



Home > professioni e professionisti > mercato > Case d'asta in (post) pandemia. Il caso Art-Rite

professioni e professionisti mercato who's who

Case d'asta in (post) pandemia. Il caso Art-Rite

By **Marco Enrico Giacomelli** - 9 luglio 2020



LA NOSTRA INCHIESTA SUL PRESENTE E IL FUTURO DELLE CASE D'ASTA CON SEDE IN ITALIA PROSEGUE ANCHE IN QUESTA FASE 3. STAVOLTA LA PAROLA VA AD ART-RITE.



Aziz + Cucher, *Untitled (After Man Ray)*, 1996, C print, 24 x 35 cm. Courtesy Art Rite

La situazione attuale, per le case d'asta, come si configura? Quali sono state le strategie durante i mesi di lockdown e quali per il prossimo futuro? Ne abbiamo parlato con **Attilio Meoli**, rappresentante unico della casa d'aste milanese Art-Rite, nel cui nome risuona la mitica esperienza editoriale omonima, risalente al 1973 nel Greenwich Village di New York.

Come avete riorganizzato i vostri flussi di lavoro per gestire le necessità operative di una casa d'aste e mantenere saldo il contatto con i clienti e i collezionisti?

L'emergenza sanitaria che ha colpito il nostro Paese ci ha inevitabilmente costretto a rivedere le modalità di lavoro, introducendo lo smart working. Nonostante quindi molti automatismi siano venuti meno, rendendo la gestione del lavoro più complessa, siamo estremamente soddisfatti di essere riusciti a mantenere un contatto saldo con i nostri clienti, anche grazie a un calendario che, seppur modificato, ha saputo comunque garantire lo svolgimento di tre aste, due di Arte Moderna e Contemporanea e una di Gioielli e Orologi.

Come hanno reagito i collezionisti in quella fase?

A loro va certamente un plauso, soprattutto a quelli abituati a visionare le opere dal vivo e che, il più delle volte, non si sono lasciati scoraggiare, ma hanno anzi abbracciato le nuove modalità telematiche di fruizione dei lotti.

Le case d'aste sembrano aver anticipato l'attuale e necessaria presenza online degli operatori dell'arte, avendo già in precedenza presidiato la rete con sessioni di vendita esclusivamente via web. Quali le previsioni per il futuro, seppure in un momento di grande incertezza, delle vostre attività? E quali i punti di forza e di debolezza di questo passaggio al virtuale?

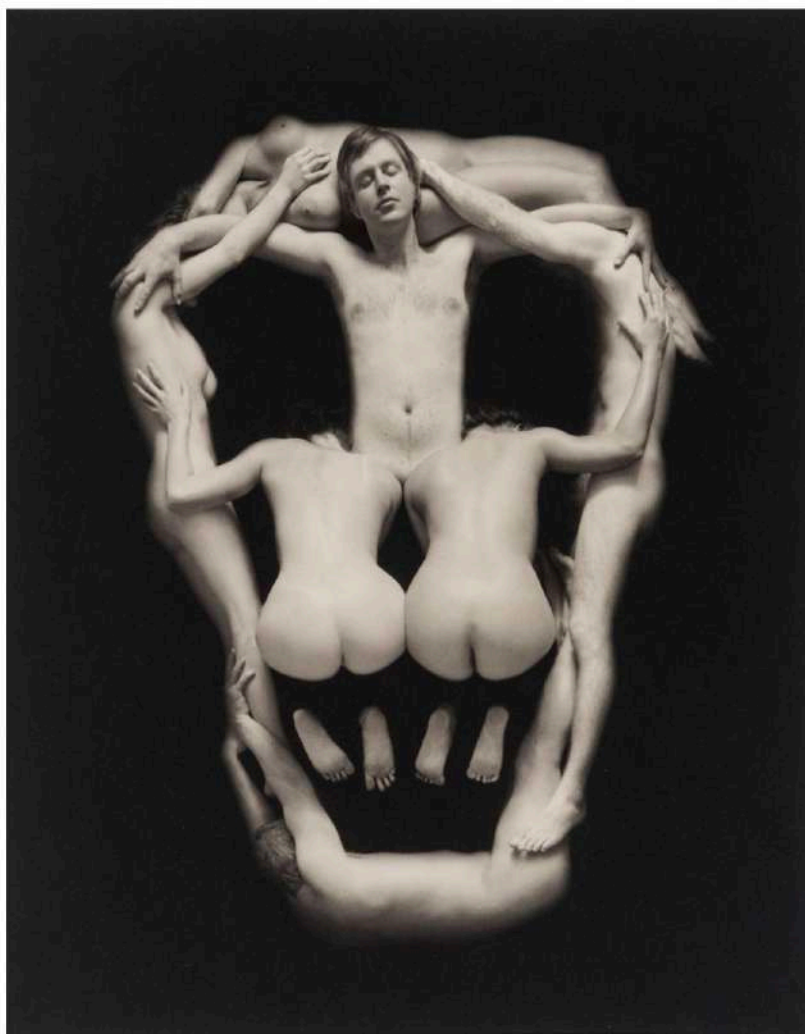
Da sempre la partecipazione online alle aste è stata per Art-Rite fondamentale e quindi continueremo a sfruttarne le potenzialità, restando al passo con le possibilità che la tecnologia metterà a disposizione in futuro. Naturalmente ci auguriamo che presto potremo tornare ad accogliere i collezionisti nella nostra sede, reintegrando anche le modalità più tradizionali di partecipazione alle aste. Certamente il ritorno alla normalità ci permetterà, nei prossimi mesi, di organizzare un calendario autunnale maggiormente strutturato, con la possibilità di inserire nuovamente aste di Gioielli e di Comic Art.

Torniamo alla questione virtuale/digitale. Come vi comporterete nel prossimo futuro?

Per queste e per tutte le nostre aste future continueremo a usufruire dei canali online che, come i mesi appena trascorsi hanno ribadito, sono ormai imprescindibili. Valutando i punti di forza del "virtuale", appare pleonastico affermare come l'aspetto più importante sia legato alla possibilità di raggiungere potenziali acquirenti su scala globale.

Questo il pregio più evidente. Difetti?

Più che debolezza, quello per il futuro è un rammarico: il dispiacere che i canali telematici possano svuotare sempre più le sale, togliendo un po' di quel fascino legato alle aste. Ma, certo, non sarà la nostra nostalgia a fermare uno scenario in costante evoluzione. A tal proposito, in correlazione alle due aste in calendario a luglio, abbiamo avviato un servizio di [Virtual Tour](#), al fine di rendere fruibile ai nostri clienti e collezionisti l'esposizione, comunque visitabile dal vivo su appuntamento.



Piotr Uklansky, Senza titolo (Skull), 2000, stampa al platino palladio, ed. 6 di 20, 38 x 29,7 cm. Courtesy Art Rite

Dopo un 2019 all'insegna della crescita per le case d'aste, con il settore dell'arte moderna e contemporanea in vetta ai fatturati, è ora prevedibile uno scenario di rallentamento economico e tempistiche lunghe per un ritorno alla normalità. Qual è il *sentiment* dei vostri collezionisti in questo frangente?

Consideriamo un rallentamento della vendita di arte inevitabile, così come lo è in molti altri settori economici. Siamo però più che soddisfatti dei risultati che le nostre vendite hanno raggiunto in un momento così complesso. Alcuni esiti della nostra ultima asta di arte moderna e contemporanea del 7 maggio (una Polaroid di Peter Beard ha raddoppiato la stima massima di 6mila euro, venendo aggiudicata a 12.325 euro; un olio su tela di Salvo è stato aggiudicato per 38.190 euro a fronte di una stima di 22-28mila; infine, un'opera storica di Giacomo Balla è stata

aggiudicata a 64.610 euro) lasciano infatti intuire che i collezionisti sono sempre rimasti vigili e alla ricerca di opere di qualità, pronti a fare offerte.

Quali strategie intendete adottare in maniera prioritaria?

Pensando a uno scenario di consolidamento e rilancio del mercato, riteniamo che le strategie da adottare debbano certamente prevedere tempistiche lunghe affinché la vendita di arte torni ai livelli a cui eravamo abituati. Un ruolo fondamentale verrà giocato, ancora una volta, dalla tecnologia: strumenti come la realtà virtuale, la realtà aumentata, la tecnologia blockchain sono ora accessibili e facilmente utilizzabili; serviranno, insieme a una sempre maggior trasparenza delle transazioni, ad ampliare la possibile platea di collezionisti e amanti dell'arte, consentendo un'esperienza più stimolante e immersiva (soprattutto a beneficio di chi, per ragioni logistiche o di impedimento generico, non potrà visitare le esposizioni o partecipare alle aste dal vivo), anche se l'esperienza fisica, nel mondo reale, resta, almeno per ora, insostituibile in quanto più coinvolgente a livello sensoriale.

- *Marco Enrico Giacomelli*

www.art-rite.it