



Laurea Magistrale in Arti, Patrimoni e Mercati
A.A 2010 – 2011
Corso di *Mercati dell'arte e dell'antiquariato*, prof. Giancarlo Graziani

LIBRO BIANCO

Analisi del mercato delle aste.

*Christie's e Sotheby's: strategie parallele per un
successo congiunto?*

Alessandra Beretta, Rossella Di Giacomo, Sara Di Nuzzo, Annalisa Giusti, Arianna Maraone,
Gaia Marzo, Marcelle Sartori Milagres, Roberta Zuliani, Michele Groppaldi, Giorgio Picco.

INDICE

PREMESSA. Il mercato delle aste è vero mercato?	p. 3
1. PROPRIETÀ DELLE CASE D'ASTA	
1.1 <i>La nascita delle majors: Christie's e Sotheby's</i>	p. 6
1.2 <i>I servizi offerti dalle due case d'asta</i>	p. 6
1.3 <i>Compagnie relative alle case d'asta</i>	p. 7
1.4 <i>Strategie di marketing</i>	p. 8
2. ANALISI QUANTITATIVA 2010	
2.1 <i>Nuovi orientamenti del mercato delle aste</i>	p. 13
2.2 <i>La rinascita del contemporaneo nel mercato globale</i>	p. 14
2.3 <i>Criteri d'analisi: procedura metodologica</i>	p. 14
2.4 <i>Stima vs aggiudicazione: la forbice del successo</i>	p. 24
3. LA COMUNICAZIONE DELLE ASTE	
3.1 <i>Analisi della comunicazione primaria. Il pre-asta: un momento fondamentale</i>	p.30
3.2 <i>Mostre, eventi e fiere: diversi canali per una strategia di comunicazione congiunta?</i>	p. 34
3.3 <i>Il palinsesto di eventi e fiere a New York e Londra</i>	p. 43
3.4 <i>Turismo e attività d'asta</i>	p. 44
4. CHRISTIE'S E SOTHEBY'S ALLA PROVA DI FINE MILLENNIO	p. 45
4.1 <i>Introduzione ai principi ispiratori del diritto Antitrust</i>	p. 45
4.2 <i>Normativa e aree di azione dell'Antitrust nei paesi aderenti al sistema giuridico del Common Law e del Civil Law</i>	p. 48
4.3 <i>Il banco degli imputati in US</i>	p. 50
4.4 <i>Le fasi processuali e le sentenze in US</i>	p. 52
4.5 <i>Cronologia dei giudizi in EU e Italia</i>	p. 53
4.6 <i>In God We (Anti)Trust: come i media hanno seguito le vicende giudiziarie a carico di Christie's e Sotheby's</i>	p. 58
BIBLIOGRAFIA	p. 64
SITOGRAFIA	p. 66

PREMESSA

Il mercato delle aste è vero mercato?

In seguito ad un'attenta analisi dei trend del mercato artistico internazionale dell'ultimo anno (2010)¹, è emerso un dato di particolare importanza per quanto riguarda le movimentazioni economiche nel settore delle aste, che hanno registrato risultati estremamente soddisfacenti². In particolare il dato indica una netta ripresa del mercato delle aste rispetto all'anno precedente (2009), soprattutto per quanto riguarda gli scambi di opere sopra i 500.000 dollari; in controtendenza invece le opere di artisti minori che ancora risentono dell'avvallo indotto dalla crisi economica globale. L'andamento del mercato delle aste è in forte crescita, non solo per il numero degli scambi, ma anche per i prezzi medi di vendita per opere di artisti internazionalmente noti. Rispetto al biennio buio della crisi (2008 e 2009) si registra infatti un decisivo rialzo dei prezzi, che ritornano ai livelli, se non superandoli, del mercato fiorente di inizio millennio.

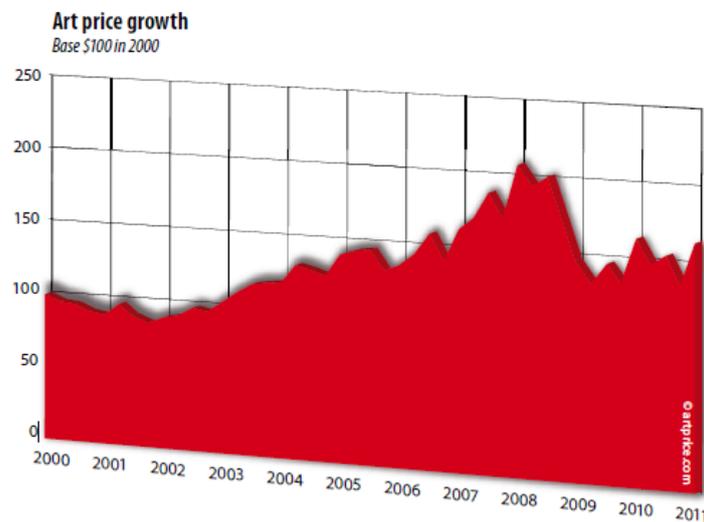


Fig. 1 Crescita dei prezzi delle opere d'arte dal 2000 al 2010
Fonte: Art Market Trends 2010, © 2011 artprice.com

¹ Il risultato è stato registrato dall'Art Market Report (TEFAF, Art Economics) e si basa su una statistica che analizza il mercato degli scambi delle case d'asta, dei galleristi e gli indotti delle fiere internazionali nel settore artistico. Cfr C. McAndrew, *The Global Art Market in 2010: Crisis and Recovery*, © 2011 TEFAF.

² Il risultato qui riportato comprende l'analisi di 5.4 milioni di risultati d'asta, effettuati da 3600 case d'asta provenienti da tutto il mondo.

Per gli scambi nel settore delle aste, i fatturati maggiori riguardano due majors: Christie's e Sotheby's, che con le loro sedi soddisfano, ormai capillarmente, l'alta domanda dei collezionisti e investitori in opere d'arte a livello internazionale.

Nel 2010 alcuni straordinari risultati nelle tre categorie più importanti, *Old masters*, *Modern and Post-War Art*, hanno dato segnali decisamente incoraggianti, indice di un mercato nel quale si ritorna a porre fiducia. Una ripresa coronata dai *top lots* record di Pablo Picasso e Alberto Giacometti, venduti rispettivamente per \$106,4 mln il primo e \$104,3 mln il secondo. Alla luce di tali dati, ci siamo posti una domanda: *quali sono le opere che realizzano i prezzi record?*

Di certo questa non è la sede per giudicare le caratteristiche storico-artistiche e le vicende sociali ed estetiche che concorrono al raggiungimento di tali risultati, tuttavia conducendo un'attenta analisi dei dati a disposizione, è possibile tentare una risposta. La ricerca ha suscitato tra noi una serie di domande a catena ed è proprio da queste premesse che nasce il *Libro Bianco sul Mercato delle Aste*.

I top lots possono essere assimilati ad eccellenti ed eccezionali prodotti di mercato, soggetti a precise strategie di marketing e comunicazione? E quale sarebbe il ruolo delle case d'asta?

La questione è più che mai aperta poiché le maggiori transazioni di beni artistici girano intorno a Christie's e Sotheby's, che da tempo detengono oltre il 90% del mercato globale delle aste senza che l'una emerga economicamente e strategicamente sull'altra. Questa situazione, suffragata dai dati che le stesse forniscono sui fatturati e gli esiti delle vendite, può indicare l'adozione di una logica di mercato parallela e congiunta? I risultati, dei rispettivi fatturati annui, della competizione sui singoli lotti o del palinsesto delle aste, fa pensare ad un duopolio capace di gestire tutti gli scambi, e relativi aspetti contrattuali, del mercato dell'arte, sbaragliando la concorrenza minore e impedendo l'introduzione di componenti competitive.

Ma chi possiede le due case d'asta? Anche in questo caso la risposta è più difficile di quello che si possa pensare.

Ed è sulle questioni precedentemente accennate e su indagini Antitrust US, EU e Italia che le hanno coinvolte, che si cercherà di indagare nelle pagine seguenti sulla base di un'elaborazione di dati quantitativi e una raccolta di informazioni qualitative collaterali.

Metodologicamente si è proceduto con l'analisi globale dei risultati pubblicati sui cataloghi delle due majors, Christie's e Sotheby's, nel 2010, relativi alle sedi di Londra e

New York nei mesi di Maggio, Giugno, Novembre e Dicembre, cioè i mesi più profittevoli³, per opere di pittura del comparto *Old Masters, Pre-War e Post-War Art* e limitati ai lotti con risultati superiori a \$1 mln, affinché si potesse effettuare una rendicontazione precisa dell'andamento dei *top lots*.

All'analisi quantitativa è seguita la ricerca di potenziali strategie di comunicazione adottate dalle case d'asta; si è cercato pertanto di rilevare eventuali legami tra il business delle aste ed eventi correlati, mostre, esposizioni fieristiche, che potessero indicare una pianificazione precedente, in particolare per i lotti che hanno registrato vendite straordinarie. In ultima istanza abbiamo approfondito notizie di diverso tenore: alcune indagini e pronunciamenti a carico di Christie's e Sotheby's da parte delle autorità Antitrust US, EU e Italia. La vicenda più nota ha visto le due majors indagate e poi condannate, in modo diverso, nel 2001, in seguito ad accertamenti del Dipartimento di Giustizia – Sezione Antitrust – di New York sull'accordo denominato *price-fixing*, cioè l'intesa durata sei anni che i vertici delle due società di allora avevano raggiunto sulle commissioni da applicare ai venditori e su altri aspetti di strategia commerciale. Della vicenda documentata nel 1999 dalle rivelazioni dell'ex CEO di Christie's, Christopher Davidge, se ne è occupata conseguenzialmente anche la European Commission Competition per il calibro dei soggetti operanti su piazze internazionali.

³ Per questi mesi si è verificato il maggior livello di attività, dove il grado di attività è dato dal maggior numero di scambi rilevanti economicamente.

1. PROPRIETA' DELLE CASE D'ASTA

1.1 La nascita delle majors: Christie's e Sotheby's

Christie's nasce nel 1766 fondata da James Christie. Dopo diverse successioni all'interno della famiglia, nel 1940 R.W. Lloyd assume la direzione della casa d'aste e termina la loro presenza nella società. Nel 1973 Christie's viene quotata in Borsa e nel 1998 viene acquisita da François Pinault divenendo un'azienda privata. Questa direzione ha creato un collegamento con uno dei più grandi gruppi del mercato del lusso, PPR Pinault-Printemps-Redoute, già di proprietà di Pinault che ne è il fondatore e maggiore azionista ed è noto anche per la passione nel collezionismo d'arte.

Sotheby's è fondata nel 1744 dal libraio Samuel Baker. Nel 1964 la sede viene spostata a New York dopo l'acquisto di Parke-Bernet, una grande casa d'aste americana. Louis Marion ne è il presidente e la nuova compagnia prende il nome di Sotheby Parke-Bernet. La casa d'aste fallisce e nel 1983 viene acquistata da Alfred Taubman e da un piccolo gruppo di investitori. Oggi è sotto il controllo di sette azionisti, tra cui il figlio di Taubman, ed è quotata alla Borsa di New York come Sotheby's Holding, Inc.. Il comitato finanziario, i sette azionisti che ne hanno la proprietà, è composto da: Dennis M. Weibling, John M. Angelo, William Ruprecht, Michael I. Sovern, Donald M. Stewart, Robert S. Taubman, Diana L. Taylor. Essi svolgono attività parallele come consulenti aziendali o collezionisti d'arte senza apparente conflitto d'interesse con le attività della casa d'asta. La direzione di Sotheby's è di Michael I. Sovern, il Duca di Devonshire è direttore deputato e William F. Ruprecht è presidente e amministratore delegato.

1.2 I servizi offerti dalle due case d'asta

1.2.1 Christie's

Gestione di patrimoni immobiliari e di collezioni d'arte

Valutazioni di proprietà immobiliari; perizie di opere d'arte e di collezioni per la vendita in asta, servizi finanziari e organizzazione delle attività di trasporto e assicurazione. Per questi ultimi servizi sono presenti pacchetti differenziati per l'area americana e quella europea.

Consulenza Professionale

Eredità e tasse: consulenza fiscale e normativa per la vendita di eredità.

Restituzioni: servizio per la ricerca e la restituzione di opere trafugate durante l'epoca nazista.

Altri Servizi

Collezioni d'impresa: consulenza per le aziende nella creazione di strategie e gestione della loro collezione d'arte.

Servizi di magazzino: alta sicurezza e controllo climatizzato delle opere.

Servizi di trasporto d'arte: trasporto, installazione, consegna e risoluzione degli aspetti normativi internazionali per le esportazioni.

Servizi ai Musei: consulenze e servizi vari di perizie, acquisti, vendita ed eventi speciali.

Servizi assicurativi: pacchetti di assicurazioni personalizzati ai clienti.

1.2.2 Sotheby's

Collezioni d'impresa: valorizzazione delle collezioni aziendali e consulenza per acquisti, vendite, valutazioni e creazione di eventi speciali.

icollect: Software di massima sicurezza per la salvaguardia e la gestione delle collezioni.

Tasse ed eredità: consulenza fiscale e normativa per la compravendita di opere d'arte e la gestione di patrimoni ereditari.

Trusts e Immobiliari: servizi a fiduciari, esecutori e beneficiari negli Stati Uniti per la valutazione e la gestione di beni personali.

Servizi di magazzino: servizio che offre diverse facilitazioni ai clienti.

Database fotografico di Sotheby's: fornisce ai professionisti immagini di opere d'arte ad altissima risoluzione.

Valutazione: servizi di valutazione delle opere e di diversi beni di proprietà.

Servizi finanziari: prestiti per l'acquisto in asta

Vendite private: vendita di opere d'arte tramite trattativa privata gestita con massima discrezione.

Servizi ai Musei: consulenze per perizie, acquisti, vendita ed eventi speciali

1.3 Compagnie relative alle case d'asta

Sin dalla fondazione Christie's e Sotheby's hanno guadagnato fama per la gestione di opere importanti e prestigiose. Nel tempo hanno accresciuto la loro reputazione e incrementato gli interessi, creando una rete di compagnie internazionali rivolte al mercato del lusso e di beni immobili, nonché istituti di formazione.

1.3.1 Christie's

Christie's Education: programmi di studio universitari e post-universitari, con sedi a New York, Londra, Hong Kong.

Haunch of Venison: è una rinomata galleria d'arte contemporanea con spazi a Londra, New York e Berlino. Nel 2007 la galleria *Haunch of Venison* è stata acquistata da Christie's, che con tale iniziativa accede al mercato primario.

Christie's International Real Estate: nasce nel 1995 come impresa innovativa nell'ambito della compravendita dei beni immobili; gli uffici sono ad Amsterdam, Dubai, Ginevra, Hong Kong, London, Milano, New York, Parigi, Zurigo.

Christie's Fine Art Storage Services: servizio di magazzinaggio ad alta sicurezza e controllo climatizzato per opere d'arte, oggetti d'antiquariato e collezioni. Ha sedi a Londra, New York e Singapore.

1.3.2 Sotheby's

Sotheby's International Realty: nel 2004 il brand seleziona le migliori società di mediazione nella compravendita di beni immobili e attualmente coordina una rete con più di 550 uffici in 44 paesi e territori del mondo. Nel *Luxury Brand Status Index Survey* condotto dal *Luxury Institute's* nel 2008, è stata stimata come la società immobiliare più prestigiosa per i consumatori *high-net*.

Sotheby's Diamonds: è una joint venture creata con il gruppo *Steinmetz Diamond Group*, leader mondiale nel taglio dei diamanti. Ha sedi a New York, Londra e Hong Kong.

Sotheby's Institute of Art: è un istituto universitario con sedi a Londra e New York, attivo da più di quarant'anni.

Sotheby's Wine: è una filiale interamente di proprietà di Sotheby Inc. e offre un servizio completo di acquisto e di vendita di vini pregiati. Copre le aree di interesse: Bordeaux, Burgundy, Rhone, Champagne, Stati Uniti, Italia, Spagna.

1.4 Strategie di marketing

Le due maggiori piazze dove si svolgono le aste sono Londra e New York. Le altre sedi di Sotheby's sono a Hong Kong, Amsterdam, Doha, Ginevra, Milano, Parigi, Zurigo e Toronto, la società ha 90 uffici in 40 paesi.

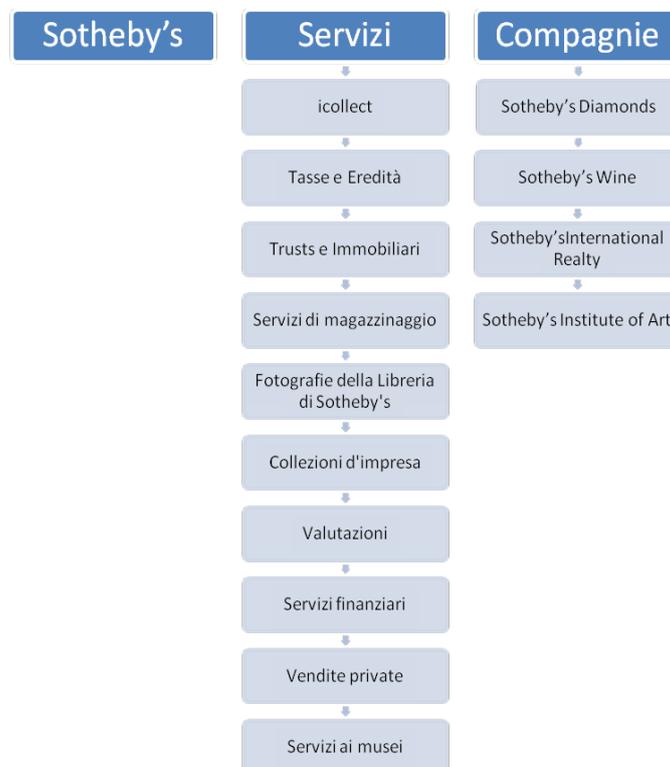
Le sedi di Christie's sono ad Amsterdam, Dubai, Ginevra, Hong Kong, Milano, Parigi e Zurigo, la società ha 61 uffici in 32 paesi.

È evidente come entrambe le case d'aste abbiano sedi nelle piazze più rappresentative e così detengano il controllo di una vastissima area del mercato. In ambito organizzativo

presentano strutture simili, ma con alcune differenze. Riportiamo di seguito l'organigramma dei servizi offerti e le relative compagnie.



Fonte: elaborazione propria



Fonte: elaborazione propria

Tracciando le analogie e le differenze tra le due majors, notiamo che entrambe offrono servizi di consulenza finanziaria e valutazione per opere d'arte e immobili, consulenza per collezioni aziendali e museali, servizi di magazzinaggio. Si differenziano, invece, per il servizio di trasporto e assicurazione offerto solo da Christie's; d'altra parte Sotheby's offre il Software *icollect*, le vendite con trattativa privata ed i servizi di prestiti finanziari. Entrambe hanno la sezione della formazione, che opera sia nell'ambito artistico che nell'immobiliare di lusso. Sotheby's ha approfondito la sua presenza nel mercato del lusso specializzandosi nel settore dei diamanti e dei vini pregiati, mentre Christie's si è concentrata nel magazzinaggio di opere d'arte oltre ad aver acquisito una galleria d'arte contemporanea, un primo tentativo di immettersi nel mercato primario.

1.4.1 Analisi della diversa strategia di Christie's: l'acquisto della galleria Haunch of Venison

Il caso dell'acquisto della galleria *Haunch of Venison* ha sollevato alcune critiche sulle strategie della casa d'asta. Nel 2007 Christie's ha acquistato la giovane galleria d'arte contemporanea di Londra, all'epoca in espansione con un fatturato di 50 mln di sterline, che rappresentava artisti di enorme successo come Bill Viola e Keith Tyson e aveva filiali a Zurigo e Berlino. Di fronte alla possibile vendita, i soci fondatori Harry Blain e Graham Southern hanno considerato positiva l'offerta di Christie's, di proprietà di uno dei più grandi collezionisti del mondo, poiché tali finanziamenti supplementari potevano finanziare il programma di mostre e il sostegno a lungo termine degli artisti più giovani. Per garantire l'assenza di un conflitto d'interesse, è stato vietato alla *Haunch of Venison* di vendere tramite Christie's le sue opere e la galleria sarebbe rimasta sotto l'amministrazione dei due soci fondatori senza l'interferenza della casa d'aste.

Tuttavia è emerso che l'attività della galleria si svolgeva in stretta collaborazione con la casa d'aste nelle trattative private, che ricordiamo hanno un peso rilevante nel fatturato di Christie's, ad esempio nel 2006 le vendite private hanno fatturato £137 mln. Le numerose critiche sollevate dagli operatori del settore riguardano l'ingresso della casa d'asta nel mercato primario. Il capo dell'Associazione Americana Mercanti d'Arte, Roland Agostino, ha dichiarato nel 2006 che il proposito dell'acquisto della galleria è stato quello di "ottenere prodotti per le aste". Nel frattempo, la galleria è stata esclusa dalle fiere Frieze e Art Basel. Numerosi articoli apparsi sulla stampa dimostrano che gli sforzi della direzione della galleria per apparire indipendente dalla casa d'asta non

hanno avuto molto successo, in particolare si riporta il caso di un'asta di Christie's che tra i lots comprendeva un'opera precedentemente data in prestito alla *Haunch of Venison* per l'inaugurazione della filiale di New York.

Si può ipotizzare che tale strategia di Christie's sia funzionale a mantenersi operante anche quando il mercato delle aste rallenta, rimanendo comunque attiva e al corrente dei *trends* del mercato primario. Dopo qualche anno i due soci fondatori hanno lasciato la direzione della *Haunch of Venison*, inaugurando una nuova galleria. Christie's ha mantenuto il marchio e l'ha riposizionato orientando la galleria alla vendita d'arte post bellica. Nel 2007 il fatturato della sede di Londra è stato di £66 mln, nel 2008 si è verificato un crollo delle vendite con perdite complessive di £1,8 mln.

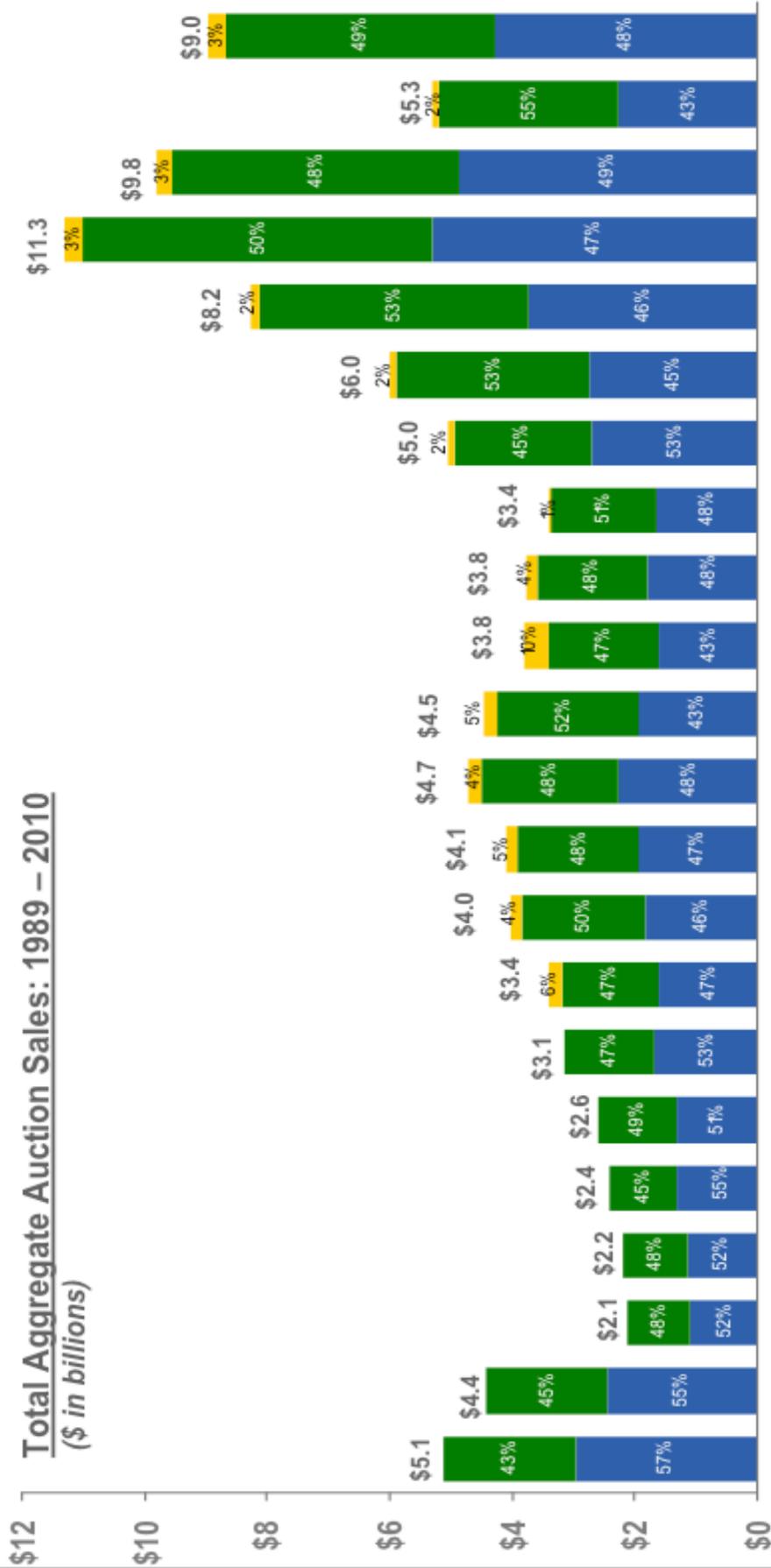
1.4.2 Fatturati a confronto

Il volume d'affari generato dalle due società è il più rappresentativo del mercato di riferimento; Christie's e Sotheby's detengono oltre il 90% degli scambi globali in asta aste e si dividono il mercato in quote pari al 50% della rappresentatività. Una terza casa d'asta che ha qualche rilevanza in tale contesto è la Phillips de Pury & Company.

La casa d'asta Phillips è stata acquistata nel 1999 dal principale concorrente del gruppo PPR di François Pinault, la LVMH di proprietà di Bernard Arnault. Nel 2002 il gruppo LHMV, dopo la fusione con Simon de Pury e Daniela Luxembourg, lascia il controllo delle azioni della casa d'asta, la Phillips de Pury & Luxembourg, che nel 2008 viene acquistata dal gruppo russo Mercury operante nel mercato del lusso.

Nel 2010 le tre case d'asta hanno generato un fatturato pari a \$9 mld: Sotheby's detiene il 48% del mercato con un fatturato di \$4,32 mld mentre Christie's il 49% con un totale di \$4,41 mld. La media delle commissioni, che le case d'asta ricevono sia dai venditori che dagli acquirenti, in genere il 5% per i primi e il 25% per i secondi, è del 30%. Calcolando la percentuale media dei ricavi delle commissioni sul fatturato totale di ognuna Sotheby's ha ottenuto indicativamente \$1,296 mld e Christie's \$1,323 mld. Di seguito riportiamo il grafico che riassume i valori dei fatturati di entrambe. (Fonte: *Investor Briefing, Sotheby's Inc., March 2011*).

Total Aggregate Auction Sales: 1989 – 2010
 (\$ in billions)



■ Sotheby's ■ Christie's ■ Phillips

Note: Phillips' data not available for years 1989 – 1995

2. ANALISI QUANTITATIVA 2010

2.1 Nuovi orientamenti del mercato delle aste

Il 2010 è stato piuttosto positivo per il mercato dell'arte; rispetto alla situazione dell'anno precedente, in cui si sono registrati valori minimi negli scambi, i risultati sono tornati ad essere più che mai positivi. Il segmento della pittura ha segnato dati di forte ripresa, in particolare per quanto riguarda l'area anglosassone e americana. Tuttavia un'analisi mirata sul mercato delle aste rivela da un lato un certo ridimensionamento delle aspettative, nonché una più attenta valutazione dei prezzi da parte dei compratori, e dall'altro la pubblicazione di cataloghi più selettivi⁴. Tali variazioni hanno determinato la riduzione del tasso di invenduti, a fronte di un atteggiamento più ponderato sulle intenzioni di acquisto, ed un contenimento dei prezzi medi di aggiudicazione. È evidente un cambiamento del profilo del compratore di opere d'arte in asta: se prima influivano nelle sue scelte anche considerazioni legate alle mode e ai beni *status symbol*, ora emergono le attente valutazioni del collezionista competente e informato sugli acquisti.

In sintesi si è verificato il seguente scenario:

- riduzione del numero di lotti in asta;
- migliore qualità delle opere;
- ridimensionamento dei valori di stima;
- diversificazione del business delle case d'asta, ampliando le attività core dalle aste verso altre, come le trattative Private⁵ e il *Real Estate*⁶.

Le nuove attività proposte al cliente, le nuove strategie per aumentare il business e l'attento utilizzo degli strumenti della comunicazione sono decisamente efficaci per l'ampliamento globale delle attività di entrambe le majors.

In questa prima parte dell'analisi quantitativa si cercherà di rispondere al quesito posto a premessa del lavoro di ricerca: *il mercato delle aste è vero mercato?* Si analizzeranno pertanto le modalità con cui le due case d'asta mettono in asta i pezzi

⁴ I cataloghi d'asta si presentano ridimensionati, ma qualitativamente più densi, con meno lotti selezionati e bibliografie più complete.

⁵ Negli anni passati questa attività non aveva molta rilevanza per le case d'asta, che si concentravano interamente sulle aste. Con la trattativa privata la casa d'asta offre un servizio in più al cliente e nello stesso tempo vede aumentare la sua attività economica.

⁶ Si tratta di compravendita di immobili, generalmente di significativo valore economico e culturale tramite trattative private.

migliori, cioè degli artisti maggiormente richiesti, e si cercherà di capire in quale periodo dell'anno avvengono le battute d'asta dei top lots.

2.2 La rinascita del contemporaneo nel mercato globale

L'arte contemporanea è il segmento più speculativo del mercato d'arte, volatile e maggiormente esposto ai media. La sua vivacità è stata accresciuta dall'ingresso di una nuova generazione di collezionisti che hanno cercato, negli ultimi anni, di acquistare opere conformi alle nuove proposte artistiche dei talenti emergenti.

Tuttavia si tratta di un aumento d'interesse piuttosto recente, che non riguarda gli anni passati. Nel 2000, infatti, il mercato ha attribuito i valori economici più alti al segmento dell'arte moderna, con progressiva diminuzione d'interesse verso i segmenti degli *Old Masters*, della *Post War-Art* e del contemporaneo⁷. A distanza di dieci anni, l'arte contemporanea rappresenta il 102% del gettito globale per le aste di opere d'arte⁸, affermandosi come un settore di punta del mercato, nonché uno dei più speculativi.

Nonostante l'arte moderna rappresenti ancora la maggior parte del fatturato globale annuo, si deve segnalare la crescita del contemporaneo del 105%⁹ rispetto all'ultimo decennio, mentre risultano stabili gli indici di prezzo per gli *Old Masters* e il XIX secolo, anche a causa di minori passaggi d'asta per questi segmenti e per minore interesse da parte dei compratori. Per questo ultimo settore la domanda e l'offerta sono decisamente contratte, infatti la loro quota di mercato è scesa drasticamente dal 28% degli anni 2000 a uno scarso 10% di oggi.

Attualmente l'arte contemporanea e moderna rappresentano i due segmenti più forti sia per possibilità di offerta, per il comparto del contemporaneo potenzialmente illimitata, sia per la domanda, poiché entrambe sono negli indici di gradimento dei compratori per potenzialità d'investimento e valore edonico.

2.3 Criteri d'analisi e procedura metodologica

L'analisi quantitativa ha preso in considerazione le aggiudicazioni delle le due case d'asta, Christie's e Sotheby's, relative al 2010 per le sedi di New York e Londra per il segmento della pittura Old Master e XIX secolo, Pre War e Post War Art. Osservando con attenzione il calendario delle aste, si nota che alcuni periodi dell'anno fanno registrare il maggior numero di battute e prezzi di aggiudicazione più alti e

⁷ Suddivisi in termini percentuali: 45,29% per il segmento Modern Art; 15,16% per il segmento degli Old Masters; 8,33% per il segmento Post-War Art; 2,83% per il contemporaneo. Fonte: *Art Market Trends 10*, © 2011 artprice.com.

⁸ Nel 2008 era solamente al 16%. *Id.*

⁹ Da 82,3 milioni di dollari nel 2000 ai 954,8 milioni nel 2010. *Id.*

precisamente sono Maggio, Giugno, Novembre e Dicembre. Abbiamo analizzato, parallelamente per le due case d'asta, i successi e gli insuccessi da un punto di vista quantitativo: gli straordinari risultati dei top lots, aggiudicazioni che abbiamo individuato al di sopra o uguale a \$1 mln, e la forbice tra il loro prezzo di stima e di aggiudicazione, il confronto tra questi e gli invenduti.

2.3.1 Invenduti: insuccesso in asta

Nel tentacolare mercato dell'arte, le informazioni sui risultati d'asta sono fondamentali poiché forniscono l'unico riscontro pubblico sulle tangibili quotazioni delle opere. Purtroppo queste notizie non sono così facilmente accessibili, poiché le case d'asta sono molto abili a decantare i risultati positivi, mentre sembrano essere meno disposte a palesare l'entità delle opere invendute. Si possono, però, trovare dettagliati dati, a seguito del pagamento di una quota di iscrizione, su diversi siti WEB, che pubblicano valutazioni di artisti, opere e anche tutti i risultati delle aste. Per la nostra analisi ci siamo affidati ad *Artnet*, che propone un database molto ampio¹⁰. Artnet presenta il massimo livello di collaborazione tra portali di informazione specifica e case d'asta, ad esempio Sotheby's ha sul proprio sito un link ad Artnet, ed è il più utilizzato dai professionisti del settore.

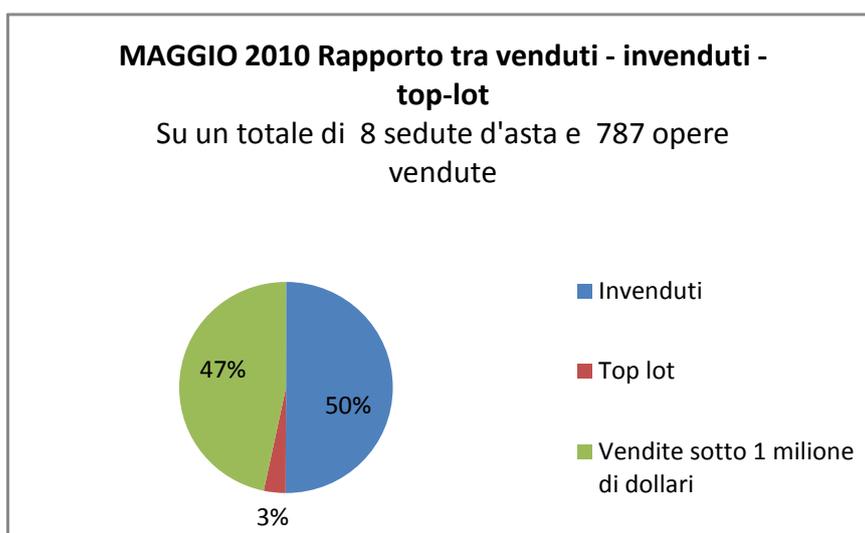
Per quanto riguarda le sessioni d'asta prese in esame, tenendo conto di opere con una stima di almeno USD 500.000, possiamo evidenziare che un artista del calibro di Pablo Picasso detiene lo scettro per gli invenduti, anche perché è presente in quasi tutte le sessioni sia americane che inglesi. A seguire segnaliamo Pierre-August Renoir, Marc Chagall e Joan Mirò anch'essi presenti con risultati importanti di invenduti. È interessante notare come Alberto Giacometti, che nel febbraio 2010 realizzò il risultato record per una scultura battuta da Sotheby's Londra, ha riportato sei lotti invenduti nelle restanti sessioni.

2.3.2 Analisi quantitativa: Sotheby's 2010

Nel mese di Maggio, New York è la sede di Sotheby's in cui sono avvenute più transazioni e di significativo valore, in particolare per l'arte impressionista e contemporanea. Si segnala in particolare l'asta sugli Impressionisti del 5 maggio che ha realizzato un fatturato totale di \$195,697,000 mln grazie alle opere di Henri Matisse, Claude Monet, Amedeo Modigliani e Pablo Picasso. Un fatturato totale di poco inferiore

¹⁰ Artnet, istituito negli anni Novanta come database virtuale dei risultati di Christie's e Sotheby's e di altre case d'asta minori. Nel 1996 è stato lanciato il sito Internet con l'aggiunta di un servizio di pubblicazione delle immagini di opere destinato alle gallerie e una rivista *online*.

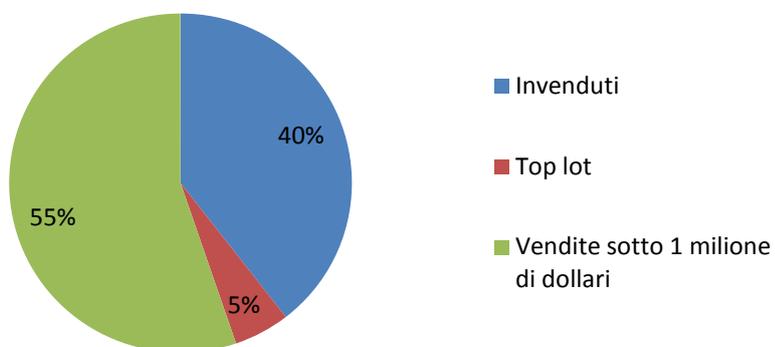
si è registrato nell'asta di arte contemporanea del 12 maggio con \$189,969,000 mln con opere di Andy Warhol, Mark Rothko e Jackson Pollock. A giugno invece è la sede di Londra quella che ha totalizzato i risultati economici migliori, in particolare nel comparto pittorico degli Impressionisti: Jean-Léon Gérôme, Jean-Baptiste-Camille Corot, Joaquín Sorolla, Édouard Manet, André Derain e Henri Matisse gli artisti top dell'asta del 22 giugno che ha registrato un fatturato totale di \$165,058,027 mln. A New York nessuna asta d'indicativa rilevanza per la nostra indagine è stata riscontrata in questo mese, ma il 2 Novembre una seconda asta sugli Impressionisti consegue un fatturato di \$227,561,000 mln con opere di Modigliani, Monet e Matisse. A Dicembre invece per entrambe le sedi ci sono poche aste rilevanti. L'unica da notare è quella dell'8 dicembre a Londra in cui si sono stati venduti alcuni Canaletto e si è raggiunto un fatturato di \$37,054,556 mln.



Fonte: elaborazione propria

GIUGNO 2010 Rapporto tra venduti - invenduti - top lot

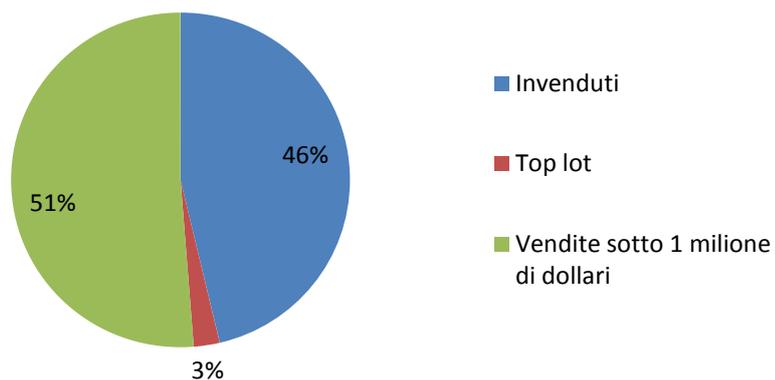
Su un totale di 5 sedute d'asta e 380 opere vendute



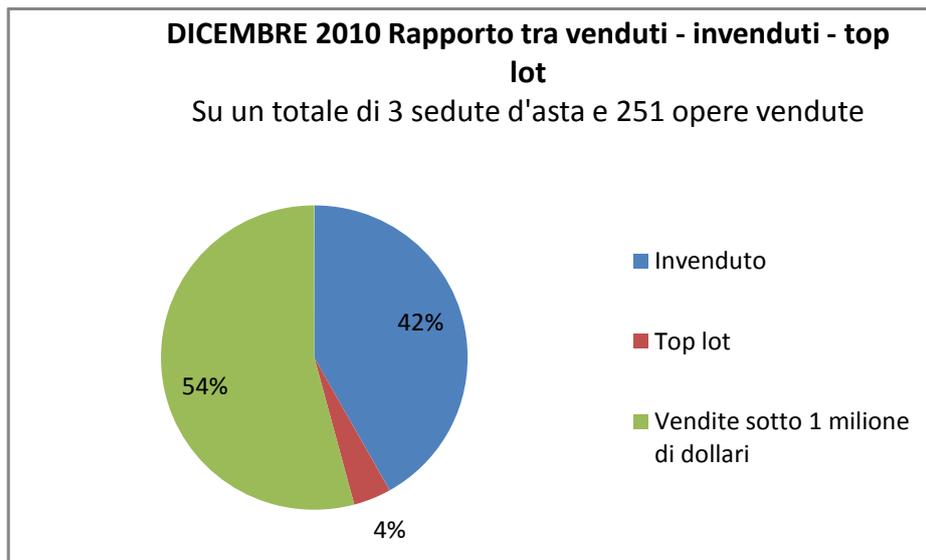
Fonte: elaborazione propria

NOVEMBRE 2010 Rapporto tra venduti - invenduti - top lot

Su un totale di 6 sedute d'asta e 605 opere vendute



Fonte: elaborazione propria



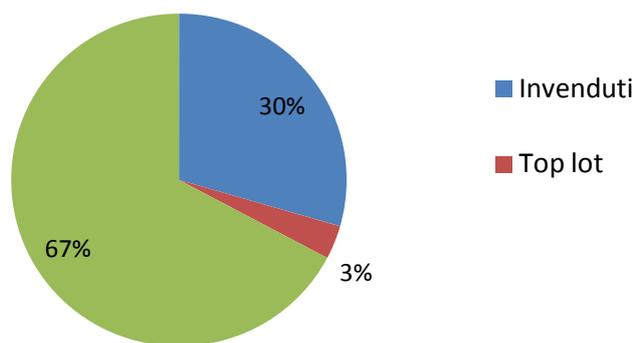
Fonte: elaborazione propria

2.3.3 Analisi quantitativa Christie's 2010

Per quanto riguarda l'analisi quantitativa e il confronto percentuale tra i top lots, gli invenduti e le vendite al di sotto di \$1 mln, risulta significativa l'analisi per i quattro mesi, Maggio, Giugno, Novembre e Dicembre, effettuata sulle movimentazioni d'asta anche di Christie's. I mesi più profittevoli sono Maggio e Novembre; in entrambi i casi su un numero piuttosto esiguo di sedute d'asta gli invenduti sono contenuti, la percentuale si aggira tra il 20% e il 30%, e si registra una buona percentuale di vendite al di sotto di \$1 mln. Diverso è il caso per i mesi di Giugno e Dicembre: a fronte di sole quattro sedute d'asta per ciascuno, i risultati sono piuttosto deludenti, poiché è alto il tasso di invenduti, il 47% a Giugno e il 74% a Dicembre, e non confortanti le vendite al di sotto di \$1 mln. In un quadro così sfaccettato, i risultati delle vendite record risultano costanti: la percentuale di top lots si attesta nei quattro mesi ad una media globale del 3%. È chiaro che le vendite di top lots devono essere considerate eccezionali e seppure nel loro numero esiguo costituiscono un'importante fonte di reddito per la casa d'asta. Un dato così costante e ripetutamente uguale può far pensare che la casa d'asta cerchi di garantirsi risultati eccezionali per ogni mensilità, in modo da far fronte a un basso numero di sedute d'asta in programma o di bilanciare il potenziale insuccesso di un'intera sessione mensile. Questo non è verificabile in modo assoluto, tuttavia se si potessero delineare con chiarezza le strategie di promozione e comunicazione attuate dalla casa d'asta, forse sarebbe possibile avanzare una conclusione più certa ed è quello che si cercherà di dimostrare nel capitolo successivo relativo alla comunicazione.

MAGGIO 2010 Rapporto tra venduti - invenduti - top-lot

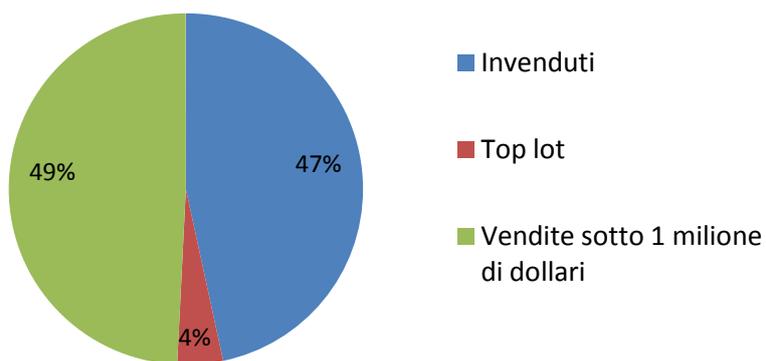
Su un totale di 10 sedute d'asta e 888 opere vendute



Fonte: elaborazione propria

GIUGNO 2010 Rapporto tra venduti - invenduti - top lot

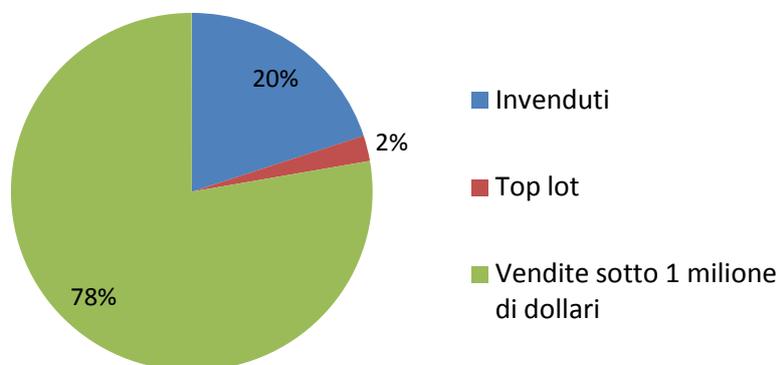
Su un totale di 4 sedute d'asta e 386 opere vendute



Fonte: elaborazione propria

NOVEMBRE 2010 Rapporto tra venduti - invenduti - top lot

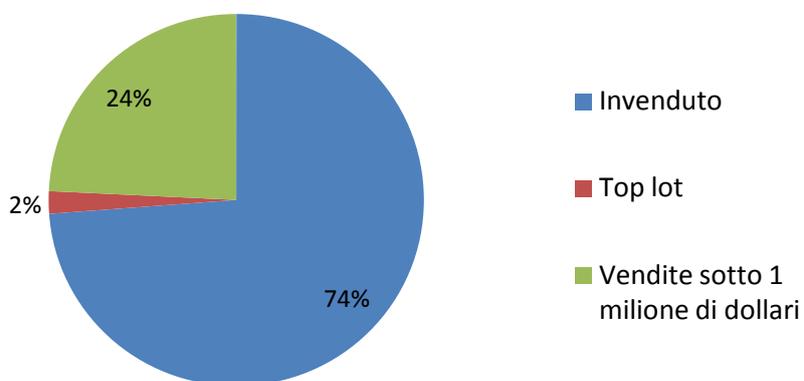
Su un totale di 8 sedute d'asta e 1088 opere vendute



Fonte: elaborazione propria

DICEMBRE 2010 Rapporto tra venduti - invenduti - top lot

Su un totale di 4 sedute d'asta e 462 opere vendute



Fonte: elaborazione propria

2.3.4 Considerazioni sui top lots

I risultati eccezionali dei top lots sono da confrontare in ogni caso con la globalità delle transazioni di ogni mensilità indicata, quindi anche con i lotti venduti sotto di \$1 mln e con gli invenduti. Da quest'analisi incrociata emerge come i top lots costituiscano costantemente una piccola percentuale sul totale delle vendite, perciò sono da ritenersi

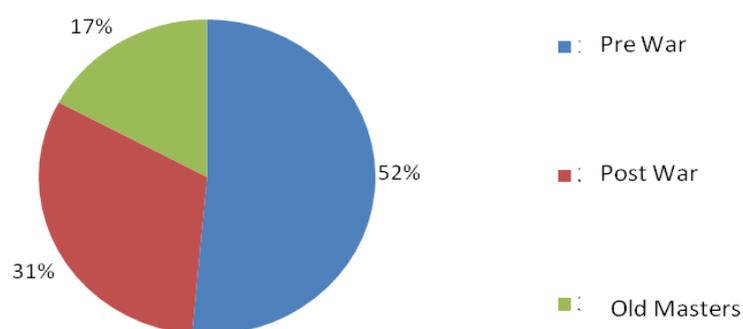
casi assolutamente straordinari. Tuttavia nonostante il loro numero esiguo, costituiscono un'elevata fonte di guadagno per l'asta, tanto da bilanciare gli insuccessi registrati con gli invenduti, e superando di gran lunga l'entrata economica derivante dalle transazioni normali. Pertanto i top lots sono una fonte importante di reddito per la casa d'asta, una risorsa di guadagno privilegiato per entrambe (Christie's e Sotheby's) e forse rappresentano dei veri e propri cuscinetti di salvataggio in caso di insuccesso di un'intera sessione di vendita.

2.3.5 Analisi dei top lots di Christie's a New York e Londra

Nelle sessioni dei quattro mesi considerati presso Christie's sono stati aggiudicati 80 top lots così suddivisi:

- 36 nella categoria *Pre-War Art* (15 a Maggio, 12 a Giugno, 5 a Novembre e 4 a Dicembre);
- 22 nella categoria *Post War Art* (9 a Maggio, 5 a Giugno, 6 a Novembre e 2 a Dicembre);
- 12 nella categoria *Old Masters e XIX Century* (1 a Maggio, 3 a Giugno, 4 a Novembre e 4 a Dicembre).

Christie's: top lot e indici della pittura



Fonte: elaborazione propria

L'analisi permette di evidenziare che la categoria *Pre-War Art* assorbe il 52% del mercato della casa d'aste Christie's, in modo particolare nei mesi di Maggio e Giugno, seguita dalla categoria *Post-War Art* con il 31% che riscontra un interesse costante nei mesi di Maggio, Giugno e Novembre. I mesi di Novembre e Dicembre hanno un mercato

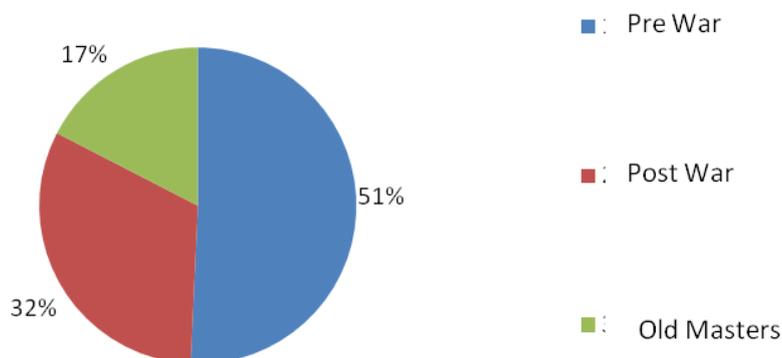
concentrato per la categoria *Old Masters* e *XIX Century*, che ottiene solo il 17% del mercato dei top lots.

2.3.6 Analisi dei top lots di Sotheby's a New York e Londra

Nelle sessioni dei quattro mesi considerati presso Sotheby's sono stati aggiudicati 69 top lots così suddivisi:

- 35 nella categoria *Pre War Art* (14 a Maggio, 12 a Giugno, 5 a Novembre e 4 a Dicembre);
- 22 nella categoria *Post War Art* (9 a Maggio, 5 a Giugno, 6 a Novembre e 2 a Dicembre).
- 12 nella categoria *Old Masters* e *XIX Century* (1 a Maggio, 3 a Giugno, 4 a Novembre e 4 a Dicembre).

Sotheby's: top lot e indici della pittura



Fonte: elaborazione propria

Il grafico mostra come il comparto pittorico *Pre-War Art* assorbe più del 50% del mercato delle aste; per l'altra metà il *Post-War Art* assorbe una percentuale superiore al 30% mentre l'*Old Masters* e *XIX Century* detiene una parte significativamente inferiore. Tra i lotti battuti in asta, facenti parte della categoria *Old Master* e *XIX Century* è da notare il prezzo di aggiudicazione record del dipinto di Alma Tadema, *The Finding of Moses*, aggiudicato a \$ 35,922,500 mln. Presenti anche tre opere di Canaletto che però hanno registrato un'aggiudicazione inferiore ai \$3.000.000 mln ciascuna.

Derain, Manet, Matisse, Monet e Picasso sono gli artisti che nella categoria *Pre War Art* sono presenti maggiormente e con prezzi di aggiudicazione al di sopra di \$10.000.000 mln.

Il numero di aggiudicazioni significativamente maggiore rispetto alle altre categorie può essere giustificato dalla presenza di un numero considerevole di opere impressioniste, che notoriamente conseguono successo sia nelle compravendite sia a livello espositivo con mostre d'arte o eventi sul tema-

Andy Warhol invece è la superstar della categoria *Post-War-Art*, ha infatti superato la cifra dei \$30.000.000 mln con l'aggiudicazione del *Self portrait (purple)* insieme ad un *Untitled* di Marc Rothko. Altre opere di Warhol presenti in asta, di Pollock, di Fontana e di Manzoni, hanno visto un *hammer price* attorno ai \$10.000.000 mln e talvolta cifre nettamente inferiori a questa soglia. Dai dati analizzati emergono delle differenze indicative per quanto riguarda il numero di aste e le relative aggiudicazioni per ciascuna categoria presso le sedi di New York e di Londra. In particolare abbiamo notato che per la categoria *Pre-War Art* si registra un numero simile di battute d'asta presso le due sedi e i prezzi di aggiudicazione dei rispettivi lotti hanno raggiunto cifre importanti superando di molto i \$10.000.000 mln. Per New York le quotazioni sono state tutte al di sopra di questa soglia, invece per Londra alcune opere sono state acquistate con prezzi nettamente inferiori, ovvero intorno al \$1.000.000 mln. Tra questi lotti si possono osservare alcuni nomi di artisti estremamente noti al grande pubblico, per esempio Egon Schiele. Si confermano tuttavia molto forti, per entrambe le sedi, le opere dei pittori impressionisti, Monet, Manet e Matisse, subito seguiti da Picasso e Modigliani.

Si riconfermano così le relazioni di alcuni indici di mercato¹¹ che affermano che, nonostante si riscontri un contenimento dei prezzi a livello generale rispetto agli anni passati, nel 2010 diverse opere impressioniste sono state battute a cifre record.

La situazione cambia invece quando l'attenzione si sposta verso gli altri comparti pittorici. Il maggior numero di aste per quanto riguarda il segmento *Old Master* e *XIX Century* si registra presso la sede londinese, mentre a New York se ne registrano maggiormente per l'arte post-moderna e contemporanea. A livello generale si può affermare che Europa e America mostrino delle scelte significativamente differenti per l'acquisto di opere d'arte. Queste scelte possono essere legate a una differente percezione di gusto legato evidentemente alla cultura di questi paesi. L'America da sempre ha puntato verso scelte d'investimento legate all'arte contemporanea e impressionista-moderna e risulta essere la piazza con i prezzi medi di aggiudicazione

¹¹ Cft. *Mps Art Pre War Old Index* in *Art Market Report 8*, Area Research Monte dei Paschi di Siena, febbraio 2011.

più alti, mentre Londra segue il trend americano, ma con prezzi medi più contenuti, poiché preferisce, così come generalmente in l'Europa, investimenti in arte nei comparti più stabili¹² e che sono più legati alla tradizione.

2.4 Stima Vs aggiudicazione: la forbice del successo

L'analisi dei *top lots* ha fatto emergere come alcuni di questi abbiano raggiunto prezzi di aggiudicazione molto elevati, superando il prezzo stimato più del 500% (in un caso fino al 700%¹³).

Abbiamo analizzato i top lots nel seguente modo:

- lotti che non riportano la stima oppure viene fornita su richiesta;
- lotti che hanno avuto aggiudicazioni entro la stima;
- lotti che hanno superato, ma di poco, la stima massima;
- lotti che hanno avuto una differenza tra stima e aggiudicazione maggiore a \$1.000.000 mln (differenza);
- lotti che sono stati aggiudicati al di sotto della stima minima.

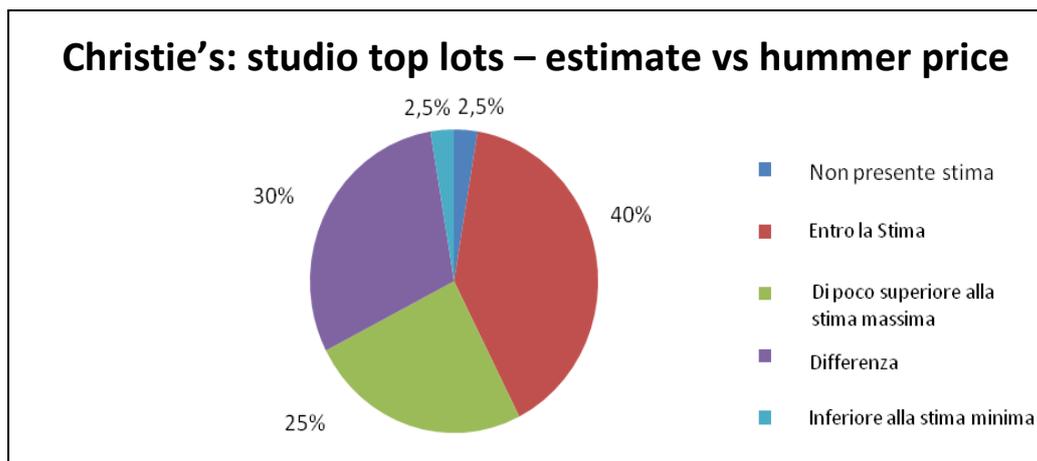
2.4.1 Christie's

TOP LOTS ANALIZZATI		
Non presente stima	n. lotti	2
Entro la stima	n. lotti	32
Di poco superiore alla stima massima	n. lotti	20
Differenza (aggiudicazione - stima massima = \$ 1.000.000)	n. lotti	24
Inferiore alla stima minima	n. lotti	2
	Tot.	80

Fonte: elaborazione propria

¹² Generalmente *Old Master* e *XIX Century*.

¹³ Si tratta del lotto 56 *The Finding of Moses* di Alma Tadema, battuto il 4 novembre 2010 a New York.

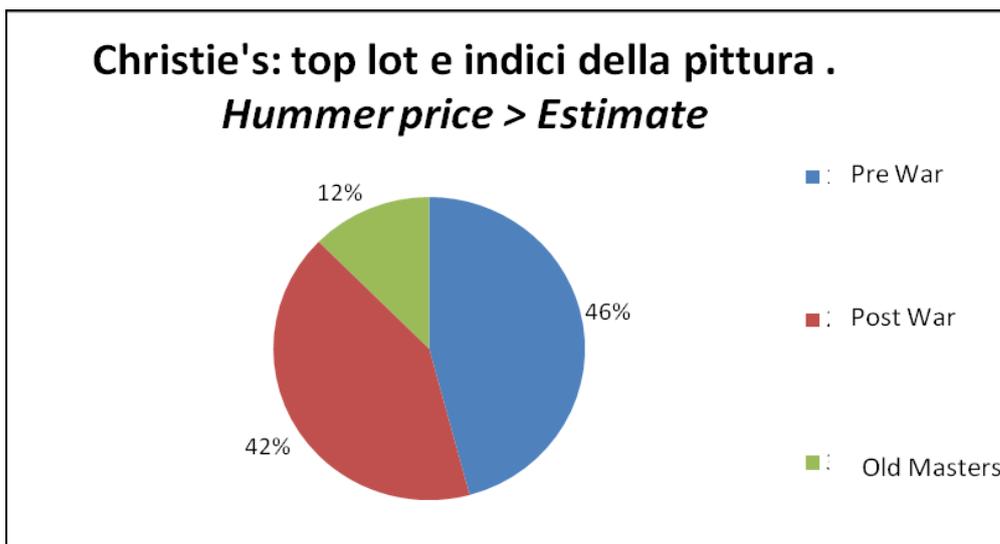


Fonte: elaborazione propria

Nelle sessioni d'asta Maggio/Giugno e Novembre /Dicembre dell'anno 2010 la casa d'aste Christie's ha presentato in asta e aggiudicato ad una cifra superiore di \$1.000.000 mln 80 lotti. Analizzando nello specifico: 32 opere (40% sul totale dei *top lots* aggiudicati) sono state aggiudicate entro il prezzo di stima e 20 opere (25% sul totale dei *top lots* aggiudicati) sono state aggiudicate ad un prezzo di poco superiore alla stima massima presentata dalla casa d'asta. Il dato più significativo riguarda 20 lotti (30% sul totale dei *top lots* aggiudicati) che hanno riscontrato una notevole differenza fra prezzo di stima e di aggiudicazione (*estimate* e *hammer price*).

L'opera *Flag* realizzata da Jasper Johns, soggetto realizzato dall'artista in diverse versioni già vendute dalla medesima casa d'asta, ha ottenuto il più alto prezzo di aggiudicazione fra le sessioni d'asta considerate (*hammer price*: \$28,642,500 mln comprensivo della commissione dell'acquirente), che supera notevolmente prezzo di stima (*estimate*) di \$13,642,500 mln, registrando la più alta differenza fra prezzo di stima e aggiudicazione. Soltanto 2 lotti (2,5% sul totale dei *top lots* aggiudicati) hanno registrato una aggiudicazione inferiore alla stima minima proposta; invece per due 2 lotti (Pablo Picasso, *Nude, Green Leaves and Bust* e Roy Lichtenstein, *Ohhh...Alright...*) la casa d'aste non ha reso pubblica la stima sul proprio sito web¹⁴.

¹⁴ www.christies.com



Fonte: elaborazione propria

I 24 lotti che hanno evidenziato maggiore differenza fra stima e aggiudicazione sono così suddivisi per l'anno 2010:

- 14 lotti aggiudicati nel mese di Maggio;
- 1 lotto aggiudicati nel mese di Giugno;
- 6 lotti aggiudicati nel mese di Novembre;
- 3 lotti aggiudicati nel mese di Dicembre.

I lotti sono suddivisi nello specifico secondo gli indici della pittura:

- 11 *Pre-War Art* (8 nel mese di maggio, 3 nel mese di novembre);
- 10 *Post-War Art* (7 nel mese di maggio, 1 nel mese di giugno, 2 nel mese di novembre);
- 3 *Old Master e XIX Century* (3 nel mese di dicembre).

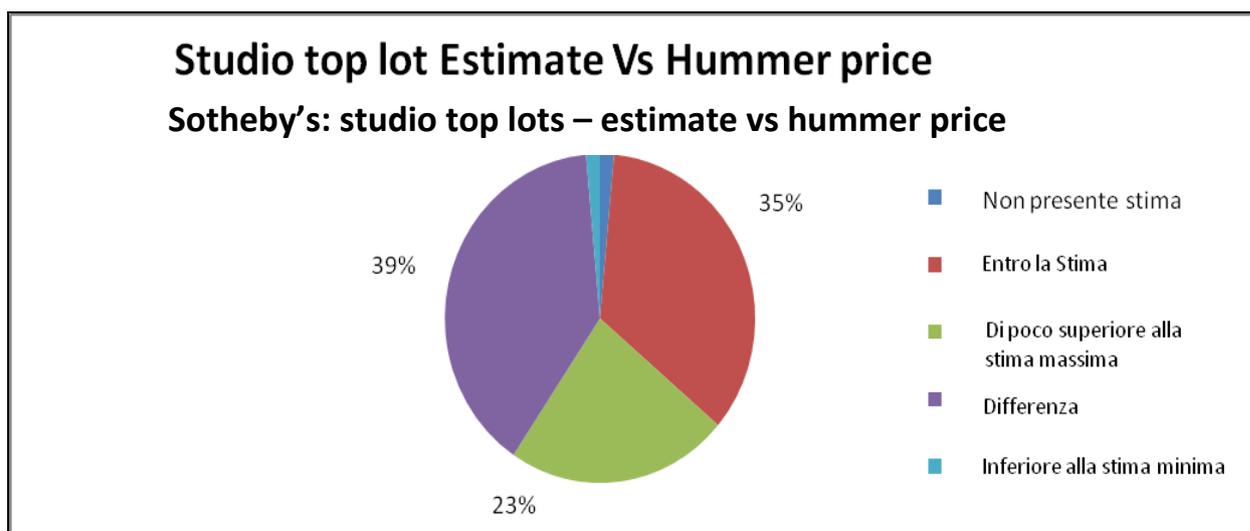
Tale analisi permette di evidenziare una maggiore concentrazione di vendite a stime considerevoli (*hammer price* > 1 milione di \$ rispetto alla stima massima) nel mese di maggio, prevalentemente relative all'indice *Pre-War Art (Impressionist & Modern Art)* mentre solo nel mese di dicembre sono state aggiudicate le opere appartenenti all'indice *Old Master XIX Century*. Dallo studio condotto sui cataloghi di Christie's si evince che la maggior parte delle opere proviene da collezioni private e gallerie private fra cui 6 della categoria *Post-War and Contemporary* dalla Galleria di Leo Castelli. Esaminando i passaggi di proprietà delle opere emerge che 3 opere *Studio Painting* di Robert Rauschenberg, *Femme nue couchée*, *Gabrielle* di Pierre-Auguste Renoir, *Campbell's Soup* di Andy Warhol sono già passate in asta fra il 1977 e il 1982 presso la stessa casa d'asta Christie's nella sede di New York, mentre soltanto un'opera *Mann*

und Frau (Umarmung) di Egon Schiele è passata in asta per 2 volte da Sotheby's rispettivamente negli anni 1986 e 2001.

2.4.2 Sotheby's

TOP LOTS ANALIZZATI	
Non presente stima	n. lotti 1
Entro la stima	n. lotti 24
Di poco superiore alla stima massima	n. lotti 16
Differenza (aggiudicazione - stima massima = \$ 1.000.000)	n. lotti 27
Inferiore alla stima minima	n. lotti 1
	Tot. 69

Fonte: elaborazione propria



Fonte: elaborazione propria

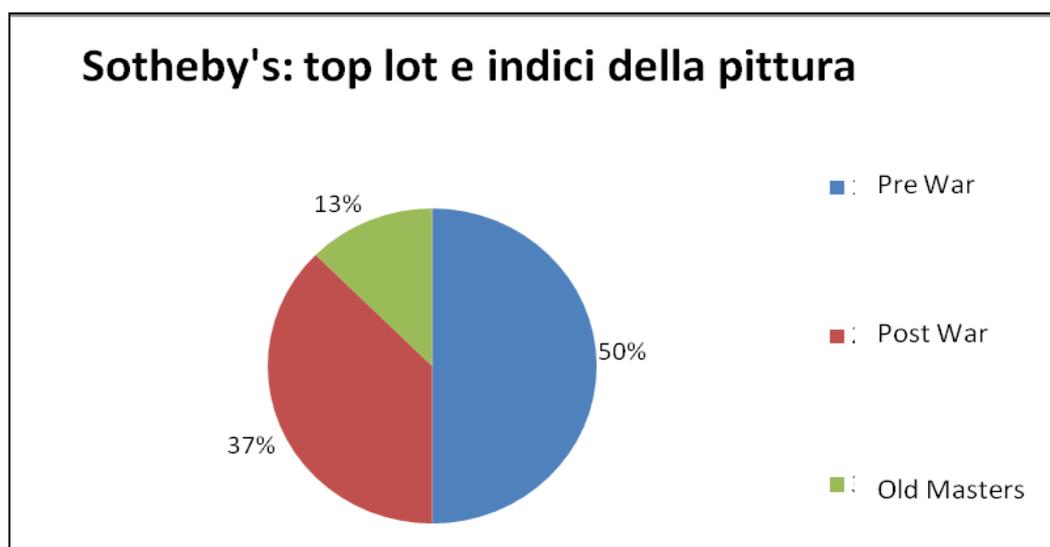
Il grafico mostra con più efficacia e in termini percentuali questa suddivisione. Ben il 39% dei lotti è stato aggiudicato superando la stima di \$1.000.000 mln, il 35% entro la stima, il 23% di poco superiore alla stima massima. Il lotto in cui non è presente la stima è l'opera di Amedeo Modigliani, *Nu assis sur un divan (la belle romaine)*, aggiudicato alla cifra record di \$68,962,500 mln. La motivazione per cui il range delle quotazioni stimate non sia pubblicato, ma disponibile solo su richiesta non è possibile saperlo con certezza. Da ricordare però che questa è stata un'aggiudicazione storica da record, che

ha visto altri importati opere, anche dello stesso Modigliani¹⁵, passare in asta durante i due giorni in cui si sono svolte le gare. L'offerta di opere di Modigliani è sempre più rara e ciò influenza notevolmente i prezzi di stima e di aggiudicazione. Nel 2010 solamente sette dipinti sono stati messi in asta, solo tre dei quali di alta qualità¹⁶.

2.4.3 I casi di successo di Sotheby's

Nelle sessioni d'asta dei mesi di Maggio-Giugno e Novembre-Dicembre della casa d'asta Sotheby's sono stati riscontrati 69 lotti definiti *top lots*. Dei 69 lotti, solamente 16 hanno mostrato una differenza tra il prezzo di aggiudicazione e la stima maggiore di \$1.000.000 mln [vedi TAB PROVENIENZE], e si suddividono nelle tre categorie in:

- 8 per *Pre War Art* (3 a maggio, 3 a giugno e 2 a dicembre),
- 6 *Post War Art* (3 a maggio, 2 a novembre e 1 a dicembre).
- 2 per *Old Master* e *XIX Century* (1 a novembre e 1 a dicembre),



Fonte: elaborazione propria

Dai cataloghi della casa d'asta Sotheby's per i lotti appena elencati è stato possibile rintracciare la provenienza. Osservando i vari passaggi di proprietà si è notato che la maggior parte di questi è avvenuta tra collezionisti privati e gallerie d'arte, ma anche tra fondazioni e musei. Alcune opere invece sono state acquistate da collezionisti privati tramite l'intermediazione delle case d'asta Sotheby's e Christie's. Altre volte invece, si è notato come siano state le case d'asta stesse a essere proprietarie dei lotti. Tra tutte le opere quella cui si è fatta maggiore attenzione è stata *The Finding of Moses* di Alma

¹⁵ Come le opere *Jeanne Hebuterne (with hat)* battuta a 17 milioni di dollari e la scultura *Head* a 46,6 milioni di dollari.

¹⁶ Cft. *Art Market Trend 10*, © 2011 *artprice.com*.

Tadema che ha raggiunto il prezzo di aggiudicazione di \$35,922,500 mln. La forbice di stima indicata dal catalogo riportava \$3,000,000 mln — \$5,000,000 mln facendo registrare quindi una differenza tra il prezzo di aggiudicazione e la stima massima di \$30,922,500 mln. Nel 1935 un collezionista lo acquistò tramite la casa d'asta Christie's e nel 1942 un altro collezionista ne entrò in possesso sempre tramite l'intermediazione di Christie's. Nel 1960 un collezionista newyorkese lo acquistò invece tramite la casa d'asta Sotheby's e infine nel 1995 un collezionista privato ne prese il possesso di nuovo tramite Christie's.

Un altro lotto che richiama l'attenzione è il *Self portrait (purple)* di Warhol aggiudicato alla cifra di \$32,562,500 mln e appartenuto a Tom Ford, celebre stilista che è stato direttore creativo della casa di moda Gucci. L'opera, di proprietà dell'*Andy Warhol Foundation for Visual Arts*, fu acquistata nel 1998 dalla Galleria Anthony d'Offay di Londra. Quando Ford acquistò quest'opera dalla Galleria d'Offey non è possibile saperlo poiché le trattative private non sono rese pubbliche come le battute d'asta. Può avere senso pensare che Ford abbia acquistato l'opera nel 2004 quando lasciò la direzione creativa di Gucci¹⁷. Questo celebre passaggio di proprietà, nonostante non sia riportato nell'elenco delle provenienze del catalogo ufficiale, può essere stato tenuto in considerazione da tutti i possibili *buyers* presenti il giorno dell'asta e quindi il prezzo di aggiudicazione, che ha superato la stima massima di ben \$17.000.000 mln, può essere stato così alto poiché l'opera, di là dell'indubbia qualità e della sua importanza per il soggetto e il periodo in cui è stata creata, sia appunto appartenuta al celebre stilista.

¹⁷ Dall'articolo *Spring 2010 Post-War & Contemporary Art Auctions in New York* di Brian Appel pubblicato sul sito web www.brianappleart.com [consultato il 22/04/2011].

3. LA COMUNICAZIONE DELLE ASTE

3.1 *Analisi della comunicazione primaria. Il pre-asta: un momento fondamentale*

Uno step importante della nostra indagine è stato lo studio della comunicazione primaria ovvero le strategie di comunicazione che le due case d'asta Christie's e Sotheby's attuano per promuovere le proprie sedute di vendita. A tal fine sono stati ricercati, attraverso media *on-line* e *off-line*, alcuni articoli dedicati alle differenti aste avvenute nei periodi presi in esame, Maggio-Giugno e Novembre-Dicembre 2010 nelle sedi di Londra e New York. L'analisi degli articoli ha fatto emergere alcuni elementi interessanti, molti dei quali comuni per entrambi i soggetti in esame.

3.1.1 *Il caso Christie's*

Per quanto riguarda Christie's si osservi la casistica qui sotto riportata, articolo di Camilla Vinassa de Regny pubblicato su www.arslife.com, 15 Aprile 2010, in relazione all'asta 2314 di Christie's tenutasi l'11 maggio 2010 a New York, Rockefeller Plaza, e posta in appendice.

UNA GRANDE OPERA DI YVES KLEIN A MAGGIO A NEW YORK

Il mese prossimo a New York, Christie's presenta nella sessione Post-War and Contemporary Art un'opera monumentale dell'artista francese Yves Klein. Per la prima volta offerta sul mercato americano ANT 93, *Le Buffle* (Il Bufalo), 1960-61, è un capolavoro di grandi dimensioni (177.8 x 280.4 cm) della serie delle *Anthropométrie*, che si pensa possa raggiungere una cifra di vendita intorno ai 10 milioni di dollari. Una scommessa per un artista che negli anni Sessanta era stato altamente incompreso ma che sembra stia risvegliando interesse tra i collezionisti d'oltre oceano.

La vendita all'asta di ANT 93, *Le Buffle* coincide infatti con una grande retrospettiva dedicata ad Yves Klein in America dopo trentanni circa dall'ultima allestita al Rice Museum di Houston nel 1982, una mostra itinerante che venne ospitata anche al Museum of Contemporary Art di Chicago e a New York al Solomon R. Guggenheim Museum. Dal 20 maggio 2010 infatti l'artista francese viene celebrato negli Stati Uniti in Yves Klein: *With the Void, Full Powers* allestita al Hirshhorn Museum and Sculpture Garden, Washington D.C. e successivamente ospitata dal Walker Art Center di Minneapolis, dal 23 ottobre 2010 fino al 13 febbraio 2011.

Lo scorso febbraio nelle aste di Londra i lavori di Yves Klein si sono dimostrati solidi, realizzando un totale di £16,355,500/\$25,576,169 e solo per le vendite di Christie £10,234,500/\$15,988,406. L'opera *Relief éponge* (bassorilievo di spugna dorata RE47II) ha totalizzato £5.9 million (\$9.1 million), il risultato più alto per un'opera di questo tipo in Europa dall'ottobre 2008. Il lotto ANT 5, invece ha raggiunto i £4.1 million (\$6.4 million), più di tre volte la stima di partenza e dieci volte superiore al risultato dell'ultima asta di Londra nel 2001 quando toccò le £388,500. Risultati così ottimistici riflettono l'interesse crescente per il Movimento Zero di cui l'opera ANT 93, *Le Buffle* può dirsi un perfetto rappresentante e la riscoperta di un protagonista della scena artistica del dopoguerra che avrebbe influenzato le generazioni a venire.

L'OPERA

ANT 93, Le Buffle (Il Bufalo) venne realizzato tra il 1960 e il 1961 è un'opera di ampie dimensioni che fa parte dell'ultima grande serie creata dall'artista prima della sua prematura dipartita all'età di 34 anni per infarto. Le fotografie dell'artista nel suo appartamento parigino all'inizio degli anni Sessanta documentano come *ANT 93, Le Buffle* (Il Bufalo) facesse bella mostra alle pareti del soggiorno di Klein. Altri pezzi di questa stessa serie di *Anthropométrie* si possono ammirare al Centre Pompidou di Parigi e al Guggenheim Museum di Bilbao.

ANT 93, Le Buffle dipinta nell'inconfondibile 'International Klein Blue', il pigmento brevettato che l'artista registrò a suo nome per il quale è internazionalmente riconosciuto, è un lavoro che cattura e propone la fascinazione per i movimenti, per le forme e gli esseri umani di Klein. Sopra un supporto di grandi dimensioni l'artista francese costruì una coreografia di movimenti, con i corpi formosi delle modelle impregnati di pittura IKL, creando un componimento armonioso di geometrie e macchie che danno vita ad una sagoma zoomorfa, il bufalo, del sottotitolo.

N. Rosenthal in *Assisted Levitation: The Art of Yves Klein* (pp.89-135, Yves Klein 1928-1962: A Retrospective, exh. cat., Houston, 1982, p. 124) così cita le parole di Yves Klein: *<Personalmente non tenterei mai di spalarmi vernice sul corpo per diventare un pennello vivente. All'opposto indosserei più volentieri il mio smoking con i guanti. Non potrei mai pensare di insozzarmi le mani con il colore. Isolata e distante, l'opera d'arte si deve completare autonomamente prima per i miei occhi e poi sotto il mio comando. Così appena il lavoro è realizzato, io sono lì davanti, presente alla cerimonia, senza una macchia, calmo, rilassato, sempre all'altezza e pronto a riceverlo appena si materializza nel mondo tangibile>*.

NOTA BIOGRAFICA

Yves Klein (Nizza 1928 - Parigi 1962) è tra gli artisti più significativi del dopoguerra. All'inizio degli anni Cinquanta trascorse un periodo in Giappone per diventare insegnante di judo, ritornò a Parigi nel 1954 dove trovò grande visibilità per i suoi dipinti monocromi e in seguito con *Le vide*, una mostra d'avanguardia tenutasi nel 1958 costituita da una galleria vuota con muri bianchi e grandi vetrine vuote. Yves Klein sperimentò varie forme di pittura tra cui spugne e rulli. Nel 1960 presentò per la prima volta una nuova serie di lavori intitolati *Anthropométrie* in cui la pittura veniva applicata su tela usando i corpi nudi di modelle che Klein definiva 'pennelli viventi'. Spesso l'artista francese dirigeva le sue performance pittoriche vestito in abito da sera e indossando immacolati guanti bianchi, con l'accompagnamento musicale di un'orchestra che suonava la sua *Symphonie Monotone*. Una sola nota riprodotta per dieci minuti e alternata ad altrettanti minuti di silenzio. Questo tipo di lavori sollevò grande attenzione in Europa e l'*Anthropométrie* divenne una delle serie più note dell'artista.

*All'asta Post-War and Contemporary Art Evening di New York dell'11 maggio oltre al lavoro di Yves Klein saranno presentate anche opere appartenenti alla collezione privata di Michael Crichton, l'autore di *Jurassic Park*, il creatore della serie tv *ER* nonché acclamato scrittore americano. Tra gli highlights di Jasper Johns, *Flag*, 1960-66, encausto, una delle più famose opere d'arte del dopoguerra ad essere messa all'asta.

Fonte: articolo di Camilla Vinassa de Regny, pubblicato il 15 Aprile 2010, [www.arslife.com]. Articolo in relazione all'asta 2314 Christie's tenutasi l'11 maggio 2010 (NY, Rockefeller Plaza).

È chiaro come la comunicazione pre-asta di Christie's verta principalmente su quattro contenuti:

1. indicazione del periodo in cui si terrà l'asta;
2. sede dell'asta;
3. descrizione del "pezzo forte" tra i lotti in vendita e notizie dell'artista esecutore;
4. indicazione dei prezzi di aggiudicazione di opere dello stesso autore oppure appartenenti alla stessa corrente artistica.

In generale appare evidente come la volontà sia quella di fornire più informazioni possibili sulle opere ritenute "forti", in grado cioè di attirare un pubblico vasto ed eterogeneo aumentando così il numero di potenziali di acquirenti e magari il prezzo di aggiudicazione finale. Vera strategia di *marketing* è poi paragonare le stime dei nuovi lotti con i prezzi di aggiudicazione precedenti di opere ad essi simili, realizzate quindi dal medesimo artista o appartenenti alla stessa corrente artistica.

3.1.2 Il caso Sotheby's

La strategia di comunicazione della casa d'asta Sotheby's è simile a quella analizzata per la casa rivale. Si vedano anche in questo caso l'esempio di seguito riportato e quelli posti in appendice.

CENTOQUARANTA OPERE DEI PIÙ GRANDI ARTISTI

All'asta i tesori nascosti alla follia nazista

Battuti dipinti di Picasso, Cézanne, Gauguin e Renoir



«Arbres a Collioures» di Derain valutata tra i 10 e 15 milioni di euro (dal web)

MILANO - Nel 1939 furono nascoste in una cassaforte di una banca parigina per sfuggire alle razzie naziste. Da allora, e per oltre 70 anni, non sono mai più apparse in pubblico e per diversi decenni molti collezionisti hanno temuto che fossero andate irrimediabilmente perdute. Centoquaranta opere dei più grandi artisti del XX secolo saranno battute all'asta da Sotheby's il prossimo giugno a Parigi e Londra. Tra i gioielli di questo tesoro «perduto» e poi ritrovato, ribattezzato collezione Vollard (dal nome del grande mercante d'arte francese Ambroise Vollard a cui appartennero i capolavori) compaiono dipinti di Picasso, Derain,

Cézanne, Gauguin e Renoir.

LE DUE ASTE - La prima asta si terrà il 22 giugno a Londra. I collezionisti si contenderanno l'opera "Arbres a Collioures" di André Derain, uno dei più importanti esponenti del movimento fauve. Secondo gli esperti di Sotheby's il dipinto, che fu esposto nel 1905 al famoso Salon d'Automne di Parigi, dovrebbe essere battuto all'asta per una cifra che oscilla tra i 10 e i 15 milioni di euro. Il resto della collezione, che dovrebbe raccogliere circa 3 milioni di euro, sarà organizzata a Parigi il 29 giugno. Le più importanti opere in vendita saranno un ritratto di Emile Zola dipinto da Cézanne tra il 1862 e il 1864 e che potrebbe raggiungere la cifra di 800.000 euro e "Repas frugal" (Pasto frugale) di Picasso dipinto nel 1904 e che è stimato tra i 250.000 e i 400 mila euro.

STORIA LEGGENDARIA DELLA COLLEZIONE - Ciò che rende la collezione Vollard ancora più straordinaria è la sua leggendaria storia. Nel 1939 il collezionista che aveva raccolto tutte queste opere morì in un incidente d'auto. Il suo amico e collega jugoslavo di origine ebraica Erich Slomovic, mentre incombeva la guerra e la minaccia dell'invasione nazista della Francia, decise di nascondere le opere in una cassaforte della Société Générale di Parigi. Slomovic tornò in Jugoslavia, fu catturato e ucciso dai nazisti nel 1942. Per oltre quaranta anni nessuno seppe che nella cassaforte erano custoditi tanti capolavori. La svolta nel 1979, quando i dirigenti della Société Générale di Parigi decisero di aprire la cassaforte. Sono seguite lunghe battaglie legali e accesi scontri per stabilire quali fossero le giuste procedure da seguire. Alla fine Sotheby's è riuscita a mettere le mani sulla collezione e a organizzare le due aste che permetteranno per la prima volta al pubblico di ammirare il tesoro perduto: «Questa collezione è ciò che gli anglosassoni definiscono una capsula del tempo, ovvero un pezzo di storia ben conservato che riappare improvvisamente» ha dichiarato entusiasta a «Le Monde» Samuel Valette, uno degli esperti della casa d'aste britannica.



Fonte: articolo di Francesco Tortora, pubblicato il 23 Aprile 2010, [www.corriere.it]. Articolo in relazione alle aste Sotheby's tenutesi 22-29 giugno 2010 (Londra e Parigi).

Gli elementi principali che emergono dagli articoli sono:

1. periodo in cui si terrà l'asta;
2. sede dell'asta;
3. notizie di vario genere sui "pezzi forti" in vendita;
4. indicazione prezzo di stima dei lotti.

Osservando la casistica degli articoli riportati qui sopra e in allegato si nota come la comunicazione pre-asta di Sotheby's punti soprattutto sul fornire informazioni piuttosto approfondite sulle opere più interessanti tra i lotti in vendita e, come Christie's, ne

divulghi il prezzo di stima e il valore. Concludendo, l'analisi parallela effettuata su alcuni articoli pubblicati *su media cartacei* e *on-line* evidenzia come la comunicazione pre-asta tenda da un lato a promuovere la seduta d'asta, indicando al principio delle notizie data e luogo in cui essa si terrà, e dall'altro a diffondere informazioni tecniche e storiche dei lotti in vendita, specialmente sui lotti "forti", di artisti noti o provenienti da collezioni d'eccellenza. Di questi ultimi, viene indicato anche il prezzo di stima, spesso giustificato attraverso il paragone con i prezzi di aggiudicazione di opere simili precedentemente acquistate in asta. Queste strategie permettono alle due case d'asta di comunicare le proprie iniziative ad un pubblico il più eterogeneo possibile accrescendo così il numero di potenziali acquirenti, tuttavia la comunicazione punta ad arrivare al *target* d'interesse: intenditori (attirati probabilmente dai lotti più importanti e di conseguenza più costosi) e appassionati d'arte (magari interessati ad opere meno famose e costose ma ugualmente apprezzabili e soddisfacenti). Se ne deduce che una tale comunicazione diffusa e massmediatica punta a generare interesse e aspettative elevate per un *target* (alto) di potenziali acquirenti di top lots.

3.2. Mostre, eventi e fiere: diversi canali per una strategia di comunicazione congiunta?

3.2.1 Le mostre collettive

Un aspetto che si è ritenuto opportuno verificare in questa sede è se gli acquirenti dei lotti, aggiudicati durante le sedute prese in esame, possano essere stati influenzati dalla precedente visione di alcune mostre d'arte. Sostanzialmente ci si chiede se mostre d'arte, eventi espositivi (e come vedremo poi anche fiere o turismo) siano elementi di una strategia di comunicazione mirata e istituita dalle case d'asta per mettere in evidenza artisti prossimi alla vendita. Con questo fine si è dunque proceduto nella ricerca di tutte quelle mostre, avvenute in un periodo compreso tra il 2007 e il 2011, che potessero essere associabili agli straordinari risultati d'asta ovvero ai top lots battuti da Christie's e Sotheby's nelle sedi di Londra e New York nel 2010. Per l'analisi si è deciso di analizzare le mostre d'arte moderna e contemporanea rispettando la divisione in categorie proposta dalle stesse case d'asta ossia *Pre-War-Art* e *Post-War-Art*¹⁸. Dall'indagine, svolta attraverso la ricerca di mostre ed eventi su media on-line e tradizionali, nazionali e internazionali, emergono interessanti risultati: si sono svolte

¹⁸ La categoria *Old Masters* non è stata presa in considerazione in questa sede poiché si ritiene già ampiamente storicizzata e di conseguenza apprezzata dai compratori.

infatti diverse mostre inerenti alla *Pre-War-Art* soprattutto in Europa e in particolare in Italia, Austria e Portogallo (riportate nell'elenco che segue).

Titolo mostra	Data e Luogo
<i>Dalla scena al dipinto. La magia del teatro nella pittura dell'Ottocento. Da David a Delacroix, da Füssli a Degas</i>	6 Febbraio - 23 Maggio 2010, Mart, Rovereto
<i>Tagli d'artista: una storia lunga un secolo</i>	15 Maggio 2010 - 7 Gennaio 2011, Galleria nazionale d'arte moderna e contemporanea, Roma
<i>Vienna 1900, Klimt, Schiele e il loro tempo</i>	26 Settembre 2010 – 16 Gennaio 2011 Fondazione Beyler, Basilea
<i>Chaos and Classicism: art in France, Italy, Germany and Spain, 1918-1936</i>	22 Febbraio 2011 - 15 Maggio 2011, Guggenheim Museum, Bilbao

Per quanto riguarda la categoria *Post-War-Art* l'analisi incrociata tra risultati d'asta ed eventi-mostre, le associazioni risultano ancora più forti: mostre in Italia e USA sui grandi nomi dell'arte che sono stati anche i grandi protagonisti delle battute record del 2010 (si veda l'elenco di mostre principali di seguito riportate in tabella).

Titolo mostra	Data e Luogo
<i>Pop Art! 1956-1968</i>	26 Ottobre 2007 - 27 Gennaio 2008, Scuderie del Quirinale, Roma
<i>Arte americana 1850-1960. Capolavori dalla Phillips Collection</i>	5 Giugno - 12 Settembre 2010, MART, Rovereto
<i>Seductive Subversion: Women Pop Artists 1958 - 1968</i>	15 Ottobre 2010 - 9 Gennaio 2011, Brookling Museum, NY.

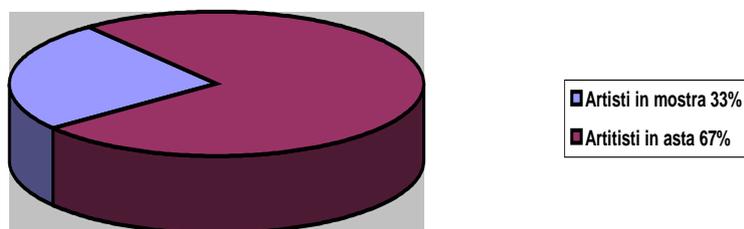
È verosimile che i gusti dei compratori in asta possano essere stati influenzati dalla visita di tali mostre, allestite perlopiù in luoghi rinomati, di grande credibilità e risonanza del panorama artistico. È pure interessante riflettere sul fatto che, probabilmente, alcune mostre post-asta siano state realizzate approfittando del successo che alcune opere hanno guadagnato successivamente al loro passaggio in asta.

3.2.2 Le mostre monografiche

Dopo aver analizzato le mostre internazionali che riguardavano le categorie di nostro interesse (*Pre-War* e *Post-War Art*), si è cercato d'individuare anche esposizioni ad alto richiamo e dedicate più in specifico a singoli o piccoli gruppi di artisti¹⁹. Anche in questo caso l'obiettivo era quello di evidenziare eventuali influenze che l'esperienza museale potesse aver avuto sui futuri acquirenti per l'acquisto di lotti in asta e, di conseguenza, anche sui risultati battuti da Christie's e Sotheby's nel 2010²⁰.

In seguito alla ricerca effettuata si è potuto constatare come siano state numerose le esposizioni dedicate ad artisti d'arte moderna e contemporanea, sicuramente maggiori rispetto a quelle incentrate solo sui protagonisti dell'arte antica. Si è deciso così, anche in questo caso, di focalizzare l'attenzione soprattutto su queste due categorie, che sicuramente suscitano maggiore interesse da parte degli acquirenti e nel mondo delle vendite. L'analisi ha evidenziato aspetti particolarmente interessanti: è emerso infatti che molte delle opere battute a prezzi record nelle aste di Maggio, Giugno, Novembre e Dicembre, fanno parte della produzione di artisti che sono stati protagonisti di mostre avvenute in città internazionali.

In particolare, ponendo l'attenzione sui risultati d'asta di questi mesi di Christie's, notiamo che i top lots *Pre-War Art*, e dunque le aggiudicazioni a prezzi maggiori, sono opere di artisti dei quali un buon numero è stato proposto (spesso anche più di una volta) in mostre avvenute precedentemente o contemporaneamente alle aste (si veda allegato in appendice: *Pre-War-Art* delle aste di Maggio, Giugno, Novembre e Dicembre di Christie's). Si è infatti verificato che su 41 lotti venduti sopra 1 milione di dollari, fosse presente la produzione di 24 diversi pittori e che di questi ben 8 sono stati portati in mostra, per una percentuale del 33%.



Il 33% degli artisti aggiudicati nelle aste di arte moderna di Christie's
corrisponde anche a quelli in mostra
Fonte di elaborazione propria

¹⁹ Come per le mostre per categorie, ci si è focalizzati anche in questo caso su esposizioni avvenute dal 2007 al 2011.

²⁰ Sempre considerando le sedi di Londra e New York.

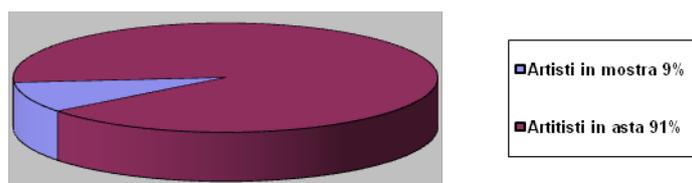
Inoltre è importante considerare quante opere di questi artisti siano state vendute nel periodo analizzato: in questo caso 19 su un complessivo di 41 tele, per una percentuale del 47%.

Artista	N° mostre con opere artista	N° opere aggiudicate in asta	Aggiudicazione più alta in asta
Picasso	5	11	\$51,585,698
Matisse	2	2	\$15,090,500
Dali	1	1	\$1,142,500
Mirò	1	1	\$10,330,500
Schiele	2	1	\$7,362,500
Gris	1	1	\$28,642,500
Klimt	2	1	\$27,901,055
Van Gogh	1	1	\$13,357,855

Una percentuale davvero significativa che ci induce a pensare che, soprattutto in questo caso, l'effetto comunicativo delle esposizioni abbia particolarmente inciso sui risultati ottenuti in asta. Da non dimenticare è comunque l'indiscusso riconoscimento di tali artisti nel panorama artistico, aspetto che sicuramente gioca un rilevante ruolo nell'aggiudicazione dei lotti.

Meno significativa, ma comunque interessante, è la corrispondenza tra mostre e alcune aggiudicazione d'arte moderna di Sotheby's, dove pare meno evidente l'influenza che le esposizioni possano aver avuto sulle vendite (si veda allegato in appendice *Post-War-Art* delle aste di Maggio, Giugno, Novembre e Dicembre di Sotheby's).

In questo caso si è verificato che su 44 lotti, aggiudicati sopra 1 milione di dollari, fosse presente la produzione di 33 artisti e che di questi solo 3 sono stati portati in mostra, per una percentuale del 9%.



Il 9% degli artisti aggiudicati nelle aste d'arte moderna di Sotheby's corrisponde anche a quelli in mostra
Fonte elaborazione propria

Anche in questo caso è importante mettere in relazione le mostre avvenute e il numero di opere vendute per ogni singolo artista.

Artista	N° mostre con opere artista	N° opere aggiudicate in asta	Aggiudicazione più alta in asta
<i>Picasso</i>	5	1	\$9,322,500
<i>Matisse</i>	2	3	\$28,642,500
<i>Schiele</i>	2	1	\$1,111,270

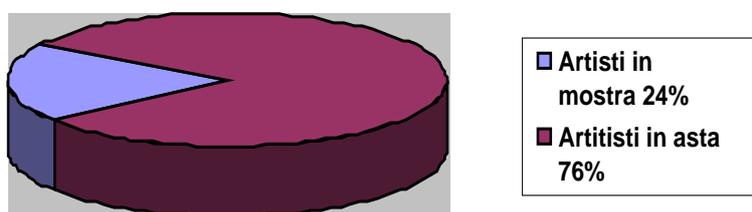
Al contrario di Christie's, Sotheby's ha riscontrato un successo inferiore nella vendita delle opere degli artisti in mostra: sono stati venduti solo 5 lotti degli stessi pittori su un totale di 44 aggiudicazioni, per una percentuale del circa 12%.

Di seguito vengono riportate le mostre che trattavano d'artisti d'arte moderna nel periodo tra il 2007 e il 2011, con la loro possibile correlazione i risultati delle aste:

Titolo mostra	Data e Luogo
<i>The Real Van Gogh. The artist and his letters</i>	23 Gennaio – 18 Aprile 2010, Royal Academy, Londra
<i>Picasso: Peace and Freedom</i>	21 Maggio-30 Agosto 2010, Tate Liverpool. 22 Settembre 2010 - 16 Gennaio 2011- Albertina, Wien
<i>Picasso: The Mediterranean Years (1945 - 1962)</i>	4 Giugno - 28 Agosto 2010, Gagosian Britannia Street, Londra
<i>Gauguin</i>	30 Settembre 2010 - 16 Gennaio 2011, Tate Modern, Londra
<i>Cézanne to Picasso: Paintings from the David and Peggy Rockefeller Collection</i>	17 Luglio – 31 Agosto 2009, MOMA , NY
<i>Picasso: Themes and Variations</i>	28 Marzo - 6 Settembre 2010, MoMa, N.Y.
<i>Matisse: Radical Invention, 1913-1917</i>	18 Luglio - 11 Ottobre 2010, MoMa, New York
<i>Schiele e il suo tempo</i>	25 Febbraio - 6 Giugno 2010, Palazzo Reale, Milano
<i>Vienna 1900, Klimt, Schiele e il loro tempo</i>	26 Settembre - 16 Gennaio 2011 Fondazione Beyler a Basilea
<i>Cézanne, Picasso e Mondrian a L'Aja,</i>	17 Ottobre 2009 - 24 Gennaio 2010, Gemeentemuseum Den Haag , L'Aja
<i>El Greco a Dali</i> (in mostra Pablo Picasso, Juan Gris, Joan Miró, Salvador Dalí)	dal 12 Marzo 2010 – 1 Agosto 2010, Jacquemart-André, Parigi.

Meno eclatante rispetto alle vendite Pre-War Art (soprattutto per quanto riguarda il caso Christie's), ma altrettanto significativa, è la situazione che riscontriamo nei risultati d'asta per le opere d'arte contemporanea: tra le tele degli artisti aggiudicati da Christie's sono numerose le opere di Warhol, Lichstein, Rothko, Johns e Basquiat (si veda allegato in appendice: *Post-War-Art* delle aste di Maggio, Giugno, Novembre e Dicembre di Christie's), alcuni dei quali li ritroviamo anche tra il venduto di Sotheby's (si veda allegato in appendice: *Post-War-Art* delle aste di Maggio, Giugno, Novembre e Dicembre di Sotheby's). In questi casi abbiamo a che fare con un minor numero di pittori che sono stati portati in mostra (da considerare è comunque il numero ridotto delle esposizioni rispetto a quelle avvenute per l'arte moderna), ma che comunque possono avere in qualche modo influenzato l'aggiudicazione di un maggior numero di top lots dello stesso pittore a prezzi record.

Per le aggiudicazioni di Christie's si è infatti verificato che su 33 lotti venduti sopra 1 milione di dollari, fosse presente la produzione di 17 artisti e che di questi, 4 sono stati portati in mostra, per una percentuale del 24%.

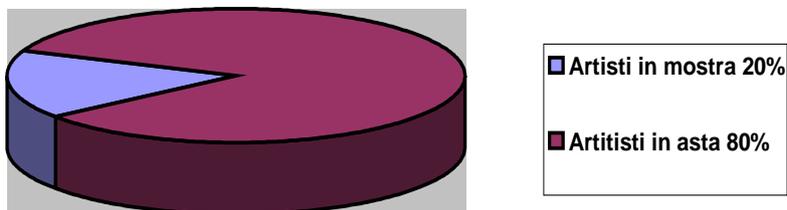


Il 24% degli artisti aggiudicati nelle aste d'arte contemporanea di Christie's corrisponde anche a quelli in mostra
Fonte elaborazione propria

Una dato comunque abbastanza soddisfacente considerando inoltre che nel complesso sono state vendute 14 opere di questi quattro artisti che, su un totale di 33 aggiudicazioni, corrispondono a quasi il 42% delle vendite.

Artista	N° mostre con opere artista	N° opere aggiudicate in asta	Aggiudicazione più alta in asta
Warhol	1	6	\$23,882,500
Lichstein	1	5	\$42,642,500
Johns	1	2	\$28,642,500
Rothko	1	1	\$9,602,500

Leggermente più fortunate sono le vendite di Sotheby's: su 24 lotti venduti sopra 1 milione di dollari è presente la produzione di 15 artisti dei quali 3 portati in mostra, per una percentuale del 20%.



Il 20% degli artisti aggiudicati nelle aste d'arte contemporanea di Sotheby's corrisponde anche a quelli in mostra
Fonte elaborazione propria

Abbiamo a che fare con gli stessi artisti di Christie's, ma con vendite differenti:

Artista	N° mostre con opere artista	N° opere aggiudicate in asta	Aggiudicazione più alta in asta
<i>Warhol</i>	1	5	\$23,882,500
<i>Lichestein</i>	1	1	\$42,642,500
<i>Rothko</i>	1	2	\$9,602,500

Tuttavia la vendita è stata piuttosto ridotta rispetto a quella d'arte contemporanea di Christie's: 24 aggiudicazioni in totale per tutte le aste dei quattro mesi analizzati. Considerando che di questi lotti ben 8 corrispondono ad artisti in mostra, evinciamo che ben il 33% delle vendite sia rappresentato dagli stessi pittori, un risultato particolarmente efficace per comprendere l'effettiva influenza delle esposizioni sulle vendite. Di seguito vengono riportate le mostre che trattano d'artisti d'arte contemporanea nel periodo tra il 2007 e il 2011, con la loro possibile correlazione con i risultati delle aste:

Titolo mostra	Data e Luogo
<i>Mark Rothko</i>	6 Ottobre 2007 - 6 Gennaio 2008, Palazzo delle Esposizioni, Roma
<i>Roy Lichtenstein. Meditation on Art,</i>	26 Gennaio - 30 Maggio 2010, Triennale, Milano (poi al Museum di Colonia, in Germania fino al 3 Ottobre 2010)

Andy Warhol: Manufactured	5 Novembre 2010 - 30 Gennaio 2011, Anchorage Museum at Rasmuson Center, Alaska
Jasper Johns: Le Tracce della Memoria	Febbraio - 24 Aprile 2011, IVAM, Valencia

In conclusione alla nostra analisi è possibile confermare pienamente che, così come le mostre più generiche (trattate nel paragrafo precedente), anche quelle dedicate a singole figure artistiche o ad un ristretto gruppo d'artisti, possano incentivare maggiormente l'aggiudicazione a prezzi record dei lotti creati dagli stessi pittori. È dunque possibile affermare che la forza comunicativa delle esposizioni è sicuramente un fondamentale supporto alla tradizionale comunicazione delle case d'asta.

Tuttavia dalla nostra analisi risulta leggermente differente l'effettivo ausilio comunicativo delle mostre nelle vendite di Christie's e di Sotheby's:



Il grafico relaziona le diverse percentuali d'aggiudicazione di opere d'artisti in mostra, suddivise per le due casa d'asta e categorie.
Fonte elaborazione propria

Come si evince dal grafico, Christie's ottiene ottimi risultati nelle aggiudicazioni di opere *Pre-War Art* appartenenti ad artisti in mostra (ben 19 su 41), mantenendo comunque una buona percentuale anche nella vendita di *Post-War-Art* (14 lotti su 33), leggermente inferiore rispetto alla prima. Sotheby's, al contrario, risulta più vincente nelle aggiudicazioni *Post-War Art* con la vendita di 8 tele su 24, mentre nelle aste *Pre-War Art* i risultati sono vistosamente più bassi, con una vendita di solo 5 pezzi su 44. Interessante inoltre da notare è il differente numero di mostre *Pre-War* e *Post-War Art* (ad alta visibilità e incentrate solo su determinate figure artistiche) analizzato nel

periodo dal 2007 al 2011: ben dodici per la prima categoria e solo quattro per la seconda.

Di fatto il numero elevato d'esposizioni d'arte moderna ha incentivato particolarmente le vendite di Christie's, ma non quelle di Sotheby's, mentre, nonostante il basso numero di mostre su artisti contemporanei, le aggiudicazioni per entrambe le case sono risultati comunque soddisfacenti. Soprattutto per quanto riguarda le vendite d'arte moderna di Christie's abbiamo a che fare con una vera e propria strategia mirata della casa d'asta che prevede il proporre un alto numero di lotti di artisti in mostra, riuscendo così ad aggiudicarsi il numero maggiore di top lots. Ma il vero interrogativo rimane sulla natura delle esposizioni: queste nascono completamente indipendenti dal mercato dell'arte e di conseguenza si limitano a influenzarlo involontariamente? Pertanto le case d'asta, seguendo il palinsesto di eventi e mostre, scelgono di mettere in asta di lotti di artisti (o di movimenti artistici) sponsorizzati e promossi da esposizioni concomitanti? Un interrogativo di difficile risposta. Ci limitiamo di conseguenza a credere sull'efficiente rapporto comunicazionale tra sistema espositivo e attività della casa d'asta, non indagando oltre sulla natura di questa relazione.

3.2.3 Il caso particolare di Picasso

Riprendendo gli interrogativi lasciati in sospeso nel paragrafo precedente, possiamo provare a chiarire i dubbi analizzando in particolare il caso di Pablo Picasso.

Come si evince dalle tabelle sopra mostrate, dal 2009 al 2010 si sono svolte ben 5 mostre dedicate al grande artista. La cosa curiosa è che due di queste nascono a poca distanza l'una dall'altra in Gran Bretagna: *Picasso: Peace and Freedom* dal 21 Maggio al 30 Agosto 2010 alla Tate di Liverpool e *Picasso: The Mediterranean Years (1945-1962)* dal 4 Giugno al 28 Agosto 2010 a Londra.

Anche il MOMA di New York ospita, a pochi mesi di distanza, *Cezanne to Picasso: Paintings from the David e Peggy Rockefeller Collection* dal 17 Luglio al 31 Agosto 2009 e *Picasso: Themes and Variations* dal 28 Marzo al 6 Settembre 2010.

A parte la prima mostra del MOMA, le date espositive delle altre coincidono esattamente con il periodo del maggior numero di aggiudicazioni di opere di Picasso.

Un fattore curioso che porta all'aggiudicazione di ben 11 top lots di Picasso tra Maggio e Giugno per Christie's (6 a Londra e 5 a New York) e solo 1 a New York per Sotheby's.

3.3. Palinsesto di eventi e fiere a New York e Londra

Dopo aver analizzato come le mostre d'arte possono influenzare le aggiudicazioni nelle aste di Sotheby's e Christie's, abbiamo ritenuto opportuno focalizzare l'attenzione anche sugli eventi e sulle fiere che si sono svolte nel 2010 a New York e Londra, considerando solo i mesi coincidenti con le sessioni d'asta prese in esame.

Si tratta dunque di un ricerca particolarmente mirata che ha come obiettivo la volontà di rilevare se effettivamente, eventi e fiere organizzati nello stesso mese e nella stessa città dove avvenivano le aste, possano in qualche modo rappresentare un interessante strumento di ricezione per gli appassionati e funzionare così da ausilio alle vendite e alla comunicazione delle aste.

Per quanto riguarda Londra è possibile evincere che vi sono stati solo nei mesi di Maggio, Giugno e Novembre manifestazioni artistiche di particolare rilievo (si veda in allegato Tabella eventi Londra), mentre nel mese di Dicembre non ha avuto luogo nessun evento particolarmente interessante.

Se a Maggio si sono svolte fiere di design, grafica e architettura, dunque interessanti ma non particolarmente inerenti alle aste prese da noi in considerazione, a Giugno ha invece luogo, come ogni anno, la *Masterpiece Fair London*, fiera d'arte e design che propone non solo produzioni contemporanee e moderne, ma anche *Old masters* e pittura dei primi secoli. Un vero e proprio evento ricettivo per gli appassionati e potenziali acquirenti d'arte, che possono così essere attirati, oltre che dalle sessioni delle aste di Giugno, anche da questa importante manifestazione artistica londinese.

A Novembre assistiamo invece ad un'altra importante fiera: la *Winter Fine Art and Antiques Fair*, evento che pone l'attenzione soprattutto su oggetti d'antiquariato, ma anche su opere di *Old masters* britannici.

Negli stessi mesi a New York hanno luogo altrettanti eventi artistici di particolare importanza (si veda in allegato Tabella eventi NY): a Maggio si svolgono due importanti manifestazioni quali *The Affordable Art Fair New York City*, evento incentrato esclusivamente sull'arte contemporanea, e la *Gallery Week*, che si focalizza sulle realtà delle gallerie cittadine e degli artisti da loro proposti; a Giugno la *Pool Art Fair* attira invece gli interessati ad artisti contemporanei non rappresentati da gallerie; mentre a dicembre la *Pulse Art Fair* incentra ancora l'attenzione sull'arte contemporanea.

Come si può notare le fiere artistiche che avvengono a New York riguardano soprattutto l'arte contemporanea, fattore che sicuramente ha inciso sui risultati d'asta analizzati di questa città, dove è presente un numero maggiore d'aggiudicazioni di opere d'arte di questa categoria rispetto a quelle di arte moderna e antica.

3.4. Turismo e attività d'asta

Infine abbiamo ritenuto interessante indagare sull'esistenza di eventuali convenzioni o sconti, presso gli hotels di Londra e New York, destinati ai turisti che giungono in città per partecipare alle aste. Si è pensato dunque di selezionare strutture che si collocassero in zone limitrofe alle sedi di Christie's e Sotheby's delle due città e che, di conseguenza, potessero essere più interessati alla creazioni di pacchetti *ad hoc* per questa tipologia di turismo.

Purtroppo tale ricerca ha registrato risultati poco soddisfacenti in quanto, su un campione di otto hotel selezionati per ognuna delle due città, si sono ricevute poche risposte (2 hotel di New York, 1 hotel di Londra) e soprattutto negative: non esistono particolari convenzioni per il "turismo d'asta" che evidentemente non sono ritenute una strategia necessaria.

4. CHRISTIE'S E SOTHEBY'S ALLA PROVA DI FINE MILLENNIO

Nel corso della nostra ricerca sulle due majors sono emerse indagini e provvedimenti delle Autorità Antitrust US, EU e Italia che nel corso degli ultimi due decenni hanno coinvolto Christie's e Sotheby's. Partendo dalla vicenda più nota del 2000, quella del *price-fixing*, l'accordo per la fissazione delle commissioni ai venditori, su cui ha indagato l'Antitrust US, abbiamo verificato che, proprio per il calibro dei due soggetti, operanti su mercati globali, anche la European Commission Competition ha dovuto nel 2002 di conseguenza occuparsi del caso; mentre l'AGCM Italia, nel 2008 e nel 2010, ha condotto istruttorie di diverso tenore su segnalazione della Guardia di Finanza.

Il caso del *price-fixing* accertato dall'autorità statunitense, pur coinvolgendo entrambe le società, ha comportato un processo pubblico solo a carico di Sotheby's, del suo presidente ,dal 1983 al 2000, Alfred Taubman, e del CEO ,dal 1994 al 2000, Diana D. Brooks, proprio per lo svolgimento temporale della vicenda che analizzeremo avanti e l'applicazione della normativa Antitrust. D'altra parte contro entrambe è stata intentata una causa di *class action* in US e in EU da parte di tutti i clienti, venditori e acquirenti che, nel lasso di tempo inequivocabilmente accertato dall'autorità, si erano serviti dell'intermediazione per le aste presso le due majors. Ripercorrendo le tappe principali di questa vicenda, vedremo come essa rappresenti un esempio raro di *collusione di mercato* che, data la particolarità degli eventi accaduti, rischiava di passare inosservato.

L'iter giuridico, come abbiamo accennato, ha coinvolto diversi continenti e differenti sistemi legislativi impegnati nell'applicazione della normativa per la salvaguardia del libero mercato. L'analisi di questi abusi, e di come essi siano stati resi noti all'opinione pubblica, è stata interessante al fine di aggiungere un diverso punto di osservazione al nostro lavoro di ricerca. Questo ci ha permesso di attuare un confronto mirato tra le sentenze emesse, i cambi di proprietà e direzione che negli anni si sono susseguiti per le due case d'asta e ci ha portato a metterli in relazione, o meno, con le strategie di azione da loro adottate nel mercato dell'arte e i risultati da esse ottenuti.

4.1 Introduzione ai principi ispiratori del diritto Antitrust²¹

Con il termine Antitrust si definisce il complesso delle norme giuridiche poste a tutela della concorrenza sui mercati economici; per estensione, viene definito Antitrust anche

²¹M. Motta e M. Polo, *Antitrust. Economia e Politica della Concorrenza*, Bologna 2005, Ed. Il Mulino.

l'organo o l'autorità che vigila sull'osservanza e il rispetto di tali norme. Le norme Antitrust rappresentano la risposta dei moderni ordinamenti giuridici all'abuso di poteri di mercato e alle distorsioni ad esso arrecate da accordi fra soggetti monopolisti. Tale complesso normativo, diritto Antitrust o diritto della concorrenza, appresta una tutela di carattere generale al bene primario della concorrenza, impedendo che le imprese, singolarmente o congiuntamente, pregiudichino la regolare competizione economica adottando condotte restrittive della stessa, abusi di posizione dominante e concentrazioni idonee a creare o rafforzare una posizione di monopolio o oligopolio, come nel caso che ci prestiamo ad affrontare.

Benché introdotte per la prima volta in Canada nel 1889, le origini del diritto Antitrust vengono comunemente fatte risalire allo *Sherman Antitrust Act*, la prima legge emanata dal Congresso degli Stati Uniti su proposta del senatore dell'Ohio John Sherman nel 1890, ma concretamente applicata solo nel 1911 contro l'impero petrolifero creato dal magnate John Davison Rockefeller e contro l'American Tobacco Company. La sezione 1 dell'Act individuava le condotte contrastanti con la concorrenza e relative sanzioni.

La tradizione normativa americana ha influenzato profondamente l'Europa e nel Secondo dopoguerra furono varate legislazioni antimonopolistiche nei principali paesi industrializzati del Vecchio Continente. Un considerevole sviluppo si manifestò nell'Europa comunitaria grazie al pensiero dei padri fondatori, per i quali un ordinamento economico e sociale democratico si fondava su un sistema di mercato concorrenziale. Fu così che nei Trattati di Roma (1957) furono disciplinate le fattispecie delle intese restrittive e dell'abuso di posizione dominante (art. 81 e sgg. e, successivamente, Regolamento n. 4064/89 del Consiglio Europeo del 21 dicembre 1989).

Secondo l'art. 81 dei Trattati di Roma:

«Sono incompatibili con il mercato comune e vietati tutti gli accordi tra imprese, le decisioni di associazioni di imprese e le pratiche concordate che possano pregiudicare il commercio tra gli Stati membri e che abbiano per oggetto o effetto di impedire, restringere o falsare il gioco della concorrenza all'interno del mercato e in particolare quelle consistenti nel: a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o vendita ovvero tutte le transazioni, b) limitare o controllare la produzione, gli sbocchi, lo sviluppo tecnico o gli investimenti, c) ripartire i mercati, d) applicare, nei rapporti commerciali con gli altri contraenti, condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari

che non abbiano alcun nesso con l'oggetto dei contratti stessi»²².

In Italia l'introduzione di una normativa Antitrust nazionale avvenne con notevole ritardo sia rispetto agli altri Stati sia rispetto alla Comunità Europea: solo nel 1990, infatti, fu approvata la legge 10 ottobre 1990, n. 287, recante "*Norme per la tutela della concorrenza e del mercato*". La legge del 1990 introduceva per la prima volta le *authority*, che già avevano una pluriennale esperienza positiva nei Paesi di *Common Law*. Il Parlamento italiano, nell'introdurre norme per la tutela della concorrenza simili a quelle comunitarie, ne ha voluto enfatizzare la finalità definendo il mercato concorrenziale come il quadro entro il quale si svolge la libertà di tale iniziativa. L'Autorità italiana AGCM può procedere ad istruttorie o indagini conoscitive, che possono concludersi con una diffida o una sanzione amministrativa. Nei procedimenti avviati per presunte violazioni della disciplina in materia di concorrenza, le sanzioni possono arrivare sino al 10% del fatturato dell'impresa. In caso di violazioni della normativa posta a tutela del consumatore, l'Autorità può irrogare sanzioni fino ad un massimo di 500.000 Euro. Qualora ravvisi particolari situazioni di necessità e urgenza, l'Autorità può emettere, inoltre, provvedimenti cautelari, anche *inaudita altera parte*, per la tutela di interessi generali. L'AGCM ha a sua disposizione la Guardia di Finanza per tutte le indagini che ne ravvisino l'occorrenza. I provvedimenti dell'Autorità sono impugnabili innanzi al TAR. L'Antitrust presenta una relazione annuale al Presidente del Consiglio dei Ministri, ove fa il punto sull'applicazione della normativa concorrenziale in Italia; ha la possibilità di esprimere pareri sulle norme che regolano il mercato; segnala al Parlamento, al Governo e ad enti territoriali le situazioni distorsive della concorrenza. Insieme alle altre autorità dell'Unione Europea fa parte della *Rete EU delle Autorità in materia di Concorrenza* che, in applicazione della normativa comunitaria, il Regolamento CE n. 1/2003, ha la possibilità di applicare direttamente le norme in coordinamento con la Commissione della EU. Dal 2007 è stato affidato all'Antitrust il compito di tutelare i consumatori dalla pubblicità ingannevole. Per garantire che il confronto sul mercato avvenga lealmente interviene anche contro la pubblicità comparativa che getta discredito sui prodotti dei concorrenti o confonde i consumatori. In ogni caso, il ritardo con cui l'Italia si è dotata di tale Autorità è stato generalmente spiegato con il prevalere di fattori istituzionali, politici e culturali. La nostra legge ribadisce e sanziona le due fondamentali forme di violazione: l'abuso di posizione dominante e l'intesa restrittiva della concorrenza.

²² M. Motta e M. Polo, *Antitrust. Economia e Politica della Concorrenza*, Bologna 2005, Ed. Il Mulino.

Introducendo e applicando il diritto Antitrust, i consumatori dovrebbero ottenere i benefici indotti da mercati regolati dalla sana concorrenza, prezzi ridotti, più ampia gamma di prodotti e perciò più scelta. Inoltre, poiché il potere sul mercato dei cartelli dovrebbe essere ridotto o annullato, i produttori sono costretti a concentrare più attenzione ai bisogni, ai gusti e ai desideri dei singoli consumatori. Senza concorrenza e controllo le maggiori aziende sarebbero libere decidere liberamente i prezzi; inoltre in una tale situazione, non ci sarebbe né lo stimolo né la necessità di investire in ricerca, poiché non c'è vantaggio da guadagnare sugli altri concorrenti. Le aziende in condizione di monopolio, od oligopolio, hanno infine una consistente influenza politica e questo causa spesso una limitazione artificiosa del mercato tramite pressioni per ottenere norme che impediscano eventuali accessi ad uno specifico settore di mercato.

4.2 Normativa e aree di azione dell'Antitrust nei paesi aderenti al sistema giuridico del Common Law e del Civil Law

Come abbiamo già avuto modo di anticipare, il diritto della concorrenza ha sviluppato sfumature diverse nei sistemi giuridici mondiali. Anche se i principi ispiratori di tali norme rimangono gli stessi, le differenze principali si riscontrano nei paesi aderenti al sistema giuridico del *Common Law* e del *Civil Law*.

Nel diritto, in generale, per sistema giuridico aderente al *Common Law* si intende un sistema non codificato che si basa su modelli, consolidati nel tempo, di *precedenti giurisprudenziali*, attraverso i quali i giudizi vengono stabiliti sulla base di antecedenti sentenze per casi tra loro molto simili. I sistemi aderenti al *Civil Law*, invece, si basano su diritti codificati ovvero sistemi di norme suddivise in categorie (codice civile, penale, di procedura civile e penale). Il primo, di matrice anglosassone, trova la sua più larga applicazione nel sistema giudiziario statunitense, ma è adottato anche in Canada, Australia e Regno Unito. Il secondo è tipico dei paesi dell'Europa continentale che adottano codici legislativi derivanti dal modello del diritto romano.

Alla luce dell'originaria legislazione Antitrust, che, per vero, ha un valore che trascende l'ambito dell'ordinamento nazionale cui si riferisce, l'esperienza europea, nel periodo immediatamente successivo alla Seconda Guerra Mondiale, ne è stata largamente influenzata sia sotto il profilo più astrattamente tecnico-giuridico sia mediante la trasposizione in Europa di alcuni principi specifici. Ad essa, infatti, si ricollegano i più delicati problemi del moderno capitalismo, dibattuti da giuristi ed economisti e sovente passati al giudizio delle Corti Federali statunitensi, particolarmente sensibili ai problemi della regolamentazione giuridica dell'economia. In più la sfera di applicazione della

legislazione Antitrust non è limitata al territorio degli Stati Uniti: i problemi più controversi sorgono proprio in relazione alla possibilità di sottoporre al vaglio di questa legislazione anche le imprese straniere operanti sul territorio statunitense e viceversa. Questo caleidoscopio di effetti crea un insieme globale molto preoccupante, perché la sommatoria di violazioni provenienti in maniera autonoma da una pluralità di sistemi giuridici, diversi da quello del luogo ove è tenuta la condotta incriminata, e tra loro indipendenti, si traduce in un'esplosione di molteplici sanzioni di cui l'impresa subisce, sovente in maniera ingiusta, le pesanti conseguenze globali.

Abbiamo accennato che l'assunzione dei principi Antitrust in Europa è sancita dal dell'art. 85 dei Trattati di Roma e l'autorità preposta al controllo è la Commission Competition della Commissione Europea, nella persona del Commissario alla Concorrenza, dal 1995 al 2004 ha ricoperto tale carica l'italiano Mario Monti. Nella maggior parte dei paesi europei sono istituite autorità indipendenti, come ad esempio la Competition Commission UK e l'AGCM italiana. L'interpretazione delle norme quindi contenute nella normativa di un paese comunitario è effettuata in base ai principi dell'ordinamento della Comunità Europea in materia di disciplina della concorrenza, ma con sfumature diverse in termini di sanzioni amministrative e penali.

Proprio a tale riguardo, bisogna sottolineare anche ai fini della nostra ricerca, che alla luce della normativa Antitrust la differenza maggiore tra il sistema giuridico del Common Law e del Civil Law è che le violazioni negli Stati Uniti hanno rilevanza penale, mentre nel diritto europeo sono punibili solo con sanzioni amministrative. Ciò ha, infatti, inciso in maniera significativa sulle conseguenze e le sentenze che ci apprestiamo ad esaminare e che comporterà diversi esiti giudiziari per Christie's e Sotheby's pur essendo state riconosciute d'accordo nel perpetrare alcune violazioni della libera concorrenza del mercato.

In maniera particolare *Sotheby's Holding, Inc.*, società organizzata secondo le leggi dello Stato del Michigan, il suo presidente A. Taubman, il CEO Diana D. Brooks, cittadini statunitensi, hanno subito un processo penale dalla giuria federale. La controparte *Christie's International*, società organizzata secondo le leggi del Regno Unito, il suo presidente Anthony Tennant, il CEO Christopher Davidge, cittadini britannici, hanno subito solo giudizi di natura amministrativa, poiché nel Regno Unito le violazioni della normativa Antitrust non sono considerate violazioni penali.

4.3 Il banco degli imputati

Prima di procedere con l'elencazione dei provvedimenti giuridici di cui ci siamo occupati nella nostra ricerca, è bene ripercorrere brevemente il quadro generale per comprendere quanto è accaduto.

Le accuse di un accordo per la fissazione dei prezzi tra Christie's e Sotheby's hanno una lunga storia. Quando nel 1975 Christie's fissò al 10% le commissioni applicate agli acquirenti, la sua rivale seguì subito l'esempio. Già allora The Society of London Art Dealers e The British Antique Dealers Association assunsero un legale per fermare l'imposizione illegale di queste commissioni con l'accusa di collusione. Nel 1981 le spese legali per loro erano salite già a £150.000 e la pena massima per Christie's in base al diritto della concorrenza erano di solo £ 2000. Le associazioni decisero di chiudere la loro campagna e stabilirono con Christie's un'ammenda di £ 75.000²³.

Fino alla fine degli anni Ottanta le case d'asta hanno vissuto un periodo d'oro, tuttavia agli inizi degli anni Novanta il mercato è crollato. Una spiegazione di questo evento è il ritiro dei facoltosi acquirenti giapponesi che ha avuto un effetto molto negativo sul mercato dell'arte, scatenando la concorrenza agguerrita delle due majors.

Prima del 1995, Sotheby's e Christie's erano in feroce competizione sugli strumenti a loro disposizione, visto che offrivano sostanzialmente gli stessi servizi e detenevano oltre il 90% del mercato di riferimento, cioè il prezzo delle commissioni da attribuire sia agli acquirenti, ma soprattutto ai venditori per invogliarli a concedere loro sempre maggiori pezzi di pregio da mettere in asta. Le due majors arrivarono a decidere di tagliare drasticamente le commissioni, di fare donazioni agli enti di beneficenza preferiti dai loro venditori e anche di estendere le garanzie di finanziamento sulle opere prima della vendita in asta.

Nei primi mesi del 1992 Sotheby's ha annunciato la strategia di applicare agli acquirenti una certa percentuale di commissione, 17%, comportamento adottato da Christie's entro le sei settimane successive. Nel marzo 1995 Christie's ha dichiarato che avrebbe stabilito un fisso non negoziabile a carico dei venditori sui profitti di vendita e un mese dopo Sotheby's ha deciso di attuare le stesse politiche. Si trattava di una scala a mobile delle commissioni al venditore, che vanno dal 2 al 10%, sulla base del valore di ogni lotto, sull'esempio dello stesso schema applicato agli acquirenti.

All'epoca di queste vicende la direzione delle due majors, che sarà sul banco degli imputati nel processo dell'Antitrust US, è composta da:

²³ Orley Ashenfelter & Kathryn Graddy, *Anatomy of the rise and fall of a price-fixing conspiracy: auctions at Sotheby's and Christie's*, «Journal of Competition Law and Economics», 1(1), 3–20, Oxford University Press, 2005. Cfr. allegato in Appendice.

- il presidente di Sotheby's, Adolph Alfred Taubman, magnate di centri commerciali di lusso americani, presidente di Sotheby's Holdings Inc. dal 1983 al 2000; dopo aver acquistato la società la rende pubblica nel 1988. È l'ideatore di vendite all'asta di forte richiamo come quella per i beni Jacqueline Kennedy Onassis nel 1996;
- Diana D. Brooks, proveniente da una carriera di successo nel settore bancario, è nominata CEO di Sotheby's Holdings, Inc. nel 1994;
- il presidente di Christie's, Sir Anthony J. Tennant, dopo la presidenza della Guinness PLC negli anni Ottanta, è membro del Consiglio di Amministrazione di Christie's dal 1993 al 1998 e presidente dal 1993 al 1996;
- Christopher Davidge, dopo una decennale carriera in Christie's, è nominato CEO negli anni Novanta.

La divisione Antitrust del Dipartimento di Giustizia americano aveva già iniziato un'indagine nel 1997 proprio per il sospetto di accordi nelle pratiche commerciali tra le due società, ma non era riuscito a localizzare delle prove incriminanti. L'episodio scatenante e i documenti dettagliati e circoscritti furono forniti all'autorità statunitense alla fine del 1999 da Christopher Davidge, ex amministratore delegato di Christie's, che dopo 34 anni di attività nella casa d'aste si licenzia, tramite una e-mail interna ai 2.200 dipendenti della società, e denuncia l'accordo. Le prove in questione riportano date, luoghi di incontri e conversazioni tra Sir Anthony Tennant e Alfred Taubman sulle commissioni applicate dalle due società, ma anche scambio di informazioni riservate sulle strategie commerciali e assetti economici. Da quanto emerge dai documenti depositati e poi vagliati in sede processuale, il complotto tra le due case d'asta è durato più di sei anni: dall'Aprile 1993 al Dicembre 1999. Lo scopo era quello di eliminare la concorrenza tra loro in violazione delle leggi dello *Sherman Act*, come si legge nella relazione del Dipartimento di Giustizia: *"a seguito della congiura i venditori hanno perso il loro principale strumento di contrattazione"*²⁴.

Anche in altri documenti citati sono accertati 12 incontri, tra Febbraio 1993 e Ottobre 1996, tra Taubman e Tennant per discutere del cartello: otto di questi hanno avuto luogo nell'appartamento londinese di Taubman. Davidge viene informato degli incontri e nel pomeriggio del 30 aprile 1993 Tennant gli consegna un documento con le decisioni prese con Taubman e gli comunica la disposizione dei due presidenti di delegare la

²⁴ US Department of Justice – Federal Bureau of Investigation-SEZIONE ANTITRUST New York, AT (202) 514-2007 TDD (202) 514-1888, p .2. Cfr allegato in Appendice.

responsabilità a Brooks e Davidge per l'attuazione degli accordi raggiunti. “Dede” Brooks, CEO e volto noto di Sotheby's, viene informata e si prepara ad incontrare Davidge numerose volte.

L'accordo del price-fixing, applicato dal 1995 al 1999, è elaborato dai due CEO, Brooks e Davidge, e comprende:

- L'aumento delle commissioni, non negoziabili, ai venditori secondo la stessa scala mobile applicata agli acquirenti, dal 10 % al 2% in base al prezzo finale;
- La pubblicazione dei *forms* sulle nuove commissioni ai venditori negli stessi tempi e in conformità agli accordi raggiunti;
- Uno scambio continuo di informazioni sui clienti al fine di sorvegliare e garantire l'aderenza ai programmi;
- Il divieto di fare prestiti senza interessi ai venditori sui beni messi in asta e l'elargizione di donazioni in beneficenza.

Tale schema priva clienti venditori del loro principale strumento di negoziazione, mentre le due società aumentano i ricavi dalle commissioni, mantenendo lo stesso numero di oggetti in asta.

4.4 Le fasi processuali e le sentenze in US

L'iter giudiziario ha inizio il 29 gennaio 2000²⁵, quando emerse per la prima volta la notizia dell'accordo tra le due case d'asta. La collusione nella creazione di commissioni di vendita costituisce, infatti, una pratica illegale nel commercio ai sensi dello *Sherman Act*; le sanzioni possono includere multe di 350 mila dollari per gli individui²⁶ e la reclusione fino a tre anni. È importante sottolineare che la società che per prima denuncia e presenta la prova del reato può essere soggetta ad un trattamento favorevole e aderire ad un programma di amnistia. In questo caso Christie's, tramite Davidge, ha dato le prove ai procuratori che altrimenti non avrebbero scoperto nulla. Davidge così facendo ottiene l'immunità per sé e per la società, inoltre poiché Christie's è organizzata secondo le leggi del Regno Unito, e il suo presidente e CEO sono cittadini inglesi non sono perseguibili penalmente. Il 5 Ottobre 2000 il Ministero della Giustizia Statunitense annuncia che Sotheby's e la sua dirigenza hanno accettato di dichiararsi

²⁵ *Christie's and Sotheby's: The Art World's Price-Fixing Scandal*, Eugene D. Fanning Center for Business Communication Mendoza College of Business University of Notre Dame – 2000. Cfr allegato in Appendice.

²⁶ Può essere aumentata fino a due volte il guadagno derivante dal reato o il doppio del danno subito dalla vittima del reato, se uno di tali importi è superiore alla sanzione massima di legge.

colpevoli per il reato di fissazione dei prezzi sulle commissioni ai venditori durante le vendite d'asta. Sotheby's è condannata a pagare una multa di \$45 mln e il suo presidente e il CEO devono affrontare un processo penale.

Un anno dopo, nel Maggio del 2001, si annuncia l'incriminazione definitiva dei due ex presidenti di Christie's e Sotheby's, ma per le motivazioni precedentemente illustrate solo Taubman e Brooks affrontano il processo e decidono di difendersi separatamente, accusandosi vicendevolmente. In seguito Brooks accetta di collaborare con l'Antitrust US, ottenendo parzialmente l'immunità. A partire dal 2 Maggio 2001, presso il *Department of Justice US*, per tre settimane si svolge il processo che si conclude con la seguente decisione:

- Taubman è condannato ad un anno di reclusione e una multa di \$7,5 mln; la sentenza è stata confermata nei due successivi appelli;
- Brooks è condannata a tre anni, 1000 ore di servizi sociali e una ammenda di \$350.000;
- in seguito alla *class action*, Christie's e Sotheby's devono risarcire i clienti per \$256 mln;
- il Presidente e CEO di Christie's sono assolti perché hanno denunciato per primi l'accordo e sono cittadini inglesi, come pure la società che ha la sede legale in UK.

Bisogna sottolineare che Taubman ha cercato di difendersi strenuamente, accusando la sua ex collega Brooks di mentire, contestando tutte le prove documentarie in possesso della giuria e cercando di dimostrare che l'accordo era preesistente alla sua presidenza e comunque di iniziativa esclusiva dei due CEO²⁷.

4.5 Cronologia dei giudizi in EU e Italia

Riportiamo di seguito una cronologia dei giudizi a carico delle due majors in EU e Italia.

Tutto ha inizio negli Stati Uniti, ma gli imputati di Christie's sono cittadini inglesi e quindi comunitari e il comportamento scorretto seguito dalle due case d'asta è stato adottato nelle sedi o anche con clienti al di fuori degli Stati Uniti; conseguentemente la pratica concordata è risultata essere contraria anche all'articolo 81, paragrafo 1, del trattato

²⁷ US Department of Justice, Federal Bureau of Investigation-SEZIONE ANTITRUST, New York, AT (202) 514-2007 TDD (202) 514-1888. Cfr. allegato in Appendice.

CE e all'articolo 53 dell'accordo SEE, in relazione ai prezzi e ad altre condizioni di vendita per le aste. La decisione della Commissione Europea del 30 Ottobre 2002 e pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale, riporta le principali caratteristiche del cartello, in sostanza le stesse violazioni accertate dall'autorità statunitense²⁸.

Riguardo ai venditori:

- un accordo per introdurre un nuovo meccanismo di «scala mobile» per le commissioni a carico dei venditori;
- un accordo sui termini da applicare al meccanismo, inclusa la non negoziabilità delle condizioni, cioè l'impossibilità di concedere condizioni speciali (salvo in casi concordati);
- un accordo sulle modalità e sui tempi della sua introduzione;
- un accordo sull'opportunità di verificare il rispetto del meccanismo mediante lo scambio degli elenchi delle eccezioni concesse, al fine di sorvegliare l'attuazione dell'accordo e di prevenire e discutere eventuali deviazioni;
- un accordo per non concedere ai venditori garanzie sul prezzo minimo di vendita all'asta;
- un accordo su una formula per la divisione con i venditori dei guadagni risultanti dal superamento del prezzo garantito;
- un accordo per non concedere anticipi ai venditori su singoli lotti;
- un accordo su e/o la concertazione dei termini e delle condizioni per gli anticipi concessi per determinate vendite all'asta;
- un accordo sul tasso di interesse minimo da applicare sui prestiti;
- un accordo per limitare le commissioni pagate ai venditori commerciali/mercanti d'arte e per limitare la prassi di stipulare assicurazioni per tali venditori;
- un accordo per limitare il pagamento delle commissioni preliminari (all'1 % della commissione di acquisto nei casi in cui non era prevista una commissione di vendita).

Riguardo agli acquirenti:

- un accordo sulla limitazione dei termini di credito agli acquirenti commerciali a 90 giorni.

Altri elementi:

²⁸ Gazzetta Ufficiale della Commissione UE, COMP/E-2/37.784 — Case d'aste e oggetti d'arte. Cfr. allegato in Appendice.

- un accordo per limitare le attività di marketing (evitando dichiarazioni relative alle quote di mercato o le rivendicazioni di «leadership» nel mercato dell'arte o in un suo segmento specifico).

Tenuto conto della natura del comportamento e riconoscendo alle due società un'infrazione molto grave, la Commissione Antitrust EU fissa per entrambe un'ammenda pari a €25,2 mln. Data però la lunga durata del comportamento illegale sceglie di aumentare la multa del 65%, arrivando ad un'ammenda per entrambe pari a €41,58 mln. Christie's è stata la prima a informare la Commissione dell'esistenza del cartello e a presentare prove decisive al riguardo, senza le quali l'accordo avrebbe potuto non essere portato alla luce. Alla data della comunicazione di queste informazioni, la Commissione, infatti, non aveva intrapreso un'indagine né era in possesso di elementi sufficienti per stabilire l'esistenza dell'infrazione poi condannata. Pertanto Christie's ha avuto un ruolo importantissimo nell'indagine e per essa si sono applicate le condizioni stabilite nella sezione B della *comunicazione sul trattamento favorevole*: Christie's è stata assolta al 100% dai suoi impegni, mentre Sotheby's ha subito una riduzione dell'ammenda pari al 40% dell'importo iniziale stabilito, pari a €20,4 mln, il 6% del suo fatturato mondiale²⁹.

Certamente si pone la questione se la divulgazione dell'accordo da parte di Christie's al Dipartimento di Giustizia americano, e la sua successiva collaborazione, sia stata fatta con scopo cautelativo in seguito alle poche scoperte e indagini che erano già partite nel 1997 oppure se si sia trattato di un brillante, seppur spietato, tentativo di distruggere, la sua rivale di lunga durata. Certamente in questo caso una forte complicazione è stata data dalla netta differenza tra le leggi Antitrust tra gli Stati Uniti e la Gran Bretagna, che ha giocato un ruolo importante nel trattamento differenziale degli individui.

Davidge ha testimoniato durante il processo svolto negli Stati Uniti e gli è stata concessa amnistia insieme alla sua ex società; Tennant non poteva essere estradato perché la fissazione dei prezzi in quel momento non era un reato nel Regno Unito.

Brooks, ormai ex presidente e amministratore delegato di Sotheby's, si è dichiarata colpevole, e ha promesso di cooperare pienamente nelle indagini del governo; ha subito processo ed è stata condannata. Taubman è stato invece condannato a un anno di carcere e a pagare una multa di \$7,5 mln. Infine nel Settembre 2001 la class action ha

²⁹ *Christie's and Sotheby's: The Art World's Price-Fixing Scandal*, Eugene D. Fanning Center for Business Communication Mendoza College of Business University of Notre Dame – 2000. Cfr allegato in Appendice.

coinvolto entrambe poiché Sotheby's e Christie's hanno accettato di pagare \$256 mln per i compratori e i venditori; comunque decisamente molto meno rispetto ai premi e alle commissioni incassate grazie al cartello, circa \$400 mln per ciascuna. Questa mancata corrispondenza tra danno e risarcimento non riesce quindi a fornire il giusto incentivo per i privati che si affidano all'applicazione delle leggi antitrust.

In anni recenti la questione si è riaccesa anche in Italia: in data 23 Luglio 2008 la Guardia di Finanza ha trasmesso all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM)³⁰, una segnalazione avente ad oggetto presunti comportamenti anticoncorrenziali nel mercato dei servizi di vendita all'asta di beni e oggetti d'arte. In particolare si tratterebbe di accordi collusivi tra i principali protagonisti del settore: Christie's International S.A., Sotheby's Italia S.r.l e A.N.C.A., l'Associazione Nazionale delle Case d'Asta, la quale comprende 15 tra le più importanti case d'asta italiane e ha sede a Bruxelles, dove riunisce i rappresentanti delle case d'asta dei paesi membri dell'Unione Europea. Dalle informazioni agli atti, sembra emergere che il livello delle commissioni fissate dalle case d'asta Christie's Italia e Sotheby's Italia nella fornitura dei propri servizi in Italia per la compravendita di beni aventi valore ordinario, tanto al proprietario venditore come all'acquirente, sia la conseguenza di un coordinamento delle rispettive strategie commerciali. Tale coordinamento di condotte potrebbe essersi manifestato in particolare attraverso un parallelismo nella fissazione del *buyer's premium*, fissata per entrambi al 30%, della *vendor's commission* e di altre condizioni contrattuali, nonché attraverso una possibile segmentazione del mercato a fini ripartitori.

La segnalazione della Gdf, inoltre, evidenzia la possibile presenza di accordi di portata più generale, i quali vedrebbero coinvolti una pluralità di operatori del settore, con particolare riguardo alla *vendor's commission*, i quali sono tutti associati ad A.N.C.A..

Ritenuto che quanto sopra descritto fosse il risultato di un cartello di natura orizzontale, cioè tra il territorio di più di uno Stato membro, e risultante tale condotta in violazione dell'articolo 2 della legge n. 287/90 o dell'articolo 81 del Trattato CE, l'AGCM ha avviato un'istruttoria nei confronti delle tre istituzioni e ha stabilito il termine del procedimento entro la data del 12 Novembre 2009.

Nel successivo provvedimento del 23 Settembre 2009 pubblicato dall'Autorità, vista anche la documentazione acquisita negli accertamenti successivi presso le sedi e le dichiarazioni rilasciate dai rappresentanti delle società in Italia, dichiara che non sussistono le condizioni per accertare le ipotesi di violazione della normativa posta a

³⁰ Cfr. *Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato –AGCM - Delibera 1705 - CASE D'ASTA - Provvedimento n. 18944* e *AGCM - Delibera 1705 – CASE D'ASTA - Provvedimento n. 20318*. Vedi allegati in Appendice.

tutela della concorrenza, che erano state delineate nel provvedimento di avvio dell'istruttoria.

Infine una recente indagine del 28 Luglio 2010 ha coinvolto la casa d'asta Sotheby's Italia S.r.l., sospettata di essere titolare di un comportamento ingannevole nei confronti dei suoi clienti. Tale comportamento consisterebbe nel fornire ai consumatori, all'interno della modulistica consegnata al momento della partecipazione alle aste, indicazioni incomplete e fuorvianti riguardanti il soggetto tenuto al pagamento del cosiddetto Diritto di Seguito. In data 3 marzo 2010 è stato comunicato all'impresa l'avvio di un provvedimento istruttorio. In tale sede è stato ipotizzato che la condotta della società STH fosse suscettibile di integrare una violazione degli articoli 20, 21, comma 1, lettera d), e 22 del Codice del Consumo, in quanto l'acquirente poteva essere indotto a ritenere che la normativa vigente ponesse a suo carico l'onere relativo al versamento del diritto di seguito, mentre ai sensi dell'articolo 152, comma 1, della legge n. 633/1941 tale obbligo grava sul venditore.

Al tempo stesso, il venditore non sarebbe stato adeguatamente informato del fatto che, qualora l'acquirente non provvedesse a corrispondere alla casa d'asta il DDS, egli continuerebbe ad essere obbligato ex lege al pagamento dell'importo dovuto alla SIAE a tale titolo. Successivamente Sotheby's Italia S.A. si è impegnata ad adottare misure volte ad accrescere la chiarezza e trasparenza delle indicazioni relative al DDS presenti nelle "Informazioni Importanti per gli Acquirenti" e nelle "Condizioni di vendita" riportate in fondo al catalogo predisposto per ogni asta. L'Autorità ha a questo punto ritenuto idonei gli impegni presi da STH a chiudere il procedimento senza accertare l'infrazione³¹.

In un provvedimento successivo del 16 Agosto dello stesso anno, Christie's è citata dall'Autorità per il medesimo comportamento scorretto. In questo caso però sono stati rilevati documenti interni che confermavano una pianificazione nel fornire informazioni non chiare ai suoi clienti circa il pagamento del Diritto di Seguito. Quindi l'AGCM ha proceduto con un'ammenda pari a €80.000³².

Riportiamo di seguito una cronologia dei giudizi a carico delle due majors in EU e Italia:

30 ottobre 2002 - *Gazzetta Ufficiale della Commissione UE*

Procedimento per le stesse infrazioni accertate in US.

³¹ AGCM - *Delibera PS4165 – CASE D'ASTA - Provvedimento n. 21416*, vedi allegato in Appendice.

³² AGCM - *Delibera PS5546 - CHRISTIE'S - Provvedimento n. 21425*, vedi allegato in Appendice.

Ammenda di EUR 20,4 mln per Sotheby's.

Christie's assolta perché ha denunciato per prima l'accordo.

2 Ottobre 2008 - AGCM

Istruttoria su Christie's International S.A, Sotheby's Italia S.r.l.

Su segnalazione della GdF, sono sospettate di fissare identiche percentuali di commissione per i venditori.

23 Settembre 2009 - AGCM

Non sussistono le condizioni per accertare un'intesa tra i soggetti.

28 Luglio 2010 - AGCM

Indagine su Sotheby's per le indicazioni incomplete sul Diritto di Seguito.

16 agosto 2010 - AGCM

Indagine su Christie's per le indicazioni incomplete sul Diritto di Seguito.

Ammenda di EUR 80.000

4.6 In God We (Anti)Trust: come la stampa ha commentato le vicende giudiziarie di Christie's e Sotheby's in US

Negli Stati Uniti dove il capitalismo e le sue regole sulla concorrenza leale sono quasi una religione, dove sono state elaborate le norme a fondamento della legislazione Antitrust, il processo a carico delle due più antiche e prestigiose case d'asta è stato un vero shock nel mondo dell'arte ed ha destato enorme interesse sia nella stampa, che ha seguito passo passo tutte le udienze, che nell'opinione pubblica anche per le successive azioni dei clienti nella *class action*.

Tale attenzione è comprensibile vista la caratura dei personaggi americani coinvolti, Taubman, l'uomo d'oro dei centri commerciali di lusso che aveva iniziato a lavorare a nove anni, e Diana Brooks, una delle donne più potenti dell'*art sistem*, che custodiva nel suo ufficio un cuscino con il motto: «Non è facile essere regina».

«Forbes», periodico di economia e finanza particolarmente attento alle sorti dei miliardari sparsi nel mondo, che stila ogni anno la classifica dei cento uomini più ricchi, segue tutte le fasi del processo con tredici articoli di cronaca. Il periodico dedica un vero dossier sulla vicenda, mettendo in evidenza che solo pochi mesi prima la ricchezza personale di Taubman era stata valutata di \$770 mln e con arguzia sottolinea che il processo si svolge quasi contemporaneamente all'attentato alle Torri Gemelle di New York, quasi a segnare una svolta storica anche nelle torri gemelle del gioco mondiale delle aste.

Di seguito riportiamo alcuni titoli emblematici del periodico firmati dal reporter Dan Ackman:

03.05.2001, «Oh, Alfred, How Could You?». L'Ufficio federale incrimina i vertici della casa d'asta Sotheby's per l'accordo sulle commissioni. L'azienda ammette la colpa, ma Alfred Taubman dice che non sapeva nulla.

12.11.2001, «At Trial, Taubman Will Deny Wrongdoing». Al processo, Taubman negherà l'illecito. Gli avvocati di Alfred Taubman, capo di Sotheby's accusato di accordo per le commissioni, incolpano Diana Brooks.

14.11.2001 «I Need To Speak To My Special Friend». Christopher Davidge, ex amministratore delegato di Christie's, dice che l'accordo sulle commissioni d'asta era un'idea di Taubman.

20.11.2001 «Brooks Claims Taubman Initiated Price-Fixing». Diana Brooks testimonia che Alfred Taubman era coinvolto nell'accordo dall'inizio alla fine.

28.11.2001 «Professions Of Ignorance». L'ex amministratore delegato di Sotheby's (D. Brooks) ammette che Taubman l'ha tenuta fuori dal giro di riunioni con Sir Anthony Tennant.

30.11.2001 «Taubman Was Meek, But Hungry, Defense Says». La difesa afferma che Taubman era ignaro ed è stato vittimizzato da una connivente Brooks.

05.12.2001 «Guilty! Jury Drops Hammer On Taubman». Alfred Taubman aveva molto da perdere al suo processo. Ora ha perso definitivamente.

Di seguito riportiamo alcuni brani degli stessi articoli. Quello che è interessante notare è la faida che si scatena tra i protagonisti del processo. Rapporti decennali di lavoro e affari milionari si trasformano in una lotta senza quartiere tra i protagonisti; inoltre la centenaria riservatezza e oculatetezza nelle comunicazioni esterne delle due case d'asta sembra essere, momentaneamente, intaccata.

12.11.2001, «At Trial, Taubman Will Deny Wrongdoing».

Al processo, l'avvocato della difesa definisce Brooks una spia, un topo. Quando le è stato chiesto sull'accordo ha mentito e negato. Per quanto riguarda Taubman, non aveva motivo di rubare. Un self-made man, famoso anche per la sua filantropia: «Aveva tutto. Perché avrebbe dovuto rischiare?» Qualche volta la gente vuole di più...

14.11.01, «I Need To Speak To My Special Friend».

La difesa di Taubman afferma che l'accordo era stato progettato da Brooks e Davidge, e che lui non ne sapeva niente. Ma Davidge ha detto alla corte che non solo Taubman sapeva, ma l'intera trama

era stata una sua idea. Davidge, ha detto al suo capo che non era sicuro che i contatti Sotheby's fossero una buona idea. Ma Tennant lo rassicurò: «Dalla mia esperienza commerciale so che un rapporto stretto con un concorrente è un vantaggio». Davidge, a cui è stata concessa l'immunità, ha conservato un archivio di documenti che il governo ha utilizzato per tracciare l'intesa tra Christie's e Sotheby's. Questi documenti comprendono una nota manoscritta da Taubman per Tennant, un memorandum scritto a mano da Tennant per Davidge e appunti riguardanti gli incontri di Davidge con Brooks, che lui chiamava «Il mio amico speciale».

20.11.2001, «Brooks Claims Taubman Initiated Price-Fixing».

Brooks ha detto alla corte che l'accordo è iniziato dopo un periodo in cui le case d'asta hanno sofferto sia per le vendite che per i prezzi in calo. Un incontro cruciale con Davidge si è verificato nel febbraio 1995 al Kennedy Airport di New York. Sono andati in auto e Davidge le ha detto che aveva qualcosa da mostrarle. Una volta lì, ha tirato fuori un comunicato stampa con il programma delle nuove commissioni di Christie's. Durante l'ultimo mese del suo incarico da Sotheby's, quando lo scandalo era già noto, Taubman indicandole un giornale con la sua foto le disse: «Ti vedo bene con le righe».

Sotheby's Holdings ha guadagnato abbastanza in commissioni per pagare Diana "Dede" Brooks \$ 1,2 milioni all'anno di stipendio e bonus, e forse decine di milioni di *stock option*. Nel suo interrogatorio, Brooks ha detto alla giuria che non credeva che il suo comportamento danneggiasse i clienti della casa d'aste. Ma non aveva testimoniato che i tassi della nuova commissione avrebbero portato quei clienti a pagare alla casa d'asta da \$ 10 milioni a \$ 15 milioni in più all'anno?

La difesa di Taubman ha cercato di ritrarla come una donna assetata di successo e guadagni, che otteneva anche attraverso fiumi di pubblicità su riviste e programmi televisivi.

05.12.2001 (La sentenza) «Guilty! Jury Drops Hammer On Taubman».

Taubman non ha mai preso la parola per spiegare perché si è incontrato con Tennant così spesso e in privato e il suo esercito di avvocati non è riuscito a trovare una spiegazione alternativa plausibile. La testimonianza di Brooks è stata sostenuta da quella di Davidge, che ha fornito anche dei documenti. Taubman ha acquistato una delle case d'asta più grandi del mondo dopo anni di collezionismo d'arte. E' stato anche un noto filantropo, generoso con i suoi soldi e il suo tempo, donando alle arti, all'istruzione, alla ricerca medica e ad una serie di cause ebraiche. A detta di tutti, Taubman è un self-made man di successo immenso e generosità. Ma ora, a 76 anni, il suo nome sarà associato ad una macchia: è stato condannato.

Nella sentenza quindi sono stati determinanti i documenti forniti da Davidge suffragati dai riscontri nella testimonianza di Brooks, che hanno portato alla condanna di Taubman professatosi per tutto il processo innocente.

Se dal processo veniva fuori un colpevole, Taubman, agli analisti più attenti non sfuggivano alcune zone d'ombra e tutte le perplessità sull'altro protagonista assente durante le udienze: Sir Anthony Tennant. Inoltre rimanevano sullo sfondo altre domande: perché Davidge aveva rivelato, e conservato i documenti, del complotto? Quando lo ha

rivelato alle autorità ha trattato per la sua immunità, ma sapeva che l'immagine dell'intero sistema delle aste ne avrebbe subito un danno.

Di recente su questi argomenti è stato pubblicato il libro: C. Manson, *The art of the steal. Auction House Scandal*, 2005. Secondo l'autore non è chiaro chi tra i due Presidenti abbia preso l'iniziativa. E' certo, però, che hanno deciso insieme di delegare lo sviluppo dei dettagli a Davidge e Brooks. La congiuntura che ha spinto i due CEO a concretizzare i loro colloqui si è verificata nel 1995: i ricavi per le due case d'asta avevano dimezzato i profitti. Per quanto riguarda Davidge e la sua decisione di confessare il cartello, con relative prove, Manson rivela che il passaggio di proprietà a Francois Pinault ha giocato un ruolo decisivo. Davidge, dopo 35 anni di lavoro da Christie's, dove aveva iniziato a diciannove anni nell'ufficio pubbliche relazioni, viene licenziato perché accusato di occuparsi più della sua vita lussuosa che delle rendite della società. Davidge ha concordato una buonuscita di \$8 mln con la società anche perché aveva informato Christie's di essere in possesso dei documenti del cartello e della sua volontà di rivelarli. Le rivelazioni sono frutto di una ripicca personale verso il suo precedente ambiente di lavoro o l'ultimo servizio che la sua società gli ha chiesto?

Riguardo a Taubman l'autore non si esprime in modo definitivo, non è certo della sua colpevolezza, poiché era noto a tutti come un uomo corretto negli affari, il classico *self-made man* americano con la passione per l'arte e le buone cause che sosteneva con magnanime donazioni.

Altri quotidiani e periodici hanno seguito le vicende giudiziarie delle due case d'asta e che aggiungono particolari:

Guardian, 7 dicembre 2001, Peter Watson³³, «Under the hammer»:

Il mercato delle aste ha avuto la sua quota di corruzione e disonestà in passato - bizzefte di falsi, vendita del bottino nazista, opere rubate - ma nessuno mai avrebbe immaginato nei propri sogni più cinici che i presidenti delle Sotheby's e Christie's, potevano trafugare milioni di dollari ai loro clienti facoltosi. Sia Sotheby's che Christie's vantano nei loro consigli un manipolo di aristocratici.

Non è chiaro chi fece il primo passo, ma il fatto che Davidge rese pubblici i loro problemi nel rapporto annuale di Christie's suggerisce che hanno fatto loro la prima mossa, e non Sotheby's.

Anche il «New York Times» segue e commenta le vicende processuali e su Davidge aggiunge:

³³ Autore del libro *Sotheby's: The Inside Story*, 1998.

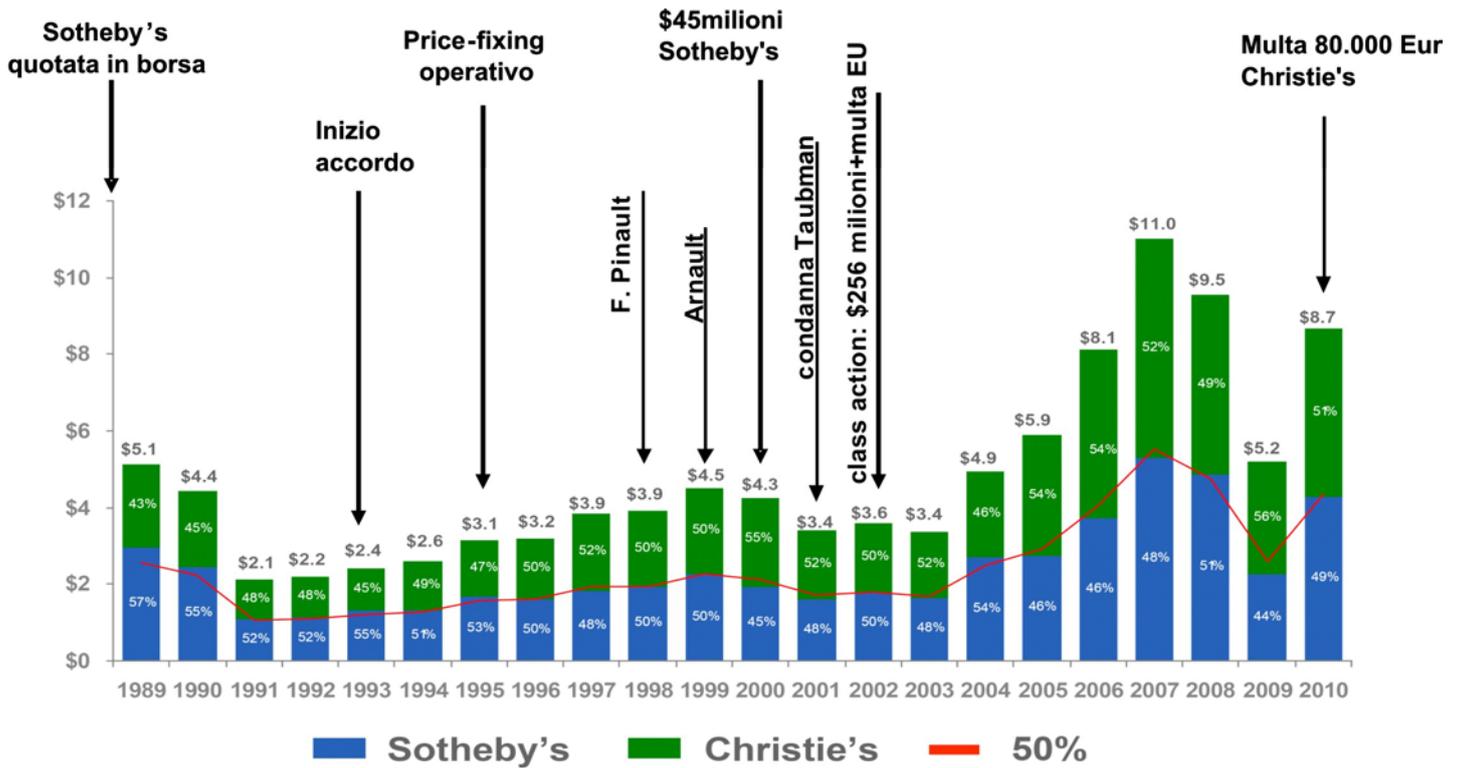
Ma il signor Davidge, che ha lasciato in eredità ai pubblici ministeri un tesoro di documenti interni e un'indagine di successo, si è dimesso a causa dell'attrito con i colleghi e la nuova gestione nel dicembre 1999. Durante il processo ha detto che lui, che aveva iniziato a lavorare da Christie's a 19 anni, non si è mai sentito del tutto accettato nella coscienza di classe del mondo dell'arte.
(*Ex-Executive of Christie's Tells of Collusion Scheme, New York Times, 15/11/2001*).

4.6.1 Confronto tra le sentenze ed i fatturati

Dopo il clamore delle sentenze Antitrust, volendo tracciare un bilancio dei danni economici eventualmente subiti dalle due case d'asta, metteremo a confronto i dati dei fatturati dichiarati e le multe pagate.

Confrontando anche le rivelazioni emerse durante il processo, trova conferma la crisi di fatturati degli inizi anni Novanta e il *price-fixing* entrato in vigore nel 1995 ha funzionato. Nel passaggio al XXI secolo le due case d'asta devono affrontare importanti cambiamenti sia nella proprietà, F. Pinault acquista Christie's nel 1998 e Arnault acquisisce Sotheby's nel 1999, ma per la prima volta nella loro storia sono sul banco degli imputati in un processo pubblico di risonanza mondiale.

Eppure come risulta evidente dal grafico, riusciranno a superare quella fase complessa e a proiettarsi nel nuovo millennio, accumulando guadagni e ricostruendo la propria immagine a colpi di record.



Fonte del grafico: Investor Briefing, Sotheby's Marzo 2011;
i fatturati sono in Mld; commenti da elaborazione propria.

BIBLIOGRAFIA

Art Market Trend 10, © 2011 artprice.com

C. McAndrew, *The Global Art Market in 2010: Crisis and Recovery*, © 2011 TEFAF.

Giuseppe M. Berruti, *La concorrenza sleale nel mercato. Giurisdizione ordinaria e normativa antitrust*, 2002.

M. Motta e M. Polo, *Antitrust. Economia e Politica della Concorrenza*, 2005.

Peter Watson, *Sotheby's: The Inside Story*, 1998

C. Manson, *The art of the steal. Auction house scandal*, 2005.

Orley Ashenfelter & Kathryn Graddy, *Anatomy of the rise and fall of a price-fixing conspiracy: auctions at Sotheby's and Christie's*, «Journal of Competition Law and Economics», 1(1), 3–20, Oxford University Press, 2005

US Department of Justice – Federal Bureau of Investigation-SEZIONE ANTITRUST New York, AT (202) 514-2007 TDD (202) 514-1888.

COMP/E-2/37.784 — *Case d'aste e oggetti d'arte*, *Gazzetta Ufficiale della Commissione UE*.

AGCM - *Delibera I705 - CASE D'ASTA - Provvedimento n. 18944*

AGCM - *Delibera I705 – CASE D'ASTA - Provvedimento n. 20318*

AGCM - *Delibera PS4165 – CASE D'ASTA - Provvedimento n. 21416*

AGCM - *Delibera PS5546 - CHRISTIE'S - Provvedimento n. 21425*

Christie's and Sotheby's: The Art World's Price-Fixing Scandal, Eugene D. Fanning Center for Business Communication Mendoza College of Business University of Notre Dame – 2000.

R. BLUMENTHAL, C. VOGEL, *Trial Beginning For Ex-Chairman In Sotheby's Case*, «New York Times», 08/11/2001.

R. BLUMENTHAL, *Taubman Datebooks Cited In Sotheby's Collusion Trial*, «New York Times», 14/11/2001.

R. BLUMENTHAL, C. VOGEL, *Chief Witness Accuses Former Boss at Sotheby's*, «New York Times», 20/11/2001.

R. BLUMENTHAL, C. VOGEL, *Conspiracy Trial Questions Honesty of Ex-Sotheby's Chief*, «New York Times», 21/11/2001.

R. BLUMENTHAL, *Reporter's Notebook; Prosecution Rests in Sotheby's Conspiracy Trial*, «New York Times», 22/11/2001..

R. BLUMENTHAL, C. VOGEL, *Sotheby's Trial Witnesses Attest to Chief's Integrity*, «New York Times», 27/11/2001.

R. BLUMENTHAL, C. VOGEL, *Witness Says Price-Fixing For Auctions Began Earlier*, «New York Times», 28/11/2001.

R. BLUMENTHAL, C. VOGEL, *Sotheby's Case Ends on Issue of Character*, «New York Times», 04/12/2001.

R. BLUMENTHAL, C. VOGEL, *Ex-Chief of Sotheby's Is Convicted of Price Fixing*, «New York Times», 06/12/2001.

Dan Ackman, *Guilty! Jury Drops Hammer On Taubman*, «Forbes», 05.12.2001.

Dan Ackman, *Auction Fix A 'Conspiracy From On High'*, «Forbes», 04.12.2001.

Dan Ackman, *Taubman Was Meek, But Hungry, Defense Says*, «Forbes», 30.11.2001.

Dan Ackman, *Taubman Log: Professions Of Ignorance*, «Forbes», 28.11.2001.

Dan Ackman, *Taubman Had No Head For Figures*, «Forbes», 27.11.2001

Dan Ackman, *Taubman Log: Taking Ethics Quite Seriously*, «Forbes», 20.11.2001

Dan Ackman, *Brooks Claims Taubman Initiated Price-Fixing*, «Forbes», 20.11.2001

Dan Ackman, *Taubman Log: Cat And Mouse*, «Forbes», 16.11.2001

Dan Ackman, *Taubman Log: 'I Need To Speak To My Special Friend'*, «Forbes», 14.11.2001

Dan Ackman, *Taubman Log: 'Possible Meeting With A Gentleman'*, «Forbes», 13.11.2001

Dan Ackman, *The Auction Business Waits For The Hammer To Fall*, «Forbes», 14.11.2001

Dan Ackman, *Taubman Will Deny Wrongdoing*, «Forbes», 12.11.2001

Dan Ackman, *Top Of The News: Oh, Alfred, How Could You?*, «Forbes», 03.05.2001

SITOGRAFIA

www.affordableartfair.us

www.arslife.com

www.arteitaliana.net

www.artfinding.com

www.artmarketmonitor.com

www.brianappleart.com

www.allbusiness.com

eur-lex.europa.eu

www.justice.gov/atr

[www. Agcm.it](http://www.Agcm.it)

blog.panorama.it

businesspeople.it

www.christies.com

www.corriere.it

www.daringtodo.com

www.eventiesagre.it

www.guardian.co.uk

www.harryrinker.com

www.huma3.com

www.ilsole24ore.com

it.paperblog.com

www.londonevents2011.com

www.lussuosissimo.com

www.masterpiecefair.com

www.moma.org

www.mostrefestivaleventi.net

www.newyorkgalleryweek.com

www.news.bbc.co.uk

www.olympia-antiques.co.uk

www.only-apartments.it

www.poolartfair.com

www.pulse-art.com

www.scuderiedelquirinale.it

www.sothebys.com

www.swissinfo.ch

www.tefaf.com

www.teknemedia.net

www.triennale.it

www.turismo.it

tuttofiere.blogspot.com