

TRA CRISI E RESILIENZA

A CURA DEL TEAM ARTE DI PAVESIO
E ASSOCIATI WITH NEGRI-CLEMENTI

 **PAVESIO E ASSOCIATI**
WITH NEGRI-CLEMENTI

In un contesto di difficoltà generate dalla pandemia globale, il mercato dell'arte ha rivelato forti capacità di recupero, grazie a una rapida acquisizione di piattaforme tecnologiche che hanno garantito transazioni agili e sicure. Con motivazioni d'acquisto che uniscono strettamente la passione per l'arte e le scelte di investimento.

Il 2021 è cominciato col botto, almeno per quanto riguarda le vendite all'incanto, grazie al nuovo record stabilito dal nostro Botticelli, che dopo oltre mezzo millennio riesce ancora a far battere il cuore ai collezionisti di tutto il mondo. Realizzato intorno al 1480 a Firenze, *"Giovane uomo con in mano una medaglia"* è l'opera passata di mano il 28 gennaio da Sotheby's New York alla cifra straordinaria di 92.184.000 dollari, aggiudicandosi la medaglia d'argento nella classifica dei dipinti antichi più cari venduti in un'asta pubblica (insieme a lui sul podio il *"Salvator Mundi"* attribuito a



Sandro Botticelli, *Portrait of a young man holding a roundel*, 1480. Courtesy Sotheby's New York

IL MONDO DEL MERCATO DELL'ARTE E DELL'ANTIQUARIATO È UNA MACCHINA STRAORDINARIA IN CUI OPERANO OLTRE 300 MILA IMPRESE NEL MONDO, CON OLTRE 3 MILIONI DI ADDETTI.

Leonardo da Vinci – 450,3 milioni di dollari e “*Strage degli innocenti*” di Rubens – 76,5 milioni).

Ma facciamo un passo indietro, quando la pandemia da Covid-19 ancora non c’era, e proviamo a capire qual era lo *stato dell’arte* nel 2019. Il mondo del mercato dell’arte e dell’antiquariato è una macchina straordinaria in cui operano oltre 300 mila imprese in tutto in mondo, le quali impiegano circa 3 milioni di persone, di cui oltre 2,7 attive nel comparto delle gallerie e dei dealer. La restante parte si trova, invece, nelle circa 14 mila case d’asta presenti sul pianeta. Per lo più donne (62%) con meno di 40 anni d’età

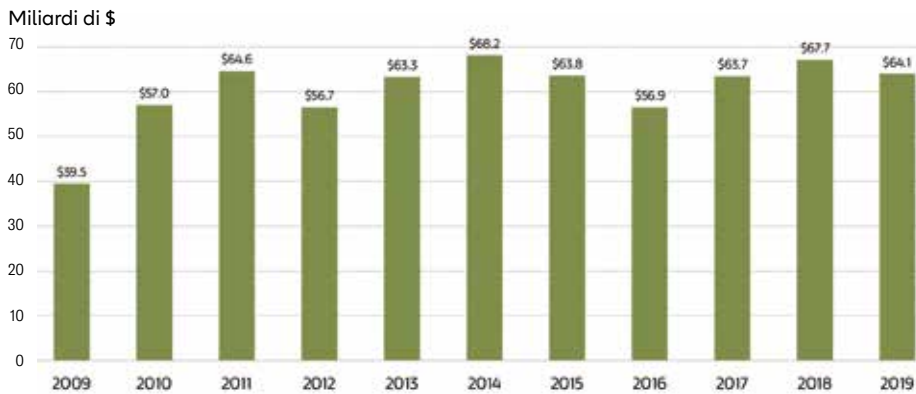
(56%). Nel 2019 si stima che il settore dei servizi legati all’art market abbia generato un indotto economico di 19,9 miliardi di dollari, sostenendo oltre 360 mila posti di lavoro.

L’ANDAMENTO DEL MERCATO NEL 2019

Il più recente studio sul tema che fornisce una fotografia piuttosto completa del settore dell’anno *pre-Covid* è **The Art Market Report 2020**, curato da Clare McAndrew fondatrice di Arts Economics. Il rapporto analizza attraverso le primarie banche dati, artistiche e finanziarie, le performance dei diversi operatori del mercato dell’arte, dalle gallerie alle case d’asta, dalle fiere ai canali online fino agli stessi collezionisti.

È di **64,1 miliardi di dollari** (67,4 miliardi nel 2018) il valore complessivo del mercato dell’arte globale registrato nel 2019, in calo del 5%. Un dato positivo è da ricercare nel numero di transazioni eseguite che cresce di due punti percentuali, raggiungendo quota 40,5 milioni, il più alto degli ultimi dieci anni. Il trend negativo è in gran parte determinato dal rallentamento delle tre principali piazze di scambio: Stati Uniti (44%), Regno Unito (20%) e Cina (18%) che insieme continuano a rappresentare l’82% del mercato mondiale (in calo del 2% rispetto al 2018). E in particolare gli Stati Uniti, pur mantenendo il ruolo di leadership, perdono il 5% con un turnover di 28,3 miliardi; il mercato britannico, dopo due anni di crescita vigorosa, risente della turbolenza provocata dalla Brexit perdendo il 9% e chiudendo l’anno con un totale di 12,7 miliardi di dollari; infine, il valore delle vendite in Cina continua a diminuire del 10% (-3% sul 2018) fermandosi a 11,7 miliardi di dollari. L’unica nazione

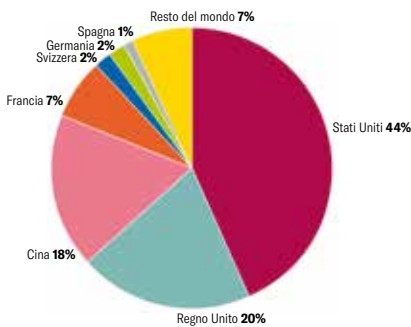
Valore delle vendite nel mercato dell'arte globale 2009-2019



© Arts Economics 2020

I protagonisti del mercato dell'arte globale

(quote di mercato 2019, a valore)



© Arts Economics 2020

che è stata in grado di invertire le tendenze al ribasso e che osserva una crescita del 7% per un totale di 4,2 miliardi di dollari è la Francia; un successo che si traduce nell'avanzamento di un punto percentuale nel suo peso sul mercato globale (dal 6% al 7%). Mentre l'Italia è ormai da tempo confinata nella generica categoria "Rest of the world", contando meno dell'1%, ponendoci dietro anche alla Spagna. Diverso, naturalmente, se osserviamo le performance a livello europeo dove rappresentiamo il 2% del mercato in valore e il 6% se si esclude il Regno Unito, ormai fuori dall'UE. In questa seconda panoramica la Francia è leader indiscussa (55%), seguita da Germania (13%) e Spagna (7%). In merito al periodo storico preferito dai collezionisti, la vera sorpresa del 2019 è l'ascesa del comparto **African Art**, i cui lavori nel giro di pochi anni hanno raggiunto risultati davvero stratosferici, da poche migliaia di sterline i prezzi hanno superato il milione, spesso raddoppiando il valore della

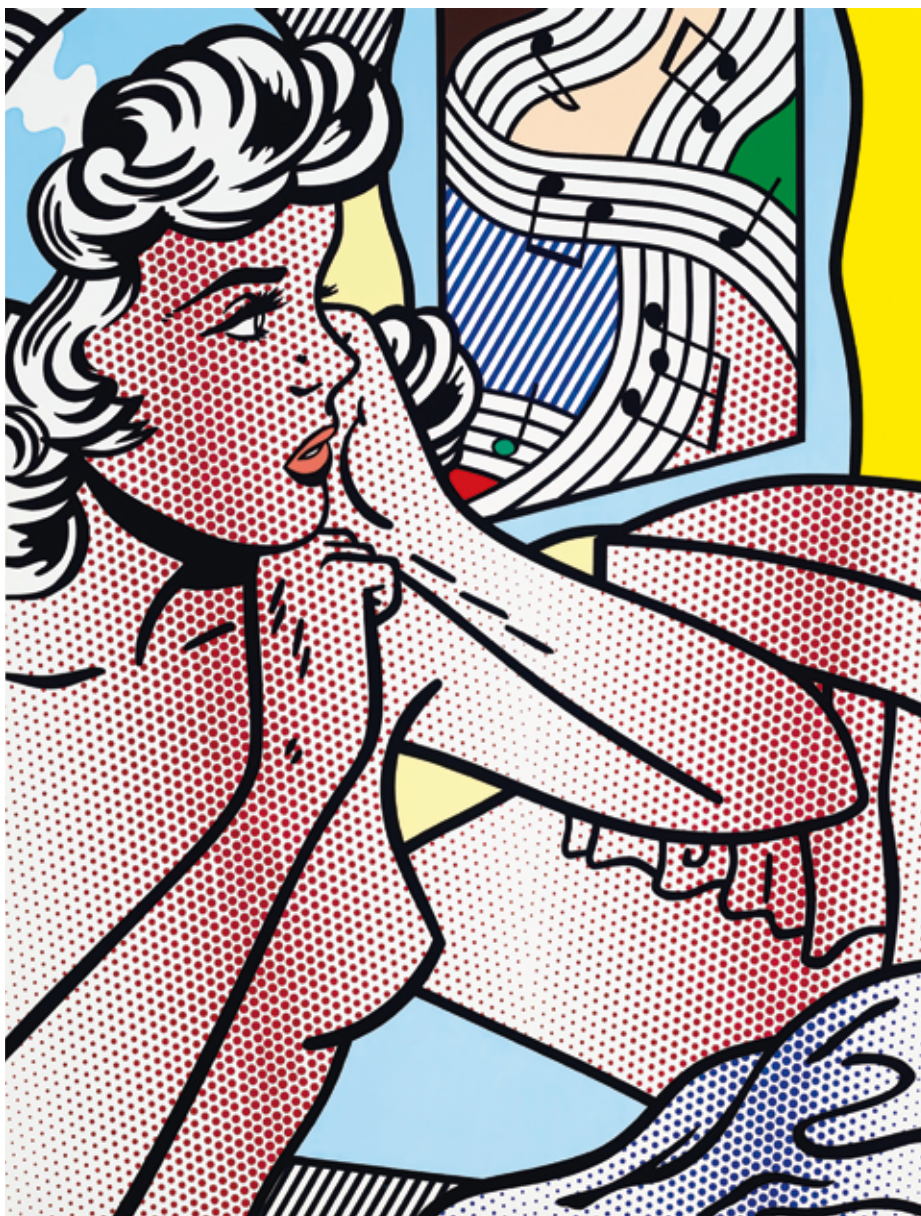
stima alta con continui rilanci da parte dei bidders in sala. Al tempo stesso, anche i tassi di invenduto negli ultimi due anni si sono ridotti sensibilmente passando dal 60-70% al 25-45%. Londra è il cuore di questo segmento di mercato (75%) con Sotheby's e Bonhams a contendersi la piazza, seguita da Parigi (17%) con Artcurial e la giovanissima casa d'asta Piasa che dal 2016 propone vendite specializzate di arte africana e, infine, terzo player da tenere in considerazione è naturalmente New York (8%), trampolino di lancio per la conquista di nuovi collezionisti internazionali, sebbene sia ancora maggiormente concentrata sulla promozione degli artisti afro-americani.

IL MERCATO DELL'ARTE AI TEMPI DEL COVID-19

Grande immissione di nuovi capolavori all'incanto provenienti da importanti istituzioni museali e culturali o da ricchi magnati, crescita sensibile delle vendite online, spesso protette in garanzia (per sostenere il mercato in un clima di incertezza e per rispondere a un bisogno di maggiori assicurazioni da parte dei venditori) e sempre più *cross-collecting*, e infine l'abbassamento dell'età collezionistica. Questi i principali trend che si sono osservati nel mercato dell'arte degli ultimi dodici mesi.

Sullo sfondo di una pandemia globale che ha provocato una crisi sanitaria, economica e sociale senza precedenti ("Nessuno ha una esperienza vivente di quanto stiamo vivendo oggi", Y. N. Harari), il 2020 è stato caratterizzato da nuove sfide a cui pochi erano preparati. Si è assistito a una quantità senza precedenti di interruzioni nel mercato dell'arte, che ha provocato conseguenze e impatti durissimi su quasi ogni settore dell'ecosistema arte, dagli artisti ai

Roy Lichtenstein (New York, 1923-1997), *Nude with Joyous Painting*, 1994. Courtesy Christie's



musei, dalle fiere alle gallerie d'arte, poiché le restrizioni sugli incontri sociali hanno reso molto difficile, se non impossibile, il prosieguo della normale attività basata su eventi in presenza, scambio di opinioni e confronti di idee. Tuttavia, nonostante queste immense sfide, il mercato dell'arte ha anche sperimentato uno straordinario livello di innovazione e ingegnosità, con conseguente maggiore sperimentazione e assunzione di rischi digitali rispetto a quanto si sia mai osservato negli ultimi dieci anni, dimostrando la propria resilienza. Numerose sono infatti le case d'asta, nazionali e internazionali, che in tempi molto brevi si sono dotate di piattaforme ad hoc, accelerando una tendenza che era già in corso da tempo. Il mercato dell'arte è dunque a un punto di svolta e sta per entrare in una nuova era, potenzialmente ridefinendo ciò che significa essere un'impresa artistica nel XXI secolo. Secondo il più recente report sull'andamento del mercato dell'arte di questo *annus horribilis* appena trascorso (fonte: The Art Market 2020 di ArtTactic) il giro d'affari delle sole vendite all'asta di Christie's, Sotheby's e Phillips si attesta intorno ai 7,37 miliardi di dollari (di cui 904 milioni generati da opere offerte in garanzia), sommando anche le *private sale* la cifra sale a oltre 10 miliardi, e di questi ben 1,02 miliardi giungono dalle sole vendite online. Le piattaforme digitali si sono dunque rivelate un grande successo, incoronando Sotheby's regina per incassi con un +500% sul 2019. Tra i collezionisti HNW (High-Net-Worth), i Millennial sono chiaramente coloro che scelgono maggiormente l'online come modalità di acquisto (92% nel 2019) e di questi il 36% ha pagato oltre 50.000 dollari per un'opera d'arte, mentre il 9% ha superato il milione. L'anno del Covid-19 ha quindi visto crescere sensibilmente la

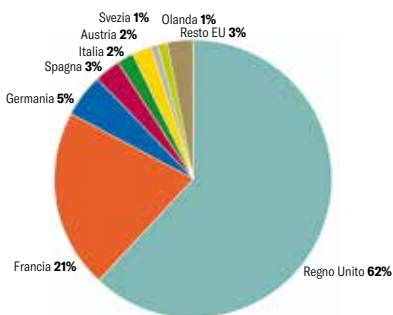
Tra i collezionisti di alta gamma, i Millennial sono chiaramente coloro che scelgono maggiormente l'online come modalità di acquisto (92% nel 2019). Di questi il 36% ha pagato oltre 50.000 dollari per un'opera d'arte, mentre il 9% ha superato il milione.

Francis Bacon, Triptych Inspired
by the Oresteia of Aeschylus,
Bacon © The Estate of Francis Bacon
All rights reserved DACS, London ARS, NY 2020



I protagonisti del mercato dell'arte globale

(quote di mercato 2019, a valore)



© Arts Economics 2020

quota dei collezionisti under 40 e di quelli neofiti; la maggior parte degli acquirenti (57%) che ha utilizzato negli ultimi dodici mesi questi nuovi canali per nutrire il proprio dividendo estetico è infatti costituito da “nuovi clienti”. In questo contesto la piazza di Hong Kong guadagna forza – favorita sicuramente da un miglioramento dell'emergenza pandemica e da una conseguente ripresa degli incontri in presenza nelle sale d'asta –, registrando un turnover di 726 milioni di dollari, in crescita di 11 punti percentuali sul 2019. La pratica poi di combinare epoche e categorie collezionistiche molto diverse nella stessa asta (cd. *cross-collecting* o *hybrid auction*) – conseguenza anche del lockdown che ha provocato una sovrapposizione di appuntamenti – ha generato da sola un valore di 2,37 miliardi di dollari ed è confermata dalla classifica delle 10 opere più care vendute all'incanto nel 2020 che complessivamente ha raccolto 454,16 milioni grazie a dinosauri millenari,

pergamene cinesi e capolavori moderni e contemporanei rigorosamente di mano maschile, seppur con cifre decisamente più conservative (solo due lotti hanno superato la soglia dei 50 milioni, nel 2019 erano ben nove) e mai come questa volta artisti *blue-chip* hanno fatto un passo indietro in classifica (sono assenti infatti lavori degli habitués Monet e Koons). Sebbene meno sfolgorante, la top 10 del 2020 appare incoraggiante, proiettandoci verso un *annus* (incrociando le dita) *mirabilis*.

L'OPERA D'ARTE E IL SUO ACQUIRENTE: LE MOTIVAZIONI ALL'ACQUISTO

L'inclinazione all'acquisto è stata invece rappresentata dal report “Art & Finance 2019” di Deloitte e ArtTactic, studio internazionale dedicato al mercato dell'arte e dei beni da collezione. Alla domanda posta ai collezionisti, “*Emozione vs.*

investimento: perché acquisti arte?”, la risposta è stata: il 2% per scopi di investimento, il 33% per passione e il 65% per passione, ma con ottica di investimento. Alla luce di ciò, si può dedurre che i fattori scatenanti che spingono all’acquisto di opere d’arte da parte dei collezionisti sono principalmente quello *emotivo* e quello *sociale*.

Tuttavia, anche il fattore *finanziario* sta diventando sempre più importante, ma non in maniera esclusiva. Un trend che, in diversi anni di attento monitoraggio, appare ora definitivamente consolidato. Inoltre, la maggiore attenzione al valore finanziario dell’acquisto di beni d’arte si traduce in una sempre più stretta e integrata interconnessione tra arte e gestione patrimoniale e, in particolare, sono tre gli ulteriori ambiti su cui il gestore deve focalizzarsi per rispondere prontamente alle esigenze del cliente: la *protezione del valore*, la *gestione dei rischi* e la *filantropia*.

QUALE FUTURO PER I PATRIMONI INVESTITI IN ARTE? QUALI OPPORTUNITÀ PER LA CONSULENZA IN ARTE?

Usciti dalla situazione di emergenza sanitaria ci troveremo senz’altro (e già in parte lo siamo) nel mezzo di una difficile emergenza economica. Ed è in questo contesto che la diversificazione del rischio diventa ancora più strumento di presidio della preservazione del patrimonio investito. La diversificazione del rischio, come è evidente, passa per la diversificazione dell’investimento e l’acquisto o il possesso di opere d’arte si inserisce perfettamente in questa logica, nella sua qualità di *asset* alternativo.

Nel corso degli anni, molti ricercatori hanno studiato se l’inserimento dell’arte all’interno di un portafoglio caratterizzato da azioni contribuisca alla diversificazione del rischio. Sono emerse opinioni eterogenee riguardo la redditività dell’investimento in arte e gli effetti in termini di diversificazione del portafoglio. Oggi però la domanda è un po’ più specifica e non si riferisce a un mercato economico in stato di

I FATTORI SCATENANTI CHE SPINGONO ALL’ACQUISTO DI OPERE D’ARTE DA PARTE DEI COLLEZIONISTI SONO PRINCIPALMENTE QUELLO EMOTIVO E QUELLO SOCIALE. TUTTAVIA, ANCHE IL FATTORE FINANZIARIO STA DIVENTANDO SEMPRE PIÙ IMPORTANTE, MA NON IN MANIERA ESCLUSIVA.

normale benessere. Da una parte vi è chi sostiene che l’arte sia debolmente correlata agli *asset* finanziari e che dunque rappresenti un bene sicuro verso il quale investire anche in momenti di crisi; dall’altra, vi è chi ha ritenuto che l’andamento economico-finanziario eserciterebbe un’influenza su quello artistico o almeno per il breve periodo, anche se con un ritardo di circa un anno.

Se guardiamo indietro alla nostra più recente esperienza, pur nella non replicabilità della situazione attuale, dopo un 2008 positivo, il mercato dell’arte nel 2009 fu colpito dalla crisi economica mondiale e dalla bolla speculativa che investì il segmento del contemporaneo. Gli effetti subiti dall’art market nel 2009 sono ancora più rilevanti se comparati al 2007, periodo in cui le aste avevano registrato vendite eccezionali. Nonostante le diverse opinioni, l’arte rimane un bene di lusso, il cui mercato si anima soprattutto in presenza di grande liquidità e in



PERCHÉ IL SETTORE DELL'ART WEALTH MANAGEMENT POSSA SVILUPPARI NEL TEMPO IN MODO CORRETTO, DOVRÀ CRESCERE IL RICORSO ALLA TECNOLOGIA, IN GRADO PER SUA NATURA DI OFFRIRE SOLUZIONI EFFICACI E CONCRETE IN TERMINI PRIMA DI TUTTO DI TRACCIABILITÀ, TRASPARENZA E AUTENTICITÀ.

condizioni di stabilità politica ed economica. Nei momenti difficili, di recessione o di crisi, il trend osservato è che restano 'buoni' gli investimenti in *asset core*, opere storicizzate di qualità e di provenienza prestigiosa che conservano il proprio valore pur vedendo diminuita la loro liquidabilità, mentre calano i prezzi delle opere di fascia media e si assiste alla diminuzione delle proposte artistiche di minor valore.

Proviamo ora a immaginare la possibile attitudine al disinvestimento o all'investimento dei "collezionisti puri" e dei "collezionisti investitori" nel prossimo futuro. Ipotizziamo atteggiamenti di collezionisti che vorranno mantenere lo *status quo*, preservando il proprio patrimonio artistico e il valore economico a esso sotteso; essi sono sicuramente i collezionisti che hanno acquistato per passione, i "puri". Sono anche quei collezionisti che definiremmo "art rich-cash rich". Persone che non necessitano di procedere ad accelerate manovre di disinvestimento e che anzi essendo liquidi potranno

diventare protagonisti di una eventuale fase di acquisizioni, in particolare rispetto a quegli *asset core* od opere storicizzate che sono tali da garantire di mantenere il loro valore. Ipotizziamo anche l'atteggiamento di "collezionisti puri" che pur avendo acquistato per uno scopo non speculativo si trovino in situazione di scarsa liquidità a dover fronteggiare un sistema economico radicalmente mutato a livello sia locale che globale per effetto della mutata situazione economica. Sono i collezionisti che definiremmo "art rich-cash poor." Si tratta di persone con poca liquidità che necessitano di denaro per particolari progetti di riorganizzazione familiare o aziendale. Si pensi a R. Perelman, miliardario americano re dei cosmetici Revlon e di molto altro, apparso recentemente sui tabloid di tutto il mondo perché costretto a vendere parte del suo immenso impero fatto di aziende, yacht, jet privati, ville lussuose e un patrimonio d'arte da oltre 3 miliardi di dollari, per far fronte alla crisi. Alcuni capolavori della sua collezione sono già passati in asta; come *Untitled* (1967) di Rothko aggiudicato per 31,2 milioni e *Woman (Green)* (1953-1955) di de Kooning per 23,2 milioni, entrambi sopra la stima bassa. Ma come si comporterà il "collezionista investitore" che acquista con finalità speculative? Certo di fronte a esigenze di liquidità ci sarà chi potrà cogliere le opportunità offerte dal mercato. Potremmo assistere infatti a un fenomeno, ricorrente in tempo di crisi, di polarizzazione delle ricchezze.

L'URGENZA DELLA PIANIFICAZIONE E DELLA VALORIZZAZIONE

Ad avviso di chi scrive, con la "new normal" *post-Covid* si aprirà un periodo di valorizzazione del proprio patrimonio artistico per chi o ha investito in arte o si trovi a esserne necessariamente divenuto proprietario. Valorizzazione che riteniamo potrà declinarsi, per quanto di interesse del mondo del *wealth management*, in



attività di (i) pianificazione della gestione e dell'allocazione del patrimonio artistico di famiglia e (ii) estrazione anche economica di valori inespressi del suddetto patrimonio. Di pianificazione e di valorizzazione se ne parlava anche prima del Covid-19. Sono temi ricorrenti in ogni momento di transizione e di trasformazione del *framework* normativo o del contesto economico anche, come accaduto oggi, al mutamento della popolazione vivente. Pianificare la gestione del patrimonio artistico significa anzitutto acquisire conoscenza e consapevolezza su beni che si possiedono per poi assumere decisioni programmatiche. Ecco che allora il buon *pater familias* dovrebbe porsi – oggi più che mai dopo lo *shock* dell'esperienza pandemica – le seguenti domande: che cosa possiedo? Che valore ha? Come ne preservo il valore? Come voglio gestire o come voglio che sia gestito questo valore? E, infine, la più cruciale delle domande, posto che l'opera d'arte svolge la propria funzione economico-sociale oltre la vita del suo proprietario: cosa

ne sarà dopo di me? Nel prossimo futuro possiamo ipotizzare un incremento delle domande di conoscenza del proprio patrimonio (l'opera d'arte è correttamente attribuita? Possiede un certificato di autenticità o la giusta expertise?) che è

sempre stata nell'*art wealth management* la domanda prodromica alle successive. La *valutazione* del bene sarà il passo seguente e sarà necessariamente da contestualizzare nel mercato che avremo nei prossimi mesi. La *valorizzazione* (ossia l'estrazione

La maggiore attenzione al valore finanziario dell'acquisto di beni d'arte si traduce in una sempre più stretta e integrata interconnessione tra arte e gestione patrimoniale. Sono tre gli ulteriori ambiti su cui il gestore deve focalizzarsi per rispondere prontamente alle esigenze del cliente: la protezione del valore, la gestione dei rischi e la filantropia.



Wu Bin, *Ten Views of a Lingbi Rock*, 1610.
Courtesy Beijing Poly Auction

del valore economico intrinseco) potrà avere luogo mediante attività di noleggio o di prestito di opera d'arte a istituzioni museali, ma potrà anche essere gestita attraverso operazioni di *art lending* che in questo momento dovrebbero tornare di interesse per il sistema bancario come strumento innovativo (per il sistema italiano) di immissione di liquidità sul mercato senza necessariamente costringere al disinvestimento.

Per concludere, il momento di profonda trasformazione che stiamo vivendo ha imposto a tutti un veloce cambiamento alle abitudini, sollecitando la ricerca di nuove frontiere di protezione e di redditività. **La pianificazione e la valorizzazione diventano dunque bisogni urgenti e necessari.** Ed è proprio questo il cuore della consulenza wealth management, unire un approccio olistico e rotondo con la conoscenza (anche mediata) del patrimonio di riferimento (nella specie, l'arte). E quindi servizi specifici cuciti ad hoc sui clienti erogati da personale esperto e altamente qualificato ricercato presso terze

parti potranno favorire il confronto e la costituzione di una stretta relazione tra il wealth management e il settore dell'arte, indispensabile per poter fornire una *value proposition* completa, illuminata e ad alto valore aggiunto in un contesto di mercato sempre più competitivo. Alla domanda "Quali servizi relativi alla gestione patrimoniale sono i più rilevanti per lei?", i collezionisti rispondono nell'ordine: pianificazione successoria (76%), valutazione (73%), analisi e ricerche di mercato (71%) e infine filantropia (65%), confermando quanto i due mondi dell'arte e della finanza si stiano influenzando vicendevolmente, portando in entrambi gli ambiti dinamiche e richieste di competenze anche totalmente nuove rispetto al passato.

Da questa analisi appare evidente come il settore art wealth management sia destinato a svilupparsi nel tempo, ma affinché ciò accada nel modo più rapido, strutturato e lineare possibile bisogna risolvere ancora alcune sfide tipiche del mercato dell'arte; un mercato caratterizzato da scarsa

SULLO SFONDO DI UNA PANDEMIA GLOBALE CHE HA PROVOCATO UNA CRISI SANITARIA, ECONOMICA E SOCIALE SENZA PRECEDENTI, IL 2020 È STATO CARATTERIZZATO DA NUOVE SFIDE CAUSATE DA UNA ECCEZIONALE QUANTITÀ DI INTERRUZIONI NEL MERCATO DELL'ARTE CHE HA PERÒ SAPUTO REAGIRE CON UNO STRAORDINARIO LIVELLO DI INNOVAZIONE E INGEGNOSITÀ, SPERIMENTAZIONE E ASSUNZIONE DI RISCHI DIGITALI, DIMOSTRANDO LA PROPRIA RESILIENZA.

trasparenza, mancanza di fiducia da parte dell'acquirente, di standard per la determinazione dei prezzi e legislazioni non armonizzate a livello internazionale, elementi che insieme purtroppo inficiano sulle performance del settore, sulla reputazione e sulla possibilità di accrescere lo spettro di investitori interessati in opere d'arte e beni da collezione. Per far fronte a queste sfide, oltre agli strumenti finanziari, arriva in soccorso la tecnologia in grado per sua natura di offrire soluzioni efficaci e concrete in termini prima di tutto di tracciabilità, trasparenza e autenticità oltre a implementare servizi più verticali legati alla logistica, alle assicurazioni, ai dati e analytics, all'educazione e alla scoperta di nuovi artisti. Tra i dati più interessanti che emergono dall'Art & Finance Report, è che l'80% delle start up ArtTech di seconda generazione, ovvero quelle nate dopo il 2018, si è focalizzato sull'utilizzo della tecnologia blockchain, riflettendo sia un importante e cruciale bisogno da parte dei collezionisti di raccogliere e condividere informazioni sia una buona premessa per accrescere la fiducia degli investitori ad acquistare in modo consapevole e sicuro le proprie opere d'arte. Sebbene sia ancora troppo presto e difficile fare proiezioni attendibili per il futuro prevedendo come e con quale pervasività questa pandemia impatterà su tutte le attività, comprese quelle relative al mondo *fine art*, l'augurio che ci facciamo è che la ripartenza coincida con l'inizio di un processo virtuoso e organizzato che porti davvero un cambiamento per una buona e reale gestione del patrimonio artistico supportato (e non sostituito) dal digitale e da consulenti specializzati.



Lo scheletro di Stan, Tyrannosaurus Rex South Dakota. Courtesy Christie's New York