

# **FOCUS. Aste da remoto nell'era Covid. Risultati incoraggianti, ma nettamente inferiori rispetto lo scorso anno. E le condizioni di vendita non cambiano**

**ASTE DA REMOTO NELL'ERA COVID. LE CONDIZIONI DI VENDITA NON CAMBIANO. ATTENZIONE ALLA DIFFERENZA FRA ASTE ONLINE-ONLY E LE ASTE IBRIDE. FACCIAMO I CONTI: RISULTATI INCORAGGIANTI, MA NETTAMENTE MINORI RISPETTO ALLA PRECEDENTE STAGIONE  
([artadvisory@studioloconte.it](mailto:artadvisory@studioloconte.it))**

Tra le mille difficoltà causate dalla pandemia e dopo aver rimandato la consueta settimana a maggio delle aste a New York, Sotheby's, Christie's e Phillips hanno cercato di recuperare le loro aste più importanti dell'anno esplorando nuovi modelli ibridi di partecipazione da remoto, con risultati incoraggianti per il settore – per un totale di fatturato pari a \$825.2 milioni – anche se comunque inferiori rispetto ai \$1.7 miliardi delle sole May sales tenutesi

a New York nel 2019.

Le strategie sono state diverse nel cercare di restituire il più possibile l'esperienza "unica" soprattutto delle evening sales, che si sono tenute questa volta tutte tramite un evento streaming che ha permesso il collegamento tra le varie location e partecipanti.

**Riepiloghiamo dunque più in dettaglio le varie modalità proposte e risultati ottenuti dalle tre case d'asta durante le più importanti evening sales, in ordine di svolgimento.**

## **SOTHEBY'S**

Ha puntato su un evento *multicamera global livestream*, ma da un'unica sede, quella di Londra, dove Oliver Barker ha gestito i bid che rimbalzavano fra le diverse location mediante un mastodontico allestimento di schermi tv.

Aldilà di alcuni inevitabili problemi tecnici e rialzi diversi a seconda della modalità di partecipazione (telefonica \ online) che l'auzioneer ha dovuto prontamente gestire, l'asta ha raggiunto un totale di \$363.2 milioni, con una percentuale di venduto del 93.2% e ben 5 opere sopra i \$10 milioni, un risultato che non può essere tuttavia slegato dalla qualità dei lotti e dalle prestigiose collezioni incluse. A guidare la serata è stato il lotto più atteso, l'epico trittico di Francis Bacon ispirato all'Oresteia di Eschilo, *Triptych Inspired by the Oresteia of Aeschylus* (1981), proveniente da una fondazione norvegese e aggiudicato

(meritatamente) a ben \$84.6 milioni, risultando il lotto più costoso dell'intera tornata di aste.

## PHILLIPS

Guanti bianchi per l'evening sales di Phillips tenutasi il 1 Luglio e conclusasi con un totale di \$41.1 milioni, premium compreso, sebbene anche qui nettamente inferiore rispetto ai \$108 milioni della sua mid-season 20th Century and Contemporary Art Evening Sale a New York tenutasi lo scorso Novembre.

Phillips da sempre si caratterizza per una proposta orientata al super contemporaneo, dove trova spesso conferma l'ascesa di nuove star, la cui fama e fame da parte dei collezionisti pare esse aumentata proprio durante il Covid. Questo è il caso di Amofo Boako (1984) che, dopo il sold-out alla scorsa Art Basel Miami e i \$880,000 (11 volte l'iniziale stima di \$65,000) di aggiudicazione nello scorso febbraio, conferma la forte domanda con *Joy in Purple* aggiudicato a \$668,000, da una stima massima iniziale di \$70,000 nonostante avesse cambiato proprietario ben 3 volte in meno di 12 mesi. Stessa storia per un altro nome in crescita, Robert Nava (1985), che dopo il sold out lo scorso a marzo ad Armory New York è stato aggiudicato da Phillips a \$162,500, da una stima iniziale di iniziale \$60,000.

L'asta si è svolta in modalità ibrida dalla sede principale di New York e con un allestimento molto meno spettacolare rispetto alle altre due case, anche qui l'auctioneer Henry

Highley si è dovuto confrontare con problemi tecnici e ritardi che hanno costretto spesso alla riaggiudicazione dei lotti.

*phillips*

## **CHRISTIE'S**

Christie's è stata forse quella che ha puntato di più sul creare *momentum* attorno all'evento, ideando con "ONE" un format senza precedenti, che lo scorso 10 luglio ha visto passare il martelletto tra 4 auctioneer e team diversi, nelle 4 diverse città delle sue principali sedi. Il marketing era ben chiaro "*Four cities, ONE auction experience*", così, anche tenendo conto dei diversi fusi orari, la maratona live streaming di 4 ore è partita da Hong Kong e passata poi a Parigi e Londra per chiudersi infine a New York con uno strabiliante \$421 milioni di fatturato totale.

Top lot della serata è stato *Nude with Joyous Painting* (1994) di Roy Lichtenstein, un vero capolavoro dal tardo periodo della carriera dell'artista aggiudicato a \$46,242,500.

In termini di strategia utilizzata, è bene segnalare come nel tentare di arricchire l'esperienza d'acquisto a distanza Christie's è stata l'unica a mettere in piedi, in un mini sito dedicato, una vera esposizione virtuale dei lotti spartiti tra le varie location, integrata da spiegazioni e racconti audio da parte dei rispettivi specialisti. Un'esposizione anche fisica

dei lotti ha inoltre permesso, a seconda delle restrizioni dei vari paesi, anche una visita delle opere da parte dei collezionisti che si trovavano nelle varie sedi d'esposizione fra le quali i lotti erano stati ripartiti.

## **MA IN COSA QUESTE ASTE SI SONO DIFFERENZIATE?**

Ora, aldilà delle strategie di marketing volte a creare spettacolo, quanto è veramente cambiato in queste aste "ibride", rispetto alle consuete aste evening sales di New York o Londra?

Di fatto, anche se prima era comunque teoricamente possibile l'accesso fisico alle aste, il pubblico reale delle più importanti evening sales di New York e Londra consisteva essenzialmente nella sola ristretta ed esclusiva cerchia costituita dai maggiori player (come Gagosian, Nahmad, Mugarab & Co) affiancati al massimo da una corte parallela di top collector e professionisti, per lo più locali. Per il resto, anche i top collector, collocati in tutt'altra parte del mondo, erano già abituati a partecipare alle aste telefonicamente con lo specialista di fiducia, o semplicemente online su smartphone.

Per quanto riguarda invece la presa visione dei lotti, le private viewing dei lotti offerti sono rimaste in realtà possibili per i collezionisti, o più facilmente per i loro advisor che, non diversamente da altre volte, sono stati pagati per andare nelle città principali a vedere i lotti di interesse.

Infine, non possiamo non tenere in considerazione che ormai già da tempo, i top client –soprattutto quando animati da interessi di puro investimento –sono abituati ad acquistare sulla base di immagini ad alta risoluzione delle opere, qualora queste siano correlate da tutta la documentazione e rassicuranti condition report.

Ma soprattutto, ciò che non sembra essere cambiato in queste aste ibride è la struttura giuridica dei rapporti fra casa d'asta e compratori, regolamentati nelle condizioni di vendita.

## **LA DIFFERENZA FRA LE ASTE ONLINE ONLY E LE ASTE IBRIDE "LIVE": UN'ANALISI DAL PUNTO DI VISTA GIURIDICO DELLE CONDIZIONI DI VENDITA**

Alla luce di quanto esaminato sopra, possiamo individuare essenzialmente due diverse modalità con cui si sono svolte le aste:

- "online only sale" dove l'acquirente trasmette la propria offerta previa registrazione su una piattaforma dedicata in cui i rilanci si susseguono per alcuni giorni; in riferimento a tale modalità di svolgimento le condizioni di vendita – in applicazione della normativa disposta in attuazione della Direttiva 2011/83/UE sui diritti dei consumatori relativamente agli acquisti a distanza o fuori dai locali commerciali, – riconoscevano all'acquirente residente in uno Stato membro dell'Unione Europea, il cd. "cancellation right", ossia il

diritto, qualora l'acquirente sia un "consumatore" e il venditore sia un "professionista", di recedere dall'acquisto del lotto senza alcuna penalità e senza specificarne il motivo, entro il termine di 14 giorni lavorativi;

- "live auction" aste fisiche integrate con lo streaming dell'evento nel corso del quale è stato possibile partecipare telefonicamente o online; in questo caso l'offerta online è stata fornita dalla casa d'aste come un servizio alternativo che non viene considerato una sostituzione dell'offerta nella sala, con la conseguenza che con l'inserimento delle offerte anticipate sulla piattaforma online, l'acquirente accetta che l'offerta sia definitiva e che non gli sarà permesso di ritirarla; in caso di successo, l'acquirente è tenuto a pagare l'intero prezzo di acquisto, senza poter esercitare alcun diritto di recesso.

**Dunque ai consumatori residenti in uno Stato membro dell'Unione Europea che hanno partecipato al primo tipo di aste, "online only", è stato riconosciuto il diritto di annullare il proprio acquisto, mentre ai consumatori che hanno trasmesso offerte a distanza in aste dal vivo non è stata accordata tale possibilità.**

La *ratio* di tale discrepanza va individuata nella normativa UE sui diritti dei consumatori, recepita dagli ordinamenti nazionali dei singoli Stati Membri, che accorda ai consumatori che acquistano beni da un operatore commerciale a distanza o da un professionista al di fuori dei

normali locali commerciali, il diritto di recedere dal contratto di vendita, ossia il cosiddetto "diritto di ripensamento" senza dare alcun motivo, informando semplicemente il commerciante che non si desidera più la merce e restituendola (nel nostro ordinamento ritroviamo tale prescrizione all'art. 52 del Codice del Consumo).

Tale diritto poggia le sue ragioni sulla circostanza che nel caso di acquisto a distanza, il consumatore non è in grado di vedere i beni prima di concludere il contratto e, pertanto, dovrebbe avere la possibilità di ispezionarli una volta ricevuti e conseguentemente di "ripensare" entro un breve periodo di tempo successivo alla consegna se restituirli o meno.

Il diritto di recesso è tuttavia escluso nel caso in cui l'asta si qualifichi come "asta pubblica", definita dall'art. 45, co.1, lett. o) del Codice del Consumo come *"metodo di vendita in cui beni o servizi sono offerti dal professionista ai consumatori che partecipano o cui è data la possibilità di partecipare all'asta di persona, mediante una trasparente procedura competitiva di offerte gestita da una casa d'aste e in cui l'aggiudicatario è vincolato all'acquisto dei beni o servizi"*. Tale definizione rimanda, chiaramente, al meccanismo dell'asta tradizionale o ibrida in cui i lotti vengono offerti al consumatore attraverso una procedura di gara trasparente e competitiva gestita da un banditore e al consumatore è data la possibilità di partecipare di persona, anche se potrebbe decidere di non presenziare in sala presentando offerte on line o telefoniche. In quest'ultimo

caso, l'eventuale acquisto dei lotti si qualificherebbe come un "contratto a distanza", quindi in linea di principio il consumatore dovrebbe poter esercitare il diritto di recesso. Tuttavia, tale modalità di vendita rientra anche nella definizione di "asta pubblica", in quanto spetta al consumatore scegliere se presenziare in sala o meno con la conseguenza che in quest'ultima ipotesi non gli sarà consentito esercitare il diritto di recesso.

**Può dunque la semplice scelta di non presenziare in sala e presentare un'offerta telefonicamente giustificare l'esclusione del diritto di annullare la vendita concesso invece nell'asta virtuale?**

Aldilà della tutela accordata a seconda della modalità di svolgimento dell'asta, occorre piuttosto chiedersi se il diritto di recesso sia realmente compatibile con la natura intrinseca della vendita all'asta di oggetti d'arte e di beni da collezione indipendentemente dal fatto che l'offerente si trovi in sala o faccia un'offerta online o al telefono.

A riguardo, occorre evidenziare come le tutele a favore dei consumatori sono state concepite in riferimento ai beni di consumo diversi quindi da oggetti unici e di elevato valore come opere d'arte e beni da collezione.

Il mercato dell'arte è, infatti, unico nella sua essenza e soggiace a regole proprie che devono essere necessariamente prese in considerazione quando si riflette su temi come quello di nostro interesse.

Non si può non tener presente, ad esempio, che gli offerenti sapendo di poter esercitare il recesso sarebbero incentivati a fare delle offerte con leggerezza nella consapevolezza che la vendita possa essere annullata anche successivamente. Tuttavia ciò comporterebbe delle non trascurabili conseguenze sul valore dell'opera.

Infatti, una volta che un'opera d'arte è stata pubblicamente presentata all'asta, se non viene venduta durante la stessa, perde il suo appeal sul mercato, con conseguente perdita anche di valore economico.

Accanto a queste riflessioni teoriche che certamente il collezionista esperto è in grado di svolgere autonomamente, è, dunque, opportuno prestare attenzione alla denominazione dell'asta e alle modalità di svolgimento della stessa, perchè in base a ciò sussistono specifici obblighi e limitazioni che regolamentano il rapporto tra le parti e che l'acquirente dovrà necessariamente tenere in considerazione al fine di meglio tutelare i propri interessi dopo aver fatto il bid vincente!

*Il contenuto di questo articolo ha valore meramente informativo e non costituisce, né può essere interpretato, quale parere professionale sugli argomenti in oggetto. Per ulteriori informazioni si*

*prega di contattare i professionisti di riferimento, scrivendo a:  
artadvisory@studioloconte.it*

**Commenta con Facebook**