

# LA RIPRESA DEL MERCATO DELL'ARTE TRA DIGITALIZZAZIONE, NFT E NUOVI COLLEZIONISTI

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

 PAVESIO E ASSOCIATI  
WITH NEGRI-CLEMENTI

Dopo l'inevitabile calo subito nel 2020, comunque inferiore al previsto, il mercato dell'arte è tornato a correre nel 2021 con particolare entusiasmo. Sono le case d'asta a far registrare i risultati più positivi e confortanti, grazie al convinto ritorno di una clientela che investe in arte per passione ma anche per calcolo razionale. Molti i giovani, soprattutto in Asia, e crescente la componente delle aste digitali, specie per le opere NFT, che rappresentano la vera novità del periodo.



Alighiero Boetti (1940-1994), *Sottrazione*, 1982. Embroidery on canvas, cm 225 x 247,3.  
Sold for: \$4,590,000, Courtesy: Christie's New York

Nel corso del 2020 la straordinaria macchina del mercato dell'arte e dell'antiquariato non si è fermata, impiegando direttamente circa 2,9 milioni di persone in circa 305.250 imprese in tutto il mondo (291.000 gallerie e 14.250 casa d'asta), anche se si registra una perdita occupazionale complessiva stimata al 4% sul 2019. Durante l'anno pandemico e la conseguente crisi del mercato, le spese accessorie sono diminuite del 16% raggiungendo i 16,6 miliardi di dollari, in linea con le misure di riduzione dei costi e le limitazioni di viaggi, eventi e ospitalità. Tutto ciò ha sicuramente favorito una rivoluzionaria

trasformazione digitale: le aziende, infatti, hanno dirottato più risorse verso l'IT con una spesa, in questo specifico segmento, che è aumentata di quasi l'80% su base annua, raggiungendo i 3,5 miliardi di dollari e rendendola l'area con la più alta spesa accessoria nel 2020.

Le aspettative erano ben peggiori e, invece, secondo la più recente analisi pubblicata da Art Basel e UBS, *The Art Market Report 2021*, e curata come sempre dalla rinomata economista Clare McAndrew, nell'anno Covid-19 il mercato dell'arte e dell'antiquariato globale sembra essersi contratto "solo" del 22%.

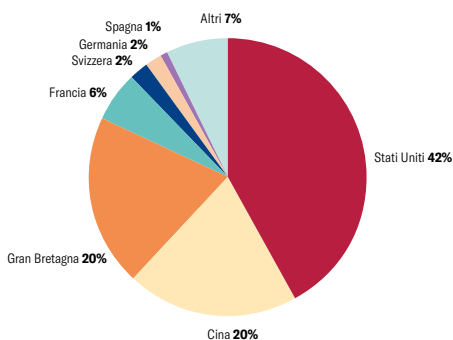
È di **50,1 miliardi** di dollari il valore complessivo del mercato dell'arte internazionale nel 2020, in calo rispetto al 2019 (64,1 miliardi) ma ancora al di sopra del minimo storico della recessione del 2009, quando le transazioni erano diminuite del 36%, toccando il punto più basso di sempre (39,5 miliardi). Un dato positivo, come prevedibile, è da ricercare nell'aumento delle vendite online, che hanno raggiunto la cifra record di 12,4 miliardi di dollari, raddoppiando rispetto all'anno precedente e rappresentando oggi il 25% del valore dell'intero mercato. Un risultato assolutamente straordinario se pensiamo che è la prima volta che

## Il mercato globale dell'arte (valore e volume delle transazioni)

Anno	Valore (000 dollari)	Volume (migliaia)
2009	39.511	31,0
2010	57.025	35,1
2011	64.550	36,8
2012	56.698	35,5
2013	63.287	35,5
2014	68.237	38,8
2015	63.751	38,1
2016	56.948	36,1
2017	63.683	39,0
2018	67.653	39,8
2019	64.350	40,5
2020	50.065	31,4
<b>Var. 2019-2020</b>	<b>-22%</b>	<b>-23%</b>
<b>Var. 2011-2019</b>	<b>-22%</b>	<b>-15%</b>
<b>Var. 2009-2019</b>	<b>24%</b>	<b>1%</b>

© Arts Economics 2021

## Quote del mercato globale dell'arte, 2020 (in valore)



© Arts Economics 2021

l'e-commerce dell'art market supera quello della vendita al dettaglio generale. Nel complesso, tuttavia, il volume delle transazioni è in diminuzione del 23% (31,4 milioni), anche questa volta la performance più bassa registrata dal 2009 (31 milioni).

L'andamento negativo del mercato è in gran parte da attribuire al rallentamento delle tre principali piazze di scambio: Stati Uniti (42%, -2% sul 2019), Regno Unito (20%, stabile rispetto al 2019) e Cina (20%, + 2% sul 2019) che, nonostante il periodo di difficoltà, insieme continuano a rappresentare l'82% del mercato mondiale. Tuttavia, la Cina – favorita sicuramente da un miglioramento dell'emergenza pandemica e da una conseguente ripresa anticipata degli incontri in presenza rispetto agli altri Paesi – supera la rivale

americana in valore acquisendo il primato del più grande mercato di vendite all'incanto, con una quota del 36% (Stati Uniti, 29% e Regno Unito, 16%). Nonostante la medaglia d'oro, le vendite nel Paese a stelle e strisce sono diminuite del 24% nel 2020 raggiungendo i 21,3 miliardi di dollari, il più grande calo dal 2009. In Cina, invece, le transazioni si sono ridotte del 12% arrivando a quota 10 miliardi di dollari, il terzo anno consecutivo con segno meno. Infine, per quanto riguarda il Regno Unito, anche a causa delle tensioni dovute alla Brexit, il valore delle vendite continua a scendere del 22% fermandosi a quota 9,9 miliardi, il livello più basso dell'ultimo decennio.

## IL BOOM DELLE ASTE NEL 2021

Dopo lo shock subito nel 2020, il mercato dell'arte è tornato a correre con particolare entusiasmo. Sono le case d'asta a far registrare i risultati più positivi e confortanti: le tre più importanti maison internazionali – Christie's, Sotheby's e Phillips – hanno chiuso il primo semestre del 2021 con volumi d'asta pre-pandemia (anche superiori) e guardano con ottimismo agli appuntamenti di questo autunno, certi del continuo interesse per l'arte e per il collezionismo mostrato in questo difficile periodo. Secondo il più recente report sull'andamento del mercato dell'arte nella prima parte dell'anno (fonte: *The Art Market 2021* di ArtTactic) il giro d'affari delle sole vendite all'incanto di Christie's, Sotheby's e Phillips si attesta intorno ai 5,9 miliardi di dollari, in crescita del 230% rispetto a 1,79 miliardi della prima metà del 2020 e a 5,7 miliardi registrati nel 2019.

**Christie's** si consacra regina indiscussa delle vendite, generando un turnover complessivo di **3,5 miliardi**, in netta crescita rispetto ai risultati pre-Covid del primo semestre 2019 (+13%), e rappresentando il secondo miglior totale semestrale degli ultimi sei anni. Inoltre, 7 delle 12 opere più costose di questo periodo sono passate sotto il martello della maison di Pinault (incluso *Femme assise prés d'une*



Pablo Picasso, *Femme nue couchée au collier (Marie-Thérèse)*, 1932.  
Oil on canvas, cm 40,6 x 40,6 Sold for: \$20,221,873. Courtesy: Christie's London

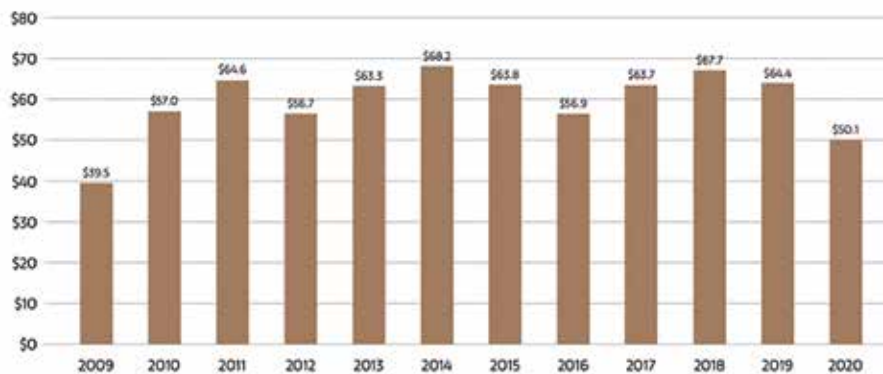


*fenêtre* di Picasso, il primo capolavoro venduto a più di 100 milioni di dollari in 24 mesi). Qualche altro dato significativo riguarda il tasso medio di vendita, +87% in tutte le aste nei primi sei mesi dell'anno, partecipazione da record da parte degli acquirenti asiatici che pesano per il 39% del valore delle vendite globali, e +30% di nuovi clienti (+26% nel 2019), due terzi dei quali attivi tramite l'online. Il 31% di

**È DI 50,1 MILIARDI DI DOLLARI IL VALORE COMPLESSIVO DEL MERCATO DELL'ARTE INTERNAZIONALE NEL 2020, IN CALO RISPETTO AI 64,1 MILIARDI DEL 2019 MA INFERIORE ALLE ATTESE E ANCORA SOPRA IL MINIMO STORICO DEL 2009, QUANDO LE TRANSAZIONI ERANO DIMINuite DEL 36%, A 39,5 MILIARDI, IL PUNTO PIÙ BASSO DI SEMPRE.**

## Vendite nel mercato globale dell'arte 2009-2020

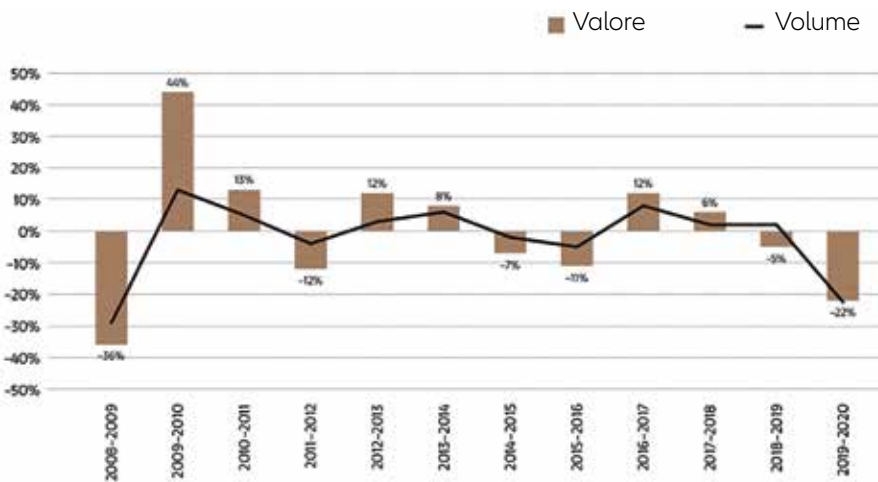
(in miliardi di dollari)



© Arts Economics 2021

## Vendite nel mercato globale dell'arte e delle antichità

(var. % annue)



© Arts Economics 2021

Le tre più importanti case d'asta internazionali – **Christie's**, **Sotheby's** e **Phillips** – hanno chiuso il primo semestre del 2021 con volumi d'asta pre-pandemia, ma anche superiori, e guardano con ottimismo agli appuntamenti futuri.

questi *new collectors* sono Millennials (nati tra 1981-1996) – probabilmente attratti dalle novità digitali e dai sempre più diffusi format *cross-category* che comprendono cataloghi di opere d'arte e beni da collezione appartenenti a periodi storici o dipartimenti anche molto diversi tra loro – mentre il 73% delle aste dei Non-Fungible Token (meglio noti con la sigla "NFT"), certificati di proprietà insostituibili, unici e indivisibili registrati su blockchain e associati a opere d'arte od oggetti digitali, osserva un'età media di 38 anni (13 in meno rispetto alla media per quelle "tradizionali"). Giovani attirati da arte "giovane"? Non solo: il crypto collezionista Justin Sun, infatti, è andato controcorrente, acquistando un Picasso da 20 milioni di dollari (*Femme nue couchée au collier – Marie-Thérèse*), sposando un collezionismo anche *in real life*.

"*Innovation is the new normal*", questo il motto che appare sul sito di **Sotheby's** insieme al messaggio di conforto di Charles Stewart, CEO della maison dal 2019, inviato ai propri clienti: "*I risultati raggiunti nella prima metà del 2021 sono più che incoraggianti e ora ci aspetta un'intensa stagione autunnale carica di aspettative.*" Prima fra tutte, il fatturato complessivo delle aste: **3,5 miliardi** di dollari, la stessa cifra dichiarata dalla competitor Christie's nel suo consuntivo semestrale e più del doppio delle vendite per lo stesso periodo nel 2020. Con un totale di 219 appuntamenti (16% in più del 2019), con un tasso di vendita del 90% e con il 64% dei lotti venduti al di sopra della stima alta, Sotheby's si conferma tra le istituzioni leader nel segmento delle aste, grazie alla sua grande capacità di creare format unici e momenti distinti che uniscono in modo armonico e integrato l'esperienza dal vivo con quella digitale. Non a caso nella prima parte dell'anno, la maison ha aumentato esponenzialmente il numero delle *auction online* e *cross-category*, che hanno portato a 10,6 milioni di visualizzazioni per gli incanti live stream, a 3



Jean-Michel Basquiat, *In This Case*, 1983.  
 Acrylic and oil stick on canvas, cm 197,8 x 187,3.  
 Sold for: \$93,105,000,  
 Courtesy: Christie's New York



milioni di visite ai cataloghi multimediali e a oltre 4 milioni di follower sulle piattaforme social. Infine, la clientela asiatica sta assumendo anche per Sotheby's un ruolo cruciale e al momento genera un terzo delle offerte per valore.

Anche la risposta di **Phillips** non si lascia attendere, tanto che la casa d'asta inglese ha registrato vendite all'incanto per **452 milioni** di dollari solo nella prima metà del 2021 – contro i 100 milioni del 2020 – in crescita del 15% rispetto all'analogo periodo del 2019. Ad alimentare la performance del mercato la clientela asiatica, soprattutto, giovani appassionati e collezionisti, con una capacità di spesa elevata, interessati al digitale e al *cross-category*.

Dopo quasi due anni di sconvolgimenti e cambiamenti legati al Covid-19, le straordinarie performance della prima metà del 2021 mostrano la forza e la resilienza del mercato dell'arte e la capacità delle case d'asta, in particolare, di adattarsi e di rinnovarsi in un

contesto impegnativo. Un mercato dell'arte più responsabile, equo e sostenibile che sembrerebbe uscito dalla crisi con un sorprendente aumento globale del 3% rispetto alla prima metà del 2019 e un totale complessivo generato di 6,9 miliardi di dollari per le aste di belle arti (fonte: *Artprice.com*). Tra i dati più interessanti che emergono dall'analisi semestrale, il numero record di transazioni di opere d'arte vendute (288.500, +5% sul 2019) e, in particolare, l'aumento per quelle *affordable* (ossia comprese tra i 1.000 e i 20.000 dollari) dove il numero di lotti venduti è salito del 13%; il potenziale unico delle vendite di NFT, ormai protagoniste delle case d'asta tradizionali (solo Beeple, con l'aggiudicazione da 69,3 milioni da Christie's, rappresenta l'1% dell'intero art market); il primato dell'arte contemporanea che supera per la prima volta l'arte del dopoguerra, con un incremento del 50% rispetto al primo semestre 2019; e ancora, l'ascesa senza freni di Hong Kong, che registra il prezzo medio più alto al mondo per le opere vendute

Matthew Wong, *Figure in a Night Landscape*, 2017. Oil on canvas, cm 121,9 × 182,8. Sold for: \$4,710,198. Courtesy: Phillips & Poly Hong Kong



DOPO QUASI DUE ANNI DI SCONVOLGIMENTI E CAMBIAMENTI LEGATI AL COVID-19, LE STRAORDINARIE PERFORMANCE DELLA PRIMA METÀ DEL 2021 MOSTRANO LA FORZA E LA RESILIENZA DEL MERCATO DELL'ARTE E LA CAPACITÀ DELLE CASE D'ASTA, IN PARTICOLARE, DI ADATTARSI E DI RINNOVARSI IN UN CONTESTO IMPEGNATIVO.

all'asta (circa 300.000 dollari), se si considera che a New York e a Londra la media cala rispettivamente a 41.000 e 32.000 dollari.

A corredare l'indagine di *Artprice*, la tradizionale classifica mondiale degli artisti basata sui risultati d'asta del primo semestre. Medaglia d'oro a **Pablo Picasso**, che raggiunge ben 352,1 milioni di dollari, seguito da **Jean-Michel Basquiat** (303,5 milioni), **Andy Warhol** (149,9 milioni) e **Claude Monet** (131,6 milioni). Al quinto gradino del podio, le performance dell'immane **Banksy** con 123,3 milioni generati da 913 lotti esitati in soli sei mesi, mentre il maestro **Sandro Botticelli** troneggia all'ottavo posto con un totale di 94,2 milioni. Non manca, infine, uno sguardo ai giovanissimi con risultati a sette cifre, a partire dal caso di **Matthew Wong**, attualmente al 42esimo scalino sotto **Keith Haring**. Autodidatta e morto suicida nel 2019 a soli 35 anni, il pittore canadese cresciuto ad Hong Kong che ha saputo guardare al passato della storia dell'arte con occhio curioso e attento, cogliendone intuizioni e impulsi

che ha poi reinterpretato sulla tela con un linguaggio e uno stile unico e personale, sfiora oggi il tetto di 30 milioni con soli 23 lotti.

*Abbiamo fatto il punto sul mercato internazionale, ma qual è la situazione delle case d'asta italiane?*

Il mercato tricolore delle aste durante i primi sei mesi del 2021 ha conosciuto una crescita solida e costante, recuperando buona parte delle perdite dovute alla crisi pandemica ed economica del 2020. Secondo un recente studio condotto da *Il Giornale dell'Arte* su un campione di 25 auction house, fra le principali in Italia, più della metà risulta in crescita rispetto allo stesso periodo dello scorso anno e solo due registrano una leggera flessione.

I quasi 350 appuntamenti tenutisi, in presenza od online, fra gennaio e giugno 2021 hanno generato un fatturato complessivo pari a 175 milioni di euro (+9% sul 2019 e +88% sul 2020). A guidare le maison prese in analisi, troviamo la fiorentina **Pandolfini** con un aumento del fatturato di 9 milioni rispetto all'anno precedente, seguita da Cambi, Il Ponte, Finarte, Studio Martini, Blindarte, le quali hanno raddoppiato, a volte addirittura triplicato i propri risultati rispetto allo stesso periodo di un anno fa.

Le case d'asta italiane hanno quindi rivelato un'adattabilità e una resilienza straordinaria all'evoluzione del mondo dell'arte, ai cambiamenti tecnologici e all'ambiente sociale e culturale.

Sebbene la pandemia abbia sottoposto l'intero mercato collezionistico a numerose e inaspettate sfide, come la difficoltà nel reperire opere di qualità alta, il primo semestre 2021 segna una ripartenza anche su questo fronte oltre a rimarcare l'importanza, ormai sempre più forte, dei canali di vendita online, divenuti parte imprescindibile del processo. Per quanto riguarda i settori di interesse, i collezionisti italiani si confermano grandi appassionati di arte moderna e contemporanea, anche se curiosamente

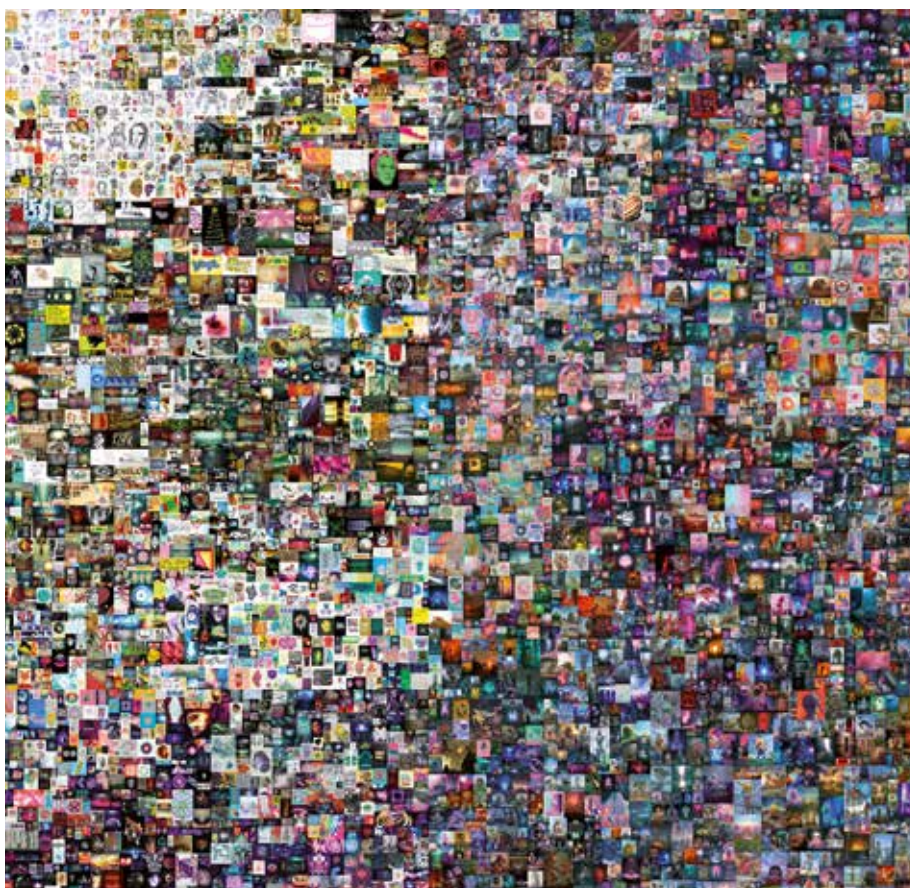


## LA CLASSIFICA MONDIALE DEGLI ARTISTI PIÙ VEDUTI NEL PRIMO SEMESTRE 2021 VEDE IN TESTA **PABLO PICASSO** SEGUITO DA **JEAN-MICHEL BASQUIAT, ANDY WARHOL E CLAUDE MONET**. AL QUINTO GRADINO DEL PODIO, LE PERFORMANCE DELL'**IMMANCABILE BANKSY**.

tra i *top lot* spiccano alcuni preziosi pezzi di arte orientale – come i vasi di porcellana e i sigilli di giada di Pandolfini, Cambi e Finarte – e le ceramiche di grandi artisti italiani come Leoncillo, Fontana e Melotti da Sotheby's Milano.

### IL MONDO DELL'ARTE TRAVOLTO DAL FENOMENO NFT

L'innovazione digitale e l'evoluzione tecnologica viaggiano a un ritmo straordinariamente veloce, rendendo obsoleti, anche in pochissimi anni, programmi e sistemi operativi che fino a ieri erano considerati all'avanguardia. Se si pensa che esattamente 34 anni fa, in occasione della vendita dei *Girasoli* di Vincent van Gogh presso Christie's Londra, veniva festeggiato il debutto del telefono in sala d'asta come nuovo mezzo per le offerte, oggi la vendita all'incanto di opere digitali e la possibilità di pagare in cryptovaluta confermano la portata della rivoluzione compiuta. È inevitabile, infatti, che l'arte del XXI secolo si esprima attraverso il



Beeple, *Everydays: The First 5000 Days*. 21,069 x 21,069 pixels (319,168,313 bytes), minted on 16 February 2021. This work is unique. Sold for: \$69,346,250, Courtesy: Christie's New York



## ANCHE IN ITALIA IL MERCATO DELLE ASTE NEI PRIMI SEI MESI DEL 2021 HA REGISTRATO UNA CRESCITA SOLIDA E COSTANTE, RECUPERANDO BUONA PARTE DELLE PERDITE DEL 2020. SECONDO UN RECENTE STUDIO SU UN CAMPIONE DI 25 CASE D'ASTA, PIÙ DELLA METÀ RISULTA IN CRESCITA E SOLO DUE SUBISCONO UNA LEGGERA FLESSIONE.

linguaggio contemporaneo, ovvero quello digitale. Per arte digitale si intende un'opera o una pratica artistica che utilizza la tecnologia come parte del processo di creazione o della sua presentazione espositiva. Le prime manifestazioni di questa forma d'arte risalgono all'inizio degli anni '60 e diversi sono i nomi utilizzati nel corso della storia per descriverla, da "digital art" ad "arte del computer", "arte multimediale" o "new media art". Quel che è certo è che, una volta vinte le reticenze iniziali, le tecnologie hanno rivoluzionato le discipline artistiche tradizionali – quali la pittura, il disegno, la scultura, la musica e la sound art – mentre altri campi della ricerca artistica digitale – come la net art, l'installazione digitale, la video arte e la realtà virtuale – sono divenute pratiche ampiamente riconosciute a livello internazionale. Negli ultimi sessant'anni le diverse correnti di arte digitale si sono trasformate ed evolute – anche grazie alla crescente disponibilità di software ultratecnologici – tuttavia, la vera consacrazione della digital art è avvenuta quest'anno grazie all'applicazione della blockchain, tecnologia in grado di tracciare la proprietà, la provenienza e l'autenticità dell'opera, e agli straordinari risultati ottenuti da alcuni artisti, digitali appunto, sul mercato secondario che hanno acceso la miccia.

Primo fra tutti l'artista Beeple, nome d'arte di Mike Winkelmann (Wisconsin, 1981), che a marzo 2021 ha venduto la sua opera NFT *Everydays: The First 5000 Days* per la cifra record di quasi 70 milioni di dollari (prezzo di partenza 100 dollari) a Metakovan, founder e finanziatore di uno dei più grandi fondi di NFT al mondo. È stata la storica casa d'aste Christie's ad aggiudicare la creazione del graphic designer americano che, grazie a questa vendita, è diventato l'artista vivente più costoso in asta, dopo Jeff Koons e David Hockney. Il monumentale file jpg – che incorpora un mosaico di scene surreali e disegni di politici come Donald Trump e Mao Tse Tung accanto a personaggi dei cartoni da Topolino ai Pokemon – ha già stabilito numerosi primati, superando la cifra più alta mai raggiunta per un'opera d'arte digitale e realizzando il miglior risultato per singolo lotto di un'asta online a tempo. Un altro caso eclatante ed emblematico di questo passaggio da fisico a virtuale riguarda il disegno *Morons* di Banksy, che raffigura(va) una sala d'aste stipata di gente, dal valore di circa 95.000 dollari. Acquistato dalla società di trading Injective Protocol, il disegno è stato incendiato in streaming sull'account @BurntBanksy e il video della performance venduto per un valore quattro volte più alto del

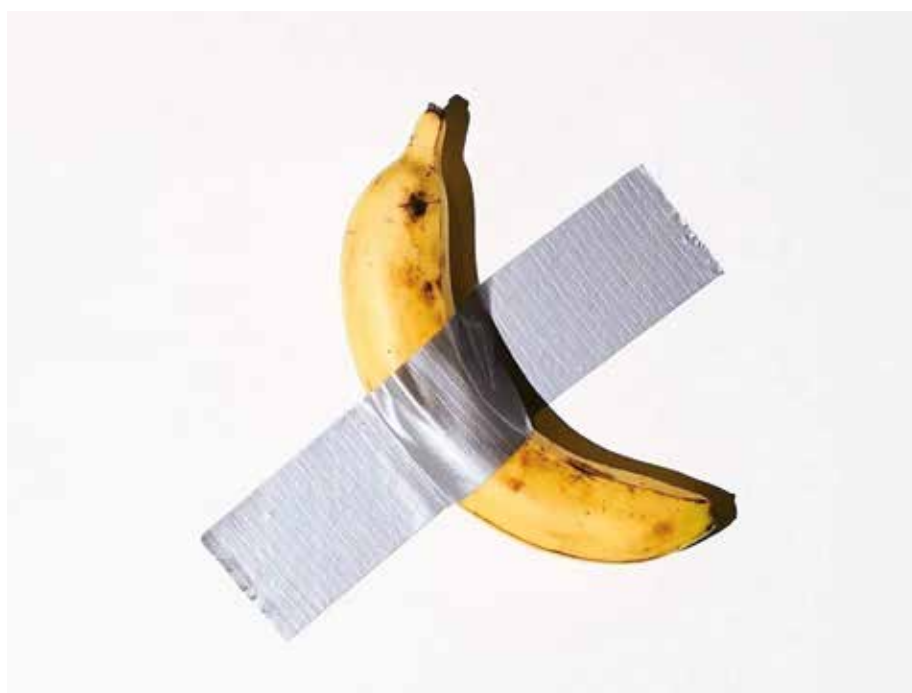
prezzo di acquisto dell'opera originaria (382.336 dollari). Ma non finisce qui, perché tutto ciò che è digitale può diventare NFT. E, infatti, solo qualche settimana più tardi il cofondatore di Twitter, Jack Dorsey, ha venduto il suo primo tweet – non un tweet qualunque, ma il primo tweet della storia (pubblicato il 21 marzo 2006) – per il valore di quasi 3 milioni. A questo punto sorge spontaneo chiedersi che cosa siano gli NFT, che cosa si intenda per crypto arte e da dove derivi questo travolgente successo. La definizione più accreditata di questa nuova forma d'arte è quella di Jason Bailey, founder del database di arte digitale Artnome, a gennaio 2018: *"Per crypto arte si intendono opere d'arte digitali associate a token unici e dimostrabilmente rari che esistono sulla blockchain sotto forma di NFT. Il concetto si basa sull'idea di scarsità digitale che consente di acquistare, vendere e scambiare beni digitali come se fossero beni fisici. Questo sistema funziona perché – come i bitcoin o altre cryptovalute – la crypto arte esiste in quantità limitata"*. E ciò che limitato, si sa, piace ai collezionisti. La caratteristica principale della crypto arte, infatti, è di essere strettamente legata alla tecnologia blockchain, sistema attraverso cui viene generata

una “carta d’identità” o una “impronta” digitale unica per ogni opera registrata nel sistema. Ciascuna creazione viene così resa eterna e collezionabile tramite l’associazione a un token, ovvero uno strumento che è in grado di dare prova dell’autore, della provenienza e della proprietà del bene stesso. Questi token prendono il nome di NFT e rappresentano dei certificati di autenticità insostituibili, in quanto non fungibili né replicabili, unici perché associati al *wallet* di un unico utente, e indivisibili dato che non possono essere suddivisi in frazioni minori.

Ma quindi cosa compra chi compra un NFT? Non acquista l’opera in sé – la quale è spesso salvata su un server alternativo (IPFS – InterPlanetary File System) – ma unicamente un codice alfanumerico, il cosiddetto NFT registrato su blockchain, che equivale a un’affermazione di proprietà dell’opera digitale, la cui autenticità e unicità è garantita dalla stessa tecnologia che consente di acquisirla. Il crypto collezionista, inoltre, non acquisisce né i diritti morali d’autore, i quali rimangono in capo all’artista, né l’esclusività della riproduzione o dell’uso dell’opera, concetti svincolati dalla produzione e dal possesso. In poche parole, **chi compra un NFT acquista il diritto a dire che un certo oggetto è di sua proprietà e in quanto proprietario vanta il diritto di rivenderlo.**

Per comprendere meglio questo nuovo mondo è fondamentale cambiare radicalmente approccio adottando nuovi paradigmi e modelli collezionistici. Se prima il proprietario dell’opera fisica era anche l’unico a possederla e a goderne, per ovvie ragioni, oggi il proprietario è sempre uno solo, ma i possessori possono essere infiniti. Chiunque può scaricare l’immagine di Beeple e usarla come screensaver del proprio pc, ma solo Metakovan vanta il diritto di proprietà. Ad essere messo in discussione qui è proprio il concetto di proprietà e di possesso. Al crypto collezionista non interessa mettere sottochiave la propria raccolta di file jpeg, GIF o Mp4, anzi, al contrario, farà in modo di condividerla e diffonderla il più possibile affinché sia conosciuta dal più ampio pubblico di potenziali

Banksy, Morons (2007), @BurntBanksy



Maurizio Cattelan, *Comedian*, 2019

investitori del settore. Non è questione nuova per il mondo dell’arte, i primi infatti a mettere in crisi il concetto di proprietà sono stati gli artisti concettuali e gli espressionisti americani di metà Novecento e oggi, facendo un salto temporale, il nostro Cattelan. Ciascuno può attaccare con lo scotch una banana al muro, ma solo una specifica banana attaccata a un determinato muro, con un preciso scotch e in una posizione stabilita compone *Comedian*, la famosissima opera da 150.000 dollari del genio padovano.





Pensando inoltre ai volumi straordinari raggiunti in brevissimo tempo dal mercato NFT, un tema di discussione molto interessante riguarda l'impatto ambientale e il costo energetico per la creazione, la convalida e la trasmissione di NFT su tecnologia blockchain. Secondo l'analisi di Memo Akten, in media la carbon footprint di un singolo NFT sul marketplace SuperRare è di 211 kg di Co2, ossia l'equivalente di un viaggio in macchina per mille chilometri o di un volo lungo due ore. Un dibattito aperto tra chi sostiene che la crypto arte non sia dannosa per l'ambiente e chi invece aspira a modelli più sostenibili. Modelli che non stanno tardando ad arrivare, si pensi a Polygon (Matic) una side chain di Ethereum che utilizza la POS (Proof of Stake), in cui basta detenere un certo numero di cryptovalute per produrne altre, e non la POW (Proof of Work) tipica delle grandi blockchain e che è effettivamente molto dispendiosa a livello energetico.

Dove si comprano e si scambiano gli NFT? Negli ultimi mesi sono sorte numerose piattaforme e-commerce dove è possibile acquistare crypto arte, ognuna con specifiche regole a cui artisti e collezionisti devono attenersi:

c'è chi sceglie di presentare solo edizioni uniche di artisti selezionati, come SuperRare, chi preferisce offrire sia edizioni multiple che uniche, come MarkersPlace e Ninfty Gateway, o ancora chi attua un'aggregazione orizzontale, come OpenSea. Esistono, inoltre, marketplace dedicati allo sport: fra i più conosciuti troviamo sicuramente Sorare per il calcio e Top Shot per il basket NBA, che propongono rispettivamente figurine e video di azioni memorabili degli idoli sportivi. La maggior parte di questi marketplace richiede agli acquirenti di creare un portafoglio digitale (*wallet*) così da poter compiere acquisti direttamente dal sito con pagamenti in cryptovaluta. Una eccezione in tal senso è la start-up società benefit italiana **Reasoned Art**, la cui mission è finalizzata a unire *tradizione* (valori positivi del sistema tradizionale dell'arte) e *innovazione* (piattaforme digitali, tecnologia blockchain e token NFT), e a promuovere l'arte digitale anche presso un pubblico di collezionisti "tradizionali" in cerca di un mercato dell'arte accessibile, sicuro e dinamico. Per queste ragioni il loro marketplace permette il pagamento anche tramite valuta FIAT e quindi con carta di credito o bonifico

bancario e non solo tramite crypto currency.

Tra i protagonisti di questo fenomeno culturale ultra-contemporaneo, troviamo artisti con un background eterogeneo: esperti di tecnologia o più spesso autodidatti provenienti dal mondo fisico, accomunati dalla volontà di creare qualcosa di "nuovo" slegato dalle logiche rigide dell'arte classica. Solitamente, si tratta di creazioni prodotte in *motion graphic*, realizzazioni tridimensionali, scomposizioni digitali e simulazioni di movimento, oppure di opere realizzate tradizionalmente, tramite tecniche come la pittura o la scultura, e poi fotografate per essere modificate digitalmente.

A far girare la testa ai crypto collezionisti di tutto il mondo, oltre agli artisti oltreoceano, ci sono anche molti italiani. Si pensi al duo **Hackatao**, pionieri indiscussi del movimento (era il 14 aprile 2018 quando hanno tokenizzato la loro prima opera digitale sulla piattaforma SuperRare); o a **DotPigeon** che in poche ore ha cambiato radicalmente la sua vita grazie al drop della serie *"My Dark Twisted Fantasy"* venduta per una cifra a sei zeri; o al veronese **Giovanni Motta** che

dopo soli due mesi di attività sul mercato NFT si è posizionato al primo posto nella classifica degli artisti più richiesti da SuperRare; o ancora a **Federico Clapis** (Milano, 1987) che ha visto la sua prima opera "*Baby Drone*" passare da 22.000 a oltre 100.000 dollari in pochi mesi; e infine a **Fabio Giampietro**, da sempre appassionato di nuove tecnologie, robotica e realtà aumentata (nel 2017 ha ricevuto *The Lumen Prize*, il premio mondiale per l'arte digitale), celebre per le sue vertiginose megalopoli viste dall'alto, esposte anche a Palazzo Reale di Milano.

Non dimentichiamoci però che il contesto della crypto arte, così come quello delle crypto currency, è molto volubile e negli ultimi mesi la salita degli NFT è stata ripida e rapida. Secondo il più recente studio "*NFT Yearly Report 2021*", in soli due anni la capitalizzazione dell'intero mercato NFT è cresciuta a livelli esponenziali, passando da circa 40 milioni di dollari nel 2018 a 338 milioni nel 2020. Quel che appare ancora più interessante è che la scalata del mercato NFT non sembra destinata ad arrestarsi: secondo il parere di diversi analisti del mercato, fra cui Mason Nystron, questa cifra potrebbe addirittura superare i 1,3 miliardi di dollari nel 2021. Tuttavia, come spesso succede, dal grande entusiasmo iniziale (anche speculativo) sperimentato nei primi mesi dell'anno, il mercato della crypto arte subirà, e sta già subendo, una naturale contrazione fino probabilmente ad assestarsi a cifre più normalizzate e reali.

È innegabile che stiamo assistendo a una grande rivoluzione nel mondo del mercato dell'arte con nuove modalità di fruire e di fare arte e con nuovi giovani collezionisti crypto milionari che cercano di costruire nuovi asset con le risorse accumulate in 4/5 anni. Un fenomeno culturale ed economico senza precedenti che ridisegna gli schemi tradizionali del collezionismo: la bellezza appartiene a tutti ma il proprietario è solo uno. È forse questa la rivoluzione che cambierà per sempre l'idea di concepire l'arte e la proprietà dei beni artistici?

**DI PARTICOLARE RILIEVO IL MERCATO DI OPERE NFT, NOT-FUNGIBLE TOKEN, CERTIFICATI DI PROPRIETÀ INSOSTITUIBILI, UNICI E INDIVISIBILI REGISTRATI SU BLOCKCHAIN E ASSOCIATI A OPERE D'ARTE OD OGGETTI DIGITALI. SONO ACQUISTATI DA COMPRATORI CON UN'ETÀ MEDIA DI 38 ANNI, OSSIA DI 13 INFERIORE ALLA MEDIA.**



Federico Clapis, *BabyDrone*, 2021. @federicoclapis



## UN SERVIZIO DI CONSULENZA A REGOLA D'ARTE: IL CASO ALLIANZ BANK

Perché l'art advisory in banca? Il servizio di consulenza e assistenza specializzato nel settore fine art e dei beni da collezione – che la divisione Arte dello studio legale **Pavesio e Associati with Negri-Clementi** fornisce ormai da diversi anni ad **Allianz Bank Financial Advisors S.p.A.** – è un servizio di supporto integrato a disposizione del consulente finanziario che, anzitutto, completa e arricchisce la gamma di servizi tradizionalmente offerti dal private banking favorendo una buona sintonia e sinergia con il cliente al fine di costruire relazioni solide e durature nel tempo in un contesto di mercato estremamente competitivo. Serve inoltre ad avvicinare la clientela *prospect* e, infine, può diventare un valido strumento alternativo di investimento o di finanziamento. Il modello adoperato da Allianz Bank si articola in tre diverse aree di attività tra loro interconnesse (art educational, art event e art advisory) e si fonda e si differenzia per la centralità della relazione tra consulente finanziario, cliente e consulente d'arte. Se le prime due sono dedicate a creare consapevolezza e discussione circa l'andamento del mercato dell'arte e la gestione dei patrimoni con un triplice intento formativo, esperienziale e di promozione culturale, l'art advisory sviluppa in modo diretto i servizi al cliente nel settore della consulenza legata all'arte. Servizi specifici cuciti ad hoc sui clienti e sulle loro specifiche esigenze e richieste, erogati da personale esperto e altamente qualificato; il team Arte dello studio legale – premiato per il quarto anno consecutivo come migliore studio nella categoria Arte – non si limita a indicare al cliente la strada migliore da seguire ma lo affianca, lo accompagna e lo supporta durante tutte le fasi e fino alla fine del percorso. Percorso che può comprendere soluzioni indipendenti, riservate e mirate per la creazione, la gestione, la valorizzazione, la protezione, la pianificazione e il mantenimento del patrimonio artistico.

## L'INNOVAZIONE DIGITALE E L'EVOLUZIONE TECNOLOGICA VIAGGIANO A UN RITMO STRAORDINARIAMENTE VELOCE, RENDENDO OBSOLETI, ANCHE IN POCHISSIMI ANNI, PROGRAMMI E SISTEMI OPERATIVI CHE FINO A IERI ERANO CONSIDERATI ALL'AVANGUARDIA.

La necessità da parte del wealth management di adottare un approccio più olistico, rotondo e completo nella gestione del patrimonio dei clienti è confermata dal più recente studio internazionale dedicato al mercato dell'arte e dei beni da collezione, *l'Art&Finance Report 2021* di Deloitte Private. Dall'indagine emerge infatti che i consulenti finanziari riconoscono sempre più l'importanza di mettere a disposizione dei propri clienti servizi e strumenti dedicati ai beni artistici e ai *collectibles* che contribuiscano a diversificare il proprio portafoglio con il supporto di professionisti preparati, di esperti indipendenti e con una approfondita conoscenza del mercato di riferimento. Inoltre, due terzi dei collezionisti intervistati dichiara di comprare arte per passione, ma con un occhio sempre attento e rivolto all'investimento e al fattore economico. Un acquisto col cuore, dunque, ma guidato dalla testa. Una tendenza che, in diversi anni di attento monitoraggio, appare ora definitivamente consolidata. Per questi motivi, la maggiore attenzione al valore finanziario dell'acquisto di beni d'arte si traduce in una sempre più stretta e integrata interconnessione tra art advisory e wealth management

finalizzata a fornire una *value proposition* completa, illuminata e di qualità. Ed è proprio questo il vero valore aggiunto del servizio di art advisory offerto da Allianz Bank alla propria rete di consulenti finanziari e ai propri clienti.

*Conoscere, valutare e valorizzare* I servizi maggiormente richiesti sono quelli relativi alla **conoscenza** del proprio passion asset (l'opera d'arte è, ad esempio, correttamente attribuita? Possiede un certificato di autenticità o è corredata della giusta *expertise*? Può liberamente circolare fuori dall'Italia?) che è sempre stata nell'art advisory la domanda prodromica alle successive. Questa prima fase attiene alla due diligence e cioè alla verifica, con la dovuta diligenza, della presenza di alcuni elementi che sono essenziali e che possono poi incidere profondamente sull'identificazione e sulla qualità dell'opera d'arte. Si tratta primariamente dell'autenticità e della provenienza del titolo di acquisto, dello stato di conservazione e della libera circolazione, o meglio l'assenza del vincolo di dichiarazione di eccezionale interesse eventualmente posta dal Ministero della Cultura (MiC). La presenza di specifici documenti a corredo

dell'opera è, quindi, garanzia del valore artistico ed economico del bene stesso. In sintesi, una buona attività di due diligence serve a valutare eventuali criticità sottese a un'operazione e la convenienza della stessa.

Una volta effettuata la radiografia dell'opera, la **valutazione** e la sua **valorizzazione** (ossia l'estrazione del valore economico intrinseco) sono i passi seguenti. Conoscere quanto vale una singola opera d'arte o un'intera collezione è fondamentale per una corretta e consapevole gestione della stessa, specialmente se a fini patrimoniali (passaggi generazionali, divisioni ereditarie, atti di liberalità), assicurativi o liquidatori. La valutazione è affidata, in base alla specifica tipologia di *collectible*, a esperti di comprovata e riconosciuta esperienza, attentamente selezionati dal team Arte e ricercati tra i principali player del mercato. Per quanto riguarda la delicata categoria degli Old Master (o Arte Antica), questi possono essere professori o storici dell'arte universalmente riconosciuti dalla comunità artistica esperti di un particolare autore o scuola, o di un soggetto ritratto (ad esempio, nature morte, battaglie, tema sacro) o di una specifica tecnica o, ancora, di un periodo storico e area geografica. Una ricerca che diventa più semplice se si tratta di opere d'arte moderna e contemporanea, dove si vanno a interpellare fondazioni, archivi o direttamente gli artisti circa la bontà dell'Opera.

Gli interventi di valorizzazione possono poi avere luogo mediante attività di noleggio o di prestito di opera d'arte a istituzioni museali e culturali, con l'inserimento del bene in monografie o cataloghi ragionati d'artista; 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. Attività di valorizzazione per definizione è poi la vendita del bene e, affinché ciò

## LA MAGGIORE ATTENZIONE AL VALORE FINANZIARIO DELL'ACQUISTO DI BENI D'ARTE SI TRADUCE IN UNA SEMPRE PIÙ STRETTA E INTEGRATA INTERCONNESSIONE TRA ART ADVISORY E WEALTH MANAGEMENT FINALIZZATA A FORNIRE UNA *VALUE PROPOSITION* COMPLETA E DI QUALITÀ. ED È QUESTO IL VALORE AGGIUNTO DEL SERVIZIO DI ART ADVISORY OFFERTO DA ALLIANZ BANK ALLA PROPRIA RETE DI CONSULENTI FINANZIARI E AI PROPRI CLIENTI.

avvenga nel miglior modo possibile, è importante valutare con oculatezza le modalità (asta o trattativa privata), i luoghi (Italia o estero) e i tempi più adeguati. Fornire assistenza e consulenza specialistica nel settore dell'arte significa necessariamente instaurare legami con tutta una serie di soggetti terzi, collaborando quindi con un network di partner che si distinguono per talento ed esperienza e che assicurano un servizio altamente qualificato al proprio cliente. Questi possiedono *expertise* in diversi segmenti dell'arte e per qualsiasi tipologia di bene (pittura, scultura, fotografia, numismatica, filatelia, gioielli e preziosi, orologi, antiquariato, design, mobili, memorabilia, libri antichi, vini e distillati, auto e moto d'epoca e così via) permettendo al team Arte dello studio di avere una copertura a 360° dell'intero settore e, in fase di vendita, di rafforzare la posizione negoziale del cliente, oltre a ottimizzare una compravendita suggerendo il canale più sicuro, affidabile e vincente.

Infine, tanti sono stati i cambiamenti che l'emergenza pandemica ha imposto negli ultimi mesi e fra questi, in riferimento specifico alla consulenza in arte, vi è stato un aumento significativo di richieste riguardanti la

**pianificazione** e la **protezione** dei patrimoni d'arte. Un'accelerazione determinata certamente dalla paura e dallo shock sanitario ed economico. Gli strumenti di pianificazione e protezione più interessanti sono la fondazione, il trust, le società ad hoc e l'accordo di famiglia (o "Family Art Charter"). Si tratta di strumenti giuridici che riguardano i passaggi generazionali in generale e che dunque sono utilizzabili anche solo con specifico riferimento alle collezioni d'arte. Le opere d'arte, infatti, sono beni particolari che tendono a sopravvivere alla vita del collezionista.

Per concludere, in un mercato dell'arte che si presenta spesso complesso, opaco e difficilmente prevedibile, risulta **essenziale farsi guidare nella compravendita di opere d'arte e nella gestione di intere collezioni da operatori specializzati che permettano al cliente collezionista o appassionato di avvicinarsi a questo mondo con un miglior bagaglio di conoscenze e una maggiore consapevolezza e sicurezza, condividendo con lui competenze specifiche per far sì che un acquisto nato dalla passione possa diventare anche un buon investimento.**