



Il mercato dell'arte  
e dei beni da collezione

Report 2020



MAKING AN  
IMPACT THAT  
MATTERS  
*Since 1845*

# Indice

---

<b>Prefazione</b>	<b>3</b>
<b>Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management</b>	<b>6</b>
<b>Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2019</b>	<b>16</b>
Introduzione	17
Overview	18
Principali risultati e record nelle vendite all'asta del 2019	30
Metodologia	34
Il mercato della pittura nelle diverse piazze internazionali	35
Il mercato della pittura per comparto	46
Il mercato dei Passion Assets	58
Il mercato delle Classic Cars nel 2019	71
Conclusioni e prospettive	77
<b>La circolazione nazionale ed internazionale delle opere d'arte: la trasparenza del mercato diventa un valore aggiunto</b>	<b>80</b>
<b>Interviste</b>	<b>86</b>
Cristiano De Lorenzo	87
Mariolina Bassetti	89
Guido Wannenes	92
Rossella Novarini	95
<b>Appendice</b>	<b>98</b>
Autori	99
Riferimenti	100
Note	103

# Prefazione

*A cura di Ernesto Lanzillo*



Ugo Nespolo, *One by one* (2015) | Acrilici su legno modellato, 124x74x11cm

**Redatto prima della diffusione su scala globale del COVID-19**, che iniziava tuttavia a dare segnali preoccupanti già nei primi mesi del 2020, **la terza edizione del presente Report vede la luce in un momento storico senza precedenti**.

La crisi sanitaria, economica e sociale provocata dalla pandemia, che ha causato la morte di migliaia di persone e reso necessario il confinamento domestico di milioni di individui, ha destabilizzato le nostre certezze, comportando la radicale ridefinizione delle nostre priorità, dei nostri modelli di vita e di consumo.

**Anche il mondo dell'arte, della cultura e dei beni da collezione ha pesantemente subito gli effetti della crisi**, richiedendo a tutti gli operatori del settore di pianificare e implementare nella fase pandemica nuove strategie per mantenere viva la propria offerta e gestire la propria attività, nonché di iniziare a figurare nuove modalità operative per affrontare il "new normal" post-COVID.

È ancora presto per prevedere come e con quale pervasività la crisi cambierà la nostra quotidianità privata e lavorativa e quali saranno gli impatti su tutte le attività, comprese quelle relative al mondo dell'arte, ma una cosa è certa con riferimento a tale ultimo ambito: **l'arte,**

**la bellezza e la cultura** in questi mesi si sono dimostrate **in grado di dare conforto, di unire persone forzate a vivere separatamente e di creare un clima di speranza, diffondendo un messaggio di resilienza**.

**La resilienza dimostrata a livello globale dalle organizzazioni che operano nel settore artistico-culturale**, pubbliche e private, che tra le altre iniziative hanno trasposto online la propria programmazione, messo a disposizione delle persone prestigiose collezioni prima inaccessibili e ideato nuove modalità d'interazione con il pubblico, deve manifestarsi con tutta la sua forza anche nel momento della ripartenza, per favorire la definizione di nuove misure di coinvolgimento del pubblico e di **nuove leve per stimolare la domanda di esperienze culturali, beni artistici e collectables**.

Non esistendo precedenti al momento di crisi in cui ci troviamo che consentano di utilizzare a fini predittivi i dati storici, **i dati descrittivi di trend storico pre-COVID riportati nelle pagine che seguono possono rappresentare un riferimento per il "new normal"** e un punto di arrivo da cui partire con l'elaborazione di nuovi modelli e strategie.

Questa pubblicazione riunisce quindi anche quest'anno diversi contributi accomunati da un medesimo fine: **contribuire ad accrescere la disponibilità di strumenti informativi utili al variegato set di stakeholder che si interessa di beni da collezione** – operatori del settore, semplici appassionati, collezionisti, aziende manifatturiere e/o di servizi, investitori che desiderano diversificare il proprio portafoglio di attività, private bank e family office che diversificano le asset class dei propri clienti – per meglio orientarsi nel proprio processo decisionale sulla base di dati di trend storico comunque rappresentanti un riferimento anche nel "new normal".

**Il primo Capitolo, intitolato Collezionisti, operatori di settore e Wealth Management, a cura di Deloitte**, presenta i principali risultati e trend emersi dalla sesta edizione dell'Art & Finance report di Deloitte e ArtTactic (novembre 2019), con un approfondimento sul ruolo della tecnologia per affrontare le principali sfide di mercato.

**Il secondo Capitolo, Il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel 2019, a cura di Pietro Ripa, Roberta Ghilardi e Nicola Maggi**, presenta indici di investimento utili a orientare gli interessati nelle scelte d'acquisto, con approfondimenti dedicati ai trend delle principali piazze globali, alla pittura e al variegato mondo dei Passion Assets (antichità, orologi, gioielli, vini da collezione, fotografia e design). Il Capitolo si propone così di esaminare le principali dinamiche e i principali trend che hanno connotato il mercato dell'arte e dei beni da collezione nel corso dell'anno 2019, nell'intento di rendere disponibili strumenti che aiutino a fare luce su un mercato caratterizzato da scarsa trasparenza, mancanza di standard per la determinazione dei prezzi e legislazioni non armonizzate a livello internazionale, caratteristiche che influiscono negativamente sulle performance del settore e sulla possibilità di accrescere lo spettro di interessati e investitori nelle opere d'arte e nei beni da collezione.

Sono inoltre stati coinvolti **operatori ed esperti del settore che, grazie alla loro testimonianza, hanno contribuito a comprendere ed approfondire alcune spinte e dinamiche di mercato del 2019**. Nella prima Sezione del Capitolo sono riportate considerazioni generali sul mercato dell'arte e dei beni da collezione del 2019, utili a individuare i punti chiave della ricerca e proporre un'overview sui principali trend emersi.

Nella seconda Sezione l'attenzione è focalizzata, invece, sull'andamento del mercato delle aste, con l'analisi dei principali risultati delle tre case d'asta più importanti a livello internazionale (Christie's, Sotheby's e Phillips) e delle aggiudicazioni record del 2019, con l'obiettivo di comprendere quali siano le piazze dove venivano presentati i lotti di maggiore qualità, in grado di intercettare il gusto e la mutevole attenzione dei più grandi collezionisti internazionali. La terza Sezione presenta la metodologia adottata per il calcolo degli indici del mercato dell'arte e dei beni da collezione, basata su un algoritmo che analizza i risultati d'asta dei più importanti player del mercato, e la metodologia adottata per l'analisi delle performance del mercato delle Classic Cars. La quarta Sezione prende in analisi il mercato della pittura da un punto di vista territoriale (USA, UK, Asia ed Europa), mentre la quinta sezione approfondisce i trend che hanno caratterizzato i singoli comparti della pittura stessa (Old Masters, Pre War e Post War) nel corso del 2019. La sesta Sezione esamina le performance dei diversi comparti del mercato dei Passion Assets, ossia vino, gioielli e orologi, fotografie, oggetti d'antiquariato e design, che catalizzano crescente interesse da parte di un numero sempre più vasto di collezionisti. A seguito di questa sezione, viene presentata anche un'analisi approfondita sul segmento delle Classic Cars, a cura di Ademy - Automotive Data Evaluation Market

Yield. L'ultima Sezione, infine, presenta conclusioni generali sul mercato del 2019 e propone alcuni possibili outlook e trend in consolidamento per il futuro, seppur l'emergenza COVID-19 allo stato attuale renda complesso effettuare previsioni significative.

Di seguito è proposto il **Capitolo La circolazione nazionale ed internazionale delle opere d'arte**, a cura di Davide Bleve, Ida Palombella e Diego Piovan, utile a inquadrare i principali aspetti legali della circolazione delle opere d'arte, con focus dedicati alle imposte successorie e alle nuove normative introdotte per contrastare il riciclaggio di denaro e il finanziamento del terrorismo, che interessano anche il mercato delle opere d'arte (V Direttiva Antiriciclaggio, cfr. Direttiva UE n° 2018/843).

Il Report si chiude con le **interviste realizzate agli specialisti ed operatori del settore negli ultimi mesi del 2019, prima dello sviluppo della pandemia COVID-19**, che hanno rappresentato una fondamentale fonte informativa per la realizzazione del presente studio.

La nostra speranza è quella di contribuire, per la parte di competenza, ad accrescere la disponibilità di dati ed informazioni riguardanti il mercato dell'arte e dei beni da collezione che possano anche essere di riferimento nel "new normal" post-COVID.

Auguriamo a tutti una buona lettura.

# Il mercato delle Classic Cars nel 2019

A cura di ADEMY | Testi di Gianluigi Vignola

## Introduzione

Il mercato delle Classic Car può fluttuare in funzione della domanda, guidata da comunicazione, costume, gusto e dalla controtendenza finanziaria dei mercati mobiliare ed immobiliare. Come accade per gli altri beni da collezione, è importante, che i collezionisti di questo settore siano il più informati possibile riguardo alle dinamiche dei prezzi del mercato di riferimento.

La presente sezione è sviluppata da **ADEMY** (Automotive Data Evaluation Market Yield, Società inglese specializzata in ricerche in servizi di advisory ed analisi di mercato delle Classic Car) ed è una sintesi dell'ADEMY Report 2018/2019, che intende orientare collezionisti, investitori ed operatori del settore, fornendo una visione chiara ed oggettiva dell'andamento dei vari segmenti orizzontali del mercato ed ancora individuando tendenze di singoli Modelli e Serie.

## Il mercato globale

La definizione di "Mercato delle Classic Car" dovrebbe essere estesa a "Classic Vehicles and Collectibles", perché il giro d'affari delle aste include tutti gli oggetti associati al collezionismo veicolare, come Moto, Automobilia, Insegne, Libri, auto a pedali. Si stima che il numero di auto collezionabili esistenti nel mondo sia tra gli 11 ed i 13 milioni di esemplari, per un valore complessivo compreso tra €120 e €200 Mld. Nel 2019 sono stati movimentati tra i €18 ed i €20 Mld.

Nel 2019 le vendite tracciabili, perché pubblicate in asta, hanno raggiunto un volume d'affari di €1.150 Milioni per 11.252 lotti battuti. Il valore medio delle auto proposte in asta è ben più elevato rispetto al valore medio del parco esistente, che si attesta intorno ai €15.000, ed è da sottolineare che la permanenza media di un'auto in collezione risulta compresa tra 8 e 10 anni<sup>137</sup>.

## Presenza delle Classic Car nel mondo

La più grande piazza al mondo per volumi di vendita di Classic Car rimangono gli Stati Uniti, che ospitano tra i 6 e i 7 milioni di veicoli da collezione e vantano un forte aumento del fatturato delle aste, passato da €732 Mln del 2018 a €758 Mln del 2019. I volumi di vendita sono guidati dalla stagionalità imposta dalle principali case d'asta, che si rifanno tuttavia ad appuntamenti annuali rituali del mondo del collezionismo di auto classiche: Pebble Beach negli Stati Uniti, Retromobile in Francia, Essen in Germania e Goodwood in Inghilterra, solo per citare i più famosi.



Ugo Nespolo, Andy Dandy (1981) | Acrilici e nitro su legno, 153x182cm

Grafici: Ripartizione mercato globale aste 2019 per fatturato e per numero di auto

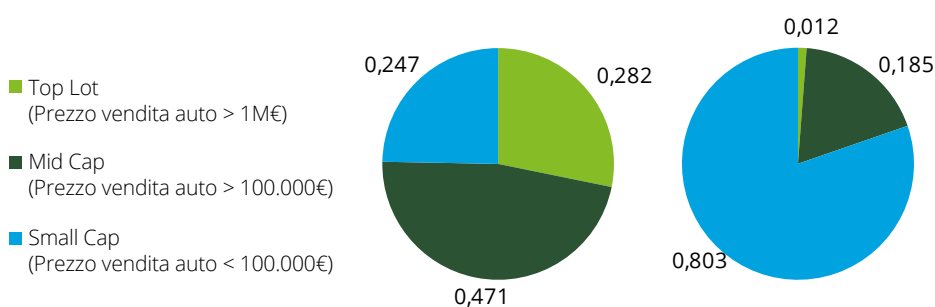
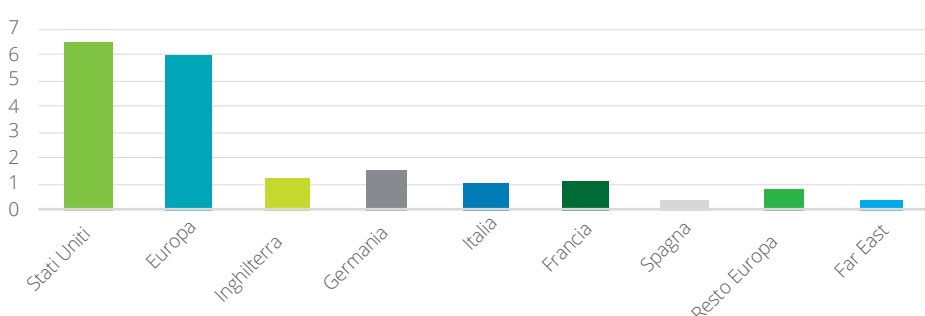


Grafico: Distribuzione volumi di vendita di Classic Cars per area geografica



## Analisi del Mercato 2006 - 2019

Il mercato degli ultimi 5 anni è stato molto altalenante e nella prima metà del 2019 è stato registrato un aumento del 6,8% nelle vendite, nonostante una riduzione dell'8,4% del numero di lotti, che indica che un numero maggiore di acquirenti era in competizione per un minor numero di veicoli disponibili, con un conseguente aumento dei prezzi.

Analizzando più in dettaglio le tre principali fasce di prezzo, emerge che il segmento **Top Lot** (oltre €1 Mln) si è ripreso dopo un marcato rallentamento iniziato nel 2015, con un aumento di fatturato (+36,0%) e di volumi (+10,0%). Dopo la performance negativa del 2018, il segmento **Mid Cap** (€100.000-€1 Mln) ha rallentato la discesa, aumentando in percentuale sul totale dell'anno, sia per numero di auto vendute che per fatturato. In controtendenza, il segmento **Small Cap** (meno di €100.000), dopo un decennio di crescita ininterrotta è diminuito del 3,0% di fatturato con un 10% in meno di lotti presentati.

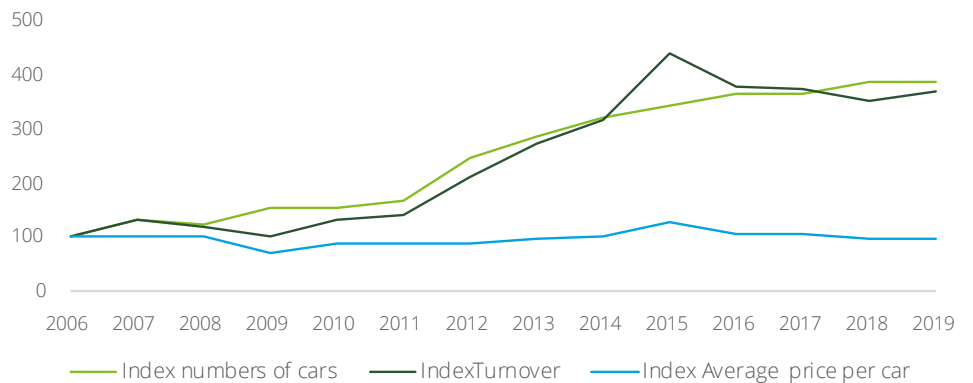
Nel segmento Top Lot la Ferrari è ancora una volta leader per fatturato (principalmente in virtù del numero di vetture aggiudicate), seguita da Porsche che negli ultimi dieci anni ha scalato la classifica superando una serie di marchi prestigiosi, tra i quali Aston Martin e Mercedes-Benz.

Una più approfondita analisi del fatturato per Marca e Modello rivela che due Ferrari, la 250 GTO e la 290MM, sono al primo e secondo posto, seguite da una Duesenberg in terza posizione. Lo studio degli ultimi dieci anni mostra, inoltre, una transizione del gusto dei compratori; dai tradizionali modelli Vintage (come Bugatti e Rolls Royce) verso le auto da competizione e questo potrebbe essere un segnale dell'ingresso di nuovi acquirenti sul mercato.

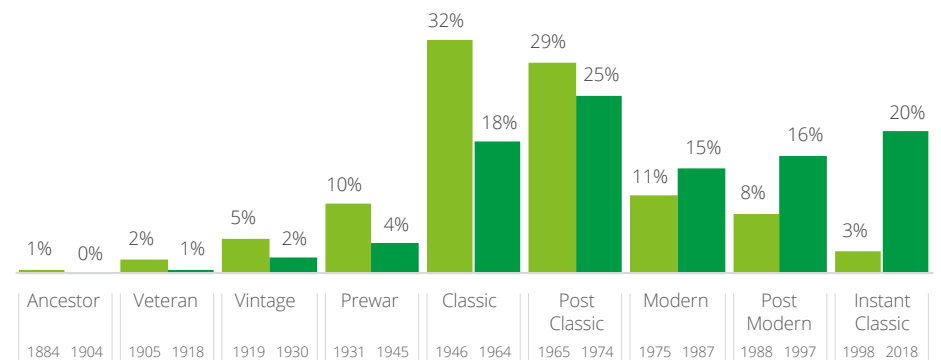
## Segmentazione per periodo di costruzione

Negli ultimi dieci anni il tipico segmento delle Classic (1946-64), che nel 2009 deteneva una quota di mercato del 32,0%, è sceso al 18,0%, cedendo la prima posizione al segmento delle Instant Classic, che in soli dieci anni è cresciuto dal 3,0% al 20,0%. Il quadro complessivo indica un costante aumento della domanda per qualsiasi auto costruita dal 1975 in poi, relegando i modelli costruiti prima del 1974 ad una costante diminuzione.

ADEMY Classic Car Index ACCI - Volume (AVI) & Quantity (AQI)



Market turnover by period built - 2008 vs 2018



## Focus sui segmenti

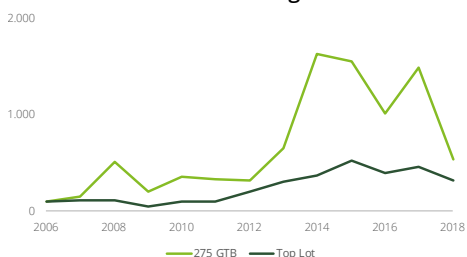
Una segmentazione del mercato per prezzo ponendo una convenzione con Top Lot, Mid Cap e Small Cap permette una analisi orizzontale delle dinamiche del mercato profilandolo per potere d'acquisto i collezionisti. Per meglio illustrare questo punto, sono state evidenziate le rispettive performance mediante un iconico esempio per ciascun segmento.



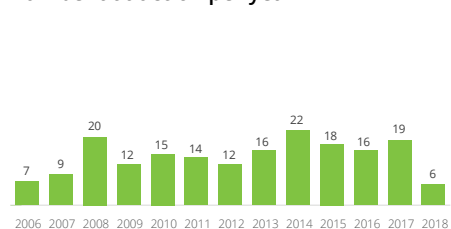
### Ferrari 275 GTB

Tra il 1964 e il 1968, la Ferrari produsse solo 448 esemplari di questa classica V12 a motore anteriore. Quando è dimostrabile che un'auto sia stata posseduta da un personaggio famoso, come un pilota o un attore, può superare sensibilmente il prezzo medio del modello, come è accaduto in questo caso, nel quale il valore medio del modello è di circa €2 Mln, mentre la proprietà di Steve McQueen ne ha fatto salire il prezzo a €7,6 Mln. In ogni caso il modello 275 GTB ha costantemente superato l'indice del segmento Top Lot, in maggior misura dal 2013. Benché il margine rispetto all'indice si sia ridotto negli ultimi 18 mesi, si conferma comunque un ottimo investimento, a condizione di voler concentrare in un unico investimento oltre 2 milioni di €.

#### Model turnover index vs Segment index



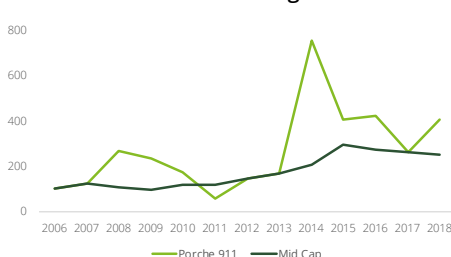
#### Number at auction per year



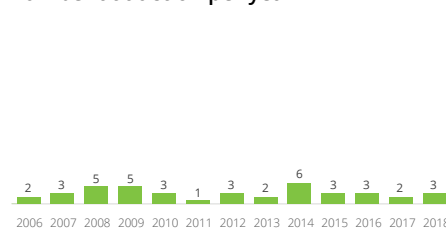
### Porsche 911 2.7 Carrera RS Touring

Sebbene tra il 1974-75 ne siano state prodotte solo 1.360, la veloce e leggera 911 2.7 Carrera RS può vantare di essere la Porsche definitiva, con il suo caratteristico spoiler "a coda di anatra". Negli ultimi cinque anni, il fatturato di questo modello del segmento Mid Cap ha generalmente registrato ottimi risultati fino al 2014, ma da allora ha subito un rallentamento ed oggi la si può acquistare a poco meno di € 600.000. Tuttavia, l'occasione di trovarla in vendita all'asta capita solo due o tre volte l'anno.

#### Model turnover index vs Segment index



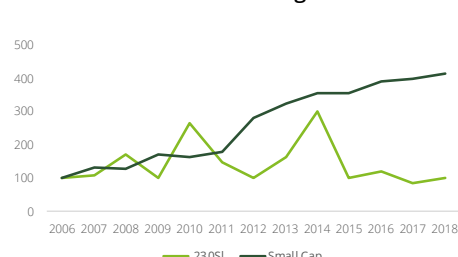
#### Number at auction per year



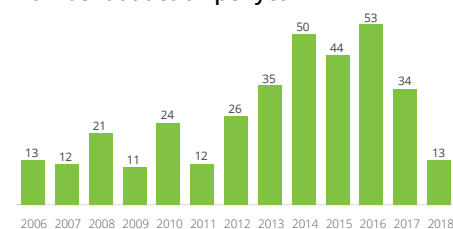
### Mercedes-Benz 230SL Roadster

Prodotta tra il 1963 e il 1967, la 230SL è un modello popolare nelle aste degli ultimi cinque anni, con oltre 30-50 esemplari o più auto all'anno normalmente in vendita. Frequenza che ha coinciso con un conseguente calo del fatturato; il prezzo della 230SL negli ultimi anni non ha raggiunto la media del segmento Small Cap, e forse per questo motivo, il numero di auto presentate in asta nel 2019 è diminuito bruscamente. Questo esemplare appartenuto a John Lennon è stato battuto nel 2017 per 232.162€.

#### Model turnover index vs Segment index



#### Number at auction per year





## Analisi a lungo termine

Per far luce sulle tendenze a lungo termine, dobbiamo analizzare l'indice AVI (Ademy Volume Index), che mostra un'inversione rispetto al trend negativo degli ultimi tre anni dopo il picco del 2015, unitamente all'indice AQI (Ademy Quantity Index) sul numero delle auto vendute, che indica una fase di stagnazione dopo una stabile crescita di dieci anni. Ciò conduce ulteriormente alla conclusione che in un mercato sostanzialmente sano, **il livello della ripresa della domanda sta superando un'offerta pressoché stabile, generando una pressione al rialzo sui prezzi a partire dalla prima metà del 2019, ed in particolare nel segmento Top Lot.**

## Focus: ADEMY Automotive Data Evaluation Market Yield



Automotive Data Evaluation Market Yield

Da oltre dodici anni ADEMY registra in un database proprietario le transazioni di tutte le aste che si tengono in Europa, negli Stati Uniti, in Australia e negli Emirati. Ad oggi, ADEMY ha catalogato oltre 155.000 auto con identificazione univoca per numero di telaio, unitamente ad i cataloghi delle aste.

Le registrazioni comprendono i seguenti dati:

- Make: la casa automobilistica
- Model: il modello di automobile
- Description: i dettagli più salienti, ad esempio la storia, il numero di proprietari, il pedigree sportivo, ecc.
- Year: l'anno di costruzione
- Chassis: il numero completo di telaio della vettura venduta all'asta
- Type: il tipo di carrozzeria, ad esempio berlina, coupe, cabriolet, roadster, ecc.
- Date: la data nella quale si è tenuta l'asta
- Auction number: il codice che consente di identificare la casa d'aste, il luogo, la valuta ecc.
- Lot: il numero di lotto assegnato all'auto battuta all'asta
- Min Estimate: il valore minimo stimato dalla casa d'aste
- Max Estimate: il valore massimo stimato dalla casa d'aste
- Price in LC: il prezzo di vendita nella valuta del luogo dell'asta
- Currency: la valuta, ad esempio €, Euro, \$, GBP ecc.
- Price in €: il prezzo di vendita convertito in € con il cambio del giorno dell'asta, incluse le commissioni a carico dell'acquirente
- CUR/€: il tasso di cambio €/valuta locale alla data dell'asta
- Change: la differenza in percentuale tra il prezzo di vendita e il valore minimo stimato
- Res: i dettagli del prezzo di riserva (se prevista)



Ugo Nespolo, Fairy Tale (1992) | Acrilici su legno, 100x100cm



# Deloitte.

## Private

Il nome Deloitte si riferisce a una o più delle seguenti entità: Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una società inglese a responsabilità limitata ("DTTL"), le member firm aderenti al suo network e le entità a esse correlate. DTTL e ciascuna delle sue member firm sono entità giuridicamente separate e indipendenti tra loro. DTTL (denominata anche "Deloitte Global") non fornisce servizi ai clienti. Si invita a leggere l'informativa completa relativa alla descrizione della struttura legale di Deloitte Touche Tohmatsu Limited e delle sue member firm all'indirizzo [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about).

La presente pubblicazione contiene informazioni di carattere generale, Deloitte Touche Tohmatsu Limited, le sue member firm e le entity a esse correlate (il "Network Deloitte") non intendono fornire attraverso questa pubblicazione consulenza o servizi professionali. Prima di prendere decisioni o adottare iniziative che possano incidere sui risultati aziendali, si consiglia di rivolgersi a un consulente per un parere professionale qualificato. Nessuna delle entity del network Deloitte è da ritenersi responsabile per eventuali perdite subite da chi faccia affidamento su questa pubblicazione.