

Il mercato dell'arte

Di cosa parleremo

- Modelli di circolazione delle opere d'arte
- L'affermarsi del mercato delle opere d'arte
- Il mercato delle opere d'arte oggi
- Valore artistico e valore economico dell'opera d'arte
- Il ruolo dei *gatekeeper* nel determinare il valore dell'opera d'arte
- Il valore futuro di un'opera d'arte

Materiale per studio

- CANDELA SCORCU, *Economia delle Arti*, Zanichelli → cap. 2 & 11
- Le slide contrassegnate con * affrontano argomenti non presenti nel testo

I modelli di circolazione delle opere d'arte

Meccanismi di circolazione delle opere d'arte:

- a) Modello dei legami: l'artista vive delle commesse del «principe» (nobile del passato o membro dell'élite attuale)
- b) Modello dei beni simbolici: doni e scambio reciproco all'interno della comunità artistica
- c) Modello della separazione dal mercato: l'artista produce al «buio», senza sapere chi sarà l'acquirente dell'opera
- d) Modello dell'allocazione ereditaria: Lasciti ereditari e donazioni rappresentano il principale strumento di circolazione delle opere

Modelli oggi coesistenti: a) prevale ancora oggi nel mecenatismo e nelle organizzazioni non-profit; b) caratterizza di solito la carriera dell'artista agli esordi; c) caratterizza la produzione dei più noti artisti

I modelli di circolazione delle opere d'arte

Nel passato prevaleva a) con la definizione di contenuti dell'opera da parte del committente anche per documentare il proprio potere



Raffaello, La trasfigurazione, 1518-1520
Su commissione per Giulio de' Medici (Clemente VII) che intendeva decorarci la cattedrale della sede episcopale di Narbonne (Montpellier), di cui era titolare dal 1515

I modelli di circolazione delle opere d'arte

Solo con l'emergere di committenza «borghese» (strumento di ascesa sociale) il meccanismo di mercato si va affermando: l'arte è un bene «posizionale».



Rembrandt, La lezione di anatomia del dottor Tulp, 1632

Su commissione per la corporazione dei medici di Amsterdam
Presieduta dal dottor Nicholaes Tulp (1593-1674), un eminente medico
primario di anatomia

L'affermarsi del mercato

❖ Già nella Amsterdam del XVI e XVII secolo

- **Borghesia già sviluppata e benessere economico**
- Per rispondere all'aumento di domanda i pittori si **specializzano su alcuni soggetti** (nature morte)
- I mercanti di pietre preziose estendono il proprio business all'arte
- Alcuni mercanti **acquistano quadri fuori Amsterdam** per poi rivenderli in città
- Altri ancora **commissionano quadri con soggetti graditi al pubblico e poi li rivendono**: mercato ben strutturato: contratti, tempi di consegna, anticipo da parte dei mercanti o fornitura di materia prima, contatti una tantum o ben strutturati (Rembrandt – Johannes De Renialme)

❖ A Parigi nella seconda metà del XIX secolo

- Vi vivevano circa **8.000 persone impegnate in lavoro connesso al mercato dell'arte**
- C'era forte richiamo per gli artisti più bravi ed innovativi del tempo, attratti da quel nascente mercato moderno in grado di elargire fama e ricchezza ai pittori di maggiore talento

L'organizzazione del mercato oggi

Mercato primario: Collezionisti privati, galleristi acquistano opere dagli artisti o da altri privati

Mercato secondario: La galleria offre il bene al privato o ad altre gallerie

Vendite d'asta: privati, galleristi, collezionisti, responsabili di musei privati e pubblici acquistano da case d'asta

Mercato liberista: max grado di commerciabilità dei dipinti, nessuna limitazione

Mercato non liberista: se il bene è considerato di particolare valore storico-artistico la Soprintendenza può proporre al Ministero che sia soggetto a obbligo di notifica che ne limita trasferimento o esportazione → I beni culturali sono considerati patrimonio della nazione, quelli privati possono essere soggetti a vincolo perché ricadono nell'interesse nazionale → diminuzione del valore commerciale a meno che non funga da certificazione di autenticità

Il mercato dell' Arte in tempi recenti

Gli attori e i «luoghi» del mercato:

Privati

Collezionisti

Mercanti e gallerie

Case d'asta

Fiere d'arte

Dettagliata descrizione di questi aspetti presente nel cap. 11 del testo di Candela e Scorcu

Il valore delle opere d'arte visiva

Come si determina il valore di un bene?

- **Scuola classica inglese** → il valore dei beni economici riproducibili è determinato **prevalentemente dal loro costo di produzione**
- **Scuola classica francese** → il valore viene determinato dalla **capacità dei beni di soddisfare bisogni**. Bisogna guardare alla scarsità dei beni rispetto al bisogno → quindi, bisogna guardare **all'utilità marginale**
- **Marshall (1842-1924)** → «discutere se il valore sia determinato dall'utilità o dal costo di produzione sarebbe altrettanto ragionevole quanto disputare se in un paio di forbici sia la lama superiore o la lama inferiore che taglia il pezzo di carta»

Il valore delle opere d'arte visiva

Il valore dell'opera d'arte visiva

- A partire dal **Rinascimento** vengono riconosciuti il genio, l'originalità dell'artista e l'unicità dell'opera → **difficile riferire il valore al mero costo di produzione**
- Secondo taluni **il prezzo è influenzato dalla sola domanda, fluttuando in maniera imprevedibile** e non agganciata ad alcun costo di produzione
- Secondo altri esiste un prezzo di equilibrio attorno al quale si determinano fluttuazione. Tale **prezzo di equilibrio dipende dall'utilità che si può trarre dal dipinto, funzione di diversi fattori:**
 - identità dell'artista
 - soggetto
 - dimensione dell'opera e sua unicità
 - individuabilità dell'opera nella produzione dell'artista
 - l'iconografia (natura morta, ritratto, altro soggetto)
 - notorietà dell'artista (precedenti esposizioni, studi realizzati sulle sue opere, ecc.)
 - piazza in cui la vendita è avvenuta
 - congiuntura economica
 - identità della casa d'asta

Il valore delle opere d'arte visiva

Il valore dell'opera d'arte visiva

- Il **prezzo dell'opera riflette le valutazioni fatte dall'acquirente** circa le caratteristiche proprie dell'opera
- **Nel caso del gallerista**, conta molto l'idea che il gallerista si è fatto dei gusti dei potenziali acquirenti → **beauty contest à la Keynes**: il giudice del concorso di bellezza non sceglie la reginetta che gli pare più bella ma quella che immagina possa piacere di più

La valutazione artistica ed economica dello scambio

- Il prezzo che è disposto a pagare chi domanda il bene d'arte dipende dalla percezione degli aspetti appena menzionati e soprattutto dalla qualità artistica percepita
- Problema: offerenti e acquirenti possono essere disinformati riguardo alla qualità artistica di un'opera d'arte

La valutazione artistica ed economica dello scambio

Consideriamo una rappresentazione semplificata del mercato dei dipinti:

- 1 solo venditore, Camillo, che offre 2 dipinti che possono avere qualità artistica alta o bassa
- 2 compratori: Antonio e Beatrice, ciascuno può acquistare solo 1 dipinto
- Antonio
 - Ha reddito pari a Y_a .
 - Per acquistare il dipinto di alta qualità è disposto a spendere max 140 (prezzo di riserva).
 - Per acquistare il dipinto di bassa qualità è disposto a spendere max 70 (prezzo di riserva).
 - Preferisce acquistare dipinto di alta qualità artistica
- Beatrice
 - Ha reddito pari a Y_b
 - Per acquistare il dipinto di alta qualità è disposto a spendere max 100 (prezzo di riserva).
 - Per acquistare il dipinto di bassa qualità è disposto a spendere max 80 (prezzo di riserva).
 - Preferisce acquistare dipinto di bassa qualità artistica
- Camillo
 - Espone il prezzo 120 per il dipinto di alta qualità e 60 per quello di bassa qualità

La valutazione artistica ed economica dello scambio

1. Informazione simmetrica: tutti conoscono la qualità artistica delle opere

- Antonio acquista il quadro di alta qualità, spende 120 che è inferiore alla sua disponibilità a pagare (140)
- Beatrice acquista il quadro di qualità bassa, spende 60 che è inferiore alla sua disponibilità a pagare (80)
- → Ciascuno acquista il bene preferito, l'ammontare degli scambi è massimo (2 quadri venduti) e così anche la soddisfazione dei consumatori coinvolti.

Quanto è realistica questa situazione? Lo è in caso di un quadro di un autore famoso, pubblicato e certificato venduto parallelamente a un falso, anch'esso certificato

La valutazione artistica ed economica dello scambio

2. Informazione asimmetrica: solo il venditore conosce la qualità artistica delle opere

- Antonio e Beatrice sanno che un quadro è di alta qualità e l'altro di bassa qualità ma non sanno distinguerli e non possono farsi aiutare da un esperto (es. due quadri identici ma uno è un falso) → la probabilità che il quadro sia un falso è pari a $\frac{1}{2}$ per entrambi i quadri.
- Antonio è disposto a pagare per l'acquisto di un quadro la media dei prezzi di riserva, ponderata per le probabilità: $P = \frac{1}{2} * 140 + \frac{1}{2} * 70 = 105$
- Beatrice è disposta a pagare per l'acquisto di un quadro la media dei prezzi di riserva, ponderata per le probabilità: $P = \frac{1}{2} * 100 + \frac{1}{2} * 80 = 90$
- Entrambi i prezzi di riserva sono inferiori a quello del quadro di alta qualità (120), Camillo ritirerà il quadro di alta qualità dal mercato.
- A questo punto Antonio e Beatrice saranno certi del fatto che il quadro rimasto è di bassa qualità e saranno disponibili ad offrire 70 e 80 rispettivamente.
- **Esito inefficiente:** esclusa la qualità alta + si scambia un solo dipinto + ammontare delle transazioni più basso rispetto all'esempio precedente

La valutazione artistica ed economica dello scambio

3. Disinformazione: nessuno conosce la qualità artistica delle opere

- Antonio e Beatrice sanno che un quadro è di alta qualità e l'altro di bassa qualità ma non sanno distinguerli e non possono farsi aiutare da un esperto (es. due quadri identici ma uno è un falso) → la probabilità che il quadro sia un falso è pari a $\frac{1}{2}$ per entrambi i quadri.
 - Lo stesso vale anche per Camillo
 - Antonio è disposto a pagare per l'acquisto di un quadro la media dei prezzi di riserva, ponderata per le probabilità: **$P = \frac{1}{2} * 140 + \frac{1}{2} * 70 = 105$**
 - Beatrice è disposta a pagare per l'acquisto di un quadro la media dei prezzi di riserva, ponderata per le probabilità: **$P = \frac{1}{2} * 100 + \frac{1}{2} * 80 = 90$**
 - Camillo valuta i due dipinti allo stesso modo e li vende al prezzo: **$P = \frac{1}{2} * 120 + \frac{1}{2} * 60 = 90$**
- Esito: si realizzano 2 scambi – l'ammontare delle transazioni è pari a quello dell'esempio precedente – c'è il rischio che Antonio e Beatrice non si ritrovino con il quadro che preferiscono (probabilità = $\frac{1}{2}$)

La valutazione artistica ed economica dello scambio

4. Informazione asimmetrica: il venditore conosce la qualità delle opere ma i compratori riescono a distinguere il quadro di alta qualità con una certa probabilità (3/4)

- Antonio è disposto a pagare per l'acquisto del quadro di alta qualità : $P=3/4*140+1/4*70=122,5$; per l'acquisto di un quadro di bassa qualità è disposto a pagare: $P=1/4*140+3/4*70=87,5$
- Beatrice è disposta a pagare per l'acquisto del quadro di alta qualità : $P=3/4*100+1/4*80=95$; per l'acquisto di un quadro di bassa qualità è disposto a pagare: $P=1/4*100+3/4*80=85$
- Camillo valuta i due dipinti correttamente e li vende a 120 e 60 rispettivamente
- Esito1: Beatrice si reca per prima nel negozio e acquista il quadro di bassa qualità. Antonio ci si reca per secondo e acquista il quadro di alta qualità. Esito efficiente con probabilità $3/4$
- Esito2: Antonio si reca per primo nel negozio. Esito 1 se acquista il quadro di alta qualità, lasciando l'altro a Beatrice. Esito inefficiente se acquista il quadro di bassa qualità cancellando la possibilità di consumo da parte di Beatrice.

Rispetto al caso della Informazione asimmetrica (torna indietro di due slide), il miglioramento dell'informazione ha reso possibile lo scambio del quadro di elevata qualità

L'informazione

Fornita da:

- Intermediario specializzato
- Consorzio di imprese (consorzio di gallerie come l'Associazione Nazionale delle Gallerie d'Arte Moderna - antiquari, case d'asta)
- Emissione di un segnale credibile (garanzia di riacquisto delle opere a un certo prezzo, rimborso in caso di non autenticità)
- Cataloghi ragionati
- Certificazioni/documentazione allegata
 - emessi dall'artista o dal gallerista , da un archivio storico o da una fondazione intitolata all'artista, consiste spesso di una foto dell'opera e di una dichiarazione contenente anche storia dell'opera

Il ruolo del *gatekeeper*

Gatekeeper

- Gruppo di agenti ai quali si riconosce un ruolo guida nella valutazione del merito artistico e, spesso, monetario
- Il merito artistico di un bene non riflette una valutazione singola ma dipende dal valore che gli altri gli imputano (*beauty contest* à la Keynes)
- Professionisti (critici d'arte) o dilettanti (il *grande pubblico* nel suo complesso)
- Il peso del *grande pubblico* è più alto nel caso di beni culturali quali film e libri
- Se la loro azione è efficace, il prezzo di scambio è un segnale significativo del valore artistico

Il ruolo del gatekeeper



Giovanni Francesco Barbieri (Guercino; 1591 -1666), Toiletta di Venere.

Acquistato da Paolo Volponi nel 1974 come tale. Il principale studioso del Guercino, Denis Mahon, non lo riconobbe autentico facendone crollare il prezzo. A seguito del successivo riconoscimento da parte di Mahon, il prezzo crebbe nuovamente.

I comportamenti fraudolenti del gatekeeper

*«Dammi un milione e ti dirò che è un Giorgione,
dammi un miliardo e ti dirò che è un Leonardo»*

Comportamenti fraudolenti possibili:

- 1) Accordo con il venditore a scapito dell'acquirente per gonfiare il prezzo
- 2) Accordo con il compratore a scapito del venditore per abbassare il prezzo
- 3) Anche senza accordi con una delle parti, incentivo a gonfiare i prezzi se la parcella è commisurata al prezzo di vendita

Meccanismi che incentivano la correttezza

- 1) Sanzione di comportamenti fraudolenti
- 2) Paura di comportamenti opportunistici della parte favorita nell'acquisto
- 3) Difesa della reputazione
- 4) Controllo reciproco tra critici

Prevedere il futuro dell'opera d'arte

Nel periodo corrente il valore artistico di un' opera è basso perché l'artista è giovane e poco noto. Il prezzo dell'opera è p_b

Nel periodo futuro l'opera può mantenere il valore corrente con probabilità q o può accrescerlo con probabilità $(1-q)$. Se lo accresce, il valore dell'opera diventa $p_a = p_b + (1+k)p_b$ con $k > 0$

Il valore atteso dell'opera sarà dunque pari a:

$$E(p) = qp_b + (1-q)(1+k)p_b$$

Se q aumenta, aumenta la probabilità che l'opera mantenga il valore corrente \rightarrow il valore atteso dell'opera si riduce \rightarrow il prezzo di scambio si riduce (se questa informazione è condivisa)

Il ciclo di vita delle opere d'arte

1. Prima fase: scambi crescenti
2. Seconda fase: massimo merito artistico
 - Se il merito artistico rimane alto: successo negli anni!
 - Oppure il bene artistico declina in attrattività: