

Zeitschrift: Schweizer Kunst = Art suisse = Arte svizzera = Swiss art
Herausgeber: Visarte Schweiz
Band: - (1991)
Heft: 1

Artikel: Aste e mercato dell'arte : un rapporto sempre più stretto =
Versteigerung und Handel von Kunst : eine immer engere Beziehung =
Ventes aux enchères et marché de l'art : un rapport de plus en plus
étroit

Autor: Pury, Simon de
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-623820>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

SIMON DE PURY

ASTE E MERCATO DELL'ARTE: UN RAPPORTO SEMPRE PIÙ STRETTO VERSTEIGERUNG UND HANDEL VON KUNST: EINE IMMER ENGERE BEZIEHUNG VENTES AUX ENCHÈRES ET MARCHÉ DE L'ART - UN RAPPORT DE PLUS EN PLUS ÉTROIT

Domande a Simon de Pury

1.

Le vendite all'asta di opere d'arte, sia a livello di grandi Istituti che di attività più o meno sommersa, sono un fenomeno recente, almeno nelle attuali dimensioni. A cosa è dovuta questa loro celebrità?

Le vendite all'asta hanno un'origine essenzialmente anglosassone. Sotheby's e Christie's dominano il mercato, dal 1744 la prima e dal 1766 la seconda. In quest'ultimo ventennio, l'importanza delle vendite all'asta è notevolmente cresciuta, perché queste due case presenti in tutto il mondo, hanno esteso la loro attività praticamente dappertutto. Oggi, Sotheby's ha più di 80 rappresentanze nelle maggiori città di tutto il mondo. Vi è poi un altro fattore nuovo, ossia che le vendite all'asta non sono più frequentate solo dai professionisti; ad esse, si interessano ora anche collezionisti, amanti dell'arte e curiosi. In questo contesto, anche la stampa riveste un ruolo importante.

Qualunque constatazione si faccia sul mercato dell'arte, una cosa è certa e cioè che continuerà a svilupparsi, soprattutto nei paesi latini, tutto sommato meno toccati da questo fenomeno di quelli anglosassoni.

2.

Il mercato dell'arte fa riferimento sempre più di frequente alle quotazioni raggiunte nelle vendite all'asta: si possono quindi definire dei riferimenti credibili sul piano dei prezzi, proprio partendo dalle aste e soprattutto per giovani artisti?

Le vendite all'asta sono il riflesso diretto dell'offerta e della domanda, e dell'andamento generale del mercato. Detto questo, esse possono contribuire a rilanciare un mercato, come ad esempio quello della pittura scandinava, che, fino

a qualche anno addietro, aveva solo un mercato locale e che da qualche tempo conosce un notevole sviluppo. In questo modo, le scuole nazionali possono talvolta trarne un certo beneficio. Altro esempio: la vendita delle collezioni Malbin di pitture futuriste tenutasi nel maggio '90 presso Sotheby's a Nuova York ha confermato l'interesse crescente, già notato in precedenza, per questo genere.

Le case di vendita all'asta non lanciano giovani artisti. Le vendite d'arte contemporanea coinvolgono solo opere di artisti affermati, sostenuti da gallerie e musei. È a questi enti che compete in prima linea la promozione dei giovani artisti. La scoperta di molti giovani talenti avviene in occasione di grandi esposizioni, come Zeitgeist a Berlino o *The Spirit of the 80's* alla Royal Academy di Londra.

3.

La Svizzera non ha tardato ad adeguarsi ad altri Paesi in questo campo: ha raggiunto un livello importante sul piano economico anche per quanto riguarda dipinti e sculture?

Il fenomeno delle vendite in Svizzera è importantissimo, come del resto anche negli altri paesi. Grazie a una legislazione doganale favorevole, la Svizzera è il principale centro europeo delle vendite di gioielli, argenteria, porcellana, oggetti sacri e orologi. Nuova York e Londra rimangono le capitali incontestate per la vendita di quadri. Sotheby's vende i quadri svizzeri a Zurigo; questo mercato nazionale gode ormai di risonanza internazionale.

4.

Quindi esiste un rapporto tra le quotazioni d'asta e i prezzi; anche per gli artisti e per gli acquirenti?

Per un venditore, il fatto di vendere all'asta è rassicurante, giacché i suoi interessi e quelli della casa vanno di pari passo. Infatti, lo scopo è di spuntare il prezzo migliore per un determinato pezzo. Anche l'acquirente è rassicurato, perché la competizione suscitata da quel pezzo ne aumenta il valore. Si può dire che, comperando all'asta, l'acquirente decide lui stesso il prezzo che paga per entrare in possesso di un oggetto.

5.

Per cui le vendite all'asta influenzano il mercato dell'arte...

I pezzi eccezionali esercitano una grande influenza sul mercato. I prezzi di vendita fanno subito notizia e fungono, in un certo qual senso, da indicatore sulla tenuta del mercato, svolgendo, in pari tempo, un indubitabile ruolo trainante.

6.

Che ruolo giocano sul piano economico e su quello culturale?

Le vendite all'asta svolgono un'importante funzione economica. A Ginevra, per esempio, esse hanno un impatto internazionale e le ricadute economiche sono verificabili a tutti i livelli. Dal punto di vista culturale, si può citare la vendita di Mosca del 1988, che ha permesso di far conoscere artisti che, altrimenti, sarebbe stato impossibile vedere. Inoltre, ha contribuito a far aprire gli occhi agli appassionati che, fino a quel momento, guardavano solo all'arte americana e dell'occidente europeo. Oggi, quando si parla di questi pittori, si parla di periodo pre-Sotheby's e post-Sotheby's.

7.

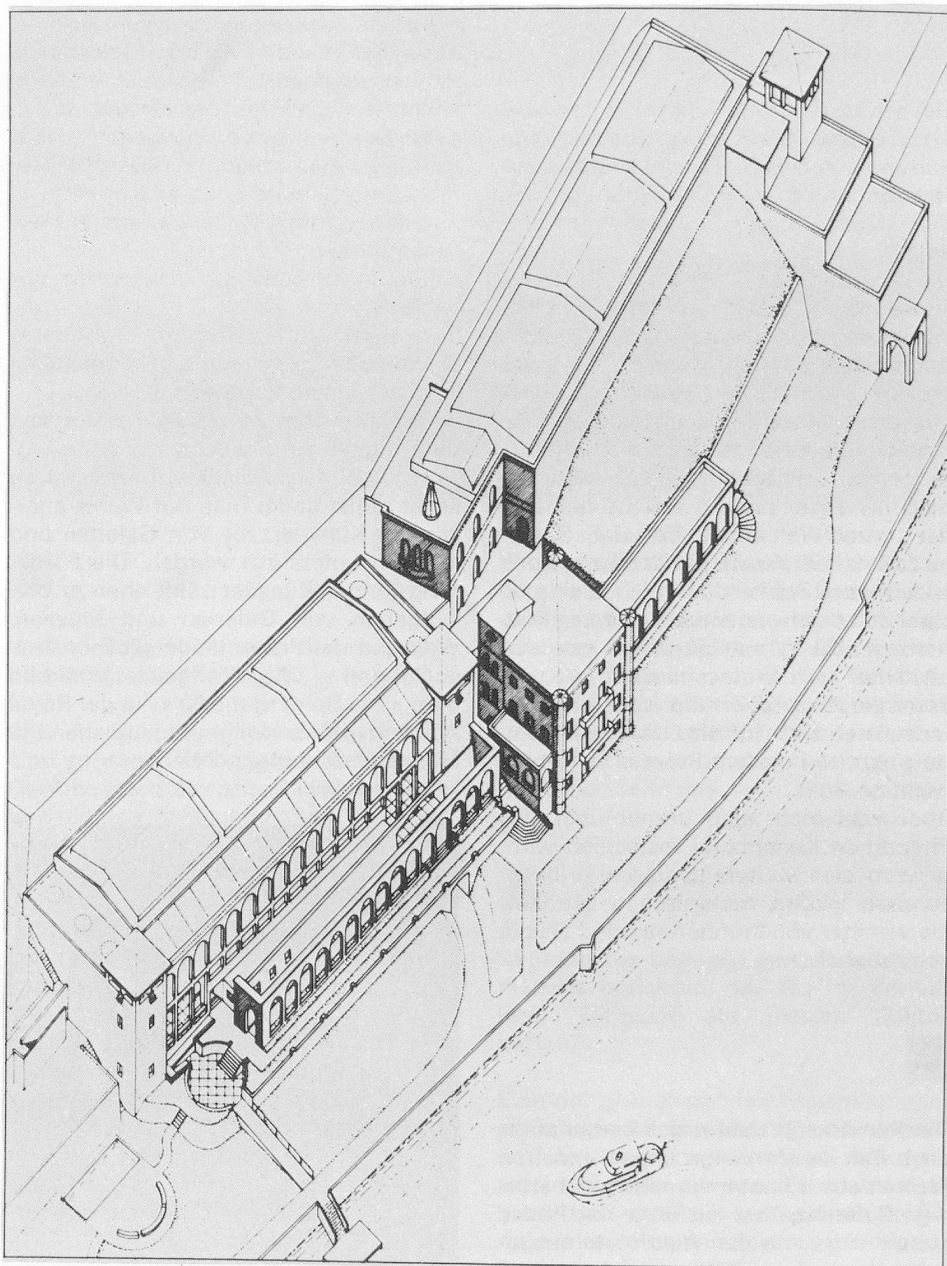
Può fornirci esempi dell'incidenza economica delle vendite all'asta sulle quotazioni?

Quando si tratta di stimare un oggetto, ci si basa sui prezzi spuntati in un passato recente per pezzi simili. Vi sono comunque opere che, per la loro unicità, sono difficili da stimare. A volte, bisogna risalire di molto nel tempo prima di trovare un oggetto dello stesso genere. La stima non è una scienza esatta, per cui, nei cataloghi, figura sempre un ventaglio di prezzi.

8.

Ha un ricordo personale particolarmente incisivo della sua attività in questo settore?

Una delle constatazioni principali che ho potuto fare da quando opero nel mondo dell'arte, è che si può essere collezionisti a tutti i livelli. Nel mese di dicembre dell'89 a Monaco, dov'ero banditore dell'asta durante la quale si sono venduti i due schizzi per arazzi di Leonardo, e a Milano, nel settembre scorso, quando è stata bandita l'asta di swatch a fini caritatevoli, ho notato la stessa passione genuina che anima i compratori e che conferisce un ambiente incomparabile alla sala.



*Visitatori in attesa di accedere a
Villa Favorita*

*Il Barone e la Baronessa Thyssen
Bornemisza posano con i rispettivi
ritratti eseguiti dal russo
Ilja Sergeivitsch Glasunov*

Fragen an Simon de Pury

1.

Der Verkauf von Kunstwerken auf Versteigerungen grosser Institute ist heute innerhalb kürzester Zeit sehr aktuell geworden. Worauf beruht die Berühmtheit dieser Auktionen?

Die Versteigerungen sind vor allem aus einer angelsächsischen Tradition hervorgegangen. Sotheby's und Christie's dominieren, das eine Haus seit 1744, das andere seit 1766, den Markt. Seit ungefähr zwanzig Jahren zeichnet sich eine wachsende Bedeutung der Versteigerungen ab, die auf der Expansion der beiden Häuser beruht, welche heute in der ganzen Welt anzutreffen sind. Sotheby's zählt heute mehr als 80 Büros in den wichtigsten Städten der Welt. Zur gleichen Zeit trifft man auf ein anderes Phänomen; die Versteigerungen werden nicht nur von Professionellen besucht. Sammler, Liebhaber und Neugierige interessieren sich für sie. Die Mediatisierung spielt in diesem Prozess auch eine wichtige Rolle.

Aber was man auch immer über das Phänomen Kunstmarkt feststellen wird, er wird sich weiterentwickeln – insbesondere in den romanischen Ländern, die weniger von ihm berührt sind als die angelsächsischen Länder.

2.

Der Kunstmarkt richtet sich immer mehr nach den an Versteigerungen erzielten Preisen aus. Können wir eine glaubwürdige Referenz über die Höhe der Preise geben – die von den Auktionen ausgehen –, und wie verhält es sich insbesondere im Falle der Werke jüngerer Künstler?

Die Versteigerungen spiegeln direkt das Angebot und die Nachfrage wider, geben Auskunft über die Bewegung des Marktes. Darüberhinaus können die Auktionen dazu beitragen, ein neues

Marktfeld zu lancieren, wie zum Beispiel jenes der skandinavischen Malerei, die bis vor wenigen Jahren nur einen lokalen Markt kannte und erst seit kurzer Zeit einen beachtlichen Aufschwung erfährt. Auf diese Art können nationale Schulen manchmal einen gewissen Vorteil herausziehen. Ein anderes Beispiel ist der Verkauf der Sammlung Malbin. Die Versteigerung der futuristischen Malereien bei Sotheby's, die im Mai 1990 in New York stattfand, bestätigte das wachsende Interesse, das man seit einiger Zeit bereits feststellen konnte.

Junge Künstler werden hingegen von den Versteigerungshäusern nicht lanciert. Auf den Auktionen zeitgenössischer Kunst findet man nur Werke anerkannter Künstler, die von Galerien und Museen unterstützt werden. Die Förderung junger Künstler zählt eher zu den Aufgaben von Galerien und Museen. Während der Präsentation grosser Ausstellungen – wie «Zeitgeist» in Berlin oder «The Spirit of the 80's» in der Royal Academy in London – entdeckt man die Mehrzahl der jungen Talente.

3.

Die Schweiz verhielt sich nicht abwartend und hat sich auf diesem Feld den anderen Ländern angepasst. Hat sie in ökonomischer Hinsicht auf den Gebieten Malerei und Skulptur ein bedeutendes Niveau erreicht?

In der Schweiz sind die Versteigerungen wie anderswo zu einem wichtigen Phänomen geworden. Zudem ist die Schweiz aufgrund einer günstigen Zollbestimmung das europäische Zentrum für die Versteigerungen von Juwelier- und Silberwaren, Porzellan, Wertgegenständen und Uhren.

Selbstverständlich bleibt New York und London der unbestrittene Platz in der Gemäldeversteigerung vorbehalten. Der Verkauf von Schweizer Gemälden durch Sotheby's findet in Zürich statt, und dieser nationale Handel spielt sich nun aber vor einem internationalen Publikum ab.





4.

Besteht eine Beziehung zwischen den Steigerungsansätzen und den Preisen für Künstler wie für die Käufer?

Für den Verkäufer ist es beruhigend, an den Versteigerungen zu verkaufen, da seine Interessen mit jenen des Auktionshauses parallel laufen. Das Ziel bleibt, den höchsten Preis für ein Objekt zu erzielen. Der Käufer wird ebenfalls zufriedengestellt, da der Wettstreit um ein Objekt dessen Wert vermehrt. In gewisser Weise entscheidet der Käufer selbst über den Preis, den er für ein Objekt zahlen wird.

5.

Also beeinflusst der Verkauf an einer Versteigerung den Kunstmarkt?

Ausserordentliche Stücke besitzen einen grossen Einfluss auf den Handel. Die von ihnen erreichten Preise werden unverzüglich mediatisiert. Sie wirken sich wie ein Signal auf das Verhalten des Marktes aus und besitzen gewissermassen Zugkraft.

6.

Welche Rolle spielt er in ökonomischer und kultureller Hinsicht?

Den Versteigerungsverkäufen kommt eine grosse ökonomische Rolle zu. In Genf besitzen sie zum Beispiel eine internationale Schlagkraft, und ihre ökonomischen Auswirkungen sind auf allen Ebenen zu erkennen. In kultureller Hinsicht kann man die Auktion von Moskau anführen, die im Jahre 1988 stattfand. Sie machte es möglich, Künstler bekannt zu machen, die man sonst nicht gesehen hätte, und den Kunstliebhabern, die bis dahin nur der amerikanischen und westeuropäischen Kunst zugewandt waren, die Augen zu öffnen.

Wenn man heute von diesen Malern spricht, so spricht man von der Vor-Sotheby's- und Nach-Sotheby's-Periode.

7.

Könnten Sie uns ein Beispiel zur Festsetzung des Schätzwertes für eine Versteigerung angeben?

Für die Schätzung eines Objektes geht man von Preisen aus, die in der jüngeren

Vergangenheit für vergleichbare Stücke bezahlt wurden. Aber die Einmaligkeit gewisser Kunstwerke erschwert ihre Bewertung stark. Manchmal muss man weit zurückgehen, um ein ähnliches Stück zu finden. Die Schätzung ist keine präzise Wissenschaft, und aus diesem Grunde erscheint in den Katalogen immer eine Preisskala.

8.

Könnten Sie über ein ganz besonderes Erlebnis berichten, das Sie im Verlauf Ihrer Tätigkeit auf diesem Sektor hatten?

Eine der grundlegenden Feststellungen, die ich machen konnte, seit ich mich in der Welt der Kunst bewege, ist, dass man auf allen Niveaus Sammler sein kann. Und darüberhinaus, dass ich als Auktionator der Versteigerung in Monaco im Dezember 1989, in deren Verlauf die beiden Draperieentwürfe Leonardos verkauft wurden, ebenso wie auf der Wohltätigkeitsversteigerung von Swatch im vergangenen September in Mailand, die gleiche vollkommene Leidenschaft beobachten konnte, die die Käufer belebt und dem Saal eine unvergleichbare Ambiance verleiht.

Questions posées à Simon de Pury:

1.

Que ce soit dans les grandes maisons de vente ou à un niveau plus ou moins occulte, les ventes aux enchères d'œuvres d'art sont un phénomène récent, du moins quant à leur taille actuelle. A quoi tient cette célébrité?

Les ventes aux enchères ont surtout une origine anglosaxonne. Sotheby's et Christie's dominent le marché, respectivement depuis 1744 et 1766. On remarque depuis ces vingt dernières années une importance croissante des ventes aux enchères due au fait de la globalisation des deux maisons qui sont présentes dans le monde entier. Aujourd'hui Sotheby's compte plus de 80 bureaux répartis dans les villes les plus importantes du monde. On assiste également à un autre phénomène, les ventes aux enchères ne sont plus uniquement fréquentées par des professionnels; collectionneurs, amateurs et curieux s'y intéressent. La médiatisation joue également un grand rôle.

Mais quelle que soit la constatation que l'on puisse faire sur le marché de l'art, il continuera à se développer et ce surtout dans les pays latins qui sont somme toute moins touchés par ce phénomène que les pays anglo-saxons.

2.

Le marché de l'art se réfère de plus en plus aux cotes atteintes dans les ventes aux enchères. Peut-on vraiment établir des prix raisonnables sur la base des ventes aux enchères, surtout en ce qui concerne les jeunes artistes?

Les ventes aux enchères sont le reflet direct de l'offre et de la demande et du comportement général du marché. Cela dit, les ventes peuvent contribuer à relancer un marché comme par exemple celui de la peinture scandinave, qui n'avait jusqu'à quelques années en ar-

rière qu'un marché local et qui connaît un essor considérable depuis quelques temps. Ainsi les écoles nationales peuvent parfois retirer un certain bénéfice. Autre exemple: la vente de la collection Malbin de peintures futuristes qui a eu lieu en mai 90 chez Sotheby's à New York et qui a confirmé l'intérêt croissant que l'on pouvait remarquer depuis un moment.

Les maisons de ventes aux enchères ne lancent pas les jeunes artistes. Dans les ventes d'art contemporain on ne trouve des œuvres que d'artistes confirmés soutenus par des galeries et des musées. La promotion de jeunes artistes est plutôt réservée aux galeries et aux musées. C'est lors de grandes expositions comme «Zeitgeist» à Berlin ou «The Spirit of the 80's» à la Royal Academy à Londres que l'on découvre la plupart des jeunes talents.

3.

Dans ce domaine, la Suisse n'a pas tardé à s'aligner sur les autres pays. Joue-t-elle un rôle important sur le plan économique, par exemple en ce qui concerne la peinture et la sculpture?

En Suisse comme ailleurs le phénomène des ventes est très important. De par une législation douanière avantageuse, la Suisse est le centre européen des ventes de joaillerie, argenterie, porcelaine, objets de vertu et montres. Bien sûr, New York et Londres restent les villes incontestées pour les ventes de tableaux. Les ventes de tableaux suisses de Sotheby's ont lieu à Zurich et ce marché national a désormais une audience internationale.

4.

Il existe donc un rapport entre les cotes des ventes aux enchères et les prix. Cela vaut-il aussi pour les artistes et les acheteurs?

Pour un vendeur, le fait de vendre aux enchères est rassurant, car ses intérêts et ceux de la maison de vente sont parallèles; le but demeurant d'obtenir le meilleur prix possible pour un objet. L'acheteur aussi est rassuré car la compétition autour d'un objet augmente sa valeur. En quelque sorte, aux enchères, l'acheteur décide lui-même du prix qu'il va payer pour un objet.

5.

Comment les ventes aux enchères influencent-elles le marché de l'art?

Les pièces exceptionnelles ont une grande influence sur le marché. Les prix qu'elles obtiennent sont immédiatement médiatisés. Il agissent comme un signal sur la tenue du marché et ont un rôle locomoteur certain.

6.

Quel rôle jouent-elles sur le plan économique et culturel?

Les ventes aux enchères ont un grand rôle économique à jouer. A Genève, par exemple, elles ont un impact international et les retombées économiques sont décelables à tous les niveaux. Du point de vue culturel on peut citer la vente de Moscou qui a eu lieu en 1988. Elle a permis de faire connaître des artistes qu'il aurait été impossible de voir autrement et d'ouvrir les yeux des amateurs qui, jusqu'alors, n'étaient tournés que vers l'art américain et ouest-européen. Aujourd'hui, lorsque l'on parle de ces



peintres, on parle de la période pré-Sotheby's et post-Sotheby's.

7.

Pouvez-vous donner des exemples de l'incidence économique des ventes aux enchères sur les cotes?

Lors de l'estimation d'un objet, on se base sur les prix obtenus dans un passé récent par des objets comparables. Mais l'unicité de certaines œuvres d'art rend

leur estimation très difficile. Il faut parfois remonter très loin dans le temps pour trouver une pièce semblable. L'estimation n'est pas une science exacte et c'est pourquoi, dans les catalogues, figure toujours une fourchette de prix.

8.

Vous souvenez-vous d'un événement particulièrement frappant de votre activité dans ce domaine?

Une des principales constatations que j'ai pu faire depuis que je suis dans le monde de l'art est que l'on peut être collectionneur à tous les niveaux et, en temps que commissaire-priseur de la vente de Monaco de décembre 89 au cours de laquelle se sont vendues les deux esquisses de draperie de Leonardo ainsi que de la vente de charité de Swatch à Milan en septembre dernier, j'ai pu observer la même passion absolue qui anime les acheteurs, ce qui donne à la salle une ambiance incomparable.



Maestro Paolo Veneziano, «Madonna dell'Umiltà con angeli, il donatore e la morte», intorno al 1355 (Collezione Thyssen-Bornemisza, Lugano)

