



***La gestione del cliente e le  
ultime tendenze nel mercato  
dell'Arte***

# *La gestione del cliente – 1° parte*

*A cura del dott. Pietro Ripa, consulente di finanza dell'arte  
13 e 20/ 03 /2012, Padova Cescot Veneto - Corso di formazione Art Advisory*

- Perché l'Art Advisory*
- Definire il valore commerciale di un'opera d'arte*
- Il mercato e gli attori: mercanti, gallerie, case d'asta, art banking,, art advisor*
- Cfr con mercato finanziario e investimento indiretto*
- Letteratura e modelli teorici*
- I principali trend di mercato nel 2012*
- La tassazione*



# *Perché l'Art Advisory (1/3)*

- La produzione artistica è sempre più connotata e condizionata dal mercato e dalla moda.
- In contesto di crisi, l'Arte si configura come appetibile reale “bene rifugio”.
- Nasce l'esigenza di una figura professionale ad hoc per il mercato dei beni artistici, tale da fornire supporto non solo a collezionisti e investitori privati, ma anche agli uffici private e family delle banche, alle case d'asta, ai musei ecc.



## *Perché l'Art Advisory (2/3)*

- L'investimento in Arte è oggi, anche nel nostro Paese, molto rilevante per fatturato, occupazione e gettito.
- L'Art Advisor: un “ibrido” tra esperto d'arte e consulente finanziario, deve essere in grado di supportare in maniera efficace ed efficiente ogni aspetto del processo decisionale relativo agli investimenti per la valorizzazione e gestione dei beni artistici.



# *Perché l'Art Advisory (3/3)*

- La crisi finanziaria del 2008 e 2009 aveva destabilizzato diversi fondi d'arte; oggi alcuni sono ricomparsi
- In presenza di mercati borsistici vacillanti e bassi tassi d'interesse sui depositi bancari, cresce la differenziazione in investimenti alternativi come arte, gioielli, vini
- Competenze necessarie: conoscenza delle nuove tendenze ma anche storia dell'arte; valutazione del valore commerciale del bene artistico, nonché della sua performance in Borsa



## *Si può parlare di un' "industria dell'Arte"?*

- «Industria della coscienza»: così Enzensberger definisce il mondo dell'arte e dei musei in particolare.
- Oggi questa forma di "industrializzazione" è sempre più esplicita: taluni paventano il rischio che il manager dell'Arte gestisca gallerie e musei «con gli stessi criteri relativi alla produzione e al marketing delle altre merci» (Haacke).



# *Nascita e sviluppi delle prime strategie di gestione dei beni artistici (1/2)*

- Svolta impressionista: “con la fondazione di un sistema critico e commerciale di supporto alla loro arte, non solo crearono l’Impressionismo, ma anche le condizioni materiali per lo sviluppo dei movimenti moderni che avrebbero dominato la scena del XX secolo” (Fitzgerald).
- I primi collezionisti e Paul Durand Ruel, il loro primo grande mercante, creano una rete internazionale.
- Ruel nel 1886 organizza a New York la prima mostra degli impressionisti all’American Art Association e subito dopo apre una sua succursale nella città americana.



# *Nascita e sviluppi delle prime strategie di gestione dei beni artistici (2/2)*

- Andy Warhol il 1° ad elaborare con ironia una forma di business art (celebri i suoi dollar bills)
- Anni '80: un suo seguace, Jeff Koons, afferma che “l'arte non consiste nel fare un quadro ma nel venderlo”.



# *Valutare il prodotto artistico*

## *la teoria classica*

- Per David Ricardo la regola generale è che il valore di scambio dipende dalle ore lavoro incorporate nel bene: le opere d'arte rappresentano quindi un'eccezione per la loro rarità e irriproducibilità.
- Il livello del loro prezzo dipende fondamentalmente dal grado di desiderio e dal potere d'acquisto degli acquirenti. Quindi, si tratta, secondo Marx, di un prezzo di monopolio.



# *Valutare il prodotto artistico*

## *la teoria marginalista*

- Secondo il criterio dell'utilità marginale, come per ogni altro prodotto, il prezzo delle opere d'arte aumenta in maniera inversamente proporzionale alla loro disponibilità sul mercato.
- Ma, se nel caso dell'arte antica, la rarità delle opere è effettiva, per l'arte contemporanea questa rarità è stata ed è in buona misura regolata artificialmente dalle specifiche strategie del mercato artistico.



# ***Il prodotto artistico valore socioculturale e valore economico***

- **Funzione simbolica:** dalle forti valenze ideologiche, il bene artistico accresce il prestigio di chi lo possiede.
- **Funzione economica:** il bene artistico si configura come fonte di utili e sovrautili (come investimento, bene rifugio o valore speculativo).



# *Il prodotto artistico perchè comprare un bene artistico?*

- **Motivo edonistico:** il dividendo estetico che deriva dal possedere e ammirare il bene.
- **Motivo economico:** speranza di realizzare un investimento - capital gain.



*"Conosciamo il prezzo di tutto e il  
valore di niente"*

Oscar Wilde (scrittore)





# *Il prodotto artistico chi compra?*

- Collezionisti
- Galleristi
- Dealers
- Musei e operatori culturali
- Operatori privati (banche, fondazioni, compagnie di assicurazione, imprese private, ...)



# ***Il prodotto artistico elementi per la definizione del suo valore commerciale (1/5)***

- Il rapporto fra il livello di qualità e quello delle quotazioni non è affatto automatico e consequenziale: può dipendere dalla quantità di opere in circolazione, ma dipende soprattutto dal POTERE delle strutture mercantili e museali di promozione.
- Nelle vendite all'asta, un prezzo di stima basso pubblicato sui cataloghi può invogliare numerosi bidders o al contrario, ingenerare la sensazione di spendere troppo. Un prezzo di stima alto può accrescere la valutazione del bene, o anche scoraggiare l'acquisto.



# ***Il prodotto artistico elementi per la definizione del suo valore commerciale (2/5)***

- Inoltre, chi si trova in contesti culturali decentrati è svantaggiato, avendo meno chances di raggiungere alti livelli di notorietà
- I principali indicatori di prezzo sono fattori sia qualitativi che quantitativi associati fra loro (a seguire)
- La qualità di un'opera d'arte non dipende da ciò che l'artista mostra, ma da ciò che evoca (Zorloni): l'artista deve colpire ed influenzare gli operatori



# ***Il prodotto artistico elementi per la definizione del suo valore commerciale (3/5)***

1) La tecnica: quella per eccellenza è l'olio su tela; ad essa equivalgono, nel campo dei colori, gli acrilici o le tecniche miste e, nel campo dei supporti, alla tela equivalgono il legno e il cartone spesso. I lavori su carta a tempera, acquerello o pastelli colorati vengono giudicati lavori di minore impegno.

2) La data di esecuzione: sono maggiori le quotazioni delle opere realizzate da un artista in quella che è ritenuta la sua fase creativa. Ecco perché, generalmente, quando un artista diventa noto, incrementa il livello della propria produzione.



# ***Il prodotto artistico elementi per la definizione del suo valore commerciale (4/5)***

- 3) Le dimensioni
- 4) Lo stato di conservazione
- 5) La pubblicazione su riviste e cataloghi importanti: più un'opera è documentata e più è vendibile.
- 6) Il possesso in periodi precedenti da parte di importanti collezionisti e personaggi fa lievitare la quotazione.
- 7) Il ruolo dell'artista nella storia dell'arte
- 8) Limitatamente agli artisti ancora viventi, l'atteggiamento imprenditoriale: capacità dell'artista di autopromuoversi e tessere relazioni con galleristi, critici ecc.



# ***Il prodotto artistico elementi per la definizione del suo valore commerciale (5/6)***

- 9) L'esposizione in mostre di rilievo: le più importanti sono le retrospettive presso i musei di prestigio
- 10) La rarefazione della produzione dell'artista
- 11) La certezza dell'autenticità dell'opera

Il mercato attribuisce, quindi, il prezzo massimo a beni fatti con tecniche più difficili (es. olio vs disegno), con un curriculum espositivo migliore, con una diffusione internazionale vasta (più domanda = quotazioni più stabili) o facenti parte di cataloghi ragionati, o che rappresentano una innovazione nella vita dell'artista (es. tagli di Fontana), o fatte negli anni di migliore esecuzione (es. opere futuriste Severini vs sue opere neocubiste).



# ***Il prodotto artistico elementi per la definizione del suo valore commerciale (6/6)***

- Per la SCULTURA, vale che vengono ritenute originali le sculture tirate in non più di sei esemplari, altrimenti trattasi di multipli.
- Per le INSTALLAZIONI, essendo spesso concepite apposta in relazione ad un determinato ambiente, ciò che più rileva è il progetto.



# *Valutare il prodotto artistico*

## *la classifica di Kunst Kompass*

- Kunst Kompass stila ogni anno la classifica dei migliori cento artisti internazionali: il punteggio scaturisce dalla correlazione di dati relativi alle quotazioni medie di opere rappresentative e all'entità quantitativa e qualitativa dei riconoscimenti culturali ottenuti.
- Un aspetto interessante della ricerca è il giudizio, artista per artista, sul prezzo delle opere in rapporto al livello della sua reputazione culturale: molto conveniente, giusto, caro, molto caro → misura l'importanza, in prospettiva, del riconoscimento storico-critico.



# *L'Art Advisory: 2 profili professionali*

- L'arte è uno dei cardini degli IOP (Passion Investments) e numerosi High Net Worth Individuals (HNWI) (patrimonio > 1 milione di \$) hanno investito in questi anni di crisi in essa e negli altri beni alternativi di investimento (gioielli, vini pregiati, monete, numismatica, auto d'epoca, fine watches..)
- La quota di HNWI è calata negli ultimi due anni, ad eccezione di alcune aree come Cina, Malesia, Indonesia e Medio oriente. Tiene il vecchio mondo (America e Europa) (Studio Cap gemini).
- Esistono numerosi professionisti per l'assistenza della clientela degli HNWI:
  - Art advisors/art consultants
  - Mercanti e gallerie
  - Case d'asta
  - Fiere
  - Art banking



## *Art advisors/ art consultants*

- Assistono il collezionista sul mercato secondario soprattutto, mettendo in relazione artisti e possibili compratori, venditori e collezionisti.
- Sono competenti, hanno spesso informazioni privilegiate, hanno spesso il polso del mercato, chi vuole cosa e chi cerca chi. Hanno commissioni dal 5% al 20% sul deal.



# *Mercanti e gallerie (1/4)*

➤ Mercanti e gallerie non rappresentano affatto una categoria omogenea → possiamo classificarli in diverse categorie in relazione alle funzioni che svolgono, al livello di mercato a cui operano, ai prodotti oggetto del loro commercio.

➤ Premessa importante: non è possibile distinguere in maniera netta l'attività di vendita e rivendita di valori affermati da quella di valorizzazione di nuovi artisti.

# *Mercanti e gallerie (2/4)*

- La dimensione è molto importante: gli operatori su scala internazionale non possono certo essere paragonati a quelli locali o nazionali.
- Per quanto riguarda la funzione svolta, due sono quelle principali: vendere valori già riconosciuti o affermarne di nuovi. Generalmente i mercanti c. d. “innovatori” svolgono, però, al contempo, anche un’attività di rivendita di valori affermati, in modo da finanziare le attività «più rischiose»



## *Mercanti e gallerie (3/4)*

➤ L'Art Advisor in tale contesto, ha l'arduo compito di orientare il collezionista in un sistema complesso, in cui spesso i mercanti ambiscono a farsi essi stessi “consulenti” del collezionista, cercando di instaurare un rapporto di fiducia tale da garantirgli profitti nel lungo termine.

# *Mercanti e gallerie (4/4)*

- Specificatamente per l'arte contemporanea, alcune decine di gallerie leader determinano le tendenze dominanti, attuando una strategia di “controllo oligopolistico” della produzione degli artisti affermati o emergenti, che implica una difesa rigida dei prezzi.
- La penetrazione nel mercato più allargato avviene attraverso le filiali e una collaborazione con gallerie “amiche” dislocate in vari paesi.



# *Le vendite all'asta (1/6)*

- Se le gallerie svolgono la funzione “culturale” di promuovere nuovi artisti o consolidare quelli affermati, la funzione svolta dalle case d’asta è puramente commerciale.
- Le grandi case d’asta (Sotheby’s e C.hristie’s le principali) rappresentano le strutture finanziariamente e strategicamente più potenti nell’ambito dell’attività del mercato secondario.
- Anni Venti: l’arte diventa oggetto di desiderio di un ampio pubblico delle classi alte, vista come fonte di prestigio e indispensabile per legittimare la ricchezza sul piano socioculturale. L’eccitazione febbrile delle vendite all’asta era collegata soprattutto all’arte contemporanea: le aste erano considerate come punti di riferimento per valutare il mercato e il boom della pittura d’avanguardia.

# *Le vendite all'asta (2/6)*

- Il crollo della borsa di New York (ottobre 1929) coinvolse pesantemente il sistema dell'arte che, per circa sei anni, entrò in una gravissima depressione: le quotazioni crollarono (e parallelamente anche le gallerie subirono la depressione, con vendite quasi inesistenti).
- Ma come accade sovente in questi casi, molti ne approfittarono per comprare alle aste e da mediatori, costituendo così importanti collezioni.
- Durante la Seconda Guerra Mondiale il mercato riprese quota perché la pittura venne acquistata come “bene rifugio” contro l'inflazione e libera da controlli fiscali (potendo essere venduta e scambiata in circuiti clandestini).

## *Le vendite all'asta (3/6)*

- Ma è solo negli anni Ottanta che si è avuta una vera e propria “euforia speculativa”. Artisti come Schnabel , Fischl, Salle, Hearing raggiungono un immediato successo con quotazioni altissime e un curriculum di mostre nei maggiori musei del mondo messo assieme in pochissimo tempo.
- Questo sistema “drogato” fu messo in difficoltà dalla crisi degli anni Novanta: per molti artisti, alla veloce ascesa determinata dall’euforia speculativa, sollecitata dalla moda culturale gonfiata dai media, seguì una caduta altrettanto rapida.



# *Le vendite all'asta (4/6)*

## *Indicatori attendibili del mercato?*

- Le vendite all'asta sono gli indicatori più chiari dell'andamento quantitativo del mercato, anche se non possono essere considerate oggettivamente attendibili per valutare il livello delle quotazioni.
- Inoltre, l'arte contemporanea “soffre” di una distorsione di mercato: l'offerta è ben più consistente che negli altri segmenti artistici e può essere continuamente ampliata (attraverso manovre finanziarie concertate da case d'asta, mercanti e grandi collezionisti), in modo da crescere progressivamente nei periodi favorevoli e portare ad un rapido incremento della domanda.



# *Le vendite all'asta (5/6)*

## *Modalità*

- 1) asta inglese: il banditore fornisce un prezzo di partenza e i partecipanti fanno gara al rilancio: si aggiudica l'opera chi offre di più;
- 2) asta olandese: il banditore parte da un prezzo top che si riduce progressivamente;
- 3) asta al 1° prezzo con offerte segrete: le offerte vengono fatte in buste chiuse (1° step). Vengono poi rese note le offerte e vince quella più alta;
- 4) asta al 2° prezzo con offerte segrete: uguale alla precedente, ma il vincitore paga poi il prezzo della seconda offerta (ovvero quella immediatamente inferiore alla sua)



# *Le vendite all'asta (6/6)*

## *La situazione nel contemporaneo*

Il sistema del contemporaneo è diventato “drogato e confuso, carico di proposte artistiche più o meno effimere e alla moda” (cit. Poli – Il sistema dell’Arte contemporanea, Laterza): aumenta il n° di artisti che durano pochi anni raggiungendo spesso quotazioni esagerate →

si privilegiano i valori di successo immediato indebolendo, se non annullando, la logica della valorizzazione storica.



# *Le fiere*

- È l'agorà tra galleristi e collezionisti.
- Servono anche per intercettare nuove tendenze e avere il polso della situazione del mercato.
- Alcune fiere sono così consolidate da aver aperto affiliazioni a livello internazionale. (es. Art Basel, Basel Miami e Basel Hong Kong).
- In Italia si segnala Artissima a Torino e Arte Fiera Bologna.
- La partecipazione o meno ad alcune fiere è fondamentale per la reputazione delle gallerie è qui che si registrano fatturati consistenti o clamorosi flop.

# Art banking (1/2)

➤ Sempre più spesso banche offrono all'interno della divisione *private* (clienti con patrimonio > 500.000€) una consulenza gratuita sulla compravendita, storage, assicurazione, successione di beni artistici.

➤ Secondo AIPB (Associazione Italiana Private banking) i clienti private detengono il 30%-35% della ricchezza complessiva depositata in Italia.

➤ Circa il 70% dei clienti private sono nella **fascia 500 mila-1 milione di €**. Il loro patrimonio è così suddiviso:

• 20% beni reali



• 38% beni finanziari



• 42% immobili



## *Art banking (2/2)*

- L'art advisor bancario deve avere rudimenti di storia dell'arte, ma soprattutto deve saper guidare il cliente nella scelta di un consulente per le attività di : valutazione opera d'arte, restauro, inventario beni, attribuzioni d'autore, assicurazione, storage, trasporto, eventuali richieste dal mercato primario o secondario.
- Secondo statistiche AIPB, il 47% delle famiglie private possiede opere d'arte, ma solo l'8% si rivolge al consulente preposto in Banca.
- In Italia il 44% delle banche non fornisce il servizio di art advisory, il 28% lo propone in outsourcing, il 15% lo sviluppa internamente e il 13% dichiara che è in allestimento.



# *Il Mercato dell'Arte*



# Il mercato

## *funzionamento e specificità (1/2)*

➤ Il mercato dell'arte ha poche regole, è un mercato imperfetto, ancora di nicchia, con informazioni asimmetriche detenute da pochi operatori, le cui relazioni interpersonali ne determinano spesso l'intera performance.

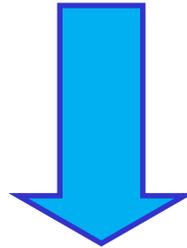
➤ Gli operatori che influenzano i prezzi sono:

- **gatekeeper** (critici, direttori di musei, curatori) selezionano le opere e gli artisti
- **market maker** (artisti, collezionisti, galleristi e mercanti) muovono il mercato e determinano stili e tendenze.

# *Il mercato*

## *funzionamento e specificità (2/2)*

➤ Il bene acquistato è unico, infungibile, improduttivo e incomparabile gli scambi non sono regolamentati, i costi di transazione sono generalmente alti, la liquidabilità dell'investimento è molto bassa, le differenze di regolamentazione nazionali (tassazioni, limiti alla circolazione, dazi, imposte indirette etc..) variano in maniera considerevole.



**il prezzo si forma spesso più su dinamiche di marketing e di passione che su criteri razionali.**



## *Un po' di letteratura... (1/4)*

- La letteratura sul mercato dell'arte ha cominciato a fiorire dagli anni '60-'70.
- I modelli teorici ancora ad oggi accreditati sono:
  - Congettura di Coase (1960)
  - Modello Edonico di Lancaster (1972)
  - Metodo del dipinto medio di Stein (1977)
  - Oscillazioni causali di Baumol (1986)
  - Metodo della doppia vendita di Baumol e Goetzman (1993)



## *Un po' di letteratura... (2/4)*

- In Italia si segnalano gli studi di Scorcu – Candela, Forte-Mantovani (varie edizioni) basate sul modello dell'opera rappresentativa.
- Per ogni modello rappresentato la difficoltà di predizione sta nella impossibilità di confrontare oggetti simili nella forma e nel tempo, gravati spesso da costi (di transazione, di commissioni, di importazioni etc..) non sempre scorporabili dalla quotazione finale e differenti per periodi, luoghi di compravendita e attori coinvolti.



# *Un po' di letteratura... (3/4)*

➤ Significativo invece il fiorire di indici che tracciano trend e possibili evoluzioni del mercato.

I principali ad oggi esistenti sono:

**1** Indici dell'Art Market di Duthy (basato su valutazioni espresse da un panel di testimoni privilegiati sui soli battuti d'asta). È un metodo basato su scelte arbitrarie di selezione.

**2** Indici sul prezzo del dipinto/opera media (Nomisma). L'arbitrarietà del metodo consiste nella scelta di un'opera base su cui applicare tutte le ponderazioni.

**3** Indici di rappresentazione (Ripa-Russo 2010), ovvero costruiti su un campione rappresentativo dei tre comparti del mercato (Old Master, Prewar e Postwar) più le aste pluricomparto e quelle residuali (soprattutto collection sales) in base alla struttura dei prezzi, selezionando gli eventi a carattere ricorrente dal fatturato superiore a 1 \$ mln.



## *Un po' di letteratura... (4/4)*

4Indici sulla doppia vendita (Mei-Moses e Skate's), che se appare il più preciso nella determinazione del prezzo, si può basare solo sul piccolo sottoinsieme delle opere battute più di una volta.

5Indici di regressione edonica, dove l'arbitrarietà degli elementi da sottrarre al valore di prezzo (coefficienti di tecnica, artista, dimensione, materiale etc..) sono arbitrari.

6Indici di confidenza. Non sono metodi matematici, ma di fiducia sui prossimi incanti, interpellando un panel qualificato ed eterogeneo di operatori (Art Tactic)



# *Il mercato dei falsi (1/2)*

- Il mercato dei falsi d'arte è stimato essere (tra i mercati dei privati) secondo solo a quello della droga.
- FBI e Scotland Yard sono dotate di dipartimenti specifici e in generale ogni nazione ha il suo nucleo investigativo d'élite.
- In Italia sia Guardia della Finanza e carabinieri del Nucleo Tutela del Patrimonio Culturale sono organizzati per contrastare la criminalità dei furti d'arte

# *Il mercato dei falsi (2/2)*



➤ Le regole da seguire per evitare “fregature” nell’acquisto di opere contemporanee sono:

1. verificare che l’opera abbia certificati di autenticità e provenienza
2. verificare l’autentica contattando l’ente o archivio dell’artista
3. chiedere scontrino/fattura e descrizione dell’opera
4. comprare dealer riconosciuti e che preferibilmente vantino contatti diretti con l’artista
5. diffidare dell’”affare” e da persone che non sono riconosciute da Fondazioni o Archivi dell’artista e da intermediari non ufficiali.



# *Il mercato confronto con il mercato finanziario (1/2 )*

- Risulta difficile confrontare questo mercato con gli altri mercati (finanziario, immobiliare, o degli altri segmenti dell'economia reale), per la sua unicità e scarsa regolamentazione.
- L'arte appare comunque un *bene rifugio*, particolarmente apprezzato in questo periodo di crisi.
- Va anche considerato che i diversi macro-comparti del mercato (arte antica, moderno e contemporaneo) reagiscono in maniera differente agli shock esogeni (crisi mercato economia reale, crisi di liquidità, crisi immobiliare, crisi finanziarie), realizzando quindi performance diversificate.

# Il mercato

## confronto con il mercato finanziario (2/2)

➤ Volendo operare un confronto con il mercato finanziario:



Arte antica



BUND tedeschi  
BOT italiani  
BONOS spagnoli



Arte impressionista  
e moderna



*Blue chip azionaria:*  
Apple  
Eni  
Parmalat



Arte contemporanea  
e del dopoguerra

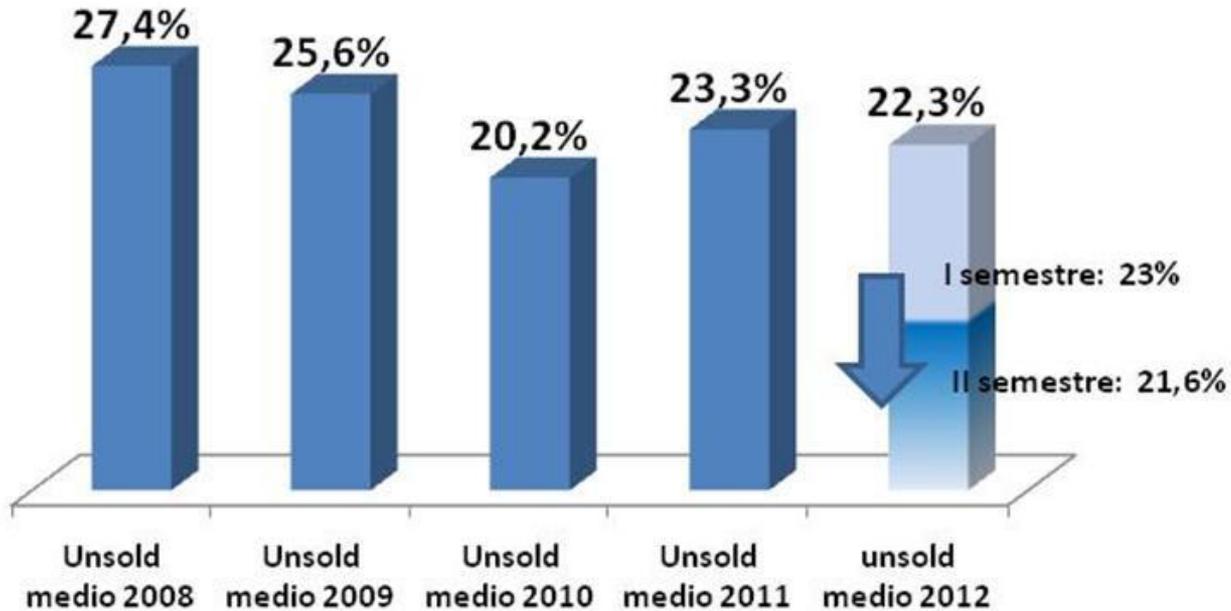


*Hedge fund speculativo:*

Faites votre jeu!



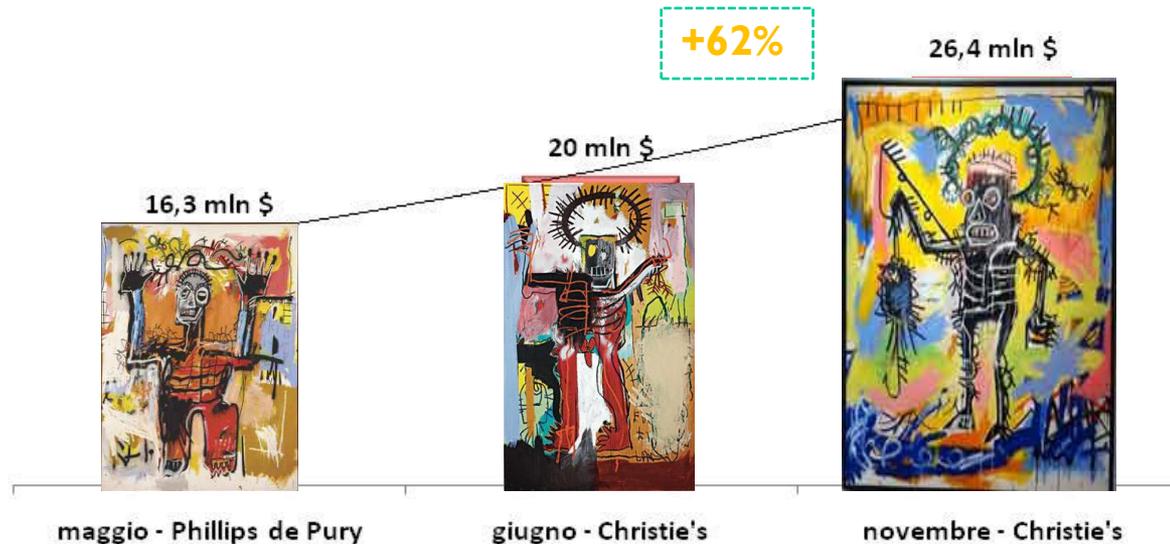
# *Calata l'invenduto*



- L'attenzione alle esigenze della clientela e la necessità di contenere i costi per l'allestimento delle aste, hanno ridotto il numero degli eventi e spinto le case d'asta ad una selezione dei cataloghi d'asta sempre più raffinata.
- Di conseguenza tra il 2011 e il 2012 si è registrato un calo del tasso di invenduto di un punto percentuale
- Scendendo ancor più nel dettaglio, nel 2012 il tasso di invenduto è sceso dell'1,4% tra primo e secondo semestre



# Chi sale e chi scende: l'incredibile ascesa di Basquiat



- L'ultimo decennio ha proclamato Jean Michel Basquiat artista contemporaneo di culto, con un price index (banche dati Artprice) che, **tra gennaio 2002 e gennaio 2012, ha registrato un incremento del 335%**.
- Nel 2012 (vedi grafico, valori in milioni \$) l'incremento dei prezzi si è ulteriormente rafforzato grazie a tre battute d'asta che, tra maggio e novembre, hanno stabilito ogni volta un nuovo record price di Basquiat.
- Perché Basquiat? L'artista è non meno famoso dei grandi dell'arte contemporanea come Warhol, ma essendo più "economico", è più allettante agli occhi degli investitori che, in tempo di crisi, vedono in lui un investimento sicuro.



# *Chi sale e chi scende: Hirst perde di appeal*

- Se le quotazioni di Basquiat e altri artisti contemporanei, soprattutto storicizzati, sono cresciute in maniera esponenziale nell'ultimo decennio, non si può affermare di esser di fronte a un trend generalizzato nel settore contemporaneo.
- Esempio eclatante è quello del deprezzamento delle opere di Damien Hirst e l'aumento vertiginoso del suo tasso di bought in (dal 2009 in poi un Hirst su 3 è rimasto invenduto)\*.
- Le cause possono essere varie: l'eccesso di opere sul mercato, così come un atteggiamento sempre più selettivo dei compratori d'arte, che sono sempre più esigenti in termini di qualità e non condizionati dal "nome" o dalle mode.
- Per Hirst, a conclusione di un anno a segno negativo, a dicembre 2012 è anche giunta la notizia dello scioglimento, dopo 17 anni, del sodalizio con la Gagosian Gallery.



## *Prezzi shock: l'arte è ancora bene rifugio*

- Tuttavia gli amatori di opere d'arte comprano ancora: continuano a comprare e a prezzi sempre maggiori i collezionisti top, confermando il ruolo dell'arte come bene rifugio.
- Andamento altalenante, invece, per le aste di Arte Impressionista e Arte antica, diretta conseguenza di un calendario d'asta in cui gli eventi principali sono condensati in determinati periodi.



# *Il termometro delle aste: minimi e massimi delle aggiudicazioni per compatto nel 2° semestre 2012*

Lotto minimo medio (\$)



Lotto massimo medio (\$)

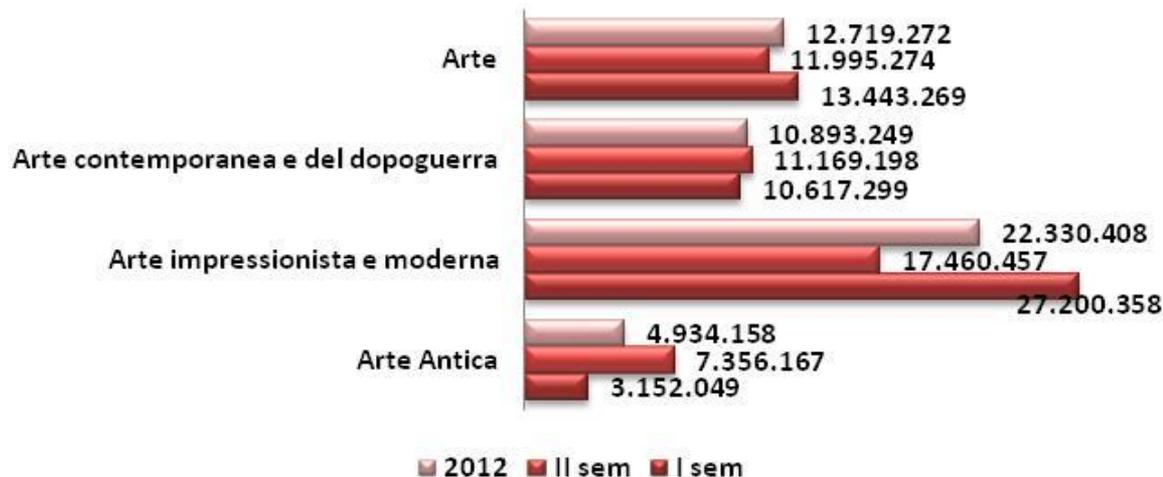


- Aumenta il divario tra i pezzi di fascia top venduti tramite asta e i lavori di qualità media venduti fuori dal circuito delle major o dalle fiere più importanti.
- Tende a scomparire la fascia media di mercato, fenomeno evidente soprattutto nel contemporaneo per le opere dei maggiori artisti (e.g. Warhol, Richter, Rothko): come mostrano i grafici, è il settore in cui i prezzi sono più volatili, con lotti minimi nella regione dei \$5mila e lotti massimi che superano gli \$1 mln (valori medi calcolati sulle principali sale di Sotheby's e Christie's).



# *Il termometro delle aste: ancora in crescita il lotto massimo*

Lotto Massimo medio (\$)  
Confronto I semestre, II semestre, 2012



- L'analisi dei prezzi medi dei lotti massimi per settore registrati nei due semestri e i valori annui mette in evidenza come, soprattutto nell'Arte Impressionista e in quella Contemporanea, si siano realizzati nella seconda parte dell'anno interessanti boom d'asta.
- L'Impressionismo è il settore che fa registrare i valori medi più alti, sia per i lotti minimi che per quelli massimi, grazie a cataloghi d'asta molto selezionati e a una performance complessiva del 2012 su buoni livelli.
- Complessivamente, la variazione percentuale tra il I semestre e il II semestre è +12,1%.

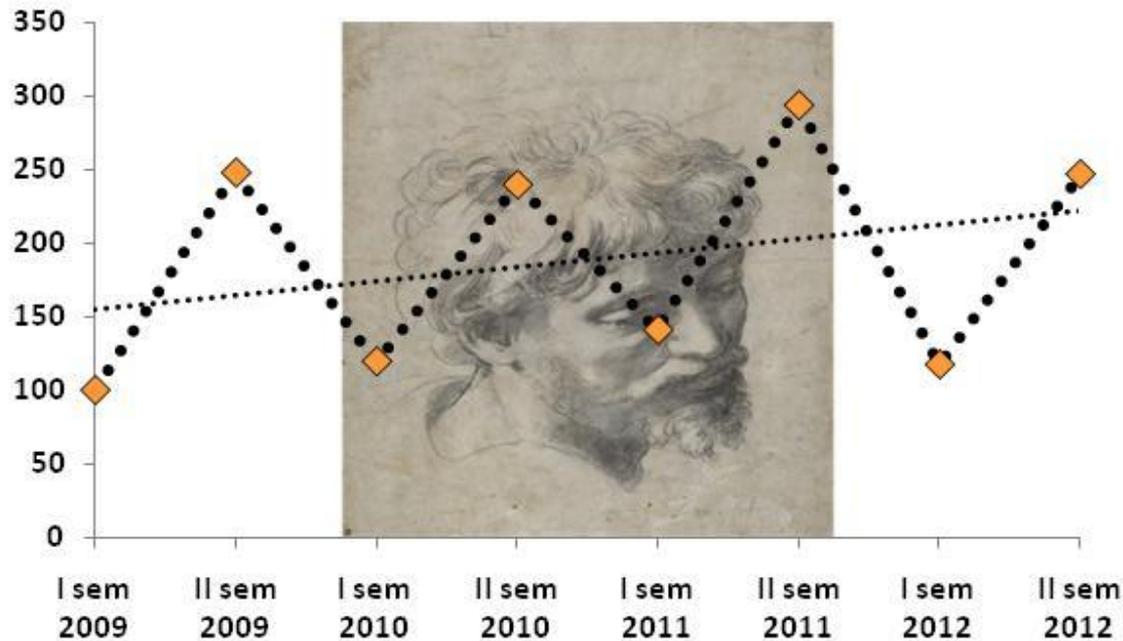
# *Il termometro delle aste: il lotto minimo è sempre più basso*

Lotto Minimo medio (\$)  
Confronto I semestre, II semestre, 2012



- L'analisi dei prezzi medi dei lotti minimi per settore registrati nei due semestri e i valori annui conduce alla conclusione che, oltre a realizzare esagerati boom d'asta, l'offerta risulta in gran parte orientata verso lotti molto accessibili
- Nel II semestre nel Contemporaneo scende ulteriormente il prezzo medio del lotto minimo (-130%, in moderata crescita negli altri settori).
- Complessivamente, la variazione percentuale tra il I semestre e il II semestre è -27,7%.

# L'arte antica

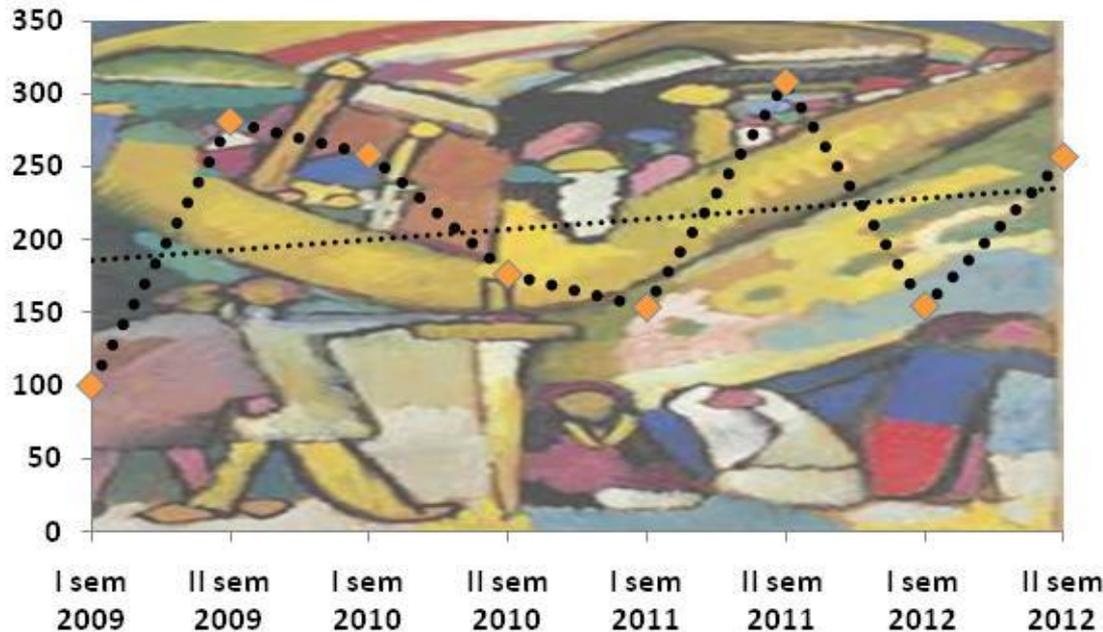


**-15,9%**  
**II sem 2012**  
**vs**  
**II sem 2011**

- L'arte antica è un settore pressoché stabile, con un andamento altalenante in conseguenza di un calendario d'asta che concentra gli appuntamenti clou nella seconda parte dell'anno.
- Pur in presenza di una leggera contrazione tra il II semestre 2012 e il corrispondente semestre dell'anno precedente (-15,9%) è comunque riscontrabile, come evidenziato dal grafico, un trend rialzista dell'indice del settore.



# L'arte impressionista e moderna

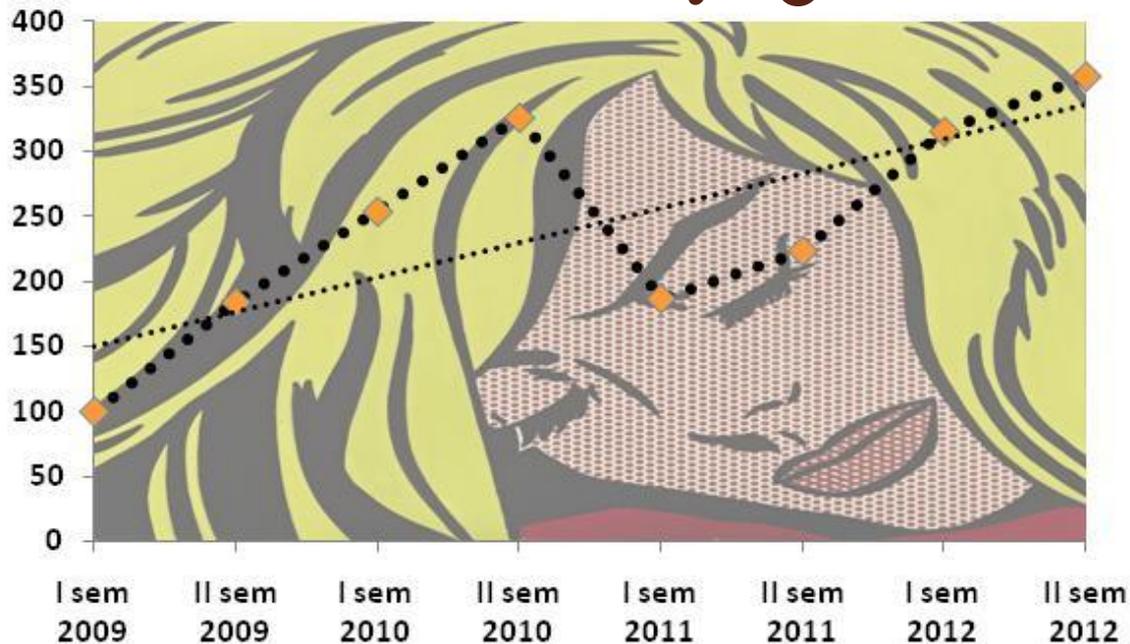


**-16,7%**  
**II sem 2012**  
**vs**  
**II sem 2011**

➤ L'arte impressionista e moderna è stata il settore meno "vivace" nel 2012 in quanto, a parte grandi boom d'asta (uno su tutti, "L'urlo" di Munch, battuto a maggio per 119,9 \$ mln da Sotheby's), è stata caratterizzata da sales prive di grande entusiasmo con invenduti anche celebri e aggiudicazioni sotto le stime minime.

➤ La variazione percentuale tra il II semestre 2012 e il corrispondente periodo del 2011 è -16,7%.

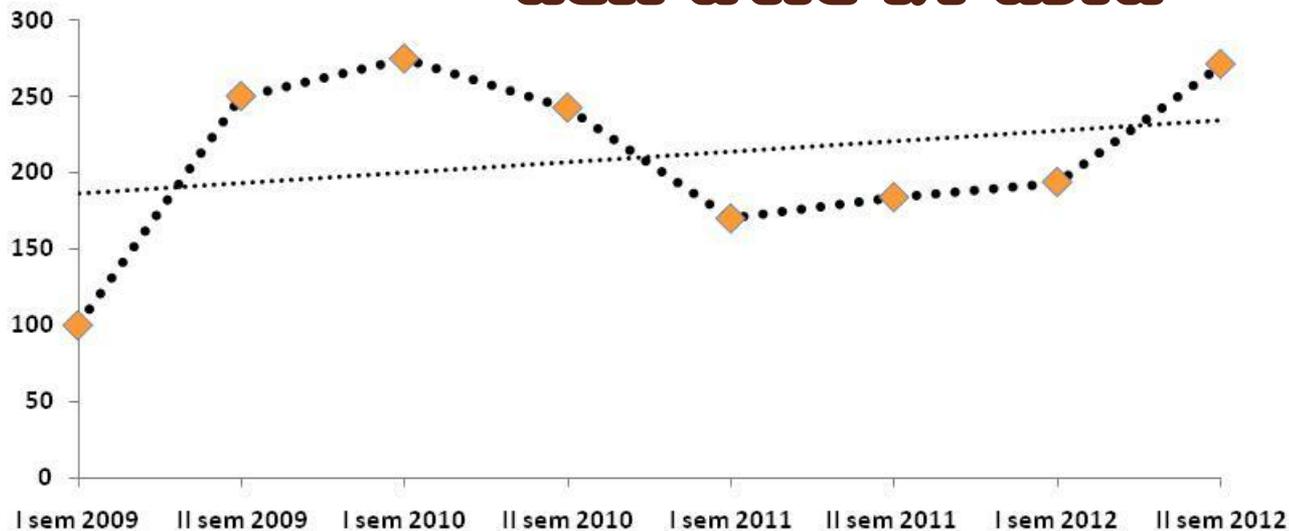
# L'arte contemporanea e del dopoguerra



**+60,0%**  
**II sem 2012**  
**VS**  
**II sem 2011**

- L'arte contemporanea e del dopoguerra è quella che ha fatto registrare la performance migliore nel 2012: la variazione percentuale tra il II semestre 2012 e il II semestre 2011 è +60,0%.
- Nelle aste di arte contemporanea e del dopoguerra di novembre, Christie's e Sotheby's hanno realizzato fatturati strabilianti di poco inferiori ai \$500 mln. Christie's ha fatto registrare il record mondiale per il comparto e Sotheby's il suo totale più alto di sempre. I tassi di invenduto sono risultati inferiori al 10% sia in valore che per lotto.

# Andamento complessivo dell'arte in asta



**+47,8%**  
**II sem 2012**  
**VS**  
**II sem 2011**

- Trainate dall'arte contemporanea e del dopoguerra, il 2012 segna una buona performance complessiva delle aste di opere d'arte.
- A differenza degli ultimi anni, il mercato dell'arte in generale, e quello dell'arte contemporanea nello specifico, cresce non tanto per l'ingresso di nuovi attori, quanto per un tasso di spesa più elevato dei "top collector".
- Il fenomeno può avere diverse spiegazioni: 1) al sistema delle aste viene sempre più preferito il sistema fiera/trattativa privata per le opere di fascia alta, 2) nel 2012 sono apparsi sul mercato opere di alta qualità, a volte al loro primo passaggio in asta; 3) l'arresto della crescita dei prezzi dell'oro e delle altre pietre preziose può aver favorito la crescita del mercato dell'arte, ritenuto un bene rifugio ancora in crescita.



# *Bilancio Italia 2012 (1/2)*

- Rispetto al generalizzato ottimismo che si respira sulle principali piazze internazionali del mercato dell'arte, in Italia nel 2012 le vendite in asta sono calate: il fatturato complessivo delle principali case d'aste supera di poco i 100 mln di euro.
- Uno dei fattori che sicuramente ha indebolito le performance è stata la riduzione del numero di appuntamenti d'asta (con Sotheby's e Christie's che stanno ridimensionando le rispettive sedi milanesi) e la specializzazione su singoli settori, tendenze condivise dalle case d'asta più attive nel nostro Paese.

# Bilancio Italia 2012 (2/2)

- La tabella riporta la classifica per fatturato (milioni di euro) delle case d'asta operanti in Italia nel 2012.
- La prima posizione è occupata da Meeting Art, i cui ottimi risultati sono correlati anche al successo delle aste online; segue Sotheby's che ha totalizzato più di 15 mln € grazie solo alle due aste di arte moderna e contemporanea.

 Meeting Art	19.138.250
Sotheby's Italia	15.210.625
Farsetti	11.570.000
Wannenes	11.559.928
Pandolfini	11.337.206
Christie's Italia	11.064.596
Cambi	10.200.000
Porro & C	4.500.000
International Art Sale	3.400.000
Maison Bibelot	2.050.000
Blindarte	2.050.000
Poleschi	1.200.000
<b>TOTALE</b>	<b>103.208.605</b>

# L'investimento indiretto (1/3)

- Oltre all'investimento diretto (compravendita di beni artistici), l'investimento in arte può anche essere **INDIRETTO** ➡ 2 alternative principali:
- Investire in titoli di società operanti nel settore dell'arte;
  - Investire in veicoli di investimento chiusi con sottostanti opere d'arte



# L'investimento indiretto (2/3)

- L'investimento in azioni è piuttosto facile da realizzare e non prevede quantitativi minimi di ingresso.
- I titoli delle società operanti nel settore dell'arte e quotate sui mercati finanziari internazionali sono circa una quindicina.
- Il titolo di Sotheby's all'interno del paniere pesa per circa l'80% dell'intero aggregato. esso fa da driver dell'intero aggregato. I restanti titoli sono c.d. *titoli sottili*, ovvero presentano una scarsa capitalizzazione, scambi non sempre "in continua" e performance estremamente volatili a causa dei ridotti volumi.
- **Pro: investimento minimo richiesto**, possibilità di immediati e alti guadagni.
- **Contro:** performance estremamente volatili e rischiose, richiede una gestione attiva e consapevolezza delle regole dei mercati finanziari.

# L'investimento indiretto (3/3)

- L'investimento in fondi d'arte chiusi prevede l'acquisto di quote di fondi strutturati da società finanziarie sparse a livello internazionale con sottostante opere e/o collezioni di opere d'arte.
- Funzionano come normali fondi comuni d'investimento chiusi, di cui ne condividono le regole. Hanno soglie minime di ingresso, diverse a seconda della strutturazione del prodotto. La loro scarsa diffusione (solo 44 veicoli operativi -dati 2012- di cui solo 21 in Cina) deriva dalla **scarsa trasparenza e dalle oggettive difficoltà** che le autorità di vigilanza riscontrano nel monitorare questi investimenti.
- Manca infatti un benchmark oggettivo di riferimento, un track record, indicatori di rischio e di valutazione a cui veicolare lo strumento finanziario.
- I pochi strumenti disponibili sono strutturati come hedge funds e hanno costi simili: 2,5%-3% commissione di entrata, 3% commissione di gestione e 20% performance fee. Orizzonti di investimento: sia long term (10 anni) con lock up a 3 anni, sia speculative (5 anni senza lock up)
- **PRO: possibilità di over performance, gestione passiva e delegata**
- **CONTRO: costi molto alti**, possibilità di perdita del capitale elevato, scarsa trasparenza dello strumento.



# *I costi aggiuntivi dell'Arte*

# L'arte di tassare .... (1/4)

## Le imposte indirette

➤ Dalla tabella emerge che tutta l'area continentale soffre le basse aliquote applicate in Svizzera, dove l'IVA sugli acquisti è solo l'8%. Non a caso il forte boom registrato dal paese elvetico sul mercato è frutto degli acquisti di buyers italiani, francesi e tedeschi.

	Iva ordinaria su cessioni in galleria	Iva ridotta sulle importazioni	Iva ridotte sulle cessioni effettuate dall'artista
Austria	20%	10%	10%
Belgio	21%	6%	6%
Bulgaria	20%	20%	20%
Cipro	15%	15%	0%
Danimarca	25%	5%	5%
Estonia	20%	20%	20%
Finlandia	23%	9%	9%
Francia	19,6%	5,5%	5,5%
Germania (la seconda aliquota è per fotografia, video e serigrafie)	7%/19%	7%/19%	7%/19%
Gran Bretagna	20%	5%	20%
Grecia	23%	13%	13%
Irlanda	21%	13,5%	13,5%

# L'arte di tassare .... (2/4)

## Le imposte indirette

	Iva ordinaria su cessioni in galleria	Iva ridotta sulle importazioni	Iva ridotte sulle cessioni effettuate dall'artista
<b>Italia</b>	<b>21%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>
Lettonia	22%	22%	22\$
Lituania	21%	21%	21%
Lussemburgo	15%	6%	6%
Malta	5%	5%	5%
Olanda	19%	6%	6%
Polonia	23%	8%	8%
Portogallo	23%	6%	6%
Repubblica Ceca	20%	10%	20%
Romania	24%	24%	24%
Slovacchia	20%	20%	20%
Slovenia	20%	8,5%	8,5%
Spagna	18%	8%	8%
Svezia	25%	12%	12%
<b>Svizzera</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>-</b>
Ungheria	25%	25%	25%



# *L'arte di tassare .... (3/5)*

## *Il diritto di seguito*

➤ Il diritto di seguito (introdotto in Italia dal 2006-direttiva comunitaria 2001/1984) impone il versamento agli autori o ai loro eredi (se l'artista è deceduto da meno di 70 anni) di una quota di proventi sugli scambi successivi al primo per opere di arte figurativa prodotte dall'artista. Vengono applicata aliquote scaglionate sul prezzo di vendita.

### **Applicazione del diritto di seguito in Italia**

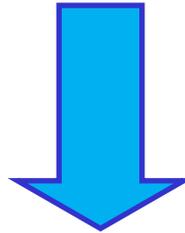
<b>Scaglioni prezzo di vendita</b>	<b>Aliquota diritto di seguito</b>
0 – 3.000 €	0%
3.001 – 50.000 €	4%
50.001 – 200.000€	3%
200.001 - 350.000€	1%
350.001 – 500.000 €	0,5%
500.001 € e oltre	0,25%

# *L'arte di tassare .... (4/5)*

➤ Una necessaria osservazione:

**IVA + DIRITTO DI SEGUITO =**

**+20% -25% sul prezzo concordato in acquisto**



**La....passione....di investire in arte!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!**



# *L'arte di tassare .... (5/5)*

## *La tassazione*

- Un soggetto privato che non esercita attività professionale o d'impresa **non può dedurre** le spese sostenute per acquisto d'opera d'arte.
- La locazione delle opere d'arte **concorre invece alla determinazione del reddito d'esercizio**
- Il possesso di opere d'arte (a seconda delle varie riforme del redditometro) è una categoria spesso inclusa.



# *La circolazione delle opere in Italia:*

## *La notifica (1/5)*

- La **Notifica** è un istituto conforme con i principi costituzionali di “tutela del patrimonio storico e artistico della Nazione” (art. 9 Costituzione), in quanto impedisce la fuga dei capolavori italiani all'estero.
- *“Il controllo sulla circolazione internazionale è finalizzato a preservare l'integrità del patrimonio culturale in tutte le sue componenti e, [...] con riferimento al regime della circolazione internazionale, i beni costituenti il patrimonio culturale non sono assimilabili a merci.”*
- La normativa di riferimento per l'istituto della Notifica è il d. lgs. 42/2004

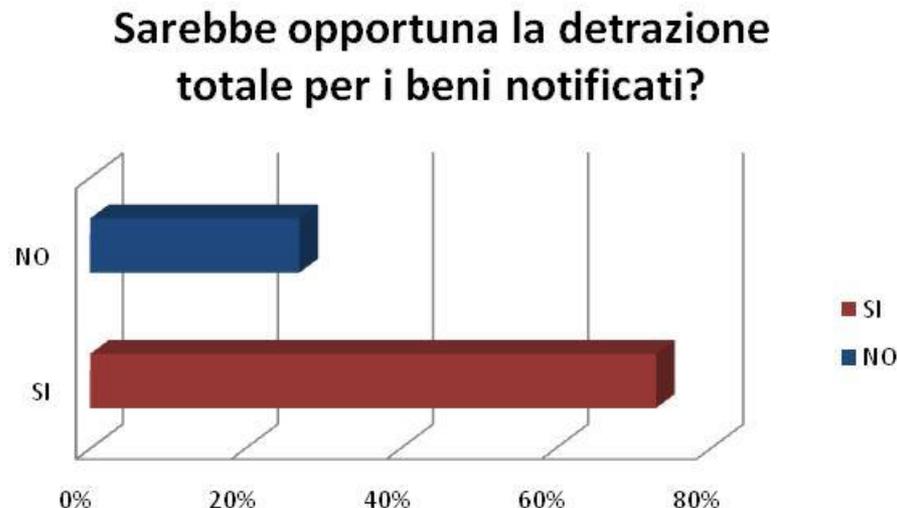
# *La circolazione delle opere in Italia: La notifica (2/5)*

➤ Da un'indagine periodica condotta da Ripa e Russo nel 2012 su un campione composto da operatori sell-side, collezionisti e studiosi, è emerso che per gran parte di essi (circa il 72%) **la notifica è un istituto opportuno** anche se più della metà del campione auspicherebbe un carattere temporaneo della stessa.



# *La circolazione delle opere in Italia: La notifica (3/5)*

- Molto alta è la percentuale (73%) di coloro che suggeriscono come possibile forma di compensazione della notifica la detrazione totale dall'imponibile dei beni notificati.
- Minima è invece (25%) la quota di coloro che sono a conoscenza della modifica al Codice dei Beni culturali e del Paesaggio che ha portato da 40 a 70 anni il periodo occorrente ai fini della presunzione culturale degli immobili.





# *La circolazione delle opere in Italia:*

## *La notifica (4/5)*

- **Relativamente a soluzioni alternative**, la più accreditata, secondo il 41,9% del campione, consiste, nel caso di vendita all'estero di un'opera "notificata" nell'implementazione di un'asta di durata massima sei mesi al fine di trovare un acquirente interno (sia esso un soggetto pubblico o privato). Se al termine dei sei mesi l'asta non ha prodotto il risultato sperato, l'opera può uscire dai confini
- Il 44,2% del campione si esprime a favore del mantenimento della normativa vigente seppur con delle migliorie che si sostanziano ne
  - l'acquisto da parte dello Stato delle opere notificate (18,6%)
  - il predisporre un "indennizzo" per la notifica al privato possessore dell'opera (25,6%)



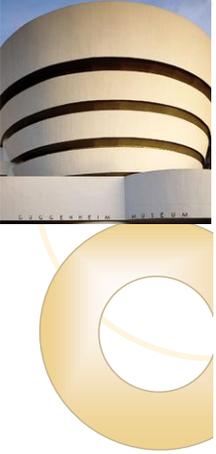
# *La circolazione delle opere in Italia: La notifica (5/5)*

- **Quali le opinioni sull'impatto economico?**
- **La maggioranza del campione (82%) ritiene che la "Notifica" abbia un impatto economico sulle opere di fascia elevata: ben il 27,5% ritiene che l'impatto sia superiore al 40% del valore, mentre solo il 17,6% ritiene che tale impatto sia nullo.**
- **A prescindere dall'entità di tale svalutazione, è indubbio che il mercato attribuisce un effetto negativo all'applicazione della "dichiarazione di interesse culturale".**

# *La gestione del cliente – 2° parte*

*At cura della dott. ssa Serena Russo, consulente di finanza dell'arte  
14/ 03 /2012, Padova Lescot Veneto - Corso di formazione Art Advisory*

- I musei di arte contemporanea*
- La critica d'arte*
- La domanda: piccoli e medi vs grandi collezionisti*
- Internet e l'arte: aste online e social network*
- Investimenti alternativi: strumenti ad arco, gioielli, orologi, vini, auto, francobolli*



## *2 musei di arte contemporanea (1/5)*

- Il sistema dell'arte contemporanea non può prescindere oggi dalla rete internazionale di musei
- La nascita dei musei di arte contemporanea è però un processo lento, il cui sviluppo si ha principalmente negli anni Venti-Trenta
- L'intervento dei musei nel sistema dell'arte è sempre più vivo e dinamico: se un tempo la loro funzione era limitata alla conservazione e alla valorizzazione attraverso la migliore esposizione possibile delle opere, oggi si fanno promotori di processi di legittimazione e storicizzazione delle opere d'arte sempre più accelerati.



## *2 musei di arte contemporanea (2/5)*

Per quanto riguarda gli USA, oltre ai musei, va doverosamente ricordata la Société Anonyme Inc. Museum of Modern Art, fondata nel 1920 da Katherine Sophie Dreier, collezionista e pittrice, e Marcel Duchamp, noto artista, con la collaborazione di Man Ray. Lo scopo era quello di promuovere e valorizzare, con obiettività neutrale, tutte le principali ricerche internazionali d'avanguardia attraverso mostre, conferenze e pubblicazioni. Nel 1946 Duchamp scrisse: «Nel senso esatto del termine, la Société Anonyme è oggi il solo santuario a carattere esoterico, in opposizione radicale con le tendenze commerciali della nostra epoca»

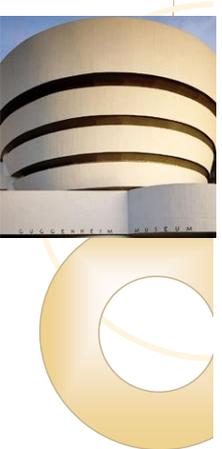
## *2 musei di arte contemporanea (3/5)*

- Nel 1929 nacque a New York, grazie al finanziamento di ricchi amatori d'arte come i Paley e i Rockefeller, il Museum of Modern Art (MOMA), il cui primo e unico direttore (per 38 anni) è Raymond Barr.
- Barr, la cui politica culturale si riassume in un approccio allargato verso tutti gli aspetti delle nuove ricerche artistiche, grazie alla sua competenza e a notevoli mezzi finanziari, riuscì a costituire una delle migliori collezioni museali al mondo e a dar vita ad un ricco programma di mostre temporanee.
- Nel dopoguerra il MOMA ricoprì un ruolo di primaria importanza nella promozione e nella determinazione della supremazia internazionale dell'arte americana.



## *2 musei di arte contemporanea (4/5)*

- Nel 1930 la scultrice e collezionista Gerturde Vanderbilt Whitney fondò il Whitney Museum of American Art, al fine di dare una struttura internazionale stabile di sostegno per la sua attività di promozione di giovani artisti americani.
- Dal 1930 ad oggi, grazie a donazioni e acquisti, la collezione del Whitney Museum si è arricchita a tal punto da raggiungere quota 10.000 opere.

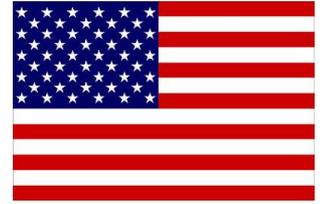


## *2 musei di arte contemporanea (5/5)*

➤ Nel 1939 nacque a New York il Guggenheim Museum (con il nome di Museum of Non Objective Painting), come spazio espositivo della collezione d'arte non figurativa della Solomon R. Guggenheim Foundation. Il banchiere Solomon, infatti, già collezionista di arte antica e dell'Ottocento, aveva iniziato a comprare arte astratta per manifestare opposizione alle tendenze realiste. Nel 1950 la collezione era composta già da circa 1.000 opere. Oggi il museo ha aperto una seconda sede a New York, e già negli anni passati sedi a Bilbao, Berlino; attualmente, è tra l'altro in fase di ultimazione la sede di Abu Dhabi → il Guggenheim ambisce a diventare una vera e propria multinazionale.



# *Europa vs USA: come cambia il museo*

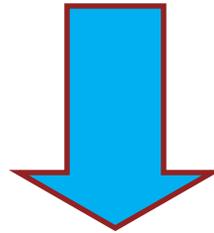


- Negli USA i musei vengono costruiti soprattutto attraverso i finanziamenti dei privati e delle corporation (che li amministrano facendo parte dei trustees).
- Nota: tutto questo mecenatismo oltre che per motivi di prestigio e immagine, viene praticato dai privati anche per le concrete ragioni di defiscalizzazione.
- In Europa, sono principalmente gli enti pubblici a finanziare i musei, anche se non mancano musei privati e forme di sostegno privato alle istituzioni pubbliche.



## *È l'Italia??*

La situazione museale ha spesso sofferto di una eccessiva subordinazione al potere politico degli assessorati alla cultura, nel caso delle istituzioni civiche, e alla burocrazia statale, per quanto riguarda i musei nazionali.



**In entrambi i casi, direttori e conservatori non hanno mai potuto impostare programmi di ampio respiro per la mancanza di budget autonomi.**



# *La critica d'arte (1/2)*

- La critica d'arte è la disciplina attraverso la quale si formulano giudizi qualitativi di valore sulle opere d'arte.
- Si differenzia dall'estetica in quanto non mira a studiare l'arte in via generale e teorica, bensì il suo scopo è giudicare singole opere o gruppi di opere, analizzando il processo culturale e creativo che caratterizza il lavoro degli artisti.
- L'attività critica “deve essere parziale, appassionata, politica; deve essere fatta da un punto di vista esclusivo, ma tale che apra gli orizzonti..” (Baudelaire).



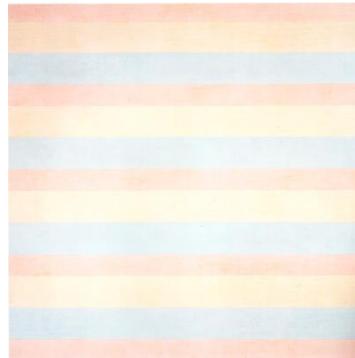
## *La critica d'arte (2/2)*

- Per essere veramente valida l'attività critica deve essere vitale e innovativa, ma anche caratterizzata da un'adeguata capacità di definizione delle coordinate estetiche culturali in prospettiva storica.
- La cosa più importante è che si scriva, e che l'informazione sia la più ampia possibile: la peggior critica è il silenzio.
- Alfred Barr rappresenta il prototipo internazionale del critico, la cui incidenza culturale deriva dal suo ruolo di direttore del museo; infatti, l'aumento numerico e la crescita dell'importanza strategica dei direttori dei musei ha causato una progressiva perdita di influenza dei critici indipendenti.



*"L'arte è la concreta  
rappresentazione delle nostre emozioni  
più sottili."*

Agnes Martin (pittrice minimalista)





# *La domanda*

## *Il particolare processo di fruizione dei beni artistici*

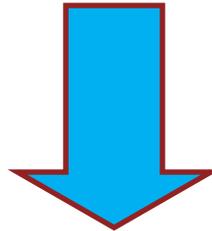
- L'arte figurativa, per ciò che concerne il processo di diffusione sociale e fruizione dei suoi valori, si discosta largamente dalle altre forme di espressione artistica.
- Il prodotto letterario circola sotto forma di pubblicazioni stampate, senza che ciò svilisca la sua autenticità; così come, per la musica, l'ascolto diretto non confligge con quello mediato attraverso mass media e dischi.



# *La domanda* *Il particolare processo di fruizione* *dei beni artistici*

➤ L'arte ha un'importante peculiarità:

il messaggio estetico è indissolubilmente legato al supporto materiale «originale»



La vera fruizione del bene artistico può avvenire solo in modo diretto: il vero pubblico sono i COLLEZIONISTI.



# *La domanda*

## *Chi sono i collezionisti? (1/4)*

- Esistono 2 categorie di collezionisti: quelli di oggetti privi di un particolare valore culturale o economico, e quelli, invece, interessati al valore economico e culturale dell'oggetto collezionato.
- I collezionisti di beni artistici rientrano, ovviamente, nella seconda categoria e, in questo specifico caso, rileva il particolare rapporto tra valore economico e valore culturale: più il significato dell'oggetto collezionato è culturalmente elevato, maggiormente “mascherato” risulta il suo valore economico.



# *La domanda*

## *Chi sono i collezionisti? (2/4)*

Esistono 2 tipi di collezionismo:

- 1) Collezionismo come “fine”: prevale il lato irrazionale e affettivo, la collezione diventa una realtà totalizzante, in cui proiettare interamente la propria identità.
- 2) Collezionismo come “mezzo”: prevale il lato razionale, la collezione è strumento per acquisire prestigio sociale, fonte di possibili guadagni, strumento per contribuire allo sviluppo della cultura artistica.



# *La domanda*

## *Chi sono i collezionisti? (3/4)*

In linea generale, esistono degli “elementi caratteristici” comuni:

- 1) La non dichiarata esplicitazione, nei loro discorsi, dei principali moventi del collezionismo, ovvero prestigio sociale e interesse economico;
- 2) Il rifiuto ad essere categorizzati in maniera specifica;
- 3) Il desiderio di soddisfazioni «spirituali», di una realizzazione creativa al di fuori dell’attività professionale



# *La domanda*

## *Chi sono i collezionisti? (4/4)*

- L'atteggiamento passionale verso l'arte e la propria collezione spiega il fatto che quasi tutti i collezionisti si considerino come casi unici e non classificabili;
- Questa «facciata» viene abbandonata parzialmente o totalmente nei rapporti con mercanti, critici e altri addetti al settore, in quanto rapporti di carattere tecnico dagli evidenti risvolti economici



# *La domanda*

## *2 piccoli e medi collezionisti (1/4)*

➤ Limitano l'entità dei loro acquisti per 2 ragioni principali:

1) Non elevata disponibilità di risorse finanziarie oppure

2) Hanno mezzi notevoli ma si accontentano di avere una o poche opere



# *La domanda*

## *2 piccoli e medi collezionisti (2/4)*

- Sul fronte del gusto estetico, 2 tipi predominanti:
  - 1) *I conservatori e tradizionalisti*: vanno sul sicuro, scegliendo solo opere di artisti dalla quotazione accertata
  - 2) *I collezionisti all'avanguardia*: rischiano anche sulle ultime tendenze, esprimendo un modo di collezionare eccitante e rischioso



# *La domanda*

## *2 piccoli e medi collezionisti (3/4)*

- In linea generale, tutti i collezionisti di non grandi dimensioni devono farsi le ossa, ovvero scontare un periodo di «gavetta», in cui effettuano scelte sbagliate sul versante dei prezzi oppure della qualità.
- Infatti, gran parte dei collezionisti svolge un'attività continua di compravendita: vendono opere di cui si sono “pentiti”, per acquistarne altre, a seguito di decisioni meglio ponderate. Per lo più, essi acquistano un po' di tutto, privilegiando le firme più commercializzate.



# *La domanda*

## *2 piccoli e medi collezionisti (4/4)*

- Un'altra forma di collezionismo piuttosto diffusa è quella caratterizzata da **un interesse monotematico** : chi compra solo dipinti di animali, o naturalistici ecc. (ad es. a Torino un collezionista che era direttore di un macello, acquistava solo quadri sul tema del bue squartato di rembrandtiana memoria);
- Collezionisti che si innamorano perdutamente di un artista che, a sua volta, corre il rischio di dipendere troppo dal comportamento del suo «mecenate» (che con i suoi acquisti massivi influenza inevitabilmente le quotazioni dell'artista).



*"Senza soldi non si può far crescere  
un mercato"*

Zhang Xiaogang (investitore)





# *La domanda*

## *2 grandi collezionisti (1/5)*

- Fondamentali per lo sviluppo del mercato dell'arte i grandi collezionisti del passato che, lontani da intenzioni speculative, attraverso importanti collezioni **hanno contribuito all'arricchimento del patrimonio culturale** delle proprie città e della nazione.
- E' il caso, ai livelli più alti, di magnati come Andrew Mellon, dei Rockefeller (tra i fondatori del Modern Museum of Art).
- In Europa si può ricordare Peter Ludwig, tuttora attivo, le cui collezioni costituiscono il nucleo centrale del Museo di Arte Moderna e Contemporanea di Colonia. La sua peculiarità è che, a differenza della maggior parte dei grandi collezionisti di arte contemporanea, non vende mai.



# *La domanda*

## *2 grandi collezionisti (2/5)*

- Nei casi citati, l'attività collezionistica, seppur indirizzata da ambizioni personali, ha **prevalenti finalità culturali, e non interessi economici.**
- Negli ultimi decenni, con la crescita complessiva del sistema dell'arte, il grande collezionismo ha subito una notevole evoluzione:

**il grande collezionista che compra e vende come un potente mercante, arriva a controllare il mercato delle principali tendenze internazionali.**



# *La domanda*

## *2 grandi collezionisti (3/5)*

- Il collezionista intraprendente e attento alle nuove tendenze fa acquisti intraprendenti e a prezzi bassi → operazioni speculative a breve termine determinanti per la valorizzazione culturale dei nuovi artisti
- La presenza di un buon numero di opere in collezioni prestigiose rappresenta, per un nuovo artista, una forma di legittimazione fondamentale che innesca in immediato acquisti a catena da parte degli altri collezionisti.
- A ciò segue poi l'interessamento dei direttori dei musei (che talvolta sono già a conoscenza delle operazioni speculative a monte dei grandi collezionisti).



# *La domanda*

## *2 grandi collezionisti (4/5)*

- In sintesi, queste **le principali funzioni svolte dai grandi collezionisti:**

- 1) Valorizzare e promuovere gli artisti;
- 2) Guidare le scelte degli altri collezionisti;
- 3) Consigliare i responsabili dei musei
- 4) «Mecenate» dell'arte quando eventualmente dona delle opere ai musei;
- 5) Critico curatore quando organizza mostre di opere della sua collezione in spazi pubblici o privati;
- 6) Mercante tout court quando vende o fa vendere le opere delle sue collezioni

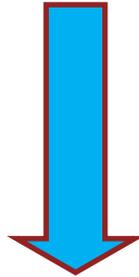
- Pochi sono i collezionisti che riescono a svolgere tutte queste funzioni: tra questi, l'inglese Charles Saatchi.



# *La domanda*

## *2 grandi collezionisti (5/5)*

➤ Problema attuale: i grandi collezionisti come Saatchi si configurano come imprenditori moderni dell'arte, produttori di eventi espositivi, strateghi del mercato



➤ Nasce il conflitto tra artista e grande collezionista per il *Controllo del Mercato*



# *Internet e l'arte*

## *Le aste on line (1/10)*

- Il business dell'arte on line è in pieno boom: si moltiplicano le piazze di mercato digitali che mettono in contatto galleristi e collezionisti. Le principali:
  - *Vip art fair*, di cui si è appena conclusa la 2° edizione
  - *The Spotlist* prevede l'invio via mail ai collezionisti delle opere in vendita
  - *Independent Collectors*, social network per collezionisti
  
- Anche le case d'asta si aprono al digitale:
  - *Blindarte* ha aperto uno shop on line;
  - *Christie's* intende ampliare lo spazio dedicato alle aste on line, che già rappresentano il 29% delle sue transazioni;
  - *Heritage Auctions*, secondo Skate LLC è la casa d'aste con la presenza maggiore on line, nel 2011 ha venduto opere d'arte on line per 823 \$ mln.



# *Internet e l'arte*

## *Le aste on line (2/10)*

### ➤ **Perchè comprare on line?**

- **PRO per le case d'asta:** la riduzione dei costi conseguente al taglio dei costi per l'allestimento della sala, per la divulgazione dei contenuti espositivi su flyer cartacei ecc...
- **PRO per gli acquirenti :** la facilità e immediatezza. E' sufficiente registrarsi on line come in saleroom e seguire l'asta live: la telecamera inquadra il battitore, si può sentire quanto accade in sala ma non si vede né il pubblico né gli specialisti al telefono. Sullo schermo scorre l'importo e con un click si può fare l'offerta e aggiudicarsi l'opera.



# *Internet e l'arte*

## *Le aste on line (3/10)*

### ➤ **Si corrono dei rischi?**

Il problema delle aste online riguarda principalmente la vendita di falsi e l'alterazione dei certificati di autenticità. Tuttavia, è difficile che un esperto collezionista acquisti un'opera d'arte senza averla visionata di persona neanche una volta.

➤ **Caso eclatante:** nel mese di gennaio 2013 negli Stati Uniti Richard Silver, un broker collezionista di Manhattan, è stato arrestato per aver alterato alcuni certificati di autenticità di falsi «spot painting» erroneamente attribuiti a Damien Hirst acquistati da Silver in un'asta online nel 2006 per circa 40 mila \$ e poi rivenduti sul mercato internazionale ad una cifra più che doppia.



# *Internet e l'arte*

## *Le aste on line (4/10)*

➤ **In Italia quanto è alto il rischio di incorrere in truffe e falsificazioni?**

In Italia il mercato delle aste online parte da cifre molto basse, i ricavi illeciti si ottengono sulla quantità degli scambi. Falsificazioni, contraffazioni o provenienze dubbie – spiegano i Carabinieri del Nucleo Tutela del patrimonio culturale – interessano monete archeologiche (frutto di scavi clandestini), documenti archivistici, opere grafiche e oggetti ecclesiastici.



# *Internet e l'arte*

## *Le aste on line (5/10)*

- **Nello specifico, quali sono i costi a carico del compratore? In via generale...**
  - Il buyer's premium è del 25% (contro il 20-25% delle aste normali)
  - I costi di trasporto e assicurazione: il compratore versa alla casa d'asta il 10% del valore aggiudicato più 25 \$ per ogni opera in vendita.



# *Internet e l'arte*

## *Le aste on line (6/10)*

### ➤ L'arte di tassare....on line

- Anche alle aste on line si applica il regime del venditore, e il **diritto di seguito** viene regolato tra venditore e acquirente come una vendita normale;
- L'acquirente ha comunque il diritto di recesso sull'acquisto



# *Internet e L'arte*

## *Le aste on line (7/10)*

### ➤ **Le piattaforme d'asta a confronto:**

**Artnet** : nel 2011 il suo giro d'affari è ammontato a circa 15 \$ mln. Il venditore deve fornire fotografie dell'opera ad altissima risoluzione che vengono analizzate dal team di specialisti. Di solito i venditori sono noti al team. **Il buyer's premium è pari al 15% sull'aggiudicato.** Trasporto e assicurazione dell'opera sono a carico del compratore che versa alla casa d'asta il 10% del valore aggiudicato più 25 \$ per ogni opera in vendita. L'acquirente può esercitare il diritto di recesso entro 14 giorni dalla transazione e i risultati delle aste vengono pubblicati sul sito.



# *Internet e l'arte*

## *Le aste on line (8/10)*

➤ **Artprice** : le aste on line hanno avuto inizio nel 2012 e, quindi, non sono ancora disponibili dati sul fatturato. Il venditore si registra e compila un formulario per ogni opera messa in vendita in cui deve fornire il maggior numero di informazioni possibili, immagini e il certificato di autenticità. **Non c'è alcuna commissione d'acquisto ma chi vende ha diritto ad una percentuale sul prezzo aggiudicato** del 9% fino a 7.500\$; del 7% da 7.500,01 a 15.000 \$ e del 5% oltre i 15.000,01 \$. L'acquirente ha diritto di recesso. Il lasso di tempo per la restituzione deve essere concordato tra il venditore e l'acquirente prima della transazione e può essere da uno a 30 giorni a partire dalla consegna dell'opera. Sia le tasse che il diritto di seguito vengono regolati tra venditore e acquirente senza il coinvolgimento di Artprice.

I risultati delle aste non vengono pubblicati.



# *Internet e L'arte*

## *Le aste on line (9/10)*

► **iGavel** : non sono disponibili dati sul fatturato.

Un team di specialisti controlla tutti i lotti messi sul sito e le case d'asta associate che vendono on line sul sito le loro opere. I venditori inviano le immagini, in base alle quali il team cerca di individuare l'età e il valore degli oggetti. **La commissione di acquisto ammonta al 20%** sul valore di aggiudicazione dell'opera. Tasse e trasporto sono a carico dell'acquirente. Il costo a carico del venditore varia ma generalmente è 10 \$ a oggetto. L'acquirente ha diritto di recesso se ci sono problemi di autenticità o di cattive condizioni dell'opera e la restituzione avviene entro tempi ragionevoli. **Si applica il regime fiscale dello Stato di New York (solo per i residenti).** Essendo una **compagnia americana, non viene applicato il diritto di seguito**; i risultati delle aste non vengono pubblicati.



# *Internet e l'arte*

## *Le aste on line (10/10)*

➤ **eBay** : non sono disponibili dati sul giro d'affari. È responsabilità del venditore verificare l'autenticità delle opere messe in vendita su eBay, che non garantisce se l'oggetto è autentico o legalmente posseduto. **Nessuna commissione d'acquisto.** Dal lato venditore, gratuite le prime 100 inserzioni al mese senza prezzo di riserva, dopo si paga dai 0,15 ai 2,80 €. Il venditore paga una commissione finale sulla vendita che, nel caso d'inserzioni con formato asta si basa sul valore finale dell'offerta vincente, mentre per le aste con prezzo di riserva si basa su quest'ultimo. La commissione sul valore finale ammonta all'11% fino a un massimo di 55 euro. Su eBay non è consentito ritirare le offerte e i risultati sono disponibili fino a 30 giorni dopo l'esito.



# *Internet e l'arte*

## *2 musei diventano "social" (1/4)*

- “Vecchio come un museo” è un antico proverbio, citato quando si vuol descrivere una persona o un oggetto come antiquato, fuori moda. Proverbio che, al giorno d’oggi, rischia di cadere in disuso e risultare inappropriato, vista l’apertura all’innovazione dei musei che, tra l’altro, sono anche sbarcati sui social networks.
- **Gli Stati Uniti sono i più attivi**, su un campione di circa 3.000 musei, quasi la metà (circa 1.400) appartiene a tale area geografica. Il Museum of Modern Art (MoMa) è quello che riscuote un maggior numero di apprezzamenti su Facebook (1.308.453 likes al 1 marzo 2013) ed è al contempo il più seguito su Twitter (1.299.115 followers al 1 marzo 2013);



# *Internet e l'arte*

## *2 musei diventano "social" (2/4)*

➤ Per quanto riguarda l'Europa, a farla da padrona è il Museo del Louvre, molto attivo su entrambi i social networks, ma che si distingue particolarmente per il folto numero di seguaci su Twitter e per l'intensa attività di ritweet, ovvero di propagazione da parte dei suoi seguaci delle notizie pubblicate su Twitter (i cosiddetti "tweet")

➤ Restrungendo l'indagine alla situazione italiana, sono solo 37 i musei presenti in banca dati. **I più attivi sono il MAXXI**, quello con più likes sulla pagina Facebook (53.019) e **la Triennale di Milano** che, con 13.733 followers, è la più seguita dei musei italiani (la precede solamente il sistema museale dei comuni di Roma che, va sottolineato, rappresenta non un singolo museo bensì un sistema museale). Negli ultimi dieci giorni di febbraio i post più commentati su Facebook sono stati quelli del **MART**, il museo di arte contemporanea di Trento e Rovereto, secondo nella classifica dei likes di Facebook, e terzo per numero di followers su Twitter.



# *Internet e l'arte*

## *2 musei diventano "social" (3/4)*

I 5 musei con più followers su Twitter  
(al 1 marzo 2013)

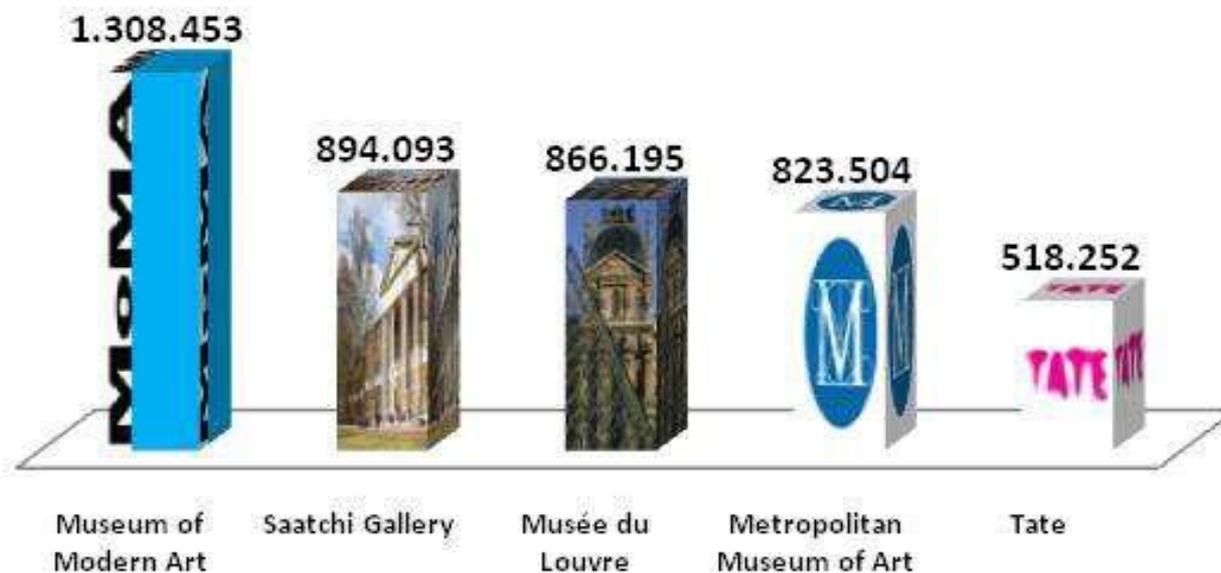




# *Internet e l'arte*

## *2 musei diventano "social" (4/4)*

I 15 musei con più like su Facebook  
(al 1 marzo 2013)





*"Occorre sempre partire dal suono"*

Yael Rosenblum (liutaia)





# *Investimenti alternativi*

## *A. Gli strumenti ad arco (1/6)*

- La “durata nel tempo” è la principale caratteristica che qualifica gli strumenti ad arco investimenti alternativi ottimali
- Il violino mantiene la sua forma attuale da più di 300 anni
- Boom delle aste on line (in particolare, [Tarisio.com](http://Tarisio.com)) e prezzi record raggiunti nelle trattative private



# Investimenti alternativi

## A. Gli strumenti ad arco (2/6)



Quali gli elementi per definire il valore commerciale degli strumenti ad arco?

1. Suono : per prima cosa, il violino deve suonare bene (B. Neumann)
2. Nome : ovvero l'autore del violino
3. Anno: come gli artisti, anche i liutai attraversano periodi giovanili, di maturità, di “senescenza”
4. Modello: nello stesso anno un autore ha fatto più violini e non è detto che siano apprezzati tutti allo stesso modo
5. Stato di conservazione: occorre sapere quali pezzi sono originali e quali sono stati sostituiti (vale soprattutto per i violini storici, I grandi pezzi del Settecento)
6. Appartenenza: “proprietari importanti”



# *Investimenti alternativi*

## *A. Gli strumenti ad arco (3/6)*

### ➤ Qual è stato il processo di accrescimento dei prezzi?

- ✓ Dal 1990 ad oggi guadagni di circa il 750% e, secondo una ricerca dell'esperta della Brandeis University Kathryn Graddy, il mercato degli strumenti musicali di fascia alta ha garantito ritorni costanti del 3%.
- ✓ Prezzi di bottega e prezzi d'asta: spesso tra i due viene a crearsi un netto divario, in funzione delle referenze (chi ha suonato gli strumenti del liutaio, premi vinti da quest'ultimo ecc.)
- ✓ La strategia a cui si ricorre, specie per gli strumenti più recenti, è quella del *patronage*: affidarli a musicisti di talento, in modo che la quotazione esploda con la fama del maestro. Così è successo a due archi di Samuel Zygmuntowicz, celebre liutaio di Brooklyn, creati su misura per il violinista ucraino Isaac Stern. Dopo la morte del musicista sono stati battuti all'asta per 130 mila dollari.
- ✓ Il record in asta è del Vieuxtemps: nel 2010 fu valutato 18 milioni di dollari.



# *Investimenti alternativi*

## *A. Gli strumenti ad arco (4/6)*

- Il principale rischio nell'investimento in strumenti ad arco risiede nella possibilità di falsificazione e contraffazione degli stessi.
- Nasce il marchio “*Cremona Liuteria*”, messo a punto dal Consorzio Liutai di Cremona per certificare gli strumenti costruiti artigianalmente da un maestro liutaio professionista cremonese.
- Il Consorzio dispone di una banca dati degli strumenti venduti con il marchio “*Cremona Liuteria*” che consente una verifica costante dell'autenticità degli strumenti.



# *Investimenti alternativi*

## *A. Gli strumenti ad arco (5/6)*

- L'acquisto di strumenti ad arco dal valore storico può avvenire attraverso vari canali:
  - botteghe di liutai specializzati
  - aste internazionali
  - aste on line
  - commercianti specializzati
- Quale che sia il canale prescelto, risulta sempre consigliabile farsi accompagnare da un esperto di fiducia a causa dell'elevato rischio di falsificazione.
- In caso di acquisto all'estero, occorre poi considerare i costi derivanti dalle tasse e dalle commissioni per il trasporto in Italia.



# *Investimenti alternativi*

## *A. Gli strumenti ad arco (6/6)*

➤ **La parola all'esperto: Bernard Neumann della bottega Carlson e Neumann di Cremona**

*“A fare di uno strumento qualcosa di unico è, innanzitutto il suono: generalmente, quando uno strumento suona bene è anche bello da vedere. In Italia il concetto di “personalità” dello strumento (ovvero l'unicità di ogni singolo prodotto) è sempre stato centrale; in altri Paesi, invece, ci sono stati tentativi di razionalizzazione che hanno condotto ad una produzione spersonalizzata, seriale. Il collezionismo di strumenti non è un fenomeno recente: sin dall'inizio della liuteria (già ai tempi degli Stradivari) ci sono stati dei collezionisti. Si trattava, per lo più, di una forma di godimento personale, derivante dal poter avere, toccare, sentire uno strumento. L'elemento che principalmente conferisce valore ad uno strumento è il fatto che sia stato scelto da grandi musicisti che lo ritenevano valido: all'origine c'è sempre una scelta di tipo musicale.”*



*"Le parole sono per i pensieri quel che è  
l'oro per i diamanti: necessario per  
metterli in opera, ma ce ne vuol poco"*

Voltaire (poeta)





# *Investimenti alternativi*

## *2. Gioielli (1/8)*

- I gioielli non necessitano una forte “cultura artistica” e sono sempre di moda: il gioiello è “oggetto trasversale del desiderio”.
- I gioielli, e in particolare i diamanti, hanno tempi di disinvestimento rapidi.
- Non solo diamanti, ma anche pietre rare.
- Aumenta il valore di pietre incastonate su montature di gioiellieri storici.



# *Investimenti alternativi*

## *2. I gioielli (2/8)*

➤ Quali gli elementi per definire il valore commerciale dei gioielli?

1. Anno
2. Firma
3. Fama della persona che li ha indossati
4. Metallo e pietre
5. Provenienza
6. Proporzioni perfette



# *Investimenti alternativi*

## *2. Gioielli (3/8)*

➤ Specificatamente per i diamanti, si segue la regola delle “4C”:

1. Carat = peso
2. Color = colore
3. Clarity = purezza
4. Cut = taglio



# *Investimenti alternativi*

## *2. Gioielli (4/8)*

- Tendenze e gusti: I gioielli degli anni Venti e Cinquanta sono quelli generalmente apprezzati sia nel Vecchio che nel Nuovo Continente, rappresentando quindi un investimento a basso rischio.
- Il mercato inglese è orientato verso i diamanti a taglio «cushion». In Italia, invece, prevale l'interesse per i gioielli d'epoca, soprattutto per quelli “firmati”.
- Gli addetti al settore consigliano di acquistare diamanti di al massimo 5 carati: una pietra di un carato, a seconda della qualità, ha un valore che oscilla tra i 16.500 e i 20.300 dollari.



# *Investimenti alternativi*

## *2. Gioielli (5/8)*

- Il rischio di falsificazione è alto: per tutelarsi, occorre richiedere al gioielliere un certificato internazionale della Gia o dai laboratori dell'HRD di Anversa, dello Ssef di Basilea o del Gubelin di Lucerna.
- Le maggiori organizzazioni di certificazione sono:
  - H.RD. – Hooge Raad voor Diamant con sede ad Anversa.
  - G.I.A. – Gemmological Institution of America con sede a New York.
  - I.G.I. – International Gemmological Institution con sede a New York, ad Anversa e a Tel Aviv.
- Oggi alcune pietre vengono trattate termicamente o poste sotto pressione per farle apparire più bianche: ciò può alterarne la qualità, e Christie's non accetta in asta questo tipo di pietre.



# *Investimenti alternativi*

## *2. I gioielli (6/8)*

➤ Due le principali fiere internazionali dove andare in cerca di pietre perfette:

1. Baselworld, il Salone mondiale dell'Orologeria e della Gioielleria, che si tiene annualmente e per il 2013 è in programma dal 25 aprile al 2 maggio.
2. Inhorogenta, il Salone Internazionale di Orologeria, Gioielleria, Pietre Preziose e Perle, recentemente svoltosi a Monaco dal 22 al 25 febbraio.



# *Investimenti alternativi*

## *2. Gioielli (7/8)*

### ▶ Le principali società di consulenza nel mondo:

- *Avishay Namadar*, fondata nel 1864 e specializzata principalmente nella commercializzazione all'ingrosso di diamanti tagliati per oreficeria, gioielleria ed investimento.
- *Borsa italiana diamanti*, società di consulenza fondata da Giuseppe Diella che collabora con la Deutsche Bank
- *Diamond & Gem Investment Srl*, piccola società milanese formata da esperti con pluridecennale esperienza nel campo della gioielleria antica e moderna, del diamante, delle pietre preziose colorate, delle perle, della gemmologia e del taglio di pietre preziose.



# *Investimenti alternativi*

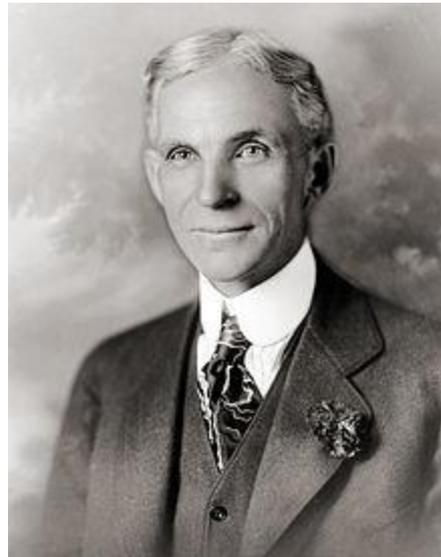
## *2. I gioielli (8/8)*

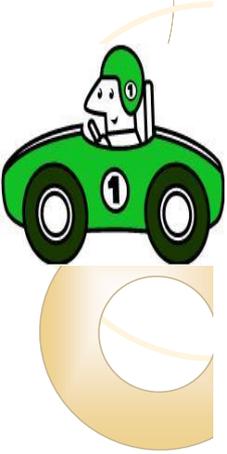
- *Intermarket Diamond Business SpA*, leader incontrastata in Europa nei diamanti da investimento
- *Diamond LoveBond SpA*, una Diamond Company autorizzata dal Ministero dell'Economia, Commercio ed Energia del Belgio ad operare esclusivamente in diamanti naturali tagliati e grezzi. La missione di Diamond Love Bond è quella di garantire ai propri clienti una selezione di qualità esclusiva, il prezzo più competitivo ed un servizio eccellente in termini di protezione della privacy e di sicurezza a tutti i livelli. Con sede ad Anversa in Belgio, Diamond Love Bond dispone di una rete organizzativa a livello internazionale, ed è presente in tutte le Borse diamanti mondiali.



*"Tutte le volte che vedo  
un'Alfa Romeo mi tolgo il cappello"*

H. Ford (imprenditore)

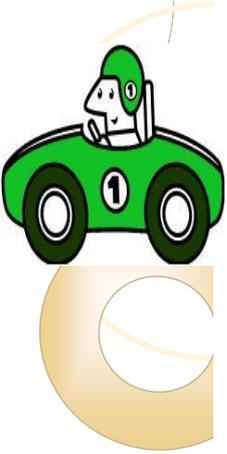




# *Investimenti alternativi*

## *3. Le auto d'epoca (1/6)*

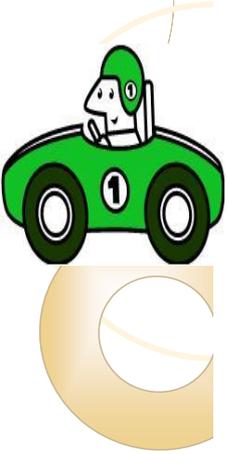
- Quello delle auto d'epoca è un collezionismo attivo: chi compra un'auto la vuole guidare (V. Luzzaga, uno dei pionieri italiani del settore).
- Un'auto può essere riconosciuta come “d'epoca” se ha più di 20 anni, su richiesta del titolare
- Un'auto è riconosciuta automaticamente “storica” trascorsi i 30 anni dal suo acquisto.



# *Investimenti alternativi*

## *3. Le auto d'epoca (2/6)*

- Declinando per la specifica categoria delle automobili, le condizioni stabilite dalla normativa comunitaria per i beni da collezione, sono “auto da collezione”:
  - I veicoli che si trovano nel loro stato di origine, senza cambiamenti sostanziali del telaio, al sistema di direzione, motore ecc., vecchi di almeno 30 anni e corrispondenti ad un modello di cui è cessata la produzione;
  - tutti i veicoli fabbricati prima del 1950.
- E inoltre, la normativa comunitaria prevede esplicitamente che abbiano interesse storico le automobili di cui possa essere provato che hanno preso parte ad eventi storici, nonché le automobili da competizione, concepite esclusivamente per competizioni.



# *Investimenti alternativi*

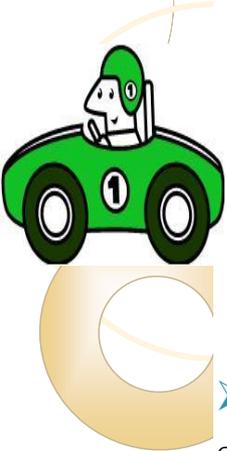
## *3. Le auto d'epoca (3/6)*

### ➤ **Tassazione e importazioni dall'estero**

Questa definizione di “auto storica” è molto importante a livello doganale quando si importano auto d'epoca dall'estero, in quanto gli uffici a volte non riconoscono la qualità (e i relativi benefici fiscali) di auto storiche...



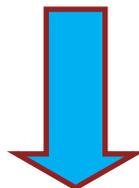
**... per le auto d'epoca non ci sono dazi di importazione (invece per le auto non d'epoca è del 10%) e si paga un'Iva con aliquota ridotta del 10%.**



# *Investimenti alternativi*

## *3. Le auto d'epoca (4/6)*

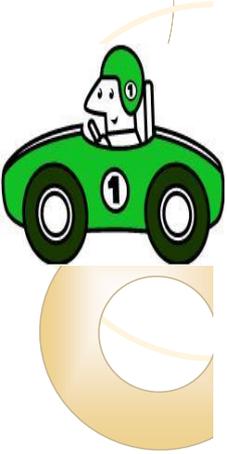
➤ Con la sentenza n.1294 del 22 gennaio 2007 la Cassazione ha stabilito che “il possesso e il mantenimento di un bene di particolare pregio, come le auto d'epoca è chiaro indice di capacità contributiva, in quanto impone, oltre alle spese di circolazione, particolari esborsi per un'adeguata manutenzione “



“è giustificato l'accertamento in via sintetica del reddito complessivo operato prendendo a base anche tali beni” (art. 38 Dpr n. 600 del 29 settembre 1973).

➤ Incongruenza: possibili accertamenti anche su auto vecchie che però costano poche migliaia di euro (si pensi a vecchie Panda...)

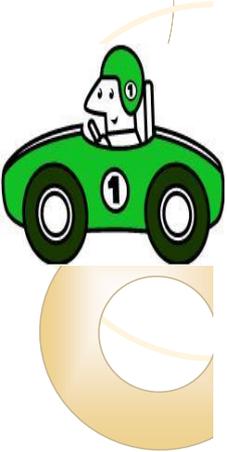




# *Investimenti alternativi*

## *3. Le auto d'epoca (5/6)*

- Le manifestazioni di primaria importanza per visionare e acquistare auto d'epoca sono:
  - Autometroretro 2013;
  - Milano Autoclassica (l'edizione di quest'anno si è svolta a febbraio)
- Il mercato italiano ha dimensioni nettamente inferiori a quello internazionale: se nelle aste americane e londinese si raggiungono cifre intorno ai 10 mln €, in Italia raramente si raggiungono i 200/300 mila € (si veda il sito [cuboauto.it](http://cuboauto.it)).



# Investimenti alternativi

## 3. Le auto d'epoca (6/6)

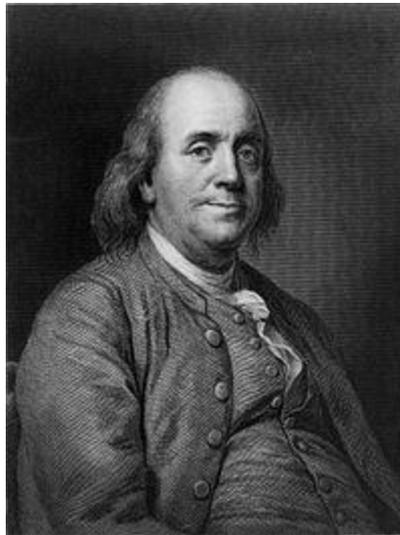
➤ **La parola all'esperto: Valerio Luzzago, uno dei primi venditori di auto d'epoca in Italia.**

*“Ho fondato la mia società nel 1975 ed è stata la prima realtà di questo tipo in Italia: all'inizio andavamo a cercare auto, anche in Inghilterra, cercavamo su riviste di oggetti usati. Chi ha investito nelle automobili ha sempre avuto dei ritorni importanti e, inoltre, si è registrato un incremento dei valori di questi beni che in genere ha superato l'inflazione. La gente è però scoraggiata a comprare per motivi fiscali: c'è una sentenza della Cassazione che ha compreso le auto d'epoca nel redditometro. Inoltre, pesano le lungaggini burocratiche: all'estero basta un giorno per immatricolare un'auto, qui da noi invece passano mesi. In ogni caso, avere un'auto d'epoca comporta costi limitati. Un'assicurazione di 100€ all'anno, non si paga il bollo (o bollo di 25 € se l'auto deve andare su strada) e, ovviamente, i costi di manutenzione sono contenuti per il poco utilizzo. Si necessita, tuttavia, di un garage per custodirla.”*



*"Il tempo è denaro"*

B. Franklin (scienziato)



# *Investimenti alternativi*

## *4. Gli orologi (1/5)*

- 
- Gli orologi, oltre ad offrire il vantaggio di rappresentare tutte le icone di prestigio e rarità radicate dal collezionista in un oggetto di valore, non conoscono divieti di cultura e/o religione, non hanno limiti di spazio o trasportabilità e queste prerogative lo rendono più appealing rispetto ad altri oggetti di valore appartenenti agli altri comparti artistici (Ripa).

# *Investimenti alternativi*

## *4. Gli orologi (2/5)*

➤ Quali gli elementi per definire il valore degli orologi?

1. Rarità del modello
  2. Tiratura limitata
  3. Il prestigio del marchio
  4. La complessità del meccanismo
- Il marchio leader a livello internazionale è la Patek Philippe, casa svizzera leader dell'orologeria di lusso fondata nel 1868, mentre la piazza dove generalmente avvengono le aste di maggior rilievo è Ginevra.

# *Investimenti alternativi*

## *4. Gli orologi (3/5)*

### ➤ **L'arte di tassare....**

La prima piazza per quota del fatturato internazionale è la Svizzera (42%) seguita da Stati Uniti (24,4%) e Cina (33,6%). **Queste percentuali sono fortemente influenzate dal regime Iva in vigore nei differenti Paesi** : in Francia è il 19,6%, in Italia il 21%, in Gran Bretagna il 20% e in Svizzera l'8%. A Shanghai oltre all'iva al 17%, i prodotti importati sono tassati all'11%, cui si aggiunge peraltro una tassa di consumo al 20%. A Hong Kong invece, non c'è alcun tipo di tassa e dunque sovente nei week end si formano lunghe code davanti ai monomarca di orologi di lusso.

# *Investimenti alternativi*

## *4. Gli orologi (4/5)*

- 
- **Quali sono l'evoluzione e i driver della domanda?**
  - E' boom dei lotti pregiati: nel corso dell'ultimo triennio è aumentata sensibilmente la quota di lotti scambiati per un valore superiore ai 100.000 \$ (da 4,1% del 2009 all'8,6% del I semestre 2012, Ripa) e aumenta anche la quota dei lotti superiori a 500.000 \$. Sono Hong Kong e la Svizzera le nazioni in cui si registrano più aggiudicazioni di fascia top.
  - A conferire dinamismo alla domanda è anche una crescente domanda per orologi da tasca decorati a smalto o ricchi di complicazioni, molto amati soprattutto dal collezionismo orientale.

# Investimenti alternativi

## 4. Gli orologi (5/5)



➤ **La parola all'esperto: Aurel Bacs, Head of Christie's Watch Department**

*“E’ soprattutto nelle fasi più difficili della crisi economica internazionale che gli orologi hanno fatto registrare gli incrementi di prezzo più interessanti. Le regole utilizzate nella valutazione di un orologio vintage sono: rarità, produttore, complessità del meccanismo e stato di conservazione. Meglio evitare gli orologi che non rispondono a questi criteri anche se devo ammettere che può valer la pena di prendere in considerazione un orologio imperfetto, ma interessante: in tali situazioni è bene farsi consigliare da un esperto. Materiali e manifattura sono elementi che contano in egual misura. Ciò che conta sempre e comunque è che è il tempo il miglior amico dell’investitore.”*



*"La vita è troppo breve  
per bere vini mediocri"*

J.W. von Goethe (scrittore e critico d'arte)





# *Investimenti alternativi*

## *5. I vini d'annata (1/5)*



➤ **L'investimento in vini d'annata può avvenire in 4 modalità:**

- *Investimento diretto*: l'acquisto di bottiglie pregiate alle aste internazionali. Ma solo i vini eccezionalmente longevi e di elevata qualità sono adatti all'investimento, ovvero il misero 1% delle etichette presenti sul mercato;

- *Investimento indiretto*, attraverso l'acquisto di quote di fondi comuni che investono in bottiglie d'annata, come il Vintage Wine Fund

- *L'acquisto di azioni di società quotate* legate al settore vinicolo: in questo caso si punta su aziende molto commerciali che producono su larga scala, non ai vini pregiati.

- *L'acquisto in rete*, il cui pro è la facilità e la riduzione di costi, ma con il contro del rischio legato alla conservazione delle bottiglie.



# *Investimenti alternativi*

## *5. I vini d'annata (2/5)*



- **Quanto conta per i vini il parere degli esperti?**
- **E' un comparto che è molto influenzato dai pareri e dai consigli dei pionieri ed esperti del mercato. A tal proposito, non si può non menzionare Robert Parker, avvocato di Baltimora, che da più di 30 anni offre un influente sistema di valutazioni (attraverso un calcolo in centesimi) e che ha plasmato tutto il mondo del rating vinicolo. E' "merito suo" il grande boom dei Bordeaux nell'82, da lui giudicati "straordinari" (mentre altri esperti non erano del medesimo parere).**



# *Investimenti alternativi*

## *5. I vini d'annata (3/5)*



- Il vino è un prodotto che tutti conoscono, e che accompagna l'uomo da millenni.
- Il vino non ha scadenza, ma ha un ciclo di vita - giovinezza, maturità, vecchiaia – che è importante conoscere quando si intende avvicinarsi al vino come prodotto d'investimento.
- Un elemento cruciale per definire il valore di una bottiglia è lo stato di conservazione; quanto più scende il livello di colmatura, tanto più diminuisce il valore.



# *Investimenti alternativi*

## *5. I vini d'annata (4/5)*



- La domanda di vino è in **continua crescita**, specie dalle nuove classi ricche dei paesi emergenti. A fronte di questa crescente domanda vi è però una offerta chiusa: ciò rende il prodotto “decorrelato”, per cui il mercato non è volatile.
- Inoltre, va considerato che anche il vino pregiato si beve. Di conseguenza, **l'offerta si riduce ulteriormente e cresce il valore delle bottiglie che restano.**



# *Investimenti alternativi*

## *5. I vini d'annata (5/5)*



➤ **La parola all'esperto: Simone Mariotti, conoscitore del settore ed esperto finanziario**

*“Nel caso di acquisto diretto di vini i costi di conservazione, eventualmente di trasporto e intermediazione giocano un ruolo importante. Se le bottiglie possono rappresentare una diversificazione rispetto agli investimenti tradizionali, occorre tener presente che in realtà gli andamenti più decorrelati rispetto al mercato li hanno avuti i titoli azionari vinicoli e non i panieri di bottiglie, molto soggette agli umori e alle disponibilità finanziarie di ristretti gruppi di compratori.”*



*"Io non ho altra morale; anzi, sono pronto ad applaudire chi, nato per fare il collezionista di francobolli o di porcellane, non ha che questo scopo nella vita. Egli ha raggiunto la vera felicità."*

A. Cajumi (giornalista e critico letterario)





# *Investimenti alternativi*

## *6. I francobolli (1/6)*

- Tutto ebbe inizio con il “Penny Black” inglese, il primo francobollo del mondo con la regina Vittoria, stampato il 6 maggio 1840: successivamente molte nazioni iniziarono ad emettere carte postali.
- **Criterio di organicità:** occorre individuare uno o più criteri per raccogliere i francobolli (nazioni, periodo temporale, ecc.)
- **Il mercato dei francobolli presenta un valore di circa 6 £ mld all’anno**, con circa 60 mln di collezionisti in tutto il mondo, di cui un terzo nella sola Cina.
- Il francobollo ha rappresentato un **bene rifugio per proteggere la ricchezza** di persone e famiglie ricche e famose per secoli: i Rothchild, Ely Lilly, Warren Buffett sono solo alcuni esempi.



# Investimenti alternativi

## 6. I francobolli (2/6)

### ➤ Elementi per definire il valore dei francobolli:

- *la qualità*: la gomma del verso può deteriorarsi o ingiallirsi. La traccia della linguella per inserirli nei vecchi album può ridurre il valore.
- *lo stato di conservazione*: se manca anche un solo dentello, il francobollo si deprezza del 90%
- per i francobolli usati, l'“annullo” deve essere nitido e non invasivo
- *la freschezza del colore*: lo sbiadimento della stampa ne riduce fortemente il valore.



# *Investimenti alternativi*

## *6. 2 francobolli(3/6)*

- **Quali le tendenze della domanda?**
- I francobolli più ricercati sono i primi in centesimi e lire del Regno d'Italia.
- Molto ricercati dal collezionismo internazionale tutti quelli di posta aerea, in particolare il francobollo di Balbo e della Crociera Nordatlantica.
- Molto richieste e costose anche le cartevalori dei Servizi Postali e i segnataste.
- I francobolli della Repubblica italiana sono più abordabili (se ne trovano fino a 350 €).
- Le maggiori opportunità di investimento sono, in ambito nazionale, nel settore degli annullamenti degli antichi Stati italiani. In ambito internazionale, nel settore della Posta Aerea che, a causa delle scarse quantità, non può essere oggetto di speculazione.



# Investimenti alternativi

## 6. 2 francobolli (4/6)

➤ L'investimento in francobolli può anche essere indiretto, comprando azioni di due società quotate britanniche il cui core business è rappresentato da francobolli e monete:

- **Stanley Gibbons:** ha mostrato una significativa resistenza all'attuale clima di turbolenza e incertezza che regna sui mercati finanziari, grazie anche all'aumento dei c. d. *high net worth collectors* e all'acquisto di alcune importanti collezioni di francobolli che ha compensato i minori ricavi e la minor marginalità dei prodotti di investimento. Nel I semestre 2012 ha fatto registrare un margine lordo del 44,5% e un giro d'affari complessivo di 14,6 £ mln.
- **Noble Investments :** è una delle public company più quotate nel settore del collezionismo. Alla fine del I semestre 2012 ha fatto registrare un +63% dell'utile netto a 18 £mln e un giro d'affari complessivo di circa 7 £mln.



# *Investimenti alternativi*

## *6. I francobolli (5/6)*

- **Quali rischi sono connessi all'investimento diretto in francobolli?**
- E' bene richiedere ai commercianti dei certificati fotografici rilasciati da periti professionisti e, se possibile, farsi assistere da esperti nell'acquisto, per tutelarsi da possibile truffe:
  - i francobolli rigommati passati per “esemplari con gomma integra”;
  - i francobolli stranieri con sovrastampa falsa;
  - francobolli delle colonie inglesi rigommati e passati per “originali con nuova gomma”;
  - lettere di francobolli di classici italiani truccati con la sostituzione di uno o più esemplari e attestate “originali”.



# Investimenti alternativi

## 6. I francobolli (6/6)

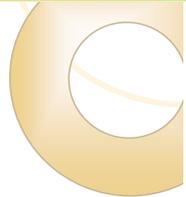
➤ **La parola all'esperto: Keith Heddle, Investment Director di Stanley Gibbons Investments**

*“I francobolli sono un bene tangibile, meno soggetto a influssi economici. Le quotazioni di quelli rari sono molto stabili, sono cresciute in valore nelle due guerre mondiali (in un mercato con minore offerta) e hanno superato due crisi economiche e un periodo di super inflazione negli anni '70. I francobolli hanno mostrato un ritorno annuale medio dell'11% durante il corso degli ultimi 40 anni. Una raccolta internazionale di rari e antichi francobolli si rivela dal 1996 ad oggi più remunerativa anche dell'oro e senza dubbio delle azioni e degli immobili”*



# BIBLIOGRAFIA

- *Duchamp du signe. Ecrits* – M. Duchamp, a cura di M. Sanouillet, Flammarion Paris 1994
- *L'investitore libero* – S. Mariotti
- *Produzione artistica e mercato* – F. Poli, Einaudi Torino
- *Lo Stato dell'Arte* – S. Russo, P. Ripa, A. Capiaghi.
- Pubblicazioni periodiche su notifica e investimenti alternativi - S. Russo, P. Ripa (periodo appross. 2011 – 2012)
- *Economia dell'arte. Istituzioni e mercati dell'arte e della cultura* – W. Santagata – Utet Torino
- *Sociologia dell'Arte* – V. L. Zolberg, Il Mulino Bologna
- *Il sistema dell'arte contemporanea* - A. Zorloni, Ed. Franco Angeli Milano
- Articoli e approfondimenti vari tratti da Il sole 24 Ore, Corriere della Sera, Milano&Finanza, Il giornale dell'Arte (periodo appross: giugno 2011 – febbraio 2013)



# **Autori della Pubblicazione**

---

**Pietro Ripa**

**Serena Russo**

Consulente di Finanza dell'Arte

Consulente di Finanza dell'Arte

3358204182

340 4722043

pietroripa75@hotmail.com

seren.art.23@gmail.com