

# Chi offre di più?

**Le due maggiori case d'asta mondiali sommano il ruolo di mercato e di banche d'investimento, fornendo un servizio globale ai proprietari delle opere in vendita e una garanzia di qualità ai compratori.**

**È** un settore estremamente 'concentrato' quello delle case d'asta. Ne esistono molte decine al mondo, ma due, da sole, rappresentano l'80% delle vendite. Si tratta di Sotheby's, che nel 2004 ha realizzato vendite per 2,69 miliardi di dollari, e di Christie's, che ne ha realizzati 2,46. A fine 2005 queste cifre andranno aggiornate al rialzo, a giudicare anche dalle ultime vendite di gioielli a Ginevra che hanno dato dei risultati eccezionali.

Ambedue le case d'asta hanno una rappresentanza a Lugano: Sotheby's in Riva Caccia 4, accanto alla villa Malpensata e nei pressi dell'Hotel Splendide Royal, e Christie's in via Soave 9, nel prestigioso palazzo Riva.

Il Ticino è terra di collezionisti, amanti dell'arte, piazza di antiquari e mercanti e meta di turisti fra i più facoltosi del mondo: quanto basta, insomma, per essere terreno fertile sia per venditori sia per acquirenti delle case d'asta. «È vero, abbiamo molti clienti in Ticino sia ticinesi, sia stranieri che hanno residenza nel nostro Cantone, ma anche turisti occasionali che entrano nei nostri uffici e si informano sulle nostre vendite e qui da noi ricevono un primo orientamento», conferma Iris Fabbri, che dal 2002 dirige l'ufficio di Sotheby's Ticino. «I nostri clienti sono per lo più collezionisti, anche grandi ma molto discreti, che com-

prano alle nostre aste con scadenze regolari», conferma Lidia Zaza Sciolli, direttrice di Christie's a Lugano dal 1999, «poi ci sono tanti collezionisti medi che, grazie alla loro sensibilità e cultura, negli anni hanno

raccolto oggetti di grande qualità. Nell'insieme, l'apporto di queste persone alle aste è molto rilevante, in particolare nel mercato attuale dove la qualità e la rarità vengono premiate, ma fra i nostri clienti ci sono



**Iris Fabbri, direttrice dell'ufficio di Sotheby's a Lugano.**



anche i mercanti».

In Ticino allora si compra all'asta per arricchire le proprie collezioni, si compra per investire e si compra per rivendere, e in Ticino sono arrivati - lo confessano le nostre interlocutrici senza troppa enfasi, per dovere di riservatezza - anche grandi capolavori. Ma conviene ancora per i detentori di opere d'arte utilizzare il Ticino come base logistica per poi all'occasione rivendere all'asta? «Sì, perché la Svizzera, e quindi il Ticino, sono ancora un territorio sicuro per i beni artistici e non ci sono restrizioni all'esportazione, come succede per i paesi confinanti», dice la rappresentante di Christie's, ma «naturalmente l'oggetto deve essere corredato da una provenienza attestabile, e in questo senso la legge entrata in vigore in Svizzera il primo giugno non ha cambiato niente nella nostra attività».

Le due rappresentanti delle case d'asta sono d'accordo nel dire come da Lugano partano e arrivino oggetti importanti che si vendono alle aste in qualsiasi parte del mondo. Iris Fabbri mostra un certo orgoglio nel ricordare come nel novembre dello scorso anno proprio dall'ufficio di Lugano sia nata la vendita dei gioielli di Maria Callas all'asta di Ginevra. «È stata proprio una nostra creatura questa vendita», ricorda con soddisfazione, «l'abbiamo pre-



**A fianco, il quadro di Ferdinand Hodler *Eiger, Mönch und Jungfrau über dem Nebelmeer*, 1908, di recente battuto all'asta da Sotheby's per 4.836.000 franchi.**

**Sotto, un raro anello di diamanti rosa e bianchi venduto nel mese di novembre scorso a Ginevra e, in basso, una parte della collezione di gioielli appartenuti alla nota cantante Maria Callas e venduti l'anno scorso sempre a Ginevra da Sotheby's. Si tratta di orecchini con diamanti montati su platino e una spilla sempre di diamanti baguette.**

parata qui a Lugano con una esposizione all'hotel Principe Leopoldo nel mese di ottobre, che abbiamo curato nei minimi dettagli organizzativi». Ma il Ticino vanta anche un altro interessante primato, quello della messa in vendita all'asta di una collezione di vini, soprattutto Petrus, che ha fatto addirittura il record da Sotheby's a Londra con un milione di sterline.

Soddisfazione quindi per le direttrici di Sotheby's e Christie's nel constatare un generale aumento del giro d'affari delle loro aziende sia a livello mondiale sia a livello svizzero, e in particolare ticinese, un po' in contrasto con gli altri operatori del mercato dell'arte, come le gallerie o gli antiquari, che notano una certa contrazione nelle vendite.

«Anche se le aste che organizziamo in Svizzera sono poche in confronto a tutte quelle che Christie's realizza in altre sedi nel mondo, ma rimangono importanti in quanto molto redditizie, l'apporto che la Svizzera dà in termini di consegna di oggetti e di acquisto è fra i più alti d'Europa», dice Lidia Scioli.

I clienti comprano volentieri all'asta, nonostante l'aumentata concorrenza tra compratori proprio per la convenienza, la trasparenza dei prezzi e la grande visibilità data agli oggetti mediante i cataloghi. Questa visibilità, oltre a rappresentare una ulteriore garanzia, rappresenta la base ideale per una eventuale cessione dell'opera. Inoltre le Case, grazie alla loro collaudata organizzazione, sono in grado di proporre gli oggetti là dove si trovano i pos-



**Lidia Zaza Sciolti, direttrice dell'ufficio di Christie's a Lugano. Sotto e nella pagina accanto, alcuni gioielli venduti all'asta Magnificent jewels il 16 novembre scorso a Ginevra da Christie's. In basso, un armadio Luigi XV, della The Wildenstein Collection, in vendita a Londra il 15 di dicembre.**

sibili compratori: i gioielli a Ginevra, i mobili a Londra o l'arte moderna a New York. «I collezionisti possono seguire le attività delle case d'asta da qualsiasi parte del mondo», interviste Lidia Sciolti, «e possono consultare i nostri cataloghi, il nostro sito, partecipare alle mostre che organizziamo, insomma, fruire di una serie di opportunità per entrare in contatto con una infinità di informazioni utili».





**A fianco, *Interno metafisico con biscotti*, di Giorgio De Chirico, venduto a Londra da Christie's lo scorso 24 ottobre.**

che aggiunge come a livello mondiale stia venendo avanti anche un nuovo gusto per l'arte contemporanea cinese, mentre «gioielli, porcellane europee e persino francobolli sono oggetti particolarmente amati in Ticino».

Le Case d'asta sono ingiustamente accusate di contribuire a gonfiare i prezzi, portando molte opere oltre le possibilità economiche di molti compratori. «La realtà è opposta», risponde Iris Fabbri, «i prezzi li fa il mercato e le Case d'asta hanno tutto l'interesse affinché siano realistici almeno a livello di base d'asta. Il nostro obiettivo è vendere l'oggetto, perché un oggetto invenduto genera solamente dei costi sia a Sotheby's sia al cliente e rischia di compromettere la futura vendibilità dell'oggetto. E quando l'oggetto è invenduto, lo teniamo in carico per un certo periodo per poi riproporlo ad altre aste, magari con una leggera stima inferiore di quella iniziale... no, non è conveniente per noi sovrastimare l'opera pur di averla consegnata per la vendita».

D'altra parte le rivalutazioni servono a 'svegliare' il mercato, promuovendo l'interesse dei detentori di opere d'arte i quali - incuriositi da una quotazione record - si informano sul valore delle opere da loro detenute e iniziano a pensare se integrare la collezione o metterla sul mercato.

Le due Case d'asta hanno esperti che periodicamente si recano in tutte le 'piazze' del mondo, Lugano compresa, ed effettuano senza costi e senza impegno da parte dei potenziali venditori, una prima stima degli oggetti presentati. «Così facendo indirettamente evitiamo di creare inutili aspettative e storture al mercato», dice Lidia Sciolli, anche se giocoforza questo servizio in più offerto dalle due Case d'asta va in parte a detrimento delle gallerie. Ma questo è un gioco che fa parte delle regole della concorrenza...



E poi vi è la garanzia sulla qualità e sull'autenticità degli oggetti - tengono a sottolineare le due direttrici di Lugano - e sulla loro provenienza, che viene abbondantemente documentata. Tutti sono al corrente delle schiere di esperti che le due organizzazioni hanno a disposizione in ogni parte del mondo, delle numerose ricerche effettuate su un'opera prima di immetterla sul mercato, sia per quanto riguarda la certificazione e sia per quanto riguarda la provenienza, «perché si vuol garantire al cliente la massima copertura e sicurezza sul lotto acquistato», conferma Lidia Sciolli, e «per di più, se il cliente non è convinto della bontà del suo acquisto, ha tempo addirittura cinque anni per contestare l'autenticità dell'oggetto», riprende la signora Fabbri di Sotheby's.

Ma come sono i gusti dei ticinesi che acquistano alle aste di Sotheby's e Christie's? «Il Ticino è in linea con il trend mondiale, che vede una spinta verso il contemporaneo, parte del lifestyle», riprende la Sciolli, che aggiunge: «l'arte impressionista e moderna tira moltissimo, seguita dall'arte del dopoguerra e dai gioielli». D'accordo anche Iris Fabbri,