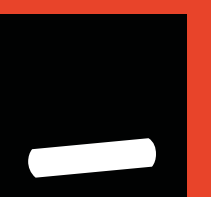


● collezione da Tiffany

guida mercato dell'ARTE

moderna e contemporanea

2026



a cura di

Chiara Lorenzon

contributi di

Giacomo Nicolella Maschietti, Elisa Carollo,
Elisa Minchio e Andrea Savino

**acquista l'edizione cartacea completa
sul bookshop di Collezione da Tiffany!**

[acquista ora!](#)

Sommario

> Introduzione

report 2025

> Il mercato dell'arte 2025: ripresa, polarizzazione e nuove geografie

> Aste e mercato dell'arte in Italia 2025: meno lotti, più valore

> Mercato dell'arte 2026: tra crescita del mid-market, espansione verso il Medio Oriente e cambio generazionale

> Ecosistema dell'arte contemporanea africana e delle diaspore

focus: arte diritto e fisco

> Cultura e fisco: le novità 2025 e gli scenari per il 2026

focus: eccellenze 2025

> Top 5 mostre 2025

> Top 10 gallerie 2025

collezionismo e ricambio generazionale

- > [Il ricambio generazionale nel collezionismo](#)
- > [Collezioni d'arte e passaggio generazionale: prospettive e strategie per il 2026](#)

collezionismo e fotografia

- > [Come la fotografia si fa strada nel mercato dell'arte](#)
- > [L'obiettivo sulla realtà: stato e prospettive del mercato fotografico](#)

case d'asta italiane

case d'asta internazionali

gallerie

fiere d'arte: mappe e agenda

servizi per l'arte

about

La reputazione è oro, la qualità è benzina

Il futuro non è più quello di una volta

Ennio Flaiano

Il 2025 se n'è andato come un treno che parte in ritardo e corre troppo veloce alla fine. All'inizio abbiamo percepito confusione pura. Un mercato lento, collezionisti cauti, tensioni ovunque. L'inflazione, le guerre lontane, tutto ha pesato in maniera proporzionale. Le aste hanno arrancato nel primo semestre: poche opere di qualità, numeri bassi. Tutto sembrava congelato, in attesa di una svolta auspicata ma non all'orizzonte. Il rumore di fondo è stato confusione senza ritmo, senza armonia.

Poi tra fiere stanche e aste che fanno il minimo sindacale è arrivato l'autunno. E il secondo semestre ci ha raccontato un'altra storia. Le aste della collezione Karpidas di ottobre a Londra hanno chiuso per 136 milioni

di dollari, un numero che ha parlato chiaro: la fiducia stava tornando. Il segnale che la stagione avrebbe potuto cambiare volto, che il mercato non si era fermato completamente, che sotto la superficie qualcosa continuava a battere. E così è stato. Lotti sopra i 10 milioni hanno cominciato a volare via come pane caldo appena sfornato. Sotheby's ha chiuso l'anno con 5,7 miliardi di ricavi da aste, un incremento del 26%, trascinata dalla collezione Lauder, venduta per 527,5 milioni di dollari, e in cima a tutto, un Gustav Klimt da 236,4 milioni, diventato l'opera più costosa mai venduta dalla casa. Christie's si è proiettata a 6,2 miliardi (+7%), Phillips a 927 milioni (+10%). Dopo un 2024 segnato da una contrazione del 25%, il rimbalzo è stato netto, evidente, vigoroso.

La fascia high-end si è mossa come un cuore che riprende a battere dopo un arresto. La qualità conta. Sempre. I grandi nomi brillano. I collezionisti nuovi osano. Non tutto è sparito, solo quello che non vale.

Le fiere anche loro hanno contribuito

alla scossa. Prima Art Basel Paris poi Art Basel Miami, eventi in cui le opere più forti hanno trovato collezionisti pronti a competere, a lottare per aggiudicarcele. Il mercato di fatto non dorme mai, seleziona. La reputazione è oro, la qualità è benzina. Chi sa guardare vede che i soldi continuano a seguire chi sa fare arte vera, chi ha percorso, storia e sostanza.

Ma non tutto è rose e champagne. L'overbooking di aste e fiere su scala globale pesa oggi più che mai come un macigno. Troppe date, troppe sovrapposizioni. Gli emergenti faticano. Il calendario generale è una giungla. Il rumore diluisce attenzione e capitale. Ci sono troppe opportunità, e questa abbondanza diventa a volte una trappola: scegliere bene è un dovere, non un lusso.

La digitalizzazione ha ormai cambiato tutto. L'80% delle aste si chiude online, e chi non è connesso e ben posizionato resta fuori dal gioco. La tecnologia comanda. Comoda, veloce, spietata. Eppure, quando si parla di arte digitale in senso stretto, il mercato rimane piccolo, quasi un sogno sospeso. La

fiera Zero10, organizzata fuori da Art Basel Miami, ha creato entusiasmo, ma non è che un miraggio: resta una nicchia curiosa ma poco significativa sul totale del mercato globale.

Guardando alla geografia delle vendite, il mondo che conta è sempre negli Stati Uniti. Poi Regno Unito, infine Europa storica. Altri mercati ballano da soli. Ricchezza distribuita male. Opportunità infinite, scelte obbligate.

Il 2025 si è chiuso con più segnali positivi di quanto fosse prevedibile a gennaio. Non è magia, è ricalibrazione. Il mercato sta maturando. I collezionisti più esperti rallentano, ponderano, scelgono con attenzione. Non c'è fretta, non c'è impulso, solo una riflessione più lucida sul valore reale di ciò che si compra e si vende. Questo che abbiamo appena inaugurato sarà forse un anno di transizione: niente eccessi, attenzione alta. Chi osserva con cura, chi sa leggere i segnali, potrà capire cosa conta davvero.

Il 2026 si è aperto senza certezze ma con prospettive interessanti. Il rumore è definitivamente calato, il

mercato probabilmente si esibirà meno frenetico, più maturo. In queste dinamiche il tempo torna ad avere valore: la ricerca, la pazienza, la solidità dei percorsi artistici conteranno di nuovo. Chi saprà guardare con occhi attenti scoprirà molto, perché le opportunità ci sono, ma bisogna saperle scegliere.

Sul fronte istituzionale, eventi di grande richiamo offriranno spunti per capire lo stato dell'arte globale. La 61^a Biennale di Venezia, In Minor Keys, dal 9 maggio al 22 novembre 2026, e la 82^a Biennale del Whitney Museum, dall'8 marzo, saranno momenti per misurare il polso del contemporaneo. Mostre italiane di grande rilievo, come Mona Hatoum alla Fondazione Prada e Mark Rothko a Palazzo Strozzi a Firenze, confermano quanto la cultura visiva continui a costruire valore e guidare il mercato.

In sintesi, il 2025 ha lasciato il segno. Tra confusione e vitalità, tra euforia e realtà. La qualità alla fine paga. Sempre.

Chi sa osservare, chi sa leggere le sfumature, sa già cosa conta davvero.

Per tutti gli appassionati, noi di Collezione da Tiffany saremo sempre qui a raccontarvi tutte le evoluzioni del mercato, con passione, anche nel 2026.

Buona lettura!



[torna al sommario](#)

report 2025



Il mercato dell'arte nel 2025: ripresa, polarizzazione e nuove geografie

Tra il rimbalzo delle aste (+17% Sotheby's) e la crisi del mercato primario, il 2025 segna una ripresa polarizzata, trainata da luxury e nuove geografie

Dopo un avvio lento, costellato soprattutto nella stagione estiva da una serie di chiusure di alto profilo tra gallerie mid-tier e realtà storiche, **nella sua seconda metà il 2025 ha raggiunto un punto di flessione significativo, che ha messo in evidenza alcuni cambiamenti sistemici in atto.**

La narrazione si è spostata gradualmente dalla crisi alla ricalibrazione, per poi trovare in autunno una **rinnovata spinta, seguendo una traiettoria che riflette tanto i mercati globali quanto il ciclo ricorrente del mercato dell'arte, da sempre oscillante tra euforia e correzione.**

Il mondo dell'arte si appresta a **chiudere quest'anno con un diffuso atteggiamento da non ci possiamo lamentare**. Guardando al 2026, le ragioni per l'ottimismo sono aumentate, ma restano aperte domande strutturali su scala, sostenibilità e direzione futura.

Il rimbalzo del mercato secondario

Dopo un 2024 difficile, segnato da una contrazione del 25% del mercato delle aste, **il 2025 ha visto un rimbalzo netto, soprattutto a partire dal secondo semestre**. Sotheby's ha in proiezione circa 7 miliardi di dollari in vendite consolidate per il 2025 (**+17%** rispetto all'anno precedente), **Christie's** circa 6,2 miliardi (**+7%**) e Phillips 927 milioni di dollari (**+10%**).

La svolta è arrivata dopo l'estate. Le **aste Karpidas** di ottobre a Londra, per un totale di **136 milioni di dollari**, hanno segnalato un **ritorno della fiducia**, aprendo la strada a una solida stagione autunnale. **Sotheby's ha chiuso l'anno con 5,7 miliardi di dollari di ricavi da aste (+26%),**

trainata dalla **collezione Lauder** da 527,5 milioni, guidata dal **Gustav Klimt da 236,4 milioni**, diventato l'opera più costosa mai venduta dalla casa d'aste.

Nel complesso, **Old Masters, Impressionisti, Moderni, Post-War e Contemporaneo** hanno totalizzato, fra le tre principali case d'asta, **4,56 miliardi di dollari nel 2025 (+11%)**, pur restando il 42% sotto il picco del 2022.

Il mercato si conferma però sempre **più fortemente polarizzato**: la **fascia alta ha recuperato slancio**, con le opere sopra i 10 milioni di dollari in crescita del 19,4%, a 1,48 miliardi, mentre **il contemporaneo giovane ha continuato la sua correzione**.

Secondo ArtTactic, **il segmento Young Contemporary è sceso del 39,1%**, mentre il Contemporaneo nel complesso ha registrato un calo del 14,4%. In controtendenza, **Old Masters, Impressionismo e Moderno sono cresciuti del 42,3%**, con top lot come il Canaletto da 39 milioni, il Rembrandt da 16,5 milioni e il Pieter Brueghel II da 12,8 milioni.

È fondamentale chiarire che la ripresa del mercato secondario nel

2025 è dipesa in larga misura dalla forte concentrazione sui trophy works e sulle grandi collezioni single-owner che le case d'asta sono riuscite ad assicurarsi nella seconda metà dell'anno. Secondo ArtTactic, **le principali collezioni immesse sul mercato nel secondo semestre** - tra cui Lauder, Pritzker e Karpidas - **hanno generato complessivamente 884,9 milioni di dollari, pari a circa il 33% di tutte le vendite all'asta del periodo.** La collezione Lauder, da sola, ha totalizzato 527,5 milioni di dollari, guidata dal Klimt da 236,4 milioni, uno dei prezzi più alti mai raggiunti per un'opera d'arte. A questa si aggiungono i 136 milioni delle vendite Karpidas a Londra e altre grandi raccolte museali e private che hanno dominato le evening sales autunnali, come la collezione di Patricia G. Ross Weis da Christie's, culminata con il Mark Rothko *No. 31 (Yellow Stripe)* da 62,1 milioni di dollari. In assenza di questo afflusso di opere eccezionali - per qualità, provenienza e rarità - la ripresa del 2025 sarebbe apparsa molto più fragile.

Il mercato primario: fragilità strutturale e polarizzazione

Se il mercato secondario ha mostrato una chiara capacità di recupero, **il 2025 ha invece messo a nudo la fragilità strutturale del mercato primario.** L'anno è stato segnato da una serie di chiusure emblematiche, che hanno riaperto il dibattito sulla sostenibilità del modello galleria in un contesto di costi operativi crescenti, calendario fieristico incessante e collezionismo sempre più selettivo. **La chiusura di spazi storici e di realtà che avevano definito il successo del modello post-2000 ha evidenziato quanto il margine di errore si sia drasticamente ridotto dopo la fine dell'euforia post-pandemica.**

Nel mercato primario, la polarizzazione osservata nelle aste si è riflessa con altrettanta chiarezza. Da un lato, **gli artisti storicizzati e quelli con forte sostegno istituzionale hanno continuato a collocare opere in fiera e in galleria,** spesso a prezzi elevati ma sostenuti da una domanda consapevole. Dall'altro, **il cosiddetto mid-tier** - la fascia tra le alte cinque

cifre e le basse sei - **si è rivelato il segmento più fragile:** domanda discontinua, maggiore avversione al rischio e collezionisti sempre meno disposti a impegnarsi senza una chiara traiettoria museale o curatoriale.

Al contrario, **la fascia bassa del mercato primario ha mantenuto una sorprendente vitalità.** Le opere sotto i 20.000 dollari - **e in particolare nel range 5.000-10.000** - continuano a rappresentare il vero **punto di ingresso per i nuovi collezionisti, soprattutto più giovani, permettendo la partecipazione senza esposizioni finanziarie eccessive.** I dati Art Basel & UBS, insieme alle analisi di Artnet e Artprice, convergono nel mostrare una crescita del numero di transazioni sotto i 10.000 dollari, anche in un contesto di contrazione del valore complessivo.

Le fiere restano uno strumento essenziale, ma sempre più rischioso, per le gallerie. Secondo il report Art Basel & UBS, il 31% dei dealer indica le fiere come principale fonte di nuovi contatti, seguite dalle visite

in galleria (23%) e dalle referenze dirette (16%). Allo stesso tempo, una singola settimana negativa può compromettere l'intero anno finanziario di una galleria, soprattutto per quelle più giovani o sperimentali. **Se i report fieristici restano l'unico indicatore pubblico** - seppur discutibile - dell'andamento del primario, **nel 2025 hanno mostrato un miglioramento a partire dall'autunno**, culminato ad Art Basel Miami Beach, dove la fiducia è tornata visibile, con vendite distribuite su più fasce di prezzo.

In risposta, **molte gallerie hanno adottato strategie più difensive e relazionali**: riduzione delle sedi secondarie, maggiore attenzione alla coltivazione delle comunità locali, collaborazioni tra gallerie, booth condivisi e formati alternativi alle fiere tradizionali.

Vendite online e nuovi collezionisti, mentre l'arte digitale passa da nicchia a normalizzazione

Parallelamente, **il 2025 ha confermato come il digitale e la presenza sempre**

più pervasiva della tecnologia siano ormai componenti strutturali sia del mercato sia della produzione artistica contemporanea. Christie's ha venduto online l'81% dei lotti, mentre Phillips ha raggiunto circa il 70%.

L'online non è più solo un canale per opere a basso valore, ma uno strumento centrale per intercettare nuovi collezionisti, in particolare Millennials e Gen Z, che rappresentano una quota crescente dei first-time buyers. Secondo l'Art Basel & UBS Survey 2025, le donne collezioniste hanno aumentato la loro incidenza, spendendo in media più degli uomini e mostrando una forte propensione per opere digitali ed emergenti.

Sul fronte dell'arte digitale, il 2025 ha segnato il passaggio definitivo dall'eccezione alla normalizzazione. Dopo l'euforia e il crollo della fase NFT, **il digitale è rientrato nel mercato e nelle istituzioni in una forma più matura.** Il segnale più chiaro è arrivato dalla nuova sezione Zero 10 ad Art Basel Miami Beach, collocata all'ingresso principale della

fiera: 10.000 piedi quadrati dedicati, forte affluenza fin dalle prime ore VIP e vendite diffuse nella fascia a quattro e cinque cifre. L'installazione performativa *Regular Animals* di Beeple ha funzionato da catalizzatore, attirando sia insider del mondo dell'arte sia collezionisti tech di lungo corso. Secondo il report Art Basel & UBS, l'arte digitale è oggi la terza categoria per spesa nel fine art, con il 51% degli HNW^I* attivi nel segmento e la Gen Z come gruppo più coinvolto.

Luxury come motore di crescita

Accanto al fine art, luxury e design si sono ormai affermati come motori essenziali di crescita e come leve strategiche per l'acquisizione di nuovi collezionisti, spingendo le principali case d'asta a ripensare profondamente il proprio posizionamento.

Nel 2025 il segmento luxury ha raggiunto, per Sotheby's, un record di 2,7 miliardi di dollari (+22%), superando i 2 miliardi per il quarto

* **HNWI è l'acronimo per High Net Worth Individual, ovvero Individuo ad alto patrimonio netto [NdR].**

anno consecutivo, **mentre Christie's ha totalizzato 795 milioni (+17%),** con l'automotive - attraverso Gooding Christie's - a 234 milioni (+14%), il miglior risultato di sempre. **Phillips, dal canto suo, ha segnato il miglior anno nella storia del dipartimento Watches,** con oltre 290 milioni di dollari, e ha iniziato a sperimentare nuovi territori, introducendo per la prima volta oggetti di storia naturale nelle vendite di arte moderna e contemporanea: una strategia che ha portato al successo di *Cera*, un giovane Triceratops venduto per oltre 5 milioni di dollari. **Anche Sotheby's ha confermato l'attrattiva di questi collectibles non convenzionali, con il Ceratosaurus giovanile aggiudicato a 30,5 milioni** - oltre sette volte la stima minima - segnale di una domanda sempre più trasversale e orientata all'esperienza e alla nostalgia economy.

Crucialmente, **il luxury si sta rivelando anche il canale più efficace per espandere il mercato e intercettare nuovi e giovani buyer:** per Christie's ha rappresentato il 38% dei nuovi partecipanti nel 2025, superando persino il segmento 20th e

21st Century (33%).

Sotheby's è però quella che, più di tutte, sta capitalizzando su queste dinamiche, adottando una strategia di branding che la colloca sempre più a metà strada tra museo, luxury retailer e piattaforma culturale globale. Come reso evidente dall'acquisizione del Breuer Building - spazio storicamente associato alle grandi istituzioni museali - e dalla messa in scena della mostra *Icons* come sorta di greatest hits delle opere già passate in asta, Sotheby's rafforza l'ambizione di imporsi come landmark culturale permanente. L'introduzione di un gift shop - che spazia dal catalogo monografico del Breuer, pubblicato con Phaidon, a migliaia di tote bag e T-shirt in edizione limitata legate a opere iconiche - estende ulteriormente questa logica, moltiplicando i punti di contatto del brand e accumulando capitale simbolico in un'economia sempre più guidata da esperienze e identità lifestyle.

Un'offerta più ampia nel luxury e negli altri collectibles funziona sempre più come porta d'ingresso

al collezionismo, ampliando la base geografica e generazionale del mercato e contribuendo a ridefinire le dinamiche di accesso, fidelizzazione e partecipazione.

Il Golfo: nuova geografia del mercato

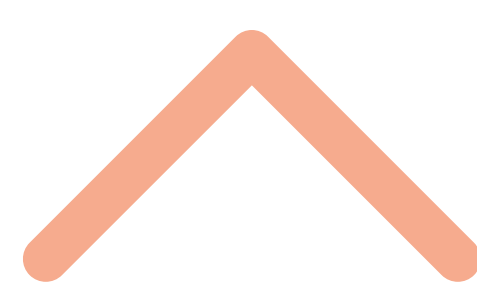
Il 2025 ha segnato anche la piena integrazione del Golfo nel sistema globale dell'arte. Sotheby's ha inaugurato le sue prime vendite in Arabia Saudita e ad Abu Dhabi, culminate nella Collectors' Week di Abu Dhabi con circa 133 milioni di dollari di fatturato, mentre Christie's ha rafforzato la propria presenza nella regione in vista dell'apertura della sua prima sede d'asta saudita. Sul piano fieristico, l'annuncio di Art Basel Qatar, al debutto a Doha nel 2026, e l'ingresso di Frieze ad Abu Dhabi sanciscono un cambio di scala: il Golfo non è più un mercato satellite, ma un nodo centrale nel calendario globale.

Questa espansione, sostenuta da forti investimenti statali e da una crescente base di collezionisti locali, solleva tuttavia interrogativi sul

modello adottato, spesso guidato da grandi consulenze internazionali. In parallelo, emergono approcci differenziati, come quello del Qatar, che ha investito in modo strutturale in collezioni, istituzioni e pubblico locale, puntando su una crescita culturale di lungo periodo più che su una semplice importazione di format occidentali.

Un mercato in ripresa, ma trasformato

Nel complesso, **il 2025 restituisce l'immagine di un mercato in ripresa ma profondamente trasformato: più polarizzato, più globale, sempre più intrecciato con il luxury, il digitale e le nuove geografie del capitale.** La vera incognita per il 2026 non è tanto se il mercato continuerà a crescere, quanto se il sistema dell'arte saprà adattarsi a queste nuove dinamiche senza perdere coerenza, autonomia e capacità di costruire valore culturale nel lungo periodo.



[torna al sommario](#)

Aste e mercato dell'arte in Italia 2025: meno lotti, più valore

Un anno selettivo per le aste italiane di moderno e contemporaneo, con il secondo semestre decisivo e il ritorno dei grandi maestri

Il 2025 si è chiuso come un anno complesso e disomogeneo per il mercato dell'arte globale. Dopo un primo semestre rallentato, la seconda metà dell'anno ha segnato una decisa inversione di tendenza. Le principali case d'asta internazionali hanno registrato vendite in crescita rispetto al 2024: Sotheby's ha chiuso con un fatturato globale di 7 miliardi di dollari (+17%), Christie's con 6,2 miliardi di dollari (+6%), mentre Phillips ha consolidato la propria posizione sui segmenti del moderno e del contemporaneo.

Il numero di opere battute di fascia alta è aumentato nella seconda parte dell'anno: solo nei cinque mesi finali 2025 sono state vendute oltre 40 opere

con aggiudicazioni superiori a 10 milioni di dollari, rispetto alle 17 dei primi cinque mesi, mentre collezioni prestigiose come quelle Karpidas e Lauder hanno totalizzato decine di milioni ciascuna, con percentuali di venduto vicine al 100%. La centralità delle grandi piazze internazionali si conferma: New York resta il cuore delle aggiudicazioni record, affiancata da Londra e Parigi, con una forte concentrazione sui blue chip del Novecento.

In questo contesto, segnato da una ripresa selettiva e orientata alla qualità, anche il mercato italiano ha mostrato una buona capacità di tenuta. Questa analisi si basa sui dati di 15 delle più importanti case d'asta italiane, e mostra come il settore abbia beneficiato dello slancio emerso nella seconda metà dell'anno.

**I numeri del mercato italiano:
contrazione dell'offerta, crescita del
valore**

Nel 2025 il fatturato complessivo delle aste italiane di arte moderna e

contemporanea supera i 108 milioni di euro, in crescita rispetto ai 98 milioni circa dell'anno precedente. Il dato assume particolare rilevanza se letto insieme alla riduzione dell'offerta: i lotti proposti calano del 9% e quelli venduti del 8%, mentre la percentuale di venduto sale al 71%.

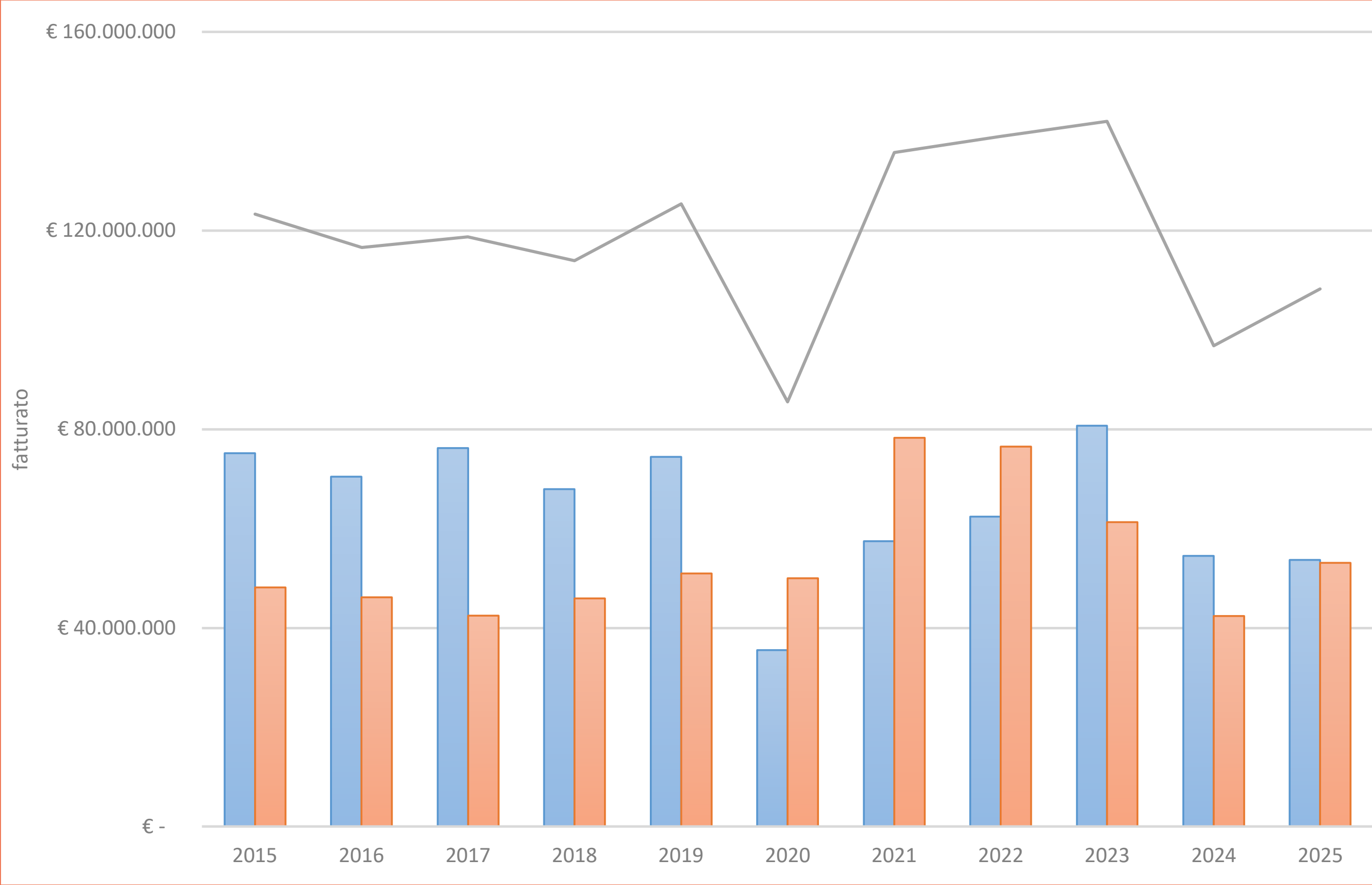
Il segnale più significativo arriva però dall'aumento del valore medio di aggiudicazione, che cresce di oltre il 20% su base annua. È un indicatore che racconta un mercato più selettivo e meno dispersivo, nel quale la domanda si concentra su opere di maggiore qualità, rarità e solidità storico-critica. Una dinamica confermata da **Claudia Dwek**, Chairman di Sotheby's Europe:

«L'arte italiana continua ad interessare i collezionisti di tutto il mondo, per la sua intrinseca qualità ed eccellenza. Nelle nostre vendite internazionali di quest'anno, le opere dei principali artisti italiani del XX e XXI secolo hanno incontrato il favore dei collezionisti - anche di nuova generazione - attratti dalla loro qualità, chiarezza concettuale e atemporalità.»

Un anno a due velocità: il secondo semestre come punto di svolta

Come già osservato a livello globale, anche in Italia il 2025 si divide nettamente in due fasi. Il primo semestre appare improntato alla cautela, con una domanda più orientata verso fasce di prezzo medio-basse e una minore propensione al rischio. Il secondo semestre, invece, segna un cambio di passo: con meno lotti offerti, il mercato riesce a esprimere valori medi più elevati e una maggiore competitività sulle opere di qualità. Questa evoluzione viene letta da **Kimiko Bossi**, Senior Director di Finarte, come il risultato di un progressivo consolidamento:

«Il 2025 per Finarte è stato un anno di consolidamento, in cui la casa d'aste ha saputo mantenere una traiettoria di crescita nonostante un mercato complessivamente prudente, soprattutto nei primi mesi. L'attenzione del pubblico si è concentrata su opere caratterizzate da qualità, rarità e storia collezionistica.»



L'andamento del mercato italiano delle aste di arte moderna e contemporanea dal 2015 al 2025.
Fonte: Collezione da Tiffany

I top lot e il ritorno dei valori consolidati

La classifica dei top lot del 2025 conferma senza ambiguità la centralità dell'arte moderna storicizzata. A dominare è Amedeo Modigliani con il Portrait de Beatrice Hastings del 1915, aggiudicato da Il Ponte per 2,816 milioni di euro, record assoluto per l'artista in Italia. Seguono

Lucio Fontana, Giorgio de Chirico – presente con più opere in classifica – Alberto Burri, Piero Manzoni e Max Ernst.

Si tratta di artisti pienamente canonizzati, con mercati solidi e una domanda internazionale costante. Giorgio de Chirico emerge come uno dei protagonisti assoluti dell'anno, presente con più opere tra le migliori aggiudicazioni. Un dato che trova riscontro anche nelle osservazioni di **Natalia Bukowska**, Direttrice di Bertolami Fine Art:

«Giorgio de Chirico si conferma un intramontabile mattatore di mercato: nella nostra classifica delle dieci migliori aggiudicazioni dell'anno la seconda, la terza e la quinta posizione spettano a opere che portano la sua firma. Sono in generale andati molto bene i Maestri del '900 storico percepiti come un investimento sicuro.»

La top 10 delle aggiudicazioni del 2024

Top 10 delle aggiudicazioni nelle aste italiane di arte moderna e contemporanea del 2024 - *Diritti inclusi					
	ARTISTA		VALORE AGGIUDICAZIONE		CAVITA
	AUTORE	TITOLO	ANNO	AGGIUDICAZIONE	CASA D'ASTA
1	Amedeo Modigliani	Portrait de Beatrice Hastings	1915	€2.816.000	Il Ponte
2	Lucio Fontana	Concetto spaziale, Attese	1968	€1.567.500	Sotheby's Italia
3	Giorgio De Chirico	Gladiatori	1928	€722.250	Farsetti
4	Salvo	Primavera	1998	€662.500	Boetto
5	Giorgio De Chirico	I bagni misteriosi	1935	€467.750	Finarte
6	Alberto Burri	Cellotex	1982	€450.000	Meeting Art
7	Giorgio De Chirico	Gli Archeologi (Manichini seduti)	1962	€428.400	Capitolium Art
8	Giorgio De Chirico	Nudo	1930	€305.500	Blindarte
9	Piero Manzoni	Tenderly	1950 ca.	€274.100	Cambi
10	Fernando Botero	Ritratto	1966	€174.400	Pandolfini

La top 10 delle aggiudicazioni nelle aste italiane di arte moderna e contemporanea del 2024 - ***Diritti inclusi**

Le strategie delle case d'asta: ricerca, qualità e apertura internazionale

Dalle dichiarazioni degli operatori emerge un quadro sostanzialmente convergente. **Freddy Battino**, Direttore del Dipartimento Arte moderna e contemporanea de Il Ponte insiste sull'importanza di un approccio fondato su ricerca storico-artistica, dialogo con archivi e curatela rigorosa dei cataloghi. In un mercato più selettivo, la costruzione di contesto e conoscenza diventa uno strumento essenziale per orientare il collezionista.

In questo scenario di apertura, **Wannenes** ha scelto di focalizzarsi strategicamente sul recupero di nuclei storici inediti. Il Dipartimento ha recentemente concentrato i propri sforzi su raccolte di artisti del Novecento storicizzato italiano provenienti da collezioni private rimaste fino ad oggi fuori dal mercato. Questa attenzione al patrimonio “nascosto” si affianca a una decisa spinta verso le novità internazionali, un segmento ancora meno esplorato in Italia ma che sta riscuotendo un crescente interesse da parte

degli acquirenti esteri. La visione di Wannenes mira a un equilibrio tra il respiro globale e la solidità dell'arte italiana, partendo dal presupposto che spesso sia proprio l'opera internazionale a fare da “ponte”, avvicinando il collezionista straniero ai grandi maestri del nostro Novecento.

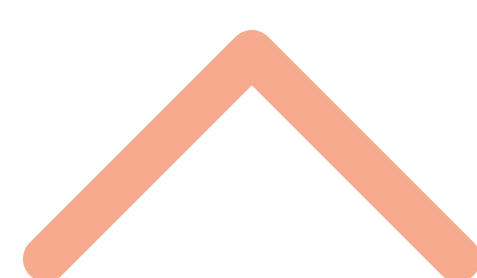
Altre case d'asta, come **Capitolium Art**, mettono in evidenza il ruolo della riscoperta e del ritrovamento di opere considerate perdute, capaci di generare un forte coinvolgimento emotivo oltre che economico. **Cambi e Meeting Art** sottolineano invece la solidità di modelli basati su un'offerta ampia e diversificata. Significativa, in questo senso, la riflessione di **Gherardo Rusconi**, Amministratore di Capitolium Art, sulla resilienza del settore:

«L'impressione è che la rappresentazione mediatica di un costante stato di emergenza non spaventi più di tanto i collezionisti. Va però da sé che i beni rifugio siano premiati: la nicchia dei collezionisti con ampia possibilità di acquisto

preferisce comprare piuttosto che vendere.➤

Considerazioni finali

Il 2025 non è stato un anno di espansione indiscriminata, ma di assestamento e selezione. Il mercato italiano delle aste di arte moderna e contemporanea ha mostrato una buona capacità di tenuta, premiando la qualità, la competenza e la credibilità dell'offerta. Guardando al 2026, le aspettative sono improntate a un cauto ottimismo: meno quantità, maggiore attenzione curatoriale e una domanda sempre più orientata verso opere capaci di coniugare valore culturale e solidità di mercato.



[torna al sommario](#)

Mercato dell'arte 2026: tra crescita del mid-market, espansione verso il Medio Oriente e cambio generazionale

Il mercato internazionale dell'arte si avvia verso il 2026 in un clima di **profonda trasformazione**, segnato da effetti derivati dall'instabilità economica degli ultimi anni, dall'evoluzione tecnologica, dal mutamento generazionale dei collezionisti e da una crescente internazionalizzazione degli scambi culturali e capitali. In questo contesto, la dinamica del mercato non è semplicemente un riflesso delle transazioni economiche, ma una narrazione complessa sulle pratiche di fruizione, investimento e relazione tra arte e società.

Una fase di transizione: il mercato dopo la scossa del 2025

Il 2025 si è chiuso con segnali contrastanti: le grandi aste

internazionali hanno registrato un ritorno di slancio, con vendite complessive ai principali battitori (Sotheby's e Christie's) pari a circa **13,2 miliardi di dollari**, in crescita rispetto al 2024, segnando una sorta di ripresa dopo un biennio di contrazione del valore complessivo delle vendite globali.

Secondo un articolo di Artnet, dopo

**se vuoi continuare a leggere l'articolo,
acquista l'edizione cartacea completa
sul bookshop di Collezione da Tiffany!**

[acquista ora!](#)



[torna al sommario](#)

Ecosistema dell'arte contemporanea africana e delle diaspore

Intervista a Bina Genovese e Neri Torcello

Il 5 e 6 di Maggio 2026 Venezia ospiterà la quinta edizione dell'African Art in Venice Forum, piattaforma indipendente di dialogo dedicata alle pratiche artistiche contemporanee africane e della diaspora. Promosso da African Art Dialogues, il Forum riunisce curatori, artisti, istituzioni, collezionisti e operatori del settore per riflettere sulle trasformazioni dell'ecosistema artistico internazionale. L'edizione di quest'anno si svolge con il sostegno di due Lead Sponsors, Smithsonian National Museum of African Art (NMAfA) e Strauss & Co, a testimonianza di una crescente convergenza tra istituzioni museali, piattaforme indipendenti e attori del mercato nel contribuire alla costruzione di un discorso sempre più articolato e transnazionale attorno all'arte contemporanea africana.

Intervista a Bina Genovese - Managing director di Strauss & Co - e a Neri Torcello - membro del consiglio per AAFV.

Partiamo dal contesto globale: come si colloca oggi il mercato dell'arte contemporanea africana rispetto ai grandi hub internazionali? È un mercato ormai strutturato o resta un segmento ancora percepito come periferico?

Bina Genovese: Il mercato dell'arte contemporanea africana è uno dei segmenti in più rapida crescita. Secondo l'Artnet Price Database, le vendite all'asta di opere di artisti africani hanno totalizzato 70,5 milioni di dollari a livello globale nel 2025, con un aumento del 43% rispetto al 2024, posizionandolo come un segmento dinamico in un mercato in fase di raffreddamento.

È importante considerare il mercato dell'arte contemporanea africana in unità più piccole, non come una massa continentale. Città come Accra, Addis Abeba, Il Cairo, Città del Capo, Dakar, Johannesburg, Kinshasa,

Lagos, Marrakech e Tunisi sono centri vibranti per artisti e mercati di acquisizione. Possono essere piccoli in termini di valore monetario, ma rimangono luoghi in cui si avviano carriere importanti.

Allo stesso tempo, città come New York, Londra e Parigi hanno storicamente svolto un ruolo significativo nella definizione del mercato dell'arte africana e continuano a farlo attraverso fiere e aste internazionali e sul continente, attirando costantemente nuovi acquirenti.

Neri Torcello: Più che parlare di periferia o centro, credo sia più corretto osservare come si stia ridefinendo la geografia stessa del sistema dell'arte. Le dinamiche non sono più unidirezionali. Oggi assistiamo a una pluralità di nodi culturali interconnessi che producono valore in modo reciproco.

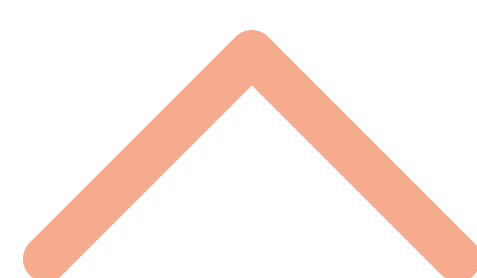
Ciò che conta realmente è se le infrastrutture - gallerie, case d'asta, istituzioni e piattaforme indipendenti

- siano in grado di sostenere dialogo e continuità nel lungo periodo. In questo senso, la questione non riguarda tanto la percezione di perifericità, quanto la capacità di integrazione strutturale all'interno di un ecosistema globale sempre più reticolare e transnazionale.

Negli ultimi anni la presenza di artisti africani in musei, fiere e aste è aumentata sensibilmente. Questa visibilità si è tradotta anche in un reale consolidamento di mercato o

**se vuoi continuare a leggere l'articolo,
acquista l'edizione cartacea completa
sul bookshop di Collezione da Tiffany!**

[acquista ora!](#)



[torna al sommario](#)

F**OCUS**

**arte, diritto
e fisco**

Cultura e fisco: le novità 2025 e gli scenari per il 2026

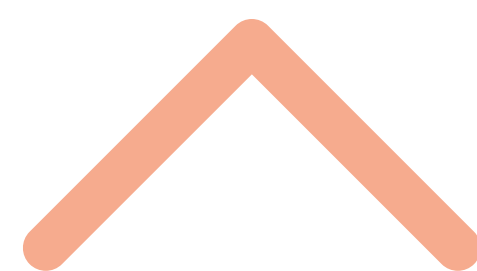
L'anno appena concluso è stato sicuramente molto importante per gli operatori culturali in quanto ha visto finalmente la luce la battaglia per la **riduzione dell'aliquota IVA** applicabile alla compravendita di opere d'arte.

Con l'introduzione dell'**articolo 9 del DL 95/2025**, l'**aliquota IVA** è stata fissata al **5%** per le **cessioni di oggetti d'arte, d'antiquariato e da collezione** e per le **importazioni degli stessi beni** da chiunque effettuate.

La finalità del legislatore è stata quella di collocare l'Italia in una posizione di vantaggio competitivo rispetto ai principali competitor europei dove l'aliquota risulta essere oggi più

**se vuoi continuare a leggere l'articolo,
acquista l'edizione cartacea completa
sul bookshop di Collezione da Tiffany!**

[acquista ora!](#)



[torna al sommario](#)

F**OCUS**

eccellenze
2025

In questo volume presentiamo una nuova sezione dedicata alle eccellenze dell'anno: le **Migliori Mostre del 2025** e le **Migliori Gallerie del 2025**.

Le liste dei candidati sono state selezionate dalla redazione, mentre la scelta dei vincitori è affidata a una **giuria di qualità**, composta da Nicolas Ballario, Roberta Olcese, Andrea Fustinoni, Giacomo Nicolella Maschietti, Gino Fienga, Attilio Meoli, Elisa Carollo e Valentina Casacchia.

Come tutte le liste, anche queste rappresentano una **selezione parziale**, non esaustiva né definitiva. Non hanno la pretesa di includere tutto ciò che l'anno ha offerto, ma desiderano servire come **mappa**, come **radar**, per aiutare appassionati e collezionisti a orientarsi tra coloro che – secondo la nostra redazione e i nostri giurati – si sono distinti per **qualità delle proposte, innovazione e idee** nel corso dell'anno appena concluso.

Il contributo della giuria e della redazione ci consente di valorizzare ciò che, nel 2025, ha saputo esprimere visione, rigore progettuale e impatto culturale.



Nicolas Ballario

Classe 1984, formato in fotografia, è stato responsabile culturale della factory “La Sterpaia” di Oliviero Toscani. Ha collaborato con le più importanti istituzioni artistiche e ha curato e cura cataloghi, public program ed esposizioni in spazi pubblici e privati. Autore e conduttore dei programmi di arte contemporanea di Radio Uno Rai, tiene una rubrica fissa su L’Espresso e scrive per Living e Il Giornale dell’Arte. Ha condotto Camera Oscura su LA7 e The Square su Sky Arte. Fondatore di Cucù, ha curato il dossier di Alba Capitale Arte 2027.



Roberta Olcese

Avvocato e giornalista esperta di mercato internazionale dell’arte, è membro dei comitati di Palazzo Ducale e Fondation Bugnon. Già docente presso la facoltà di Architettura dell’Università di Genova. Firma da oltre vent’anni per “Il Secolo XIX”

e collabora con il gruppo Class Editore, in particolare per “Milano Finanza” e “Gentleman”. Ha condotto dal 2008 fino a dicembre 2024 il programma televisivo Top Lot, il commento sulle aste di Sotheby’s e Christie’s per Class Tv Cnbc su Sky. Ha collaborato con “Vanity Fair”, “Il Sole 24 Art Economy”, “F” di Cairo Editore per cui ha curato la rubrica sulle mostre e molto ancora.



Andrea Fustinoni

Imprenditore e AD della Grand Hotel Miramare SpA. Nel 2014 fonda, con Andrea Botto, miramART, per la diffusione dell’arte contemporanea, dalla quale prenderà avvio la corporate collection dell’hotel. È tra i fondatori di Collective, network di collezionisti per la promozione dell’arte contemporanea. Tra i precedenti incarichi: presidente del Fai Liguria, cco-fondatore degli Amixi di Villa Croce, consigliere di Acacia e vice presidente di A.M.A.T.A.



Giacomo Nicolella

È giornalista professionista, critico e curatore. Da oltre vent'anni collabora con Class CNBC come esperto di mercato dell'arte. Scrive regolarmente per Collezione da Tiffany, Cottura Creativa, Private e Patrimoni e ha collaborato con Milano Finanza, GQ, Marie Claire Maison e con le principali testate italiane del settore (Flash Art, Artribune, Artslife). Conduce settimanalmente la rubrica culturale Grand Hotel su UP TV, la moving TV delle metropolitane e degli aeroporti italiani. Si occupa di mercato, collezionismo e sistema dell'arte, con particolare attenzione ai rapporti tra patrimonio culturale, istituzioni e contemporaneità.



Gino Fienga

Editore di con-fine e della testata Collezione da Tiffany, è un imprenditore e startupper attivo nel settore culturale. CEO e founder di arturo, piattaforma innovativa dedicata al sistema dell'arte, unisce la visione manageriale alla passione per la ricerca. Si definisce un collezionista per caso, guidato da una curiosità istintiva che lo ha portato a esplorare nuovi linguaggi creativi.



Attilio Meoli

Esperto di mercato dell'arte e servizi finanziari, ha promosso iniziative come il rilancio di Finarte e la fondazione di Art-Rite, poi ceduta a un gruppo bancario. Già attivo nel corporate finance con diverse quotazioni in Borsa, è oggi Amministratore Delegato di Fimart (Look Lateral Inc). La società opera nel fintech applicato all'arte tramite un ecosistema per la tokenizzazione e negoziazione.



Elisa Carollo

Art advisor, curatrice e appraiser, con un focus particolare sull' arte contemporanea e ultracontemporanea. Ha conseguito un master in Art, Law and Business presso Christie's New York e un BA in Marketing e management delle industrie culturali e creative presso l'Università IULM di Milano. Lavora

come consulente freelance per collezionisti, gallerie e artisti e collabora stabilmente con la Fondazione Imago Mundi di Treviso.



Valentina Casacchia

Storica dell'arte, cura i progetti culturali ed espositivi di Fornasetti a Milano, lavorando sulla valorizzazione del patrimonio e sui progetti espositivi. Vanta un'esperienza internazionale tra Roma, Parigi e New York (Guggenheim, Fondazione Cerere, Mutualart) nella gestione di collezioni d'arte pubbliche e private. Scrive di arte per alcune testate di settore, con un'attenzione particolare alle collezioni e ai loro contesti.

TOP 5
mostre
2025

1. Beato Angelico

Descrizione dell'evento

Dal 26 settembre 2025 al 25 gennaio 2026 la **Fondazione Palazzo Strozzi** e il **Museo di San Marco** presentano Angelico, straordinaria mostra dedicata a Fra Giovanni da Fiesole detto **Beato Angelico**, artista simbolo dell'arte del Quattrocento a Firenze.

L'esposizione celebra **uno dei padri dell'arte del Rinascimento** in un percorso che affronta la produzione, lo sviluppo e l'influenza dell'arte di Beato Angelico in dialogo con pittori come **Masaccio, Filippo Lippi, Lorenzo Monaco**, e scultori quali **Lorenzo Ghiberti, Michelozzo e Luca della Robbia**. L'occasione della mostra ha permesso di restaurare **eccezionali capolavori** e riunire per la prima volta opere di uno dei principali maestri dell'arte italiana di tutti i tempi, disperse da oltre duecento anni.

Date e sedi

dal 26/09/2025 al 25/01/2026

**Firenze,
Palazzo Strozzi
e Museo Nazionale di San Marco**

2. Tatiana Trouvé.

La strana vita delle cose

Descrizione dell'evento:

A Palazzo Grassi, Pinault Collection dedica un grande progetto espositivo all'artista franco-italiana Tatiana Trouvé (nata nel 1968 a Cosenza, in Italia), a cura di Caroline Bourgeois, conservatrice capo presso la Pinault Collection, e James Lingwood, curatore indipendente ed ex co-direttore di Artangel.

Concepita in stretta collaborazione con l'artista, questa monografica - la più grande mostra personale di Tatiana Trouvé mai presentata e la sua prima grande esposizione in Italia - è la risposta ambiziosa e complessa all'invito carte blanche

che la Pinault Collection rivolge ai protagonisti dell'arte contemporanea internazionale. Gli spazi di Palazzo Grassi sono il punto di partenza per la creazione di nuove sculture, di un insieme di disegni di grandi dimensioni e di installazioni site-specific, presentati in dialogo con opere dell'ultimo decennio, che, insieme, propongono diverse prospettive attraverso i mondi di Tatiana Trouvé. La mostra si arricchisce inoltre di importanti opere provenienti dalla Pinault Collection, da musei internazionali e da collezioni private, oltre che dall'archivio dell'artista.

La costellazione di opere di Tatiana Trouvé che occupano i tre piani di Palazzo Grassi accompagna il visitatore tra mondi interiori ed esteriori in cui convergono sogni, ricordi e visioni. Immagini e oggetti appaiono e riappaiono in spazi e scenari diversi, passando da due a tre dimensioni e viceversa. Avanzando ed arretrando tra un passato ante-umano, un presente turbolento e un futuro speculativo, Tatiana Trouvé invita i visitatori a entrare in un affascinante

labirinto spaziale, temporale e mentale. della mostra ha permesso di restaurare **eccezionali capolavori** e riunire per la prima volta opere di uno dei principali maestri dell'arte italiana di tutti i tempi, disperse da oltre duecento anni.

Date e sedi

dal 06/04/2025 al 04/01/2026

**Venezia,
Palazzo Grassi**

3. Nan Goldin.

This will not end well

Descrizione dell'evento:

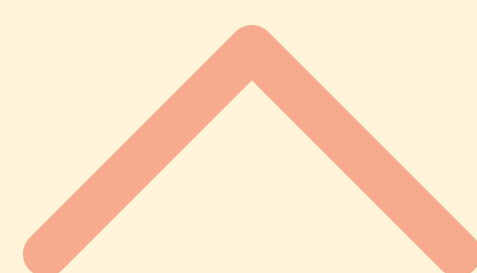
Dall'11 ottobre 2025 al 15 febbraio 2026, Pirelli HangarBicocca presenta **This Will Not End Well**, la prima retrospettiva dedicata al lavoro di **Nan Goldin come filmmaker**. A Milano la mostra riunisce il più grande corpus di slideshow mai presentato, include una installazione

sonora appositamente commissionata e offre l'occasione di esporre per la prima volta in Europa in un contesto museale i suoi due più recenti slideshow.

La retrospettiva è allestita in diverse strutture architettoniche, definite come padiglioni, progettati dall'architetta Hala Wardé, che già in varie occasioni ha collaborato con Goldin. Ciascun padiglione è concepito in risposta a un'opera specifica, e tutti insieme formano un villaggio. Benché il titolo della mostra *This Will Not End Well* [Non finirà bene] possa suonare cupo, è contestualmente carico di un'ironia benevola, ed esprime con forza la caratteristica, incrollabile *joie de vivre* di Goldin.

**se vuoi scoprire la classifica integrale,
acquista l'edizione cartacea completa
sul bookshop di Collezione da Tiffany!**

[acquista ora!](#)



[torna al sommario](#)

TOP 10
gallerie
2025

1. Galleria Continua

Storia

Galleria Continua è stata fondata nel 1990 da Mario Cristiani, Lorenzo Fiaschi e Maurizio Rigillo con l'obiettivo di dare continuità all'arte contemporanea in dialogo con la storia. Nata in un ex cinema a San Gimignano, luogo inaspettato e ricco di memoria, la galleria si è rapidamente affermata a livello internazionale.

Nel 2004 ha aperto uno spazio a Pechino, seguito nel 2007 da Les Moulins nella campagna parigina, dedicato a opere di grande scala. Nel 2015 ha inaugurato uno spazio a L'Avana, orientato a progetti culturali senza confini.

Nel 2020, anno del trentennale, sono stati aperti nuovi spazi a Roma e a San Paolo, all'interno del complesso del Pacaembu. Nel 2021 la galleria ha inaugurato una sede nel Marais a Parigi e uno spazio al Burj Al Arab di

Dubai. Nel 2024 ha aperto un terzo spazio francese nel quartiere di Matignon, centro storico e dinamico del mercato dell'arte internazionale.

Direttori

Direttore e co-fondatore

Mario Cristiani

Direttore e co-fondatore

Lorenzo Fiaschi

Direttore artistico e co-fondatore

Maurizio Rigillo

Contatti

**San Gimignano - Pechino -
Les Moulins - L'Havana Roma -
San Paolo - Parigi**

www.galleriacontinua.com

sangimignano@galleriacontinua.com

roma@galleriacontinua.com

beijing@galleriacontinua.cn

contato@galleriacontinua.com.br

2. Massimo De Carlo

Storia

Fondata nel 1987, la galleria MASSIMODECARLO si è distinta precocemente sulla scena internazionale per scelte audaci e controcorrente, puntando su artisti allora poco noti in Italia come John Armleder, Olivier Mosset e Felix Gonzalez-Torres. Negli anni il programma si è consolidato includendo icone globali tra cui Alighiero Boetti, Cady Noland, Rudolf Stingel, Steven Parrino, Maurizio Cattelan e Carsten Höller.

Da oltre trent'anni la galleria gioca un ruolo chiave nel sistema dell'arte contemporanea, favorendo un dialogo costante tra artisti e istituzioni nazionali e internazionali e costruendo una solida rete con critici, curatori e collezionisti.

MASSIMODECARLO rappresenta una straordinaria varietà di linguaggi, dalla pittura e scultura

fino alla performance e ai video.
Gli artisti della galleria godono di
ampi riconoscimenti mondiali, con
presenze costanti in musei e biennali
e opere incluse nelle più prestigiose
collezioni pubbliche e private.

Direttrici

Direttrice della galleria di Milano

Ludovica Barbieri

Direttrice della galleria di Hong Kong

Claudia Albertini

Direttrice della galleria di Londra

Sam Sheiness

Direttrice della galleria di Parigi

Cécile de Saint Jorre

Contatti

Milano - Hong Kong - Londra - Parigi

www.massimodecarlo.com

milano@massimodecarlo.com

london@massimodecarlo.com

hongkong@massimodecarlo.com
pieceunique@massimodecarlo.com

3. Francesca Minini Gallery

Storia

Fondata nel 2006 nell'ex distretto industriale di Milano Est, la galleria Francesca Minini propone un vivace programma italiano e internazionale. Lo spazio espositivo è in costante evoluzione, al servizio della libertà creativa degli artisti: negli anni ha ospitato progetti site-specific di Jan De Cock e Daniel Buren e interventi sulla facciata di Francesco Simeti.

La ricerca della galleria segue diversi filoni. Un occhio attento è rivolto al panorama italiano, con nomi che ne seguono il percorso sin dagli esordi come Flavio Favelli e Riccardo Previdi, aprendosi recentemente alla fotografia e alla performance con Jacopo Benassi e Ambra Castagnetti. Il focus internazionale vanta un nucleo di importanti artisti

sudamericani (Runo Lagomarsino, Elena Damiani, Sol Calero) e una selezione di autori globali come Ali Kazma, Simon Dybbroe Møller e Landon Metz.

Dalla pittura alle installazioni audaci, la galleria cura anche maestri affermati come Sheila Hicks, Robert Barry e gli Estate di Carla Accardi e Dan Graham. Attiva nell'editoria e presente nelle principali Biennali, la galleria collabora costantemente con musei e istituzioni alla ricerca di nuovi spazi per la sperimentazione.

Direttrici

Fondatrice e Direttrice

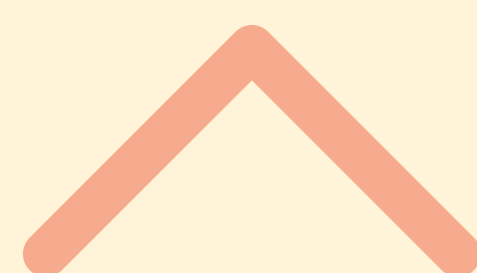
Francesca Minini

Sales director

Vittoria Gagliardi

**se vuoi scoprire il resto delle gallerie,
acquista l'edizione cartacea completa
sul bookshop di Collezione da Tiffany!**

[acquista ora!](#)



[torna al sommario](#)

**collezionismo
e ricambio
generazionale**

Il ricambio generazionale nel collezionismo

**Quale futuro per l'arte contemporanea?
Un'indagine di Collezione da Tiffany
e ArtVerona sul nuovo volto del
mercato italiano**

Il collezionismo d'arte non è un semplice esercizio di possesso, ma il motore silenzioso che alimenta l'intero ecosistema culturale. È l'elemento che orienta il mercato, sostiene la sperimentazione degli artisti e, nel lungo periodo, contribuisce a costruire la memoria visiva del nostro tempo. Tuttavia, il sistema vive oggi una trasformazione profonda: cosa accade quando le sensibilità cambiano e nuove figure entrano in scena con priorità diverse? Per rispondere a queste domande, **noi di Collezione da Tiffany, insieme ad ArtVerona**, abbiamo promosso in occasione dell'edizione 2025 della fiera un'indagine conoscitiva che ha coinvolto **più di un centinaio di rispondenti**, offrendo una fotografia

inedita delle visioni e delle aspettative che animano il collezionismo italiano contemporaneo.

Un profilo ancora maturo: l'identikit dei rispondenti

L'indagine delinea un panorama dominato dalle generazioni che hanno costruito il mercato negli ultimi decenni. Il campione è composto per la quasi totalità da **collezionisti privati (90%)**, con una presenza marginale di advisor, collezionisti corporate e storici dell'arte. La distribuzione demografica conferma la predominanza della **Gen X (46%)** e dei **Baby Boomer (45%)**, che insieme rappresentano oltre il 90% del mercato attivo. I **Millennial (6,5)** e la **Gen Z (2,5%)**, pur essendo numericamente minoritari, rappresentano il laboratorio di prova per le tendenze future.

Un dato fondamentale riguarda la genesi delle raccolte: ben l'**85,5% dei collezionisti** ha creato la propria collezione da zero, mentre solo il **14,5%** dichiara una provenienza mista tra

acquisti personali ed eredità. Questo conferma che il collezionismo in Italia è ancora vissuto come un gesto di affermazione individuale, spesso nato da un impulso irrazionale e appassionato:

«Il collezionare è la conseguenza di un divertimento, di un piacere che nasce inaspettato e casuale e che nel tempo diventa passione e collezione. Non credo ci siano differenze tra generazioni se il collezionare è scaturito dallo stato nascente dell'amore per l'arte.»

Il nodo del lascito: tra continuità familiare e incertezza

Uno dei temi più delicati riguarda la trasmissione del patrimonio artistico. Sebbene il **53,2% dei collezionisti** dichiarino l'intenzione di mantenere la raccolta in famiglia, emerge un dato di profonda incertezza: il **36,7% dei rispondenti** ammette di non sapere ancora come gestire il futuro delle proprie opere. Resta quasi del tutto assente la visione istituzionale, con solo **il 5% di preferenze** rivolto a

musei o fondazioni pubbliche. Questo evidenzia una criticità strutturale: la collezione è percepita come un'estensione dell'identità privata, e la sfida del futuro sarà proprio quella di educare le nuove generazioni a percepire questo lascito non come un peso economico, ma come un valore culturale da preservare.

La frizione sui linguaggi: il pregiudizio del digitale

Il sondaggio mette in luce un contrasto affascinante tra come le generazioni senior percepiscono i giovani e ciò che questi ultimi acquistano realmente. Per il campione complessivo, **la pittura e la scultura (96,4%)** rimangono i linguaggi sovrani, seguiti dalla **fotografia (53,2%)**. Tuttavia, interrogati su cosa piaccia ai giovani, i Baby Boomer e la Gen X indicano prevalentemente **Video e New Media (51,1%)** e **Arte Digitale/NFT (46%)**.

In realtà, i dati raccolti tra i giovani collezionisti smentiscono questo “pregiudizio tecnologico”: Millennial e Gen Z continuano a collezionare

pittura e fotografia, esattamente come i loro predecessori. La vera differenza sembra risiedere nell'approccio critico e nella profondità della ricerca, come sottolineato da una testimonianza:

«I giovani oggi tendono a cercare una pittura d'impatto, colorata e vicina all'estetica della street art, finendo però per ignorare le radici storiche di quei linguaggi - come ad esempio la Transavanguardia - e le motivazioni concettuali che spingevano gli artisti delle generazioni precedenti a scegliere determinati materiali o posizioni politiche.»

Valori emergenti: tra investimento e impegno sociale

Il solco generazionale si fa più profondo sul piano dei valori guida. Per i collezionisti storici, i driver principali restano l'**innovazione e la ricerca artistica (64%)** e il **riconoscimento culturale (52,5%)**. Al contrario, la percezione del collezionismo giovane è proiettata verso l'**investimento economico (43,9%)** e la **sostenibilità/impatto**

sociale (42,4%). Collezionare diventa così un atto identitario e politico: “I giovani collezionisti sono attenti alle cause sociali e ai valori, collezionando opere che valorizzino l’arte come forma di espressione e riflessione.” Tuttavia, alcuni senior mettono in guardia contro la volatilità di questo approccio, lamentando una minore capacità di spesa e una tendenza a farsi guidare dalle mode del momento e dalla “pubblicità” piuttosto che dalla storicizzazione.

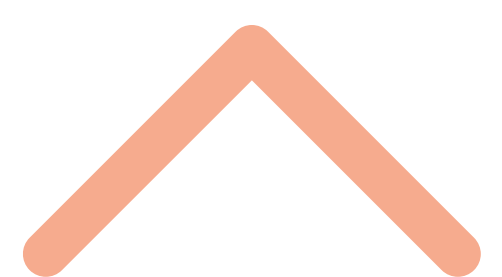
Orizzonte 2030: la sfida della qualità

Guardando ai prossimi dieci anni, la visione prevalente è quella di un mercato **più globale e digitale (41,7% delle preferenze)**, ma anche più orientato alla logica finanziaria dell’**investimento (30,9%)**. La sfida fondamentale che attende i collezionisti del futuro sarà la capacità di discernimento critico in un sistema sempre più veloce e superficiale. Come riassunto efficacemente da un partecipante:

«La sfida sarà saper distinguere

gli artisti veri che hanno visione e capacità creative nuove, senza cadere nella trappola delle mode. L'artista dovrà affrontare il mercato che porterà ad emergere il più abile promoter di sé stesso piuttosto che il miglior artista.➤

In conclusione, l'indagine condotta con **ArtVerona** dimostra che il ricambio generazionale non è una rottura traumatica, ma una lenta e necessaria evoluzione. Sebbene cambino i canali di acquisto e i valori etici di riferimento, il cuore del collezionismo resta ancorato alla capacità dell'opera d'arte di generare senso. Comprendere queste dinamiche è l'unico modo per garantire che il collezionismo continui a essere, anche per le nuove generazioni, un atto di libertà e di visione.



[torna al sommario](#)

Collezioni d'arte e passaggio generazionale: prospettive e strategie per il 2026

Nel processo di passaggio generazionale, uno degli aspetti più delicati riguarda il destino delle collezioni d'arte. Secondo l'indagine di **Collezione da Tiffany** e **ArtVerona** sul nuovo volto del collezionismo italiano, più del **60% dei collezionisti** esprime la volontà di **trasferire la propria raccolta all'interno del nucleo familiare**, mentre circa un terzo non ha ancora maturato una decisione chiara sul futuro del proprio patrimonio artistico. Una quota residuale - inferiore al 10% - prende in considerazione l'ipotesi di una donazione a musei o ad altre istituzioni.

Per quanto concerne le aspettative sul futuro, oltre quattro collezionisti su dieci lo immaginano più **globale e digitale (42%)**, mentre altri vedono un sistema dell'arte più orientato all'**investimento (31%)** o al **valore culturale e sociale (23%)**.

Questi dati mettono in luce una dinamica più ampia: nel contesto italiano, il tema della trasmissione delle opere rimane marginale nel dibattito e, nella maggior parte dei casi, non è oggetto di una pianificazione strutturata. **La collezione** continua a essere percepita principalmente come **espressione della sfera personale** del collezionista, piuttosto che come un bene culturale destinato a una continuità collettiva.

Anche dal punto di vista fiscale, il momento del passaggio generazionale costituisce tradizionalmente una fase di particolare vulnerabilità sotto il profilo fiscale. In Italia, tuttavia, tale rischio risulta attenuato rispetto a quanto accade in numerosi altri ordinamenti europei ed extra-UE, soprattutto quando il trasferimento riguarda il patrimonio familiare a favore dei discendenti in linea retta. Ciò dipende da un lato dalla modesta aliquota applicabile all'imposta sulle successioni e donazioni, e dall'altro dall'esistenza di un quadro normativo e di strumenti operativi particolarmente favorevoli.

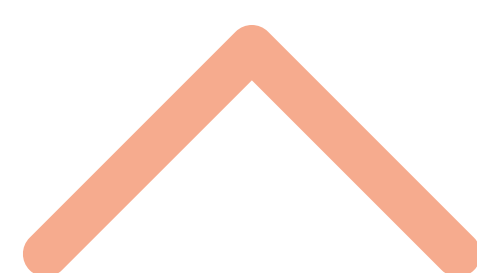
L'attuale disciplina prevista per le successioni e donazioni

Con riferimento ai criteri di valutazione delle opere d'arte oggetto di successione, ai sensi dell'**articolo 19 del Testo unico delle successioni e donazioni (TUSD)**, la base imponibile dei beni e dei diritti compresi nell'attivo ereditario è determinata facendo riferimento al valore venale in comune commercio, rilevato alla data di apertura della successione ovvero, in caso di donazione, al momento del trasferimento.

Per **valore venale** si intende il valore corrente di mercato, ossia il prezzo che l'opera d'arte potrebbe ragionevolmente realizzare nell'ambito di una compravendita tra parti indipendenti, operanti in condizioni di libera concorrenza e in assenza di vincoli particolari.

**se vuoi continuare a leggere l'articolo,
acquista l'edizione cartacea completa
sul bookshop di Collezione da Tiffany!**

[acquista ora!](#)



[torna al sommario](#)

collezionismo e fotografia

Come la fotografia si fa strada nel mercato dell'arte

L'ingresso della fotografia nel **mercato dell'arte** e nelle case d'asta è un **fenomeno** relativamente recente. Basti pensare che la **prima vendita all'asta** dedicata interamente alla **fotografia** si svolge in **Svizzera** nel **1961**, grazie all'iniziativa del **libraio e collezionista francese André Jammes**. Fino ad allora, non esisteva un vero e proprio mercato dedicato a questo medium. Nonostante la qualità straordinaria delle opere in vendita, **quella prima asta non ottenne risultati particolarmente brillanti**.

È solo a partire **dagli anni Settanta** che il **mercato fotografico** comincia a **svilupparsi con maggiore continuità**, ma il **vero boom** avviene nel **1999**. Fu un momento simbolico in cui a **Londra** viene presentata all'asta la **vendita della prima parte della collezione Jammes**: i **287 lotti** di quella vendita hanno totalizzato un prodotto di **€11.582.771**, generando un effetto

immenso per quel settore nel mercato dell'arte e catapultando la **fotografia storica al livello delle discipline artistiche.**

Lo scorso **marzo 2025**, **Deloitte Private** rende quest'arte protagonista del suo **report Il mercato della fotografia nel 2024. Tendenze, aste e dinamiche emergenti**, in quanto in questi ultimi anni ha visto una crescita notevole. Ma partiamo dalle basi.

La questione della riproducibilità

La **fotografia**, all'interno del mercato dell'arte, occupa una posizione particolare perché può assumere **diversi statuti**: può essere considerata tanto un **documento storico** quanto una vera e propria **opera d'arte**.

Esistono **fotografie uniche**, come nel caso del **dagherrotipo**, dove l'esemplare è irripetibile. Tuttavia, **con il negativo o il file in digitale**, esiste la **questione della riproducibilità** che rende il mercato fotografico particolarmente **complesso**, come ci spiega **Antoine Romand**, esperto

di fotografia e membro del SFEP (Sindacato Francese di Esperti Professionisti in opere d'arte). Walter Benjamin nel suo saggio **L'opera d'arte nell'epoca della sua riproducibilità tecnica** parlava di **dissolvenza dell'aura**, intendendo per **aura**, quel valore aggiunto dato dall'hic et nunc, il qui e ora di un'opera, considerata nella sua **unicità**. Per sorvolare questo ostacolo si sceglie di produrre tirature in **edizione limitata** (si indica quante volte è stata stampata un'immagine), garantendo così l'**unicità di ogni stampa**. Quando un fotografo decide di realizzare, ad esempio, una tiratura di 50 esemplari di una fotografia, ciascuna di queste copie ha lo stesso valore e viene considerata originale. Una volta definito il numero degli esemplari che comporranno l'edizione, i **fogli vengono numerati e firmati o timbrati dall'artista** per autenticarne la paternità. Nonostante tutto, dunque, le tirature stabilite dall'artista (e riconosciute dal mercato) introducono un elemento di rarità, che determina il valore dell'opera continua **Romand**. Esistono autori che producono edizioni molto limitate, mentre altri

optano per edizioni più aperte. Anche se la tecnologia consentirebbe di creare infinite copie, il **concetto di rarità resta centrale per il mercato.**

Altri esemplari unici nel mondo della fotografia sono le cosiddette **prove d'artista**, un tempo escluse dal mercato e destinate ad amici, critici e collaboratori. Normalmente sono un massimo di tre e vengono numerate con **numeri romani**, a differenza degli altri esemplari dell'edizione. Anche il **vintage**, infine, resta una peculiarità del mercato fotografico. Si tratta di una sorta di **stampa eccezionale** vicina al periodo in cui l'artista ha deciso di scattare quella fotografia, dunque, anche maggiormente in linea al reale pensiero del fotografo in materia di esecuzione e di risultato.

Un settore in piena crescita

Superato questo busillis e fissate le regole di originalità, in questi 26 anni non possiamo che osservare **un mercato in profonda espansione** e che può risultare un **investimento strategico per collezionisti, amatori**

ed attori del mercato dell'arte.

L'esperto in fotografia presso la Corte d'appello di Parigi, François Cam-Drouhin, ci spiega che:

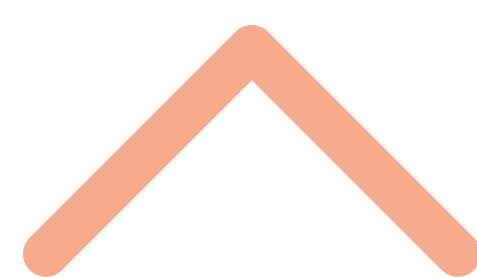
ad oggi possiamo dire che il **mercato della fotografia** è diventato **molto attivo** e che non si tratta affatto di un mercato di nicchia: si muove su dinamiche complesse e articolate, all'interno di un **sistema** ormai **ampio e strutturato a livello mondiale**.

Tuttavia, pur essendo molto attivo, rappresenta ancora una **piccola percentuale** rispetto al mercato dell'arte globale. Basti pensare che – continua Cam-Drouhin – tra il 2021 e il 2023 solamente 20 fotografi hanno generato il 50% del fatturato totale del settore.

Secondo il Report di Deloitte, il fatturato complessivo del mercato della fotografia nel 2024 segna un calo di circa il 20% rispetto al 2023 (da 31 milioni a 24,8 milioni).

**se vuoi continuare a leggere l'articolo,
acquista l'edizione cartacea completa
sul bookshop di Collezione da Tiffany!**

[acquista ora!](#)



[torna al sommario](#)

L'obiettivo sulla realtà: stato e prospettive del mercato fotografico

Intervista a Davide Battaglia

Dialogo con Davide Battaglia (Responsabile dipartimento fotografia di Finarte) sulla maturità di un comparto tra passione, investimento e sfide digitali

Nel panorama del collezionismo contemporaneo, la fotografia occupa una posizione peculiare: è il medium più vicino alla nostra quotidianità, eppure uno dei più complessi da decifrare sotto il profilo del mercato. Se a livello internazionale le piazze di Parigi, New York e Londra macinano record milionari, l'Italia si muove con un passo differente, più lento ma in costante accelerazione.

Per capire dove stia andando il mercato della fotografia nel 2026, abbiamo incontrato **Davide Battaglia**, responsabile del dipartimento di Fotografia di **Finarte**, casa d'aste che negli ultimi dieci anni ha saputo

costruire una leadership solida, educando una nuova generazione di buyer. Con Battaglia abbiamo analizzato il “gap” italiano, l’importanza dell’oggetto-vintage rispetto all’immagine-multiplo e le nuove frontiere del collezionismo tra riscoperte storiche e curiosità per il futuro.

Iniziamo con una “fotografia” dello scenario attuale. Qual è lo scenario per il mercato della fotografia oggi, sia in generale che in Italia rispetto agli hub internazionali come Parigi e New York? Stiamo riducendo il gap?

Davide Battaglia: Se guardiamo ai numeri freddi, siamo ancora indietro. I paesi traino restano Gran Bretagna, Stati Uniti e Francia. Il solo dipartimento di Fotografia di Finarte fattura circa 1,3 milioni di euro in un anno; all’estero, una singola asta spesso supera quella cifra. Tuttavia, la crescita è evidente e costante. Il gap si sta riducendo, anche se il processo è lento e la percentuale di recupero è ancora piccola. In Italia siamo tra i

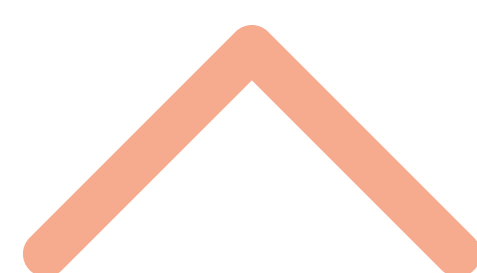
pochissimi ad avere un dipartimento specializzato con standard qualitativi internazionali, il che ci permette di essere punto di riferimento.

La fotografia è spesso percepita come un settore “giovane”. Ritieni che oggi abbia raggiunto una sua maturità o scontiamo ancora il peso della nostra storia artistica?

D.B. È un settore giovane e i margini di crescita sono ancora molto ampi. Non ha ancora raggiunto la piena maturità, ma lo sviluppo è costante da 15 anni. Il problema principale dell'Italia è che abbiamo una storia della pittura e dell'arte millenaria e troppo “ingombrante” per il mercato fotografico. Se pensiamo agli Stati Uniti, l'arte è nata sostanzialmente insieme alla fotografia; da noi, la tradizione pittorica ha rallentato il processo di accettazione del mezzo.

**se vuoi continuare a leggere l'articolo,
acquista l'edizione cartacea completa
sul bookshop di Collezione da Tiffany!**

[acquista ora!](#)



[torna al sommario](#)



case d'asta italiane



Arcadia

€1.396.949,00

Totale aggiudicato

7

Numero aste totale

1.876

Lotti offerti

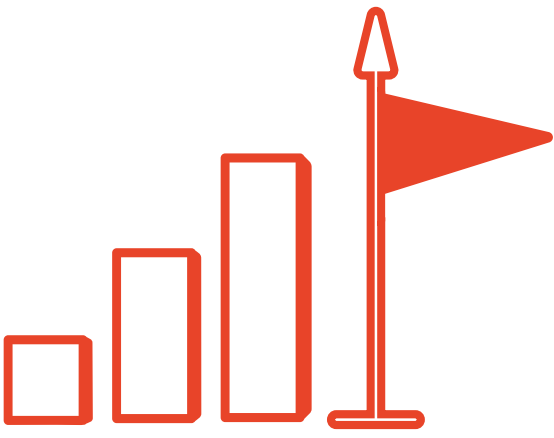
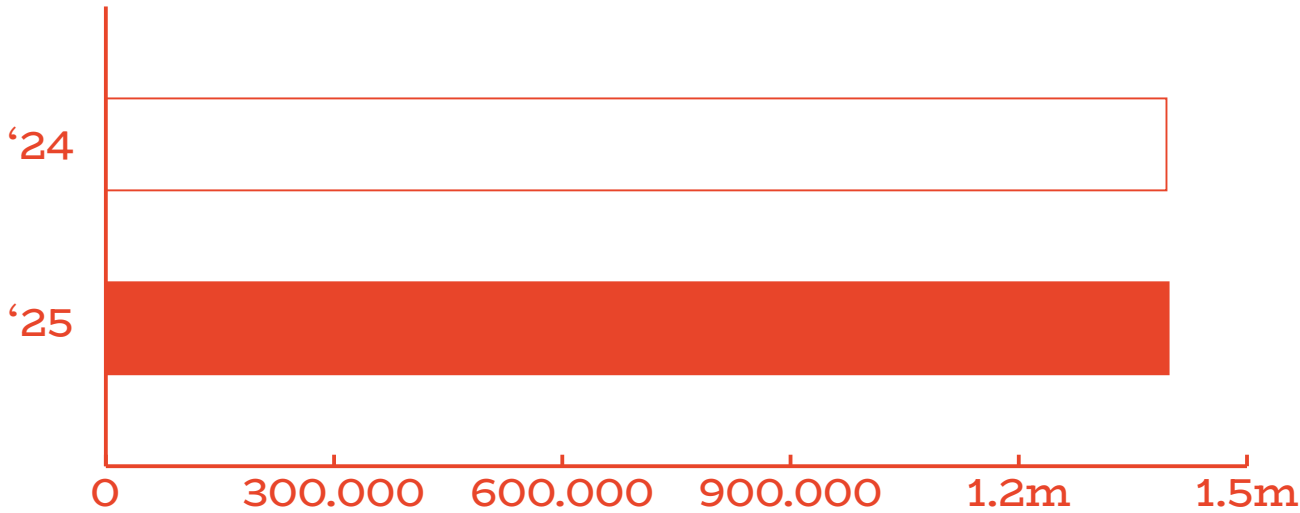
57%

% Venduto lotti



+0,2%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Max Ernst

TABLEAU IVRE

1960,

Aggiudicato a: € 147.700,00

Roma

www.astearcadia.com

Bertolami

Fine Art

€2.537.167,00

Totale aggiudicato

5

Numero aste totale

824

Lotti offerti

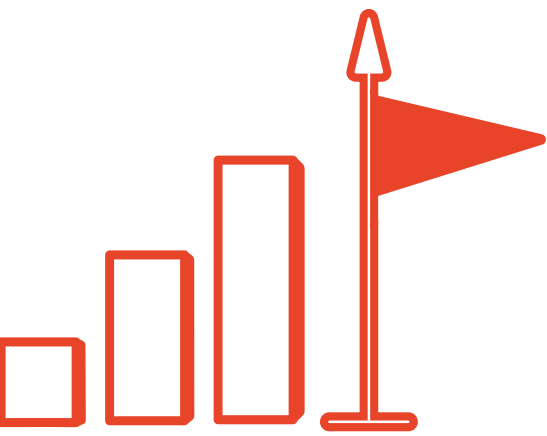
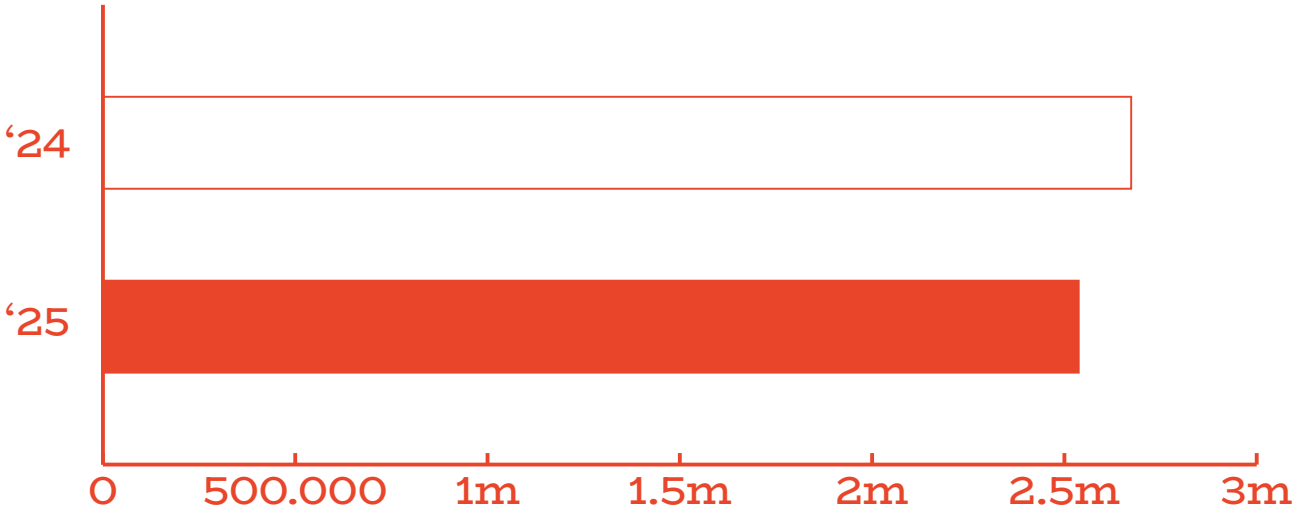
53%

% Venduto lotti



-5%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Edward Okun

Kalina

1918, olio su tela

Aggiudicato a: € 147.200,00

“Top lots e tendenze

Come era già successo nel 2023, il nostro top lot dell'anno proviene da un paese dell'Europa dell'Est ed è stato acquistato da un collezionista locale. È un olio su tela firmato nel 1918 da Edward Okun (1872-1945), figura di vertice della pittura simbolista polacca. L'appassionante gara per l'aggiudicazione del dipinto, alla fine passato di mano per 147.200 euro, segnala con chiarezza il protagonismo del ricco collezionismo formatosi nei paesi non russi dell'area un tempo aggregata sotto il Patto di Varsavia, un fenomeno con cui abbiamo cominciato a fare i conti a partire dagli anni '20 del 2000 e che si è oramai consolidato.

Giorgio de Chirico si conferma un intramontabile mattatore di mercato: nella nostra classifica delle dieci migliori aggiudicazioni dell'anno la seconda, la terza e la quinta posizione spettano a opere che portano la sua firma.

Sono in generale andati molto bene i Maestri del '900 storico percepiti come un investimento sicuro. Le opere di alta qualità dell'arte italiana

fra le due guerre hanno dimostrato di poter far gara anche se firmate da autori poco conosciuti dal grande pubblico. Molto richiesti ma purtroppo introvabili il primo futurismo e la prima metafisica.

Alla luce dell'interesse dimostrato dai collezionisti più attenti, si rende più che mai necessaria un'attenta esplorazione dell'arte italiana tra le due guerre, un bacino all'interno del quale hanno operato molti artisti, soprattutto figurativi che andrebbero riscoperti.

Momenti salienti del 2025

Tra i momenti per noi salienti del 2025 va sicuramente registrata la nostra prima asta dedicata esclusivamente all'arte post war e il debutto di una nuova tipologia di vendita, la Buy or Bid Sale, lungamente messa a punto con i nostri informatici. Si tratta di aste al ribasso collegate a mostre d'arte virtuali. Al collezionista viene offerta la possibilità di comprare a prezzo fisso oppure di fare un'offerta al ribasso. Se l'opera non viene

richiesta a vendita diretta, al termine dell'esposizione sarà attribuita all'autore della maggiore offerta. Siamo partiti con una Buy or Bid Sale dedicata a Corrado Cagli.

Natalia Bukowska

Direttrice di Bertolami Fine Art Srl

Q & A

**Intervista a Natalia Bukowska,
direttrice di Bertolami Fine Art Srl**

Il 2025 che anno è stato in generale? E per voi?

Natalia Bukowska: Il 2025 ha sostanzialmente confermato le tendenze che hanno dominato il 2024: il mercato dell'arte nel complesso tiene e, a fronte di una situazione geoeconomica all'apparenza sempre più preoccupante, i collezionisti reagiscono con scelte di ragionata prudenza. Niente panico insomma, neanche quando le notizie del giorno

sembrano preludere a sviluppi poco rassicuranti, ma neanche scelte spericolate: il collezionismo d'arte nel 2025 ha premiato gli artisti considerati investimenti sicuri.

Superfluo aggiungere che, in una situazione di dominante propensione all'acquisto delle migliori opere dei maestri storicizzati, chi tali opere le possiede tenda a tenersele, creando agli operatori di mercato il problema del reperimento dei beni più idonei da collocare in vendita. La vera sfida per una casa d'aste oggi non è tanto quella di riuscire a vendere ma di reperire la tipologia di opere richieste dal collezionismo di alta fascia.

Quali artisti o tendenze hanno dominato il 2025?

NB: Come era già successo nel 2023, il nostro top lot dell'anno proviene da un paese dell'Europa dell'Est ed è stato acquistato da un collezionista locale. È un olio su tela firmato nel 1918 da **Edward Okun (1872-1945)**, figura di vertice della pittura simbolista polacca. L'appassionante gara per

l'aggiudicazione del dipinto, alla fine passato di mano per **147.200 euro**, segnala con chiarezza il protagonismo del ricco collezionismo formatosi nei paesi non russi dell'area un tempo aggregata sotto il Patto di Varsavia, un fenomeno con cui abbiamo cominciato a fare i conti a partire dagli anni '20 del 2000 e che si è oramai consolidato.

Giorgio de Chirico si conferma un intramontabile mattatore di mercato: nella nostra classifica delle migliori aggiudicazioni dell'anno compaiono ben tre opere che portano la sua firma:

- *Piazza d'Italia* del 1960 venduta a **138.800 euro**;
- un minuscolo (40 x 30 cm) *Autoritratto con manto rosso* del 1956 venduto alla cifra di **107.300 euro**, un prezzo altamente al di sopra delle quotazioni solitamente attribuite a sue opere di quella tipologia;
- *Ritratto della madre*, un acquarello su cartone del 1970 passato di mano per **48.640 euro**.

Sono in generale andati molto bene i Maestri del '900 storico percepiti come un investimento sicuro. Le

opere di alta qualità dell'arte italiana fra le due guerre hanno dimostrato di poter far gara anche se firmate da autori poco conosciuti dal grande pubblico. Molto richiesti ma purtroppo introvabili il primo futurismo e la prima metafisica.

Quali sono i vostri progetti per il 2026?

NB: Ci concentreremo sullo sviluppo del settore dell'arte post war e, alla luce dell'interesse dimostrato dai collezionisti più attenti, continueremo a inoltrarci nell'esplorazione dell'arte italiana tra le due guerre, un bacino all'interno del quale hanno operato molti artisti, soprattutto figurativi che andrebbero riscoperti. selezione di opere di alto livello.

Dal 2019, Arcadia ha ampliato i propri servizi con un sistema di aste online in tempo reale e vendite a tempo, permettendo ai collezionisti di partecipare e aggiudicarsi opere da qualsiasi parte del mondo.

Oltre alle aste, la casa offre consulenze d'arte, perizie, divisioni ereditarie,

restauri e trasporti specializzati, rivolgendosi sia ai collezionisti e mercanti che ai privati alla ricerca di pezzi unici.

la storia

Bertolami Fine Art, un nome noto ai collezionisti di numismatica di tutto il mondo, ha iniziato a operare nel 2011 come casa d'aste specializzata nella vendita di monete e medaglie antiche.

Dal 2011 a oggi ha fondato le filiali di Monaco e Londra e ha affiancato al dipartimento di Numismatica i dipartimenti di Glittica Antica e Moderna, Arte Medievale, Arte Antica, Arte Moderna e Contemporanea, Stampe e Multipli d'Autore, Fotografia, Ceramiche e porcellane antiche, Cornici Antiche, Design e Arti Decorative del '900, Arte Asiatica e Tribale, Libri, Autografi e Memorabilia, Gioielli, Argenti e Orologi, Fashion, Textiles & Luxury, Auto e Moto da Collezione.

Il suo attuale assetto è quello di una vera e propria impresa per l'arte costituita da:

- una casa d'aste di moderna concezione in grado di operare sul mercato non solo con la tradizionale modalità della vendita pubblica all'incanto, ma anche attraverso sistemi di vendita a trattativa privata che vanno dalle private sales svolte in un clima di assoluta riservatezza senza l'esposizione al pubblico del bene conferito, alle selling exhibitions, mostre analoghe a quelle organizzate nelle gallerie d'arte.
- Una innovativa struttura di brokeraggio finalizzata a garantire la vendita alle migliori condizioni. Un obiettivo non sempre raggiungibile utilizzando i canali commerciali diretti dell'azienda che, in quei casi, previo accordo con gli affidatari, si comporta da vero e proprio broker cercando sul mercato internazionale il venditore più idoneo (piattaforme on-line o anche altre casa d'asta con specializzazioni di nicchia, etc.).
- Uno studio di progettazione per conto terzi di mostre, eventi culturali, uffici

stampa e campagne di comunicazione per l'arte.

- Una casa editrice specializzata in editoria d'arte e culturale con particolare attenzione riservata alla ripubblicazione di libri rari e introvabili.

Gli Archivi della Scuola Romana, istituzione di riconosciuto valore culturale fondata nel 1983 da Miriam Mafai, Netta Vespignani, Maurizio Fagiolo, Antonello Trombadori e Alberto Ziveri per documentare, catalogare e valorizzare la produzione artistica romana tra le due guerre.

Dall'inizio del 2016, a Palazzo Caetani Lovatelli, la sede romana di Bertolami Fine Arts, viene inoltre proposta una stagione accademica di conferenze, corsi e iniziative di approfondimento e divulgazione culturale.

Contatti:

Roma

**Responsabile dipartimento:
Raffaele Cecora**

info@bertolamifineart.com

www.bertolamifineart.com



torna al sommario

Blindarte

€4.200.000,00

Totale aggiudicato

2+8

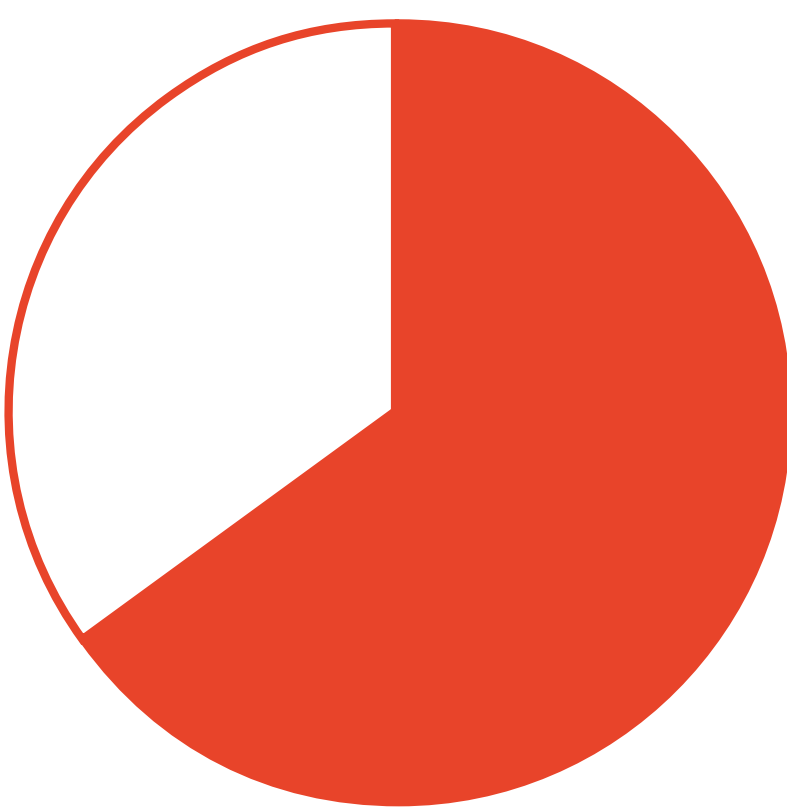
Numero aste fisiche + online

750

Lotti offerti

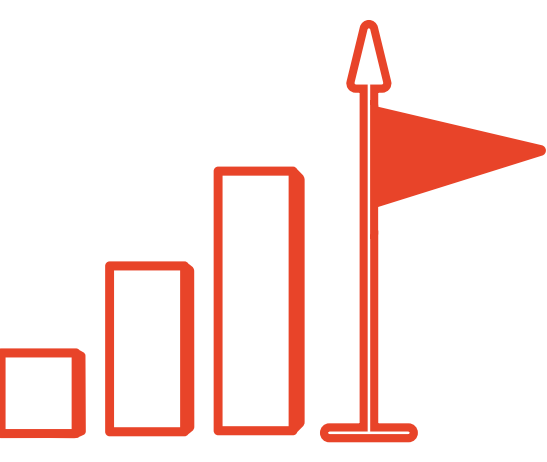
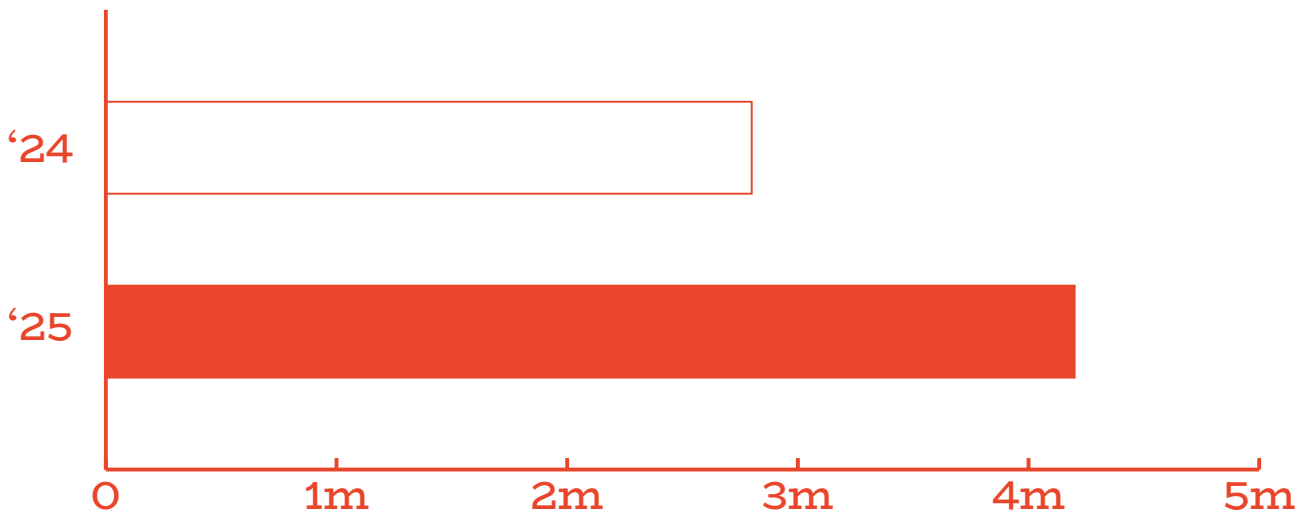
65%

% Venduto lotti



+50%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Giorgio de Chirico
Nudo
1930

“ Il mercato dell’arte appare in netta ripresa, dopo un momento di stabilizzazione. Cresce l’entusiasmo per gli artisti storicizzati italiani, per quelli che a breve riusciranno a superare i confini del collezionismo nazionale e per i giovani emergenti che stanno costruendo la stabilità del proprio mercato, soprattutto - ma non solo - se supportati da gallerie di ricerca.

Boetto

€4.500.000,00

Totale aggiudicato

4

Numero aste totale

900

Lotti offerti

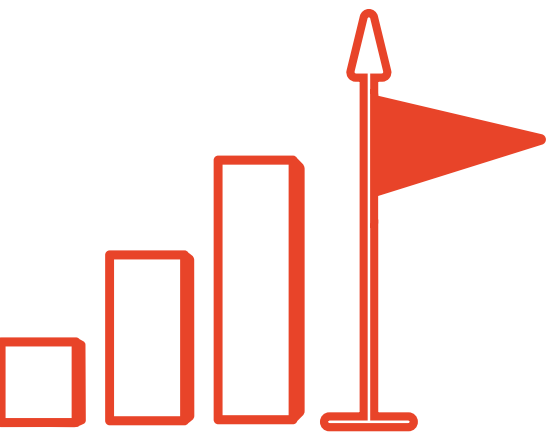
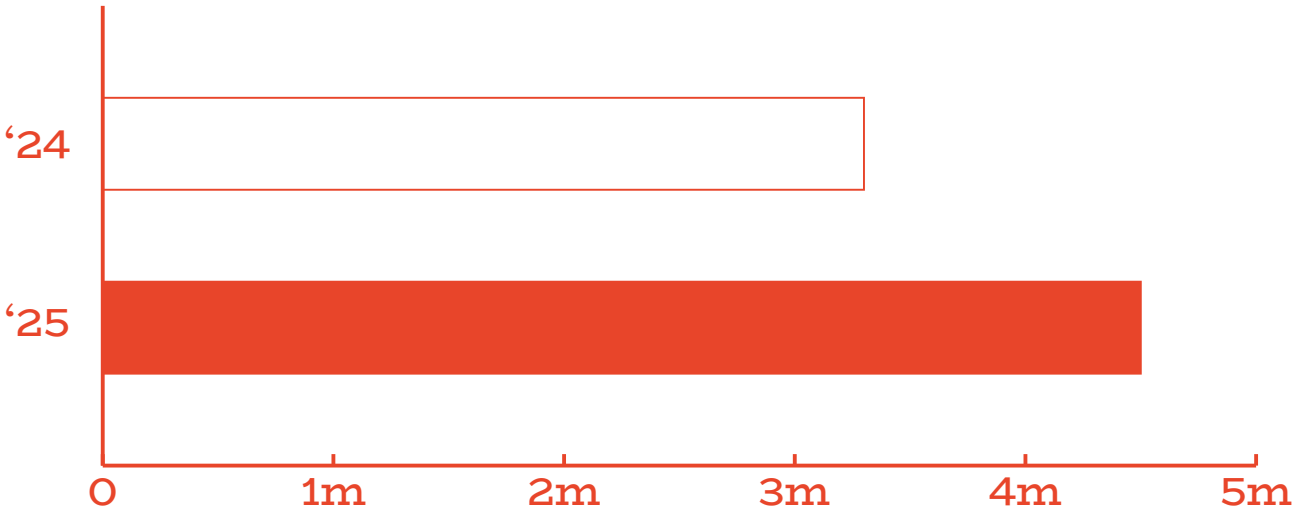
75%

% Venduto lotti



+36,4%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Salvo

Primavera

1998, olio su tela

Aggiudicato a: €662.500,00

“ Il 2025 si può considerare un anno di transizione in cui il mercato, specialmente di opere di valore tra i 10.000 e i 20.000 euro, è stato vivace e ha ottenuto buoni risultati.

Questo è dimostrato dagli esiti delle aste online, che propongono normalmente opere di valore inferiore.

Nel 2026, ci si aspetta qualcosa in più, dati i segnali positivi delle aste a New York, ma anche delle fiere (Miami soprattutto), durante le quali le vendite sono state rilevanti.

Cambi

€4.500.000,00

Totale aggiudicato

13

Numero aste totale

2.910

Lotti offerti

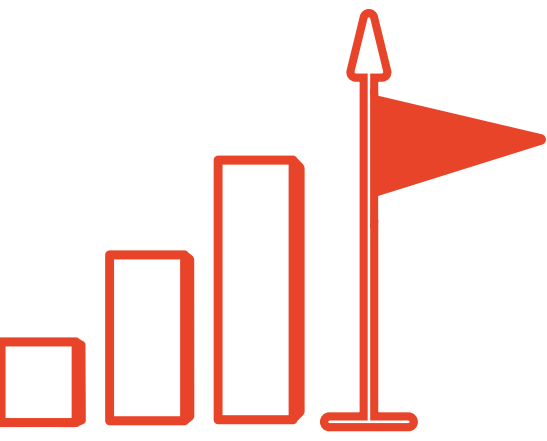
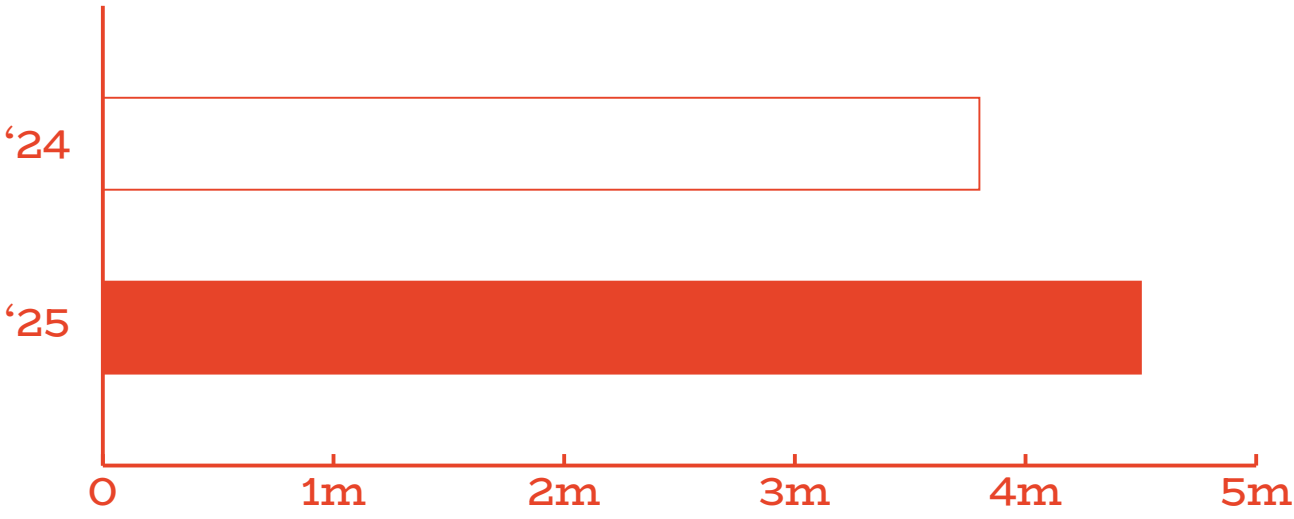
55%

% Venduto lotti



+18%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Piero Manzoni Tenderly

1950, olio su tavola
Stima: €120.000,00 - €180.000,00
Aggiudicato a: €274.100,00

“ Il 2025 è stato un anno molto positivo perché ha confermato uno dei punti di forza fondamentali di Cambi Casa d'Aste: la completezza e l'equilibrio della nostra offerta. I risultati mostrano una tenuta solida e coerente delle tre grandi macrocategorie che da sempre caratterizzano la nostra identità – Arti Antiche, Arti Moderne e Luxury – ciascuna capace di intercettare pubblici, collezionismi e sensibilità diverse, ma complementari. Siamo particolarmente soddisfatti delle performance di alcuni dipartimenti che hanno registrato risultati eccellenti, tra cui Design, Numismatica, Orologi e Gioielli. Un ulteriore indicatore di grande rilievo è rappresentato dalla presenza di numerosi top lot con aggiudicazioni oltre i 100.000 euro, distribuiti in diversi dipartimenti – dall'Arte Moderna e Contemporanea al Design, dagli Orologi ai Gioielli e alla Numismatica, dall'Arte Orientale ai Dipinti Antichi, fino alle Maioliche e Porcellane – a conferma di un mercato sempre più attento alla qualità, alla specializzazione e all'ampiezza dell'offerta. L'Arte Antica continua a rappresentare una componente centrale e strutturale

del nostro fatturato, dimostrando una rinnovata vitalità e un interesse costante, anche da parte di collezionisti internazionali. La risposta del mercato, sia in termini di partecipazione sia di risultati, è stata molto incoraggiante e ci conferma che il modello di Cambi, basato su competenza, selezione e dialogo continuo, è solido e riconosciuto. Come ogni anno, il nostro obiettivo è fare ancora meglio l'anno successivo, rafforzando e ampliando l'offerta, con nuove sperimentazioni, per rispondere in modo sempre più puntuale alle esigenze di tutti i nostri clienti e del mercato, in Italia e all'estero. Guardando al 2026, il calendario – già consultabile sul sito Cambi – riflette questa stessa visione. Tra le anticipazioni del prossimo anno possiamo già comunicare che apriremo l'anno il 27 gennaio con l'asta di Fine Design, che presenterà un nucleo di grande rilievo con opere di Dottori, Borsani, Crespi, Ponti e Bugatti. Tornerà l'asta di Fotografia, con un importante gruppo di opere provenienti dalla Fondazione Feltrinelli. Dopo il successo dell'ultima edizione, proporremo una nuova asta di Numismatica e una nuova edizione della

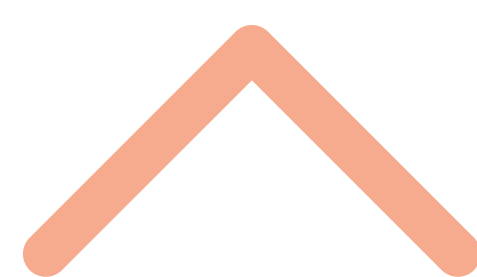
Fine Selection di arte antica a Milano, due format che hanno dimostrato una forte capacità di attrarre i collezionisti. In primavera saranno protagoniste anche le aste genovesi di Antiquariato, in particolare l'asta Dimore Italiane, che continua a valorizzare il dialogo tra opere, architettura e collezionismo d'eccellenza.

Matteo Cambi

Presidente di Cambi Casa d'Aste

📍 **Genova - Milano - Roma**

www.cambiaste.com



[torna al sommario](#)

Capitolium

Art

€8.752.087,00

Totale aggiudicato

23

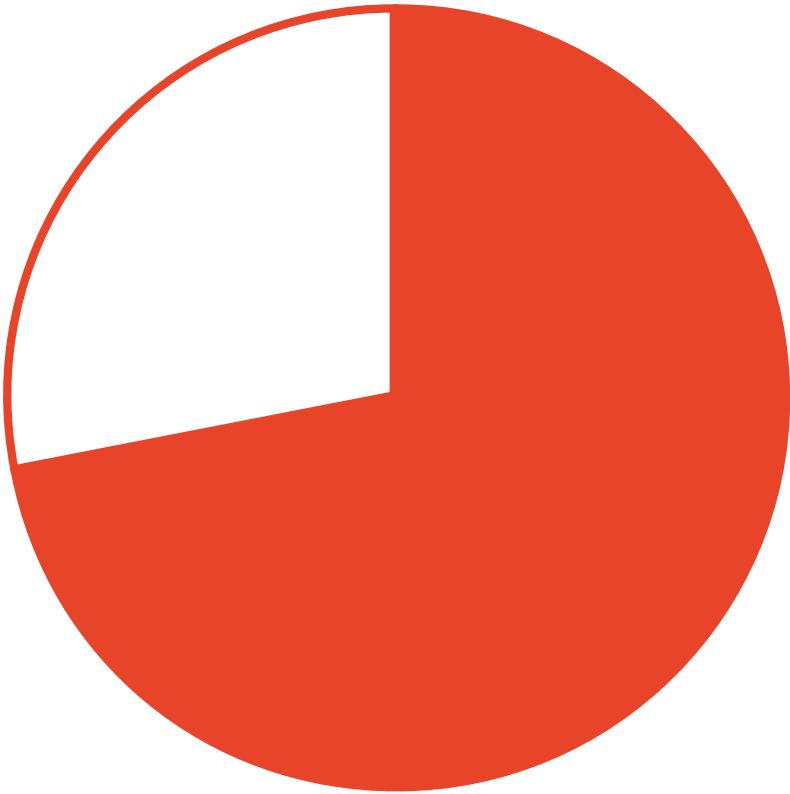
Numero aste totale

4.386

Lotti offerti

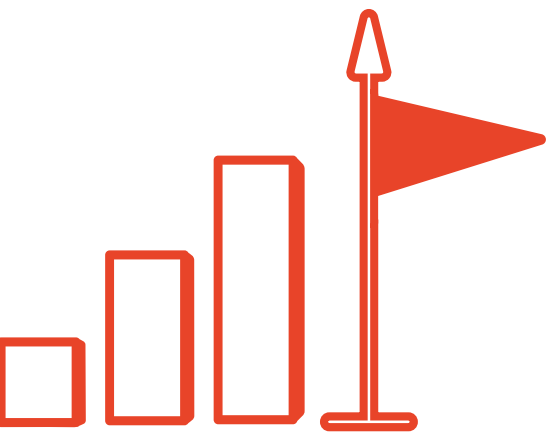
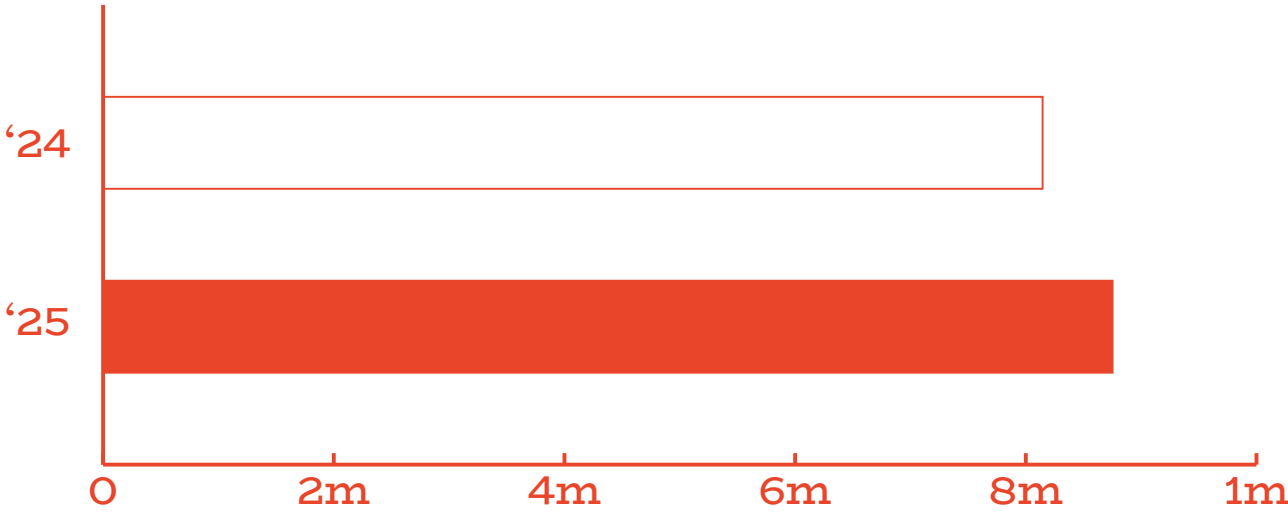
72%

% Venduto lotti



+7,5%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Giorgio de Chirico
Gli Archeologi

1962

Aggiudicato a: €428.400,00

“ Il top lot dell'anno è un dipinto del 1962 di **Giorgio de Chirico, Gli Archeologi**. Per assicurarsi quel rettangolo di tela di 60x50 centimetri un collezionista ha sborsato la bellezza di **428.400 euro**. Le vendite migliori sono state però quelle in cui al dato del cospicuo prezzo realizzato si è aggiunta l'emozione del ritrovamento di capolavori di cui si erano perse le tracce. Quest'anno siamo stati protagonisti del ritrovamento di un olio su tela del periodo più radicalmente fauve di **Maurice de Vlaminck, Champ de Blé** del 1906. Del dipinto si conosceva l'esistenza solo grazie a una piccola foto in bianco e nero archiviata dal Wildenstein Institute di New York nel 1973. Già in quella data la sua ubicazione risultava però sconosciuta. Il nostro staff lo ha rintracciato e riconosciuto, ricostruendone le vicissitudini. Abbiamo avuto il piacere di poterlo per la prima volta mostrare al pubblico in occasione dell'esposizione che ha preceduto la nostra asta di Arte Moderna e Contemporanea battuta lo scorso 26 giugno. È passato di mano per **201.600 euro**.

Accolta con fibrillante attenzione anche la presenza nell'asta di Arte moderna e contemporanea battuta il 16 ottobre del dipinto che ogni collezionista di arte italiana post war vorrebbe includere nella propria raccolta. Parliamo della versione coeva e gemella del dittico di **Mario Schifano** *When I remember Giacomo Balla*, esposto nella storica Biennale di Venezia del 1964, un lavoro di nodale importanza nel catalogo dell'artista perché considerato il numero zero della sua lunga riflessione sul Futurismo. Il prezioso incunabolo della pittura italiana post war è riemerso dopo anni di stazionamento in una importante collezione romana ed è stato venduto per **378.000 euro**.

Nell'elenco delle dodici migliori vendite compaiono anche i nomi di **Roberto Sebastián Matta**, **Lucio Fontana**, **Carla Accardi**, **Victor Vasarely**, **Alexander Calder**, **Alighiero Boetti**, **Antonio Sanfilippo**, **Peter Halley**. Tiene molto bene **Salvo** che, con Boetti, continua tra l'altro a essere richiesto anche da un collezionismo straniero.

Nel comparto dell'arte italiana post war meriterebbero uno sguardo più attento i validi artisti dell'arte optical, fermi già da un po'.

A fronte delle travagliate vicende geopolitiche che hanno purtroppo caratterizzato l'anno uscente, l'impressione è che la rappresentazione mediatica di un costante stato di emergenza non spaventi più di tanto i collezionisti. Va però da sé che i beni rifugio siano premiati: la nicchia dei collezionisti con ampia possibilità di acquisto preferisce comprare piuttosto che vendere e quando capitano sul mercato beni veramente importanti è disposta a pagare prezzi anche altamente superiori alle loro quotazioni di mercato pur di accaparrarseli.

Gherardo Rusconi

Amministratore Capitolium Art srl

Responsabile dipartimento Arte Moderna e Contemporanea

Q & A

Intervista a Gherardo Rusconi,
Amministratore Capitolium Art srl

Il 2025 che anno è stato in generale? E per voi?

Gherardo Rusconi: Con un fatturato di 8.752.087 euro, in crescita rispetto all'anno precedente, anche quest'anno l'arte moderna e contemporanea si è confermata come il settore a più alto volume di vendite di Capitolium Art. Le travagliate vicende geopolitiche che hanno caratterizzato l'anno uscente non hanno insomma spaventato più di tanto i collezionisti, oramai assuefatti alla rappresentazione mediatica di un costante stato di emergenza. Va però da sé che il contesto storico in cui stiamo vivendo crei una propensione all'acquisto di autori percepiti come "beni rifugio". Nel 2025, la nicchia dei collezionisti di vertice ha preferito comprare piuttosto che vendere, cercando di accaparrarsi opere storicizzate di riconosciuta importanza. Per questo tipo di opere i nostri migliori clienti, sia italiani che

stranieri, si sono dimostrati propensi a pagare prezzi anche altamente superiori alle loro quotazioni di mercato.

Quali artisti o tendenze hanno dominato il 2025?

GR: La tendenza dominante mi sembra sia quella della ricerca degli artisti fortemente storicizzati. Non stupisce che il nostro top lot dell'anno sia stato un dipinto del 1962 di **Giorgio de Chirico**, *Gli Archeologi*. Per assicurarsi quel rettangolo di tela di 60x50 centimetri un collezionista ha sborsato la bellezza di **428.400 euro**.

Quest'anno siamo stati anche protagonisti del ritrovamento di un olio su tela del periodo più radicalmente fauve di **Maurice de Vlaminck**, *Champ de Blé* del 1906. Del dipinto si conosceva l'esistenza solo grazie a una piccola foto in bianco e nero archiviata dal Wildenstein Institute di New York nel 1973. Già in quella data la sua ubicazione risultava però sconosciuta. Il nostro staff lo ha rintracciato e riconosciuto,

ricostruendone le vicissitudini.

Abbiamo avuto il piacere di poterlo per la prima volta mostrare al pubblico in occasione dell'esposizione che ha preceduto la nostra asta di Arte Moderna e Contemporanea battuta lo scorso 26 giugno. È passato di mano per **201.600 euro**.

Con grande attenzione è stata inevitabilmente accolta la presenza nell'asta di Arte moderna e contemporanea battuta il 16 ottobre del dipinto che ogni collezionista di arte italiana post war vorrebbe includere nella propria raccolta. Parliamo della versione coeva e gemella del dittico di **Mario Schifano** *When I remember Giacomo Balla*, esposto nella storica Biennale di Venezia del 1964, un lavoro di nodale importanza nel catalogo dell'artista perché considerato il numero zero della sua lunga riflessione sul Futurismo. Il prezioso incunabolo della pittura italiana post war è riemerso dopo anni di stazionamento in una importante collezione romana ed è stato venduto per **378.000 euro**.

Nell'elenco delle dodici migliori

vendite compaiono anche i nomi di **Roberto Sebastián Matta, Lucio Fontana, Carla Accardi, Victor Vasarely, Alexander Calder, Alighiero Boetti, Antonio Sanfilippo, Peter Halley**. Ha tenuto molto bene **Salvo** che, con Boetti, continua tra l'altro a essere richiesto anche da un collezionismo straniero.

Nel comparto dell'arte italiana post war meriterebbero uno sguardo più attento i validi artisti dell'arte optical, fermi già da un po'.

Quali sono i vostri progetti per il 2026?

GR: Proseguirà la nostra attività di avvicinamento al mondo degli archivi e delle fondazioni e dei grandi collezionisti privati che consideriamo una delle chiavi di riconoscimento dell'approccio di Capitolium al mercato dell'arte. Il 2026 ci vedrà sempre più impegnati in iniziative volte al superamento della narrazione che vuole archivi e fondazioni al lavoro per la tutela e valorizzazione degli artisti e case d'asta che ne sviliscono il mercato.

In verità si può, anzi, si deve lavorare insieme sulla base del presupposto che l'incontro con il mercato è storicamente un fattore di massimo rilievo ai fini della valorizzazione di un'artista. Abbiamo creato un ramo aziendale che è diventato l'emblema del nostro percorso di avvicinamento alle istituzioni impegnate nella promozione degli artisti, si chiama Capitolum Art Gallery ed è una struttura dedicata all'organizzazione di mostre e manifestazioni culturali no profit in collaborazione con archivi, fondazioni, eredi di artisti e importanti collezionisti.

la storia

Fondata nel 1988 come casa d'aste specializzata nella vendita di arte antica e dell'800, arredi e oggetti d'antiquariato, Capitolum Art ha cambiato passo dal 2008, l'anno in cui sono subentrati alla guida dell'azienda di famiglia Giorgio e Gherardo

Rusconi, figli del fondatore Rudiano.

In quell'anno terribile per l'economia mondiale, inizia la scalata della piccola casa d'aste di Brescia verso i vertici della classifica delle più importanti case d'asta italiane.

Dal quartier generale di Palazzo Cigola Fenaroli Valotti, bellissimo edificio di storica rilevanza posto nel centro di Brescia, i fratelli Rusconi, coadiuvati dalla sorella Mariateresa, hanno avviato il radicale rinnovamento dell'azienda basandolo sui tre elementi che ancora oggi la caratterizzano: adozione di tecnologie altamente innovative; creazione di una struttura multidipartimentale in grado di offrire un qualificato servizio di valutazione e collocamento sul mercato di opere d'arte e oggetti afferenti a numerose aree del collezionismo di pregio e del Luxury; innalzamento della qualità delle aste sulla base di una serrata ricerca dei lotti su tutto il territorio nazionale. Tale ricerca è sostenuta dalla fitta trama di relazioni createsi negli anni con collezionisti privati, fondazioni e archivi d'artista.

Il primo dipartimento affiancato a

quello di Old Masters per sostenere il progetto di crescita dell'azienda è stato quello di Arte Moderna e Contemporanea, un dipartimento che non ha deluso le aspettative, diventando, nel giro di pochi anni il comparto a maggior fatturato.

Capitolium si è anche ritagliata una nuova specializzazione nel settore design, dando vita a uno dei dipartimenti di Design e Arti decorative del '900 più apprezzati in Italia per la raffinata qualità delle aste curate da Luigi Bosa, uno dei più accreditati esperti attivi nel nostro paese.

Lo sviluppo di Capitolium Art in termini di fatturato e aree collezionistiche coperte procede in parallelo a un processo di espansione sul territorio nazionale puntellato dall'apertura di nuove sedi.

Nel 2019 è stata aperta la sede di Torino e nel 2022 è divenuta operativa Capitolium Art Gallery, la sede di Roma, che occupa parte della casa-studio di Mario Schifano a Trastevere, un luogo di grande suggestione e valore simbolico nello sviluppo dell'arte contemporanea italiana del

dopoguerra.

Capitolium Art Gallery, è il luogo in cui prende vita quell'idea di stretta sinergia tra tutti gli operatori del sistema dell'arte in Italia che dal 2008 ispira le strategie relazionali dell'azienda.

Qui la trama dei rapporti pazientemente allacciati con collezionisti privati, fondazioni e archivi d'artista si traduce in proficue collaborazioni senza scopo di lucro.

Affiancati da quei formidabili attori della scena artistica italiana Capitolium Art cura progetti espositivi costruiti su prestiti di opere provenienti dalle loro esclusive e spesso segrete collezioni.

Tra le mostre organizzate a partire dal 2022 si ricorderà l'omaggio a Mario Schifano proposto in occasione dell'apertura della sede; *Leoncillo. Sequenze* (1932-1958) a cura di Enrico Mascelloni in collaborazione con l'Archivio Leoncillo Leonardi e *William Congdon. Essere-Uomo* a cura di Daniele Astrologo Abadal con la collaborazione di The William G.

Congdon Foundation; *Ettore Colla*.
Assalto al cielo a cura di Enrico
Mascelloni in collaborazione con
l'Archivio Ettore Colla.

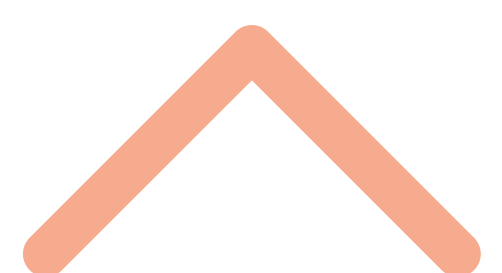
Contatti:

Brescia - Ospitaletto
Torino - Roma

Responsabile dipartimento:
Gherardo Rusconi

info@capitoliumart.it

www.capitoliumart.com



torna al sommario

Colasanti

€1.150.000,00

Totale aggiudicato

11

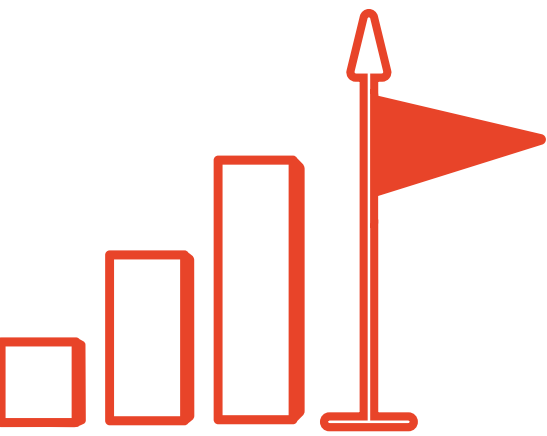
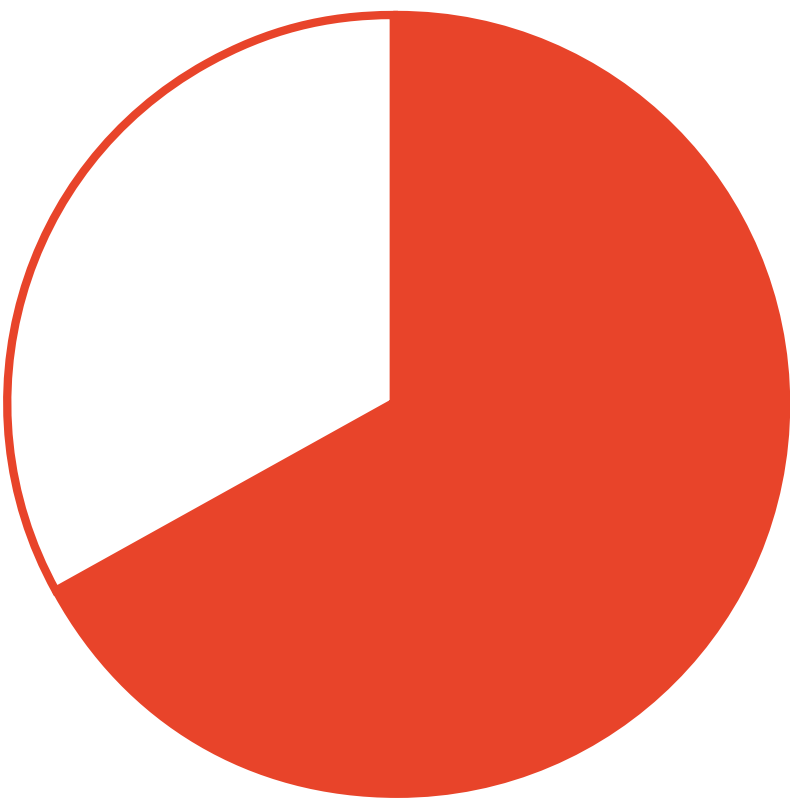
Numero aste totale

1.191

Lotti offerti

67%

% Venduto lotti



Top Lot

Jannis Kounellis

Senza titolo

1960-62, pittura su carta
Stima: €60.000,00 - 90.000,00
Aggiudicato a: €100.800 (diritti inclusi)

“ Il 2025 si è chiuso con un risultato complessivamente positivo e in crescita rispetto all’anno precedente, confermando la solidità del mercato e una buona continuità nella programmazione delle aste. Il settore dei Gioielli si è confermato trainante, seguito da una buona performance dell’Arte Moderna e Contemporanea, che ha espresso anche il top lot dell’anno.

Nel corso dell’anno si è registrata una domanda particolarmente attiva per i Gioielli e per l’Arte Moderna e Contemporanea. Il mercato ha mantenuto un andamento selettivo, premiando opere di qualità, correttamente stimate e caratterizzate da una solida provenienza.

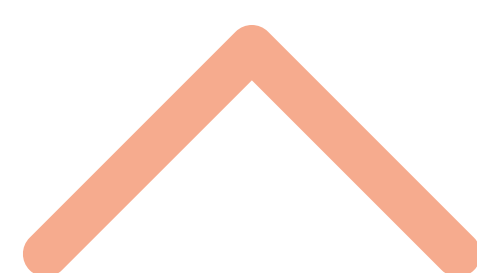
Per il prossimo anno è prevista la prosecuzione di questa linea, con particolare attenzione ai settori più dinamici e a un’offerta sempre più mirata, rivolta sia al collezionismo italiano sia a quello internazionale.

L’introduzione dell’IVA al 5% ha contribuito a rendere alcune fasce di mercato più competitive, favorendo una maggiore fluidità delle transazioni

e un rinnovato interesse da parte dei collezionisti, in particolare su lotti di valore medio-alto, rafforzando ulteriormente l'attrattività del mercato italiano nel contesto europeo.

📍 Roma

www.colasantiaste.it



[torna al sommario](#)

FarsettiArte

€11.000.000,00

Totale aggiudicato

5

Numero aste totale

1.377

Lotti offerti

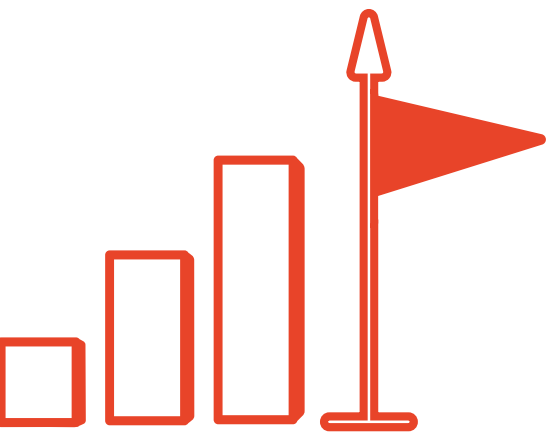
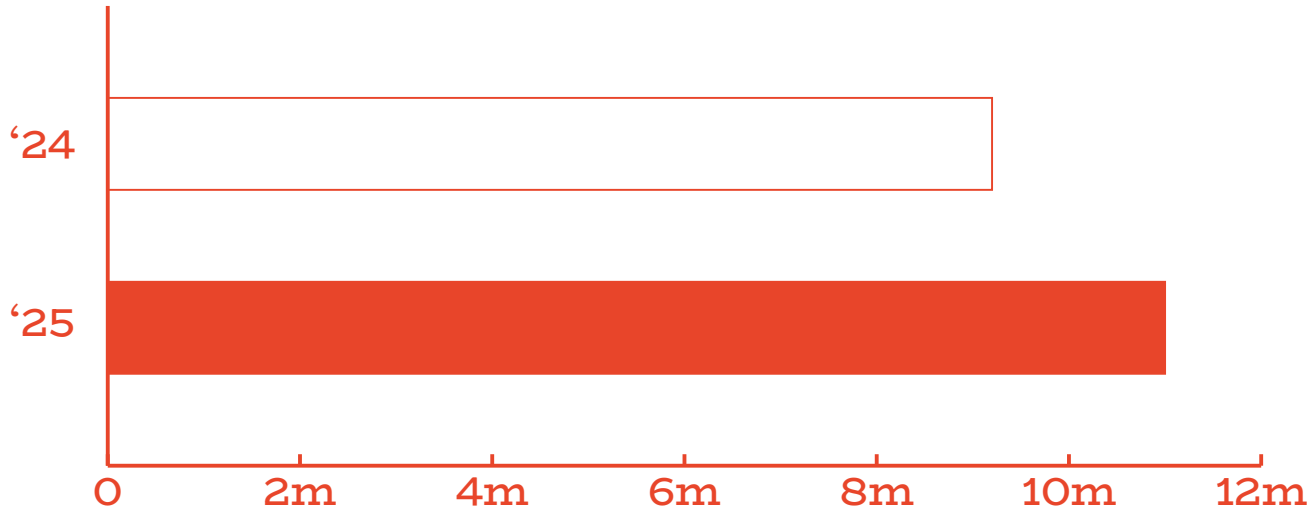
52%

% Venduto lotti



+20%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Giorgio de Chirico Gladiatori

1928, olio su tela

Aggiudicato a: €1.722.250



Il 2025 si è rivelato un anno complesso per il mercato dell'arte, segnato da un contesto globale caratterizzato da forti oscillazioni economiche che hanno indotto i collezionisti a un atteggiamento più prudente. A emergere con chiarezza è stata la tenuta degli artisti storicizzati, sempre più richiesti, insieme a una crescente attenzione verso opere di elevata qualità corredate da una solida storia espositiva e bibliografica. Inutile nascondere che il valore economico delle nostre opere è fortemente penalizzato dalla normativa vigente e dall'incertezza da parte degli acquirenti stranieri di poter disporre liberamente delle opere che acquistano in Italia; questo induce ad un atteggiamento di diffidenza orientandoli su altri mercati. Si avverte una nuova sensibilità da parte delle Istituzioni ai problemi di cui soffre il mercato: alcune importanti riforme sono in ponte e auspichiamo possano trovare concretezza normativa in tempi brevi; ma comunque siamo ancora lontani da quello che sarebbe l'auspicabile allineamento a Paesi a noi vicini come la Francia.

Nella seconda parte dell'anno si è registrato un rinnovato interesse per l'arte moderna, inclusa quella di

fine Ottocento, mentre il segmento del contemporaneo ha mostrato un rallentamento rispetto all'anno precedente. Parallelamente, le modalità di acquisto continuano a spostarsi verso l'online, favorendo una diffusione sempre più capillare delle aste, sebbene a discapito della partecipazione in sala.

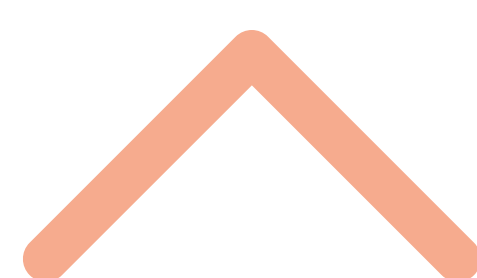
In una fase di incertezza globale i collezionisti privilegiano opere con valori consolidati e una storia riconoscibile. L'online rappresenta una grande opportunità di apertura verso nuovi mercati, ma resta fondamentale preservare il ruolo dell'asta in presenza, che continua a essere un momento insostituibile di confronto per il mercato.

Per il 2026 Farsettiarte punta a mantenere elevata la qualità dell'offerta, proseguendo in una selezione rigorosa delle opere proposte.

Sonia Farsetti

Titolare con la famiglia della casa d'aste Farsettiarte
Presidente dell'A.N.C.A. Associazione Nazionale
Case d'Asta Italiane

📍 **Prato - Milano**
Cortina d'Ampezzo
www.farsettiarte.it



[torna al sommario](#)

Fidesarte

€2.606.000,00

Totale aggiudicato

6

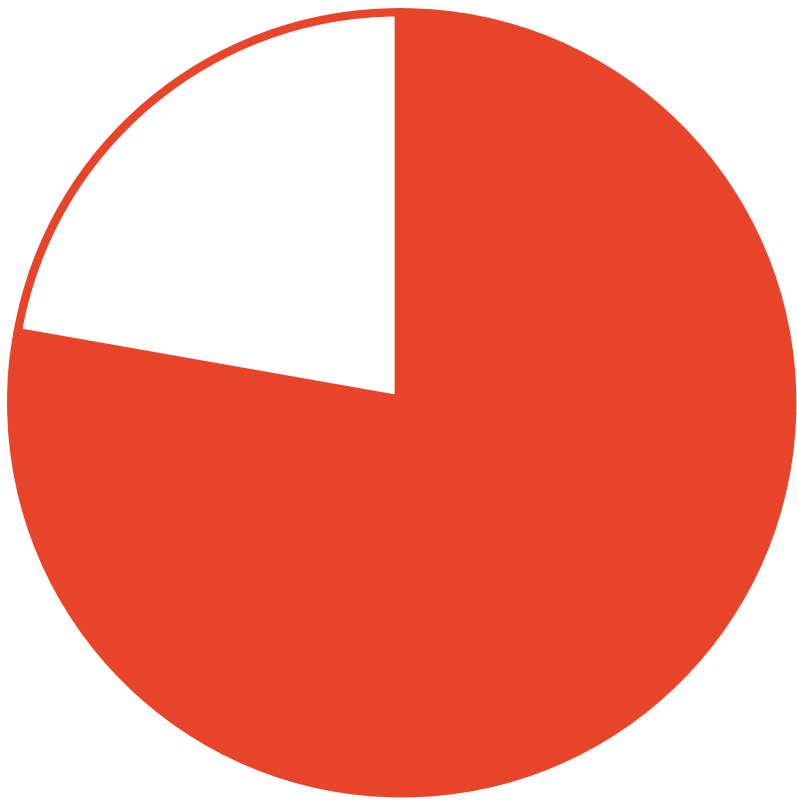
Numero aste totale

1.794

Lotti offerti

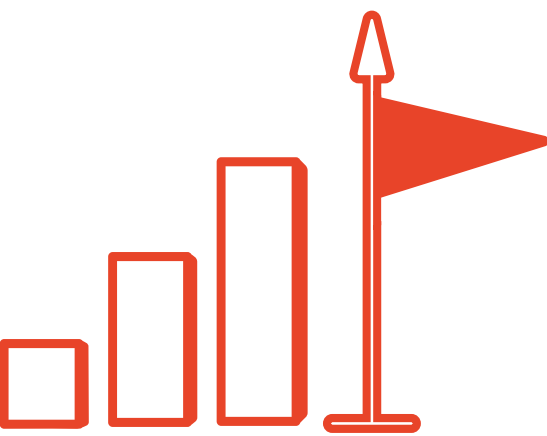
78%

% Venduto lotti



Giacomo Balla

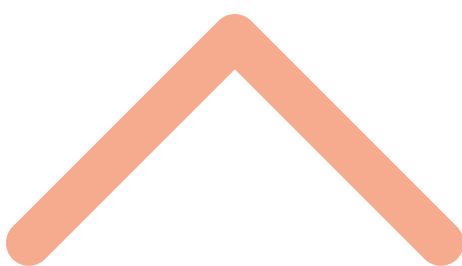
Auto in corsa-linee di velocità
1912, matita grassa su cartoncino marrone
Aggiudicato a: €67.500,00



Top Lot

Venezia

www.fidesarte.it



torna al sommario

Finarte

€5.720.000,00

Totale aggiudicato

9

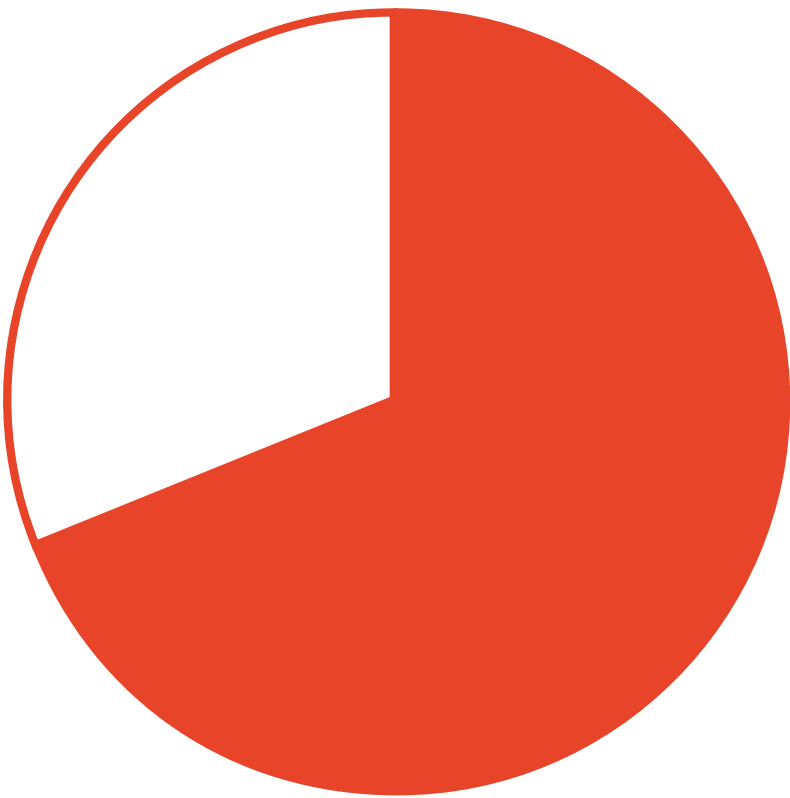
Numero aste totale

2.048

Lotti offerti

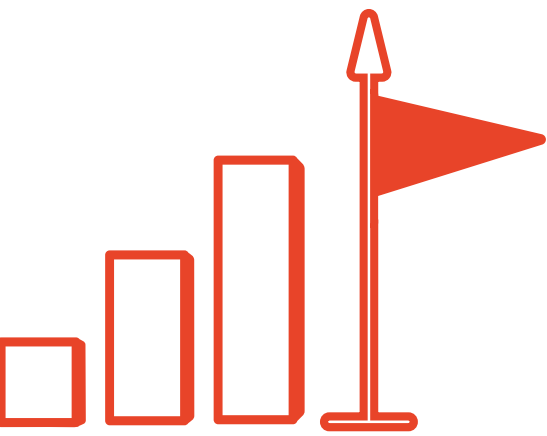
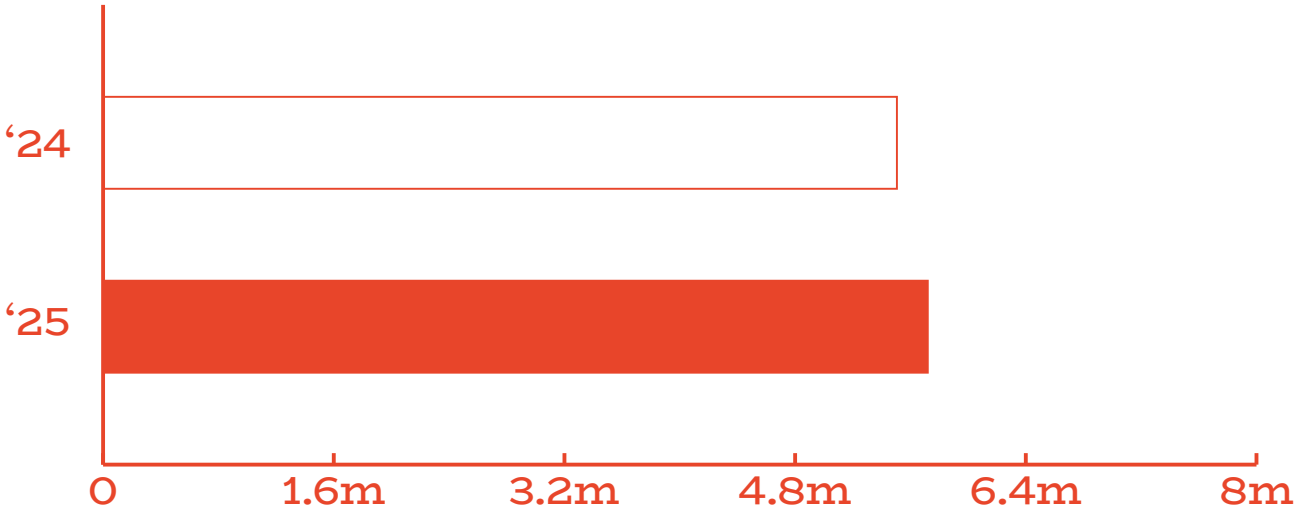
68%

% Venduto lotti



+3,9%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Giorgio De Chirico

I bagni misteriosi

1935, olio su tela

Stima: €400.000 - 600.000

Aggiudicato a: €465.750,00

“ Il 2025 per Finarte è stato un anno di consolidamento, in cui la casa d'aste ha saputo mantenere una traiettoria di crescita nonostante un mercato complessivamente prudente, soprattutto nei primi mesi. La solidità dei risultati in tutti i dipartimenti conferma la capacità dell'azienda di intercettare la domanda più qualificata, valorizzando opere e collezioni di provenienza illustre e mantenendo un posizionamento competitivo nei segmenti chiave del Moderno, del Contemporaneo e del Lusso da collezione. L'attenzione del pubblico si è concentrata su opere caratterizzate da qualità, rarità e storia collezionistica, elementi che hanno continuato a generare aggiudicazioni significative e a catalizzare l'interesse dei collezionisti più esigenti.

Parallelamente, il 2025 ha segnato l'avvio di progetti strategici destinati a incidere sul futuro dell'azienda: dalla partnership con l'Hotel de Bonart di Napoli al lancio di The Boutique, la piattaforma e-commerce che affianca il modello d'asta tradizionale. Il rafforzamento del Design e delle Arti

Decorative e la riorganizzazione di alcuni dipartimenti completano un anno di trasformazione strutturale.

Il 2026 si preannuncia come un anno di espansione e sperimentazione con uno sguardo attento anche ai nuovi mercati emergenti e soprattutto al digitale che diventerà ancor più un acceleratore strutturale e decisivo, aprendo ulteriori canali di relazione con il nostro pubblico

Kimiko Bossi

Senior Director di Finarte

Q & A

**Intervista a Alessandro Guerrini,
Amministratore delegato Finarte**

Il 2025 che anno è stato in generale? E per voi?

Alessandro Guerrini: Il 2025 è stato un anno positivo per Finarte in cui si è riusciti a consolidare il business,

nonostante una congiuntura di mercato - soprattutto nel primo semestre - tutt'altro che favorevole. Il risultato complessivo riflette il contributo apportato da tutti i dipartimenti e la specifica attitudine dell'azienda nella promozione e valorizzazione delle opere e delle collezioni di provenienza illustre: da quella di Monica Vitti, a quella di Fausto e Lella Bertinotti, da quella di Stefano Gabbana a quella di Palmiro Togliatti e Nilde Iotti. L'anno ha inoltre confermato la grande attenzione del mercato verso le opere e i beni che presentano specifiche caratteristiche in termini di qualità, rarità e storia collezionistica, capaci di catalizzare l'interesse del collezionismo e di raggiungere quotazioni assai significative.

Quali artisti o tendenze hanno dominato il 2025?

AG: Il comparto dell'arte moderna e contemporanea, dopo un biennio di flessione, nella seconda metà dell'anno ha incominciato a dare buoni

segnali di ripresa, sia in Italia, che all'estero. L'esito delle aste di Finarte ha confermato l'interesse del mercato per i grandi nomi di interesse (anche) internazionale: da Giorgio De Chirico ad Alberto Burri, da Marino Marini a Giorgio Schifano che sono stati i veri protagonisti dei nostri cataloghi. Il comparto del lusso - trainato dai Gioielli, Orologi e LuxuryFashion - ha aumentato progressivamente il proprio peso specifico, uguagliando e superando quello delle Contemporary Arts che per anni è stato il settore trainante delle case d'asta. I Gioielli, in particolare, sostenuti dalle quotazioni record dell'oro hanno registrato performance molto positive, culminate nell'aggiudicazione del top lot dell'anno: un anello con rubino di Bulgari, passato di mano a 250mila euro. Il comparto degli Orologi - pur rimanendo uno dei settori con i maggiori volumi - ha vissuto una fase di lieve assestamento e di ritorno a quotazioni più "fisiologiche", dopo anni di grande speculazione. Grandi soddisfazioni sono venute infine dal comparto dei Dipinti Antichi, un settore in cui qualità, rarità e certezza

attributiva vengono sempre recepite con entusiasmo dal collezionismo: lo hanno dimostrato le aggiudicazioni del “Noli me tangere” di Mattia Preti - una vera e propria scoperta del nostro Dipartimento, diretto da Valentina Ciancio - e dello straordinario dipinto di Francesco Guardi, passato di mano a oltre 220mila euro, nonostante il vincolo di notifica che gravava su di esso.

Quali sono i vostri progetti per il 2026?

AG: Dopo un biennio di rallentamento del settore, l'ultimo trimestre del 2025 ha mostrato buoni segni di ripresa del mercato e l'auspicio è che tali segnali si confermino anche nel 2026. Tutti i Dipartimenti sono nel pieno della fase di raccolta e l'impressione è molto positiva: stiamo ricevendo affidamenti importanti in tanti dei comparti in cui operiamo. L'anno appena iniziato sarà per Finarte ricco di appuntamenti importanti e di nuove iniziative. Il primo è all'inizio di marzo - un periodo tradizionalmente “tranquillo” per il mercato dell'arte - con una house

sale, dedicata alla raffinata collezione di Antonio Crivellaro, il famoso giurista scomparso nello scorso mese di agosto: a lui Finarte dedicherà “Abitare la bellezza”, un catalogo delle opere e dei beni contenuti nelle sue residenze di Milano e Lerici, in cui arte contemporanea, design, arte africana e arredi antichi dialogavano sapientemente attraverso continui rimandi a epoche diverse e alle eclettiche passioni del collezionista. L’8 marzo sarà la volta del Dipartimento Automotive che a Parma, nell’ambito di Automotoretrò, rilancerà la propria presenza nel mercato, presentando un catalogo dedicato a classic & supercar.

A metà marzo avremo poi il debutto del nuovo Dipartimento di Numismatica - coordinato da Alberto Ambrosetti - che presenterà una prestigiosa collezione proveniente da una nobile famiglia italiana: un vero e proprio viaggio nel tempo, dagli albori della monetazione greca a quella imperiale romana, passando dall’epoca medievale, dal Rinascimento fino al periodo risorgimentale e alla fine del XIX secolo. Sempre a marzo vedrà inoltre la

luce il nuovo progetto Finarte The Gallery, uno spazio “phygital” in cui saranno proposte e promosse mostre monografiche curate, fruibili sia online, sia nei prestigiosi spazi del Deschevaliers, presso l’Hotel de Bonart a Napoli, con cui si consolida ulteriormente la proficua collaborazione avviata nel 2024: la mostra di debutto è dedicata al fotografo statunitense Sam Shaw, con un progetto che ha per protagonista la figura iconica di Marlon Brando.

Fra i progetti strategici che vedranno la luce nei prossimi mesi ce ne sarà uno, infine, di carattere “territoriale” che punterà al presidio di una specifica area del nostro paese con forti potenzialità in termini di sviluppo.

la storia

Finarte nacque nel 1959, per iniziativa del banchiere milanese Gian Marco Manusardi, con lo scopo di assistere collezionisti e operatori del settore

nell'acquisto e nella vendita di opere d'arte. Finarte fu la prima società al mondo a operare finanziamenti in un campo che ai tempi non aveva alcun credito presso le istituzioni bancarie. Fin dai primi anni della storica sede milanese di via Broletto, apparve chiara la strategia della casa d'aste: focalizzarsi su aste specialistiche, dall'arte antica alla contemporanea, dagli argenti ai gioielli, dalla numismatica alle porcellane e via via a tutti i settori del collezionismo, cercando al contempo di internazionalizzare il proprio mercato (anche con joint venture con operatori nel settore). In pochi anni Finarte divenne leader nel settore del mercato dell'arte in Italia: alla fine degli anni '60 Finarte organizzava in media 15 aste all'anno, numero raddoppiato negli anni '70.

La società ebbe un ritmo di crescita tale che si cominciò a pensare di darle una struttura finanziaria e commerciale più adeguata all'evoluzione di mercato. Crebbe il numero di manifestazioni per ogni settore artistico e vennero aperte nuove sedi: a Roma nel 1972 e a Milano

nel 1981. Nel 1986 il capitale della società dagli 8 miliardi di lire del 1982 passò a 42,5 miliardi. Nel 1989 Finarte raggiunse il suo massimo storico, con un fatturato di circa 150 miliardi. Nel 1993 sbarcò oltremanica, con l'apertura di una sede di rappresentanza a Londra.

Data memorabile fu l'11 Marzo 1997: a Milano si tenne l'asta numero 1000, in soli 35 anni di storia.

Due anni più tardi venne lanciato il sito internet www.finarte.it e fu stipulato un accordo con il Gruppo Class Editori per una collaborazione al servizio basato sulla piattaforma MF Trading (sistema di informazione e di transazione sviluppato da Class Editori). Nel 2000 per la prima volta un catalogo di Finarte venne inserito integralmente su internet e da quell'anno la casa d'aste milanese iniziò un'attività di vendita online in tutti i settori del collezionismo, dai gioielli ai dipinti, dai libri alle stampe, dagli oggetti d'antiquariato all'arte moderna e contemporanea. Il 10 aprile 2001 il Presidente di Finarte Casimiro Porro venne rieletto per la terza volta,

all'unanimità, Presidente dell'A.N.C.A.,
Associazione Nazionale Case d'Aste.

Nel corso della sua storia
pluridecennale Finarte ha abbracciato
tutti gli aspetti del collezionismo
aumentando sempre più il suo ruolo
di leader nell'investimento in arte e
avvalendosi nel corso della sua storia
della collaborazione di alcuni tra i
più grandi storici dell'arte, tra cui
Briganti, Testori, Zeri e Daverio.

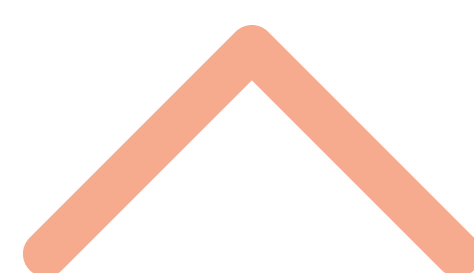
Contatti:

Milano - Roma

Responsabile dipartimento:
Alessandro Cuomo
Georgia Bava

info@finarte.it
roma@finarte.it

www.finarte.it



torna al sommario

Gonnelli

€1.030.659,00

Totale aggiudicato

5

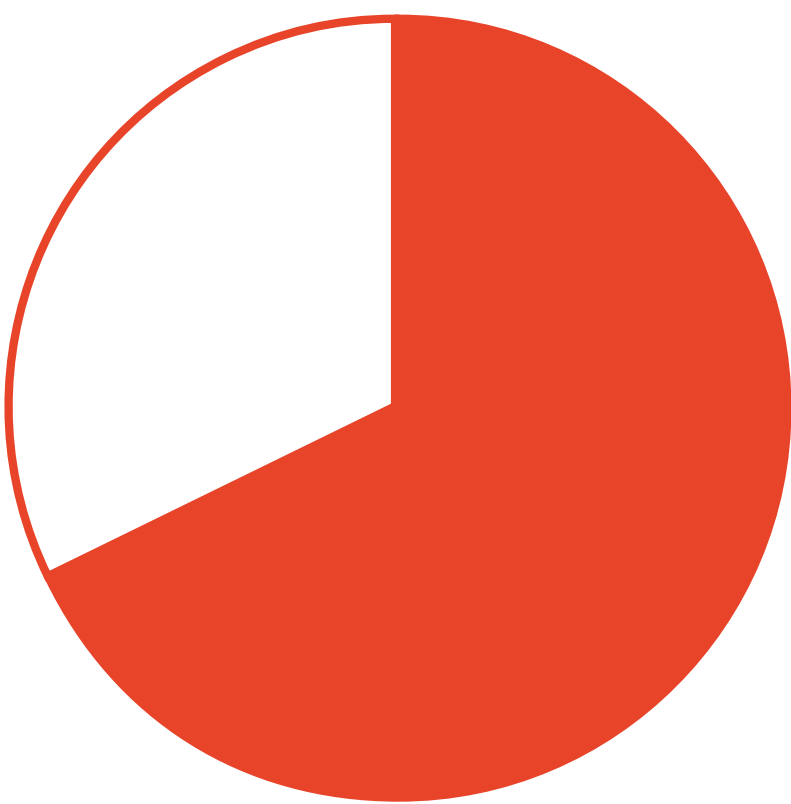
Numero aste totale

1.654

Lotti offerti

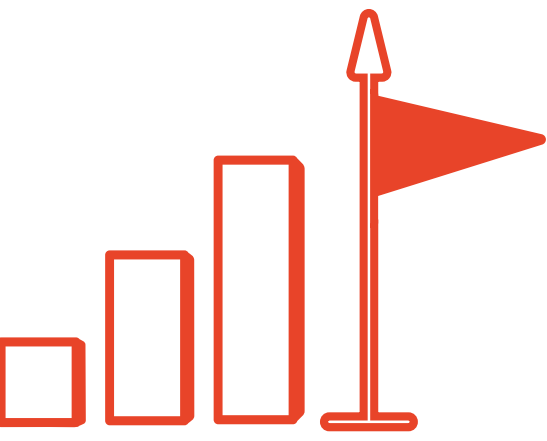
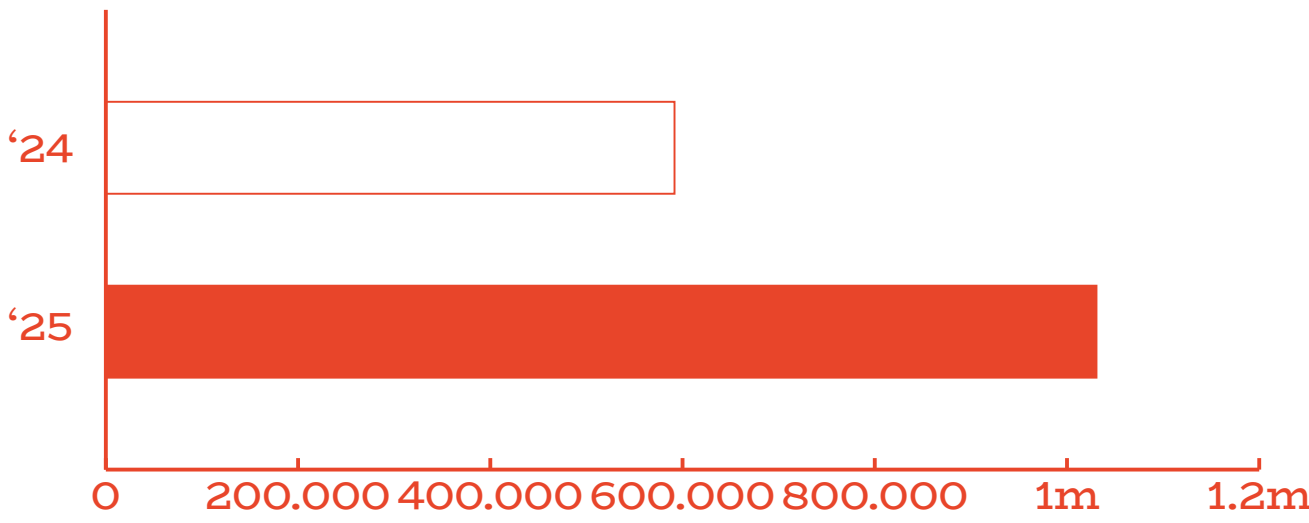
67,75%

% Venduto lotti



+74,2%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Tullio Crali

Studio per

Prima che si apra il paracadute

Ante 1939, olio su tavoletta

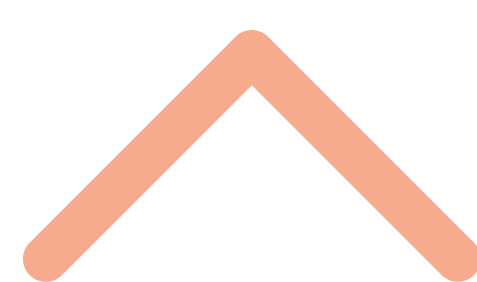
Aggiudicato a: €35.280,00

“ Il panorama attuale richiede un’analisi profonda delle dinamiche settoriali, dove l’evoluzione tecnologica si intreccia indissolubilmente a un radicale cambio di paradigma culturale. Oggi, la leadership di mercato non appartiene necessariamente a chi possiede più risorse, ma a chi dimostra la capacità di interpretare i segnali deboli del cambiamento, trasformandoli in strategie resilienti. Sebbene l’integrazione di sistemi avanzati abbia abbattuto i costi operativi, la vera sfida resta il capitale umano: la formazione continua è divenuta l’asset principale per garantire una sostenibilità a lungo termine. In questo scenario, l’innovazione deve saper bilanciare il profitto con l’impatto ambientale, mantenendosi scalabile per adattarsi ai volumi di mercato e inclusiva per integrare competenze eterogenee.

Parallelamente, l’abbassamento delle barriere all’entrata ha inasprito la competizione globale, ma la vera insidia è la saturazione informativa, che rende complesso distinguere il valore reale dal rumore di fondo. È proprio qui che l’autenticità del brand diventa discriminante: la narrazione aziendale deve riflettere con coerenza le azioni

pratiche, poiché il mercato digitale non tarda a sanzionare il greenwashing o le promesse vacue. Un ruolo cruciale è giocato dalla gestione dei dati: se l'intelligenza artificiale offre capacità d'analisi senza precedenti, è l'etica del loro utilizzo a definire la reputazione di un'impresa. La trasparenza, dunque, evolve da semplice obbligo normativo a vantaggio competitivo strategico nel costruire fiducia con l'utente.

Proiettandoci verso il futuro, la convergenza tra dimensione fisica e digitale ridefinirà interamente l'esperienza di consumo. Le realtà capaci di mantenere un approccio empatico e personalizzato pur sfruttando l'automazione saranno quelle destinate a dominare la scena. Il successo dipenderà dalla capacità di restare agili, pronti a correggere la rotta senza smarrire la visione originaria. In definitiva, la trasformazione non è un traguardo statico ma un processo continuo: la resilienza si costruisce accettando l'incertezza come variabile strutturale e investendo sull'intuizione creativa supportata da dati solidi.



Il Ponte

oltre €15m

Totale aggiudicato

15

Numero aste totale

2.139

Lotti offerti

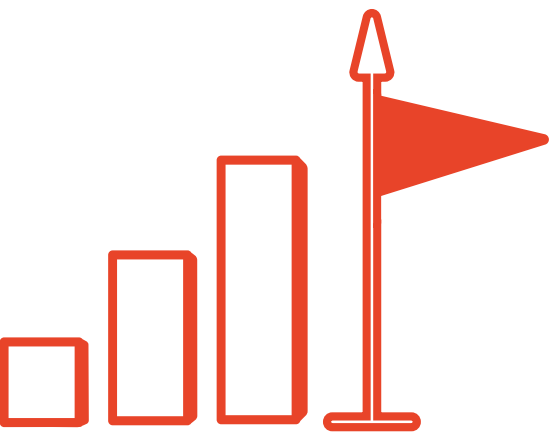
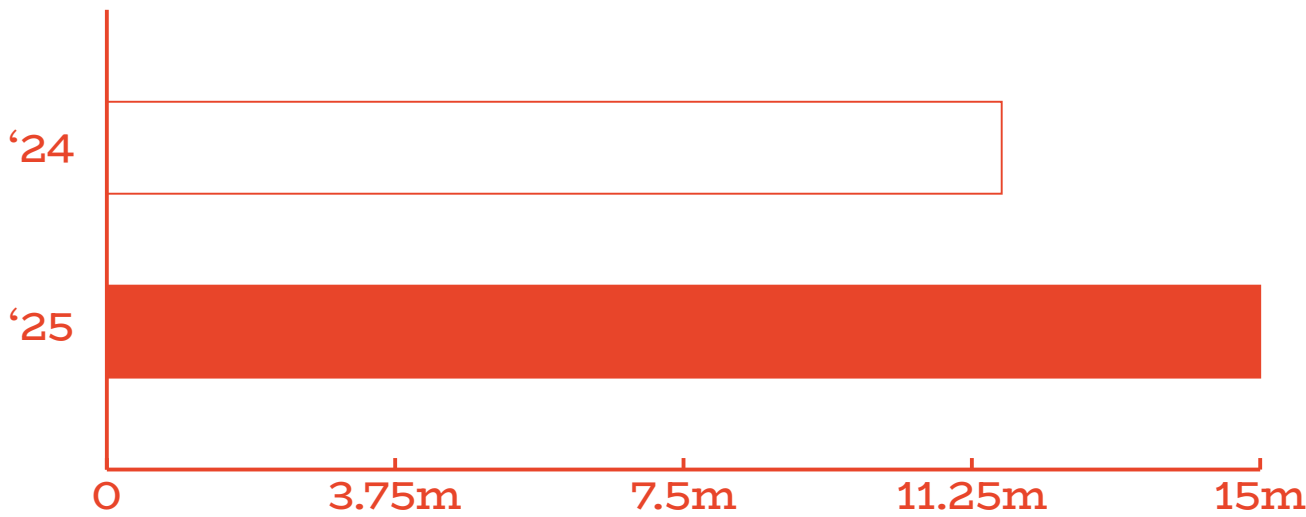
91,5%

% Venduto lotti



±30%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Amedeo

Modigliani

Portrait de Beatrice Hastings

1915 ca., olio su cartone

Venduto a: €2.816.000,00

“ Quando passione e dedizione conducono a traguardi evidenti, l'autorevolezza conquistata a livello nazionale si fa tangibile. Il Dipartimento di Arte moderna e contemporanea chiude il 2025 con un fatturato superiore a € 15 milioni, registrando una crescita del 30% rispetto al 2024, a cui si aggiunge l'acuto senza precedenti per il ritratto di Beatrice Hastings di Amedeo Modigliani a € 2.816.000, record assoluto per l'artista in Italia.

Da oltre quindici anni, il nostro lavoro dipartimentale si fonda sulla sfida costante di coniugare ricerca storico-artistica, conoscenza del mercato e attenzione al cliente, contribuendo alla costruzione di un mercato sostenibile, dove passione e investimento possano convivere lontano da logiche esclusivamente speculative. Nel corso dell'anno abbiamo ottenuto risultati di rilievo con artisti già consacrati, come Giorgio de Chirico Piazza d'Italia (€448.000) e Il Trovatore (€422.400); e Osvaldo Licini con Angelo ribelle su fondo rosso (€384.000).

Freddy Battino

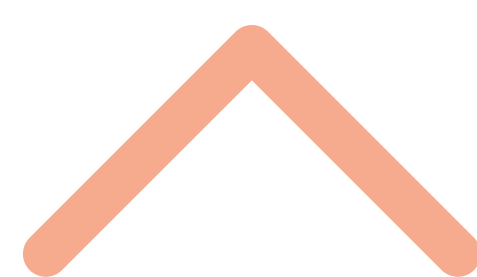
Direttore Dipartimento Arte moderna e contemporanea

Dal 2024 Il Ponte Casa d'Aste fa parte del **Millon Auction Group (MAG)** - gruppo internazionale guidato dalla casa d'aste francese **MILLON**, con 66 sedi nel mondo e oltre 500 aste gestite nel 2025 - rafforzando il ruolo della casa d'aste milanese come interlocutore privilegiato per l'accesso al mercato europeo. Nel settore dell'arte moderna e contemporanea, **MAG** ha registrato nel **2025** un fatturato aggregato di **€30.360.830,76**. Il record italiano per **Amedeo Modigliani** con *Portrait de Beatrice Hastings*, venduto da **Il Ponte** a **€2.816.000**, si inserisce in un sistema di iniziative sinergiche ad alto impatto internazionale, che ha visto l'opera protagonista di un'anteprima nella storica sede di Millon Trocadéro durante Art Basel Paris 2025: un modello virtuoso di valorizzazione delle opere e degli artisti, capace di attivare reti di collezionisti in modo capillare nel mercato europeo.



Milano

www.ponteonline.com



[torna al sommario](#)

Kruso Art

€1.107.157

Totale aggiudicato

11

Numero aste totale

1.610

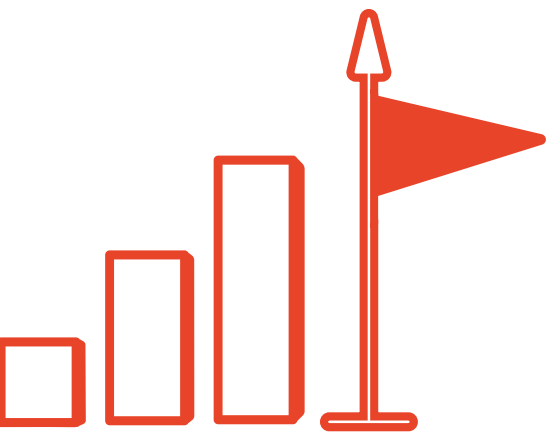
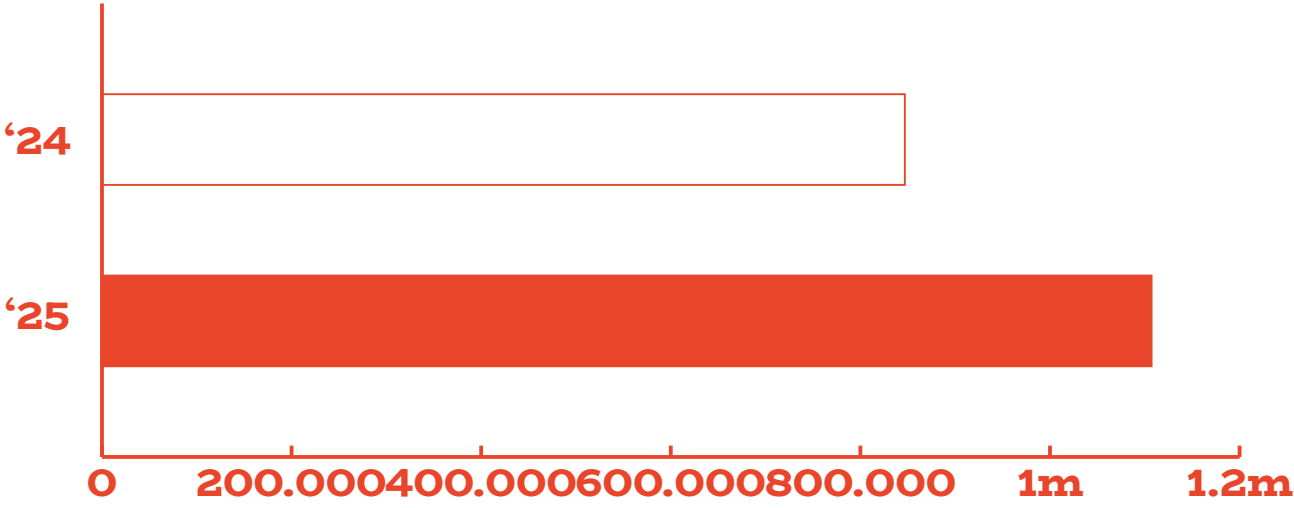
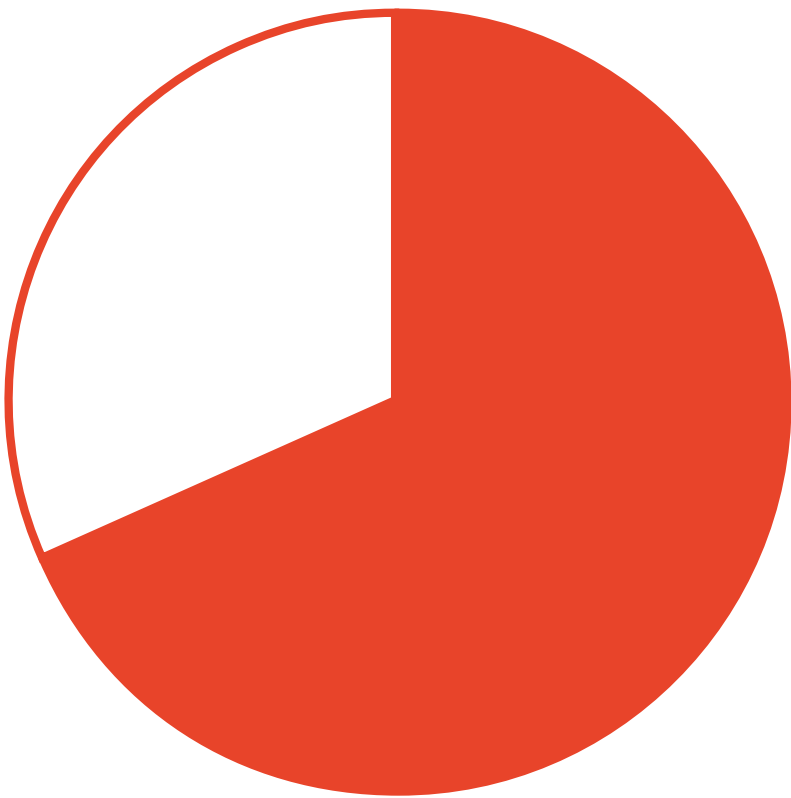
Lotti offerti

64%

% Venduto lotti

+31%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Alighiero Boetti

Coperte e scoperte

1989, ricamo su tela

Stima: €45.000,00 - 55.000,00

Aggiudicato a: €44.185,00 (diritti inclusi)

“ Guardando all’andamento di mercato, il 2025 si è rivelato un anno di miglioramento rispetto al rallentamento del 2024: le aste internazionali e le performance delle gallerie nei grandi appuntamenti fieristici hanno messo in risalto un rinnovato dinamismo che lascia ben sperare per il nuovo anno. Per quanto ci riguarda, la strategia di aumento del numero di aste si sta rivelando vincente, come testimoniato dal fatturato di € 2.639.417, con un incremento di circa il 42% rispetto all’anno precedente.

Il settore di maggior rilievo continua a essere l’Arte Moderna e Contemporanea, con aggiudicazioni per oltre 1 milione di euro (diritti inclusi), in crescita del 30% sul 2024. Risultati positivi sono giunti anche dalla Numismatica, dalla Filatelia e dal comparto Gioielli, Orologi e Argenti che, con una sola asta in più, ha registrato un significativo aumento del fatturato. Anche il dipartimento di Libri antichi, autografi e collezionismo cartaceo ha confermato un notevole interesse con aggiudicazioni degne di nota.

Siamo inoltre soddisfatti dell’attenzione internazionale ottenuta dall’asta inaugurale del nuovo dipartimento di

Design e arti decorative del '900 del 18 dicembre. Alla luce del trend di crescita globale del Design, l'interesse attorno alla nostra selezione curatoriale pone basi incoraggianti per il futuro.

Il 2026 sarà un anno ricco di novità. In primavera ci trasferiremo nella nuova sede nell'ex cinema De Amicis a Milano, che non sarà solo uno spazio per le aste, ma un centro culturale operante in sinergia con la città e aperto a una gamma eterogenea di attori. Citando Alexander Dorner, sarà una sorta di "Kraftwerk": un'entità in continua evoluzione pronta ad abbracciare gli stimoli creativi di una capitale europea come Milano.

Tra gli obiettivi futuri figurano l'incremento del numero di aste e il potenziamento della trattativa privata. Prevediamo inoltre l'ampliamento dei dipartimenti, una maggiore integrazione con la proprietà Kruso Kapital e il consolidamento del servizio di art lending Art-Kredit.

Andrea Orsini Scataglini
CEO Kruso Art

📍 **Milano**
www.krusoart.com



[torna al sommario](#)

Martini Arte

€6.209.150,00

Totale aggiudicato

4

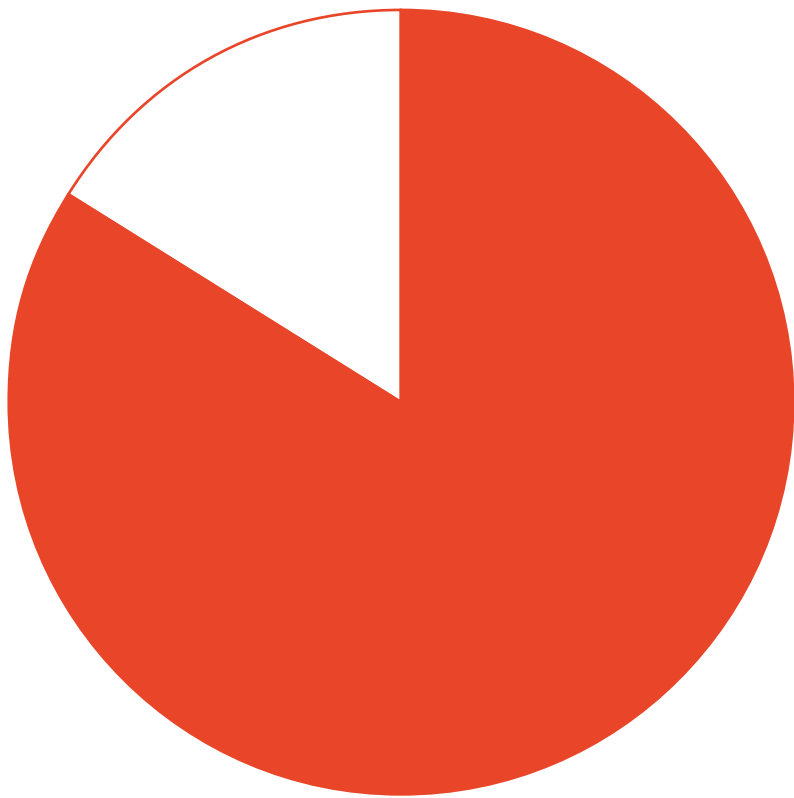
Numero aste totale

1.182

Lotti offerti

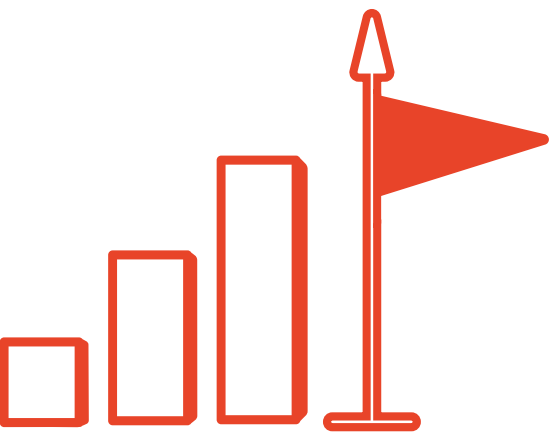
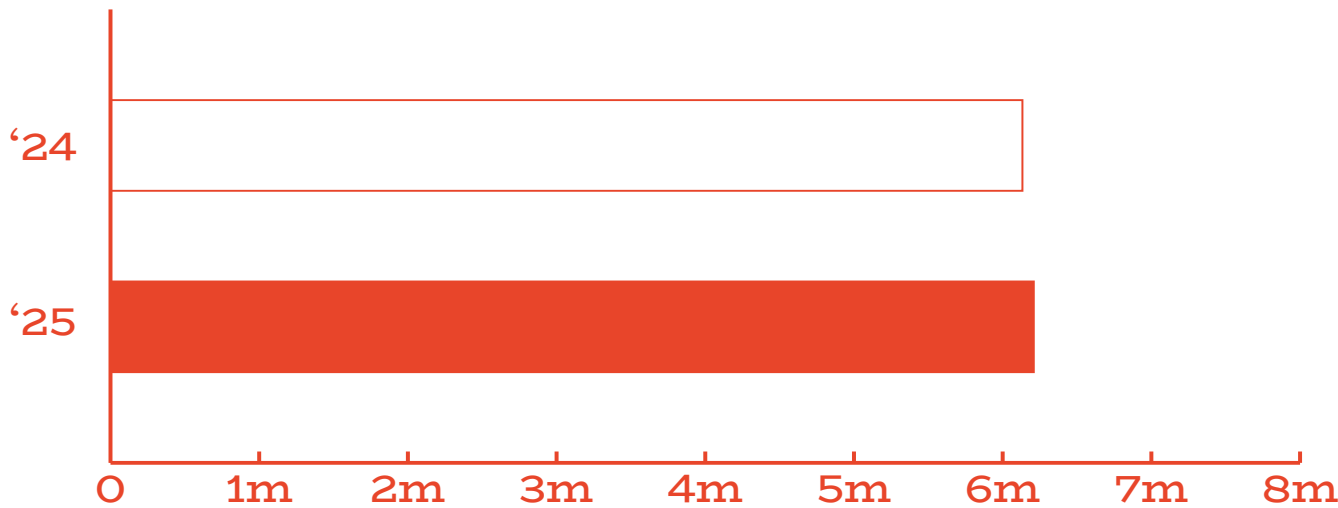
84%

% Venduto lotti



+1,25%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Mario Schifano

Senza titolo

II metà anni '70, smalto su tela

Stima: €20.000,00 - €30.000,00

Aggiudicato a: €100.000,00

“ Il 2025, sulla scia del 2024, è stato caratterizzato da una leggera flessione nel primo semestre, mentre nel secondo semestre, abbiamo notato un aumento di entusiasmo da parte dei collezionisti.

I valori delle opere, tranne alcune eccezioni, sono scesi rispetto a qualche anno fa, per cui è diventato difficile reperire opere di qualità a un prezzo di partenza corretto.

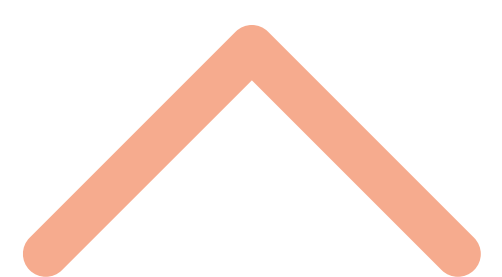
Come detto in precedenza, nel secondo semestre, abbiamo assistito a un aumento di entusiasmo da parte dei collezionisti, con un rispettivo aumento di valori e quotazioni.

Abbiamo riscontrato un forte interesse per Schifano, Licini, Accardi, Adami. Abbiamo notato un ritorno di fiamma per Boetti. Un lieve calo di interesse per la Pittura Analitica.

Ci auguriamo che l'entusiasmo percepito nel secondo semestre possa proseguire per tutto il 2026. Dovremo riuscire a reperire opere di qualità e farci trovare pronti con proposte corrette e allettanti.

📍 **Brescia**

www.martiniarte.it



[torna al sommario](#)

Meeting Art

€14.700.000,00

Totale aggiudicato

36

Numero aste totale

4.060

Lotti offerti

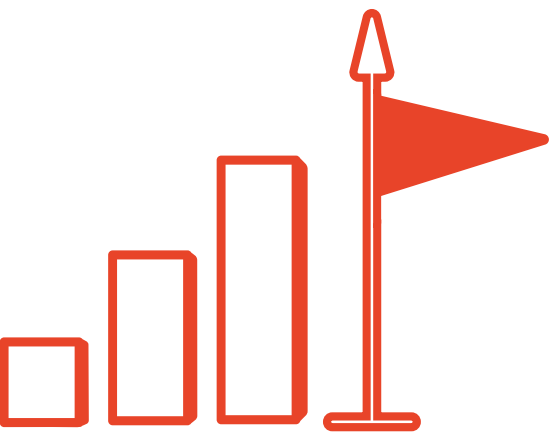
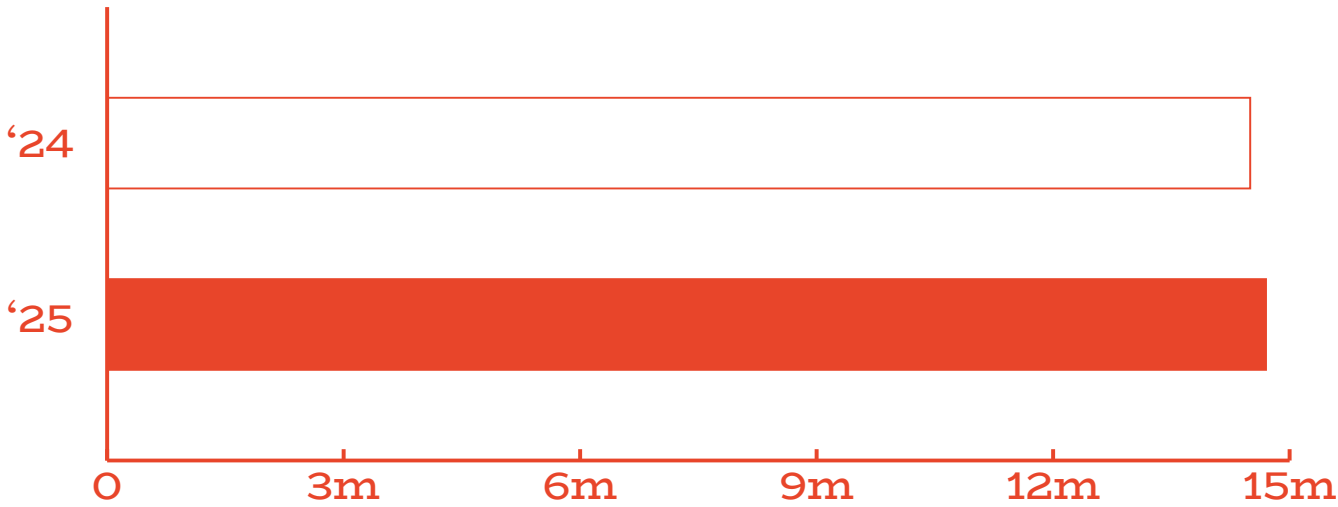
91%

% Venduto lotti



+1,4%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Alberto Burri
Cellotex

1982, vinavil su cellotex
Aggiudicato a: €450.000,00

“ L’anno appena trascorso ci ha dato parecchie soddisfazioni, non da ultima, risultare per l’ennesima volta, alla fine del primo semestre 2025 come prima casa d’aste in Italia per fatturato. Ci sono stati affidamenti molto importanti e altrettanto importanti sono state le aggiudicazioni. Per il 2026, confermatissime le auction night e le sessioni d’asta sette giorni su sette, mentre è già stato messo in calendario un evento eccezionale, che vedrà Meeting Art proporre all’incanto 50 lotti del segmento videogiochi e consolle vintage, a partire dagli anni ’80 sino ai giorni nostri. Tra i top lots l’iconico Pac-man e la mitica consolle Playstation 1 custodita in teca di plexiglass.

Inoltre, sono stati effettuati importanti investimenti dal punto di vista tecnologico, al fine di migliorare sempre di più l’esperienza degli utenti che partecipano agli incanti dal web.

In un’ottica commerciale di grande sviluppo invece, abbiamo rafforzato significativamente la presenza di Meeting Art sia on line, sia offline, anche attraverso la creazione di punti

fisici dislocati in varie regioni della penisola per agevolare gli affidamenti di potenziali clienti e offrire loro un servizio sempre più capillare.

Il dipartimento di arte moderna e contemporanea si conferma il fiore all'occhiello di Meeting Art, ma registriamo la costante crescita di tutti gli altri dipartimenti trattati, compreso quello del design, per il quale è stato necessario organizzare due appuntamenti specifici durante il 2025, come conseguenza della grande mole di affidamenti ricevuti.

Pandolfini

€4.006.390,00

Totale aggiudicato

2+6

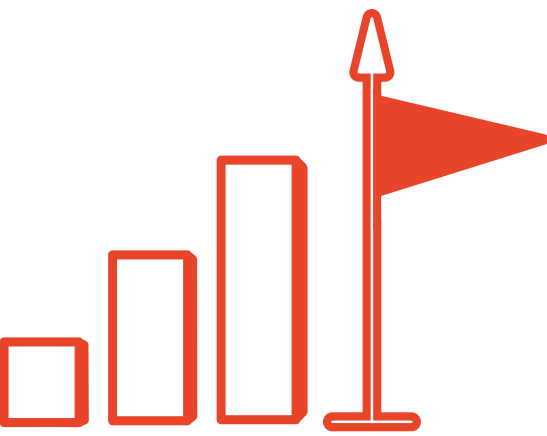
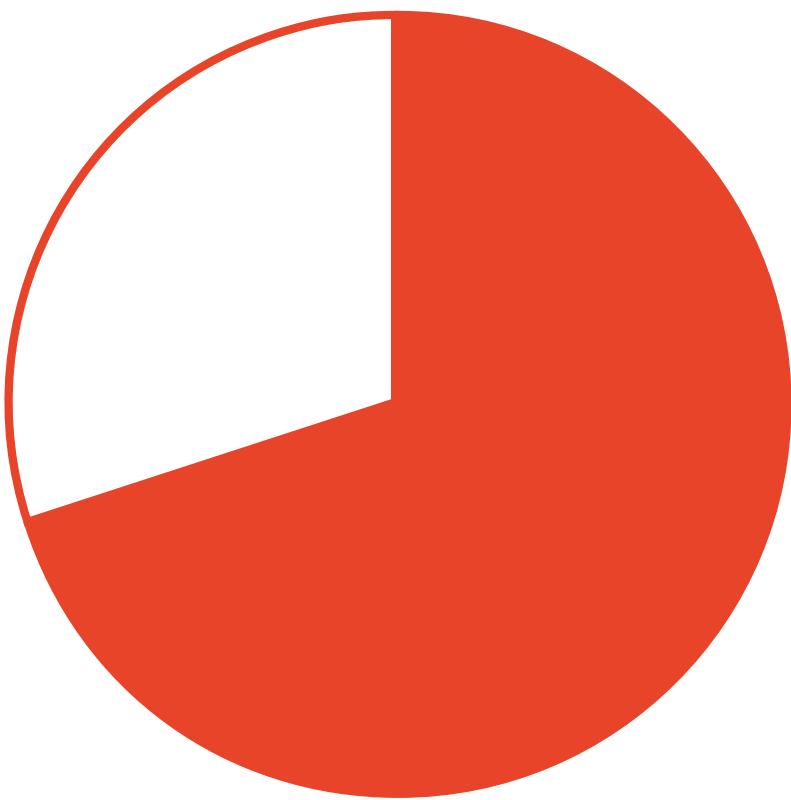
Numero aste fisiche + online

1.199

Lotti offerti

70,2%

% Venduto lotti



Top Lot

Fernando Botero
Ritratto

1966, olio su tela

Aggiudicato a: €176.400,00

“ Il 2025 si chiude per Pandolfini con un risultato in linea con quello 2024. È un dato particolarmente significativo se consideriamo che, a livello internazionale, il settore delle case d’asta ha registrato una contrazione in termini di fatturati. In questo contesto, il fatto di mantenere le nostre quote di mercato e di migliorare la performance complessiva rappresenta un segnale importante di solidità. Per quanto riguarda l’arte moderna e contemporanea, abbiamo superato i 4 milioni di euro di aggiudicazioni, con tassi di venduto molto elevati. Una grande soddisfazione sia per il dipartimento che per la Casa d’Aste.

Wannenes

€2.112.262,02

Totale aggiudicato

4

Numero aste totale

661

Lotti offerti

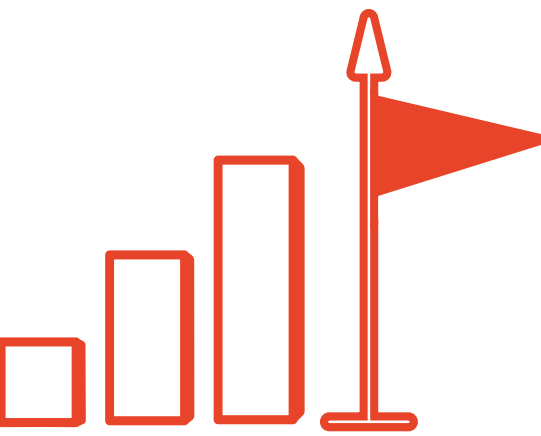
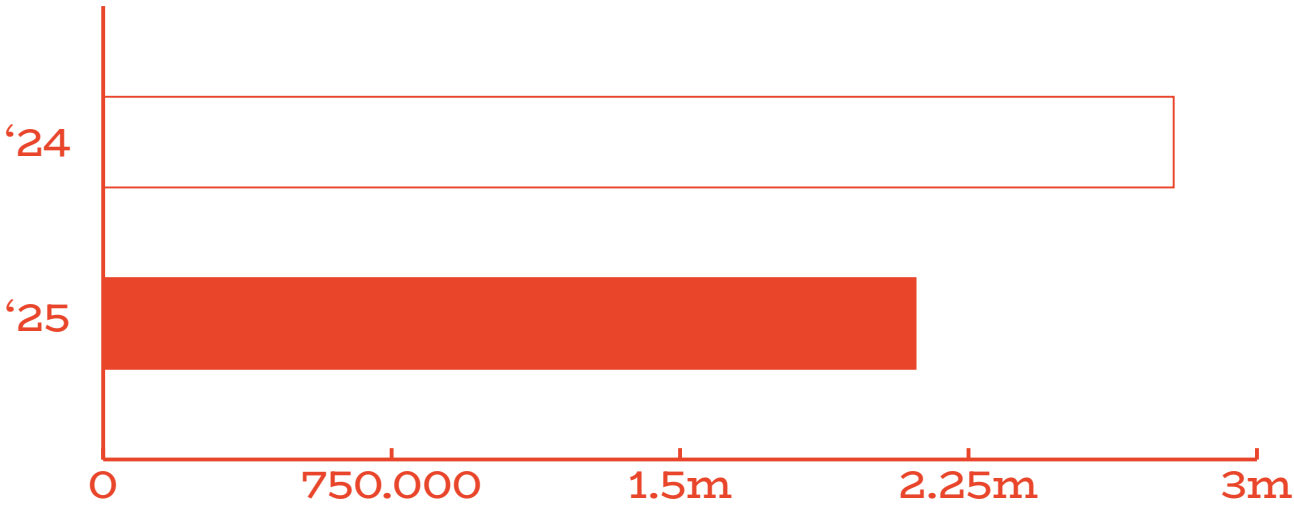
56,43%

% Venduto lotti



-24%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

**Bahman
Mohasses**

Senza titolo
1981, olio su tela
Aggiudicato a: €275.150,00

“ Il Dipartimento ha recentemente focalizzato la propria attenzione su una raccolta di opere di artisti del ‘900 storicizzato italiano, provenienti da collezioni private fino ad oggi inedite sul mercato. In parallelo, abbiamo deciso di concentrarci con maggiore attenzione alle novità internazionali, mercato meno conosciuto in Italia, e abbiamo notato un grande interesse da parte degli acquirenti esteri.

L’obiettivo è mantenere un equilibrio fra le opere di respiro internazionale e l’arte storicizzata italiana, rispecchiando anche l’evoluzione della domanda. Abbiamo scelto di proseguire sulla linea tracciata lo scorso anno, basti pensare al record mondiale conquistato da *Game of Chance no. 2* di **Kurt Seligmann**, con l’intento di consolidare il dialogo con la clientela straniera. Accade spesso, infatti, che un collezionista si avvicini a un’opera internazionale per poi scoprire e appassionarsi ai maestri italiani del Novecento.



**Intervista a Guido Wannenes,
Amministratore Wannenes Group**

**Come si è chiuso il 2025 per
Wannenes e quali sono le previsioni
per il 2026?**

Guido Wannenes: Il 2025 si è chiuso con un fatturato di 28.280.664 euro e ha confermato quali dipartimenti di punta i Gioielli, il Design e i Dipinti Antichi ma anche gli Arredi hanno dato ottimi risultati come testimonia il fatto che il top lot dell'anno sia la raffinata toelette in bronzo dorato di ArmandAlbert Rateau aggiudicata a 437.650 euro: è incredibile vedere come ancora oggi, grazie alle vendite all'asta, sia possibile scoprire delle opere ignote agli studi e aggiungere così dei tasselli alla Storia dell'Arte. Il mercato dell'arte nel 2026 si polarizzerà ancora: meno speculazione e più attenzione alla qualità delle opere, alla provenienza e alla caratura reale degli artisti. La sfida sarà di consigliare al meglio i nostri collezionisti permettendogli di vedere le infinite possibilità che questo

momento offre. L'auspicio è che le aste continuino ad essere un luogo di incontro dove il primo valore che viene creato sia culturale ed estetico e dove l'esposizione che precede la vendita venga sempre percepita come più importante della vendita stessa.

Quali artisti o tendenze hanno dominato il 2025?

GW: Per noi è stato sicuramente l'anno di Bahman Mohasses, grande pittore iraniano di cui abbiamo gestito diverse opere la più importante delle quali ha realizzato 275.150 euro nonostante le forti tensioni internazionali che hanno coinvolto il paese dell'artista. Queste aggiudicazioni si legano al record del mondo fatto nel 2024 per un'opera di Kurt Seligmann (575.100 euro) e dimostrano due cose: - che il mercato dell'arte, davanti a proposte interessanti, sa sempre rispondere con entusiasmo anche nei momenti di tensione internazionale - che Milano può essere una piazza dove vendere capolavori di artisti internazionali a prezzi assolutamente in linea

con quelli delle altre grandi capitali dell'arte.

Quali sono i vostri progetti per il 2026?

GW: Per il primo semestre 2026 abbiamo già in calendario 24 vendite nelle sedi italiane e 3 in quella del Principato di Monaco mentre il secondo semestre si aprirà con una single owner sale dedicata a una storica collezione italiana.

la storia

La casa d'aste Wannenes, fondata nel 2001 a Genova, svolge la sua attività di vendita e di consulenza muovendosi da una parte nel solco della grande tradizione antiquaria, e dall'altra ponendo la massima attenzione alle grandi e molteplici opportunità offerte da un mercato moderno sempre più internazionale, e da un collezionismo sempre più informato.

Una impostazione legata d'altronde alla formazione del fondatore della società, Guido Wannenes, la cui famiglia, di origine fiamminga, giunge nel capoluogo ligure agli inizi del Seicento: mercanti d'arte, i Wannenes continueranno a svolgere questa attività nei quattro secoli successivi, distinguendosi per competenza e per il prestigio del nome.

La struttura societaria comprende oggi esperti e dipartimenti per le più importanti categorie artistiche e collezionistiche, attivi in stretto collegamento con un vasto network di storici dell'arte di riferimento, antiquari, galleristi, direttori di musei pubblici e privati, giornalisti specializzati, collezionisti: sono stati inoltre aperti nuovi uffici, a Roma nel 2003 a Milano nel 2008, a Monte Carlo nel 2017 e a Torino nel 2024 che insieme alla rete di associati in Italia e all'estero, affiancano la struttura della sede centrale genovese.

Molti sono i traguardi raggiunti, momenti significativi di una storia portata avanti con audacia ideativa, che ha dato a Wannenes non poche

gratificazioni, sia nelle house sale – alcune delle quali hanno interessato dimore di grandissimo pregio – che nelle aste per dipartimenti. Importanti anche le vendite a trattativa privata, come nel caso della grande pala di Ludovico Brea raffigurante l'Ascensione di Cristo acquisita dalla Galleria Nazionale di Palazzo Spinola a Genova.

Un elemento caratteristico della attività della casa è poi legato alla nascita di Trattative Private & Uniche Proprietà, un dipartimento specializzato nella gestione e vendita di proprietà private, che ha posizionato la società al massimo livello nella gestione delle collezioni d'arte in Italia, e che ha sollecitato, attratto e creato l'interesse dei più grandi collezionisti e curatori internazionali verso una nuova concezione di fare mercato: 45 aste tematiche dal 2009 ad oggi, per un totale di oltre 42.5 milioni di euro.

Importante anche il rilievo dato negli ultimi anni alla attività di art consulting, che ha permesso alla società di imporsi tra i partners di gruppi bancari, anche internazionali, e di importanti

studi legali e di consulenza, sia nel ruolo di advisor e valutatore che in quello di gestore patrimoniale delle opere esaminate. In questa ottica di continuo miglioramento del servizio offerto alla clientela, si pone oggi il potenziamento della sede romana, vista come ineludibile punto di forza per un ulteriore rafforzamento della posizione della società nel mercato in Centro Italia e nelle regioni del Sud del nostro Paese.

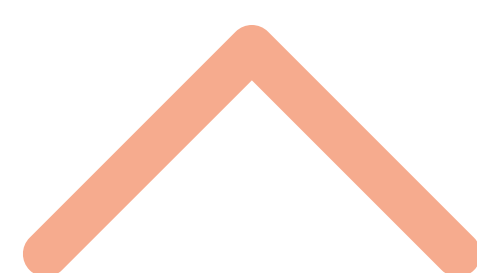
Contatti:

Milano - Genova - Torino
Monte Carlo - Roma

Responsabile dipartimento:
Guido Vitali
Pier Matteo Carnaroli

info@wannenesgroup.com

www.wannenesgroup.com



torna al sommario

**case d'asta
internazionali**

Christie's

\$2.859.000.000

Totale aggiudicato

113

Numero aste totale

10.875

Lotti offerti

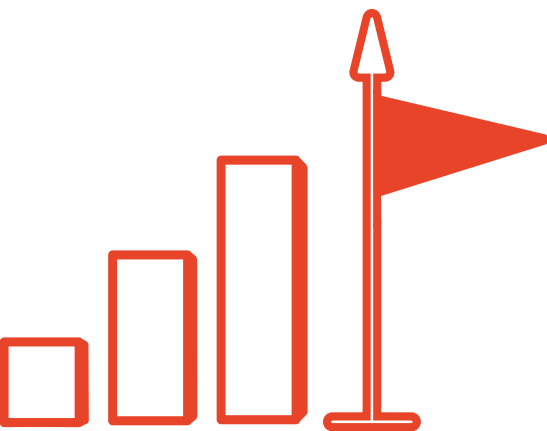
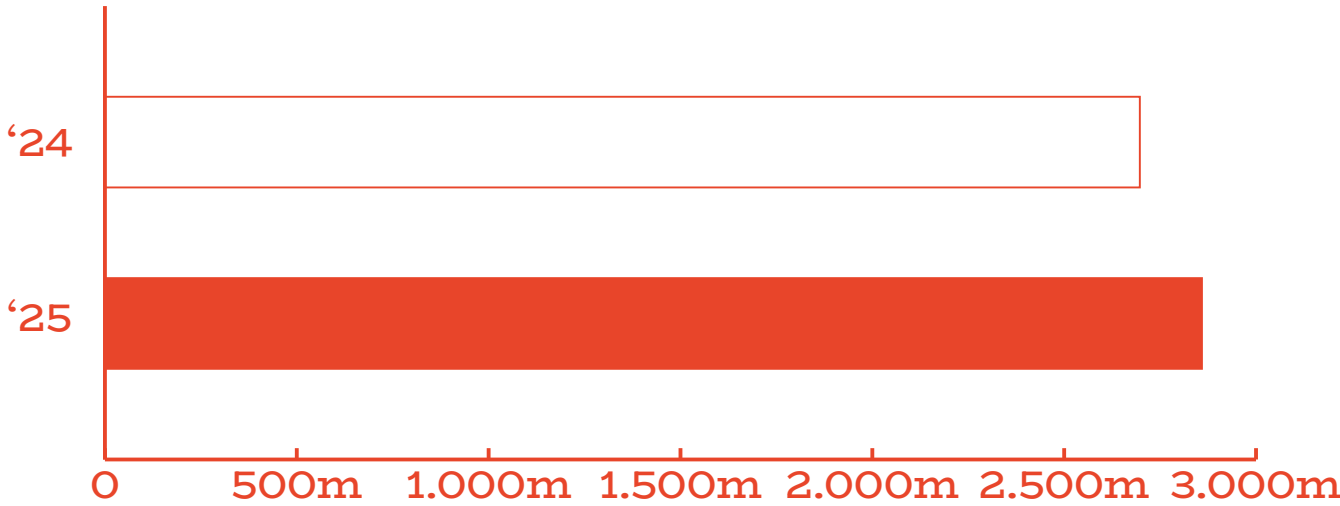
87%

% Venduto lotti



+6%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Mark Rothko

No. 31 (Yellow Stripes)

Aggiudicato a: \$62.100.000,00

“ Nel 2025, il dipartimento di arte contemporanea e del dopoguerra ha registrato un aumento del 6% rispetto al 2024, grazie alla messa all'asta di importanti collezioni private. Il lotto più venduto dell'anno da Christie's è stato No. 31 (Yellow Stripes) di Mark Rothko, proveniente dalla collezione di Robert F. e Patricia G. Ross, che ha raggiunto i 62,1 milioni di dollari, seguito da Composition di Piet Mondrian, proveniente dalla collezione di Leonard & Louise Riggio, venduto per 47,6 milioni di dollari. Le vendite private hanno registrato un altro anno eccezionale, con le tre opere di maggior valore del 2025 vendute attraverso questo canale. THINKING ITALIAN ha continuato il suo straordinario slancio mentre si avvicina al suo 25° anniversario nel 2026 e lo scorso ottobre ha offerto, tra le tante opere, la collezione Alessandro Grassi a Parigi. Durante la stessa asta, è stato stabilito il nuovo record mondiale per Jannis Kounellis, un momento decisivo in un anno di risultati eccezionali per l'arte contemporanea e del dopoguerra.

Mariolina Bassetti

Christie's Chairwoman 20/21 Century Art

la storia

Fondata nel 1766, Christie's è una delle principali realtà globali nel settore dell'arte e del lusso, con una presenza fisica in 46 paesi tra Americhe, Europa, Medio Oriente e Asia-Pacifico, e sedi internazionali di punta a New York, Londra, Hong Kong, Parigi e Ginevra.

Rinomata e apprezzata per le sue aste dal vivo e online, così come per le vendite private su misura, Christie's offre ai propri clienti un'ampia gamma di servizi globali grazie a una rete di specialisti senza pari. Tra questi figurano valutazioni d'arte, finanziamenti per l'arte, immobiliare internazionale e formazione. Le aste di Christie's coprono oltre 80 categorie tra arte e lusso, con fasce di prezzo che vanno da 500 dollari a oltre 100 milioni di dollari.

Christie's ha venduto 7 delle 10 più importanti collezioni private della storia, ha stabilito il record mondiale per il prezzo più alto mai raggiunto da un'opera d'arte in asta, ha

lanciato la prima piattaforma d'aste completamente on-chain dedicata all'arte NFT d'eccezione e gestisce un fondo d'investimento a supporto di startup innovative nel mercato dell'arte.

Contatti:

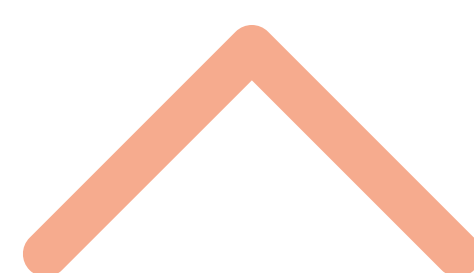
Milano - Roma

**Responsabile dipartimento
Italia:**

Mariolina Bassetti

clientservicesitaly@christies.com

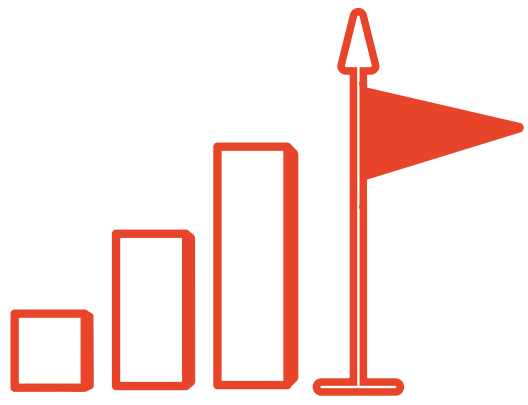
www.christies.com



torna al sommario

Dorotheum

MODERNA



Top Lot

Egon Schiele

Kauernder Rückenakt

firmato e datato 1917,
gouache e gesso nero su carta,
Stima: €1.800.000,00 – €2.500.000,00
Aggiudicato a: €3.230.000,00

Giorgio de Chirico

Chevaux devant la mer (Due cavalli)

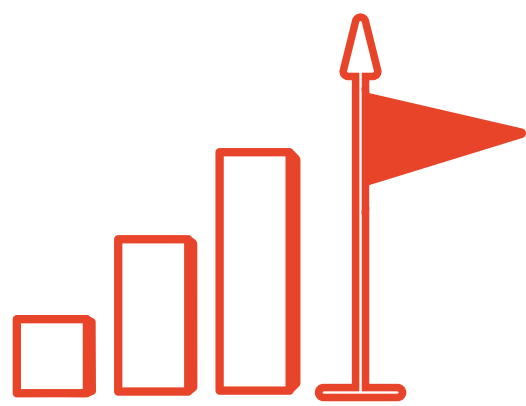
1927 ca., olio su tela,
Stima: €600.000,00 – €800.000,00
Aggiudicato a: €825.000,00

Marc Chagall

Couple sur coq rouge

1975-1978 ca., olio su tela,
Stima: €300.000,00 – €400.000,00
Aggiudicato a: €598.000,00

CONTEMPORANEA



Top Lot

Mikuláš Medek

Two Inquisitors II

1967, olio, smalto su tela

Stima: €150.000,00 – €200.000,00

Aggiudicato a: €812.500,00

Zdeněk Sýkora

Linie č. 109 (Lines No 109)

1993, olio e acrilico su tela

Stima: €200.000,00 – €300.000,00

Aggiudicato a: €737.500,00

Andy Warhol

Ten Portraits of Jews of the 20th Century

1980, 10 serigrafie a colori

su Lenox Museum Board

Stima: €400.000,00 – €600.000,00

Aggiudicato a: €635.625,00

Q & A

Il 2025 che anno è stato in generale? E per voi?

Il 2025 è stato, in generale, un anno estremamente dinamico e solido per il mercato dell'arte, caratterizzato da una forte partecipazione internazionale, da una competizione crescente per opere di alta qualità e da una marcata selettività da parte dei collezionisti. Per Dorotheum è stato un anno straordinario, con risultati che puntano a superare quelli già eccellenti dell'esercizio precedente e a stabilire un nuovo record. La stagione autunnale ha segnato la migliore asta di arte moderna nella storia della maison e la Contemporary Week più riuscita di sempre, confermando la solidità del posizionamento internazionale della casa d'aste. Particolarmente emblematico è stato il risultato ottenuto dall'opera su carta di Egon Schiele, aggiudicata per 3,23 milioni di euro dopo un'intensa competizione, così come il successo della vendita online dei 221 disegni

anni Cinquanta di Andy Warhol, interamente collocati. Con clienti provenienti da oltre 90 Paesi e un volume complessivo superiore ai dieci milioni di euro nella sola evening sale di Arte Moderna, il 2025 rappresenta per Dorotheum un anno di consolidamento della leadership nell'area germanofona e di ulteriore espansione della propria visibilità globale.

Quali artisti o tendenze hanno dominato il 2025?

A dominare il 2025 sono stati soprattutto gli artisti dell'arte moderna storicizzata e del contemporaneo mitteleuropeo, con una chiara preferenza per opere iconiche, ben documentate e di qualità museale. Egon Schiele si è imposto come protagonista assoluto, ma grande interesse hanno suscitato anche Giorgio de Chirico, Marc Chagall, Alfons Walde e Carl Moll, a conferma della centralità dell'arte del primo Novecento nel mercato attuale. Nel contemporaneo si sono

distinti in particolare i cechi Mikuláš Medek e Zdeněk Sýkora, affiancati da figure di rilievo internazionale come Maria Lassnig, Martha Jungwirth e Fernando Botero. Si è inoltre confermata la solidità del segmento degli Old Masters, con risultati significativi per Francisco de Goya e Giovanni Paolo Panini. La tendenza dominante è stata una domanda molto mirata verso opere con provenienze importanti, talvolta oggetto di restituzione, e con una rilevanza storico-critica consolidata.

Quali sono i vostri progetti per il 2026?

Per il 2026 l'obiettivo è proseguire su questa traiettoria di crescita, rafforzando ulteriormente la presenza internazionale e valorizzando l'esperienza maturata nel settore digitale, che si è dimostrato decisivo nell'ampliare e fidelizzare il bacino di clientela globale. Dorotheum intende consolidare i dipartimenti che hanno trainato il 2025, in particolare Arte Moderna e Contemporanea dell'Europa centrale, continuando

a proporre opere di alto livello qualitativo e collezioni selezionate capaci di attrarre musei e grandi collezionisti privati. Parallelamente, si punterà a sviluppare ulteriormente i segmenti ad alta domanda, come orologi e gioielli, mantenendo un posizionamento competitivo e orientato all'eccellenza, con l'ambizione di rafforzare

ulteriormente il ruolo di Dorotheum come punto di riferimento nel panorama internazionale delle aste.

la storia

Fondata nel 1707 per volontà dell'imperatore Giuseppe I, Dorotheum è una delle case d'asta più antiche e prestigiose al mondo, con una storia che supera i tre secoli. Questa rinomata istituzione viennese rappresenta un pezzo significativo del patrimonio storico austriaco.

Circa ottant'anni dopo la sua

fondazione quale Versatz- und Fragamt Wien (monte di pietà di Vienna), la sede fu trasferita nell'ex convento delle Dorothee, da cui derivò il nome attuale. Nel 1901 venne ultimato il magnifico palazzo Dorotheum, situato nella Dorotheergasse.

Il nuovo edificio in stile neobarocco fu progettato dal noto architetto della Ringstraße, Emil Ritter von Förster. L'inaugurazione ufficiale vide la presenza dell'imperatore Francesco Giuseppe. Gli spazi dell'epoca furono concepiti per rispondere alle esigenze di una grande casa d'aste: ampie sale espositive e saloni eleganti che divennero punto di ritrovo della società raffinata dedita al mondo delle aste. Ancora oggi, il palazzo offre un ambiente unico e suggestivo per ospitare le grandi aste internazionali organizzate da Dorotheum.

Nell'autunno del 2001, la proprietà della casa d'aste passò a mani private, con una gestione caratterizzata da un forte impegno personale e da una profonda passione per l'arte. L'obiettivo della direzione è rafforzare

il ruolo di Vienna come centro nevralgico del mercato delle aste, preservando il fascino della sede storica.

Dorotheum si distingue come punto di riferimento per collezionisti e appassionati d'arte, grazie a un servizio clienti efficiente e a un'immagine dinamica.

Oltre tre secoli dopo la sua fondazione da parte dell'imperatore Giuseppe I, Dorotheum continua a essere la casa d'aste più importante dell'area di lingua tedesca, con una posizione di rilievo nell'Europa centrale e tra le maggiori a livello globale. La sua crescita internazionale ha contribuito ai recenti successi, con sedi e rappresentanze in città come Amburgo, Monaco di Baviera, Düsseldorf, Milano, Roma, Londra, Praga e Bruxelles. Qui, periodicamente, vengono presentate in anteprima le opere più significative delle aste.

Le vendite speciali coprono oltre 40 categorie, tra cui design, porcellane, vetri, fotografia, strumenti scientifici storici, oggetti legati alla famiglia

imperiale, numismatica, monete, libri rari e autografi. Questa straordinaria varietà di settori, unita all'esperienza di oltre 100 esperti specializzati, rende Dorotheum una destinazione imprescindibile per collezionisti e appassionati d'arte di tutto il mondo.

Contatti:

Milano - Roma

**Esperto Dipartimento Milano:
Alessandro Rizzi**

**Esperto Dipartimento Roma:
Flaminia Allvin**

**alessandro.rizzi@dorotheum.it
flaminia.allvin@dorotheum.it**

www.dorotheum.com



torna al sommario

Sotheby's

€22.593.490,00*

Totale aggiudicato

* si riferisce alle aggiudicazioni unicamente nelle sedi italiane

2

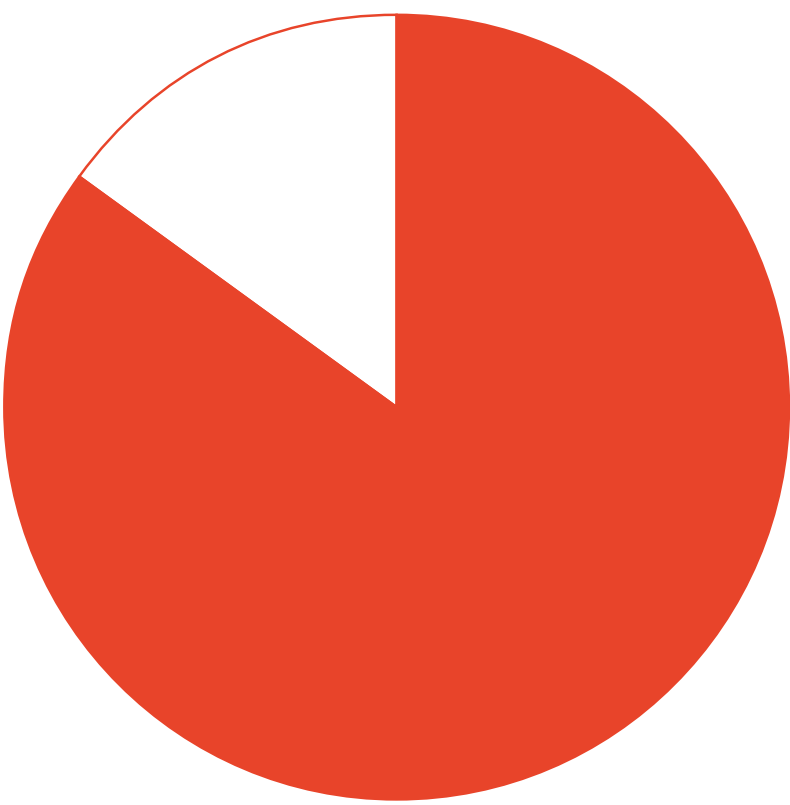
Numero aste

168

Lotti offerti

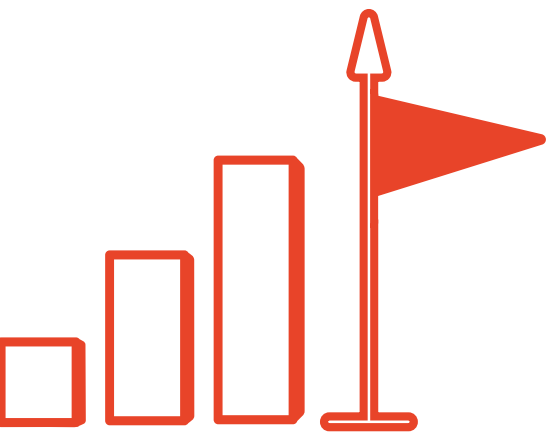
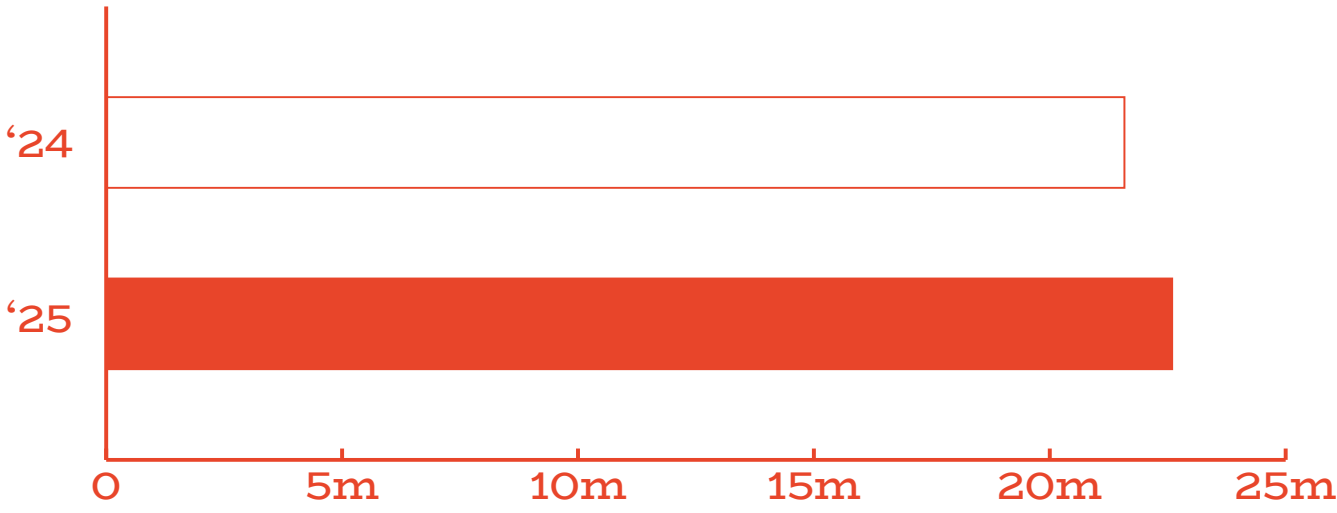
85%

% Venduto lotti



+4,6%

Var % 2024 - 2025



Top Lot

Lucio Fontana

Concetto spaziale, Attese

Stima: €1.600.000,00 - €1.800.000,00

Aggiudicato a: €1.600.000,00

“ L’arte italiana continua ad interessare i collezionisti di tutto il mondo, per la sua intrinseca qualità ed eccellenza. Nelle nostre vendite internazionali di quest’anno, le opere dei principali artisti italiani del XX e XXI secolo hanno incontrato il favore dei collezionisti – anche di nuova generazione – attratti dalla loro qualità, chiarezza concettuale e atemporalità. Abbiamo inoltre visto arrivare sul mercato straordinarie collezioni italiane, che hanno suscitato un forte interesse internazionale ed una competizione accesa. A New York, ad esempio, opere di Fontana, Pistoletto, Pascali e Boetti provenienti dalla Collezione IM Spazio sono state tra i lotti più contesi della Marquee Week di maggio. Momenti come questi riflettono non solo la solidità del mercato, ma anche la capacità duratura dell’arte italiana di suscitare riflessione e alimentare dialoghi ben oltre il momento della loro creazione.

Claudia Dwek
Chairman, Sotheby’s Europe

Quest'anno è stato uno dei nostri più riusciti degli ultimi dieci anni, non solo in termini di risultati complessivi, ma anche per il livello di coinvolgimento dei collezionisti. L'eccezionale tasso di venduto, la forte competitività nelle offerte e il numero di lotti che hanno superato le stime massime testimoniano il ruolo di Milano come polo vivace di vitalità culturale ed economica, capace di attirare un pubblico sempre più internazionale e una nuova generazione di collezionisti. I nostri venditori e acquirenti provengono da tutto il mondo, confermando Milano come un centro in continua crescita non solo per il mercato dell'arte, ma per la cultura in senso più ampio: un hub europeo con l'energia di una capitale globale.

Lorenzo Rebecchini
Managing Director, Sotheby's Milan

la storia

Fondata nel 1744 da Samuel Baker, Sotheby's è la più antica e rinomata casa d'aste internazionale, con una rete globale di 80 uffici e un fatturato annuo superiore a 7 miliardi di dollari. Nata come specialista in libri rari, Sotheby's si espanse nel tempo alla vendita di stampe, monete, medaglie e oggetti d'antiquariato, acquisendo una posizione di rilievo nel mercato dell'arte.

Nel 1917 la sede si spostò da Wellington Street a New Bond Street, avvicinandosi al cuore del mondo dell'arte. Durante la Prima Guerra Mondiale, la casa d'aste iniziò a impiegare anche donne, mentre nel periodo tra le due guerre si specializzò nella vendita di dipinti e opere decorative. Durante la Seconda Guerra Mondiale, nonostante i bombardamenti su Londra, le aste proseguirono, con i collezionisti che si rifiutavano di lasciare la sala durante gli allarmi aerei.

Negli anni '50 e '60, sotto la guida di

Peter Wilson, Sotheby's rivoluzionò il mercato introducendo aste serali e attirando clienti privati. La vendita della Collezione Goldschmidt nel 1958 segnò un record mondiale e consacrò l'azienda come leader nelle vendite di arte impressionista e moderna. Nel 1964, l'acquisizione di Parke-Bernet consolidò la presenza negli Stati Uniti, seguita dall'espansione in Asia, Russia e Francia.

Negli anni '80-2000, Sotheby's stabilì record con opere di Picasso, Warhol e Munch. Vendite iconiche come quelle delle collezioni di Andy Warhol, Jacqueline Kennedy Onassis e David Bowie rafforzarono il legame tra arte e cultura popolare. Nel 2019, Patrick Drahi acquisì Sotheby's, riportandola privata dopo 31 anni in borsa.

Sotheby's ha ampliato i suoi servizi con vendite private, il marketplace BuyNow, Sotheby's Financial Services e Sotheby's Advisory.

Nel 2019, l'imprenditore Patrick Drahi ha acquisito Sotheby's, riportandola in mani private. Lo stesso anno ha celebrato i 275 anni della prima asta del 1744.

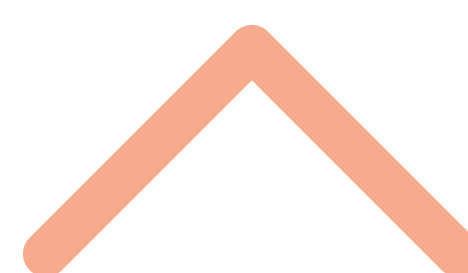
Nel 2020, con la pandemia globale,
Sotheby's è stata la prima casa d'aste a
passare a un formato ibrido digitale.

Contatti:

Milano

milan.office@sothebys.com

www.sothebys.com



torna al sommario



gallerie

10 A.M. ART

Milano

info@10amart.it

21 Gallery

Treviso

treviso@21art.it

795 Art Gallery

Treviso

795art.network@gmail.com



A+B Gallery

Milano

gallery@aplusb.it

Acappella

Napoli

galleriacappella@gmail.com

Accesso Galleria

Pietrasanta

info@accessogalleria.com

ALBERTO DAMIAN GALLERY

Treviso

info@albertodamian.com

Alfonso Artiaco

Napoli

info@alfonsoartiaco.com

Antonella Cattani Contemporary Art

Bolzano

info@accart.it

Antonio Colombo Arte Contemporanea

Milano

info@colomboarte.com

APALAZZOGALLERY

Brescia

art@apalazzo.net

Area\B

Milano

galleria@areab.org

Armanda Gori Arte

Prato

armandagoriarte@gmail.com

Arte in Salotto

Milano

info@arteinsalotto.com

Artopia gallery

Milano

info@artopiagallery.net

ARTRA

Milano

artragalleria@tin.it

Atipografia

Arzignano

info@atipografia.it

Atterage Gallery

Milano

gallery.g90@atterrage.com

Bel-Air Fine Art

Venezia

venice@belairfineart.com

Bettini & Co Gallery

Vicenza

info@bettinigallery.it

BIANCHIZARDIN

Milano

info@bianchizardin.com

BKV Fine Art

Milano

bkvfineart@gmail.com

Boesso Art Gallery

Bolzano

info@boessoartgallery.it

Bottegantica

Milano

info@bottegantica.com

Building Gallery

Milano

info@building-gallery.com



C+N Canepaneri

Milano

info@canepaneri.com

Campaiola Studio d'Arte

Roma

info@campaiola.it

Cardelli & Fontana arte contemporanea

Sarzana

info@bianchizardin.com

CASA TURESE arte contemporanea

Vitulano

info@casaturese.it

Caterina Tognon

Venezia

info@caterinatognon.com

Cellar Contemporary

Trento

info@cellarcontemporary.com

COLOPHONARTE

Belluno

colophonarte@libero.it

Cortesi Gallery

Milano

info@cortesigallery.com

CSA Farm Gallery

Torino

info@csafarmgallery.it



Dartspace

San Bonifacio

info@dartspace.it

Dellupi Arte

Milano

info@dellupiar.te.it

Deniarte Arte Contemporanea

Roma

deniarte1@gmail.com

Dep Art Gallery

Milano

art@depart.it

DR Fake Cabinet

Torino

dr.fake.cabinet@gmail.com



E3 Arte Contemporanea

Brescia

info@e3artecontemporanea.com

Edarcom Europa

Roma

info@edarcom.it

EDDArt

Roma

info@eddart.com

EF Arte

Milano

amministrazione@artmotors.it

Eidos Immagini Contemporanee

Asti

galleria.eidos@gmail.com

Erica Ravenna

Roma

artecontemporanea@ericafiorentini.it



Fabbrica Eos

Milano

info@fabbricaeos.it

Fanta-MLN

Milano

info@fanta-mln.it

Federico Rui Arte Contemporanea

Milano

federico@federicorui.com

Fedrica Schiavo Gallery

Roma

info@federicaschiavo.com

FerrarinArte

Legnago

info@ferrarinarte.it

Flora Bigai Arte Contemporanea

Pietrasanta

info@florabigai.it

Francesco Pantaleone

Arte Contemporanea

Palermo

info@fpac.it

Futura Art Gallery

Pietrasanta

info@galleriafutura.com



Gagliardi e Domke Gallery

Torino

info@gagliardiedomke.com

Gagosian Gallery

Roma

roma@gagosian.com

Galleria ABC-ARTE

Genova

info@abc-arte.com

Galleria Alessandro Casciaro

Bolzano

info@alessandrocasciaro.com

Galleria André

Roma

info@andrearte.it

Galleria Anna Marra Contemporanea

Roma

info@galleriaannamarra.it

Galleria Antonia Jannone

Milano

info@antoniajannone.it

Galleria Antonio Verolino

Modena

info@galleriaantonioverolino.com

Galleria Artestudio

Seregno

info@galleriaartestudio.com

Galleria Benappi

Torino

info@umbertobenappi.com

Galleria Berman

Torino

info@galleriaberman.it

Galleria Biasutti & Biasutti

Torino

info@biasuttiebiasutti.com

Galleria Ca' di Fra'

Milano

gcomposti@gmail.com

Galleria Christian Stein

Milano

info@galleriachristianstein.com

Galleria Clivio Arte Moderna e Contemporanea

Parma

galleriaclivio@gmail.com

Galleria Colossi Arte Contemporanea

Brescia

info@colossiarte.it

Galleria Continua

San Gimignano

sangimignano@galleriacontinua.com

Galleria d'Arte Barbara Paci

Torino

info@barbarapaciartgallery.com

Galleria d'Arte Contini

Venezia

venezia@continiarte.com

Galleria d'Arte Frediano Farsetti

Milano

info@galleriafredianofarsetti.it

Galleria d'Arte L'Incontro

Chiari

info@galleriaincontro.it

Galleria d'Arte Marchetti

Roma

info@artemarchetti.it

Galleria d'Arte Niccoli

Parma

info@niccoliarte.com

Galleria d'Arte Ottonovecento

Laveno Mombello

studio89cento@gmail.com

Galleria d'Arte Sciaccheart

Riomaggiore

info@sciaccheart.com

Galleria de' Bonis

Reggio Emilia

info@galleriadebonis.com

Galleria de' Foscherari

Bologna

galleria@defoscherari.com

Galleria dell'Incisione

Brescia

galleria@incisione.com

Galleria dello Scudo

Verona

info@galleriadelloscudo.com

Galleria Doris Ghetta

Ortisei

info@dorisghetta.com

Galleria Enrico Astuni

Bologna

info@galleriaastuni.net

Galleria Ferrero Arte Contemporanea

Ivrea

galleriaferrero@libero.it

Galleria Fonti

Napoli

galleriafonti@gmail.com

Galleria Forni

Bologna

forni@galleriaforni.com

Galleria Franco Noero

Torino

info@franconoero.com

Galleria Frittelli Arte Contemporanea

Firenze

info@frittelliarte.it

Galleria Fumagalli

Milano

info@galleriafumagalli.com

Galleria Gaburro

Verona

info@galleriagaburro.com

Galleria Gagliardi

San Gimignano

info@galleriagagliardi.com

Galleria Giampaolo Abbondio

Todi

info@giampaoloabbondio.com

Galleria Giò Marconi

Milano

info@giomarconi.com

Galleria Giovanni Bonelli

Milano

info@galleriagiovannibonelli.it

Galleria Giraldi

Livorno

info@galleriagiraldi.it

Galleria Granelli

Livorno

info@galleriagranelli.it

Galleria Gracis

Milano

gracis@gracis.com

Galleria Il Ponte

Firenze

info@galleriailponte.com

Galleria Il Vicolo

Genova

info@galleriailvicolo.it

Galleria Lia Rumma

Milano

info@liarumma.it

Galleria Lombardi

Parma

info@gallerialombardi.com

Galleria Massimo Minini

Brescia

info@galleriaminini.it

Galleria Mazzoli

Modena

info@galleriamazzoli.it

Galleria Melesi

Lecco

info@galleriamelesi.com

Galleria Michela Cattai

Milano

galleria@michelacattai.it

Galleria Michela Rizzo

Venezia

info@galleriamichelarizzo.net

Galleria Michelangelo

Bergamo

info@galleriamichelangelo.it

Galleria Moitre

Torino

nfo@galleriamoitr.com

Galleria Nicola Pedana

Caserta

gallerianicolapedana@gmail.com

Galleria Open Art

Prato

galleria@openart.it

Galleria Paola Verrengia

Salerno

info@galleriaverrengia.it

Galleria Poggiali

Firenze

info@galleriapoggiali.com

Galleria Ponte Rosso

Milano

ponterosso@ponterosso.com

Galleria Raffaella Cortese

Milano

galleria@raffaellacortese.com

Galleria Riccardo Boni

Roma

info@riccardoboni.com

Galleria Roccatre

Torino

roccatre@gmail.com

Galleria Russo

Roma

info@galleriarusso.com

Galleria Santo Ficara

Firenze

info@santoficara.it

Galleria Scarchilli

Roma

galleriascarchilli@gmail.com

Galleria Six

Milano

info@galleriasix.it

Galleria Spazia

Bologna

info@galleriaspazia.com

Galleria SpazioA

Pistoia

info@spazioa.it

Galleria Stefano Forni

Bologna

arte@galleriastefanoforni.com

Galleria Studio G7

Bologna

info@galleriastudiog7.it

Galleria Susanna Orlando

Pietrasanta

info@galleriasusannaorlando.it

Galleria Tiziana Di Caro

Napoli

info@tizianadicaro.it

Galleria Tommaso Calabro

Milano

info@tommasocalabro.com

Galleria Tonelli

Milano

info@galleriatonelli.it

Galleria Valentina Bonomo

Roma

info@galleriabonomo.com

Galleria Volos

Roma

ebomba@tiscalinet.it

Gallerie Riunate

Napoli

info@gallerieriunate.it

Gare 82

Brescia

info@gare82.net

Gilda Lavia

Roma

info@gildalavia.com

GIORGIO PERSANO

Torino

info@giorgiopersano.org

Glauco Cavaciuti

Milano

info@glaucocavaciuti.com

Glenda Cinquegrana Art Consulting

Milano

info@glendacinquegrana.com

Guastalla Centro Arte

Livorno

info@guastallacentroarte.com



Il Chiostro Arte Contemporanea

Saronno

info@ilchiostroarte.it



Kaufmann Repetto

Milano

info@kaufmannrepetto.com



L.U.P.O. - Lorenzelli Project

Milano

info@lupo.gallery

Labs Gallery Arte Contemporanea

Bologna

info@labsgallery.it

L'ARIETE artecontemporanea

Bologna

info@galleriaariete.it

Laura Tartarelli Contemporary Art

Pietrasanta

info@lauratartarelli.com

Laveronica

Modica

info@gallerialaveronica.it

Liquid Art System

Capri

capri@liquidartsystem.com

LIS 10 Gallery

Arezzo

info@lis10gallery.com

LO MAGNO artecontemporanea

Modica

info@lomagnoartecontemporanea.it

Luca Tommasi Arte Contemporanea

Milano

luca@lucatommasi.it

Luigi Solito Galleria Contemporanea

Napoli

info@luigisolito.it

Lunetta 11

Mombarcaro

info@lunetta11.com



M77 Gallery

Milano

info@m77gallery.com

MAAB Gallery

Milano

info@maabgallery.com

MAG Magazzeno Art Gallery

Ravenna

info@magazzeno.eu

MAGAZZINO

Roma

info@magazzino.gallery

MAGMA gallery

Bologna

info@magma.gallery

Malinpenza Galleria d'Arte

Torino

info@malinpensagalleriadarte.it

MARCOROSSI artecontemporanea

Milano

milano@marcorossiartecontemporanea.com

Marignana Arte

Venezia

info@marignanaarte.it

Marina Bastianello Gallery

Mestre

news@marinabastianellogallery.com

Martina Simeti

Milano

contact@martinasimeti.com

Massimo De Carlo

Milano

milano@massimodecarlo.com

Matèria

Roma

contact@materiagallery.com

Matteo Bellenghi

Modern and Contemporary Art

Alassio

info@matteobellenghi.it

Mazzoleni Art

Torino

torino@mazzoleniart.com

Menhir Arte Contemporanea

Milano

info@menhirarte.com

Mimmo Scognamiglio

artecontemporanea

Milano

milano@mimmoscognamiglio.com

ML FINE ART Matteo Lampertico

Milano

info@matteolampertico.it

Monica De Cardenas

Milano

contact@materiagallery.com

MONTI8

Roma

info@monti8.com

Montrasio Arte

Monza

montrasio@montrasioarte.com



Nashira Gallery

Milano

info@nashiragallery.com

Ncontemporary

Milano

info@ncontemporary.com

NP ArtLab

Padova

info@npartlab.com

Nuova Galleria Morone

Milano

info@nuovagalleriamorone.com



Orma Art Gallery

Milano

info@ormaaart.com

Osart Gallery

Milano

info@osartgallery.com



P420

Bologna

info@p420.it

Paci Contemporary

Brescia

info@pacicontemporary.com

Paolo Maria Deanesi Gallery

Trento

info@paolomariadeanesi.it

PoliArt Contemporary

Milano

info@galleriapoliart.com

Ponti Art Gallery

Roma

info@acquistoarte.it

Primo Marella Gallery

Milano

info@primomarellagallery.com

Proposte d'Arte

Legnano

galleriapropostedarte@gmail.com

Punto sull'Arte

Varese

info@puntosullarte.it



Quam Arte

Scicli

info@quamarte.com



Raffaella De Chirico

Arte contemporanea

Milano

info@dechiricogalleriadarte.it

Renata Fabbri arte contemporanea

Milano

info@renatafabbri.it

Richard Saltoun Gallery

Roma

rome@richardsaltoun.com

Richter Fine Art

Roma

info@galleriarichter.com



SALAMON FINE ART

Milano

gallery@salamonfineart.com

Shazar Gallery

Napoli

info@shazargallery.com

Simondi Gallery

Torino

info@simondi.gallery

Studio 53 Arte

Rovereto

info@53arte.it

Studio d'Arte Raffaelli

Trento

info@studioraffaelli.com

Studio Guastalla Arte Moderna e Contemporanea

Milano

info@guastalla.com

Studio La Città

Verona

info@studiolacitta.it

Studio La Linea Verticale

Bologna

info@studiolalineaverticale.it

Studio Trisorio

Napoli

info@studiotrisorio.com

Studio Vigato

Alessandria

info@studiovigato.com



Tan-Art

Canazei

tanartcanazei@gmail.com

The Gallery Apart

Roma

info@thegalleryapart.it

Ticinese Art Gallery

Milano

info@ticineseartgallery.com

Tornabuoni Arte

Firenze

info@tornabuoniarte.it

Triangolo

Cremona

info@iltriangoloartgallery.com

Tucci Russo

Studio per l'Arte Contemporanea

Torre Pellice

gallery@tuccirusso.com



VALENTINARTE Art Gallery

Bellagio

info@valentinarte.com

VIASATERNA

Milano

info@viasaterna.com

Vistamare

Pescara

info@vistamare.com



WEM Gallery

Ornavasso

info@wem.it

Wunderkammern

Roma

wunderkammern@wunderkammern.net



z2o Sara Zanin Gallery

Roma

info@z2ogalleria.it

ZAMAGNI GALLERIA D'ARTE

Rimini

info@zamagniarte.it

Ticinese Art Gallery

Milano

info@ticineseartgallery.com

Zanini Arte

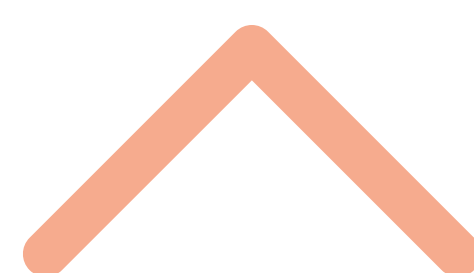
San Benedetto Po

info@zaniniarte.com

Zero...

Milano

info@galleriazero.it



[torna al sommario](#)

Brun Fine Art

Q & A

Com'è andato il 2025 per la vostra galleria?

Il 2025 è stato per **Brun Fine Art** un anno di consolidamento e crescita mirata. In un mercato sempre più selettivo, abbiamo rafforzato il nostro posizionamento puntando su qualità, rigore e relazioni di lungo periodo.

È stato soprattutto un anno di consolidamento sul fronte delle relazioni: abbiamo lavorato sull'interconnessione tra realtà diverse - tra cui studi di design e architetti - creando sinergie che ci hanno permesso di avvicinare una nuova generazione di acquirenti e di aprirci a nuovi orizzonti, ampliando il dialogo tra arte antica e progettualità contemporanea.

Dal boom post-pandemia (2021–2022) alla fase di contrazione del 2023–2025, quali cambiamenti avete notato nel comportamento di collezionisti e istituzioni?

Dal boom post-pandemia alla successiva fase di contrazione abbiamo osservato un cambiamento significativo: l'acquisto impulsivo ha lasciato spazio a scelte più ponderate, guidate da studio, qualità e solidità storica. Collezionisti e istituzioni oggi sono più selettivi, ma anche più consapevoli; privilegiano opere di livello museale, con provenienze documentate e una forte identità.

L'antiquariato in Italia sta cercando un nuovo equilibrio. Siamo usciti da anni difficili, ma oggi si percepisce una nuova curiosità, un ritorno all'oggetto autentico, ben fatto, con storia e identità. I collezionisti italiani - e soprattutto quelli stranieri - cercano pezzi unici, con provenienze documentate e finiture originali. È anche un periodo storico nel quale sta iniziando a riaffiorare la passione per le cose antiche.

In questo contesto, il mercato si è fatto più razionale, ma al tempo stesso più profondo: meno quantità, più qualità, e una rinnovata attenzione al valore culturale prima ancora che a quello economico.

Che tipo di opere si vendono meglio oggi (per formato, tecnica o linguaggio)?

Oggi si vendono meglio opere di alta qualità, con forte identità e ottimo stato di conservazione. Il mercato premia pezzi unici, di formato equilibrato - facilmente collocabili anche in contesti contemporanei - e con provenienze documentate.

Più che la tecnica in sé, è determinante la solidità storico-critica dell'opera: i collezionisti cercano lavori che abbiano una storia da raccontare e che dialoghino con l'architettura e il design attuale. Ancora una volta, vince la qualità assoluta, non la tipologia.

Quali saranno, secondo voi, gli artisti o i linguaggi su cui si concentrerà l'attenzione nei prossimi anni?

Nei prossimi anni crediamo che l'attenzione non si concentrerà solo su singoli artisti, ma soprattutto sulle **interconnessioni tra linguaggi**. Il collezionismo sta evolvendo verso una visione più ampia e trasversale:

il collezionista è sempre più orientato a costruire raccolte che mettano in dialogo epoche e discipline diverse.

Vediamo una crescente volontà di accostare il pezzo antico all'opera moderna e al design, creando collezioni dinamiche, capaci di raccontare una sensibilità contemporanea pur radicata nella storia.

Che tipo di artisti rappresentate e quale ricerca privilegiate nel vostro lavoro curatoriale?

La nostra identità si definisce attraverso una programmazione curatoriale dinamica e trasversale, orientata a proporre progetti eterogenei capaci di intercettare pubblici e sensibilità differenti. Più che aderire a una linea stilistica univoca, privilegiamo la costruzione di dialoghi strutturati tra epoche, linguaggi e ambiti disciplinari, generando connessioni critiche e nuove chiavi di lettura.

Lo scorso autunno abbiamo

presentato una mostra personale di Lucio Fontana; in primavera, invece, abbiamo sviluppato un progetto che metteva in dialogo Arturo Vermi con i pezzi di design ultracontemporaneo del trio NM3.

Queste scelte ci consentono di generare confronti profondi e di rafforzare al contempo il nostro network internazionale. Ogni progetto nasce inoltre dalla collaborazione con archivi e curatori di primo piano, al fine di garantire ai collezionisti rigore scientifico, qualità delle opere e una proposta curatoriale solida e distintiva.

Quanto pesa oggi l'equilibrio tra passione e investimento nelle scelte dei collezionisti?

Oggi l'equilibrio tra passione e valore è una componente strutturale del collezionismo. In un sistema in cui la dimensione economica dell'opera è parte integrante del mercato, il collezionista ricerca lavori che lo coinvolgano sul piano emotivo, culturale e personale, mantenendo al

tempo stesso una consapevolezza delle dinamiche e delle prospettive nel tempo.

Nel settore dell'antiquariato, il fattore storico è determinante: l'inevitabile distanza dalle epoche di origine accresce rarità, unicità e rilevanza delle opere. Tuttavia, una visione matura del collezionismo non contrappone passione e valore, ma li armonizza. La componente economica non può essere l'unico criterio di scelta: è il rapporto autentico con l'opera - culturale ed estetico - a dover guidare la decisione.

Quando questo legame è centrale, ogni altra valutazione si integra in modo naturale e coerente, trasformando il collezionismo in un percorso solido, consapevole e duraturo.

Avete notato un ricambio generazionale tra i vostri acquirenti?

Sì, negli ultimi anni abbiamo notato un significativo ricambio generazionale. Grazie ai progetti che abbiamo sviluppato - spesso costruiti su dialoghi tra antico, moderno e design - abbiamo visto un avvicinamento

concreto di collezionisti più giovani all'oggetto antico.

Parallelamente, si è rafforzata la presenza del cliente internazionale, attratto da proposte curate, rigorose e capaci di inserire l'opera storica in una visione collezionistica contemporanea. Questo duplice movimento sta contribuendo a rendere il nostro pubblico più ampio, dinamico e trasversale.

Pensate che il mercato stia premiando più la coerenza o la novità nelle opere presentate?

La novità è ciò che incuriosisce e conquista il cliente: sorprende, crea interesse, apre prospettive nuove. È spesso il primo elemento che genera attenzione e stimola il desiderio.

Ma è la coerenza - intesa come qualità, rigore e solidità del percorso - che crea affidabilità. La competenza e una linea curatoriale chiara sono ciò che costruisce fiducia nel tempo e trasforma un interesse iniziale in una relazione duratura.

A quali fiere avete partecipato nel 2025 e con quali risultati o obiettivi? Che tipo di artisti avete presentato e che riscontro avete avuto?

Nel 2025 abbiamo intrapreso un percorso fieristico molto mirato, con l'obiettivo di rafforzare l'identità della galleria come luogo di dialogo tra antiquariato, arte moderna e contemporanea, una direzione che riteniamo sempre più centrale nel panorama collezionistico internazionale.

La nostra partecipazione a Nomad St. Moritz e Abu Dhabi, è stata un'esperienza estremamente positiva che ci ha permesso di metterci in gioco in modo consapevole anche sul fronte dell'arte moderna e contemporanea, senza rinunciare alle nostre solide radici storiche.

Il riscontro è stato molto incoraggiante, sia in termini di interesse curatoriale sia di dialogo con collezionisti internazionali.

In quell'occasione abbiamo presentato una selezione che accostava grandi maestri del Novecento come Gio

Ponti e Fontana Arte, insieme a protagonisti assoluti della scultura e dell'arte italiana come Arnaldo Pomodoro, Fausto Melotti e Lucio Fontana. Accanto a questi, abbiamo voluto aprire un dialogo con il contemporaneo, presentando artisti come Paola Cassola, Anne de Carbuccia, Michelangelo Pistoletto e Gianfranco Meggiato.

Il feedback del pubblico è stato molto positivo: collezionisti e curatori hanno apprezzato la coerenza del progetto e la capacità di far convivere linguaggi ed epoche diverse, riconoscendo nella galleria una visione attuale del collezionismo, in linea con un mondo dell'arte sempre più fluido e interdisciplinare.

In fiera vendete soprattutto a collezionisti già vostri o incontrate nuovi acquirenti?

La fiera per noi è un momento strategico di incontro e visibilità, un'occasione concreta per consolidare relazioni esistenti e al tempo stesso aprirci a nuove connessioni. Molti

collezionisti storici ci vengono a trovare ogni anno per scoprire i nuovi progetti, ma una parte significativa dei contatti nasce proprio in queste occasioni.

È questo equilibrio tra continuità e apertura a rendere la fiera uno strumento fondamentale: un luogo di networking qualificato, dove rafforzare il dialogo con chi già ci segue e intercettare nuovi interlocutori.

Com'è cambiato negli ultimi anni il modo di “stare in fiera”? Si riesce ancora a vendere?

Negli ultimi anni il modo di stare in fiera è cambiato profondamente. Oggi la fiera non è più soltanto un luogo di vendita immediata, ma uno spazio di relazione, racconto e costruzione di fiducia con i clienti. I collezionisti arrivano molto più informati, spesso con un percorso già avviato, e cercano non solo l'opera, ma una visione, una competenza riconoscibile e una narrazione coerente.

Detto questo, sì, si riesce ancora a

vendere, e in modo significativo. La vendita però è diventata più selettiva e consapevole: funziona quando c'è qualità reale, quando le opere sono presentate all'interno di un progetto chiaro e quando il dialogo con il collezionista è autentico.

Oggi vendere in fiera significa spesso avviare un processo: alcune opere trovano immediatamente un nuovo collezionista, altre maturano attraverso conversazioni che continuano dopo l'evento. Ma proprio questo rende la fiera ancora uno strumento centrale, soprattutto per chi lavora su opere di alto livello e museali.

A quali fiere pensate di partecipare nel 2026 e con quale strategia?

La strategia migliore è seguire la creatività delle menti portanti della nostra galleria, attraverso le loro visioni riusciamo a mantenere un'identità precisa orientata alla qualità, coerenza curatoriale e il dialogo tra epoche. La nostra imminente partecipazione a TEFAF

Maastricht 2026 rappresenta per noi un traguardo fondamentale. Il progetto che

presenteremo, intitolato “Il corpo e l’anima della scultura”, nasce da una riflessione sul Collezionismo europeo attraverso due ambiti cronologici e culturali distinti, accostati per suggerire una continuità di gusto che attraversa epoche diverse.

Questo progetto metterà in dialogo opere di grandi maestri della tradizione, come Rudolf Schadow, Giuseppe Maria Mazza e Giuseppe Mazzuoli.

Successivamente, proseguiremo questo percorso internazionale con ulteriori edizioni di Nomad e con la Biennale Internazionale dell’Antiquariato di Firenze.

la storia

Brun Fine Art è una galleria d’arte internazionale con sedi a Milano e

Firenze, punto di riferimento per il collezionismo di alto livello e per una visione dell'arte che attraversa i secoli con naturale eleganza. Fondata e guidata da Augusto e Marco Brun, la galleria nasce da una profonda passione per

l'arte e le arti decorative, unita a una solida competenza maturata in oltre vent'anni di attività sul panorama internazionale.

Specializzata in scultura italiana ed europea dal XV al XIX secolo, arte antica e moderna, arredi d'epoca, arti decorative, arte asiatica e design, Brun Fine Art propone una selezione accurata di opere eccezionali, scelte per il loro valore storico, la qualità estetica e la forza narrativa. Ogni pezzo è il risultato di una ricerca rigorosa e racconta un dialogo armonioso tra epoche, materiali e linguaggi, offrendo una sintesi raffinata tra tradizione e contemporaneità.

La galleria affianca all'attività espositiva un intenso impegno culturale, che si traduce nella realizzazione di mostre tematiche

e pubblicazioni specializzate. Tra queste, Taste of Sculpture - giunta alla sua sesta edizione - dedicata alla grande scultura italiana e continentale, insieme a progetti come Pietre Dure, Venetian Treasures e Roman Treasures, testimoniano una costante volontà di approfondimento e divulgazione.

Brun Fine Art partecipa regolarmente alle più prestigiose fiere internazionali, tra cui TEFAF Maastricht, NOMAD St. Moritz e Abu Dhabi, la Biennale di Firenze, Arte e Collezionismo a Roma, Roma Arte in Nuvola, MIA Photo Fair di Milano e FAB Paris, presentando collezioni di altissimo profilo curate con rigore, passione e coerenza.

Accanto all'attività commerciale, la galleria offre servizi di consulenza, perizie e curatela di collezioni, accompagnando i clienti in ogni fase del processo di acquisizione con professionalità,

discrezione e attenzione alle esigenze individuali. Brun Fine Art collabora inoltre con riviste e brand di design e architettura di fama internazionale

- tra cui AD Italia, Wallpaper, B&B Italia, Giorgetti e importanti studi di architettura - fornendo opere in prestito o a noleggio per progetti editoriali, showroom e allestimenti esclusivi.

Ogni opera selezionata da Brun Fine Art è una storia da scoprire, un incontro tra bellezza, autenticità e memoria. È con questo spirito che la galleria accompagna i propri clienti in un percorso di conoscenza e scelta consapevole, trasformando il collezionismo in un'esperienza culturale profonda e duratura.

Contatti:

Milano - Firenze - Londra

info@brunfineart.it

www.brunfineart.com

arrivada

BEATRICE PASQUALI

LUCIANO SOZIO

ROBERTO RIZZO

MARC ANGELI

a cura di

ANGELA MADESANI

www.arrivada.eu

Milano, Via Pier Candido Decembrio, 26



B E R N A B Ò
Home Gallery

Bernabò Home Gallery è una galleria d'arte moderna e contemporanea fondata nel 2017 a Trezzo sull'Adda da Laura Piangerelli. La sede di Trezzo, concepita come “home gallery”, offre un'esperienza intima e diretta con dipinti, sculture e opere grafiche, accogliendo i visitatori in uno spazio raccolto e suggestivo; il nome prende ispirazione dalla storia locale della torre del castello Visconteo e del suo albero leggendario legato a Bernabò Visconti, simbolo di memoria e rinascita.

Oltre alla sede di Trezzo, la galleria è presente anche con una location espositiva a Barga (LU), in Toscana.

Bernabò Home Gallery partecipa a fiere nazionali e internazionali come ArtePadova, BAFBergamo Arte Fiera, ArtParma Fair – Mostra Mercato d'Arte Moderna e Contemporanea, Art Montpellier e L'île Art Ap, e organizza mostre dedicate a importanti artisti del Novecento e contemporanei. Tra gli autori presenti in collezione si segnalano Andy Warhol, Mario Schifano, Alessandro Tofanelli, Armodio, Ciro Palumbo, Claudio Cargioli e Marco Manzella, offrendo un percorso che unisce tradizione, ricerca e innovazione.

Contatti

www.bernabohomegallery.it

info@bernabohomegallery.it

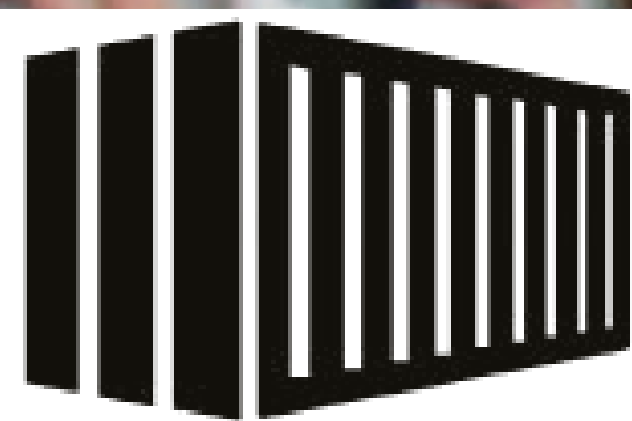
+39 02 23664743 - +39 338 2131812

Instagram: [bernabohomegallery](https://www.instagram.com/bernabohomegallery)

ESH Gallery
eshgallery.com
@eshgallery
Via Santa Marta 10
20123 Milano

Container

BY ESH GALLERY



Un contenitore fluido: una base in centro a Milano a cui si affiancheranno mostre itineranti, talvolta all'interno di veri e propri container. Il filo conduttore rimane nei temi che ci sono sempre stati congeniali – spazio, tempo e natura – ma rivisitati con sguardo contemporaneo, capaci di intercettare anche dimensioni sociali e politiche. Non abbandoniamo le nostre radici nel dialogo interculturale con l'Oriente, in particolare con il Giappone, ma le espandiamo.



VIA CALABRITTO 20 **NAPOLI** 80121
PALAZZO CALABRITTO, PIANO NOBILE SCALA B
081.17552994 - 351.1137721 - INFO@JUSMUSEUM.COM
WWW.JUSMUSEUM.COM

JUS Museum | Galleria d'Arte si confronta con il collezionismo più esigente, proponendo una selezione curata di opere di arte moderna e contemporanea. Ospitata nello storico Palazzo Calabritto, la galleria occupa attualmente spazi che per circa trent'anni sono stati sede dello Studio Morra, accogliendo artisti come Shōzō Shimamoto, Hermann Nitsch, Urs Lüthi, Gina Pane, Marina Abramović, Bob Watts e Peter Kubelka.

JUS Museum | Galleria d'Arte apre al pubblico nel 2018. L'inaugurazione, nel maggio 2019, ha avuto luogo con la mostra "Burri come Burri / Opere di Alberto Burri", seguita da altri prestigiosi appuntamenti.

Spazio dinamico e moderno, al confine tra conservazione e innovazione, la galleria trasforma permanenza e temporalità in strategie culturali: mostre, performance, presentazioni e conferenze trovano qui il loro ambiente ideale.

Situata nel cuore di Napoli, in uno dei palazzi cittadini più prestigiosi, la galleria recupera un ruolo storico e sociale, diventando il "salotto" dove le arti dialogano con il pubblico in maniera diretta e partecipativa.

La sua identità si fonda su flessibilità e interoperabilità, creando un contesto stimolante in cui sviluppare progetti creativi, professionali e culturali. La galleria si occupa inoltre di editoria d'arte, attraverso la pubblicazione di cataloghi, monografie ed edizioni d'arte.

JUS Museum | Galleria d'Arte unisce alle Arti Contemporanee la professionalità di uno **Studio Legale Polivalente**, con l'obiettivo di garantire assistenza completa e tempestiva, sempre modulata sulle specifiche esigenze del cliente.

Jus est ars boni et aequi. Il diritto come arte del bene e dell'equo, principio che ispira sia l'attività legale sia l'approccio curatoriale della galleria.

JUS Museum | Galleria d'Arte si trova nello storico **Palazzo Calabritto**, in Via Calabritto 20, con accesso dalla scala B del piano nobile.

Questo imponente edificio monumentale di Napoli, all'angolo con piazza dei Martiri nel cuore del quartiere San Ferdinando, fu costruito alla fine del XVII secolo sul terreno acquistato dal duca di Calabritto dai monaci del vicino convento di Santa Maria a Cappella. Nel 1756 l'architetto Luigi Vanvitelli intervenne con una ristrutturazione completa: rifacimento della facciata e dei portali, realizzazione del cortile a doppio atrio e del terrazzo panoramico affacciato sul golfo di Napoli.

Nel corso dei secoli, **Palazzo Calabritto** ha accolto figure illustri come Gioacchino Murat, i fratelli Florestano e Guglielmo Pepe, il generale Paolo Avitabile, i giuristi Alberto Marghieri e Bruno Gaeta e il diplomatico Filippo Caracciolo. Alcuni ambienti hanno ospitato cerimonie della Chiesa anglicana, atelier di moda e, negli anni Ottanta, la sede del Napoli Calcio.

Oggi, **JUS Museum | Galleria d'Arte** trasforma questa storica dimora in uno spazio dove arte contemporanea, cultura e professionalità legale convivono armoniosamente, offrendo ai visitatori un'esperienza unica in un contesto di straordinario prestigio.

CHI SIAMO

MARCELLO PALMINTERI / Art director e curatore indipendente / www.marcellopalminteri.it

OLINDO PREZIOSI / Avvocato / www.olindopreziosi.it

ALESSIA MORETTI / Marketing e comunicazione



NP ArtLab

Corso Monforte 23

20122, Milano

NP ArtLab è un progetto dedicato alla ricerca e alla promozione delle pratiche artistiche contemporanee e mira a sostenere e valorizzare artisti emergenti, mid-career e affermati.

La programmazione della galleria è volta alla presentazione di artisti contemporanei storicizzati del '900 e ricerca artisti emergenti che possano dialogare con essi.

Al giorno d'oggi il collezionismo tende a mescolare le opere di artisti contemporanei di diversa storicità, in maniera più aperta e trasversale. A questo proposito, NP Art Lab si propone di realizzare un'offerta del mercato dell'arte che sappia coniugare il contemporaneo storicizzato con quello emergente. Infatti, la lista di mostre che sono state e che verranno proposte contengono dialoghi tra le due diverse epoche, così come esposizioni che si focalizzano su una sola delle due correnti.

Il progetto è iniziato con una sede a Padova, alla quale è stato affiancato uno spazio a Milano che dal 2022 manda avanti il concept della galleria.

Mostre di Milano (2022 - oggi)

Lettura Classica

Alighiero Boetti. Voli Pindarici. Genesi di un'opera

Dialogo 1: Mirella Bentivoglio e Serena Gamba

Stargazers II

Forma/Colore. Benevelli, Consagra, Dorazio

Franca Valeri: Sentieri d'arte per la Libertà Femminile

Raoul Schultz. Artista per attitudine

Dispositivi della memoria. Mengfan Wang Margherita Pedrotta

L'insieme delle parti. Simona Pavoni e Giacomo Benevelli

 npartlab	Orari
 npartlab.com	da martedì a giovedì: 12.00 - 19.00
 info@npartlab.com	venerdì: 14.00 - 20.00
	sabato - lunedì: su appuntamento

**fiere d'arte:
mappe
e agenda**



	aprile 2026
--	-------------

17 - 19	
---------	--

MiArt , Milano	
--------------------------------	--

	maggio 2026
--	-------------

08 - 10	
---------	--

Cremona Art Fair , Cremona	
--	--

	settembre 2026
--	----------------

25 - 27	
---------	--

Lucca Art Fair , Lucca	
--	--

	ottobre 2026
--	--------------

09 - 11	
---------	--

ArtVerona , Verona	
------------------------------------	--

30 - 01	
---------	--

Flashback , Torino	
------------------------------------	--

30 - 01	
---------	--

Artissima , Torino	
------------------------------------	--

	novembre 2026
--	---------------

13 - 16	
---------	--

Arte Padova , Padova	
--------------------------------------	--

20 - 22	
---------	--

Arte in Nuvola , Roma	
---------------------------------------	--

	2027
--	------

--	--

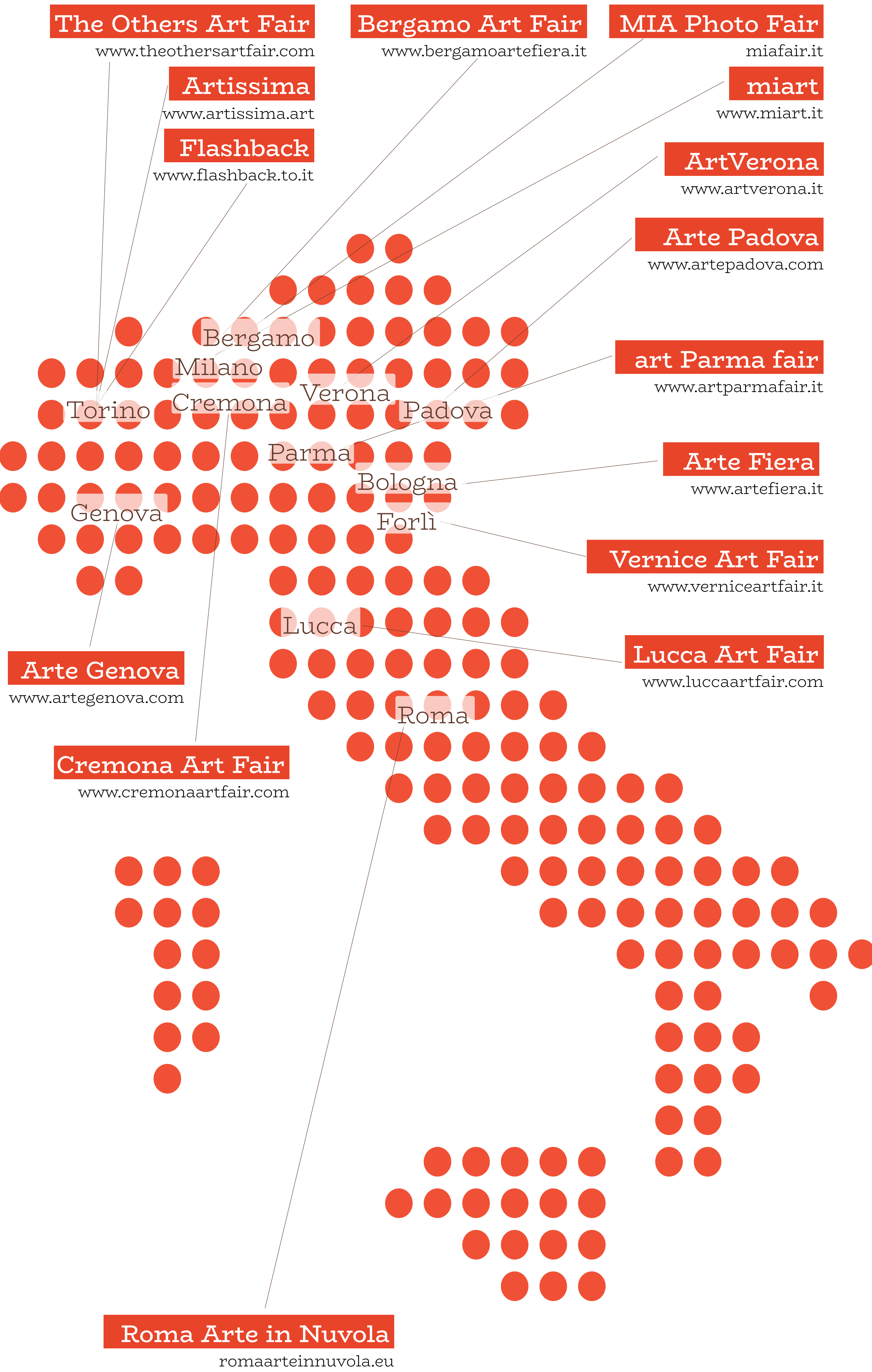
Bergamo Art Fair , Bergamo	
Arte Fiera , Bologna	

[Arte Genova](#), Genova

[Art Parma Fair](#), Parma

[MIA Photo Fair](#), Milano

[Vernice art fair](#), Forlì



The Others Art Fair

www.theothersartfair.com

Bergamo Art Fair

www.bergamoartefiera.it

MIA Photo Fair

miafair.it

Artissima

www.artissima.art

Flashback

www.flashback.to.it

miart

www.miart.it

ArtVerona

www.artverona.it

Arte Padova

www.artepadova.com

art Parma fair

www.artparmafair.it

Arte Fiera

www.artefiera.it

Vernice Art Fair

www.verniceartfair.it

Lucca Art Fair

www.luccaartfair.com

Arte Genova

www.artegenova.com

Cremona Art Fair

www.cremonaartfair.com

Roma Arte in Nuvola

romaarteinnuvola.eu

aprile 2025

08 - 12	SP-Arte , São Paulo
09 - 12	Art Paris , Parigi
09 - 12	Expo Chicago , Chicago
16 - 19	Dallas Art Fair , Dallas
16 - 19	Art Market San Francisco , San Francisco
24 - 27	Affordable Art Fair Berlin , Berlino
17 - 19	Art Dusseldorf , Dusseldorf
17 - 19	Art Dubai , Emirati Arabi Uniti
22 - 26	The Photography Show presented by AIPAD , New York
23 - 26	Discovery Art Fair Cologne , Colonia
23 - 26	World Art Dubai , Dubai
23 - 26	Art Brussels , Bruxelles

maggio 2026

07 - 10	Photo Fair Shanghai , Shanghai
13 - 17	1-54 New York , New York
13 - 17	Frieze New York , New York
13 - 17	NADA New York , New York

13 - 17	Photo London , Londra
14 - 17	Independent , New York
15 - 19	TEFAF New York , New York
giugno 2026	
15 - 21	Liste Art Fair , Basilea
18 - 21	Art Basel , Basilea
settembre 2026	
02 - 05	Frieze Seoul , Seoul
02 - 06	Kiaf , Seoul
11 - 13	Tokyo Gendai , Tokyo
11 - 14	Positions Berlin Art Fair , Berlino
16 - 20	ArtRio , Rio de Janeiro
18 - 20	Vienna Contemporary , Vienna
24 - 27	Armory show , New York
24 - 27	Contemporary Istanbul , Istanbul
ottobre 2026	
01 - 04	ArtVilnius , Vilnius
13 - 18	PAD Art + Design , Londra
14 - 18	Frieze Art Fair , Londra
14 - 18	Frieze Masters , Londra

23 - 25	Art Basel Paris , Parigi
24 - 26	Also Known As Africa – AKAA, Parigi
20 - 25	Design Miami Paris, Paris
24 - 26	Paris Internationale , Parigi
23 - 26	Art Toronto , Toronto
28 - 01	Art Taipei , Taipei
novembre 2026	
01 - 08	PAN Amsterdam , Amsterdam
04 - 08	The Salon Art + Design , New York
05 - 08	Art Cologne , Colonia
12 - 15	Paris Photo , Parigi
dicembre 2026	
03 - 07	Design Miami , Miami
04 - 06	Art Basel in Miami Beach , Miami
04 - 07	Ink Miami Art Fair , Miami
2027	
	London Art Fair , Londra
	Fog Design + Art , San Francisco
	Pavilion Art Fair , Taipei
	ART SG , Singapore

[The Winter Show](#), New York

[BRAFA](#), Bruxelles

[Art Genève](#), Ginevra

[Affordable Art Fair Brussels](#), Bruxelles

[Zona Maco](#), Città del Messico

[Art Basel Qatar](#), Doha

[India Art Fair](#), New Delhi

[1-54 Contemporary African Art Fair](#), Marrakech

[Frieze Los Angeles](#), Los Angeles

[Affordable Art Fair London](#), Londra

[ARCO Madrid](#), Madrid

[Art Madrid](#), Madrid

[Hybrid Art Fair 10](#), Madrid

[Art Fair Tokyo](#), Tokyo

[TEFAF Maastricht](#), Maastricht

[Affordable Art Fair New York](#), New York

[Outsider Art Fair](#), Hong Kong

[Salon du Dessin](#), Parigi

[Art Basel Hong Kong](#), Hong Kong

[Art Rotterdam](#), Rotterdam

The Armory Show

www.thearmoryshow.com

TEFAF New York

www.tefaf.com

Frieze New York

www.frieze.com

The Salon Art + Design

www.thesalonny.com

The Winter Show

www.thewintershow.org

Art Toronto

www.arttoronto.ca

1-54 Contemporary African Art Fair

www.1-54.com

The Photography Show

www.aipad.com

Outsider Art Fair

www.outsiderartfair.com

NADA New York

www.newartdealers.org

LA Art Show

www.laartshow.com

Frieze Los Angeles

www.frieze.com

Art Basel Miami

www.artbasel.com

Ink Miami Art Fair

inkartfair.com

Untitled Art

untitledartfairs.com

ArtRio

artriocom

SP-Arte

www.sp-arte.com

Zona Maco

zsonamaco.com

Los Angeles

Toronto

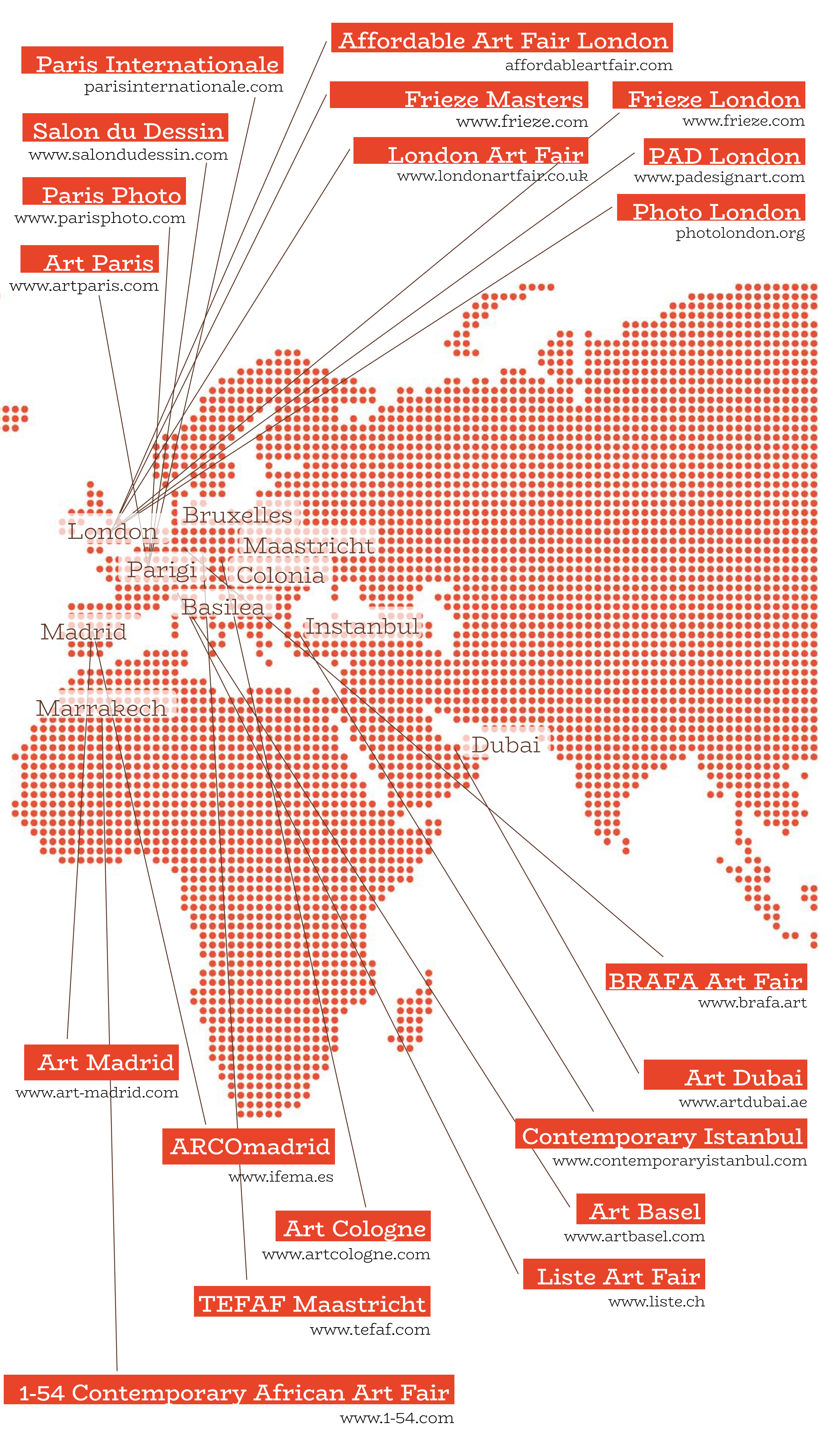
New York

Miami

Mexico City

Rio de Janeiro

San Paolo



Affordable Art Fair London

affordableartfair.com

Paris Internationale

parisinternationale.com

Frieze Masters

www.frieze.com

Frieze London

www.frieze.com

Salon du Dessin

www.salondudessin.com

London Art Fair

www.londonartfair.co.uk

PAD London

www.padesignart.com

Paris Photo

www.parisphoto.com

Photo London

photolondon.org

Art Paris

www.artparis.com

Bruxelles

London

Maastricht

Parigi

Colonia

Basilea

Istanbul

Madrid

Marrakech

Dubai

BRAFA Art Fair

www.brafa.art

Art Madrid

www.art-madrid.com

Art Dubai

www.artdubai.ae

ARCOmadrid

www.ifema.es

Contemporary Istanbul

www.contemporaryistanbul.com

Art Cologne

www.artcologne.com

Art Basel

www.artbasel.com

Liste Art Fair

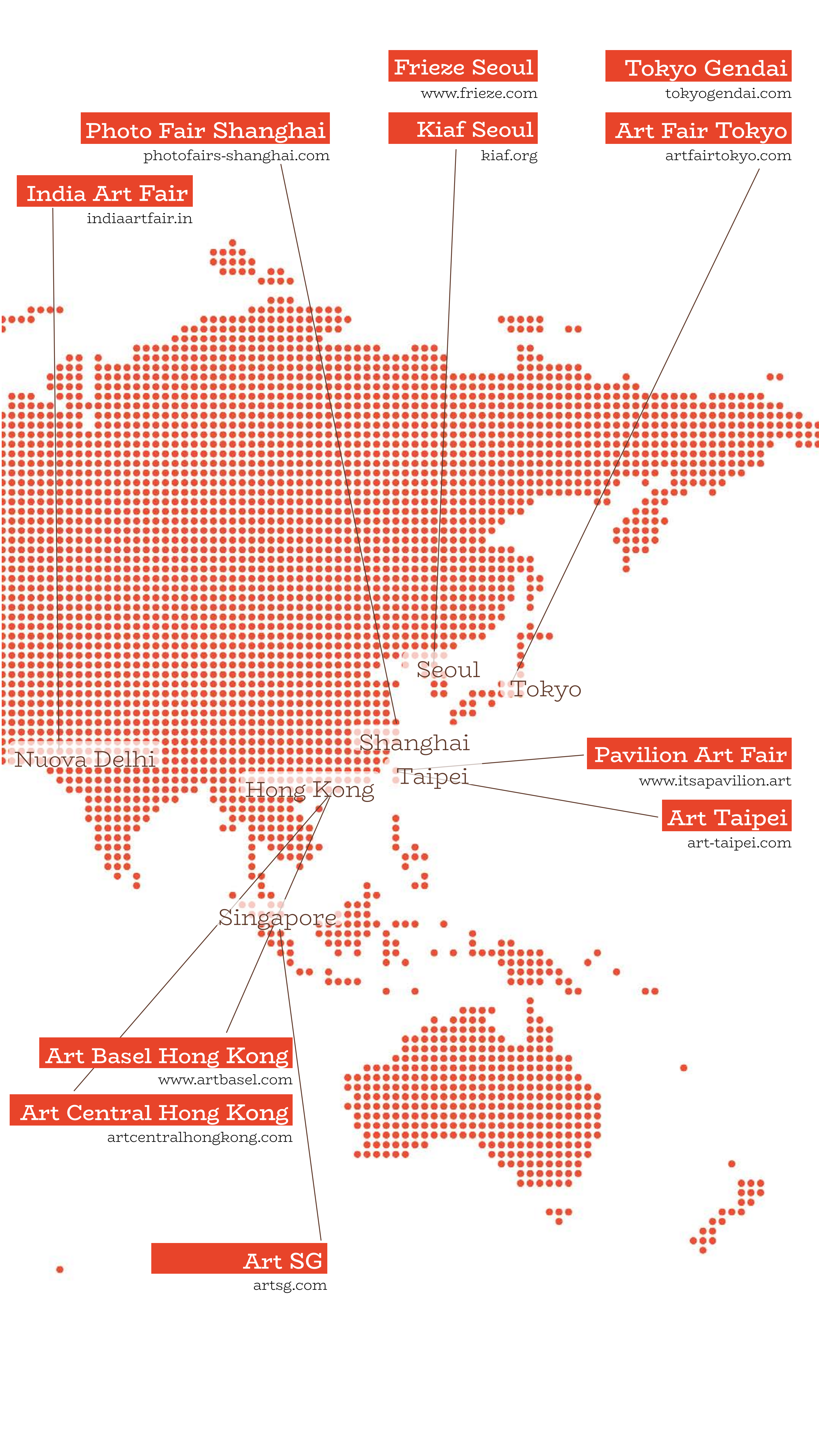
www.liste.ch

TEFAF Maastricht

www.tefaf.com

1-54 Contemporary African Art Fair

www.1-54.com



India Art Fair

indiaartfair.in

Photo Fair Shanghai

photofairs-shanghai.com

Frieze Seoul

www.frieze.com

Kiaf Seoul

kiaf.org

Tokyo Gendai

tokyogendai.com

Art Fair Tokyo

artfairtokyo.com

Nuova Delhi

Shanghai

Seoul

Tokyo

Taipei

Hong Kong

Singapore

Pavilion Art Fair

www.itsapavilion.art

Art Taipei

art-taipei.com

Art Basel Hong Kong

www.artbasel.com

Art Central Hong Kong

artcentralhongkong.com

Art SG

artsg.com

**servizi
per l'arte**

Artesicura

Q & A

Come nasce l'intuizione che dà vita ad Artesicura? C'è un momento o un'esperienza che ha segnato l'avvio del progetto?

Antonio Cecora: Nasce da un'esigenza concreta: nel privato l'opera è spesso “amata”, ma raramente è gestita nel modo corretto. Mancano **filiera, metodo e presidio continuo**: documentazione, conservazione, garanzie, pianificazione di lungo periodo. Da qui l'idea di creare una **tutela integrale a 360°**, non un “servizio singolo”, ma un ecosistema che accompagna il collezionista lungo tutto il ciclo di vita dell'opera.

Qual è oggi la missione centrale di Artesicura e in che modo si traduce concretamente nel rapporto con i collezionisti?

AC: La missione è **conservare, salvaguardare e valorizzare l'arte**. Artesicura fornisce supporto completo

al collezionista, dalla tutela alla strategia fino alla valorizzazione economica quando opportuno. Solo un collezionista consapevole può evitare di commettere errori e gestire correttamente la propria collezione privata.

Com'è cambiato il profilo dei collezionisti negli ultimi anni? Quali sono le esigenze o le preoccupazioni più ricorrenti?

AC: È cresciuta la componente **manageriale**: maggiore attenzione a **tracciabilità, fiscalità, passaggi generazionali, liquidabilità e reputazione**. Le preoccupazioni principali sono: “sto proteggendo davvero ciò che ho?” e “se domani dovessi valorizzare o vendere, sarei pronto?”

Qual è l'errore più frequente – o il rischio più sottovalutato – nella gestione di una collezione privata?

AC: Pensare che basti “possedere”

per essere al sicuro. Il rischio più sottovalutato è l'assenza di un **corredo documentale completo**: provenienza, stato di conservazione, documentazione e coerenza tra dichiarato e verificabile. In pratica: **valore potenziale alto, valore esigibile basso** quando serve.

Quali elementi rendono distintivo il vostro modello integrato tra tutela, expertise, diritto, tecnologia e mercato?

AC: La distintività è l'integrazione: non sommiamo servizi, ma creiamo un'**unica regia**. Il collezionista non deve coordinare molteplici interlocutori: Artesicura pensa a tutto. Chi si rivolge a noi trova una rete di **esperti qualificati**, in grado di offrire soluzioni personalizzate che uniscono **tutela e valorizzazione**, generando consapevolezza del **valore culturale ed economico** della collezione.

Durante una consulenza, qual è l'aspetto del vostro metodo che più

sorprende o cambia la prospettiva del cliente sulla gestione della propria collezione?

AC: Il cambio di mindset: da “collezione come insieme di opere” a “**collezione come patrimonio governato**”. Con un percorso strategico chiaro (priorità, rischi, opportunità e scenari), il collezionista capisce che la **tutela non è burocrazia**, ma potere contrattuale e serenità nel preservare il patrimonio a lungo termine.

Come è nata la collaborazione con Mirabilia Auctions e quale valore aggiunge ai percorsi di valorizzazione delle opere?

AC: Mirabilia Auctions è una casa d'aste internazionale dedicata all'extralusso. La partnership completa la filiera dei servizi offerti al collezionista, proponendo non solo un luogo di vendita, ma una **piattaforma esclusiva** che unisce arte, real estate, motori, gioielli, orologi e lifestyle di alto livello.

L'arte può essere considerata un asset a tutti gli effetti? In quali segmenti del mercato riscontrate le dinamiche più interessanti?

AC: In un mondo dove tutto cambia rapidamente, **l'arte è oggi un vero e proprio asset che sta attirando sempre più l'attenzione di investitori**, grazie a una domanda costante nel tempo, capace di resistere all'inflazione e di crescere nel lungo periodo.

Le dinamiche più interessanti si riscontrano nelle nuove **prospettive di investimento sostenibile** come il **crowdfunding** e nella **digitalizzazione delle opere** tramite NFT e sistemi di autenticazione avanzata (fotografia multispettrale, infrarossi e ultravioletti, ecc.) che garantisce trasparenza e tracciabilità dell'opera.

Guardando al futuro, come immaginate l'evoluzione di **Artesicura** e quale messaggio vorreste trasmettere ai collezionisti italiani?

AC: L'obiettivo è consolidare

Artesicura come **standard di tutela integrale** per il privato: protezione, crescita e mercato. Il messaggio è chiaro: **non aspettate che un problema vi obblighi ad intervenire. Anticipate: perché l'elemento distintivo, nel collezionismo, è avere tutto sotto controllo.**

Nel lungo periodo, l'arte si conferma una delle forme d'investimento più stabili nel tempo, e – in un mondo sempre più complesso – può essere trasformata in un asset strategico solo con una visione integrata e completa.

la storia

C'è una cosa, sopra ogni altra, che distingue l'essere umano e lo fa spiccare nel mondo animale: l'essere umano è l'unico che ricerca, produce e conserva la bellezza con la sola finalità di poterne godere. La ricerca della bellezza fa parte di noi da non meno di 40 mila anni, e costituisce un aspetto così importante del nostro

animo che abbiamo sentito l'esigenza di attribuirgli un nome: Arte.

Così il collezionista d'arte è ben più che un semplice accumulatore, va ben oltre le più venali speculazioni finanziarie e trascende le mode e le tendenze. Quel che un collezionista d'arte fa, la sua reale missione, è celebrare la propria e l'altrui umanità, conservare ed esaltare una porzione tanto piccola quanto preziosa di quel diamante dalle infinite facce che noi chiamiamo spirito umano.

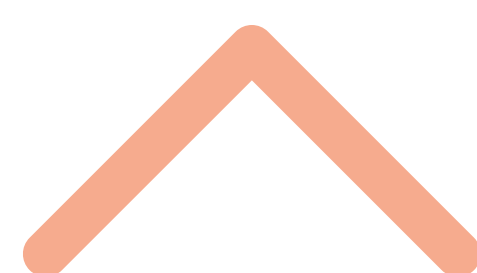
Conservare, salvaguardare e valorizzare l'arte, consigliare il collezionista e accompagnarlo in ogni fase del suo rapporto con l'opera d'arte è, invece, la missione di Artesicura. Artesicura è l'unico servizio integrale di tutela, salvaguardia, consulenza e valorizzazione di un'opera d'arte o di una collezione rivolto esclusivamente al mondo dei privati.

Contatti:

Reggio Emilia - Napoli

artesicura@praesidiumarte.it
800933612

www.artesicura.com



torna al sommario

arturo

il software che da un valore alla tua collezione

arturo è il software realizzato dal team di esperti di Collezione da Tiffany che ti aiuta a gestire in maniera facile e innovativa ogni aspetto della tua collezione con l'utilizzo delle più avanzate tecnologie digitale.

La mission di arturo è affiancare i collezionisti privati e le istituzioni museali nella cura, nell'organizzazione e nella valorizzazione delle proprie collezioni e, in generale, diffondere la cultura della conservazione e della gestione del patrimonio artistico e culturale.



Prenditi cura della tua collezione

Vai su

www.arturo.uno

fai una prova gratis

o richiedi appuntamento per una
dimostrazione gratuita



torna al sommario



about

Giacomo Nicolella Maschietti

Giacomo Nicolella Maschietti è giornalista professionista, critico e curatore. Da oltre vent'anni collabora con Class CNBC come esperto di mercato dell'arte. Scrive regolarmente per Collezione da Tiffany, Cottura Creativa, Private e Patrimoni e ha collaborato con Milano Finanza, GQ, Marie Claire Maison e con le principali testate italiane del settore (Flash Art, Artribune, Artslife).

Conduce settimanalmente la rubrica culturale Grand Hotel su UP TV, la moving TV delle metropolitane e degli aeroporti italiani. Si occupa di mercato, collezionismo e sistema dell'arte, con particolare attenzione ai rapporti tra patrimonio culturale, istituzioni e contemporaneità.

Chiara Lorenzon

Chiara Lorenzon, storica dell'arte, ha consolidato la sua expertise lavorando tra gallerie e case d'asta, dove ha affinato lo sguardo sulle dinamiche del mercato e sul rapporto tra opera d'arte e collezionista.

Dal 2023 lavora con Collezione da Tiffany, focalizzandosi sull'analisi delle tendenze e sul mercato dell'arte contemporanea.

Elisa Carollo

Elisa Carollo è art advisor, curatrice e appraiser conforme alla normativa USPAP, con un focus particolare sull'arte contemporanea e ultracontemporanea.

Ha conseguito un master in Art, Law and Business presso Christie's New York e un BA in Marketing e management delle industrie culturali e creative presso l'università IULM di Milano. Lavora come consulente freelance per collezionisti, gallerie e artisti e collabora stabilmente con la Fondazione Imago Mundi di Treviso.

Fa parte del gruppo curatoriale della Fondazione Quadriennale per il monitoraggio della scena artistica contemporanea italiana e dell'IKT (International Association of Curator of Contemporary Art).

È parte del team della start-up

Innextart. Fra le mostre organizzate, le prime personali in Italia di artisti come Kennedy Yanko, Veronica Fernandez, David Antonio Cruz e ha curato a New York il programma del Pintô International.

Elisa Minchio

Laureata in Scienze Psicosociali della Comunicazione e in Economia e Gestione dei Beni Culturali, a fine 2023 ha deciso di trasferirsi a Parigi dove ha lavorato per sei mesi in una galleria d'arte.

Attualmente lavora nella casa d'aste Ader e Publishing Agent per Snap Collective.

Andrea Savino

Andrea Savino (n.1991) è un dottore commercialista e revisore legale di Torino specializzato in diritto e fiscalità internazionale. Membro della commissione economia della cultura del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, già presidente della commissione cultura

dell'Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti.



Collezione da Tiffany