

L'anno in cui le aste diventarono digital

Il 2020 sarà ricordato come un momento di svolta. Il web è diventato centrale e ha permesso di non fermare le vendite all'incanto, anche se i fatturati restano ancora lontani da quelli realizzati dal vivo

di Giacomo Nicoletta Maschietti

Il mercato dell'arte ha dovuto affrontare la grande sfida al digitale proprio nell'anno della pandemia mondiale, e non tutto è andato come si sperava. Mentre le gallerie si sono trovate obbligate a chiudere le serrande per buona parte dell'anno e le fiere sono state tutte rimandate a data da destinarsi, solamente le aste hanno potuto garantire continuità al business da remoto. Ma i volumi del 2019 sono soltanto un agrodolce ricordo. Mai come in questi tempi così incerti è fondamentale per la ripresa perseverare nell'adattarsi ai continui e repentini mutamenti di contesto e cercare di comprendere quali siano gli strumenti e le strategie più adeguate a stimolare la domanda nel mondo rivoluzionato dalla presenza del Covid.

C'è da registrare che la pandemia ha avuto un impatto fortemente negativo sul settore artistico-culturale nel suo complesso, a partire proprio dalla riduzione (inizialmente forzata) dell'affluenza di visitatori nei principali luoghi di fruizione dell'arte e della cultura e dall'impossibilità di prendere parte fisicamente ad aste, fiere e visite in galleria. In particolar modo nel periodo del lockdown, ma non solo. Secondo l'ultimo report pubblicato lo scorso ottobre da Deloitte: «Nel primo semestre il numero di aste live dedicate al comparto della pittura che hanno superato il milione di dollari da Christie's, Sotheby's e Phillips, secondo il nostro campione d'analisi, si è ridotto del 64,9% rispetto allo stesso periodo del 2019, con un conseguente e deciso crollo del fatturato complessivo (72,1%). Le case d'asta sono soltanto parzialmente riuscite a sopperire a tale situazione ricorrendo alle aste online, che sono cresciute



Roy Lichtenstein, *Nude with Joyous Painting*, venduto da Christie's per 46.242.500 dollari

in termini quantitativi di oltre il 270% rispetto allo stesso periodo 2019, ma i loro fatturati rimangono ben al di sotto delle stesse proposte live degli anni scorsi. Il continente asiatico nel periodo del lockdown si è affermato come leader per attività e dinamismo dei col-

lezionisti. Guardando al mercato delle aste, l'online si è confermato efficace prevalentemente per la compravendita di lotti di basso valore.

Patrimoni ha intervistato i protagonisti del mercato dell'incanto italiano e internazionale per capire cosa ha fun-

zionato e cosa invece ha sofferto di più, cercando di intuire le mosse migliori per il 2021.

LE BIG INTERNAZIONALI

Domanda: Quali sono i bilanci di fine 2020? Cosa ha funzionato e cosa non è andato? Che futuro ci attende per l'investimento in arte? **Suggerimenti per i collezionisti?**

Risponde: Cristiano De Lorenzo
managing director Christie's Italia

Questa situazione ha colpito tutti all'interno della più ampia comunità dell'arte e dobbiamo lavorare in modo collaborativo per sostenerci a vicenda e ripianare il futuro. Sebbene si stia attraversando un momento difficile, che ha avuto un effetto sui nostri ricavi aziendali a breve termine, stiamo ragionando al di fuori dei percorsi abituali e accelerando sull'innovazione digitale. Finora il canale online è stato uno strumento straordinario che ci ha permesso, insieme alle vendite private, di continuare l'attività da remoto. Il digital è importante per le nostre attività sin da quando Christie's ha lanciato le aste online only nel 2011 e oggi lo è ancora di più. Trovo straordinario il progresso digitale compiuto nel corso dei pochi



Sanya, *White Chrysanthemum in a Blue and White Jardinière*, ha realizzato 24.844.389 dollari da Christie's



Francis Bacon, *Intimità ispirata all'Orestea di Eschilo*, ha superato 84 milioni di dollari da Sotheby's

mesi trascorsi dal primo lockdown a oggi: realtà aumentata, fotografie di qualità superiore, viewing room virtuali, immagini a 360 gradi per visualizzare le sculture, video, interviste agli artisti e molto altro ancora. Tutte queste novità sono ormai note e apprezzate dalla maggior parte dei nostri clienti, in tutte le fasce d'età. Insomma il Covid-19 ha agito come una sorta di catalizzatore di questo sviluppo e ha davvero spinto la nostra attività in avanti.

Dopo la nostra recente vendita di arte del XX secolo a Londra (22 ottobre), il nostro presidente globale, **Jussi Pylkkänen** ha dichiarato: «Il vocabolario delle vendite all'asta e del mercato dell'arte è cambiato radicalmente». Sono d'accordo. La storia mostra anche che il nostro mercato ha una naturale capacità di recupero. C'è una domanda persistente e la nostra esperienza a lungo termine e degli ultimi mesi è che il collezionista vuole collezionare. Abbiamo fatto molto per limitare le nostre perdite e il periodo di lockdown è stato l'occasione per spingere le vendite private. È anche vero che paesi diversi sono stati colpiti in modi e momenti diversi. Già premesso e come conseguenza della necessaria interruzione delle vendite dal vivo durante la prima metà dell'anno, prevediamo una riduzione annuale di circa il 30% per le aste live. Da sempre alcune categorie sono particolarmente adatte alla piattaforma online. Penso ovviamente ai beni di lusso come vino, orologi, gioielli e borse, ma anche alle ceramiche di Picasso, alle stampe, ai multipli e alla fotografia. Tuttavia, il cambiamento più significativo è avvenuto durante il lockdown, quando abbiamo iniziato a offrire online opere d'arte di maggior valore. In precedenza si pensava che fosse indispen-

sabile vedere le opere di persona ma, anche su lotti di alto valore, dipinti o sculture, i dati confermano che è possibile offrire oggetti importanti anche online. Rispetto al 2019, il numero di nuovi acquirenti nelle vendite online è aumentato del 69%, con una crescita in tutte le principali aree geografiche. Il lotto più costoso venduto online da Christie's in questo periodo è stato un dipinto dell'artista britannico **Lowry** aggiudicato per oltre 2,5 milioni di dollari a luglio.

Suggerimenti per i collezionisti? Nessuno può dare una risposta realmente valida. In teoria bisognerebbe con-



Cristiano De Lorenzo,
managing director
di Christie's Italia

centrarsi su artisti che non vanno di moda, ossia fare dei buoni acquisti in vista della crescita del loro mercato. Ma chi può davvero dire cosa crescerà e cosa invece perderà di valore? Resta corretto il principio secondo quale si deve sempre acquistare ciò che piace al prezzo giusto. Nel tempo, se il valore aumenta, sarà stato un ottimo investimento ma, in ogni caso, ci si sarà goduti qualcosa che piace.

Risponde: Marta Giani

head of Ctp sales, Sotheby's Milano

Il bilancio è positivo: viviamo una situazione che non si è mai verificata prima di oggi e che pone dei grandi limiti al nostro lavoro. Per esempio non abbiamo la libertà di spostarci come e quando vogliamo per andare a visio-



Fausto Melotti, gruppo di ceramiche, proposte da Sotheby's

nare le proprietà dei nostri potenziali clienti. Così come non è più sempre possibile incontrarsi di persona per capire meglio che tipo di collezionista si ha di fronte e le sue aspettative. Il settore del contemporaneo ci ha dato grandi soddisfazioni: proprio durante le scorse settimane abbiamo visto l'aggiudicazione di opere straordinarie: il **Calder** di New York *Simak 17*, venduto per 7 milioni di dollari, il **Banksy** di Londra *Show me the Monet* per 6,4 milioni di sterline (partendo da 3 milioni di valutazione minima) e i lotti di arte

stima di 400-600mila sterline, è stato venduto per 1.854.200.

Siamo stati molto felici di constatare come l'idea di inserire nelle vendite più importanti della stagione di arte contemporanea lotti che normalmente sarebbero rientrati in altre categorie, porti loro una visibilità amplificata e le aiuti a raggiungere dei risultati addirittura superiori alle aspettative: mi riferisco in particolare al trio delle concept car Alfa Romeo (aka B.A.T. 5, 7 & 9d) degli anni Cinquanta, aggiudicato per 14,8 milioni di dollari e al tavolo Dining



Giorgio Vasari, Tentazioni di San Girolamo, venduto da Pandolfini per 800mila euro

table del 1949 di **Carlo Mollino** proveniente dal Brooklyn Museum, venduto dopo un'accesa battaglia, per 6,2 milioni di dollari: una scultura più che un oggetto di design, che infatti ha stabilito un record mondiale per l'artista e per qualsiasi opera di design italiana. Siamo stati molto delusi dalla mancata possibilità di proporre due delle tre opere provenienti dal Baltimore Museum: la polemica nata dalla iniziale decisione di cessione è stata tale da portare, nostro malgrado, al ritiro del **Brice Marden** e del **Clyfford Still**.

Marla Glani,
head of Ctp sales
Sotheby's Milano

italiana da noi scelti hanno confermato la propria posizione di rilievo nelle aste internazionali di contemporary art. La vendita di modern and impressionist art di New York ha registrato un risultato da «white gloves» (100% dei lotti venduti). Non solo: il magnifico *Pomeriggio di Arianna* di **Giorgio De Chirico** è stato aggiudicato per la cifra record per l'artista di 15,9 milioni di dollari. Per citare un altro risultato eccezionale, il tappeto Mamalucco di origine egiziana della seconda metà del XV secolo/ inizio del XVI secolo partendo da una

I top lot 2020 di Christie's

AUTORE E TITOLO DELL'OPERA	STIMA E AGGIUDICAZIONE
Koy Lichtenstein <i>Male with Joyous Painting</i>	stima iniziale: nd prezzo di aggiudicazione: \$ 46.242.500
Cy Twombly <i>Untitled (Bulano)</i>	stima iniziale: \$ 35.000.000-50.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 38.685.000
Mark Rothko <i>Untitled</i>	stima iniziale: \$ 30.000.000-50.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 31.275.000
Tyrannosaurus Rex "Stan" <i>uno dei più grandi e completi esemplari mai scoperti, è composto da 188 ossa</i>	stima iniziale: \$ 6.000.000-8.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 31.847.500
Barnett Newman <i>Downent V</i>	stima iniziale: \$ 30.000.000-40.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 30.920.000
Brice Marden <i>Complements</i>	stima iniziale: \$ 28.000.000-35.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 30.920.000
Paul Cézanne <i>Nature morte avec pot au lait, melon et saucier</i>	stima iniziale: nd prezzo di aggiudicazione: \$ 28.650.000
Pablo Picasso <i>Femmes dans un intérieur</i>	stima iniziale: \$ 20.000.000-30.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 29.557.500
Pablo Picasso <i>Les Femmes d'Alger (version P)</i>	stima iniziale: nd prezzo di aggiudicazione: \$ 29.217.500
Sonyu <i>White Chrysanthemum in a Blue and White Jardolet</i>	stima iniziale: nd prezzo di aggiudicazione: \$ 24.844.389

Appare sempre più chiaro che le opere d'arte di qualità, provenienti da collezioni private, quotate in modo ragionevole e riconoscibili sono quelle che ottengono il più alto gradimento da parte del pubblico.

Per quanto riguarda un'idea per i collezionisti, suggerirei di rivolgere l'attenzione alla produzione ceramica dei maestri italiani, tra gli argomenti che prediligono e seguono da alcuni anni. Nella fattispecie, segnaliamo le opere di **Fausto Melotti**, che abbiamo proposto recentemente in un range di prezzo dai 6mila ai 45mila euro.

LA VISIONE DELLE CASE D'ASTA IN ITALIA

Pietro De Bernardi

Ad di Pandolfini Casa d'Aste

Nonostante il calendario più volte stravolto e alla fine condensato in meno di due mesi, il 2020 di Pandolfini ha dato segnali molto positivi, permettendo di terminare la prima parte dell'anno addirittura in crescita rispetto allo stesso periodo del 2019. La scelta di limitare



Pietro De Bernardi,
Ad di Pandolfini
Casa d'Aste

Lempertz festeggia 175 anni di attività

Nel 2020 ricorre un importante anniversario per Lempertz: i 175 anni di attività dalla nascita della casa d'asta, una delle più antiche al mondo. Un anno dove si festeggia una tradizione prestigiosa, ma che è anche stato caratterizzato da una grandissima sfida: l'emergenza sanitaria Covid-19. Nonostante le evidenti difficoltà, l'inizio di anno è stato segnato da grandi successi che hanno portato a un fatturato totale per la prima parte dell'anno di 21,7 milioni di euro. Un successo reso possibile grazie alla tecnologia per consentire la fruizione delle aste anche da remoto. Durante le fasi più acute dell'emergenza Lempertz ha organizzato visioni individuali, tour virtuali in 3d, aste con sedute distanziate, e la possibilità di fare offerte per telefono, per iscritto e online.

I top lot 2020 di Sotheby's

AUTORE E TITOLO DELL'OPERA	SUMA E AGGIUDICAZIONE
Francis Bacon Ritratto ispirato all'Oratorio di Eschil	stima iniziale: \$ 60.000.000/80.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 84.550.000
Ren Raouf Five Division Prizes Returning on Haseebah	stima iniziale: \$ 10.322.447/15.483.671 prezzo di aggiudicazione: \$ 29.554.344
Sanyo Quatre Ans	stima iniziale: nd prezzo di aggiudicazione: \$ 33.333.462
David Hockney The Splash	stima iniziale: \$ 25.883.000/38.824.900 prezzo di aggiudicazione: \$ 29.917.174
Juan Miró Peinture (Femme au chapeau rouge)	stima iniziale: \$ 25.893.320/38.839.580 prezzo di aggiudicazione: \$ 28.873.822
Clyfford Still PVI 44	stima iniziale: \$ 25.000.000/35.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 28.739.000
Gerhard Richter Abstrakte Bild (6492)	stima iniziale: \$ 15.484.000/18.064.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 27.694.680
Alberto Giacometti Femme levée	stima iniziale: \$ 20.000.000/30.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 25.916.400
Roy Lichtenstein White Brushstroke I	stima iniziale: \$ 20.000.000/30.000.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 25.417.000
Sanyo Fleurs dans un pot bleu et blanc	stima iniziale: \$ 6.451.000/9.022.000 prezzo di aggiudicazione: \$ 24.136.440

l'attività durante il periodo di chiusura forzata a solo due aste online, peraltro chiuse con successo. Nel tardo pomeriggio di martedì 3 novembre alla fine di una serie di rilanci tra due compratori collegati telefonicamente, il dipinto ad olio su tavola di **Giorgio Vasari**, *Le Tentazioni di San Girolamo*, è stato acquistato da un collezionista privato per 800mila euro (diritti inclusi), crediamo la più alta cifra raggiunta da un Vasari in asta. L'opera battuta da Pandolfini raffigura un soggetto più volte eseguito dal maestro aretino ma, tra tutte, è la più simile a quella conservata nella Galleria Palatina di Palazzo Pitti. Segnaliamo la costante crescita del dipartimento di arte orientale nella cui asta si sono verificati una serie di exploit importanti, su tutti i 751.700 euro con cui un compratore cinese si è aggiudicato una Vasca da pesci, Cina dinastia Qing, XIX secolo, ma anche i risultati ottenuti nelle aste di dipinti antichi, dipinti del secolo XIX e mobili e arredi sono stati di eccellente rilevanza tanto che il secondo top lot dell'anno per valore è stato il raffinato ritratto di **Ferdinando VI di Borbone e Barbara di Braganza**, realizzato tra il 1747 e il 1752 da **Jacopo Amigoni**, entrato in una collezione straniera per 372mila euro (asta 1 luglio - lotto 82). Il mercato si è confermato sempre attivo anche per quanto riguarda i gioielli e gli orologi da polso, e l'arte moderna e contemporanea la cui sessione di vendita,

per evidenti ragioni, si è tenuta nella nostra sede di Firenze anziché in quella di Milano come sempre.

Un discorso a parte va fatto per i vini da collezione, settore in cui Pandolfini continua a essere leader assoluto del mercato in Italia, con una percentuale molto alta di vendita a compratori internazionali, francesi inclusi. I numeri del dipartimento rispecchiano il grande momento che il mercato italiano sta attraversando, e che nemmeno la congiuntura internazionale riesce a fermare: nella prima asta dell'anno abbiamo ottenuto il 95% di lotti venduti con un aumento del 170% sui prezzi di riserva, e un fatturato complessivo di 1.100.000 euro.

Crediamo che il 2021 possa essere un anno di intensa richiesta di opere d'arte, sia antiche che moderne e di beni legati al mercato del lusso come il vino, i gioielli e gli orologi, a patto che si tratti sempre di qualcosa di rilevante dal punto di vista della qualità esecutiva, del marchio di produzione o della rarità sul mercato.

Memmo Grilli

Ad di Blindarte

È certamente un periodo unico quello che stiamo vivendo, ma le case d'asta, abituate già da tempo allo smart working per la vendita di opere d'arte, mantengono rapporti di lavoro stabili con acquirenti e venditori anche dall'altra parte del globo. Riescono così a soppe-

rire alla mancata visione dal vivo delle opere e al mancato contatto diretto con i clienti, conservando online una parte rilevante del proprio business. Il riscontro è molto positivo, le aste online stanno dando molte soddisfazioni e nel periodo di lockdown totale abbiamo fatto un'asta di beneficenza interamente online per gli ospedali in prima linea nell'emergenza Covid, recuperando circa 122mila euro. Negli ultimi anni pre-pandemia, diversi studi dichiaravano che il volume di vendite di opere d'arte globale si era attestato intorno ai 65 miliardi di dollari, con un costante aumento anno dopo anno del numero di estimatori e investitori. Nonostante qualche momento di flessione e assestamento, a volte relativo a singoli artisti, a volte per riequilibrare precedenti speculazioni, l'arte continuerà nel breve e lungo termine la sua costante ascesa aumentando il



Memmo Grilli,
amministratore
delegato
di Blindarte

proprio valore, continuando a premiare la qualità e fungendo da bene rifugio, con la possibilità di trasformarlo in liquidità, adesso sempre più rapidamente e in sicurezza. Consiglio pertanto di investire con serenità nell'arte, si può collezionare sia l'arte antica, che oggi si può acquistare a cifre incredibilmente vantaggiose, sia l'arte moderna o del dopo-guerra o gli artisti contemporanei affermati. Le opere di qualità crescono sempre di valore, sia nei giovani sia negli artisti da riscoprire, alcuni riescono ad avere sorprendenti rivalutazioni tanto rapide quanto elevate. Ma bisogna essere sufficientemente esperti, oppure avvalersi di consulenti, figure sempre più presenti nel mercato e sempre più richieste, o rivolgersi a una valida casa d'aste.

Kimiko Bossi
senior advisor e senior specialist
di Finarte

Grazie alle vendite online, Finarte ha potuto dare continuità agli eventi protetti e già organizzati cercando di con-



Lucio Fontana, Crocifisso, battuto da Finarte

trobilanciare, la crisi da Covid-19. Il lockdown ci ha costretti a trasformare le nostre esposizioni di opere d'arte in presentazioni esclusivamente online sui nostri social attraverso video narrativi. Questa trasformazione ci ha permesso di portare avanti parte delle nostre compravendite. Parlando invece della comunicazione, in Finarte avevamo già iniziato a sviluppare un piano di produzione di contenuti editoriali legati al mondo delle nostre aste. Abbiamo quindi sfruttato l'occasione per dare un'accelerata e mantenere così attivo il filo diretto con i nostri clienti.



Kimiko Bossi,
senior advisor
e senior specialist
arte moderna
e contemporanea
di Finarte

Il Covid-19 ci ha aiutati a restringere i tempi di evoluzione, considerando il fatto che già da tempo stavamo sviluppando un percorso di trasformazione digitale dell'azienda. Questa situazione ha spinto i nostri clienti a registrarsi sulla nostra piattaforma digitale per assistere alle aste live in diretta video e anche a seguirci in modo più assiduo sui nostri diversi presidi online; aiutandoci ad abbattere il muro della diffidenza di alcuni verso il virtuale.

Christoph Daniel Schenck, Pietà, da Wannenes



Per quanto riguarda l'arte, il dipartimento di arte moderna e contemporanea il 22 ottobre a Milano ha registrato un risultato di oltre 2 milioni di euro. Tra i top lot dell'asta, **Lucio Fontana, Crocifisso**, 1951, terracotta smaltata, venduto a 207.459 euro e partito da una stima minima di 60mila, a seguire **Paolo Scheggi, Per una situazione**, 1964, olio su tela, venduto a 96.619 euro. In evidenza anche, il maestro **Salvo** che con **Ottomania**, olio su tela, ha raggiunto i 42.419 euro, quintuplicando la stima minima. In fine **Shepard Fairey - Obey** che con la sua opera monumentale **St. Mark's Square**, Venice, 2009, tecnica mista, ha totalizzato 62.259 euro.

Guido Wannenes

Ad di Wannenes

Quando verrà scritta la storia del mercato dell'arte di questi anni, il 2020 sarà ricordato come un momento di svolta, l'anno dove il web è diventato centrale e ha permesso di non fermare le vendite. È un caso da manuale di come le contingenze possono cambiare il corso degli eventi e imporre nuovi orizzonti a un intero settore. Da questo punto di vista possiamo dire che questa emergenza ci ha trovato più che preparati e il Covid-19 ha solo fatto sì che una fetta sempre maggiore di clientela utilizzasse strumenti che già da tempo avevamo messo a disposizione e che consentono di garantire le stesse emozio-

L'importanza della due diligence, anche legale

Nel 2020, complici la chiusura forzata delle gallerie e delle fiere durante il lockdown, molti collezionisti sono stati costretti a rivolgersi a soggetti diversi rispetto ai mercanti che erano soliti frequentare. Il tutto a beneficio di chi già aveva una presenza online migliore e più strutturata: penso, anzitutto, alle case d'asta. Il vero problema, però, risiede in un'offerta di qualità minore rispetto alla domanda, sempre crescente. Proprio in un periodo di incertezza e di turbolenza finanziaria, l'arte è sempre più percepita come un porto sicuro nel quale rifugiarsi.

La richiesta di assistenza legale ha avuto un deciso incremento rispetto agli anni precedenti, proseguendo un trend i cui primi segnali per la verità si erano già avvertiti in passato. I collezionisti che acquistano unicamente per passione (lasciando le que-



Luca Giacomuzzi,
avvocato

stioni relative all'autenticità, alla provenienza o alla datazione dell'opera sullo sfondo) sono sempre meno. I più vogliono abbinare a un dividendo estetico anche un ritorno in termini economici, per cui poco, o nulla, lasciano al caso. Ecco, allora, che diventa quasi d'obbligo, prima di un acquisto, effettuare una due diligence, anche legale, dell'opera, volta a porre sotto la lente elementi prettamente giuridici, quali l'autenticità, la provenienza, il titolo di proprietà e il regime di circolazione.

ni di un'asta dal vivo.

Il bilancio è sicuramente positivo, il mercato ha tenuto, abbiamo anzi realizzato molte aste con una percentuale di vendita molto elevata e due world record price: per una placca in avorio di **Christoph Daniel Schenck**, aggiudicata a 350.100 euro, e per un fondo oro di **Orazio di Jacopo**, venduto a 162.600 euro. Tutti i dipartimenti hanno segnato una crescita ma design, dipinti antichi e arredamento sono stati i traini di questo 2020. Da segnalare anche il dipartimento argenti, avori, icone e arte russa che ha superato i 2 milioni di euro.



Guido Wannenes,
amministratore
delegato
di Wannenes

La parola d'ordine del 2021 sarà versatilità: bisognerà capire non solo cosa vorrà il mercato ma anche come e quando lo vorrà. Curare ancora di più ogni servizio ed essere pronti ad applicare anche al mercato dell'arte standard propri dei settori più alti dell'e-commerce di lusso. Vincerà chi senza pregiudizi riuscirà a trovare la migliore sintesi tra prodotto di élite e servizio commerciale globale. È un percorso che coinvolgerà non solo le aste ma anche le grandi fiere, una



Rossella Novarini,
direttrice generale
de Il Ponte
Casa d'Aste

nuova sfida insomma che sono certo il mondo dell'arte saprà cogliere trovando soluzioni vincenti e confermando il mercato anticiclico per eccellenza.

Rossella Novarini

direttrice generale de Il Ponte Casa d'Aste Il Covid ha inciso soprattutto sulla modalità di svolgimento delle aste aumentando le partecipazioni a distanza (tramite online o a mezzo telefonico) e ha incentivato l'integrazione di soluzioni digitali finalizzate alla promozione dell'asta: piattaforme di vendita online, realizzazione di tour virtuali dell'esposizione, elaborazione di video dettagliati dei lotti più importanti. Il tutto per dare al cliente un servizio pre-vendita ottimale e una percezione dell'esperienza di battitura il più tradizionale possibile pur senza essere presente dal vivo. Nel primo semestre, con le aste post prima ondata, le aggiudicazioni sono state assolutamente soddisfacenti con risultati notevoli, nonostante la scelta dei dipartimenti sia stata prudenziale ed abbiano preferito riservare i lotti più

importanti per il semestre autunnale. Partire con cautela, ma con convinzione sono state le parole d'ordine con le quali abbiamo riaperto dopo la quarantena e i risultati hanno confermato tale direzione. L'arte orientale si è autosospesa nella prima parte dell'anno fino alla tornata di ottobre, che si è dimostrata peraltro molto positiva e incoraggiante sotto ogni aspetto. In generale l'impulso all'investimento non si è fermato e le aste in corso confermano che non intende fermarsi. Questo è il dato più interessante, che sia per il piacere di acquistare o per vocazione al business, il pubblico reagisce e il contributo del mercato dell'arte alla ripresa economica tiene il passo.

Cosa riserverà il 2021 è difficile dirlo. Credo fermamente che ogni scossone porti a una balzo evolutivo in avanti, diverso dal precedente ma sempre positivo. Così accadrà anche nell'ambito del-



Domenico Piola, *Venere e Cupido nella fucina di Vulcano*, venduto per 97.500 euro da Il Ponte

le aste. Si modificheranno gli approcci, ma la sostanza resterà immutata: una gran voglia di investimenti, di incrementare le collezioni, di circondarsi di ciò che piace. In fondo cosa rimane di noi se non l'impronta che abbiamo saputo dare alla nostra esistenza? E l'arte, la cultura sono l'espressione e la manifestazione di questa impronta, del nostro modo di vedere la bellezza e l'emozionalità racchiudendole in un'opera che ci appartiene. ■