

ITALIA MyHeritage, spopola l'app che anima i volti nelle foto antiche



CULTURA Noi non ci SANREMO: Extraliscio



BILANCIO ASTE 2018

Bertolami cresce grazie al mercato internazionale

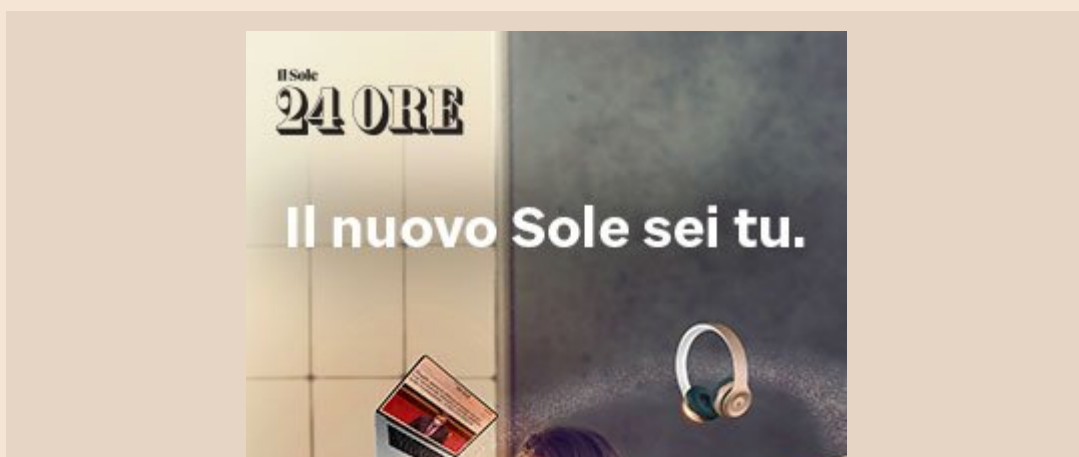
di Silvia Anna Barrilà e Marilena Pirrelli

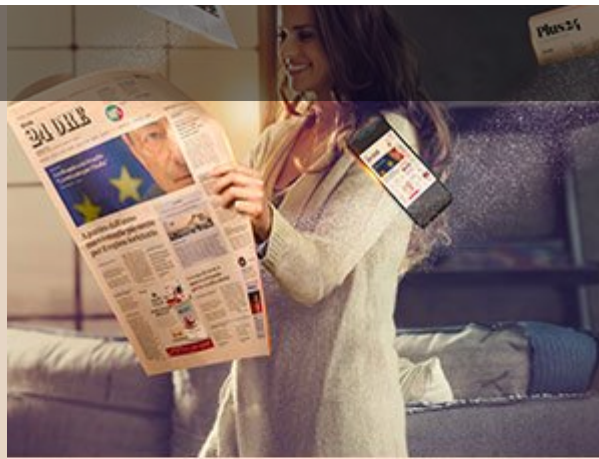


Asta 56 - Lotto 246 - Fausto Pirandello, "Donne al mare", 1930/31, record mondiale per l'artista, stima € 70.000/100.000, prezzo di vendita € 221.975,00 (particolare)

12 febbraio 2019

🔖 Salva 💬 Commenta





**NUOVO SOLE 24 ORE.
DAL 16 MARZO IN EDICOLA
E NEGLI STORE DIGITALI.**

Scopri di più

🕒 8' di lettura

Nel 2018 la casa d'aste **Bertolami Fine Arts** ha registrato un incremento del fatturato di quasi il 40% fino a 11,2 milioni di euro con 29 aste (17 fisiche e 12 online) rispetto alle 25 dell'anno precedente. I lotti venduti sono stati 10.150 con un prezzo medio di 1.160 euro. Le percentuali di venduto sono state del 52% per lotto e del 73% per valore. Il settore a maggior giudicato è stata la Numismatica con 3.043.000 euro, ma il top lot dell'anno è stata un'opera di arte moderna: “Donne al mare” di **Fausto Pirandello** del 1930-31, stimata 70-100.000 euro e venduta per 221.975 euro, segnando un record per l'artista. In questa intervista l'amministratore unico di Bertolami Fine Art, **Giuseppe Bertolami** ci spiega il trend dell'anno appena passato.

Com'è andato l'anno 2018 rispetto al 2017?

Con un +38,6% siamo passati da un totale di aggiudicato, diritti d'asta inclusi, di 8.100.000 euro agli 11.225.000 euro dell'anno uscente: il 2018 si chiude per Bertolami Fine Art con un incremento di fatturato di rilievo. Siamo soddisfatti, ma il nostro giudizio sulle molteplici criticità del mercato dell'arte italiano non cambia. Le case d'aste in Italia stanno andando

benino, certo, ma anche perché riescono a sfruttare la debolezza del sistema delle gallerie d'arte, un fattore di fragilità di cui nessun appassionato d'arte dovrebbe rallegrarsi. Le nuove tecnologie di comunicazione via internet ci consentono, inoltre, di superare le angustie del mercato nazionale: al giorno d'oggi un'asta può facilmente intercettare un mercato internazionale e questo è un indiscutibile vantaggio. Direi anzi che il passo in avanti regalatoci dall'anno in uscita deve sicuramente molto alla scelta di puntare sul mercato internazionale. Una scelta fatta da subito, percorsa con fatica e che, da tre anni a questa parte, ha cominciato a produrre risultati interessanti. Abbiamo cercato fortemente un'operatività a Londra, un obiettivo difficile ma alla fine conseguito con successo, visto che in quella fervida capitale delle transazioni commerciali teniamo le nostre aste più ricche, almeno sei all'anno.

Loading...



Quali segmenti crescono e quali calano?

Mi pare che la crescita registrata da Bertolami Fine Art nel 2018 sia trasversale a tutti i dipartimenti. È tuttavia innegabile che

alcuni settori abbiano avuto un andamento particolarmente brillante, la glittica, ad esempio. Nel 2017 abbiamo sentito la necessità di aprire un dipartimento espressamente dedicato alle creazioni della glittica antica e moderna. Cammei e intagli di pregio sono tradizionalmente proposti nell'ambito delle aste di archeologia o gioielli e anche noi ci siamo per diversi anni attenuti a questa convenzione di mercato che, dall'anno scorso, ha cominciato ad andarci un po' stretta. Le vendite sinora proposte dal neo dipartimento di glittica hanno registrato un crescente successo, l'ultima, quella tenuta a novembre a Londra, è stata sicuramente una delle aste più entusiasmanti del 2018. Bene anche l'arte antica. Nel 2017 il settore era visibilmente cresciuto grazie a poche vendite eccezionali, nel 2018 grazie al consolidamento e all'ampliamento di una fascia di clientela che compra opere di valore contenuto entro i 150.000 euro. Consideriamo il ritorno dei collezionisti di fascia media e medio alta un segno molto positivo. L'analisi del fatturato del nostro dipartimento di arte moderna e contemporanea conferma il trend positivo dell'arte figurativa italiana tra le due guerre, una bella soddisfazione per noi che da anni lavoriamo al rilancio e alla valorizzazione degli autori del '900 storico. Il premio che ci lascia il 2018 è il record mondiale per la vendita di un'opera di **Fausto Pirandello**. Più che ottimo l'esordio del dipartimento di Fashion, Luxury e tessuti di pregio, un settore che le case d'aste italiane hanno cominciato a saggiare ma con proposte e risultati sino ad oggi mediocri. Viste le premesse, non ci aspettavamo il *sold out* della prima asta curata dalla nostra **Ilaria De Santis**. Il settore non è ricco e richiede una competenza estrema, ma ci si muove in un contesto di glamour estremo e, quando arrivano i grandi collezionisti internazionali, la soddisfazione è immensa.

Qual è la percentuale di acquirenti stranieri? Da quali nazioni? In quali aste partecipano maggiormente gli stranieri? Che cosa comprano?

È prevalentemente straniera la clientela dei dipartimenti di numismatica, archeologia e glittica. Anche la nostra prima asta

di fashion ha intercettato tanti acquirenti stranieri. Dovendo indicare delle percentuali, direi che il 90% dei nostri compratori di monete e medaglie è di nazionalità estera. Arrivano dai più remoti angoli del mondo, ma a far la parte del leone, sia per quantità che per potere d'acquisto, sono gli americani. I collezionisti Usa in questo momento guardano con crescente interesse alle monete della Repubblica romana, le cui quotazioni sono pertanto in fase di ascesa. I giapponesi vanno pazzi per le monete greche, soprattutto se raffigurano animali, i tedeschi amano i bronzi imperiali romani, dove l'arte del ritratto raggiunge vertici ineguagliati. Proviene dall'estero anche il 70% dei clienti che acquistano archeologia, sempre che non si tratti di reperti notificati o a rischio di notifica, acquistati, per forza di cose, soprattutto da italiani o da residenti in Italia. Lo zoccolo duro del collezionismo di glittica è, da sempre, in Francia, Belgio, Germania e Gran Bretagna. Agli eredi dei collezionisti del Grand Tour si sono in anni più recenti affiancati i nordamericani e i giapponesi.

Come cresce il mercato online? Che tipo di lotti si vendono sull'online e in che fascia di prezzo?

La crescita del mercato online è costante e trasversale a tutti i settori. Tangibile è soprattutto la maggiore dimestichezza e fiducia del pubblico in questa modalità di acquisto che non viene più percepita come una novità in fase di sperimentazione. Lo verificiamo anche nelle tradizionali aste battute, dove aumenta considerevolmente la percentuale dei clienti che partecipano attraverso le piattaforme internazionali o il nostro sito.

Delle 29 aste tenute quest'anno 12 erano elettroniche. Nel 2019 faremo confluire su un crescente numero di aste elettroniche il collezionismo di fascia medio bassa, un collezionismo che non deve assolutamente morire, che va anzi rilanciato, anche come avviamento dei giovani alla raccolta di opere d'arte o oggetti di valore storico e culturale. L'asta elettronica è uno strumento assolutamente idoneo a questo rilancio. Per il momento, chi compra online si attesta su una fascia di prezzo compresa tra i

500 e i 10.000 euro. I collezionisti più avvezzi a questa modalità di acquisto sono certamente quelli di monete e medaglie. Il motivo è di carattere storico: nella numismatica si è sempre praticato l'acquisto per corrispondenza da catalogo, così, quando l'arrivo di internet ci ha permesso di proporre le prime aste elettroniche, anche i collezionisti più anziani hanno recepito la novità semplicemente come un passaggio da un listino cartaceo a un listino digitale. Nel 2018 è partito anche [**artcontainer**](#), lo shop online di Bertolami Fine Art, che sta andando discretamente.

Qual è stato in percentuale il livello del margine commissionale a fine 2018 rispetto a quello della fine del 2017?

28,6% nel 2018, 28,7% nel 2017. Netto Iva.

Per il 2019 avete intenzione di aumentare le aste per i collectible? Intendete dedicare singole aste ad alcune tipologie di collectible?

Ci è sempre piaciuta l'idea dell'asta di collectible e ne abbiamo curate di originali e curiose. Certo, tutto dipende dalla proposta, quando intercettiamo qualcosa di interessante non ci tiriamo indietro e ben venga un incremento di questa tipologia di aste che portano spesso con sé una gradevole nota di leggerezza.

L'Italia rimane il bacino di approvvigionamento per le opere e i collectible da portare in asta? Nel futuro su quali mercati vi approvvigionerete per le aste? A Londra in Europa?

La maggior parte dei nostri 16 dipartimenti guarda all'Italia come alla sua principale fonte di approvvigionamento. Fanno eccezione i settori della numismatica, archeologia e glittica, nicchie di mercato di ampio respiro internazionale che ci portano conferenti da ogni parte d'Europa, Gran Bretagna, Francia e Germania in modo particolare.

Commissioni su chi acquista: quali sono quelle attuali (per comparto) e in futuro pensate di ridurle, lasciarle invariate o aumentarle?

Nelle aste battute la commissione pagata dall'acquirente corrisponde al 25% del prezzo di aggiudicazione, si scende al 20% nelle aste elettroniche. Non prendiamo nemmeno in considerazione un aumento, ci muoviamo semmai nella direzione di favorire il cliente limando, laddove ciò risulti possibile, i suoi esborsi. Nelle aste elettroniche proposte attraverso il nostro sito www.bertolamifineart.com elimineremo ad esempio il costo del *live*, che sino ad oggi avevamo quantificato nell'ordine dell'1,5%.

Avete effettuato garanzie nel 2018 in proprio o condiviso il rischio con terzi? Quali saranno le strategie nel 2019 in relazione all'uso di garanzie?

I prezzi garantiti indipendentemente dal risultato sono una strategia di acquisizione che colossi come **Christie's** e **Sotheby's** adottano per convincere collezionisti-miliardari ad affidargli la vendita di opere di grande valore. Per la casa d'aste è un rischio, a Christie's è andata benissimo con il "Salvador Mundi", male con un **Basquiat** stimato 25 milioni di dollari che è rimasto invenduto. BFA ha costruito e prende in considerazione operazioni analoghe, anche se su ordini di valore considerevolmente più bassi, nel settore della numismatica.

Quante opere sono state notificate di quelle proposte per le aste? In caso positivo quali le opere per le quali è stata richiesta la notifica da parte della sovrintendenza? Quali sono le Sovrintendenze che si sono mosse in tale direzione?

Nel 2018 non abbiamo registrato episodi di notifiche richieste o intervenute dopo il conferimento in asta. Non dimentichi però che Bertolami Fine Art tratta abitualmente opere notificate: gli highlights delle aste di archeologia che battiamo in Italia sono

quasi sempre reperti riconosciuti dallo Stato italiano di rilevante interesse archeologico e per questa ragione sottoposti a notifica. Esiste un mercato anche per questi tesori comprati da acquirenti consapevoli che non potranno mai portarli al di fuori dei confini nazionali.

La nuova legge sulla circolazione quale effetto ha avuto sui compratori esteri e su quelli italiani?

Mi duole dover dare la stessa risposta che le avevo dato sei mesi fa, in occasione della chiacchierata in cui si commentavano i risultati del I semestre 2018: nessun effetto perché quella legge rimane ampiamente disapplicata. Si sperava che qualcosa sarebbe cambiato a partire dal mese di ottobre, ma non ci pare di aver registrato novità di rilievo, perlomeno non nelle nostre soprintendenze di riferimento, quella di Roma in modo particolare. I motivi sono sempre gli stessi: mancano la modulistica e gli strumenti informatici che consentiranno di avviare la fase applicativa. Manca, soprattutto, il personale in grado di applicare la legge che, come si ricorderà, introduce una soglia di valore, 13.500 euro per l'esattezza, al di sotto della quale il bene culturale può transitare liberamente fuori dai confini nazionali. Occorre dunque formare degli operatori in grado di effettuare una valutazione di mercato.

Come fate a monitorare la contraffazione delle opere che vi vengono proposte per le aste? Avete una commissione o vi confrontate con gli archivi e fondazioni? Che garanzie date a chi compra?

Per l'arte moderna e contemporanea il confronto con archivi e fondazioni è d'obbligo. Si fa riferimento all'archivio anche per alcuni importanti designer, penso ad esempio a **Giò Ponti**. Se un archivio non c'è, interpelliamo i critici di riferimento per i vari artisti. Il critico di riferimento si esprime sempre con grande prudenza e in presenza di riscontri che consentano di ricostruire almeno in parte la storia dell'opera. Anche nel caso di dipinti o sculture antiche per i quali ci vengano proposte dai

proprietari attribuzioni ben precise, i nostri esperti si confrontano con i critici di riferimento, il cui parere sarebbe comunque richiesto dai compratori. In altri settori a far testo sono proprio i nostri esperti. Non casualmente, siamo una delle poche case d'aste del mondo e l'unica in Italia a garantire una perpetua garanzia di autenticità per il settore della numismatica. Chi acquista presso di noi monete che dovessero risultare contraffatte, potrà in ogni momento riportarcele chiedendo la restituzione del prezzo. Le contestazioni sono, comunque, insidiosi pasticci che è bene prevenire alla fonte, per questo non accettiamo conferimenti di opere o oggetti di dubbia autenticità.

Qual è il valore dei ricavi da commissioni del 2018 e del 2017?

Il nostro ricavo da commissioni è quantificato in 2.904.020 euro Iva inclusa per l'anno 2018 e in 2.100.000 euro per il 2017.

Sono aumentate o diminuite le private sales? Qual è il ricavo da private sales nel 2018 e nel 2017?

Quello delle *private sales* è un settore in espansione e lo abbiamo sempre considerato di primaria importanza. Molti dei nostri progetti di sviluppo sono imperniati su forme di vendita diretta. Il 2018 ci ha portato ricavi da *private sales* per 836.000 euro, erano 684.000 nel 2017.

Riproduzione riservata ©

[Collezionismo](#) [Aste elettroniche](#) [Francia](#) [Giò Ponti](#)

[Fausto Pirandello](#)

 PER SAPERNE DI PIÙ

Dai inizio alla discussione



Scrivi un commento...

Loading...

Il meglio di 24+

1. ANALISI

La riscossa del vaccino AstraZeneca: così i dati sono migliori delle previsioni

2. BUSSOLA

Terza ondata del virus vicina: 5 verità scomode

3. INTERVISTA

Turismo, come sarà l'estate 2021 secondo il capo mondiale di Booking

4. LAVORO

Concorsi pubblici: tutte le assunzioni della Pa dalla scuola alla giustizia

5. BUSSOLA

Superbonus 110%, senza i requisiti il credito ceduto va restituito

I più letti di Arteconomy

1. FORMAZIONE E NUOVE PROFESSIONALITÀ

Quali competenze per il patrimonio culturale?

2. ULASSAI

Nipote contro Fondazione: l'eredità contesa di Maria Lai

3. SAN TAMMARO

La rinascita di Carditello, boom di proventi e prima gestione positiva

4. MILANO

8 marzo: il dito laccato di rosa non turba solo il patriarcato

5. READING GAOL

Da Banksy video e murali sull'arte della fuga ispirata a Wilde

Newsletter

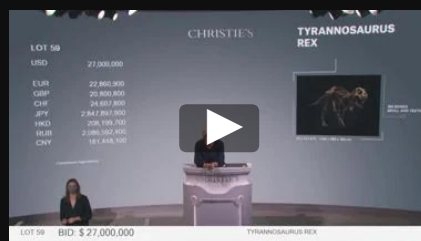
Notizie e approfondimenti sugli avvenimenti politici, economici e finanziari.

ISCRIVITI

Video



ARTECONOMY Il video di Banksy ispirato a Wilde



ARTECONOMY Christie's, garanzie ai lavori chiave e un T-Rex salvano l'asta televisiva



ARTECO provo che fa Londr

In primo piano

La presidente della Bce
Christine Lagarde

LA RIUNIONE DI MARZO
La Bce accelera gli acquisti di titoli -
**Piazza Affari corre dopo l'annuncio Bce -
Generali stacca la supercedola e conferma i target 2021**



Chiusura delle vie del centro a Roma nel fine settimana (foto Ansa)

VERSO LA DECISIONE
Dai parchi chiusi al coprifuoco anticipato: le ipotesi in campo per la nuova stretta anti-Covid - **Ministri divisi sulle misure - Come cambiano i colori delle regioni**

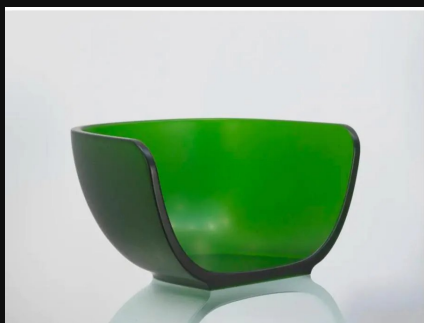
di An.C.



Vaccin
Angele

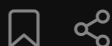
COVID-MONDO
Via li
Johns
Danil
Islan
Astra
ferma
mapp
temp

Gallery



ARTECONOMY Fiac, tutte le tendenze nella fiera online

8 foto



ARTECONOMY Guanti bianchi per Man Ray

6 foto



ARTECONOMY comp...
italiar

17 foto

Il Sole **24 ORE**

[TORNA ALL'INIZIO](#) ↑



App disponibile su:

[GOOGLE PLAY](#) | [APP STORE](#)

P.I. 00777910159 | [Dati societari](#)© Copyright Il Sole 24 Ore Tutti i diritti riservati

Per la tua pubblicità sul sito: [Websystem](#)

[Informativa sui cookie](#) | [Privacy policy](#)