

1222·2022
800
ANNI



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA

Università degli Studi di Padova

Dipartimento dei Beni culturali: archeologia, storia dell'arte, del
cinema e della musica

Corso di Laurea triennale in Storia e Tutela dei beni
artistici e musicali

Le aste d'arte contemporanea:
i casi di Damien Hirst e Banksy

Relatore:

Prof. Giovanni Bianchi

Laureanda:

Lisa Angelica Manente

Matricola: 1231393

ANNO ACCADEMICO 2021/2022

INDICE

Introduzione	p. 5
Capitolo 1 – Introduzione storica	p. 7
1.1 – Nascita delle case d’aste	p. 7
1.2 – Le principali case d’aste – Christie’s e Sotheby’s	p. 8
1.3 – L’asta – alcuni cenni sui retroscena	p. 13
1.4 – Le aste online	p. 17
Capitolo 2 – Caso studio: l’asta diretta di Damien Hirst, <i>Beautiful Inside My Head Forever</i>	
	p. 21
Capitolo 3 – Caso studio: Banksy, <i>Love is in the Bin</i>	p. 33
Capitolo 4 – Nuovi orizzonti per il mondo delle aste	p. 45
4.1 – Global sales e private sales	p. 45
4.2 – La crypto art all’asta	p. 50
Appendice iconografica	p. 55
Bibliografia e sitografia	p. 67

Introduzione

Il seguente elaborato prende in considerazione l'argomento delle aste d'arte contemporanea con l'obiettivo di dare un quadro generale dell'attuale situazione del mercato, non tanto considerando il livello economico, quanto rivolgendo uno sguardo attento ai rapporti tra artisti e case d'asta, ma anche tra quest'ultime e la loro clientela, per sottolineare come questi rapporti diano forma al mercato stesso.

In questo testo viene analizzato soprattutto il funzionamento del mercato terziario, ovvero la vendita all'asta, iniziando con un'introduzione storica che prende in considerazione la nascita e le vicende in particolare di Christie's e Sotheby's, le due principali case d'asta che detengono da sempre un duopolio del mercato, per poi proseguire introducendo il lettore ad alcuni meccanismi tipici utilizzati sia prima che durante le vendite e concludendo con un paragrafo dedicato alle aste online.

Il corpo principale prende invece in analisi due casi studio riguardanti due battute d'asta particolarmente significative con protagonisti due artisti altrettanto importanti dell'ambiente artistico contemporaneo: Damien Hirst e Banksy. Questi due artisti rappresentano in un certo senso una dicotomia, non solo per l'arte prodotta, ma anche per il loro approccio verso il mercato dell'arte, perciò è risultato interessante aver analizzato due aste così diverse, soprattutto per obiettivi e ideali.

Infine, nell'ultimo capitolo vengono presi in considerazione i progressi tecnologici che stanno influenzando l'arte e il suo mercato, e nello specifico quello delle aste, con alcuni esempi di recenti novità emerse (la digital art e gli NFT) e a cui le case d'asta si sono sapute adattare velocemente.

1 – Introduzione storica¹

1.1 Nascita delle case d'aste

Prima di fare considerazioni sulle case d'asta e sulla loro storia più recente, ritengo necessario fare una iniziale riflessione sull'etimologia stessa del nome. Infatti l'espressione 'vendere all'asta' secondo il DELI (Dizionario etimologico della lingua italiana) trae le sue origini dal mondo romano, ovvero dall'usanza di piantare un'asta nel luogo in cui venivano messi in vendita i beni dei debitori del tesoro pubblico (in latino vendere *sub hasta, hastae subicere*).

Di fatto oggi mettere in vendita all'asta un oggetto significa che ad aggiudicarselo sarà il miglior offerente, e questa accezione viene rispecchiata meglio, o almeno è più immediata da cogliere, nel termine inglese *auction*, il cui significato è riportato nei vari dizionari inglesi come 'vendita pubblica di oggetti e proprietà', ma nello specifico la sua origine deriverebbe dal

¹ Per la stesura di questo capitolo ho consultato i seguenti testi e siti:

Arthur Brooks, *Contingent Valuation and the Winner's Curse in Internet Auctions*, in Gianfranco Mossetto, Marilena Vecco (a cura di), *Economics of Art Auctions*, FrancoAngeli, Milano, 2007.
James Brough, *Auction!*, Bobbs-Merrill, Indianapolis, 1963.
Guido Candela, Antonello E. Scorcu, *Economia delle arti*, Zanichelli, Bologna, 2004.
Manlio Cortelazzo, Paolo Zolli, *Il nuovo Etimologico. DELI, Dizionario etimologico della lingua italiana*, seconda edizione in volume unico a cura di Manlio Cortelazzo e Michele A. Cortelazzo, Zanichelli, Bologna, 1999.
Leslie Hindman, *Adventures at the auction. The ultimate guide to buying and selling at auction in person and online*, Clarkson Potter, New York, 2001.
Paolo Manazza, Luca Zuccala, *Aste, tutti i record del 2021: Christie's e Sotheby's hanno incassato 14,4 miliardi di dollari*, in "Corriere della sera", 10 gennaio 2022.
Jerry Saltz, *Jerry Saltz: Why I hate big money art auction*, in "New York, Vulture", 3 maggio 2012.
Joseph Thomas, *The First Book of Etymology*, E. C. & J. Biddle, 1855.
Donald Thompson, *Lo squalo da 12 milioni di dollari*, Mondadori, Milano, 2017.
https://www.christies.com/about-us/welcome-to-christies?sc_lang=en#About-Us
<https://www.christies.com/features/Old-Masters-that-changed-the-market-8477-1.aspx>
https://www.repubblica.it/cultura/2017/11/16/news/il_salvator_mundi_di_leonardo_venduto_per_400_milioni_di_dollari-181215124/
<https://www.voanews.com/a/sothebys-ebay-live-auction-bidding/1957524.html>
<https://www.vulture.com/2012/05/jerry-saltz-why-i-hate-big-money-art-auctions.html>

latino *augeo* un verbo che sta ad indicare l'accrescimento, l'aumentare di qualcosa e che va quindi a richiamare l'atto di aumentare l'offerta.

La pratica della vendita all'incanto ha dunque origini antichissime, ma bisognerà aspettare il XVIII secolo perché il sistema di vendita si diffonda in maniera significativa, soprattutto grazie alla fondazione di società specializzate in vendita all'asta come le inglesi Christie's e Sotheby's, che estesero questo tipo di pratica per la vendita di oggetti d'arte e le fecero guadagnare popolarità.

Il contesto storico culturale in cui nascono le prime *auction houses* è significativo per il fatto che il XVIII secolo è un momento di grande rinnovo in seguito alla Rivoluzione francese e in generale all'ascesa della nuova classe sociale borghese che arricchendosi progressivamente arriva a permettersi di acquistare arte che diventa di fatto uno *status symbol* della ricchezza acquisita.

Questo quadro storico vede come protagoniste del mercato dell'arte soprattutto Inghilterra e Francia, mentre paesi come l'Italia rimangono più in disparte ma allo stesso tempo sono fonti importanti da cui trarre la materia prima, ovvero le opere.

1.2 Le principali case d'aste – Christie's e Sotheby's

Se vogliamo risalire alla nascita della prima casa d'asta intesa in senso moderno, dobbiamo guardare al 1674, anno di fondazione della svedese Stockholms Auktionsverk che è la più antica ancora in funzione, su iniziativa del barone Claes Rålamb, allora governatore di Stoccolma, mentre bisognerà aspettare il secolo successivo per la fondazione prima di Sotheby's, 1744, e

poi di Christie's 1766, due società londinesi che avrebbero detenuto il dominio del mercato dell'arte per tutti gli anni a venire fino ad oggi.

Il fondatore di Sotheby's, come riportato nel sito della stessa, fu Samuel Baker (-1778), un imprenditore che si occupava di editoria e commercio di libri. Infatti nella prima asta, che si tenne l'11 marzo 1744 e fruttò 826 pounds, vennero venduti alcuni libri rari e di valore, e per più di un secolo Baker e i suoi successori si occuparono delle grandi e importanti collezioni librerie di svariate personalità di spicco. Nel 1861 l'ultimo membro della famiglia Sotheby morì e John Wilkinson, che prima di diventare partner era stato contabile della società, ne prese le redini assieme a Edward Grose Hodge.

Se Wilkinson e Hodge avevano iniziato un percorso di rinnovamento, il cambiamento maggiore arrivò quando il figlio di Hodge, Tom, preso il posto del padre alla sua morte nel 1907, fece soci Montague Barlow, avvocato, Felix Warre, banchiere e Geoffrey Hobson, ufficiale presso l'Ufficio degli esteri. Infatti già a partire dagli anni dieci del novecento arrivano i grandi successi economici, ma soprattutto dal 1917, con il trasferimento della sede da Wellington Street al 34-35 di New Bond Street a Mayfair, che portò Sotheby's ad un decisivo avvicinamento al mondo dell'arte. E proprio durante la prima guerra mondiale si dedicò maggiormente alla vendita di arte decorativa, attività che continuò ad avere successo anche durante il secondo conflitto mondiale. Ma fu durante gli anni cinquanta, con Peter Wilson a capo, che avvenne la vera svolta grazie alla vendita di importanti collezioni artistiche ma soprattutto perché con l'aumentare del prestigio degli oggetti in vendita, aumentava anche la presenza di grandi personalità tra il pubblico e i partecipanti. Proseguendo in questa direzione anche negli anni sessanta, quello che avviene è una sorta di ridefinizione dell'immagine dell'asta in generale. Successivamente, a partire dagli anni settanta, Sotheby's iniziò ad

espandersi globalmente sia in Europa che in Asia, mentre ancora nel 1964 aveva aperto un ufficio a New York.

Le attività e i profitti della casa d'aste continuarono in crescendo, ma non senza difficoltà, infatti durante la presidenza al consiglio di amministrazione di Alfred Taubman a Sotheby's (1983-2000) e di Sir Anthony Tennant a Christie's (1993-1996), i due si sarebbero incontrati più volte e si sarebbero accordati in segreto di rendere non negoziabile le commissioni di vendita da addebitare ai clienti. L'evento portò come conseguenza una causa contro entrambe le società, ma mentre Christie's sfuggì alle sanzioni penali collaborando, Sotheby's contestò le accuse fallendo e per questo Taubman dovette scontare un anno di reclusione. In ogni caso entrambe dovettero risarcire i clienti che avevano acquistato o venduto nel periodo interessato dal blocco delle commissioni.

Le conseguenze economiche per Sotheby's in seguito allo scandalo furono drammatiche, e il compito di risollevarla toccò al nuovo amministratore delegato Bill Ruprecht (2000-2014).

L'attuale CEO di Sotheby's è Charles F. Stewart, uomo d'affari americano e laureato in storia presso Yale.

Per quanto riguarda invece il background storico di Christie's, come già sottolineato, questa venne fondata nel 1766 a Londra da Mr. James Christie (1730-1803). Christie aveva iniziato a lavorare nel mondo delle aste come assistente di un banditore a Covent Garden e a circa trent'anni era approdato a Pall Mall dove la sua attività prese avvio, inizialmente con la vendita di vini, porcellana, gioielli... ma ben presto passò anche alla vendita di quadri, che si rivelò da subito molto proficua per Christie grazie alla sua abilità di oratore e all'utilizzo dei comunicati stampa per attirare clientela. Durante il periodo della rivoluzione in Francia ci fu una grande emigrazione di opere

dal paese e un conseguente calo dei prezzi poiché «The guillotine, plus the iron law of supply and demand, was creating a situation where Old Masters could be picked up in the courtyard of the Louvre at ten francs each. Christie's sale was a flop, with prices down fifty per cent and more below levels of a decade earlier»². Quindi una situazione politico-economica che causò problemi anche alle vendite di Christie che successivamente, anche a causa dell'avvento di Napoleone che non portò miglioramenti per il mercato dell'arte, decise di dedicarsi nuovamente alla vendita di gioielli, più facili da trasportare per i nobili in fuga. Di fatto per Christie's divenne una tradizione quella di vendere gioielli appartenuti a famosi, e famigerati, nobili e reali, e lo dimostrano esempi come quello del 1927, quando vennero battuti all'asta alcuni gioielli della corona russa per quasi un quarto di milione di dollari. Dopo la morte di Christie nel 1803, vari familiari gli succedettero per due generazioni nell'attività, affiancati da vari partner che continuarono ad estendere il business, e come per Sotheby's le aste diventarono eventi a cui era importante farsi vedere, e perciò aumentò anche il via vai di personaggi illustri che presenziavano, dai duchi fino ai parlamentari. Nel 1848 ci fu un'asta particolare della durata di 40 giorni, in cui il duca di Buckinghamshire mise in vendita praticamente ogni cosa all'interno della sua casa a Stowe, tra cui un ritratto di William Shakespeare che si dice sia l'unico completato mentre il poeta era ancora in vita. Durante l'asta il figlio del guardacaccia presso Stowe, Thomas Wood, rimase affascinato dalla vendita, tanto che nel 1859 si unì a George Christie e William Manson diventando partner associato, creando Christie, Manson & Woods che è tutt'ora il nome ufficiale della società.

² James Brough, *Auction!*, Bobbs-Merrill, Indianapolis, 1963 p. 49.

Un'altra asta da ricordare è quella del 1876 quando venne presentato un ritratto realizzato da Thomas Gainsborough, "La Duchessa di Devonshire", che batté ogni record dell'epoca poiché venne venduto a 10,000 guineas (moneta che valeva poco più di 1 pound).

Se gli affari di Christie's non subirono mai grandi rallentamenti, le cose cambiarono nel periodo tra la prima e la seconda guerra mondiale, infatti mentre il gusto comune si stava spostando verso l'arte impressionista e post-impressionista, alle aste si vedevano ancora opere vittoriane e più conservative, basti pensare che il primo Picasso arrivò da Christie's nel 1937. A questo si aggiunse il crollo della borsa del 1929 che colpì la casa d'aste molto duramente che non si risollevò fino agli anni cinquanta, con la presidenza di Ivan Oswald Chance, che attuò un piano di svecchiamento permettendo di attirare una nuova clientela, quella del dopo guerra.

Come per Sotheby's anche per Christie's fu naturale espandersi al di fuori del Regno Unito, perciò, dopo aver aperto altre sedi in Europa, tra cui quella a South Kensington a Londra, nel 1977 Christie's aprì la prima *salesroom* a New York.

Verso la fine degli anni novanta François Pinault, fondatore della holding Artemis e di PPR, comprò Christie's per poco più di un miliardo di dollari e ne è tutt'ora il proprietario, mentre l'attuale CEO è Guillaume Cerutti.

Nell'ultimo ventennio del novecento fino ad oggi le aste tenute da Sotheby's assieme a quelle di Christie's hanno segnato alcuni dei più alti record per i prezzi a cui vengono battute le opere, tanto che le notizie a riguardo vengono riportate nella sezione economica dei giornali. Un esempio tra i tanti è quello del ritratto realizzato da Botticelli, artista rarissimo alle aste, battuto da Sotheby's a circa 92 milioni di dollari, ma il caso più recente che ha attirato maggiore attenzione mediatica è sicuramente il *Salvator Mundi* di Leonardo

da Vinci, battuto da Christie's a 450 milioni. I record degli *'Old masters'* battono quelli ottenuti dall'arte contemporanea, ma ciò non toglie che anche quest'ultimo settore frutti alle case d'aste centinaia di milioni di dollari all'anno.

1.3 L'asta – alcuni cenni sui retroscena

Un'asta definisce sia il valore dell'opera che la sua proprietà, e lo fa in maniera alternativa rispetto ai metodi convenzionali che risultano inadeguati a definire il prezzo di oggetti unici come l'arte contemporanea³.

L'asta però è solo uno dei modi attraverso il quale comprare arte, infatti il mercato si divide in tre settori:

- Il mercato primario che prevede l'acquisto diretto delle opere presso gli artisti stessi o privati
- Il mercato secondario in cui c'è la mediazione della galleria, infatti l'artista affida le sue opere a quest'ultima che si occupa di venderle
- Il mercato terziario, quello delle aste, a cui partecipano privati, galleristi, musei pubblici e privati

Ma all'interno del mondo delle aste d'arte si può trovare una suddivisione ulteriore, poiché il mercato cambia a seconda degli oggetti venduti e perciò vengono catalogati diversamente se si tratta di dipinti, sculture o arredamento, ma anche in base all'epoca di provenienza (quindi arte antica, moderna, contemporanea) o al luogo (es. arte asiatica e orientale). Ci sono poi anche altre sotto categorie che si riferiscono a momenti storici precisi (es. avanguardie, impressionismo).

³ Donald Thompson, *Lo squalo da 12 milioni di dollari*, Mondadori, Milano, 2017 p. 132.

La casa d'aste ha quindi la funzione di mediare la vendita di opere traendo profitto tramite commissioni sul prezzo di vendita che vengono prelevate sia dal venditore che dal compratore ed è una percentuale che può variare.

Ovviamente più alto è il prezzo a cui viene battuta l'opera e maggiore sarà il guadagno, senza contare tutta la pubblicità che portano le grandi vendite, ed è per questo che ogni casa adopera degli accorgimenti verso i clienti (sia compratori che venditori) durante l'organizzazione dell'asta. Un esempio è offrire la pubblicazione di un catalogo che descrive le opere all'asta per promuoverle meglio, magari sottolineando il prestigio della collezione di provenienza o comunque qualcosa di significativo della storia dell'opera. Talvolta il catalogo può essere anche monografico, quindi interessare una determinata collezione.

I prezzi riportati nei cataloghi sono sempre delle stime fatte da specialisti del settore che lavorano per le case d'aste, e anche queste possono essere utilizzate a scopi di marketing. Per esempio se viene fatta una sovrastima di una determinata opera, un collezionista con un'opera dello stesso artista può essere attirato a vendere tramite quella casa d'asta, oppure, nel caso di una sottostima, può attirare un pubblico di aspiranti compratori.

Il catalogo è perciò uno strumento che serve a entrare nelle grazie del venditore e a convincere il compratore, ma se non dovesse bastare, quest'ultimo ha la possibilità di interagire direttamente con l'opera prima della vendita grazie all'anteprima, una visione privata dell'opera organizzata per compratori importanti in cui un esperto aiuterà a enfatizzarne i punti di forza. A volte le opere possono essere inviate per essere visionate da potenziali acquirenti che non possono recarsi in loco perché troppo distanti, e che poi compreranno telefonicamente.

Un altro servizio offerto dalle case d'aste è quello di garantire un prezzo minimo, ovvero fissare una cifra che sarà il guadagno minimo garantito al venditore anche se l'asta non dovesse raggiungerlo. Questo è un tipo di garanzia che la casa offre con il fine di aggiudicarsi la vendita di determinate opere. Sempre a questo scopo la casa d'aste può anticipare denaro al venditore fino al 40/50 per cento della stima minima⁴.

Queste sono alcune delle operazioni compiute per ottenere maggiori e migliori vendite, ma ci sono altri meccanismi che riguardano l'evento stesso dell'asta. Ci sono infatti delle regole da seguire, come l'assegnazione dei posti, che vede i posti in prima fila riservati a rappresentanti dei musei più importanti ma anche di quelli pubblici, dopodiché abbiamo i collezionisti di calibro maggiore o i loro agenti seguiti da ricchi acquirenti stranieri e altri noti collezionisti, per poi finire con i compratori più giovani. Ognuno di loro si trova all'asta per ragioni diverse e comprerà in maniera diversa, anche in base all'estrazione sociale, ed è compito del banditore saper utilizzare queste informazioni per favorire la vendita.

Quello del banditore è perciò un ruolo importantissimo perché deve sempre mantenere alta l'attenzione dando il giusto ritmo all'asta, ragion per cui talvolta, quando le offerte sono scarse e si fatica a raggiungere il prezzo minimo, vengono utilizzate offerte 'fantasma', ovvero finte con la funzione di incitarne di vere. Se le offerte reali non raggiungono il prezzo minimo il lotto viene *passato*, rimane quindi invenduto, mentre l'opera è *bruciata* se nemmeno tramite l'uso di offerte fantasma ne riceve di vere.

Questi processi e il ritmo incalzante dell'asta hanno lo scopo di creare tensione e lasciare agli offerenti giusto il tempo di alzare la paletta senza possibilità di ripensamenti o di formulare un giudizio estetico significativo.

⁴ Donald Thompson, *Lo squalo da 12 milioni di dollari*, Mondadori, Milano, 2017 p. 158.

Riguardo ai metodi utilizzati il critico d'arte Jerry Saltz scrive nell'articolo *Jerry Saltz: This Is Why I Hate Big-Money Art Auctions*:

I hate art auctions. Not just because they're freak-show legal casinos, spectacles where the Über-ultrarich can act out as profligately in public as possible, trying to buy immortality, become a part of art history, make headlines, and create profit. I don't only hate them because they may be the whitest sector in the entire world. I hate them for what they do to art, for the bad magic of making mysterious powerful things turn into numbers⁵.

E ancora:

Auction houses run a rigged game. They know exactly how many people will be bidding on a work and exactly who they are. In a gallery, works of art need only one person who wants to pay for them. Auctions jiggle the rules in one tiny way: They have two people who want something, and they know how high each is willing to go. The setup is simple and perfect. The auctioneer simply waits until he gets around the ceiling he knows these two clients are willing to go to; then he pits the two bidders against one another. Voilà! Money⁶.

Nella visione di Saltz l'asta è come un gioco in cui i partecipanti gareggiano spinti dall'abilità del banditore ma anche dal proprio ego, e allora in palio non c'è più soltanto l'arte, ma anche lo status che questa rappresenta e fa guadagnare, che è maggiore quando l'acquisto avviene ad un'asta pubblica piuttosto che anonimamente presso una galleria⁷.

⁵ Jerry Saltz, *Jerry Saltz: This Is Why I Hate Big-Money Art Auctions*, in "New York, Vulture", 3 maggio 2012.

<https://www.vulture.com/2012/05/jerry-saltz-why-i-hate-big-money-art-auctions.html>

⁶ *ibidem*.

⁷ Donald Thompson, *Lo squalo da 12 milioni di dollari*, Mondadori, Milano, 2017 p. 185.

1.4 – Le aste online

A partire dalla seconda metà degli anni Novanta il mondo delle aste è stato il soggetto di una rivoluzione digitale, poiché per poter partecipare ad un'asta non sarebbe più stato necessario lasciare la propria abitazione o addirittura alzarsi dal divano, infatti con la fondazione di eBay nel 1995 per merito di Pierre Omidyar, il mondo delle aste è diventato accessibile a tutti direttamente dal proprio computer. Si tratta di un sito di e-commerce, come saranno poi anche Yahoo e Amazon, che permette sia al venditore che al compratore un grande risparmio sui costi di commissione, consentendo al primo di tenere l'intero profitto. Allo stesso tempo, nonostante questo tipo di piattaforme si propongano come mediatori, è il venditore ad assumersi tutte quelle responsabilità da cui è sollevato quando si affida ad una casa d'aste fisica, poiché scegliendo di vendere un oggetto online si viene identificati come esercizio commerciale con tutte le incombenze che ne conseguono, quindi, diventa importante scegliere con attenzione che tipo di pagamento accettare, come spedire l'articolo, fissare il costo della spedizione etc.⁸

Proprio come per le aste fisiche gli oggetti in vendita sono divisi in categorie, in modo che il possibile acquirente possa trovare più facilmente ciò che cerca. Con la crescita di popolarità che le aste online hanno guadagnato nel tempo, sono nati svariati siti che si occupano di categorie di oggetti specifici, facilitando quindi la ricerca del compratore.

Ad un primo sguardo troviamo svariati punti di contatto tra asta fisica e asta online: la presenza di un venditore e un compratore, quella di un mediatore (la casa d'aste o il sito), la categorizzazione degli oggetti etc. Sono presenti

⁸ Leslie Hindman, *Adventures at the auction. The ultimate guide to buying and selling at auction in person and online*, Clarkson Potter, New York, 2001 pp. X-XII (introduzione).

però anche delle evidenti differenze tra cui spicca la durata, infatti un'asta fisica dura pochi minuti o addirittura secondi, mentre un'asta online ha una conclusione che viene prestabilita in anticipo (che può essere di giorni o settimane), essendo impossibile garantire la presenza continuativa dell'offerente, e allo scadere del tempo si aggiudica l'oggetto chi ha offerto di più o in alternativa la transazione può essere chiusa immediatamente accettando di pagare il prezzo di offerta indicato.

Però non sempre l'offerente che ha rialzato di più si aggiudica il bene, ovvero se non viene superata la soglia del *reserve price*, caso in cui il venditore può decidere di concludere la transazione al di fuori del sito mettendosi in contatto direttamente con l'acquirente.

Per quanto riguarda in maniera specifica le aste d'arte online bisogna distinguere due tipologie: le *online auctions*, che sono le aste svolte interamente online, quindi tramite una piattaforma web che funge da intermediario tra venditore e acquirente; ci sono poi le *live auctions* che sono invece aste fisiche tradizionali ma in cui è permesso ai partecipanti di fare offerte via web in tempo reale.

Il secondo approccio è quello più utilizzato dalle case d'asta tradizionali come Christie's e Sotheby's, che si sono adattate alla progressiva digitalizzazione anche con la creazione di siti web che riescono ad attrarre un bacino di acquirenti più ampio, e soprattutto più giovane, e che mettono a disposizione informazioni su aste passate e future, ma anche articoli su opere, artisti e molto altro.

Nel 2014 Sotheby's ha dato vita ad una partnership con eBay con l'obiettivo di rendere più accessibile l'acquisto di arte online tramite la trasmissione di alcune aste in cui era possibile partecipare facendo offerte online. Questa

alleanza avrebbe portato la casa d'aste in contatto con gli allora 145 milioni⁹ di utenti attivi su eBay, permettendo quindi di ampliare notevolmente il range dei possibili acquirenti. Per eBay d'altro canto, dall'accordo con Sotheby's trae vantaggio nell'accesso al suo inventario, come ha sottolineato con le sue parole Andrew Gully, direttore delle comunicazioni di Sotheby's a livello mondiale: «Combining our expertise, our ability to source material and authenticate it, and the quality of what Sotheby's offers with eBay's technology platform and reach it makes for a very compelling combination»¹⁰.

Le aste online si presentano quindi come una possibilità prospera anche per la vendita d'arte ma faticano ad affermarsi e vanno a costituire solo una minima percentuale delle vendite delle case d'asta maggiori. Si presume la causa risieda nella scarsa fiducia del compratore che, tramite questa modalità, non può osservare fisicamente l'opera, infatti alcuni strumenti di persuasione, come ad esempio le anteprime private, non possono essere utilizzati. Inoltre la compravendita di oggetti d'arte come investimento è difficile che avvenga online poiché si tratta di un mercato elitario che tende ad evitare un approccio all'asta democratizzante come internet, ma d'altro canto, anche l'acquisto di arte per ragioni estetiche private non avviene online, perché essendo il valore di questi oggetti altamente soggettivo, valutarli senza vederli dal vivo diventa difficile e può far scaturire un processo di *mis-estimation*, quindi una stima sbagliata del valore reale, risultando in una forma di '*winner's course*', un problema frequente nelle aste, ovvero un fenomeno che colpisce il vincitore dell'asta quando quest'ultimo scopre che il valore dell'oggetto acquistato è minore rispetto a

⁹ <https://www.voanews.com/a/sothebys-ebay-live-auction-bidding/1957524.html>

¹⁰ *Ibidem*.

quello stimato e la conseguente offerta fatta, provocando delusione e una perdita sul guadagno netto nel caso di un acquisto fatto come investimento¹¹. Per queste ragioni le case d'asta fisiche rimangono l'intermediario privilegiato nel caso della compravendita di opere d'arte, nonostante ciò una maggiore apertura sta avvenendo anche grazie alle nuove forme che sta assumendo l'arte contemporanea.

¹¹ Arthur Brooks, *Contingent Valuation and the Winner's Curse in Internet Auctions*, in Mossetto G., Vecco M. (a cura di), *Economics of Art Auctions*, FrancoAngeli, Milano, 2007, pp. 154-155.

2 – Caso studio: l’asta diretta di Damien Hirst, *Beautiful Inside My Head Forever*¹²

«*Damien Hirst is the Elvis of the English art world, its ayatollah, deliverer and big-thinking entrepreneurial potty-mouthed prophet and front man. Hirst synthesizes punk, Pop Art, Jeff Koons, Marcel Duchamp, Francis Bacon and Catholicism*»

JERRY SALTZ

In questi due capitoli centrali verranno presi in considerazioni due casi particolari di aste d’arte contemporanea scelti per il vasto eco mediatico che causarono e per le peculiari caratteristiche che ne differenziarono lo svolgimento rispetto ad una tradizionale battuta d’asta.

Il primo caso preso in analisi riguarda Damien Hirst, l’artista britannico che si aggiudicò il primato di artista vivente più ricco del mondo per alcuni anni consecutivi, mentre nel 2020 fu confermato come il più ricco d’Inghilterra

¹² Per la stesura di questo capitolo ho consultato i seguenti testi e siti:

Oliver Barker in Christian House, *How Sotheby’s Transformed the Art Market (With the Help of Damien Hirst)*, 18 aprile 2019 su www.sothebys.com

Kate Brown, *Damien Hirst Is Still the UK’s Richest Artist—With a Net Worth of \$384 Million, According to the Sunday Times’s ‘Rich List’*, in ‘artnet news’, 18 maggio 2020.

Damien Hirst, Gordon Burn, *Manuale per giovani artisti*, Postmedia books, Milano, 2004.

Jerry Saltz, *Spots & Sharks & Maggots & Money; How Damien Hirst took over the world*, in ‘The New York Magazine’, gennaio 2012.

Tim Schneider, *A Decade After Damien Hirst’s Historic ‘Beautiful Inside My Head Forever’ Auction, Resale Prices Are Looking Ugly*, 12 settembre 2018.

Anita Singh, *Damien Hirst auction expected to fetch £65 million*, in ‘Telegraph’, 29 luglio 2008.

Donald Thompson, *The supermodel and the Brillo box: back stories and peculiar economics from the world of contemporary art*, Palgrave Macmillan, New York, 2014.

Donald Thompson, *Lo squalo da 12 milioni di dollari*, Mondadori, Milano, 2017.

Andy Warhol, Patt Hackett, *POPism. The Warhol ‘60s*, Harper & Row, New York, 1983.

Chiara Zampetti, *Hirst in asta supera Picasso*, in ‘Il Sole 24 ore’, 17 settembre 2008.

<https://artdaily.cc/news/11305/Sotheby-s-To-Sell-Damien-Hirst-Works-From-Pharmacy#.Y2UlyHbMLrc>

<https://gagosian.com/artists/damien-hirst/>

<https://www.sothebys.com/en/auctions/ecatalogue/2017/contemporary-art-evening-auction-117022/lot.5.html>

con un patrimonio netto di 384 milioni di dollari dal “Sunday Times” che lo ha nominato nella sua ‘Rich List’¹³.

Damien Hirst si formò presso il Goldsmiths College di Londra e si diplomò nel 1989, e già durante il suo secondo anno, nel 1988, organizzò *Freeze*, una mostra presso Docklands, la zona portuale di Londra, del cui allestimento si occupò lo stesso artista e a cui parteciparono altri 17 studenti del Goldsmiths College. La mostra viene considerata il debutto del gruppo YBAs, ovvero Young British Artists, principalmente composto da ex-studenti del Goldsmiths i cui lavori sono caratterizzati soprattutto dall’utilizzo di materiale di recupero e dall’attenzione per gli elementi scioccanti e spettacolari. In questa mostra Hirst partecipò con due *Spot paintings* dipinti direttamente su una parete per l’occasione, opere che successivamente diventeranno una delle serie più famose del repertorio dell’artista. La ripetizione degli stessi elementi è una caratteristica importante nei suoi lavori e si può ritrovare nella maggior parte delle sue serie come nelle *Butterflies series*, nei *Medicine cabinets* ma anche nelle frequenti opere che vedono protagonisti animali sotto formaldeide. I materiali stessi utilizzati rivelano le tematiche su cui Hirst riflette di più, quali la morte e la mortalità dei corpi in generale, infatti, egli stesso nel libro di interviste *Manuale per giovani artisti* ha affermato: «...sono ossessionato dalla morte. Però io credo sia una celebrazione della vita e non qualcosa di macabro. Non puoi avere una cosa senza l’altra»¹⁴. Oltre ai materiali anche i titoli fanno spesso riferimento a questa tematica, l’esempio più famoso è *The Physical Impossibility of Death in the Mind of Someone Living* (fig.1) che dà il nome allo squalo tigre in formaldeide dal valore di 12 milioni di dollari. E proprio riguardo ai titoli,

¹³ Kate Brown, *Damien Hirst Is Still the UK’s Richest Artist—With a Net Worth of \$384 Million, According to the Sunday Times’s ‘Rich List’*, in “artnet news”, 18 maggio 2020.

¹⁴ Damien Hirst, Gordon Burn, *Manuale per giovani artisti*, Postmedia books, Milano, 2004, p. 21.

nel libro sopracitato Gordon Burn chiede a Damien Hirst cosa nasca prima nel processo artistico, il titolo o il lavoro:

A volte l'uno a volte l'altro. Se penso prima al titolo cerco di trovare qualcosa che...in realtà, il titolo spiega un'idea allo stesso modo in cui lo fa il lavoro. Le idee nascono sempre da qualcosa di simile, sono idee che mi frullano per la testa in continuazione. A volte il titolo riesce ad assumerle perfettamente, altre volte lo fa il lavoro, e a quel punto cerco un titolo adatto¹⁵.

Lo squalo è soltanto uno dei vari ambiziosi progetti realizzati da Damien Hirst, tra i quali possiamo contare anche l'opera *For the Love of God* (fig.2), un teschio in platino rivestito da 8.601 diamanti, ma anche le sue mostre maggiori, quali la retrospettiva *The Agony and the Ecstasy* del 2004 presso il MAN di Napoli, e la mostra *Treasures from the Wreck of the Unbelievable* del 2017 a Palazzo Grassi e Punta della Dogana a Venezia, in cui le sue opere sono state esposte similmente a dei ritrovamenti archeologici, fingendone la provenienza da un antico relitto di una nave affondata mentre trasportava i possedimenti di Cif Amotan II, un personaggio fittizio che serviva a dare credibilità alla storia.

Questi esempi riportati sono significativi per comprendere che le operazioni promosse da Hirst spesso e volentieri raggiungono costi davvero elevati ma che talvolta sono ancora lontani dalle cifre a cui le stesse opere vengono vendute, e prezzi record sono stati raggiunti anche durante l'asta *Beautiful Inside My Head Forever*, svoltasi presso Sotheby's Londra il 15 e 16 settembre 2008.

¹⁵ *Ivi*, p.17.

L'operazione compiuta dall'artista in questa occasione consistette nel mettere in vendita all'asta le opere provenienti dal suo studio, bypassando la mediazione della galleria e organizzando una vendita dei lavori direttamente ai collezionisti, quindi senza passare tramite il mercato primario. La ragione dell'eccezionalità dell'evento risiede principalmente nel fatto che Damien Hirst fu il primo artista ad attuare un'operazione simile, per giunta portandosi a casa risultati straordinari poiché, con un ricavato totale di 111.464.800 sterline, batté il precedente record per un'asta dedicata ad un singolo artista (ovvero gli 11.3 milioni di sterline ricavati dalla vendita all'asta di 88 lavori di Pablo Picasso da Sotheby's New York nel 1993¹⁶), inoltre quell'anno venne riconfermato come artista più ricco del mondo, considerato che il valore del suo patrimonio aumentò di un quinto in seguito all'asta. Inoltre fuori dall'ordinario fu anche la decisione di Sotheby's che in quell'occasione, pur di assicurarsi la vendita, non fece pagare a Hirst i costi di commissione.

L'asta si svolse a seguito della breve esposizione dei 223 lavori inediti, tra cui i più importanti *The Golden Calf* (fig. 3), un vitello immerso in formaldeide in una teca di vetro con un *aten* (disco che rappresenta il sole nell'antica religione egizia) d'oro massiccio e zoccoli e corna placcati d'oro, venduto al telefono per 10.4 milioni di sterline ad un rappresentante della famiglia reale Al Thani del Qatar, e *The Kingdom* (fig. 4), uno squalo tigre in formaldeide venduto sempre telefonicamente per 9.6 milioni di sterline, opere alle quali Sotheby's dedicò due cataloghi monografici in cui venivano forniti dettagli riguardo il processo artistico e la realizzazione, ma anche riguardo l'ispirazione di carattere biblico che impregna le opere.

¹⁶ Chiara Zampetti, *Hirst in asta supera Picasso*, in "Il Sole 24 ore", 17 settembre 2008.

Nonostante i pronostici negativi, dato il periodo di recessione, l'asta fu un trionfo e solo pochissimi lotti non trovarono un compratore e altrettanto poche furono le opere vendute al di sotto della loro stima più bassa, tra cui *The Incredible Journey* (fig. 5), una zebra in formaldeide venduta poco sopra il milione di sterline quando era stata stimata attorno ai due o tre milioni. Rimane il fatto che fu un'operazione azzardata anche tenendo conto che i più stretti collaboratori di Hirst, nonché suoi principali mercanti e rappresentanti, quali Jay Jopling di White Cube e Larry Gagosian delle gallerie Gagosian, vennero tagliati fuori, fattore che avrebbe potuto causare una rottura, ma al contrario furono tra i più attivi offerenti all'asta (Jopling si aggiudicò il primo lotto e puntò su 20 dei 56 lotti in vendita la sera del 15 settembre facendo alzare i prezzi finali), probabilmente sentendosi in un certo senso obbligati dal fatto che un risultato negativo avrebbe portato un abbassamento di valore di tutte le opere di Hirst da loro possedute.

La ragione principale che ha portato Damien Hirst a scegliere di vendere le sue opere con questo sistema, pare risieda nel successo della sua precedente asta, sempre presso Sotheby's, nell'ottobre del 2004 per la vendita di tutto ciò che arredava e decorava il ristorante Pharmacy a Notting Hill, un locale progettato dall'artista, in collaborazione con Matthew Freud e altri, ispirato dai suoi lavori quali *Pharmacy* (fig. 6) (installazione strutturata come una vera e propria farmacia) o la serie dei *Medicine Cabinets*, con l'obiettivo di dare l'esperienza di cenare in una sorta di laboratorio, in cui anche le uniformi dei camerieri, realizzate da Prada, richiamavano dei camici. Il ristorante venne chiuso nel 2003 e, come detto sopra, tutti gli oggetti e i lavori realizzati da Damien Hirst vennero messi all'asta l'anno dopo in un blocco unico dallo stesso artista che commentò:

I was very disappointed when Pharmacy closed. It was like losing a friend and I didn't know what to do with all the stuff. My original intention was to make a great place for people to be – maybe a little surreal, like eating in a chemist... I think auctioning all the stuff is a great idea as that way everybody gets a chance to own a piece. I mean, I can only use so many plates and pots and pans myself...¹⁷

L'asta si concluse in successo poiché la vendita fruttò 11.1 milioni di sterline, oltre il doppio della stima iniziale e vennero così posate le fondamenta per *Beautiful Inside My Head Forever*, un progetto sicuramente più ambizioso che nasce da questa esperienza precedente come Hirst stesso osservò:

After the success of the Pharmacy auction, I always felt I would like to do another auction. It's a very democratic way to sell art and it feels like a natural evolution for contemporary art. Although there is risk involved, I embrace the challenge of selling my work in this way¹⁸.

Anche Hirst stesso, perciò, riconosceva i rischi economici che avrebbero potuto portare gravi conseguenze per il mercato delle sue opere, infatti, come già sottolineato, il 2008 fu un anno di profonda crisi economica e come viene ricordato in molti articoli, lo stesso giorno in cui *The Golden Calf* venne venduto per 18.6 milioni di dollari, il 15 settembre (denominato '*Black Monday*'), la banca di investimento americana Lehman Brothers dichiarò la bancarotta. Allo stesso tempo anche per le case d'asta stava tirando una brutta aria, le aste di arte contemporanea peggioravano di mese in mese, per esempio Sotheby's nel mese di novembre aveva presentato soltanto 29 opere contro le 72 dell'anno precedente e con stime molto più basse. Inoltre molti esperti d'aste consigliarono i potenziali offerenti di ignorare il prezzo della

¹⁷ <https://artdaily.cc/news/11305/Sotheby-s-To-Sell-Damien-Hirst-Works-From-Pharmacy#.Y2UlyHbMLrc>

¹⁸ Anita Singh, *Damien Hirst auction expected to fetch £65 million*, in "Telegraph", 29 luglio 2008.

stima, poiché prevedevano che i prezzi di riserva (sotto i quali le opere non sarebbero state vendute) sarebbero stati fissati molto in basso in accordo con i venditori¹⁹. Questa situazione si prolungò anche nel 2009 con la diminuzione dei ricavi delle aste d'arte contemporanea di Christie's e Sotheby's di circa due terzi rispetto al 2007, e solo nel 2010 il mercato dell'arte cominciò la ripresa grazie a tre eventi principali: la vendita presso Sotheby's New York di *200 One Dollar Bills* di Andy Warhol, opera stimata tra gli 8 e i 12 milioni di dollari e venduta a 43.8 milioni; la vendita presso Sotheby's Londra de *L'homme qui marche I* di Alberto Giacometti, stimato tra i 12 e i 18 milioni di sterline e venduto a 65 milioni; e infine la vendita presso Christie's New York del Picasso *Nude, Green Leaves and Bust* stimato tra i 70 e i 90 milioni di dollari e venduto a 106.5 milioni²⁰.

Da questo breve sguardo sulla situazione economica e sul mercato dell'arte del 2008 emerge un quadro generalmente drammatico, perciò, sorge spontaneo chiedersi come sia riuscito Damien Hirst a ottenere un tale successo?

Come accennato nel capitolo precedente, per la buona riuscita di una seduta d'asta vengono utilizzati alcuni espedienti, talvolta anche ingannevoli, volti a persuadere sia venditore che compratore, e uno dei metodi migliori per aggiudicarsi la fiducia di entrambi è essersi creati alle spalle un brand solido. Il brand è un termine che si può riferire ad un artista come ad una galleria come ad una casa d'asta e nell'odierno mercato dell'arte è un aspetto fondamentale. Damien Hirst è sicuramente uno degli artisti di brand maggiori del nostro secolo e lui stesso ne riconosce l'importanza: «I think

¹⁹ Donald Thompson, *The supermodel and the Brillo box: back stories and peculiar economics from the world of contemporary art*, Palgrave Macmillan, New York, 2014, p. 25.

²⁰ *Ivi*, pp. 27-28.

becoming a brand name is a really important part of life... I always treat [art] as an all-or-nothing situation; there is no way I am going to settle for half»²¹.

Il concetto di brandig viene solitamente associato ai prodotti di consumo come bevande o vestiti, che traggono vantaggio dalla creazione del brand che permette di guadagnare carattere, unicità acquistando allo stesso tempo valore e creando fiducia nel consumatore. Di fatto una brandizzazione di successo porta gli acquirenti a ritenere il brand più importante del prodotto in sé.

Come per la merce di consumo anche il mondo dell'arte ha i propri brand come le gallerie Gagosian di Larry Gagosian a New York o White Cube a Londra fondata da Jay Jopling, e in questo caso il gallerista di brand ha la funzione di tranquillizzare il cliente sui suoi acquisti. Infatti i collezionisti hanno bisogno di molte rassicurazioni e affidarsi ad una galleria di brand è un po' come sostituire al proprio giudizio quello di Larry Gagosian, per esempio, quindi il brand del gallerista o della casa d'aste diviene un tutt'uno con l'acquisto.

Sono in pochi però ad aver raggiunto lo status di artista brandizzato ma Damien Hirst è uno di questi. Ma cosa comporta essere una artista di brand? Nel mercato dell'arte questo significa che la legittimità dei lavori di quel determinato artista verrà accettata senza questioni. Le sue opere saranno considerate automaticamente arte di valore.

Uno dei modi in cui un artista può brandizzarsi è tramite l'aiuto di collezionisti importanti che acquistano le opere. Nel caso di Hirst la figura di Charles Saatchi fu fondamentale. Saatchi negli anni settanta fonda con il fratello un'agenzia pubblicitaria e fin da subito attirò l'attenzione dell'opinione pubblica con vari slogan che divennero popolari (tra cui il

²¹ citazione di Damien Hirst in Donald Thompson, *The supermodel and the Brillo box: back stories and peculiar economics from the world of contemporary art*, Palgrave Macmillan, New York, 2014, p. 95.

famoso «*Labour isn't working*» per la campagna elettorale del partito conservatore inglese) e nel 1986 la Saatchi & Saatchi era la più grande agenzia pubblicitaria del mondo²². Poco dopo, nel 1988, avvenne il primo contatto con l'arte di Hirst alla mostra da lui curata, *Freeze*, e a dal 1990 iniziò ad acquistare le sue opere a partire dai *Medicine Cabinets, A Thousand Years* (fig. 7) arrivando anche a finanziare l'artista con un anticipo di 25 mila sterline per l'acquisto, il trasporto e la sistemazione dello squalo tigre nella teca che diventerà *The Physical Impossibility of Death in the Mind of Someone Living*²³.

L'acquisto da parte di Saatchi di svariate opere di un artista può determinarne il successo e l'innalzamento dei prezzi nel mercato dell'arte, ma allo stesso tempo può determinarne la condanna rivendendole, ed è per questo che è tanto amato quanto odiato dagli artisti.

L'importanza di figure come quella di Charles Saatchi è innegabile, tanto che alcuni sostengono perfino che abbia inventato il personaggio artistico di Hirst²⁴, forse un'affermazione estrema ma che riassume bene l'influenza che collezionisti del suo calibro possiedono, e non sapremo mai quale sarebbe stato il destino di Damien Hirst come artista senza l'incontro tra i due.

In conclusione, il brand e il prestigio che Damien Hirst è riuscito a creare combinati con quelli di una delle case d'aste maggiori come Sotheby's, furono fattori che contribuirono moltissimo nel trionfo quale fu *Beautiful Inside My Head Forever*, ma non si può di certo trascurare che a contribuire furono anche le figure del suo mercante Jay Jopling, e del suo gallerista di rappresentanza Larry Gagosian (entrambi nomi brandizzati), nonostante fossero stati tagliati fuori. Ma questo atto, nonostante sia stato descritto come

²² Donald Thompson, *Lo squalo da 12 milioni di dollari*, Mondadori, Milano, 2017, p.120.

²³ *Ibidem*.

²⁴ *Ivi*, p.119.

«la più grande trasformazione nel business delle aste degli ultimi sessant'anni»²⁵ da Oliver Barker, presidente di Sotheby's Europe, non rimase 'impunito'.

Infatti, negli anni che seguirono l'asta, anche i lavori che erano stati venduti a oltre il doppio delle loro valutazioni, persero notevolmente valore.

In un'analisi condotta da Artnet.com nel 2018, a distanza di dieci anni dall'asta, tramite l'utilizzo del Price Database del sito stesso che associa alle immagini delle opere con i loro prezzi sul mercato, è stato osservato che alcuni lotti nelle vendite successive hanno performato molto al di sotto delle aspettative, come ad esempio *Beautiful Mider Intense Cathartic Painting (with Extra Inner Beauty)* (fig. 8) originariamente venduto per 1.2 milioni di dollari nel 2008 è stato venduto per soli 546 mila dollari nel 2017 presso Phillips London. Ma proseguendo nell'analisi, si può ben capire che non si tratta di un caso isolato, infatti Tim Schneider (autore dell'articolo) ha rintracciato tramite il database 19 lotti di *Beautiful Inside My Head Forever* e ha messo a confronto il primo risultato ottenuto all'asta contro quello della vendita successiva, mostrando che la seconda volta che vennero messi all'asta il valore diminuì di circa 3 milioni di dollari. Inoltre i dati dimostrano che la perdita non è una conseguenza di poche vendite andate particolarmente male e che hanno trascinato in basso il risultato totale, poiché guardando alle singole opere si può notare una grossa differenza tra le offerte finali ottenute nella prima vendita e quelle ottenute nella seconda, con 11 lotti riportanti una perdita di oltre il 40 per cento del valore originale. Ovviamente questo tipo di analisi non può essere esaustiva per giudicare la carriera di un artista come Damien Hirst e nonostante negli anni successivi a *Beautiful Inside My Head Forever* sparì progressivamente dal mondo delle

²⁵Oliver Barker in Christian House, *How Sotheby's Transformed the Art Market (With the Help of Damien Hirst)*, 18 aprile 2019 su www.sothebys.com.

aste, ancora conserva il suo status nel mondo dell'arte e anzi, secondo Felix Salmon l'asta del 2008 fu per Hirst un momento di passaggio verso un mercato dell'arte ancora più elitario:

The 2008 auction, then, almost certainly marked the top in terms of Hirst's auction prices. But that doesn't mean that Hirst himself has stopped making vast amounts of money from his work, nor does it mean that the collectors who bought his work in that auction were foolish. After all, if you wanted to buy one of the pieces in the Sotheby's auction, that was your only realistic opportunity to do so. Very, very few of those works have come up for resale. Although he couldn't pick his buyers, as galleries do, Hirst was effective in managing to place his work with the kinds of collectors who don't sell. (Maybe this means that galleries add less value than they like to think.) Perhaps it's unsurprising that the kinds of people who spend millions of dollars on an art work the day that Lehman Brothers files for bankruptcy aren't expecting to turn around and sell that work a few years later. It's a safe bet that the buyers in 2008 bought because they liked the work and wanted to own it, and that they ended up getting exactly what they wanted²⁶.

Pertanto Damien Hirst lasciò il mercato dell'arte comprata e venduta con lo scopo di guadagnare un profitto, entrando nel mondo dei beni di lusso che vengono invece acquistati per piacere personale²⁷. I membri di questa élite, e perciò i principali acquirenti di Hirst, sono tra i più ricchi collezionisti al mondo e a cui di conseguenza non interessa se il valore delle opere accrescerà o meno nel mercato secondario.

In questo senso quindi non si può affermare che la popolarità di Damien Hirst sia stata intaccata dai cattivi risultati alle aste dopo *Beautiful Inside My Head Forever*, ma anzi si potrebbe guardare all'intero processo a partire dall'asta come a un'azione di marketing.

²⁶ Felix Salmon, *The False Narrative of Damien Hirst's Rise and Fall*, in "The New Yorker", 6 dicembre 2017.

²⁷ *Ibidem*.

To be successful as an artist, you have to have your work shown in a good gallery [...] It's a matter of marketing among other things. [...] So you need a good gallery so the "ruling class" will notice you and spread enough confidence in your future so collectors will buy you, whether for five hundred dollars or fifty thousand. No matter how good you are, if you're not promoted right, you won't be one of those remembered names.²⁸

²⁸ Andy Warhol, Patt Hackett, *POPism. The Warhol '60s*, Harper & Row, New York, 1983, pp. 20-21.

3 – Caso studio: Banksy, *Love is in the Bin*²⁹

In questo terzo capitolo verrà preso in analisi il secondo caso studio scelto, che riguarda l'asta più famosa di un'opera di Banksy, ovvero *Love is in the Bin*.

Nel mondo dell'arte la figura di Banksy si distanzia da quella degli altri artisti più conosciuti per via del mezzo con cui si esprime, la street art, ma soprattutto perché la sua identità è completamente ignota al grande pubblico. Nonostante questo fattore, i protagonisti dei suoi murali (spesso figure di bambini ma anche personaggi politici e ratti), hanno pervaso la cultura pop e non è raro ritrovarli su borse o t-shirt, in molti casi non autorizzate dall'artista.

Sebbene il vero volto di Banksy sia sconosciuto è certo che sia inglese, probabilmente di Bristol, e che i suoi lavori come street artist iniziarono ad attirare l'attenzione attorno al 1993. Inizialmente i graffiti erano realizzati a

²⁹ Per la stesura di questo capitolo ho consultato i seguenti testi e siti:

Ben Davis, Eileen Kinsella, *Here Are 8 Major Questions Still Unanswered About Banksy's Sotheby's Prank*, in "artnet news", 12 ottobre 2018.

Alex Finnis, *What is Banksy worth? How much his art has sold for as shredded painting Love is in The Bin fetches £18.5m*, 17 ottobre 2021.

Will Gompertz, *Will Gompertz on Banksy's shredded Love is in the Bin*, in "BBC News", 13 ottobre 2018.

Waldemar Januszczak, *Who's afraid of the big bad guy?*, in "The Sunday Times", 23 ottobre 2005.

Chris Johnston, *Banksy auction stunt leaves art world in shreds*, in "The Guardian", 6 ottobre 2018.

Eileen Kinsella, *Banksy's Infamous Shredded Painting Is Out of the Bin and Back at Auction—for Nearly Four Times Its Previous Price*, in "artnet news", 3 settembre 2021.

Jerry Saltz, Lulu Garcia Navarro, *Banksy Art Shreds Itself*, in "National Public Radio", 7 ottobre 2018.

<https://www.artlife.com/how-does-banksy-stay-anonymous-and-make-money>.

<https://www.britannica.com/biography/Banksy>.

<https://www.ilgiorno.it/milano/cronaca/banksy-1.4455040>.

<https://news.artnet.com/market/banksy-sothebys-online-sale-1818168>.

<https://www.picturesonwalls.ltd/>.

https://www.repubblica.it/esteri/2020/09/18/news/banksy_perde_marchio_flower_launcher_gb_aziende_proprieta_intellettuale_brevetti_ue-267707631/.

<https://www.sothebys.com/en/buy/auction/2021/contemporary-art-day-auction-2/girl-with-balloon>.

https://www.treccani.it/enciclopedia/la-manipolazione-del-mercato-dir-pen_%28Diritto-on-line%29/.

mano libera, ma con l'intensificarsi della sua attività passò all'utilizzo di stencil, che gli permettono maggiore velocità e una più bassa probabilità di essere scoperto.

La natura della sua arte non impedisce a Banksy l'organizzazione di mostre quali, ad esempio, *Crude Oils* del 2005, in cui sono state esposte riproduzioni di capolavori di artisti come Monet, Van Gogh e Edward Hopper trovate ai mercatini delle pulci alterate da Banksy stesso. Le opere si potevano ammirare in compagnia di circa 200 ratti vivi rilasciati nel museo, che, assieme alle prime, creavano uno scenario così descritto da Waldemar Januszczak: «So, the scene has been set, the evocation evoked. We're in a dilapidated museum overrun by rats that have eaten the attendant and set a melodramatic post-Holocaust mood that continues into the paintings»³⁰.

Sempre nel 2005 l'artista si infiltrò, senza essere scoperto, nei più importanti musei di Londra e New York dove installò alcuni suoi lavori.

Banksy è inoltre autore di libri e film, come *Exit Through the Gift Shop*, un documentario del 2010 che racconta le vicende artistiche di alcuni importanti street artists per poi focalizzarsi su colui che aveva svolto le riprese, Thierry Guetta, che dà vita all'alter-ego di Mr. Brainwash, anch'esso uno street artist i cui lavori sono il prodotto di forti influenze provenienti dagli artisti che lui ammira. La critica si trovò divisa riguardo l'interpretazione del film, poiché è difficile capire se ciò che viene mostrato è vero o si tratta di una messa in scena, e, trattandosi di Banksy, non si può escludere una lettura in chiave ironico-satirica.

Uno dei suoi ultimi grandi progetti risale al 2015 e porta il titolo di *Dismaland* (da *dismal* ovvero triste), installazione artistica momentanea che richiamava il mondo dei parchi a tema, in cui si potevano ammirare molte

³⁰ Waldemar Januszczak, *Who's afraid of the big bad guy?*, in "The Sunday Times", 23 ottobre 2005.

opere sue e di altri artisti, inoltre si poteva assistere a spettacoli, video d'artista e concerti.

È chiaro che Banksy utilizzi i suoi lavori come canali per una critica sociale e politica talvolta molto forte, palese in opere che commentano la crisi umanitaria dei migranti o la Brexit per citare degli esempi, ma la sua vena ironico-sarcastica non manca nemmeno quando è il protagonista di un'asta. Nell'ottobre del 2018 si tenne presso Sotheby's una delle battute d'asta che causò maggiore scalpore mediatico negli ultimi anni, ovvero la vendita di *Girl with Balloon* (fig. 9), opera che non appena venne battuta per 1.04 milioni di sterline si autodistrusse parzialmente a causa di un trita documenti installato all'interno della cornice, causando lo sgomento degli spettatori e soprattutto dell'anonima vincitrice del lotto. Pest Control, l'ufficio di autenticazione di Banksy, ha fornito in seguito un documento dichiarando che la nuova opera si sarebbe chiamata *Love is in the Bin* (fig.10).

L'avvenimento ha portato il mondo dell'arte a porsi vari interrogativi di diversa natura.

Su un livello prettamente economico, è lecito chiedersi se il valore di quest'opera, dopo essere stata quasi totalmente distrutta, sia cambiato. Oggi, a distanza di quattro anni possiamo affermare con certezza che il valore sia aumentato di molto, infatti ritornò all'asta nell'ottobre del 2021 e fu venduta, sempre presso Sotheby's, per 18.5 milioni di sterline (contro una stima di vendita attorno ai 4-6 milioni). Ma Jerry Saltz, che conosce bene i meccanismi del mercato dell'arte, era certo già subito dopo l'asta che il valore di *Love is in the Bin* avrebbe toccato somme record come dichiarò in un'intervista:

Well, I think people were horrified, amazed, shocked. The market is such a kind of dumb organism. People in the market buy what other people in the market buy. And suddenly, one of the things they are buying changed. So he pranked them. Maybe it is only a prank, but, God, it felt good.

[...]

Well, that's the insidious thing about it, isn't it? - that the market, as I say, only buys what other people in the market have bought. So now everyone will want a shredded Banksy³¹.

E il risultato non poteva essere differente se si somma anche il crescente valore che l'opera stava maturando negli anni precedenti all'asta, come segnalato da MyArtBroker.com, sito per la compravendita di opere tra cui anche quelle Banksy, che parlava di un aumento di circa il 20 per cento all'anno, mentre dopo l'asta il suo valore aumentò di circa il 50 per cento.

Anche l'anonima vincitrice, identificata solamente come una collezionista europea, valutò l'accaduto come proficuo e decise di andare fino in fondo con l'acquisto dichiarando che, anche se inizialmente scossa, si rese conto di avere tra le mani «il suo personale pezzo di storia dell'arte»³².

In questo senso entra in gioco anche un altro fattore, ovvero quello dell'unicità. Esistono infatti varie versioni di *Girl with Balloon* ma soltanto una di queste è stata semi distrutta in quella che è a tutti gli effetti una performance, ed è un dato certo che una delle caratteristiche che rendono le più grandi opere d'arte tali è proprio l'unicità. Non bisogna stupirsi perciò se la collezionista decise di tenere il lavoro.

Si può affermare quindi che Banksy, con questa operazione, non distrusse un'opera ma ne creò un'altra, che ora possiede non solo un grande valore a livello di mercato, ma anche rispetto a quello artistico, come ha affermato

³¹ Jerry Saltz, Lulu Garcia Navarro, *Banksy Art Shreds Itself*, in "National Public Radio", 7 ottobre 2018.

³² Will Gompertz, *Will Gompertz on Banksy's shredded Love is in the Bin*, in "BBC News", 13 ottobre 2018.

Alex Branczik (presidente e direttore del dipartimento di arte moderna e contemporanea presso Sotheby's) che in una dichiarazione si è riferito a *Love is in the Bin* come «all'erede dell'arte anti-istituzionale che ebbe inizio con il DADA e Marcel Duchamp»³³.

Quest'idea di modificare o distruggere un'opera per crearne un'altra la ritroviamo in altri lavori famosi sia di Duchamp stesso, come per *L.H.O.O.Q.* in cui una riproduzione fotografica della Gioconda, immagine iconica per della storia dell'arte, viene modificata dall'aggiunta di un paio di baffi, ma si ripresenta anche nell'operazione compiuta da Robert Rauschenberg quando cancellò un disegno di Willem de Kooning, opera che verrà successivamente esposta con il nome attribuitogli da Jasper Johns, ovvero *Erased de Kooning Drawing*.

Non è sbagliato fare questo tipo di confronto con l'arte di Banksy, che in varie occasioni ha fatto uso di questo metodo e un esempio è proprio la mostra *Crude Oils*, citata in precedenza, dove riproduzioni di quadri celebri sono state trasformate in nuove opere firmate dall'artista.

Un altro quesito che ognuno si è posto in seguito all'avvenimento riguarda come sia stato possibile mettere in atto quest'operazione. Banksy rispose parzialmente postando un video in cui era possibile vedere l'installazione del trita documenti all'interno della cornice, dichiarando quindi di esserne l'autore. Nel video però non viene precisata la data in cui questo fu girato e perciò non chiarisce se il montaggio del congegno coincida con la data di nascita dell'opera, il 2006 (fattore che comporterebbe un piano elaborato ad una lunga distanza di tempo) oppure se il tutto sia stato appositamente organizzato in occasione dell'asta.

³³Alex Branczik in Eileen Kinsella, *Banksy's Infamous Shredded Painting Is Out of the Bin and Back at Auction—for Nearly Four Times Its Previous Price*, in "artnet news", 3 settembre 2021.

Questa seconda opzione comporterebbe un quasi sicuro coinvolgimento della casa d'aste che invece continua a negare tutte le accuse. Tuttavia, se Sotheby's fosse stata completamente all'oscuro ciò significherebbe la presenza di una falla nel sistema di sicurezza, e anche per questo motivo molti sono convinti del suo coinvolgimento. Un altro punto a favore di questa teoria riguarda il fatto che le opere per essere valutate vengono ispezionate da esperti del settore che assicurano la vendita di opere autentiche e in ottime condizioni, ma anche gli offerenti hanno diritto a ispezionare loro stessi i pezzi e dal momento che, all'apparenza, nessuno ebbe il sospetto di quello che stava per accadere, dimostra come i compratori facciano maggiore affidamento sul giudizio delle case d'asta di brand come Sotheby's rispetto che sul proprio.

Tornando nuovamente al video pubblicato dall'artista, nell'epilogo si può leggere la frase «In rehearsals it worked every time» e immediatamente dopo viene mostrato un video in cui l'opera passava completamente attraverso la cornice venendo distrutta, andando a provare quindi quello che sembra essere stato un malfunzionamento nella performance. Ma questa versione potrebbe non essere del tutto convincente poiché ci sono speculazioni che farebbero pensare alla vendita dell'opera come ad un'operazione di manipolazione del mercato³⁴ da parte di Banksy stesso. Infatti alcuni ritengono che il misterioso venditore, che ha acquisito l'opera direttamente dall'artista, sia proprio Banksy colui che si presuppone fosse l'unico a conoscenza di quello che sarebbe accaduto nel momento in cui il martello sarebbe sceso, e di conseguenza sarebbe stato perfettamente in grado di prevedere il drastico cambio di valore. In ogni caso, se l'opera fosse andata

³⁴ La manipolazione del mercato è un comportamento volto a influire sul corretto processo di formazione dei prezzi degli strumenti finanziari negoziati attraverso condotte che, in ragione dell'inganno che sostanzia l'operato e le finalità del manipolatore, sono assimilabili a una frode.
https://www.treccani.it/enciclopedia/la-manipolazione-del-mercato-dir-pen_%28Diritto-on-line%29/.

completamente distrutta il risultato probabilmente non sarebbe stato lo stesso, ovvero l'enorme fluttuazione del valore, e chissà se la misteriosa collezionista avrebbe comunque accettato di comprare un'opera praticamente impossibile da esporre. Ovviamente si tratta di mere speculazioni difficili da provare, e anche se il violare la legge non è una novità per Banksy è difficile credere che si possa spingere oltre per motivi economici, ragione che andrebbe contro i principi morali che spesso predica nella sua arte.

Anche la performance durante l'asta può essere considerata una critica al mercato, una presa in giro a quel mondo, anche se durata solo qualche attimo, perché, come già menzionato, per i grandi collezionisti l'attrattiva dell'opera non fece che aumentare.

Quando si tratta di Banksy trattare dell'argomento dei profitti dell'artista è più complesso rispetto che per altri, a causa della sua anonimità ma anche perché la maggior parte della sua arte si trova su pareti di edifici pubblici e privati, ed è ormai noto che in molti, talvolta i proprietari, fanno rimuovere il lavoro per poterlo rivendere, chiaramente intascandosi i guadagni.

Allo stesso tempo Banksy aveva iniziato un'attività online di vendita delle stampe raffiguranti le opere realizzate su muro, tramite un sito chiamato Pictures On Walls (POW), ma il servizio fu interrotto nel 2017 con il seguente messaggio come spiegazione:

[...] However, inevitably disaster struck - and many of our artists became successful. Street Art was welcomed into mainstream culture with a benign shrug and the art we produced became another tradeable commodity. Despite attempts at price fixing, regrettably some POW prints have become worth tens of thousands of pounds. Either

unable or unwilling to become part of the art market we once so self-righteously denounced – we called it quits³⁵.

Quindi una dichiarazione di dissenso nei confronti del mercato dell'arte.

Attualmente l'unica forma di guadagno dell'artista avviene tramite il sito Pest Control che si occupa dell'autenticazione dei suoi lavori e di mettere in vendita nuovi pezzi usciti dal suo studio, ma questo avviene talmente di rado che chi vuole acquistarne uno è costretto a procurarselo dai mercati secondario e terziario, che non portano nessun guadagno all'artista.

Banksy conosce bene le dinamiche del mercato dell'arte e a cui rivolge feroci critiche, e proprio in questo si può cercare il motivo che lo ha spinto a scegliere una casa d'aste di brand come Sotheby's per inscenare la sua azione distruttiva. Effettivamente nel piano dell'artista la scelta del luogo fu fondamentale per la sua buona riuscita, poiché se si fosse svolta durante una mostra non avrebbe avuto lo stesso impatto mediatico, serviva infatti un luogo gremito di persone che non si trovavano lì solo per ammirare l'arte, ma per investire i propri soldi in essa, e ciò serviva anche a causare uno shock iniziale maggiore. Inoltre, in una battuta d'asta tutto il pubblico è focalizzato sulla singola opera che viene venduta in quel momento, quindi non era necessario attirare l'attenzione. Perciò un'asta è il luogo perfetto per la tipologia di spettatori che assiste, ma un'asta di brand lo è ancora di più poiché si tratta del centro più vitale del mercato dell'arte. È alle case d'asta come Christie's e Sotheby's a cui viene affidata la vendita delle opere di grande rilevanza storico-artistica, ed è sempre da esse che provengono le notizie dei maggiori record e da cui comprano i più importanti collezionisti. Banksy si è perciò assicurato innanzitutto di essere sotto i riflettori più grandi e rilevanti del mercato dell'arte per poterne mettere in luce i meccanismi,

³⁵ <https://www.picturesonwalls.ltd/>.

che permettono anche ad un'opera semi distrutta di valere milioni di sterline. L'operazione ha reso evidente come oramai il valore di un'opera non è più definito dalle sue proprietà intrinseche, quindi dal valore dei materiali, dalle sue qualità artistiche o estetiche, ma questo accresce in base a quanto l'opera è desiderata nel mercato che, come già accennato, è altamente influenzabile e perciò se il lavoro di un artista viene venduto ad un prezzo alto, anche il resto della sua produzione seguirà questo aumento. In questo possiamo trovare la ragione per cui Banksy decise di chiudere il suo store online nel 2017 e l'anno dopo mise in scena *Love is in the Bin*.

Nonostante le critiche alla società e al mercato siano elementi costanti nell'arte di Banksy, il quale ha impiegato anche molti dei suoi guadagni a scopi filantropici (come per l'acquisto della nave Louise Michel convertita poi in nave umanitaria per il soccorso dei migranti) non può però considerarsi completamente estraneo al mondo degli artisti di brand. Anche Banksy infatti può essere considerato un brand, in maniera diversa però rispetto a Damien Hirst (di cui è stato discusso nel capitolo precedente) che con piena consapevolezza si è incamminato in un percorso di brandizzazione grazie all'aiuto di personalità come Saatchi e in seguito di grandi galleristi e mercanti. Per Banksy però non è questo il caso e si potrebbe presupporre non fosse nelle sue intenzioni diventare un brand poiché, innanzitutto, la scelta dell'anonimato rende il fattore del riconoscimento, fondamentale per la brandizzazione, più difficile, inoltre l'artista non si è mai associato con nessun personaggio di spicco tra collezionisti, galleristi o mercanti (collaborazione che invece era frequente nella precedente generazione di street artist di Keith Haring e Basquiat) cosa che gli impedisce anche di avere un ritorno economico dalle vendite nel mercato secondario. Allora cosa ha permesso a Banksy di diventare un brand? Ritengo che questo fattore risieda

nell'accessibilità della sua arte, ovvero quella caratteristica che Sotheby's, nella descrizione di *Girl with Balloon* all'interno del catalogo dell'asta del 2018, ha definito come *highly gettable*³⁶ quindi altamente comprensibile. Questo non per sminuire le sue opere come portatrici di significato, anzi, Banksy è riuscito a trovare un medium espressivo che gli permette di comunicare con un vastissimo pubblico su temi fondamentali, principalmente riguardanti i diritti umani, mentre l'utilizzo di un linguaggio complesso e stratificato andrebbe a contrastare questo scopo di fornire messaggi chiari e diretti.

Allo stesso tempo l'arte di Banksy è popolare e apprezzata non solo dal grande pubblico, ma sempre di più anche dagli importanti collezionisti ma soprattutto quelli appartenenti a una fascia d'età più giovane. A riprova di ciò nel marzo 2020 (periodo delicato a causa della crisi sanitaria causata dal Covid) Sotheby's tenne un'asta online per alcune stampe di Banksy, ricavando un totale di 1.1 milioni di sterline dalla vendita di 25 lotti, di cui l'85% venduto a un prezzo maggiore della sua stima iniziale, ma soprattutto il 47% degli offerenti erano nuovi clienti per la casa d'aste, e il 30% di tutti gli offerenti erano di età media al di sotto dei quarant'anni³⁷.

La sua grande popolarità ha costretto l'artista a intraprendere anche delle battaglie legali per proteggere il proprio marchio, come nel 2019 quando il museo Mudec di Milano in occasione della mostra *The art of Banksy. A visual protest* aveva messo in vendita nel bookshop una serie di oggetti che riportavano il nome dell'artista. In quest'occasione Banksy vinse la causa e gli oggetti in questione vennero ritirati poiché risultò evidente che era la sola apposizione del nome a renderli appetibili agli acquirenti.

³⁶ <https://www.sothebys.com/en/buy/auction/2021/contemporary-art-day-auction-2/girl-with-balloon>.

³⁷ <https://news.artnet.com/market/banksy-sothebys-online-sale-1818168>.

Al contrario nel 2020 l'EUIPO (Ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale) emise una sentenza che portò Banksy a perdere i diritti d'autore sull'opera *Flower Thrower* (fig.12), in seguito alla causa intrapresa contro la società produttrice di biglietti di auguri Full Colour Black che voleva utilizzare l'immagine per scopi commerciali. L'artista aveva depositato un marchio per l'immagine presso l'Unione Europea, e se chiunque può registrare il marchio per poterne esercitare il copyright invece l'autore deve dichiarare in prima persona di esserne il proprietario, ciò significa che Banksy avrebbe dovuto rivelare la sua identità. Ovviamente questo non accadde e la causa fu vinta dalla Full Colour Black.

Da prendere in considerazione poi, sono tutte quelle mostre monografiche dedicate all'artista che però non sono approvate ufficialmente da quest'ultimo e contro le quali non sono mai state intraprese battaglie legali, ma vengono elencate e segnalate come mostre non autorizzate sul suo sito ufficiale, in cui vengono mostrati anche i prezzi dei biglietti. Al contrario nel 2016, la reazione dello street artist italiano Blu fu ben diversa, infatti in seguito all'annuncio della mostra che si sarebbe tenuta a Palazzo Pepoli di Bologna intitolata *Street Art: Banksy & Co*, l'artista decise di distruggere tutti i murales da lui dipinti nel corso degli anni per le strade della città.

Complessivamente Banksy può dunque essere considerato un brand, anche se in maniera molto diversa rispetto a un artista come Hirst, poiché ne ha le caratteristiche, la riconoscibilità in primis che ha reso i suoi lavori ambitissimi, ma che allo stesso tempo rischia di svuotarli dei significati che portano e di conseguenza ridurli a semplice merce e investimenti come già capita per il resto delle opere all'interno del mercato. Perciò è perfettamente calzante che un artista come Banksy si imbarchi in cause legali per evitare

l'uso commerciale delle sue immagini o metta in atto operazioni come quella di *Love is in the Bin*.

4 – Nuovi orizzonti per il mondo delle aste³⁸

In quest'ultimo capitolo la ricerca si concentra su come le case d'asta si siano velocemente adattate alle ultime novità emerse nel mercato dell'arte.

4.1 – *Global sales e private sales*

Le case d'asta sono istituzioni che vantano una storia centenaria nel corso della quale hanno guadagnato un ruolo d'onore all'interno del mercato dell'arte, ma quest'ultimo è in costante evoluzione e non ha intenzione di fermarsi.

Al giorno d'oggi essere una casa d'asta di brand non basta più per attrarre nuovi clienti, perciò, come accennato nel primo capitolo, la maggior parte delle società che si occupano di vendita all'incanto si sono adattate ai tempi e sulla scia di eBay hanno inaugurato siti che permettono la compravendita online di opere d'arte anche tramite partnership. È stato anche osservato

³⁸ Per la stesura di questo capitolo ho consultato i seguenti testi e siti:

Alina Cohen, *Auction Houses Attract Collectors with Private Sales for Three Key Reasons*, in “Artsy”, 25 maggio 2020.

Cristina Criddle, *Banksy art burned, destroyed and sold as token in 'money-making stunt'*, in “BBC News”, 9 marzo 2021.

Melissa Matiddi, *Crypto art: che cos'è e come funziona la nuova tecnologia d'arte*, in “Il Digitale”, 29 dicembre 2021.

Mario Francesco Simeone, *Il Banksy bruciato sbanca il mercato NFT e moltiplica il valore*, in “Exibart”, 15 marzo 2021.

Donald Thompson, *The supermodel and the Brillo box: back stories and peculiar economics from the world of contemporary art*, Palgrave Macmillan, New York, 2014.

<https://artslife.com/2020/05/15/one-christies-asta-globale-luglio-2020/>.

<https://www.christies.com/features/one-sale-results-2020-10777-3.aspx>.

<https://www.christies.com/privatesales/index/buying-privately>.

<https://www.ilpost.it/2021/12/26/bored-ape-yacht-club/>.

<https://onlineonly.christies.com/s/first-open-beeple/beeple-b-1981-1/112924>.

<https://www.sothebys.com/en/buy-sell/private-sales>.

<https://www.sothebys.com/en/digital-catalogues/natively-digital-a-curated-nft-sale>.

come le aste online per società come Christie's e Sotheby's non sono così proficue come promettevano, al contrario da questo punto di vista siti come Artsy.net prosperano, e anche Amazon nel 2013 ebbe molto successo quando decise di collaborare con 180 gallerie per poter mettere a disposizione online 45 mila opere. Il successo della partnership fu dato dai prezzi generalmente bassi delle opere, poiché il 95% dei prezzi era al di sotto dei dieci mila dollari³⁹, un dato che dichiara la generale tendenza degli utenti a fidarsi di più a comprare arte online quando il prezzo è, relativamente, più basso. Ovviamente per Christie's e Sotheby's, che trattano le più importanti opere in circolazione nel mercato, è impossibile stare su questo range di prezzi online, perciò, attualmente non vengono sprecate molte energie in questo settore. Allo stesso tempo hanno entrambe mantenuto la possibilità di fare offerte in diretta tramite le piattaforme BIDnow di Sotheby's e ChristiesLIVE durante le aste trasmesse in streaming. Infatti, oltre alla progressiva digitalizzazione di ogni aspetto del mercato, c'è un altro fattore da tenere in considerazione, ovvero la globalizzazione del mercato stesso che vede il volume di arte acquistata dall'estero in crescita, in particolare negli ultimi anni l'asse principale del mercato si sta spostando progressivamente verso l'Asia, in particolare verso la Cina, ma anche il Giappone sta vedendo l'ascesa di molti galleristi, mercanti d'arte e collezionisti importanti. Per queste circostanze oramai si parla di *global sales*, ovvero vendite a livello globale, poiché vedono la partecipazione di offerenti da tutto il mondo, sia online che al telefono o tramite collaboratori delegati, inoltre, sempre a sottolineare lo status globale dell'evento, durante le aste si può vedere un tabellone che segna il crescente prezzo in varie valute.

³⁹ Donald Thompson, *The supermodel and the Brillo box: back stories and peculiar economics from the world of contemporary art*, Palgrave Macmillan, New York, 2014, p. 249.

In questo senso anche le case d'asta diventano globali e incoraggiano eventi che possono attrarre acquirenti dall'estero. In particolare, significativa è stata l'asta ONE di Christie's tenutasi il 10 luglio 2020, un'asta globale live che venne trasmessa in sessioni consecutive da Hong Kong, Parigi, Londra e New York dove vennero messe in vendita opere d'arte impressionista, moderna, del dopo guerra, contemporanea e di design.

Le sessioni furono seguite dai principali banditori di ogni sede, iniziando da quella di Hong Kong con Elaine Kwok, per poi passare per Parigi con Cécile Verdier e Londra con Jussi Pykkänen per concludersi a New York con Adrien Meyer. In questa sequenza, sfruttando i diversi fusi orari, tutti gli eventi si sono svolti durante il pomeriggio e la sera, come delle usuali *evening sales*.

Questo progetto fu pensato per soddisfare una vasta clientela proponendo un catalogo variegato e permettendo la partecipazione a più offerenti possibili anche in un periodo come quello caratterizzato dalla prima ondata di Covid, assecondando allo stesso tempo la necessità di rinnovarsi e attirare nuovi clienti come ha commentato anche l'amministratore delegato Guillaume Cerutti:

This hybrid-format concept sale is a way to adapt and innovate. We wanted to stage something that accommodates the current situation and serves our clients, wherever they are and however they wish to participate⁴⁰.

Si può affermare che ONE fu un successo, con vendite che raggiunsero un totale di quasi 421 milioni di dollari, ma quelle che ottennero il miglior risultato furono: *Nude with Joyous Painting* (1994) di Roy Lichtenstein venduto per 46.242.500 dollari; *Onement V* (1952) di Barnett Newman

⁴⁰ <https://www.christies.com/features/one-sale-results-2020-10777-3.aspx>.

venduto per 30.920.000 dollari e allo stesso prezzo venne venduto anche *Complements* (2004-2007) un dittico di Brice Marden. Degno di nota poi è anche *Les Femmes d'Alger (Version F)* (1954-55) di Picasso, venduto per circa 29 milioni di dollari, che fa parte della serie di quindici tele ispirate dall'opera omonima di Eugène Delacroix, e la cui *Version O* fu venduta sempre da Christie's nel 2015 per oltre 179 milioni di dollari, realizzando il prezzo più alto a cui un'opera era stata battuta all'epoca.

In generale ONE portò grandi risultati, con quasi ottanta mila persone collegate alla sessione live, di cui sessanta mila tramite social network, e nuovi record di vendita per molti artisti, perciò, anche se estremamente impegnativa dal punto di vista organizzativo, non sono infatti mancati ritardi, è una modalità che vale la pena considerare per le case d'asta.

Le *private sales* non riguardano esclusivamente l'ambito dell'innovazione tecnologica delle case d'aste, ma sono un settore di vendita che ha visto una grande crescita. Si tratta di un servizio offerto dalle case d'asta che assicura a compratori e venditori segretezza e anonimato. Dunque non si tratta di aste, infatti la sezione delle *private sales* è gestita da personale specializzato che lavora al di fuori del calendario ordinario della casa d'aste, e prevede un rapporto diretto e individuale con il cliente. L'obiettivo delle negoziazioni private consiste nell'offrire ai collezionisti una specifica opera o oggetto (infatti vengono trattate tutte le categorie di oggetti presenti anche alle aste) da loro ricercati, contattando il possibile venditore con cui poi negozieranno al posto dei primi. Quindi un servizio specifico per chi ha necessità di trovare un oggetto in particolare oppure di vendere in totale privacy e senza fretta, perché al contrario di ciò che succede nelle aste, soltanto alcuni possibili compratori che hanno manifestato interesse verranno contattati.

Donald Thompson nel suo libro *The supermodel and the Brillo box* commenta la crescente popolarità delle *private sales* tra il 2008 e il 2013, attribuendola alla necessità da parte dei venditori, che in quel momento di recessione avevano bisogno di soldi, di non essere visti mentre mettevano in vendita i propri beni, mentre i compratori non volevano essere visti mentre spendevano grandi somme di denaro in un periodo in cui le loro società stavano licenziando personale⁴¹. Per questo motivo la situazione economica di quegli anni è il fattore principale che ha decretato il successo di questo metodo di vendita. Allo stesso tempo, usciti dalla recessione, molti clienti hanno continuato a preferire le vendite private per ragioni personali, come divorzi o crisi finanziarie, ma anche per evitare che il grande flusso di denaro che comportano le vendite di questi beni venga reso pubblico.

Inoltre, Stephane Connery (che occupò vari ruoli di spicco presso Sotheby's), sempre all'interno del libro di Thompson, afferma che alcune opere performano meglio privatamente piuttosto che nelle aste, come per le opere iniziali della carriera di un artista, ma anche quelle storicamente importanti o che hanno influenzato altri artisti⁴².

Un altro fattore a favore delle *private sales* risiede nel fatto che se una transazione non va a buon fine e l'opera non viene venduta, essendo tutto riservato, può essere rimessa subito nel mercato, al contrario di quello che succede nelle aste, in cui l'opera viene, nel gergo, bruciata, e in genere è necessario aspettare circa un paio d'anni prima di rimetterla nel mercato. Considerando tutti i vantaggi che questo servizio garantisce ai suoi clienti, non sorprende la crescita della percentuale dell'arte venduta tramite esso, ma

⁴¹ Donald Thompson, *The supermodel and the Brillo box: back stories and peculiar economics from the world of contemporary art*, Palgrave Macmillan, New York, 2014, p. 139.

⁴² *Ivi*, p. 199.

non bisogna dimenticare che è il mercato pubblico a dare i punti di riferimento per quello privato.

4.2 – La crypto art all’asta

Negli ultimi anni si è sentito molto parlare di crypto arte e NFT soprattutto sui social, dove hanno visto una notevole crescita di popolarità anche se inizialmente c’era un diffuso scetticismo riguardo questi temi che sono strettamente legati ai concetti di crypto valuta e blockchain, con cui molti utenti non erano familiari. In realtà non si tratta di meccanismi troppo complessi, ma per approcciarli è necessario conoscere alcune definizioni come il concetto di digital art, ovvero arte digitale, quindi opere realizzate direttamente tramite tecnologie digitali, o digitalizzate, quindi opere fisiche che diventano fruibili anche virtualmente. L’arte digitale risale in realtà già alla nascita dei primi computer e si è con gli anni evoluta tramite il progresso tecnologico che ha permesso l’utilizzo di nuovi strumenti come le tavolette grafiche o i tablet. L’arte crittografica invece, anche se strettamente connessa alla digital art, si lega al concetto della rete blockchain che, spiegata in maniera semplicistica, è una tecnologia che permette la registrazione di informazioni su una rete distribuita che le rende perciò incorruttibili e immutabili. Da questa innovazione derivano gli NFT, acronimo di Non Fungibile Tokens, un sistema che certifica la paternità dell’opera e ne attesta la proprietà attraverso il registro di informazioni che è il blockchain.

La popolarità di questa tecnologia esplose nel 2021 in seguito ad alcuni eventi significativi. Il primo riguarda il *Bored Ape Yacht Club*, una collezione di 10 mila NFT, ognuno dei quali riferite all’immagine digitale di una scimmia, ognuna con diverse caratteristiche, che nell’aprile 2021 sono

stati rilasciati sul mercato e venduti a 200 dollari l'uno, ma il loro valore è cresciuto notevolmente quando sono state rivendute nel mercato secondario. Molte celebrità hanno acquistato una o più *Bored Apes* contribuendo alla crescita del loro valore ed espandendo la moda di possederne una utilizzando la propria scimmia come immagine profilo.

Il prezzo di mercato di questi NFT è però strettamente legato al mercato delle criptovalute e ne segue gli andamenti, perciò, il loro valore è soggetto a possibili fluttuazioni che non dipendono dal mercato dell'arte convenzionale.

Il secondo importante avvenimento che ha avvicinato il mondo delle aste alla crypto art riguarda la vendita presso Christie's dell'opera *Everydays: The First 5000 Days* dell'artista digitale Beeple, battuta a 69 milioni di dollari nel marzo del 2021. Il lavoro, come descritto nel catalogo dell'asta, consiste nell'unione di cinquemila immagini, prodotte dall'artista nel corso di altrettanti giorni, che assieme formano un'unica composizione esteticamente curata dall'artista. Questa fu la prima opera digitale battuta all'asta e segna un grande risultato che apre la strada agli NFT nel mondo delle case d'asta. Anche Sotheby's, non volendo rimanere indietro, nel giugno del 2021 si è lanciata in un progetto chiamato *Natively Digital*, una vendita di NFT online sia di opere nuove appositamente commissionate, sia di alcuni lavori già esistenti che furono tra i primi di questo genere.

Ormai anche le case d'asta hanno compreso il potere commerciale della crypto art, ma questo mondo ha attratto anche alcuni artisti, tra i quali Damien Hirst. Infatti, nell'ottobre del 2022 l'artista annunciò sui social che avrebbe bruciato la serie *The Currency* (fig. 13) come ultimo step del progetto artistico. Nel luglio del 2021 Hirst aveva rilasciato la collezione di 10 mila NFT a un prezzo di duemila dollari l'uno, a ognuno dei quali corrispondeva un dipinto, e i proprietari avrebbero avuto un anno di tempo

per decidere se volessero mantenere l’NFT o scambiarlo per l’opera dipinta che, se scartata, sarebbe andata distrutta. A luglio dell’anno seguente poco più del 50 per cento dei proprietari dei lavori decise di scambiare il token con l’opera fisica, perciò poco meno della metà dei lavori (4851 su 10.000) sarebbe stata bruciata. E così avvenne, in un evento organizzato per l’occasione alla Newport Street Gallery a cui erano presenti molti dei proprietari degli NFT ad assistere al rogo delle loro opere. A molti può sembrare folle un’operazione di questo tipo, ma in realtà soltanto distruggendo i dipinti l’NFT poteva divenire la vera e unica opera. Facendo poi un confronto sui valori economici delle due espressioni artistiche, bisogna constatare che il valore dei tokens sia leggermente inferiore a quello dei dipinti, ma per chi ha scelto l’NFT Hirst ha riservato alcuni privilegi come una visita al suo studio, un secondo token gratuito ma anche un suo lavoro originale su carta e altro ancora, perciò, valutando il quadro complessivo è evidente che la scelta migliore sarebbe stata quella di tenere il lavoro sotto forma di token.

Un’operazione simile avvenne per un’opera di Banksy, ma in questo caso l’artista non era stato coinvolto. Nel 2021 la stampa intitolata *Morons (White)* (fig. 14), rappresentante una battuta d’asta accompagnata dalla frase «I can’t believe you morons actually buy this shit», acquistata per 96 mila dollari, venne bruciata e trasformata in NFT da una società di blockchain chiamata Injective Protocol che riprese il tutto e mise il video in rete. All’inizio del video vengono spiegate le ragioni che giustificerebbero quest’azione, ovvero il fatto che, come per *The Currency*, la coesistenza di entrambe le forme dell’opera porterebbe quella fisica a detenere il valore principale, perciò bruciando l’originale la versione NFT diventata l’unica esistente al mondo, trasferendo su sé stessa il valore di quella fisica. Infatti, in seguito alla distruzione della stampa, il valore dell’opera è cresciuto a 382

mila dollari, similmente a come era successo per *Love is in the Bin*, la distruzione non è solo una perdita, ma talvolta aggiunge valore.

In conclusione si può notare come le case d'asta, per mantenere il loro status di importanti istituzioni nel mercato dell'arte, cerchino costantemente di stare al passo anche con il progresso tecnologico che al giorno d'oggi influenza ogni aspetto della nostra vita, anche l'arte, e nonostante siano ancorate nelle loro radici storiche, questo non impedisce loro una certa dinamicità che permette l'attrazione di nuovi clienti, soprattutto delle fasce più giovani tra i collezionisti.

Appendice iconografica

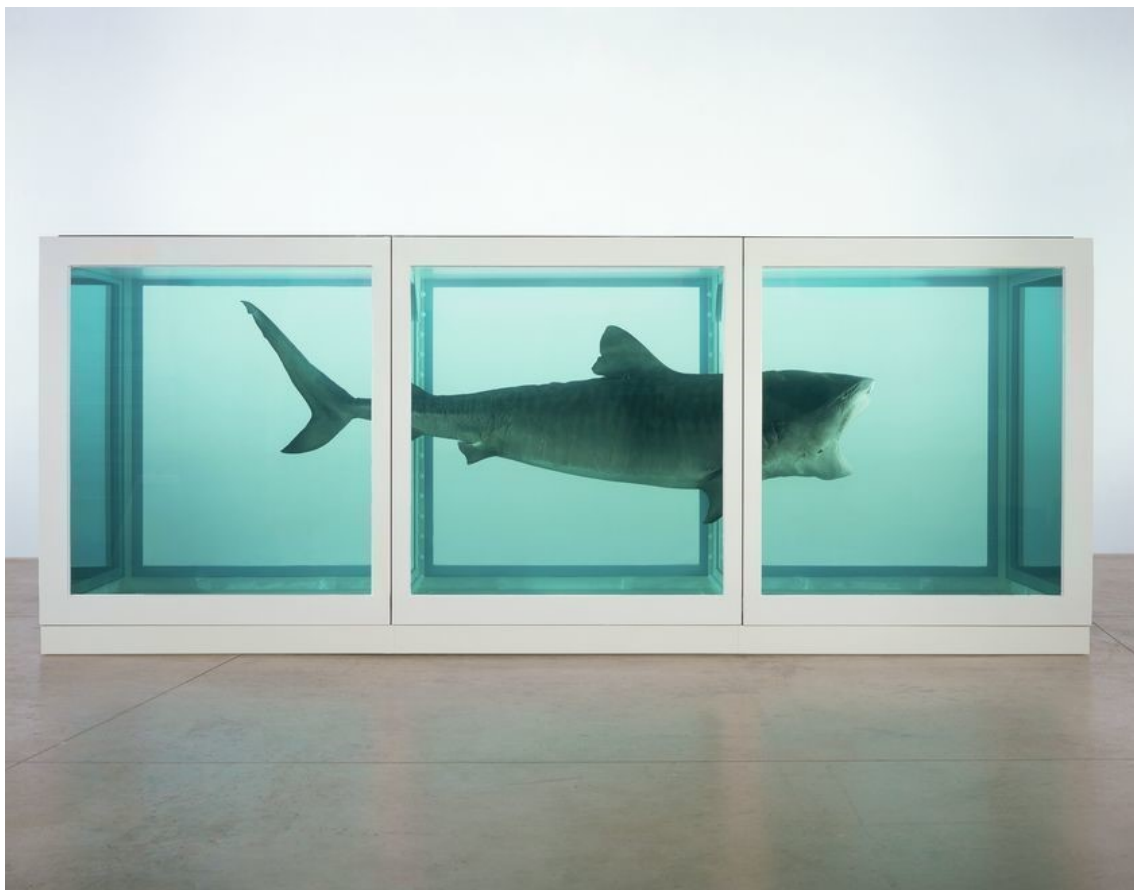


Figura 1

Damien Hirst, *The Physical Impossibility of Death in the Mind of Someone Living*, 1991. Vetro, metallo, formaldeide e squalo tigre, 211 x 518 x 211 cm.

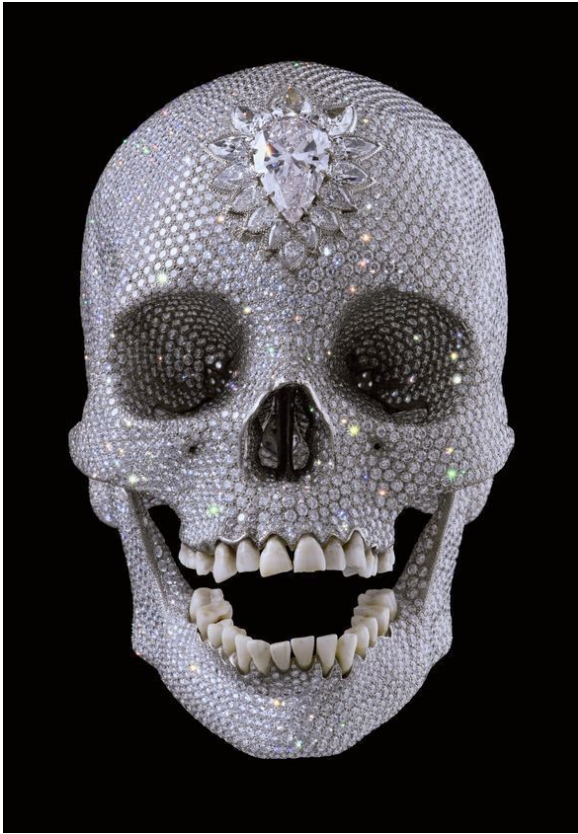


Figura 2

Damien Hirst, *For the Love of God*, 2007. Platino, diamanti, denti umani, 17,1 x 12,7 x 19,1 cm.

Figura 3

Damien Hirst, *The Golden Calf*, 2008. Vetro, oro, acciaio inossidabile placcato oro, silicone, vitello, formaldeide, plinto in marmo di carrara, 215,4 x 320 x 137,2 cm (escluso il plinto).





Figura 4

Damien Hirst, *The Kingdom*, 2008. Vetro, acciaio, squalo, formaldeide, 130,6 x 383,6 x 141,8 cm.



Figura 5

Damien Hirst, *The Incredible Journey*, 2008. Vetro, acciaio, zebra, formaldeide, 208,6 x 322,5 x 108,8 cm.



Figura 6

Damien Hirst, *Pharmacy*, 1992. Installazione, scaffali, vetro, scrivania, confezioni di medicinali, sedia, poggiatesta, libri di medicina, zanzariera elettrica. Dimensioni variabili.



Figura 7

Damien Hirst, *A Thousand Years*, 1990. Vetro, acciaio, silicone, MDF dipinto, zanzariera elettrica, testa di mucca, sangue, mosche, larve, acqua e zucchero, 207,5 x 400 x 215 cm.



Figura 8
Damien Hirst, *Beautiful Mider Intense Cathartic Painting (with Extra Inner Beauty)*, 2008. Vernice lucida su tela, 213,5 x 213,5 cm.

Figura 10
Banksy, *Girl with Balloon*, 2006. Vernice spray e acrilico su tela, 101 x 78 x 18 cm.





Figura 11

Banksy, *Love is in the Bin*, 2018. Vernice spray e acrilico su tela, trita documenti, 142 x 78 x 18 cm.



Figura 12

Banksy, *Flower Thrower*, 2005. Vernice spray su muro, misure non disponibili. Gerusalemme.

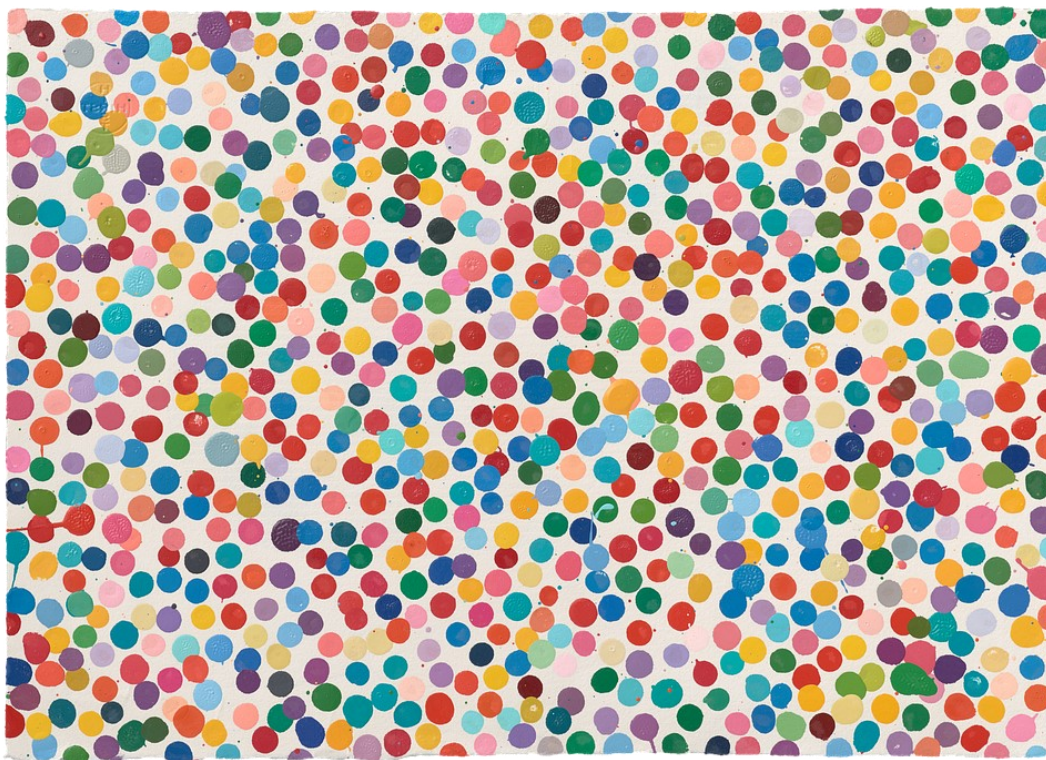


Figura 13

Damien Hirst, *The Currency (Totally Gonna Sell You)*, 2021. Acrilico su carta, 21 x 29.8 cm.

Dal 2022 solo in forma di NFT.

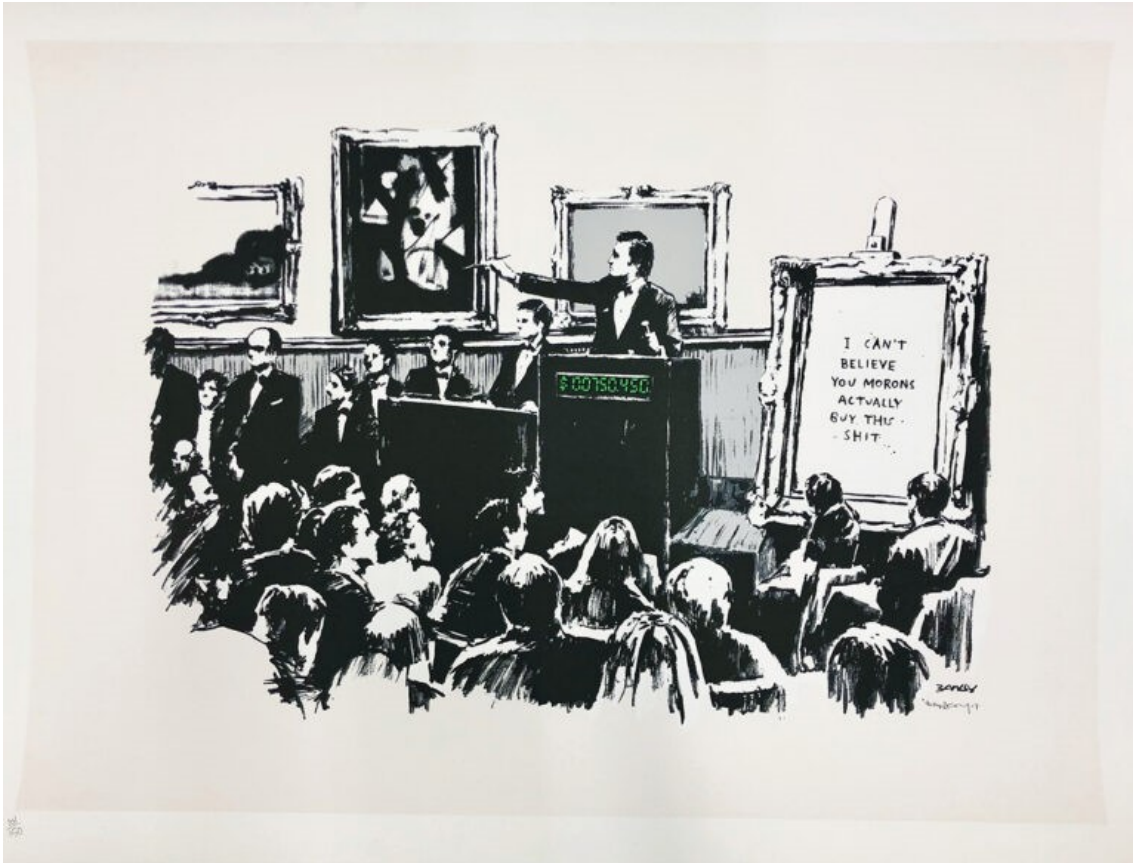


Figura 14

Banksy, *Morons (white)*, 2006-2007. Serigrafia su carta Arches Text Wove, 57,2 x 76,5 cm.

Dal 2021 solo in forma di NFT.

Bibliografia

Oliver Barker in Christian House, *How Sotheby's Transformed the Art Market (With the Help of Damien Hirst)*, 18 aprile 2019 su www.sothebys.com

Arthur Brooks, *Contingent Valuation and the Winner's Curse in Internet Auctions*, in Gianfranco Mossetto, Marilena Vecco (a cura di), *Economics of Art Auctions*, FrancoAngeli, Milano, 2007.

James Brough, *Auction!*, Bobbs-Merrill, Indianapolis, 1963.

Kate Brown, *Damien Hirst Is Still the UK's Richest Artist—With a Net Worth of \$384 Million, According to the Sunday Times's 'Rich List'*, in ‘artnet news’, 18 maggio 2020.

Guido Candela, Antonello E. Scorcu, *Economia delle arti*, Zanichelli, Bologna, 2004.

Alina Cohen, *Auction Houses Attract Collectors with Private Sales for Three Key Reasons*, in ‘Artsy’, 25 maggio 2020.

Manlio Cortelazzo, Paolo Zolli, *Il nuovo Etimologico. DELI, Dizionario etimologico della lingua italiana*, seconda edizione in volume unico a cura di Manlio Cortelazzo e Michele A. Cortelazzo, Zanichelli, Bologna, 1999.

Cristina Criddle, *Banksy art burned, destroyed and sold as token in 'money-making stunt'*, in “BBC News”, 9 marzo 2021.

Ben Davis, Eileen Kinsella, *Here Are 8 Major Questions Still Unanswered About Banksy's Sotheby's Prank*, in “artnet news”, 12 ottobre 2018.

Alex Finnis, *What is Banksy worth? How much his art has sold for as shredded painting Love is in The Bin fetches £18.5m*, 17 ottobre 2021.

Will Gompertz, *Will Gompertz on Banksy's shredded Love is in the Bin*, in “BBC News”, 13 ottobre 2018.

Leslie Hindman, *Adventures at the auction. The ultimate guide to buying and selling at auction in person and online*, Clarkson Potter, New York, 2001.

Damien Hirst, Gordon Burn, *Manuale per giovani artisti*, Postmedia books, Milano, 2004.

Waldemar Januszczak, *Who's afraid of the big bad guy?*, in “The Sunday Times”, 23 ottobre 2005.

Chris Johnston, *Banksy auction stunt leaves art world in shreds*, in “The Guardian”, 6 ottobre 2018.

Eileen Kinsella, *Banksy's Infamous Shredded Painting Is Out of the Bin and Back at Auction—for Nearly Four Times Its Previous Price*, in “artnet news”, 3 settembre 2021.

Paolo Manazza, Luca Zuccala, *Aste, tutti i record del 2021: Christie's e Sotheby's hanno incassato 14,4 miliardi di dollari*, in "Corriere della sera", 10 gennaio 2022.

Melissa Matiddi, *Crypto art: che cos'è e come funziona la nuova tecnologia d'arte*, in "Il Digitale", 29 dicembre 2021.

Jerry Saltz, *Spots & Sharks & Maggots & Money; How Damien Hirst took over the world*, in "The New York Magazine", gennaio 2012.

Jerry Saltz, *Jerry Saltz: Why I hate big money art auction*, in "New York, Vulture", 3 maggio 2012.

Jerry Saltz, Lulu Garcia Navarro, *Banksy Art Shreds Itself*, in "National Public Radio", 7 ottobre 2018.

Tim Schneider, *A Decade After Damien Hirst's Historic 'Beautiful Inside My Head Forever' Auction, Resale Prices Are Looking Ugly*, 12 settembre 2018.

Mario Francesco Simeone, *Il Banksy bruciato sbanca il mercato NFT e moltiplica il valore*, in "Exibart", 15 marzo 2021.

Anita Singh, *Damien Hirst auction expected to fetch £65 million*, in "Telegraph", 29 luglio 2008.

Donald Thompson, *The supermodel and the Brillo box: back stories and peculiar economics from the world of contemporary art*, Palgrave Macmillan, New York, 2014.

Joseph Thomas, *The First Book of Etymology*, E. C. & J. Biddle, 1855.

Donald Thompson, *Lo squalo da 12 milioni di dollari*, Mondadori, Milano, 2017.

Andy Warhol, Patt Hackett, *POPism. The Warhol '60s*, Harper & Row, New York, 1983.

Chiara Zampetti, *Hirst in asta supera Picasso*, in "Il Sole 24 ore", 17 settembre 2008.

Sitografia

<https://artdaily.cc/news/11305/Sotheby-s-To-Sell-Damien-Hirst-Works-From-Pharmacy#.Y2UlyHbMLrc>

(Consultato nell'ottobre 2022)

<https://www.artlife.com/how-does-banksy-stay-anonymous-and-make-money>.

(Consultato nel novembre 2022)

<https://news.artnet.com/market/banksy-sothebys-online-sale-1818168>.

(Consultato nel novembre 2022)

<https://www.britannica.com/biography/Banksy>.

(Consultato nel novembre 2022)

https://www.christies.com/about-us/welcome-to-christies?sc_lang=en#About-Us

(Consultato nel settembre 2022)

<https://www.christies.com/features/Old-Masters-that-changed-the-market-8477-1.aspx>

(Consultato nel settembre 2022)

<https://www.christies.com/features/one-sale-results-2020-10777-3.aspx>.

(Consultato nel novembre 2022)

[https://www.christies.com/privatesales/index/buying-privately.](https://www.christies.com/privatesales/index/buying-privately)

(Consultato nel novembre 2022)

<https://gagosian.com/artists/damien-hirst/>

(Consultato nell'ottobre 2022)

[https://www.ilgiorno.it/milano/cronaca/banksy-1.4455040.](https://www.ilgiorno.it/milano/cronaca/banksy-1.4455040)

(Consultato nel novembre 2022)

[https://www.picturesonwalls.ltd/.](https://www.picturesonwalls.ltd/)

(Consultato nel novembre 2022)

https://www.repubblica.it/cultura/2017/11/16/news/il_salvator_mundi_di_leonardo_venduto_per_400_milioni_di_dollari-181215124/

(Consultato nel settembre 2022)

[https://www.repubblica.it/esteri/2020/09/18/news/banksy_perde_marchio_f_lower_launcher_gb_aziende_proprieta_intellettuale_brevetti_ue-267707631/.](https://www.repubblica.it/esteri/2020/09/18/news/banksy_perde_marchio_f_lower_launcher_gb_aziende_proprieta_intellettuale_brevetti_ue-267707631/)

(Consultato nel novembre 2022)

<https://www.sothebys.com/en/auctions/ecatalogue/2017/contemporary-art-evening-auction-117022/lot.5.html>

(Consultato nell'ottobre 2022)

[https://www.sothebys.com/en/buy/auction/2021/contemporary-art-day-auction-2/girl-with-balloon.](https://www.sothebys.com/en/buy/auction/2021/contemporary-art-day-auction-2/girl-with-balloon)

(Consultato nel novembre 2022)

<https://www.sothebys.com/en/buy-sell/private-sales>.

(Consultato nel novembre 2022)

<https://www.sothebys.com/en/digital-catalogues/natively-digital-a-curved-nft-sale>.

(Consultato nel novembre 2022)

https://www.treccani.it/enciclopedia/la-manipolazione-del-mercato-dirpen_%28Diritto-on-line%29/.

(Consultato nel novembre 2022)

<https://www.voanews.com/a/sothebys-ebay-live-auction-bidding/1957524.html>.

(Consultato nel settembre 2022)

<https://www.vulture.com/2012/05/jerry-saltz-why-i-hate-big-money-art-auctions.html>.

(Consultato nel settembre 2022)