

WSI PRIVATE BANKING / ARTE



SOTHEBY'S

CINQUANT'ANNI DI ASTE E PASSIONE PER L'ITALIA

Il Belpaese ha un posto speciale nel cuore della società inglese.
Il perché lo spiega il suo amministratore delegato Filippo Lotti

DI PAOLO CECCHERINI

Dott. Lotti, Sotheby's è in Italia da cinquanta anni. Quale è il segreto di questo successo ?

“Il vero segreto è l'Italia stessa, un Paese tra i più ricchi al mondo di opere d'arte e con una tradizione di collezionismo colto. Nonostante il contesto normativo non sia impostato a stimolare le vendite è da sempre una piazza di riferimento per l'arte”.

Nella prima parte del 2018 le aste sono andate molto bene. Siamo di fronte a una bolla?

“Non parlerei di bolla nel mercato dell'arte poiché dal mio punto di osservazione noto che esiste una forte e consistente domanda globale di opere di grande qualità che sono sempre più difficili da reperire. Le

14,8

LE VENDITE, IN
MILIONI DI EURO,
NELLE ASTE ITALIANE
DI SOTHEBY'S DEL
PRIMO SEMESTRE

aggiudicazioni da 'copertina' sono prerogativa delle vendite più importanti dell'anno. In Italia, nella prima metà dell'anno, abbiamo realizzato vendite per 14,8 milioni di euro su 385 lotti contro i 407 proposti”.

Oggi sono disponibili online molte informazioni sulle aste. Eppure spesso i prezzi finali di vendita sono distanti dalle stime. Perché?

“L'imponente mole di dati disponibili contribuisce a ridurre le imprecisioni di stima rispetto al passato. Tuttavia il prezzo finale lo decide il mercato. Le componenti emozionali, come la provenienza e la storia espositiva dell'opera, oppure i limiti che i collezionisti si pongono in termini di prezzo rendono ogni

Filippo Lotti è amministratore delegato di Sotheby's in Italia dal 2000. Qui accanto è impegnato nella conduzione di un'asta

I collezionisti millennial cercano l'arte online

aggiudicazione unica e irripetibile”.

Parlando di arte contemporanea dal 2000 in poi, quali sono gli artisti o i movimenti in grado di catturare l'attenzione del mercato?

“A livello internazionale c'è un deciso interesse per l'arte contemporanea africana. Vedi per esempio il recente record di aggiudicazione di Kerry James Marshall con “Past Times”. Da una stima di 8-12 milioni di dollari è stato venduto per 21,1 milioni”.

L'asta primaverile di arte contemporanea a Milano è andata molto bene. Come vi state preparando per l'appuntamento autunnale?

“Stiamo lavorando al catalogo. Posso anticipare che proporrà un'opera molto interessante di Pistoletto “Ritratto della figlia”, un Fontana con una bella storia collezionistica, lavori di Burri, Afro e tanti altri”.

Siete stati pionieri nella valorizzazione e promozione dell'arte del dopoguerra italiano. Ritenete che possa imporsi in un mercato dell'arte sempre più globalizzato?

“Assolutamente sì e non lo dico per campanilismo ma perché vedo che il nostro dopoguerra sta entrando sempre di più nei cataloghi delle grandi aste di Londra e New York. Non parlo solo di Fontana o Burri ma anche di Boetti, Castellani, Stingel, tra gli altri. Nel mercato asiatico, che oggi è uno dei più vivaci, va segnalato l'interesse per Giorgio Morandi”.

L'arte antica è forse il segmento che soffre di più, quali sono le aspettative?

“Nell'arte antica serve cautela e qualità, è un mercato

Le vendite di arte online registrano un successo crescente. Nel 2017 secondo l'Online art trade report di Hiscox il giro d'affari dell'arte su internet si è attestato a 4,22 miliardi di dollari, il 12% in più dell'anno precedente (+180% rispetto al 2013). I più interessati a questa forma di acquisto sono i collezionisti millennial, nati tra il 1980 e il 2000. Il 55% di loro ha effettuato tra i 2 e i 5 acquisti negli ultimi dodici mesi. Nella maggior parte dei casi si tratta di acquisizioni di modico valore, sotto i 1.000 dollari per il 40% del campione, tra 1.000 e 5.000 dollari per il 33%. Solo il 14% spende oltre 10.000 dollari all'anno.

Cresce anche la ricerca e lo scambio di informazioni via social network. Instagram è preferito sia dalle gallerie d'arte (62% del campione) per far conoscere l'arte e fare promozione, sia dagli acquirenti: l'82% lo utilizza per seguire artisti già conosciuti, il 79% per scoprire talenti emergenti. Il trend non è sfuggito a Sotheby's che ha acquistato il Mei Moses Art Index, un database di oltre 50.000 aste, e sta perfezionando un sistema di catalogazione degli oggetti d'arte. Recentemente la casa d'aste ha anche acquisito Thread Genius, una start up che utilizza l'intelligenza artificiale per suggerire acquisti futuri collezionisti.

94%

I LOTTI VENDUTI DA SOTHEBY'S NELLE ASTE ITALIANE DEL PRIMO SEMESTRE

assai esigente. Noto tuttavia con piacere che alcuni dei nostri clienti più aggiornati stanno accrescendo le loro collezioni con un occhio attento alla relazione tra arte contemporanea e antico”.

Quali artisti italiani sono da tenere d'occhio per le prossime aste?

“È difficile sbilanciarsi, tuttavia trovo alcune opere di Leoncillo siano davvero degne di nota”.

LE TAPPE DI SOTHEBY'S IN ITALIA

fonte: Sotheby's

