www.datastampa.it

Dir. Resp.: Mario Calabresi Tiratura: 0 - Diffusione: 400000 - Lettori: 307000: da enti certificatori o autocertificati 29-OTT-2018 da pag. 50 foglio 1/3

Superficie: 120 %

L'analisi

Non più affare solo per ricchi il mercato dell'arte si allarga

STEFANIA AOI, MILANO

Nel 2017 i collezionisti che hanno speso più di due milioni per un bene sono saliti a 752 (erano 472) ma l'11% delle opere costa meno di 1.000 dollari e il 20% tra 1.000 e 5.000 dollari

un giovane Cristo cin-È quecentesco, dipinto con buone probabilità da Leonardo, l'opera più costosa della storia mai acquistata finora da un privato. È stata battuta per 450 milioni di dollari giusto lo scorso novembre, dalla casa d'aste Christie's, nonostante diversi esperti dubitassero della sua autenticità ed è finita nelle mani di un principe saudita. Il Salvator Mundi è così un po' l'emblema dello stato di salute del mercato dell'arte ai giorni nostri. Il 2017 è stato un anno eccezionale che si è caratterizzato anche per un numero maggiore di beni artistici venduti di valore superiore ai 2 milioni di dollari (ben 752, rispetto ai 472 del 2016), secondo il rapporto "Il mercato dell'arte e dei beni da collezione 2018" di Deloitte.

Gli oggetti da collezione sono sempre più di interesse dei Paperoni che popolano il nostro pianeta. Tanto che quasi la metà dei gestori di grandi patrimoni intervistati ritiene che nei prossimi dodici mesi gli investimenti in pittura, scultura e antiquariato continuerà ad aumentare, segnando così il dato più alto in assoluto dal lancio della prima survey nel 2011. Crescerà di conseguenza il giro d'affari derivato dal commercio di opere d'arte, che è ormai arrivato a valere intorno ai 64 miliardi di dollari, secondo il report di Ubs "The art market 2018", e aumenta del 12 per cento, un ritmo che non si vedeva dall'alba della crisi iniziata dieci anni fa.

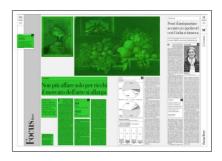
Quello dei beni artistici, però, non è più un mercato per soli super-ricchi. Proprio Ubs ricorda che l'11 per cento delle opere costa meno di mille dollari. Il 20 per cento è stato battuto tra i mille e i 5mila. Gran parte delle transazioni va dai 5mila ai 50mila dollari. Tra i migliori clienti spiccano gli statunitensi, che sono in testa sia per volumi d'acquisto, che per valore delle vendite. Seguono i cinesi e gli inglesi.

Ma anche l'Italia, secondo gli analisti di Deloitte, si colloca nella classifica dei primi dieci Paesi con il maggiore numero di vendite, almeno per volumi, con un 2 per cento del totale, poco sotto svizzeri, spagnoli, francesi e al pari di giapponesi, australiani e asiatici.

La pittura, soprattutto in fascia alta, continua a essere il segmento principale del mercato degli oggetti da collezione. Per il rapporto di Deloitte, che ha analizzato le aste con fatturato minimo di un milione di euro tenutesi dalle principali case internazionali (Christie's, Sotheby's e Phillips), questa

ha generato il 71 per cento del fatturato complessivo del 2017, in leggero calo rispetto all'82 per cento del 2016. Oltre al Salvator Mundi, anche altri quadri come quelli di Basquiat, Twombly e Picasso sono così tornati sulla cresta dell'onda. Il calo registrato dalla pittura è dovuto al cambiamento del mercato e al crescente interesse nei confronti delle aste dedicate alle arti minori, soprattutto vini e gioielli, che hanno registrato indici in forte incremento e tassi di invenduto spesso prossimi al-

L'altro nuovo fenomeno registrato è quello delle vendite online. Queste sono arrivate a valere i 5,4 milioni di dollari e a rappresentare l'8 per cento dei ricavi, in aumento del 10 per cento all'anno. Ma gli oggetti d'arte si comprano, ancora e soprattutto, attraverso le aste. Tutte le prime 10 opere di pittura più costose dell'anno scorso, per esempio, sono state vendute da Christie's e Sotheby's tra Londra e New York. Queste, secondo il rapporto Ubs, arriverebbero a valere il 47 per cento del mercato, con fatturati in crescita a livello internazionale (+4% rispetto al 2016), grazie all'interesse dei colle-



Superficie: 120 %

foglio 2/3

Dir. Resp.: Mario Calabresi Tiratura: 0 - Diffusione: 400000 - Lettori: 307000: da enti certificatori o autocertificati

zionisti nei confronti delle private registrato quasi 74mila ingressi

sales. Un tipo di transazione che garantisce velocità di esecuzione e riservatezza del cliente.

Anche le fiere, poi, hanno un ruolo fondamentale. Si stima che nel 2017 abbiano rappresentato addirittura il 46 per cento delle vendite tramite intermediari. Sono considerate dalle gallerie la più efficace via per acquisire nuovi clienti. Tra le principali fiere d'arte contemporanea, nel panorama internazionale c'è Art Basel, con 95mila visitatori nel 2016 solo a Basilea.

Atro appuntamento importante è Frieze London. Fiac Parigi ha nel 2017. Per il comparto Old Masters, Tefaf Maastricht ha regnato indiscussa, accogliendo come nel 2016 circa 75mila visitatori. Tra le principali fiere italiane ecco invece Arte Fiera di Bologna che ha chiuso la sua quarantunesima edizione con 48mila visitatori e MiArt15, a Milano, che ha superato la quota di 45mila visitatori. Artissima ha registrato nell'ultima edizione 52 mila visitatori.

New York si è confermata la piazza principale del mercato globale della pittura nel 2017, con un fatturato di oltre 4,45 miliardi di dollari, in forte crescita dal totale

generato nel 2016 e ha rappresentato da sola il 54 per cento del fatturato globale dell'intero segmento pittura (nei dati del rapporto di Deloitte), nonostante la vendita del Salvator Mundi di Leonardo Da Vinci abbia pesato sul risultato da sola per il 10 per cento. Londra è riuscita a mantenere la sua posizione di riferimento nel mercato, contribuendo al 30 per cento del fatturato globale del mercato della pittura con 2,81 miliardi. L'Asia ha ritrovato vivacità, consolidando la sua terza posizione con 824,9 milioni di dollari, pari al 10,4 per cento del fatturato globa le del 2017.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Inumeri La quota delle vendite tramite

intermediaro effettuate, secondo le stime, mediante le fiere, considerate dai galleristi la via più efficace per acquisire nuovi clienti



