1948-49.				
4	MARINO MARINI PICCOLO GIOCOLIERE bronzo dipinto a mano altezza: 51.5cm. 1954	£80,000-120,000	£85,250	1,06	0,71
5	BI				
6	GIORGIO DE CHIRICO DIALOGO SILENZIOSO olio su tela 83 x 50cm. 1973.	£150,000-200,000	£157,250	1,05	0,79
7	CARLA ACCARDI NEGATIVO-POSITIVO caseina su tela 89 x 110cm. 1956	£60,000-90,000	£145,250	2,42	1,61
8	AFRO L'UCCELLO DI FUOCO olio su tela 80 x 120cm. 1957	£300,000-400,000	£433,250	1,44	1,08
9	PIERO MANZONI ACHROME caolino su tela 65 x 50cm. circa 1959.	£700,000- 1,000,000	£1,105,250	1,58	1,1
10	FAUSTO MELOTTI L'AFRICA terracotta dipinta, bronzo, ottone e plastica 49.5 x 45 x 6.7cm. 1966	£90,000-120,000	£181,250	2,01	1,51
11	SALVATORE SCARPITTA THE CORN QUEEN bende e tecnica mista montata su tavola 120.5 x 76cm. 1959	£220,000-300,000	£577,250	2,62	1,92
12	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE ANGOLARE ROSSA acrilico su tela sagomata 100 x 80 x 80cm. 1963	£220,000-280,000	£313,250	1,42	1,12
13	ALBERTO BURRI COMBUSTIONE LEGNO legno, plastica, vinavil e combustione su tessuto 117 x 97cm. 1957	£800,000- 1,200,000	£3,177,250	3,97	2,65
14	FAUSTO MELOTTI LE BUGIE	£70,000-100,000	£163,250	2,33	1,63

	ottone 90 x 43 x 30cm. 1974				
15	GIANNI COLOMBO STRUTTURAZIONE PULSANTE polistirolo in scatola di legno con motore elettrico 65.2 x 65 x 14.4cm. 1959	£40,000-60,000	£61,250	1,53	1,02
16	FRANCESCO LO SAVIO SPAZIO LUCE (MONOCROMO GIALLO) olio su tela 80 x 100cm. 1959	£50,000-70,000	£229,250	4,58	3,27
17	MIMMO ROTELLA COME UN POEMA - SUONO décollage su tela 118 x 93cm. 1960	£90,000-120,000	£265,250	2,85	2,21
18	LEONCILLO TAGLIO (BOZZETTO GRANDE MUTILAZIONE) terracotta smaltata 65 x 22 x 20cm. 1962.	£30,000-40,000	£18,750	0,62	0,47
19	BI				
20	MICHELANGELO PISTOLETTO MURO carta velina dipinta su acciaio inox 230 x 120cm. 1967	£300,000-400,000	£553,250	1,84	1,33
21	PINO PASCALI BAMB� tele dipinte sagomate su legno, in 7 parti Diametro ciascuno: 30cm. altezza: variabile da 50 to 280cm. 1966.	£600,000-800,000	£735,650	1,23	0,92
22	LUCIANO FABRO PIEDE vetro di murano e seta vetro: 70.5 x 106 x 81cm. seta: 276 x 20 x 20cm. 1972.	£280,000-350,000	£277,250	0,99	0,79
23	GIUSEPPE PENONE ALBERO DI 5 METRI legno 490 x 20 x 10cm. 1978	£160,000-220,000	£265,250	1,66	
24	MARIO MERZ TEATRO-CAVALLO neon e tubi di plastica	£220,000-280,000	£265,250	1,2	0,95

	250 x 300 x 50cm. 1967.				
25	LUCIANO FABRO CORONA D'ALLORO - FACSIMILE (CORONA DI PIOMBO) piombo diameter 100cm. 1969	£120,000-180,000	£277,250	2,31	1,54
26	GIULIO PAOLINI DOPPIA VERITÀ calco in gesso, plexiglass, specchio, plinto 160 x 110 x 60cm. 1995	£80,000-120,000	£193,250	2,41	1,61
27	BI				
28	ALIGHIERO BOETTI ZIG ZAG alluminio e tessuto 50 x 50 x 50cm. 1967	£100,000-150,000	£193,250	1,93	1,29
29	GIOVANNI ANSELMO INFINITO grafite su carta in cornice d'artista 100 x 70cm. 1972	£12,000-18,000	£46,850	3,9	2,6
30	GILBERTO ZORIO STELLA pergamena, foglia e cera 64 x 92cm. 1967	£25,000-35,000	£34,850	1,39	0,99
31	MIMMO PALADINO RITIRO argento e bronzo dipinto 194 x 42 x 59cm. 1991	£90,000-130,000	£91,250	1,01	0,7
32	BI				
33	MIMMO PALADINO ORA SESTA terracotta dipinta 65 x 50 x 50cm. 1995	£35,000-45,000	£34,850	0,99	0,77
34	BI				
35	LUIGI ONTANI ERMESTETICA HARLEMARLECCHIN O ceramica di Faenza dipinta altezza: 221cm. 1996.	£50,000-70,000	£73,250	1,46	1,04
36	GINO DE DOMINICIS OPERA UBIQUA tecnica mista su on fotografia montata su tavola 20 x 44cm. 1997.	£15,000-25,000	£31,250	2,08	1,25

37	GINO SEVERINI TRAIN ARRIVANT À PARIS gesso e carboncino su carta 47 x 55.5cm. 1915.	£500,000-700,000	£735,650	1,47	1,05
38	BI				
39	MARINO MARINI 1901 - 1980 CAVALIERE bronzo cesellato a mano altezza: 82cm. 1951	£800,000-1,200,000	£2,617,250	3,27	2,18
40	BI				
41	MASSIMO CAMPIGLI DONNE SU FONDO ROSSO olio su tela 116 x 89cm. 1957.	£120,000-180,000	£121,250	1,01	0,67
42	GIORGIO MORANDI NATURA MORTA olio su tela 31 x 35cm. 1963.	£380,000-450,000	£397,250	1,04	0,88
43	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 61 x 50cm. Executed in 1968.	£600,000-700,000	£825,250	1,37	1,18
44	BI				
45	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE inchiostro, gouache, buchi, graffiti e anilina su carta stesa su tela 69 x 69cm. 1957	£130,000-180,000	£289,250	2,22	1,6
46	BI				
47	ALBERTO BURRI ROSSO PLASTICA L.A. acrilico e plastica bruciata su tela 102 x 90cm. 1963	£850,000-1,200,000	£2,001,250	2,35	1,67
48	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, TEATRINO idropittura su tela e legno laccato 127 x 168cm. 1965.	£400,000-600,000	£657,250	1,64	1,1
49	GIUSEPPE SANTOMASO	£100,000-150,000	£175,250	1,75	1,17

	LETTERA A PALLADIO NO. 1 tecnica mista su tela 123 x 89cm. 1977				
50	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 81 x 65cm. 1968.	£800,000- 1,000,000	£937,250	1,17	0,94
51	GIULIO PAOLINI EQUIVALENZA matita, tela ripiegata e chiodi su 4 tele 120 x 180cm. 1975	£90,000-120,000	£109,250	0,21	0,91
52	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESA idropittura su tela 65 x 50cm. Executed in 1961.	£700,000-900,000	£825,250	1,18	0,92
53	BI				
54	MICHELANGELO PISTOLETTO UOMO CON SCOPE carta velina dipinta su acciaio inox 230 x 120cm. 1966.	£350,000-450,000	£409,250	1,17	0,9
55	BI				
56	AFRO L'APPRODO olio e collage su carta stesa su tela 70 x 100cm. 1963.	£150,000-200,000	£193,250	1,29	0,97
57	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, NEW YORK 11 ottone 65 x 65cm. 1962.	£500,000-700,000	£601,250	1,2	0,86
58	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE terracotta dipinta 26 x 20 x 20cm. 1953	£40,000-60,000	£61,250	1,53	1,02
			£21,647,950		

THE ITALIAN SALE, CHRISTIE'S, 11/10/2012

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
70	Paola Pivi Untitled (pearls) perle di plastica su legno, in 4 parti 2003 139 x 139 x 24cm.	£20,000 £30,000	£73,250	3,66	2,44
71	Giuseppe Penone 9 Cocci gesso e terracotta, in nove parti 1982 (i) 6.3 x 10.8 x 8.2cm. (ii) 8.9 x 10.8 x 8.9cm. (iii) 7.6 x 10.2 x 8.3cm. (iv) 7 x 15.3 x 9.5cm. (v) 7.6 x 8.9 x 8.9cm. (vi) 8.9 x 14 x 7.6cm. (vii) 8.2 x 12 x 8.9cm. (viii) 8.3 x 13.3 x 8.9cm. (ix) 7.6 x 8.9 x 10.2cm.	£30,000 £40,000	£34,850	1,16	0,87
72	Alighiero Boetti Segno e disegno ricamo su tela montato su pannello 1979 29 x 30cm.	£25,000 £35,000	£87,650	3,5	2,5
73	Alighiero Boetti Autodispersi penna a sfera su carta 1974 69.8 x 99.8cm.	£35,000 £45,000	£75,650	2,16	1,68
74	Michelangelo Pistoletto Metrocubo d'infinito specchio e corda 1966 120 x 120 x 120cm.	£400,000 £600,000	£690,850	1,72	1,15
75	Giulio Paolini Partitura (Orfeo) matita, collage su carta, perspex and leggi in metallo, in tre parti 1976 143 x 132 x 45cm.	£30,000 £40,000	£73,250	2,44	1,83
76	Michelangelo Pistoletto Catena carta velina dipinta su acciaio inox 1971 230 x 120cm.	£300,000 £400,000	£361,250	1,2	0,9
77	Mario Merz Senza titolo (Una somma reale è una somma di gente) undici stampe ai sali d'argento montate su	£180,000 £250,000	£421,250	2,34	1,68

	pannello in cornici di Plexiglas, neon and cavi elettrici 1972 54 x 435.6cm.				
78	Vettor Pisani Lo scorrevole collage su cartoncino, in otto parti 1972 ognuna: 70 x 100cm.	£10,000 £15,000	£25,000	2,5	1,66
79	Vincenzo Agnetti Oggi io e te abbiamo detto di no feltro su tavola 1970 76.5 x 116.5cm.	£25,000 £35,000	£32,450	1,3	0,92
80	Alighiero Boetti Mappa ricamo su lino 1984 112.7 x 178cm.	£600,000 £800,000	£601,250	1	0,75
81	Lucio Fontana Concetto spaziale, Natura bronzo, in sei parti 1959 (i) 50 x 34 x 13cm. (ii) 31 x 20 x 9cm. (iii) 53 x 22 x 12cm. (iv) 53 x 43 x 11cm. (v) 64 x 29 x 15cm. (vi) 46 x 21 x 8cm.	£300,000 £400,000	£724,450	2,41	1,81
82	Alighiero Boetti Storia naturale della condensazione inchiostro su carta a quadretti, in 28 parti 1975 72.4 x 280cm.	£100,000 £150,000	£217,250	2,17	1,44
83	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1966 100.5 x 81cm.	£2,200,000 £2,800,000	£2,505,250	1,13	0,79
84	Lucio Fontana Soffitto: Decorazione in gesso dipinto e neon gesso dorato e neon bianco primi anni '50 15 x 280 x 380cm.	£500,000 £700,000	£553,250	1,1	0,79
85	Piero Dorazio Untitled olio su tela 1960 100 x 81cm.	£80,000 £120,000	£79,250	0,99	0,66
86	Michelangelo Pistoletto Leggio serigrafia a inchiostro su acciaio inox lucidato	£150,000 £250,000	£181,250	1,2	0,72

	1962-75 250 x 125cm.				
87	Enrico Castellani Quadripolare (Superficie bianca) acrilico su tela sagomata 1971 180 x 180cm.	£200,000 £300,000	£361,250	1,8	1,2
88	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1965 65 x 92.5cm.	£1,200,000 £1,800,000	£1,385,250	1,15	0,77
89	Piero Manzoni Achrome caolino su tela 1959 100 x 80cm.	£1,800,000 £2,500,000	£2,617,250	1,45	1,04
90	Lucio Fontana Concetto spaziale, Ritratto di Iris Clert olio e vetro colorato su tela 1961 60 x 50cm.	£500,000 £800,000	£881,250	1,76	1,1
91	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attesa idropittura su tela 1966 61.1 x 50.2cm.	£500,000 £800,000	£529,250	1,05	0,66
92	Alberto Burri Composizione olio, resina e carboncino su tela 1953 146 x 55.4cm.	£250,000 £350,000	£289,250	1,15	0,81
93	Fausto Melotti Le colombe dal viso di fanciulla... ottone, cellophane e gesso 1979 133 x 83 x 63cm.	£80,000 £120,000	£193,250	2,41	1,61
94	BI				
95	Giorgio de Chirico Piazza d'Italia (Mercurio e i metafisici) olio e tempera su tela 1920 56 x 76.2cm.	£800,000 £1,200,000	£847,650	1,06	0,7
96	BI				
97	Lucio Fontana Concetto spaziale olio e pietre su tela 1953 20.1 x 29.8cm.	£200,000 £300,000	£205,250	1,03	0,68
98	Arnaldo Pomodoro La Colonna del viaggiatore, 1960, I bronzo	£150,000 £200,000	£253,250	1,68	1,27

	1960 302 x 122 x 29cm.				
99	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1954 20.7 x 45.2cm.	£380,000 £450,000	£517,250	1,36	1,15
100	Giorgio de Chirico Piazza d'Italia olio su tela 1956 30 x 40cm.	£100,000 £150,000	£181,250	1,8	1,2
101	BI				
102	Lucio Fontana Concetto spaziale, Teatrino idropittura su tela e cornice di legno laccata 1965 127 x 127cm.	£250,000 £350,000	£289,250	1,15	0,83
103	Alighiero Boetti Oggi sedicesimo giorno dell'ottavo mese dell'anno 1988 ricamo su tela 1988 110 x 115cm.	£150,000 £200,000	£157,250	1,04	0,78
104	Enrico Castellani Superficie Bianca acrilico su tela sagomata, in due parti 1967 100 x 146.5cm.	£200,000 £300,000	£385,250	1,93	1,28
105	Agostino Bonalumi Nero tela sagomata e tempera vinilica 1967 170 x 130cm.	£80,000 £120,000	£157,250	1,96	1,31
106	Lucio Fontana Concetto spaziale olio su tela 1960 120 x 80cm.	£600,000 £800,000	£657,250	1,09	0,82
107	Lucio Fontana Concetto spaziale idropittura su tela 1966-67 73.5 x 92.4cm.	£300,000 £500,000	£361,250	1,2	0,72
108	Arnaldo Pomodoro Disco solare bronzo 1982-83 diametro: 85.1cm. base: 6.2 x 65.4 x 65.4cm	£180,000 £250,000	£265,250	1,47	1,06
109	Arnaldo Pomodoro Sfera con sfera bronzo 1991	£450,000 £650,000	£577,250	1,28	0,88

	120cm diametro				
110	BI				
111	Mimmo Rotella La vendita continua décollage su tela 1961 80 x 125cm.	£50,000 £70,000	£58,850	1,17	0,84
112	Mario Schifano Fantasia del paziente naturale smalto su tela in tre parti 1970 224.5 x 330cm.	£60,000 £80,000	£61,250	1,02	0,76
113	Francesca Leone Volto (Aung San Suu Kyi) olio e bitume su tela 2009 200 x 100cm.	£10,000 £15,000	£12,500	1,25	0,83
			£18,162,650		

20TH CENTURY ITALIAN ART SALE, SOTHEBY'S, 12/10/2012

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
1	MARINO MARINI CAVALIERE tempera e graffito su cartoncino 64.7 x 44.7cm. 1955.	£40,000-60,000	£70,850	1,77	1,18
2	GIORGIO DE CHIRICO MANICHINI gouache su carta 45.7 x 38c 1926	£70,000-100,000	£289,250	4,09	2,89
3	BI				
4	MARINO MARINI PICCOLO CAVALLO FILIFORME bronzo height: 20.3cm 1951	£140,000-180,000	£205,250	1,47	1,14
5	GIORGIO MORANDI NATURA MORTA olio su tela 35 x 40cm. 1957.	£800,000-1,200,000	£881,250	1,1	0,73
6	GIORGIO DE CHIRICO PIAZZA D'ITALIA olio su tela 30.2 x 40cm 1960.	£120,000-180,000	£169,250	1,41	0,94
7	MARINO MARINI CAVALIERE	£1,000,000-1,500,000	£937,250	0,94	0,62

	bronzo altezza: 99cm 1947				
8	BI				
9	GIORGIO DE CHIRICO IL VATICINATORE olio su tela 60 x 46cm. 1944.	£450,000-650,000	£469,250	1,04	0,72
10	BI				
11	FAUSTO MELOTTI SCULTURA NO. 14 ferro placcato in nichel 100 x 23 x 21.5cm. 1935-1968	£50,000-70,000	£55,250	1,1	0,79
12	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESA idropittura su tela 65 x 54cm. 1964-5.	£550,000-750,000	£577,250	1,05	0,77
13	SALVATORE SCARPITTA OUT OF STEP bende e tecnica mista 106 x 121 x 11cm. 1960	£250,000-300,000	£433,250	1,73	1,44
14	PIERO MANZONI ACHROME caolino su tela 100 x 80cm. 1959.	£2,200,000- 2,600,000	£4,017,250	1,83	1,54
15	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE olio e matita su tela 50 x 60.2cm. 1952.	£200,000-250,000	£265,250	1,33	1,06
16	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESA olio e acquarello su tela 100 x 73cm. 1964	£1,000,000- 1,500,000	£1,889,250	1,89	1,26
17	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE acrilico e resina di poliestere su tela 150 x 150cm. 1973	£250,000-350,000	£265,250	1,06	0,76
18	BI				
19	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 54.5 x 46cm. 1966.	£500,000-600,000	£541,250	1,08	0,9
20	BI				

21	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE olio e vetro di murano su tela 73 x 60cm. 1961	£1,600,000-2,000,000	£1,553,250	0,96	0,77
22	PINO PASCALI IL DINOSAURO CHE EMERGE tela dipinta sagomata su legno 100 x 220 x 85cm. 1966.	£320,000-400,000	£634,850	1,98	1,59
23	LUCIANO FABRO NAZIONE ITALICA vetro in piombo 10 x 76 x 150cm. 1969.	£320,000-400,000	£668,450	2,09	1,67
24	GIULIO PAOLINI NESSO calco in gesso, stampa fotografica e tessuto altezza: 185cm. 1977	£80,000-120,000	£253,250	3,16	2,11
25	BI				
26	BI				
27	GIULIO PAOLINI ITACA collage e matita su tela, in 9 parti 125 x 185cm. 1979	£80,000-120,000	£97,250	1,21	0,81
28	MARIO SCHIFANO SEGNALETICO N.2 smalto su carta stesa su tela 130 x 120cm. 1961	£100,000-150,000	£223,250	2,23	1,55
29	ARNALDO POMODORO SFERA CON SFERA bronzo diameter: 70cm 1995	£380,000-450,000	£421,250	1,1	0,94
30	AFRO PORTO DELLE GALERE olio su tela 85 x 100cm. 1964	£250,000-350,000	£319,250	1,28	0,91
31	BI				
32	MIMMO ROTELLA THE HOT MARILYN décollage su tela 140 x 101cm. 1962	£180,000-250,000	£205,250	1,14	0,82
33	NICOLA DE MARIA STELLE CON ANGELI	£40,000-60,000	£127,250	3,18	2,12

	+ LUCE + SPIRITO BIANCO olio su tela 195 x 260cm 1988-89				
			£15,569,650		

THE ITALIAN SALE, CHRISTIE'S, 18/10/2013

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
60	Marina Apollonio Dinamica circolare 6ZNN nitrocolorante su tavola 1966 86 x 86cm. diametro: 66cm.	£20,000 £30,000	£40,000	2	1,33
61	Enrico Castellani Superficie grafite acrilico su tela sagomata 1978 101 x 150.7cm	£140,000 £180,000	£410,500	2,93	2,28
62	Paolo Scheggi Intersuperficie nera acrilico su tele sovrapposte 1965 70.4 x 110cm.	£20,000 £30,000	£218,500	10,92	7,28
63	Enrico Castellani Superficie bianca acrilico su tela sagomata 1968 100.7 x 80.6cm.	£200,000 £300,000	£422,500	2,11	1,41
64	Marino Marini Piccolo cavallo filiforme bronzo con patina verde e oro 1951 altezza: 36 cm.	£120,000 £150,000	£170,500	1,42	1,13
65	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1943 820.5 x 35.6 cm.	£350,000 £500,000	£458,500	1,31	0,92
66	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attesa olio e acquarello su tela 1959 100 x 81.5cm.	£600,000 £800,000	£1,142,500	1,9	1,43
67	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1960 141.3 x 32.8cm.	£350,000 £500,000	£602,500	1,72	1,2
68	BI				

69	Alberto Burri Combustione plastica, acrilico, vinavil e combustione su pannello 1964 89.5 x 65cm.	£400,000 £600,000	£866,500	2,16	1,44
70	Alberto Burri Sacco olio e sacco su tela 1953 99.5 x 85.8cm.	£1,800,000 £2,500,000	£2,994,500	1,66	1,2
71	BI				
72	Alberto Burri B 2 olio, tessuto, pietra pomice su faesite 1954 16.4 x 55.2cm.	£60,000 £80,000	£146,500	2,44	1,83
73	Alberto Burri Cellotex acrilico su cellotex 1980 69.1 x 99.6cm.	£70,000 £100,000	£176,500	2,52	1,76
74	Fausto Melotti Tema e variazioni IV oro su base in acciaio inox 1970 51 x 100 x 14cm.	£80,000 £120,000	£188,500	2,35	1,57
75	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attesa idropittura su tela 1968 92.1 x 73cm.	£1,500,000 £2,000,000	£1,818,500	1,21	0,9
76	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attesa idropittura su tela 1967 92.1 x 73cm.	£1,200,000 £1,600,000	£1,986,500	1,65	1,24
77	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1944 31.5 x 42.7 cm.	£600,000 £800,000	£782,500	1,3	0,98
78	Mario Schifano Senza titolo smalto su collage di carta steso su tela 1960 399.5 x 179.5cm.	£120,000 £180,000	£218,500	1,82	1,21
79	Michelangelo Pistoletto Busto d'uomo di spalle carta velina dipinta su acciaio inox su tela 1963 71.5 x 98cm.	£200,000 £300,000	£350,500	1,75	1,17
80	Mario Schifano Propaganda smalto e matita su collage di carta steso su tela 1962	£120,000 £180,000	£314,500	2,62	1,75

	150 x 120cm.				
81	Pino Pascali Muro di pietra (Pietra pietra) tessuto su tela 1964 178.8 x 259.8cm.	£400,000 £600,000	£1,650,500	4,13	2,75
82	Alighiero Boetti Mappa ricamo su lino 1991-1994 116 x 222cm.	£800,000 £1,200,000	£1,594,500	1,99	1,33
83	Giuseppe Penone Unghiate 385 elementi di gesso e 35 fogli 1989 350 x 700cm.	£120,000 £180,000	£194,500	1,62	1,08
84	BI				
85	Giuseppe Penone Albero di 7 Metri legno di larice, in due parti 1999 (i) 337.8 x 29.9 x 28.6cm. (ii) 350.5 x 29.8 x 30.1cm.	£150,000 £200,000	£230,500	1,54	1,15
86	Alighiero Boetti Oggi diciassettesimo giorno undicesimo mese anno 1000nove100ottantotto... ricamo su tela 1988 108.2 x 112cm.	£150,000 £200,000	£194,500	1,3	0,97
87	BI				
88	Giulio Paolini Clio matita e emulsione fotografica su tela , in tre parti 1977-1978 110 x 240cm.	£100,000 £150,000	£182,500	1,82	1,21
89	Lucio Fontana Concetto spaziale anilina su carta su tela 1957 70 x 70cm.	£80,000 £120,000	£314,500	3,93	2,62
90	Lucio Fontana Concetto spaziale, Teatrino idropittura su tela e cornice di legno laccata 1965 110 x 110cm.	£120,000 £180,000	£134,500	1,12	0,74
91	Alberto Burri Cretto acrovililico su cellotex 1974 30 x 42cm.	£220,000 £280,000	£302,500	1,37	1,08

92	BI				
93	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1967 81.2 x 65.4cm.	£300,000 £400,000	£890,500	2,97	2,22
94	Giorgio de Chirico La strada olio su tela 1959-1968 59 x 48 cm.	£120,000 £180,000	£218,500	1,82	1,21
95	Giorgio de Chirico Piazza d'Italia olio su tela 1956 circa 60.4 x 80.6 cm.	£180,000 £250,000	£338,500	1,88	1,35
96	Pietro Consagra Muro del Suono bronzo 1956 76 x 47 x 5cm.	£25,000 £35,000	£68,500	2,74	1,96
97	Fausto Melotti L'Ariete ottone, rame e tessuto 1976 116 x 57 x 21.5cm.	£80,000 £120,000	£86,500	1,08	0,72
98	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1968 55.3 x 46.3cm.	£400,000 £600,000	£650,500	1,62	1,08
99	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela 1960 92 x 65.1cm.	£500,000 £800,000	£1,314,500	2,62	1,64
100	Giorgio de Chirico Thèbes olio su tela 1928 90.5 x 116.5 cm.	£800,000 £1,200,000	£866,500	1,11	0,74
101	Arnaldo Pomodoro Sfera con perforazione bronzo 1966 65 x 60 x 60cm.	£250,000 £350,000	£362,500	1,45	1,03
102	Mimmo Rotella Da un soggetto décollage su tela 1959 97 x 78cm.	£30,000 £40,000	£104,500	3,48	2,61
103	Giorgio de Chirico Cavalli in riva al mare olio su tela 1929 73.2 x 92.4 cm.	£350,000 £500,000	£422,500	1,21	0,84
104	Lucio Fontana Concetto spaziale, Attese idropittura su tela	£600,000 £800,000	£986,500	1,64	1,23

	1967 100 x 81cm.				
105	Giorgio de Chirico Vita silente di mele, arance e fragole gouache su tavola 1922 26.6 x 33.8 cm	£100,000 £150,000	£110,500	1,1	0,74
106	BI				
107	Gastone Novelli A olio, grafite, penna a sfera e pastello su tela 1960 134 x 180cm.	£80,000 £120,000	£146,500	1,83	1,22
108	BI				
109	Alighiero Boetti Segno e disegno ricamo su tela 1979 28.5 x 30cm.	£60,000 £80,000	£146,500	2,44	1,83
110	Piero Dorazio Mountain Alea olio su tela 1965 206 x 206cm.	£80,000 £120,000	£122,500	1,53	1,02
111	Carla Accardi Opposizione arancio turchese tempera a caseina su tela 1960 90 x 180cm.	£70,000 £100,000	£86,500	1,23	0,86
112	Agenore Fabbri Forma IV legno dipinto 1962 120.4 x 55 x 28cm.	£15,000 £20,000	£32,500	2,16	1,62
			£26,798,000		

20TH CENTURY ITALIAN ART SALE, SOTHEBY'S, 17/10/2013

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
1	MARINO MARINI CAVALLO ED ACROBATI gouache, pennello e inchiostro su carta 86.2 x 62cm 1954.	£80,000-120,000	£98,500	1,23	0,82
2	BI				
3	LUCIO FONTANA CROCIFISSIONE ceramica smaltata 73 x 37 x 10cm. circa 1954,	£50,000-70,000	£134,500	2,69	1,92

4	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 46 x 38cm. 1962.	£400,000-500,000	£530,500	1,33	1,06
5	PIERO MANZONI ACHROME fibra sintetica 28 x 22cm. circa 1962.	£100,000-150,000	£170,500	1,7	1,14
6	BI				
7	PIERO MANZONI 1933 - 1963 ACHROME caolino su tela 18 x 24cm. 1958-59.	£100,000-150,000	£194,500	1,94	1,3
8	ALBERTO BURRI BIANCO-ROSSO (T T X) olio, pietre, sassi e colla su tela 86.3 x 100cm. 1954	£400,000-600,000	£854,500	2,14	1,42
9	AFRO RAGAZZO COL TACCHINO olio su tela 144 x 144cm. 1955	£180,000-250,000	£374,500	2,08	1,5
10	ALBERTO BURRI CRETTO acrovinilico su tavola 63.6 x 61.2cm. 1973	£300,000-400,000	£626,500	2,09	1,57
11	MARINO MARINI L'IDEA DEL CAVALIERE bronzo dipinto e cesellato a mano height: 57cm 1955	800,000- 1,200,000	£962,500	1,2	0,8
12	FAUSTO MELOTTI GLI STRACCI terracotta dipinta, tessuto, ottone, e ceramica smaltata 59 x 33 x 14cm. 1963.	£120,000-150,000	£134,500	1,12	0,9
13	GINO SEVERINI PASSO DI BALLO pennello e inchiostro su carta 29 x 22cm 1913-14.	£200,000-250,000	£206,500	1,03	0,83
14	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE olio, tecnica mista e glitter su tela	£400,000-600,000	£506,500	1,27	0,84

	72 x 60cm. 1957				
15	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE BIANCA acrilico su tela 114 x 146.7cm. 1969	£300,000-400,000	£338,500	1,13	0,85
16	GIORGIO MORANDI NATURA MORTA olio su tela 40.5 x 45.5cm. 1952.	£700,000-900,000	£782,500	1,12	0,87
17	GIORGIO MORANDI FIORI olio su tela 33 x 29.5cm. 1947.	£220,000-260,000	£242,500	1,1	0,93
18	AFRO SOLCHIARO oil e carboncino su tela 150 x 200cm. 1958	£400,000-500,000	£506,500	1,27	1,01
19	ALBERTO BURRI BIANCO PLASTICA BL 3 plastica, acrilico, vinavyl su cellotex 50 x 75cm. 1966	£300,000-400,000	£482,500	1,6	1,2
20	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE olio su tela 100.5 x 81.5cm. 1960	£1,000,000- 1,400,000	£1,594,500	1,6	1,14
21	BI				
22	BI				
23	GIORGIO DE CHIRICO PIAZZA D'ITALIA olio su tela 40 x 50cm. Metà anni '50	£120,000-180,000	£146,500	1,22	0,81
24	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, NATURA terracotta 45.5 x 23.5 x 8.5cm. 1959,	£100,000-150,000	£146,500	1,46	0,98
25	CARLO CARRÀ LA PIAZZA matita e inchiostro su carta 43.5 x 31.4cm.; 1917.	£8,000-12,000	£15,000	1,87	1,25
26	GIORGIO DE CHIRICO LE MUSE INQUIETANTI olio su tela 90 x 70cm. 1951.	£350,000-450,000	£398,500	1,14	0,88

27	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, L'INFERNO olio, vetro di Murano e sedimenti su tela 120 x 93cm. 1956	£700,000-1,000,000	£818,500	1,17	0,82
28	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE GIALLA - RICOMPOSIZIONE acrilico su tela 100 x 80cm. 1972	£90,000-120,000	£458,500	5,09	3,82
29	ALIGHIERO BOETTI LAVORO POSTALE (CON DASTAGHIR) 15 buste con francobolli afgani, 15 fogli di carta con inchiostro e elementi incollati, su pannello buste 80 x 70cm. lettere: 70 x 150cm 1973	£150,000-200,000	£182,500	1,22	0,91
30	MARIO MERZ SENZA TITOLO (UNE SOMMA REALE È UNA SOMMA DI GENTE) 10 stampe a gelatina su pannello di legno, tubi al neon e cavi 49 x 346cm 1972	£250,000-350,000	£578,500	2,31	1,65
31	ALIGHIERO BOETTI MAPPA arazzo ricamato 114 x 167cm. 1984	£500,000-700,000	£530,500	1,06	0,76
32	MICHELANGELO PISTOLETTO BIONDA NUDA - ORIZZONTALE serigrafia su acciaio inox 120 x 230cm. 1962-75	£400,000-500,000	£722,500	1,8	1,44
33	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESA idropittura su tela 46 x 38cm. 1965	£400,000-600,000	£362,500	0,9	0,6
34	BI				
35	BI				
36	GIUSEPPE PENONE COCCI gesso e terracotta smaltata, in 28 parti 100 x 190 x 13cm. 1982.	£180,000-250,000	£200,500	1,11	0,8
37	BI				

38	ALBERTO BURRI NERO CRETTO acrovinilico su tavola 50.5 x 85.5cm. 1974	£470,000-550,000	£482,500	1,02	0,87
39	CARLA ACCARDI CERCHIO DUE ROSSI caseina su tela 105 x 124cm. 1959	£60,000-80,000	£60,000	1	0,75
40	GIULIO PAOLINI "SENZA TITOLO" SU SFONDO DI ROVINE CLASSICHE tempera e matita su tela 200 x 300cm. 1972.	£200,000-300,000	£224,500	1,12	0,75
41	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 46 x 61cm. 1962.	£450,000-650,000	£554,500	1,23	0,85
42	BI				
43	FRANCESCO LO SAVIO SPAZIO LUCE cementite e olio su tela 100 x 120cm. 1959.	£70,000-90,000	£116,500	1,66	1,29
44	ENRICO CASTELLANI UNTITLED (SUPERFICIE BIANCA) chiodi e tela 14 x 22cm. 1959	£60,000-80,000	£80,500	1,74	1
45	DADAMAINO VOLUME idropittura su tela 130 x 80cm. 1959	£40,000-60,000	£104,500	2,61	
46	GETULIO ALVIANI RILIEVO SPECULARE A ELEMENTI CURVI acciaio 79.5 x 79.5 x 5.2cm. 1962-67	£50,000-70,000	£62,500	1,25	0,89
47	MICHELANGELO PISTOLETTO I.TORCIA ELETTRICA 50 AZIONI serigrafia su acciaio inox lucidato i. 50 x 50cm ii. 50 x 50cm.	£80,000-120,000	£92,500	1,16	0,77
			£15,079,500		

THE ITALIAN SALE, CHRISTIE'S, 16/10/2014

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
101	Domenico Gnoli Le Scarpe (The Shoes) china e matita su cartone 1967-68 63.5 x 48.9cm.	£60,000 £80,000	£86,500	1,44	1,08
102	Lucio Fontana Ballerina ceramica dipinta 1952 88 x 41 x 32.5cm.	£180,000 £250,000	£242,500	1,35	0,97
103	Mimmo Rotella Chi ha perduto queste note? retro di affiche su tela 1957 106.5 x 125cm.	£40,000 £60,000	£152,500	3,81	2,54
104	BI				
105	Enrico Castellani Superficie bianca acrilico su tela sagomata 1984 180.2 x 240.2cm.	£400,000 £600,000	£1,314,500	2,83	2,19
106	Michelangelo Pistoletto Ficus (Fig) carta velina dipinta su acciaio inox 1962-67 50.3 x 120.3cm.	£250,000 £350,000	£458,500	1,83	1,31
107	Marina Apollonio Dinamica circolare s4 (Circular dynamic s4) smalto su legno e meccanismo rotante 1968 diametro: 98.5 cm.	£30,000 £40,000	£92,500	3,08	2,31
108	Carla Accardi Verderossogiallonero tempera a caseina su sicofoil 1967 106 x 106cm.	£60,000 £80,000	£170,500	2,84	2,13
109	Paolo Scheggi Intersuperficie curva acrilico blu su tele sovrapposte 1963-4 100.2 x 50cm.	£50,000 £70,000	£254,500	5,09	3,63
110	Dadamaino Volume idropittura su tela 1958 70.5 x 50.1cm.	£35,000 £50,000	£68,500	1,96	1,37

111	Paolo Scheggi Intersuperficie curva bianca acrilico bianco su tre tele sovrapposte 1966 100 x 80cm.	£100,000 £150,000	£314,500	3,14	2,1
112	Agostino Bonalumi Grigio (Grey) tempera vinilica e tela sagomata 1969 125 X 154.4cm.	£150,000 £200,000	£302,500	2,02	1,21
113	Piero Manzoni Achrome gesso e tela 1963 100 x 70cm.	£600,000 £900,000	£722,500	1,2	0,8
114	Salvatore Scarpitta Red Dust bende e tecnica mista 1963 61 x 61 x 10.2cm.	£180,000 £250,000	£338,500	1,88	1,35
115	Enrico Castellani Untitled acrilico su tela sagomata 1963 84 x 120cm.	£300,000 £500,000	£446,500	1,48	0,89
116	Enrico Castellani Superficie bianca acrilico su tela sagomata 1967 100 x 120.2cm.	£400,000 £600,000	£698,500	1,74	1,16
117	Lucio Fontana Concetto spaziale idropittura su tela 1968 92.4 x 73.2cm.	£300,000 £500,000	£362,500	1,2	0,72
118	Lucio Fontana Concetto spaziale olio su tela 1962 99.8 x 80.6cm.	£400,000 £600,000	£410,500	1,02	0,68
119	Giacomo Balla Trasformazione forme spiriti gouache su carta 1918 42 x 59.5cm.	£120,000 £180,000	£206,500	1,72	1,14
120	Giorgio de Chirico Una camera nel museo olio su tela 1926 46.7 x 55.2cm.	£200,000 £300,000	£254,500	1,27	0,84
121	Giorgio Morandi Fiori olio su tela 1943 20 x 23cm	£70,000 £100,000	£80,500	1,15	0,8
122	Marino Marini	£600,000	£542,500	0,9	0,67

	Cavaliere bronzo cesellato a mano con patina verde e oro 1951 Altezza: 55.6cm Larghezza: 29.5cm. Lunghezza: 43.4cm.	£800,000			
123	Marino Marini Magia olio e gouache su carta stesa su tela 1953 61.8 x 43cm	£35,000 £50,000	£64,900	1,85	1,3
124	BI				
125	Alighiero Boetti Colonna centrini di carta e ferro 1968 211 x 36 x 24cm.	£1,500,000 £2,000,000	£2,434,500	1,62	1,21
126	BI				
127	BI				
128	BI				
129	Alighiero Boetti Mappa ricamo su lino 1988 121 x 226cm.	£1,000,000 £1,500,000	£1,142,500	1,14	0,76
130	Michelangelo Pistoletto Bimbo e cane carta velina dipinta su acciaio inox lucidato 1965 230 x 120cm	£800,000 £1,200,000	£938,500	1,17	0,78
131	Piero Manzoni Achrome tela e caolino 1958-59 70 x 100cm	£2,000,000 £3,000,000	£2,322,500	1,16	0,77
132	Lucio Fontana Concetto spaziale olio, sabbia e glitter su tela 1957 115.8 x 89cm.	£800,000 £1,200,000	£1,314,500	1,64	1,09
133	Lucio Fontana Concetto spaziale olio su tela 1962 146.6 x 115cm.	£800,000 £1,200,000	£1,022,500	1,28	0,85
134	Lucio Fontana Concetto spaziale alluminio dipinto 1967 altezza: 162cm. diametro: 390cm.	£280,000 £350,000	£962,500	3,43	2,75
135	Agostino Bonalumi Rosso vetroresina e smalto 1969 180 x 200 x 180cm.	£300,000 £400,000	£386,500	1,28	0,96

136	Salvatore Scarpitta Depart bende e tecnica mista 1960 85.3 x 76cm.	£400,000 £600,000	£458,500	1,14	0,76
137	Enrico Castellani Superficie bianca aacrilico su tela sagomata 1969 100.4 x 81.7cm.	£350,000 £500,000	£578,500	1,65	1,16
138	Enrico Castellani Superficie rossa acrilico su tela sagomata 1970 145.5 x 113.8cm.	£350,000 £500,000	£698,500	1,99	1,4
139	Alberto Burri Combustione plastica plastica e acrilico su tela 1956 85.7 x 99.8cm.	£1,000,000 £1,500,000	£1,538,500	1,54	1,02
140	Piero Dorazio Sottovoce bleu olio su tela 1960-61 195.5 x 114.3cm.	£100,000 £150,000	£278,500	2,78	1,86
141	Giorgio de Chirico Mobili nella valle olio su tela 1927 97 x 130 cm.	£700,000 £1,000,000	£746,500	1,06	0,75
142	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1959 25.5 x 30.2 cm.	£300,000 £500,000	£362,500	1,2	0,72
143	Alberto Magnelli La cafetière olio su tela 1914 100 x 74.8 cm.	£250,000 £350,000	£266,500	1,07	0,76
144	BI				
145	Arnaldo Pomodoro Sfera bronzo 1987 diameter: 50cm	£200,000 £300,000	£230,500	1,15	0,76
146	Fausto Melotti Perché? Ottone 1974 86 x 50.5 x 23.5cm.	£60,000 £90,000	£158,500	2,64	1,76
147	Alighiero Boetti Oggi ventisettesimo giorno settimo dell'anno mille nove 100 ottanta otto... ricamo 1988 108 x 116cm.	£150,000 £200,000	£338,500	2,25	1,69

148	Alighiero Boetti Tutto (Everything) ricamo 1987 116.4 x 103.6cm.	£300,000 £400,000	£506,500	1,69	1,27
149	Alighiero Boetti Mettere al mondo il mondo penna a sfera su carta stesa su tela, in due parti 1973 141 x 99.5cm.	£120,000 £180,000	£182,500	1,52	1,01
150	Alighiero Boetti Insicuro non curante penna a sfera su carta stesa su tela, in due parti 1979 99.2 x 141.5cm.	£100,000 £150,000	£206,500	2,06	1,38
151	Alighiero Boetti Tra sé e sé (...sedici dicembre uno nove quattro zero a Torino...) ... matita e collage su carta stesa su tela 1981 circa 150 x 100cm.	£45,000 £65,000	£47,500	1,05	0,73
152	Jannis Kounellis Venez dans l'île de Cythère en pèlerinage avec nous. Jeune fille n'en revint... olio e matita su tela 1963 139.6 x 160.5cm.	£200,000 £300,000	£266,500	1,33	0,88
153	Giuseppe Penone Ripetere il bosco - Frammento 28 legno di pino 2007 278 x 32 x 14.5cm.	£80,000 £120,000	£92,500	1,16	0,77
154	Lucio Fontana Concetto spaziale olio e matita su tela 1961 46 x 35.6cm.	£140,000 £180,000	£278,500	1,99	1,55
155	Afro Santa Fe' olio e tempera su tela 1964 50 x 60cm.	£150,000 £200,000	£170,500	1,14	0,85
156	Alberto Burri Bianco Plastica B 2 plastica, acrilico, vinavil e combustione su Cellotex 1967 50 x 75.3cm.	£300,000 £500,000	£290,500	0,96	0,58
157	BI				
158	Marino Marini Guerriero	£180,000 £220,000	£182,500	1,01	0,82

	bronzo con patina verde scura 1959 . 31 x 52.5 x 35 cm.				
159	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1960 33 x 34.6 cm.	£300,000 £400,000	£314,500	1,04	0,78
160	Giorgio Morandi Natura morta olio su tela 1931 48.2 x 53.7 cm.	£220,000 £280,000	£290,500	1,32	1,03
161	Lucio Fontana Concetto spaziale idropittura su tela 1961 81 x 100cm.	£350,000 £550,000	£386,500	1,1	0,7
162	Arnaldo Pomodoro Sfera con Sfera bronzo 1995-97 diametro: 80cm.	£300,000 £400,000	£386,500	1,28	0,96
163	Gino De Dominicis Gilgamesh tempera su tavola 1986 88.8 x 117cm.	£60,000 £80,000	£84,100	1,4	1,05
164	BI				
165	Gabriele Basilico Contact stampa digitale a getto d'inchiostro montata su alluminio, in 24 parti 1984 ognuna: 77.5 x 60.4cm.	£30,000 £40,000	£80,500	2,68	2,01
166	Nanda Vigo Cronotopo alluminio, specchio sagomato e neon 1965 100 x 100 x 10cm.	£20,000 £30,000	£52,500	2,62	1,75
			£27,584,000		

20TH CENTURY ITALIAN ART SALE, SOTHEBY'S, 17/10/2014

NUMERO LOTTO IN ASTA	LOTTO (Artista, Titolo, Tecnica, Data, Misure)	STIMA	PREZZO REALIZZATO (CON COMMISSIONI DI ACQUISTO)	LOTTO VENDUTO VS STIMA MINIMA	LOTTO VENDUTO VS STIMA MASSIMA
1	GIACOMO BALLA VOLO DI RONDINI gouache su carta 32.5 x 38.5cm.; 12 1913.	£180,000-250,000	£338,500	1,88	1,35
2	GIORGIO MORANDI NATURA MORTA	£100,000-150,000	£362,500	3,62	2,42

	olio su tela 26 x 26cm. 1963				
3	MARINO MARINI CAVALIERE bronzo, cesellato e dipinto a mano altezza: 43.5cm. 1951	£750,000- 1,000,000	£1,058,500	1,41	1,06
4	GIORGIO DE CHIRICO GLI ARCHEOLOGI olio su tela 92.5 x 74cm 1930.	£600,000-800,000	£674,500	1,12	0,84
5	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 55.5 x 46cm 1968.	£550,000-750,000	£794,500	1,59	1,06
6	AGOSTINO BONALUMI NERO tela sagomata e tempera vinilica 84 x 67 x 10cm. 1966	£100,000-150,000	206,500	2,06	1,38
7	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 38 x 55.2cm 1964-65.	£700,000-900,000	£1,560,900	2,23	1,73
8	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE BIANCA acrilico su tela sagomata 235 x 279.5cm 1967.	£1,000,000- 1,500,000	£3,778,500	3,78	2,52
9	AGOSTINO BONALUMI BIANCO tela sagomata e tempera vinilica 121 x 190 x 26cm 1966	£300,000-400,000	£626,500	2,09	1,57
10	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, TEATRINO idropittura su tela e legno laccato 120 x 130 x 6.2cm. 1965.	£400,000-600,000	£422,500	1,06	0,7
11	TURI SIMETI BIANCO acrilico su tela su tavola sagomata, in 3 parti (i) 56 x 144.5cm (ii) 56 x 127cm.(iii) 56 x 104cm. 1965.	£80,000-120,000	£194,500	2,43	1,62
12	PIERO MANZONI	£5,000,000-	£12,626,500	2,52	1,8

	ACHROME caolino su tela pieghettata 110 x 150cm 1958-59.	7,000,000			
13	PAOLO SCHEGGI INTERSUPERFICIE BIANCA acrilico bianco su 3 tele sovrapposte 69.8 x 49.4cm 1964.	£120,000-180,000	£386,500	3,22	2,15
14	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE GIALLA NO. 2 acrilico su tela sagomata 140 x 100cm. 1964	£450,000-650,000	£1,058,500	2,35	1,63
15	MICHELANGELO PISTOLETTO CORDONE carta velina dipinta su acciaio inox lucidato 230 x 120cm 1970	£600,000- 1,000,000	£938,500	1,56	0,94
16	DOMENICO GNOLI WAIST LINE acrilico e sabbia su tela in cornice d'artista 97.5 x 130.5cm 1969	£2,000,000- 3,000,000	£2,210,500	1,1	0,74
17	ALIGHIERO BOETTI I MILLE FIUMI PIÙ LUNGI DEL MONDO (PROGETTO) ricamo su tessuto 112 x 85cm 1975	£350,000-550,000	£458,500	1,31	0,83
18	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE oil and coloured glass on canvas 61 x 46cm 1961	£1,000,000- 1,500,000	£1,202,500	1,2	0,8
19	LUCIO FONTANA CROCEFISSO ceramica smaltata 39.7 x 25 x 10.5cm. 1953	£40,000-60,000	£122,500	3,06	2,04
20	MARIO SCHIFANO ZERO olio su carta steso su tela 60 x 40cm anni '70	£40,000-60,000	£47,500	1,19	0,79
21	TANO FESTA VIA DEL LAVATORE 83 acrilico, carta e legno su tela 140 x 180cm 1961	£40,000-60,000	£80,500	2,01	1,34

22	ALIGHIERO BOETTI MAPPA arazzo ricamato 91.6 x 142.2cm 1979	£700,000-900,000	£1,166,500	1,67	1,3
23	FAUSTO MELOTTI TEMA E VARIAZIONI VII. VARIAZIONE N. 4 ottone 50.5 x 26.5 x 10cm 1974	£30,000-40,000	£68,500	2,28	1,71
24	ALIGHIERO BOETTI TAVOLE PITAGORICHE embroidered tapestry on panel, in twenty parts each: 45 x 45cm 1990	£1,000,000- 1,500,000	£1,142,500	1,14	0,76
25	AGOSTINO BONALUMI SENZA TITOLO cerata sagomata 24 x 18 x 7cm 1967	£20,000-30,000	£50,000	2,5	1,66
26	ALIGHIERO BOETTI GIOCARE penna a sfera su carta 70.6 x 101cm 1978.	£60,000-80,000	£92,500	1,54	1,16
27	PAOLO SCHEGGI INTERSUPERFICIE BLU – OPERA 6 acrilico su tele sovrapposte 80 x 60 x 5.5cm 1965.	£120,000-180,000	£422,500	3,52	2,35
28	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 73.5 x 61cm 1964.	£2,200,000- 2,800,000	£2,322,500	1,05	0,83
29	GIORGIO MORANDI NATURA MORTA olio su tela 40 x 55.2cm 1938.	£650,000-850,000	£746,500	1,15	0,88
30	GIORGIO DE CHIRICO CAVALIERI E CAVALLO SULLE RIVE DELL'EGEO olio su tela 64 x 84cm circa 1930.	£200,000-300,000	£170,500	0,85	0,57
31	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, ATTESE idropittura su tela 92.5 x 73.6cm 1963-64.	£1,500,000- 2,000,000	£2,322,500	1,55	1,16

32	ALIGHIERO BOETTI AEREI penna e acquarello su carta stesa su tela, in 3 parti 93 x 200.3cm.. 1989.	£150,000-200,000	£470,500	3,13	2,35
33	ALIGHIERO BOETTI NOVEMBRE 1983 matita su carta stesa su tela 99.5 x 150cm 1983.	£80,000-120,000	£92,500	1,15	0,77
34	ENRICO CASTELLANI SUPERFICIE NERA acrilico su tela sagomata 79 x 98.5cm 1961	£350,000-550,000	£698,500	2	1,27
35	ALBERTO BURRI BIANCO PLASTICA plastica, acrilico, vinavil e combustione su cellotex 50 x 75.3cm 1957	£300,000-400,000	£398,500	1,33	0,99
36	LUCIO FONTANA CONCETTO SPAZIALE, TEATRINO idropittura su tela e legno laccato 109.7 x 109.7 x 6cm. 1966.	£220,000-280,000	£218,500	0,99	0,78
37	ALIGHIERO BOETTI UDIRE TRA LE PAROLE penna a sfera su carta, in 4 parti 100 x 280cm 1975	£300,000-400,000	£362,500	1,2	0,9
38	GIUSEPPE PENONE LO SPAZIO DELLA SCULTURA PELLE DI CEDRO PIETRE bronzo e pietra 130 x 170 x 100cm 2002.	£200,000-300,000	£206,500	1,03	0,69
39	BI				
40	GIUSEPPE SANTOMASO INCONTRI ALL'ALBA olio su tela 162 x 130cm 1961	£150,000-200,000	£170,500	1,37	0,85
41	EMILIO VEDOVA PAURA oil and mixed media on canvas 135 x 170cm 1962	£200,000-300,000	£146,500	0,73	0,49
42	MARINO MARINI	£60,000-80,000	£80,500	1,34	1

	COMPOSIZIONE (LA CASA DEL BURATTINAIO) olio, tempera, gouache, vernice, pastello e matita su carta 66 x 50cm 1956.				
43	MARINO MARINI PICCOLO MIRACOLO bronzo cesellato a mano altezza: 40.5cm 1955-1956	£150,000-200,000	£242,500	1,61	1,21
44	ALBERTO MAGNELLI LA JARRE ROUGE olio su tela 70 x 55cm. 1914.	£50,000-70,000	£182,500	3,65	2,6
45	FORTUNATO DEPERO MUCCA IN MONTAGNA olio su tela 119 x 79.5cm 1924-1925.	£80,000-120,000	£60,000	0,75	0,5
46	GIUSEPPE PENONE STRUTTURA DEL TEMPO bronzo 110 x 330 x 40cm 1992.	£200,000-250,000	£218,500	1,09	0,87
47	DADAMAINO VOLUME idropittura su tela 139.5 x 123.5cm 1958	£100,000-150,000	£122,500	1,22	0,82
48	SALVATORE SCARPITTA RACING CAR 51 legno dipinto, viti ed elementi di metallo 206 x 241cm 1967-68.	£100,000-150,000	£68,500	0,68	0,46
49	NICOLA BOLLA VANITAS CHAIN cristalli Svarowski su metallo 155 x 62 x 5cm. 2005-06	£10,000-15,000	£18,750	1,87	1,25
			£41,412,650		

BIBLIOGRAFIA

AA.VV., *Collezionare arte. Un'idea vincente per comunicare l'impresa*, Bonardo Comunicazione (a cura di), Milano, il Sole 24 ore, 2002

AA.V.V., *Focus 2012 sul'arte moderna e contemporanea*, Osservatorio sul mercato dei beni artistici, Nomisma e Università LUM Jean Monnet, 2013

AA.V.V., *Rapporto sul mercato dei beni artistici 2013. Osservatorio sul mercato dei beni artistici*, Nomisma Università LUM, Roma, AGRA, 2014

Anderson R. C., *Paintings as an Investment. Economic Inquiry*, vol.12, n. 1, 1974.pp. 13-26.

Ashenfelter O. e Graddy K., *Auctions and the Price of Art. Journal of Economic Literature*, vol. 16, sett. 2003. pp. 763-786.

Ashenfelter O., *How auctions work for wine and art*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, n. 3, 1989, pp. 23-36

Baumol W., *Unnatural Values: or Art Investment as Floating Crap Game*, *The American Economic Review*, vol. 76, n. 2, 1986, pp. 10-14

Beggs A., Graddy K., *Declining Values and the Afternoon Effect: Evidence from Art Auctions*, *the RAND Journal of Economics*, vol.28, no.3, 1997, pg. 544-565

Beltratti A., Siniscalco D., *Collezionisti, Investitori, Speculatori: la determinazione dei prezzi sul mercato dell'arte*, *Giornale degli economisti e annali di economia*, vol. 1-2, pp. 51-69, 1991.

Benhamou F, *Economia della cultura*, Bologna, il Mulino, 2001

Bertola G., *Il mercato. Vantaggi, imperfezioni, alternative*, Bologna, il Mulino, 2006

Brosio G., Santagata W., *Rapporto sull'economia delle arti e dello spettacolo in Italia*, Torino, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli, 1992

Brown J., Goolsbee A., *Does the Internet make markets more competitive? Evidence from Life Insurance Industry*, *Journal of Political Economy*, vol. 110, n.5, 2002, pp. 481-507

- Candela G. e Scorcu A., *Economia delle arti*, Bologna, Zanichelli, 2004
- Candela G. e Scorcu A., *Il prezzo dei dipinti. Proposta per un numero indice delle aggiudicazioni d'asta*. Bologna, CLUEB, 1994.
- Candela G. e Benini M., *Produzione e circolazione dell'informazione nel mercato dell'arte*. Bologna, CLUEB, 1997
- Codignola F., *Mercato dell'arte, economia globale e trasparenza informativa*, Bologna, CLUEB, 2004
- Codignola F., *Prodotto Prezzo e Promozione nelle politiche distributive di Arte Contemporanea*. Torino, G. Giappichelli Editore, 2009.
- Colbert F., *Marketing delle arti e della cultura*, Bologna, Etas, 2004
- Cricco G., Di Teodoro F.P., *Itinerario nell'arte, Volume 3: Dall'età dei Lumi ai giorni nostri*, Bologna, Zanichelli, 2009
- De Luca M. et. al., *Creazione contemporanea. arte, società e territorio*, Bologna, Luca Sossella Editore, 2004
- Dossi P., Nori F., *Arte, prezzo e valore. Arte contemporanea e mercato*, catalogo della mostra, Centro di cultura contemporanea Strozzi, Silvana editoriale, Cinisello Balsamo (MI), 2008.
- Fiz A., *Investire in Arte Contemporanea*. Milano, Franco Angeli Editore, 1995.
- Frey B. S. e W.W. Pommerehne W. W., *Muse e mercati. Indagine sull'economia dell'arte*, Bologna, Il Mulino, 1991
- Fricke C., Honnef K., Ruhrberg K., Schneckenburger M., *Art of the 20th Century*, Colonia, Taschen, 2010
- Funari S., Corso di Mercati Artistici, a.a. 2004-2005, Università Ca' Foscari
- Ginsburgh V., Throsby D., *Handbook of the Economics in Art and Culture vol.2*, New York, Elsevier B.V., 2014
- Goetzmann, W. N., *Accounting for Taste: art and the financial markets over three centuries*. The American Economic Review, vol. 83, n.5, dicembre 1993. pp. 1370-1376.

- Grampp W. D., *Pricing the priceless. Art, Artists and Economics*. New York, Basic Books, 1989.
- Gualdoni F., *Art Tutti i Movimenti del Novecento*, Milano, Skira, 2008
- Herchenroder C., *Il mercato dell'arte*, Milano, Bompiani, 1980
- Kagel J., Levin D., *The Winner's Curse and Public Information in Common Value Auctions*, *The American Economic Review*, vol. 76, n. 5, 1986, pp.894-920
- Lorusso S., Matteucci M., Natali A., *Il mercato dell'arte e le case d'asta : valutazione diagnostico-analitica e economico-finanziaria : l'autentico, il falso, il riprodotto nel settore dei beni culturali*, Bologna, Pitagora, 2010
- Mason C., *The art of the steal: inside the Sotheby's-Christie's auction house scandal*, G. P. Putnam's Sons, New York, 2004.
- McAndrew C., *Fine Art and High Finance, Expert Advice on the Economics of Ownership*, New York, Berkley Books, edizione e-book, 2005
- McAndrew C., *Tefaf Art Market Report 2014. The global art market with a focus on US and China*, Helvoirt, The European Fine Art Foundation (TEFAF), 2014
- Milgrom P., Weber R., *A Theory of Auction and Competitive Bidding*, *Econometrica*, vol. 50, n.5, 1982, pp.1089-1122
- Milgrom P., *Auctions and Bidding: a Primer*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 3, n. 3, 1989, pp.3-22
- Mei J. e Moses M., *Art as an Investment and the Undeperformance of Masterpieces*. *American Economic Review*, vol. 82, n. 5, dicembre 2002. pp. 1656-68
- Mossetto G. e Vecco M., *Economics of Art Auctions*, International Center for art and Economics, Università Ca' Foscari, Venezia, 2002
- Parisio L., *Meccanismi d'asta*. Roma, Carocci Editore, 1999.
- Parmesani L., *L'arte del secolo. Movimenti, teorie scuole e tendenze 1900-2000*, Milano, Skira, 2003
- Patrone F., *La maledizione del vincitore*, Lettera Matematica Pristem, giugno 2004
- Pesando J. E., *Art as an Investment: the Market for Modern Prints*. American

Economic Review, vol. 83, n.5,1993. pp.1075-1089.

Poli F. (a cura di), *Arte Contemporanea. Le ricerche internazionali dalla fine degli anni '50 a oggi*, Milano, Mondadori Electa, 2011

Poli F., *Il Sistema dell'arte contemporanea*, Roma-Bari, Editori Laterza, 2010.

Pratesi L., *L'arte di collezionare arte contemporanea. Orientarsi nel mercato, conoscere le strategie, guadagnare in valore e in prestigio*. Roma, Castelvecchi, 2010.

Raspi A., *Arte e mercato. Aspetti del mercato dell'arte contemporanea. Il caso del quadro*, Artemide Edizioni, Roma, 1997

Reitlinger G., *The Economics of Taste, I: The Rise and Fall of the Picture Market, 1760-1963*, London, Barrie and Rockliff, 1961.

Riscossa G. (a cura di), *Il mercato dell'arte. Aspetti pubblici e privati*, Torino, Umberto Allemandi Editore, 1991

Roth A., Ockenfels A., *Last Minute Bidding and the Rules for Ending Second Price Auctions: Evidence from eBay and Amazon auctions from the Internet*, The American Economic Review, vol. 92, n.4, 2002, pp. 1093-1101

Rush R. H., *L'arte come investimento*. Milano, A. Martello, 1963.

Sacco P.L., Santagata W., Trimarchi M., *L'arte contemporanea italiana nel mondo : analisi e strumenti*, Milano, Skira, 2005

Santagata W., *Simbolo e Merce*. Bologna, Il Mulino, 1998.

Santagata W., *Economia dell'arte. Istituzioni e mercati dell'arte e della cultura*, Torino, Utet, 1998

Severino F. (a cura di), *Comunicare la cultura*, Milano, Franco Angeli, 2007

Stein J. P., *The Monetary Appreciation of Paintings*. Journal of Political Economy, 1977, vol. 85, n.5. pp. 1021-1035.

- Thompson D., *Lo squalo da 12 milioni di dollari*, Milano, Mondadori, 2009.
- Thornton S., *Il giro del mondo dell'arte in sette giorni*. Milano, Giacomo Feltrinelli Editore, 2009.
- Throsby D., *Economia e cultura*, Bologna, il Mulino, 2005
- Throsby D., *The Production and Consumption of Art: a View of Cultural Economics*, Journal of Economic Literature, vol.32, n.1, marzo 1994, pp. 1-29
- Velthuis O., *The Contemporary Art Market between Stasis and Flux*, in Lind M., Velthuis O., *Contemporary Art and Its Commercial Markets: A Report on Current Conditions and Future Scenarios*, Berlino, Sternberg Press, 2012
- Vettese A., *Investire in arte. Produzione, promozione e mercato dell'arte contemporanea*, Milano, Edizione il Sole-24 ore, 1991
- Vettese A., *Ma questo è un quadro? Il valore nell'arte contemporanea*. Carocci, Roma, 2006.
- Vickrey W., *Counterspeculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders*, Journal of Finance, vol.16, n.1, 1961, pp. 8-37
- Zampetti Egidi C., *Guida al mercato dell'arte moderna e contemporanea*, Milano, Skira, 2014, edizione e-book
- Zorloni A., *L'economia dell'arte contemporanea. Mercati, strategie e star system*. Milano, Franco Angeli Editore, 2011.

SITOGRAFIA

MPS Art Market Report Monte dei Paschi di Siena (febbraio 2011, gennaio 2012, febbraio 2013, gennaio 2014)

<https://www.mps.it/Investor+Relations/ResearchAnalysis/Settori/MercatoArte/ArtMarketReport/>

Art Market Report Tefaf Maastricht (2007-2009, 2010, 2011, 2012)

www.tefaf.com

Focus sul mercato dell'arte, Scenari 2013, Osservatorio sul Mercato dei beni Artistici, Nomisma e Università LUM Jean Monnet

www.nomisma.it

Monitor Aste, Il Sole24Ore

<http://www.nomisma.it/index.php/it/area-download/presentazioni-dati/item/272-osservatorio-sul-mercato-dei-beni-artistici/272-osservatorio-sul-mercato-dei-beni-artistici>

ArtPrice Art Market Trends (2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013) e ArtPrice Contemporary Art Market 2014

<http://www.artprice.com/artmarketinsight/reports>

Rapporti Arte Contemporanea Giornale dell'Arte (2012, 2013)

www.ilgiornaledellarte.com

www.christies.com

www.sothebys.com

<http://www.ilgiornaledellarte.com/articoli/2014/4/119181.html>

<http://www.artribune.com/2014/01/aste-italiane-allester/>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2014-04-02/arte-troppi-vincoli-italia-120724.php>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2014-04-14/arte-liberalizzare-conviene-223447.php>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2013-10-19/miglior-asta-italiana-sempre-153236.php>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2013-10->

[18/londra-fontana-guida-solidi-183643.php](http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2014-02-12/larte-italiana-post-conquista-121242.php)

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2014-02-12/larte-italiana-post-conquista-121242.php>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2012-10-12/larte-italiana-conquista-londra-151146.php>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/news/cultura-tempo-libero/2010/10/londra-arte-italiana-aste.php?type=lente&>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/news/cultura-tempo-libero/2009/10/londra-arte-italiana.php>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/news/cultura-tempo-libero/2008/10/aste-contemporaneo-lezione-arte.php>

<http://www.fondazioneroccoguglielmo.it/public/rassegna/SPECIAL.pdf>

<http://www.artslife.com/2013/10/19/report-christies-londra-arte-contemporanea-italian-sale/>

<http://www.tafterjournal.it/2010/06/01/globalizzazione-e-mercato-dell-%E2%80%99arte-contemporanea/>

<http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/retailandconsumer/8287387/A-brief-history-of-Christies.html>

<http://en.wikipedia.org/wiki/Christie's>

<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/555064/Sothebys>

<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/115659/Christies-International-PLC>

<http://en.wikipedia.org/wiki/Sotheby's#History>

<http://theartnewspaper.com/articles/Battle+for+private+selling+shows/27295>

<http://www.fundinguniverse.com/company-histories/sotheby-s-holdings-inc-history/>

<http://www.fundinguniverse.com/company-histories/christie-s-international-plc-history/>

<http://www.blouinartinfo.com/news/story/38947/private-sales-go-public-why-christies-and-sothebys-are-embracing-galleries-like-never-before>

<http://www.artribune.com/2014/10/london-updates-ancora-scintille-allitalian-sales-stavolta-da-sothebys-record-per-castellani-bonalumi-simeti-e-soprattutto-per-piero-manzoni-con-un-achrome-a-126-milioni-di-ste/>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/news/cultura-tempo-libero/2009/03/clare-mc-andrew-intervista.php>

<http://www.wsj.com/articles/sothebys-and-christies-race-to-find-new-art-collectors-1406831484>

<http://www.ilgiornaledellarte.com/articoli/2014/3/118761.html>

<http://www.collezionedatiffany.com/16-anni-di-italian-sales-il-racconto/>

<http://news.artnet.com/art-world/strong-sales-in-london-for-italian-postwar-market-137061>

<http://www.telegraph.co.uk/luxury/art/47140/london%E2%80%99s-italian-art-explosion.html>

<http://www.artribune.com/2013/10/italian-sale-nelle-parole-di-miss-christies/>

<http://www.news-art.it/news/intervista-a-maria-cristina-corsini-sul-mercato-dell-arte.htm>

<http://www.ilgiornaledellarte.com/articoli/2014/4/119133.html>

<http://www.ilgiornaledellarte.com/articoli/2010/10/104642.html>

http://artdaily.com/news/41820/Sotheby-s-October-Evening-Sales-of-20th-Century-Italian-Art-and-Contemporary-Art-Total--48-8-Million#.VKczvYqG_NA

http://artdaily.com/news/33591/Sotheby-s-20th-Century-Italian-Art-Sale-to-Include-Important-Works#.VKc0r4qG_NA

<http://www.artnews.com/2010/11/02/20th-century-italian-art-leads-record-london-auctions/>

<http://www.ilghirlandaio.com/top-news/69609/da-fontana-a-manzoni-l-arte-italiana-vince-da-christie-s-e-sotheby-s/>

http://artdaily.com/news/50312/Sotheby-s-London-to-sell-an-exceptional-private-collection-of-20th-century-Italian-art-#.VMeC6XCG_NB

<http://www.auctioncentralnews.com/index.php/columns-and-international/ilmercatodellarte/8411-il-mercato-dellarte-in-italia-le-italian-sales-di-ottobre-a-londra>

http://www.corriere.it/cultura/eventi/2012/cantiere-del-900/notizie/ferrario-mercato_47390c96-229f-11e2-a409-d9bbe43caf7e.shtml

http://artdaily.com/news/50726/Sotheby-s-London-presents-its-strongest-ever-sale-of-20th-century-Italian-art#.VMeC-HCG_NB

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2012-10-13/fontana-manzoni-arte-povera-160853.php>

<http://www.artribune.com/2013/10/london-updates-ecco-litalian-sale-dei-record-allasta-christies-pino-pascali-arriva-fino-a-16-milioni-di-sterline-mentre-alberto-burri-sfiora-i-tre-milioni/>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2014-10-17/nuovi-record-larte-moderna-202020.php>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2014-10-18/arte-italiana-inarrestabile-sothebys-152431.php>

<http://theartnewspaper.com/articles/New-Yorks-first-Italian-sale-to-look-beyond-Arte-Povera/36796>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2011-10-14/larte-italiana-parla-sempre-124355.php>

<http://www.arteconomy24.ilsole24ore.com/art/cultura-tempo-libero/2011-10-15/christies-conferma-ascesa-arte-175502.php>

<http://www.theartnewspaper.com/articles/Market-predictions-for--economic-chaos-dealers-under-threat-leaderless-sale-rooms/36694>

<http://www.voanews.com/content/sothebys-ebay-live-auction-bidding/1957524.html>

RINGRAZIAMENTI

Innanzitutto, un sentito grazie alla mia relatrice, la prof.ssa Di Novi: le sue gentili parole sono state fondamentali nello spronarmi a fare sempre meglio. Spero di esserci riuscita.

Grazie a mia madre, instancabile “correttrice di bozze” nonché persona straordinaria: mi ha dato la vita, e cosa ancora più importante, l'intelligenza e la determinazione per affrontarla al meglio. Senza dimenticare la mia passione più grande, l'amore per l'arte.

Alla mia famiglia: mio padre, che non mi ha mai fatto mancare il suo affetto nonostante tutte le difficoltà, e mio fratello, che per me è e rimarrà sempre “invincibile”. Vi voglio bene.

Un grazie speciale va alla mia coinquilina, nonché cuginetta adorata, Viola, per avermi sopportato quando mi lamentavo che non sarei riuscita a superare gli esami...che poi passavo regolarmente (o quasi) con 30. Grazie per l'appoggio e soprattutto, per le tante risate e gli ottimi manicaretti tra una sessione di studio e l'altra!

Grazie a tutti i miei amici, vicini e lontani, per essere sempre stati lì pronti a sostenermi in questo periodo.

Infine, ringrazio immensamente Giovanni Gasparini per la gentile collaborazione.

Tutti voi avete reso possibile questa tesi.

Grazie.

