Università
Ca'Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale

in Economia e Gestione delle Arti e
delle attività culturali

Tesi di Laurea

Il mercato dei gioielli del XIX secolo

Un'analisi dei risultati d'asta nel periodo
2016-2018

Relatrice
Ch.ma Prof.ssa Stefania Funari

Laureanda
Caterina
Bertaggia
871431

Anno Accademico
2018/2019

INDICE

Abstract.....3
Introduzione.....4
1 I gioielli del XIX secolo.....6
1.1 Inizio del XIX secolo.....6
1.2 Il Neoclassicismo e l'Italia.....8
1.3 Il gusto archeologico.....9
1.4 Anni Venti e Trenta: tra revival e naturalismo.....11
1.5 La regina Victoria e i gioielli romantici.....15
1.6 Anni Quaranta.....16
1.7 Anni Cinquanta.....18
1.8 Anni Sessanta.....20
1.9 I gioielli da lutto.....22
1.10 Anni Settanta e Ottanta.....25
1.11 Fine secolo.....29
1.12 Il prezzo dei gioielli nel XIX secolo.....31
2 Il mercato dei gioielli antichi.....33
2.1 Le aste di gioielli e pietre preziose nel tempo.....34
2.2 Alcune aste di gioielli celebri.....38
2.3 Recenti aste di gioielli e pietre preziose.....41
2.4 I collezionisti di gioielli e oggetti antichi.....43
2.5 I commercianti di oggetti antichi.....46
2.6 Vendita online di oggetti antichi.....48
3 Il valore dei gioielli.....53
3.1 La valutazione dei gioielli.....53
3.2 Le caratteristiche dei gioielli che ne influenzano il valore.....56
3.2.1 I materiali.....56
3.2.2 Altre caratteristiche che influenzano il valore di un gioiello.....65
4 Analisi dei prezzi di aggiudicazione d'asta.....69
4.1 La scelta delle case d'asta.....69

4.2 Metodologia.....70
4.3 La raccolta dei dati.....73
4.4 Risultati d'asta, anno 2016.....76
4.5 Risultati d'asta, anno 2017.....81
4.6 Risultati d'asta, anno 2018.....86
4.7 Confronto dei risultati d'asta nel periodo 2016-2018.....90
4.7.1 Le sedute d'asta e il numero dei lotti di gioielli.....90
4.7.2 I gioielli del XIX secolo.....92
4.7.3 La percentuale di invenduto.....95
4.7.4 Il valore delle vendite dei gioielli e dei gioielli del XIX secolo.....96
4.7.5 Il prezzo medio dei gioielli e dei gioielli del XIX secolo.....97
4.8 Alcuni risultati nelle aste online di gioielli.....99
4.9 Analisi dei risultati d'asta suddivisi per sede.....101
4.10 Analisi dei risultati d'asta in base alla provenienza dei gioielli.....106
4.11 Analisi della presenza dei report.....111
4.12 Gli orefici.....113
4.13 L'asta dei gioielli reali della famiglia Borbone di Parma.....115
Conclusioni.....117
Bibliografia.....120
Sitografia.....124
Appendice A.....125

ABSTRACT

Con il presente lavoro di tesi si intende studiare il mercato dei gioielli del XIX secolo. Dopo aver descritto le caratteristiche dei gioielli nel corso delle varie decadi del XIX secolo e aver approfondito le peculiarità del mercato dei gioielli e la sua evoluzione nel corso degli anni, lo studio procede con l'analisi delle quotazioni che i gioielli del XIX secolo hanno ottenuto durante le aste svoltesi presso le case d'asta Christie's, Sotheby's, Dorotheum e Bonhams, durante l'intervallo temporale 2016-2018.

The thesis intends to study the 19th century jewelry market. After describing the characteristics of jewels in the 19th century and analyzing the jewelry market and its evolution over the years, the study proceeds with the analysis of the auction prices of 19th century jewels recorded at the auction houses Christie's, Sotheby's, Dorotheum and Bonhams, between the years 2016-2018.

INTRODUZIONE

Il presente lavoro di tesi intende analizzare un settore poco esplorato dalla letteratura scientifica: il mercato dei gioielli. Ancor meno rintracciabili sono gli studi che trattano lo specifico mercato dei gioielli antichi adottando una prospettiva basata sull'epoca di provenienza del monile.

L'obiettivo del presente elaborato è di analizzare il mercato attuale dei gioielli antichi, concentrandosi sulla sotto-categoria delle gioie risalenti al XIX secolo.
Il tema dell'elaborato nasce da una passione della scrivente per i gioielli antichi e la scelta del XIX secolo come *focus* di analisi deriva sia da una maggiore disponibilità di informazioni storiche sulle caratteristiche dei gioielli del periodo nella letteratura, sia da una più ricorrente presenza di questa sotto-categoria nelle sedute d'asta di gioielli.
Per fare questo, si fornisce un'analisi storica dei diversi stili adottati nel corso dell'Ottocento e un esame del mercato attuale dei gioielli e delle figure che ne fanno parte, come le case d'asta, i commercianti e i collezionisti.
Si è fatto ricorso ai dati delle sedute di quattro case d'asta per analizzare nello specifico la nicchia dei gioielli del XIX secolo, alla luce degli strumenti forniti dalla letteratura per comprendere il valore dei gioielli contemporanei e antichi.

La ricerca si sviluppa come segue. Nel primo capitolo si offre una panoramica delle caratteristiche dei gioielli risalenti al XIX secolo, descrivendo la loro evoluzione, i cambiamenti delle tecniche di realizzazione e dello stile nel corso delle diverse decadi dell'Ottocento. La narrazione è legata a eventi storici, che influenzano il gusto e le mode dell'epoca.

Nel secondo capitolo si analizza la letteratura scientifica per comprendere l'andamento del mercato dei gioielli. Dopo aver affrontato il tema delle aste di gioielli, si approfondiscono altre figure di questo mercato, quali i commercianti di antichità e i collezionisti, utilizzando anche fonti scientifiche di natura più sociologica.

Nel terzo capitolo si discute del problema della valutazione dei gioielli in generale e dei monili antichi in particolare, evidenziando i diversi fattori che ne influenzano il prezzo. Vengono

quindi analizzati i materiali che sono più tradizionalmente impiegati nella loro realizzazione, per comprendere il valore intrinseco delle gioie, ma anche altre caratteristiche che influiscono sul valore di un gioiello, come la provenienza del gioiello stesso.

Nel quarto capitolo viene condotta un'analisi empirica sulla vendita all'asta di gioielli nel periodo 2016-2018 con riferimento alle case d'asta Sotheby's, Christie's, Dorotheum e Bonhams. Si confrontano, nel capitolo, i risultati d'asta dei gioielli in generale con quelli dei monili risalenti al XIX secolo, per comprendere l'importanza per le case d'asta di questa nicchia di mercato.

Alla fine del lavoro di tesi si riportano alcune conclusioni e osservazioni sull'analisi condotta, individuando possibili percorsi di ricerca futuri.

CAPITOLO 1
I GIOIELLI DEL XIX SECOLO

1.1 Inizio del XIX secolo

L'Ottocento inizia all'ombra della Rivoluzione francese: il resto d'Europa era spaventato dal diffondersi di idee rivoluzionarie, mentre in Francia la situazione era instabile. I famosi orafi della capitale vivevano un periodo di decadenza, nelle loro opere di scarsa qualità si riflette infatti questa insicurezza: probabilmente credevano poco nella stabilità dei mutamenti avvenuti (Mascetti 1984).

Alla fine del XVIII secolo i gioielli erano poco diffusi in Francia, l'opulenza delle decadi precedenti aveva fatto spazio ad una maggiore morigeratezza, soprattutto perché gli oggetti preziosi, e in particolare i gioielli, erano simbolo dell'aristocrazia e della corte (Abbattista Finocchiaro 1992; Phillips 2003). A Parigi gli unici ornamenti accettabili erano pezzi commemorativi poco elaborati, alcuni erano realizzati con frammenti di pietra o metallo provenienti dalla Bastiglia; spesso recavano scritte patriottiche ed erano diffusi anche busti di eroi quali Marat (Phillips 2003). Frequenti erano anche anelli, spille e bracciali a forma di fasci littori e berretti frigi, e in alcuni casi persino piccole riproduzioni di ghigliottine (Mascetti 1984). Coloro in possesso di preziosi decisero in molti casi di donarli alla causa o di darli ai rivoluzionari semplicemente per ingraziarseli, ma molte famiglie preferirono nasconderli, erano infatti un ottimo bene rifugio vendibile durante la fuga. Negli anni successivi queste numerose vendite portarono ad una maggiore disponibilità di gioielli sul mercato e ad una caduta dei prezzi (Phillips 2003).

Nel 1804 Napoleone Bonaparte venne proclamato Imperatore dei francesi, trasmettendo un'immagine di durevolezza e solidità e favorendo così il riemergere di attività connesse agli articoli di lusso, in particolare all'arte orafa (Phillips 2003). Un importante impulso al mercato della gioielleria avviene grazie a Napoleone e alle sue consorti (Giuseppina di Beauharnais e successivamente Maria Luisa d'Austria), che acquistarono alcuni gioielli della Corona francese, i quali erano stati in gran parte venduti ai nobili nel resto d'Europa (Abbattista Finocchiaro 1992). Già intorno al 1803 era riuscito in questo intento (Mascetti 1984); egli e Giuseppina

decisero di farli rimontare in nuove creazioni più attuali, che abbracciassero il gusto dell'epoca. Si preferì quindi adottare uno stile classicheggiante, anche con l'intento di stabilire un legame con i grandi imperi del passato, ovvero quello greco e quello romano, sottolineando il prestigio imperiale (Phillips 2003).

Il riutilizzo dei gioielli del secolo precedente caratterizza l'inizio dell'Ottocento, più per necessità che per scelta. Non solo, come si è detto, la loro offerta era ampia perché essi circolavano sul mercato europeo dopo le vendite da parte dei nobili francesi, ma soprattutto perché in questo periodo le materie prime a disposizione degli orafi erano scarse. Per questa ragione essi erano costretti al "riciclo" di preziosi settecenteschi, spesso di diamanti (Mascetti 1984), oppure a ricorrere a pietre semipreziose quali le ametiste, le acquamarine, i topazi e il corallo (Abbattista Finocchiaro 1992). Il lavoro dell'artigiano diventa così fondamentale a causa della difficoltà di reperimento dell'oro, inventando anche nuove tecniche. La sua abilità diventa fondamentale di fronte a questa scarsità, ingegnandosi a creare pezzi appariscenti con la minor quantità di metallo prezioso possibile. Ad esempio, si utilizza in maniera diffusa l'argento, creando solo un leggerissimo strato di oro per evitare le macchie sulla pelle e sugli abiti causate da esso (all'epoca l'oro bianco non esisteva), e la montatura "a giorno" si sostituisce a quella "a notte"[1] (che permette un minore impiego del materiale) (Abbattista Finocchiaro 1992). Questa fu una importante innovazione tecnica nel modo di incastonare le pietre: la montatura "a notte" permetteva di intensificare il colore delle gemme attraverso una lamina colorata molto sottile applicata dietro di esse, ma nel XIX secolo si scoprì che il diamante poteva apparire più brillante se si permetteva alla luce di passare attraverso di esso. Per le altre pietre la vecchia tecnica di montatura rimase utilizzata, per via della possibilità di migliorarne il colore (Mascetti 1984).

[1] La montatura "a notte" copre il retro della pietra incastonata, incassandola in un foro cieco. Ciò permette, nel caso di gemme colorate, l'inserimento di una lamina metallica luminosa e colorata nel foro scavato, al fine di intensificarne il colore.
La montatura "a giorno" è invece aperta sul retro, e le pietre sono trattenute da graffette o colletti (Mascetti 1984).

1.2 Il Neoclassicismo e l'Italia

Dall'inizio dell'Ottocento lo stile Neoclassico portò al ritorno in auge del cammeo, apprezzato non solo da donne del calibro dell'imperatrice Giuseppina e delle dame di corte, ma anche dal resto d'Europa e da tutti i ceti sociali. I cammei di conchiglia, meno pregiati, erano prediletti dalle dame meno abbienti, mentre le più altolocate potevano permettersi cammei antichi montati su gioielli nuovi. Questa moda durò per tutto il XIX secolo, e l'Italia era protagonista per quanto riguarda l'abilità nella glittica (Tait 1989). Spesso i cammei venivano utilizzati anche in montature realizzate nello "stile archeologico", soprattutto intorno alla metà del secolo. Una delle botteghe più note era quella della famiglia Saulini di Roma, apprezzata verso il 1850 per i suoi cammei spettacolari. Tommaso Saulini, con l'aiuto del figlio Luigi, presentò la sua produzione all'Esposizione Internazionale di Londra del 1862. Un altro nome da ricordare è quello di Benedetto Pistrucci, talentuoso cammeista italiano, che si trasferì a Londra e fu Maestro Incisore della Zecca inglese dal 1817 al 1849 (Tait 1989).

Oltre ai cammei tornarono di moda le greche, talvolta disegnate con diamanti a *pavé*, e gli accessori per capelli che erano necessari per realizzare le acconciature del periodo: alte e con un pettine in cima. Molto amate erano le tiare, e le pietre preferite per adornarle erano i diamanti e/o le perle, i cammei e in alcuni casi gli smeraldi (Hinks 1970).

Il Neoclassicismo propugnava l'amore per l'antico e di conseguenza per le rovine, tanto numerose in Italia. I giovani rampolli dell'alta società inglese si recavano sempre più spesso nel nostro Paese, per quel rito di passaggio che si era ormai consolidato tra i nobili: il Grand Tour. Era considerato un percorso fondamentale per l'istruzione e per confermare la propria posizione all'interno della società. Le mete più amate erano Napoli, Roma e Firenze; durante questo viaggio si acquistavano nelle diverse città dei veri e propri *souvenir*, a testimonianza dell'esperienza fatta (Savelli 2012). Non solo venivano fatti realizzare dipinti e sculture, ma si acquistavano anche gioielli, stimolando così la produzione orafa italiana (Abbattista Finocchiaro 1992). Oltre ai cammei, dei quali si è parlato sopra, era molto amato il micro-mosaico: tra i soggetti preferiti troviamo le rovine dell'antica Roma, fiori, uccelli, animali, paesaggi e scene campestri. La lastrina veniva poi portata a Parigi o Londra per essere montata nei gioielli, in molti casi *parure*. Il mosaico fiorentino era un'altra moda proveniente dall'Italia,

raffigurava spesso fiori o farfalle, veniva realizzato con pietre dure per poi essere montato in patria in maniera analoga ai micro-mosaici (Mascetti 1984, Phillips 2003).

Va ricordato anche l'apprezzamento nei confronti del corallo per tutto l'Ottocento (ad eccezione degli ultimi anni), utile per sostituire le pietre preziose, difficili da reperire a inizio secolo. Generalmente proveniva da Napoli, dalla Sicilia o da Genova, perché le colonie dei piccoli polipi che producono la secrezione calcarea che fuori dal mare si secca e indurisce sono diffuse nel Mediterraneo (Abbattista Finocchiaro 1992; Fuga 2004; Phillips 2003). Era amato in tutte le tonalità, dal rosso cupo al bianco, e la sua lavorazione richiede tempo e maestria; a Torre del Greco, nei pressi di Napoli, si trovavano numerosi esperti intagliatori, che realizzavano gioielli e *parure* per turisti del Grand Tour in cerca di *souvenir* (Abbattista Finocchiaro 1992; Fuga 2004).

1.3 Il gusto archeologico

L'Italia fu di ispirazione per il gusto Ottocentesco non solo per quanto concerne i cammei, il corallo, i micro-mosaici e i mosaici fiorentini, ma fu anche sede di scoperte che diedero vita lo stile "archeologico". Infatti, a partire dagli anni Venti ripresero gli scavi a Pompei ed Ercolano, e intorno agli anni Trenta furono rinvenute delle tombe etrusche nei pressi di Roma; fu ritrovata una profusione di gioielli decorati con la tecnica della granulazione e della filigrana, facendo scoppiare così la passione per questo stile intorno alla metà del XIX secolo (Tait 1989). Alexandrine de Bleschamp, la seconda moglie di Luciano Bonaparte, fu la prima ad esibire a Roma i monili etruschi appena rinvenuti (intorno al 1830); suscitarono ammirazione, ma si dovrà aspettare qualche decennio per vedere le imitazioni su larga scala (Phillips 2003). Questo fenomeno divenne così diffuso da meritare una vignetta caricaturale su Punch, rivista di satira e costume pubblicata in Inghilterra, nel giugno del 1859 (Tait 1989).

Intercettava questo gusto la bottega della famiglia Castellani, fondata da Fortunato Pio nel 1814 e apprezzatissima dai visitatori provenienti da tutta Europa. Molte delle loro opere erano fedeli copie di quelle ritrovate negli scavi archeologici condotti in Italia e in Crimea: non desideravano semplicemente riprodurre i motivi, emulando le decorazioni, bensì c'era molta ricerca anche nei confronti delle tecniche utilizzate (Mascetti 1984; Phillips 2003; Tait 1989).

Ad esempio, tentarono di replicare la granulazione, elaborato procedimento dell'oreficeria antica, usato dagli egizi e ancor più dagli etruschi. Si tratta dell'applicazione di minuscole sfere dello stesso diametro ai disegni o ai motivi geometrici di gioielli; le sferette si spalmavano mediante una colla di origine animale contente sali di rame, poi si scaldava il gioiello in una mussola chiusa e in seguito lo si esponeva all'aria. Così facendo si scioglieva la colla, permettendo allo stesso tempo al rame di combinarsi con le molecole d'oro, effettuando una vera e propria auto-saldatura. I Castellani molto probabilmente non furono in grado di scoprire tutto il procedimento, anche se dichiararono il contrario, ma riuscirono a capirlo in parte e lo mantennero segreto. Il risultato, sebbene impiegasse sfere di maggiori dimensioni, era notevole (Fuga 2004; Mascetti 1984; Phillips 2003).

Questa capacità della famiglia Castellani di replicare fedelmente i reperti antichi è dovuta probabilmente alla loro amicizia con il duca di Sermoneta, un appassionato studioso di antichità, che li informava delle scoperte archeologiche e che permise alla famiglia stessa di diventare collezionista in questo settore. La possibilità di avere in proprio possesso gli originali e, in alcuni casi, di restaurarli, permise ai Castellani di diventare esperti nell'ambito antiquario, tanto da diventare conosciuti in tutta Europa. La bottega divenne una tappa obbligata per tutti i viaggiatori acculturati che si recavano a Roma verso la fine degli anni Cinquanta dell'Ottocento. In seguito, aprirono due filiali, una a Londra e una a Parigi; inoltre, negli anni successivi parteciparono alle esposizioni universali europee e americane (Philips 2003). Nel 1851 parteciparono a quella di Londra, e nello stesso anno il padre Fortunato Pio Castellani decise di ritirarsi in favore dei figli Alessandro e Augusto (Mascetti 1984).

Un altro tipo di gioiello *revival* fu quello Egizio: a inizio Ottocento, dopo la campagna d'Egitto di Napoleone, vennero importate numerose figure esotiche, quali sfingi, scarabei, geroglifici, papiri, piramidi e obelischi (Mascetti 1984, Hinks 1970). Il disegno "egizio" nei gioielli andrà di moda a più riprese per tutto il XIX secolo; intorno al 1860 grazie agli scavi archeologici condotti da Auguste Mariette, dal 1869 per l'inaugurazione del Canale di Suez (Phillips 2003) e negli anni Ottanta grazie al successo della celeberrima attrice Sarah Bernhardt nel dramma "Cleopatra"(Hinks 1970).

1.4 Anni Venti e Trenta: tra revival e naturalismo

In seguito alle sconfitte militari di Napoleone Bonaparte, nel 1814 iniziò il periodo della Restaurazione, e i Borboni tornarono al potere. La Francia era impoverita, e pochi preziosi venivano sfoggiati. Come nella decade precedente, venivano spesso utilizzate pietre semipreziose, i cui giacimenti erano stati trovati in Brasile. L'oro era ancora difficile da trovare nelle miniere, e una tecnica molto utilizzata era quella della filigrana, soprattutto tra gli anni Venti e Quaranta. Essa ben si combinava con la penuria di oro di questo periodo, perché questa lavorazione permette di creare numerosi gioielli con un piccolo quantitativo di metallo prezioso (Mascetti 1984). Divergenti sono le opinioni su questa moda: c'è chi sostiene che sia stata importata dalle colonie indiane, praticata fin dall'antichità dagli artigiani locali (Hinks 1970), in alternativa potrebbe anche essere dovuta al rinnovato interesse per le tecniche di oreficeria greche ed etrusche (Mascetti 1984).

Dalla seconda decade dell'Ottocento l'ascesa dei gioielli è inarrestabile, ma come già detto la produzione non può utilizzare materiali preziosi, troppo carenti rispetto alla domanda, ed è costretta a basarsi sulla pregevolezza dell'accurata tecnica artigianale. Un esempio possono essere i gioielli in ferro di Berlino, nati nel secolo precedente da artigiani del ferro che si erano convertiti al settore della gioielleria (Abbattista Finocchiaro 1992). Nel 1806 Napoleone, durante la conquista della città, rubò le forme utilizzate per la fusione per portarle a Parigi. I berlinesi, quando insorsero nel 1813, offrirono il proprio oro alla patria per finanziare la resistenza e questo materiale venne sostituito dal ferro nella realizzazione di gioielli. Divennero un simbolo patriottico, tanto che spesso recano la scritta "Gold gab ich für Eisen", che significa "Ho donato oro in cambio di ferro". Oltre che in Germania e a Parigi, la produzione si estese anche all'Austria e alla Boemia, e vennero prodotti fino all'epoca dell'Esposizione Universale di Londra del 1851 (periodo in cui non erano più molto in voga). Questo esempio può far comprendere come un gioiello possa essere molto costoso nonostante sia realizzato in materiali poveri, poiché il valore era dato dalla complessità degli stampi e dall'elevata qualità dei disegni. Anche l'architetto Karl Friedrich Schinkel si cimentò in quest'arte.

L'acciaio era un altro materiale particolarmente apprezzato, tanto che anche la tiara reale svedese venne realizzata in acciaio e oro. La tecnica era stata ideata in Inghilterra nel Settecento, ma fu molto usato negli anni Dieci e Venti del XIX secolo anche nel resto d'Europa,

sfaccettato e lucidato per sembrare una pietra preziosa; tra i più noti utilizzatori nel campo orefice c'è Matthew Boulton, nella città di Birmingham (Mascetti 1984, Bell 2014).

Negli anni Venti e Trenta un altro *revival* si aggiunge a quelli che abbiamo già incontrato: quello medievale. Dame a cavalieri, angeli e santi e animali mitologici venivano spesso rappresentati su spille, bracciali e altri gioielli (Mascetti 1984). Anche uno degli orafi parigini più noti, Froment-Meurice (1802-1855), fece suo questo stile, che gli permise di acquistare fama anche nel resto d'Europa (Abbattista Finocchiaro 1992; Phillips 2003). Tra coloro che si cimentarono in queste opere troviamo anche alcuni architetti, che realizzarono i disegni per la produzione di questi gioielli: A.W.N. Pugin (1812-1852) e William Burges (1827-1881). Le forme erano di gusto gotico: si possono vedere nelle arti decorative motivi a punta, quadrifogli e decorazioni a forma di fogliame (Phillips 2003). Questo stile continuò poi fino alla fine del secolo, con il suo apice negli anni Cinquanta (Mascetti 1984), soprattutto in Inghilterra, Francia e Germania; i primi gioielli gotici erano proprio comparsi qui, realizzati in ferro di Berlino (Phillips 2003). Questo amore per il Medioevo fu dovuto alla corrente romantica, che influenzò tutta l'Europa. A Parigi negli anni Venti venne istituito il Musée de Cluny, il museo nazionale del Medioevo (Phillips 2003), che venne inaugurato nel 1843. Questo periodo venne rivisto sotto una luce positiva, contraddicendo le idee del secolo precedente. Per questa ragione troviamo nei gioielli, ma anche nelle altre arti, numerose scene di amor cortese.

Dagli anni Trenta anche il *revival* rinascimentale comincia a farsi strada, per ora solo nell'utilizzo della *ferronière*: un pendente sulla fronte, sostenuto da una catena che gira intorno al capo (Hinks 1970), noto per essere indossato dalla donna ritratta nel dipinto attribuito a Leonardo Da Vinci "La bella ferronière" (Abbattista Finocchiaro 1992). Sarà poi dagli anni Quaranta che questo stile verrà impiegato più ampiamente, quando molti artisti famosi iniziarono ad adottarlo (Phillips 2003). Questi gioielli erano spesso accurati dal punto di vista storico, soprattutto in Germania, dove dietro ogni monile si nascondeva una ricerca meticolosa; il tedesco Reinhold Vaster, restauratore e imitatore di gioielli rinascimentali, è un esempio di questa precisione storica. Vanno nominati anche Froment-Meurice, Castellani, Philippi, Fouquet e Giuliano (Phillips 2003). Quest'ultimo merita qualche parola in più: secondo Mascetti (1984) con lui lo stile rinascimentale conobbe il massimo della sua fioritura nella seconda metà del XIX secolo. Si ipotizza una sua formazione presso il laboratorio della famiglia Castellani, prima di trasferirsi a Londra, dove conobbe la fama e si specializzò in motivi

elisabettiani (Phillips 2003). In alcuni suoi gioielli utilizzò la tecnica della smaltatura, evitando però il colore e optando per ombreggiature in bianco e nero realizzate con molta abilità (Mascetti 1984).

La *Devonshire Parure*, realizzata nel 1856, appartiene a questo *revival* rinascimentale, per la precisione allo stile Tudor, e ne è un'icona. Venne commissionata dal sesto duca di Devonshire per la moglie del nipote, al fine di essere indossata in occasione dell'incoronazione dello zar Alessandro II a Mosca[2]. Le gemme utilizzate per realizzare l'opera sono cammei e intagli antichi che appartenevano alla collezione del duca, e permisero la creazione di una *parure* formata da sette pezzi. Notevole è anche l'uso dello smalto policromo; la smaltatura divenne infatti una decorazione tipica del *revival* rinascimentale in Inghilterra (Phillips 2003).

Un'altra corrente decorativa che si può scorgere a partire dagli anni Venti del XIX secolo è quella naturalistica, che si contraddistingue per le sue forme botaniche: se durante l'impero napoleonico le foglie e i fiori erano stilizzati e dovevano ricordare i fasti dell'antica Roma, questa versione è più armoniosa e le strutture sono più piene (Mascetti 1984). Prese piede negli anni Quaranta (Abbattista Finocchiaro 1992) e raggiunse l'apice della popolarità fra il 1860 e il 1870 (Mascetti 1984). Tra i soggetti troviamo non solo foglie e fiori, ma anche uccelli, farfalle e altri insetti, spighe di grano (Mascetti 1984); per realizzarli si faceva uso di diverse pietre, anche se la preferita resta il diamante, considerato il più adatto per queste creazioni (Hinks 1970). Questo stile naturalistico durò quindi per molte decadi, variando il soggetto preferito, spesso legato ad un significato convenzionale: ad esempio i fiori nontiscordardimé rappresentavano il vero amore, mentre il mughetto voleva esprimere un ritorno alla felicità (Phillips 2003).

Dagli anni Trenta la domanda di gioielli continua ad aumentare, anche a seguito dei cambiamenti nella moda. La vita, prima in stile impero, si abbassa e nuove cinture erano necessarie per sottolinearla, e di conseguenza anche nuove fibbie e fermagli preziosi (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984). I corsetti, a causa della modifica dell'altezza della vita, aumentarono di dimensione, perciò anche le spille si dilatarono, oppure venivano indossate in *parure de corsage* composte da tre spille. Anche i braccialetti venivano sfoggiati insieme, più di uno su ogni braccio, e dovevano essere grandi e appariscenti, per non essere

[2] https://www.sothebys.com/en/articles/episode-11-the-devonshire-parure

da meno rispetto alle maniche a *gigot*[3]. Anche le acconciature divennero molto elaborate, e massiccio fu l'impiego di nuovi fermagli, spilloni e *aigrette*[4] (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984). Inoltre, gli abiti divennero ampiamente scollati e la possibilità di mostrare le spalle spinse alla creazione di collane molto pesanti ed elaborate. Allo stesso tempo, erano però popolari anche le *rivière*, collane semplici formate da un insieme di pietre colorate montate a notte, con un pendente removibile da aggiungere al centro. Tra le pietre più amate in questo periodo troviamo smeraldi e molte pietre semi-preziose: ametiste, topazi rosa o gialli, e i granati (che potevano, se di qualità, imitare i rubini) (Mascetti 1984).

Per quanto riguarda gli uomini, anche per loro troviamo ampia produzione di gioielli. Gli spilli da cravatta erano molto di moda e potevano avere le forme più disparate, tra queste ricordiamo serpenti e uccelli, tipici dello stile naturalistico di cui si è già parlato. Smalto, onice, corniola, turchese e diamante erano tra i materiali più usati, ma non i soli. Le catene erano utilizzate solitamente per tenere l'orologio da taschino o i sigilli; anche le donne le utilizzavano, spesso con solo valore decorativo e in versioni più elaboratore. I sigilli erano utilizzatissimi, generalmente prodotti con quarzo, ametista, diaspro sanguigno, vetro, o zaffiro e topazio per le versioni più costose, che recavano spesso intagli con stemmi famigliari. L'impugnatura poteva essere eseguita in oro con motivi molto raffinati, oppure in metallo vile dorato, a seconda del ceto sociale a cui era indirizzato il sigillo (Mascetti 1984).

Di fronte a questa richiesta di gioielli e alla scarsità di oro, gli orefici risolsero il problema con abilità e innovazioni tecniche. L'oro veniva mischiato all'argento, diventando di una tonalità più verde, o al rame, virando verso il rosso, e i due colori venivano anche accostati (Abbattista Finocchiaro 1992). Questa varietà di sfumature era adoperata, tra gli altri, per lo stile naturalistico, perché permetteva di imitare le diverse *nuance* delle piante e dei fiori (Phillips 2003). Le catene, domandate sia dalla moda maschile che femminile, grazie all'abilità dei gioiellieri potevano assumere un aspetto molto ricco e pesante pur essendo leggere e composte da una piccola quantità di oro (Abbattista Finocchiaro 1992).

[3] Questo tipo di manica era molto ampio sul braccio, per poi stringersi a imbuto verso il polso. In alcuni casi potevano persino contenere stecche di balena per creare volume (Abbattista Finocchiaro 1992).
[4] *Aigrette* è un tipo di fermaglio per capelli o cappelli, generalmente a forma di ciuffo di piume (Mascetti 1984)

1.5 La regina Victoria e i gioielli romantici

Nel 1837 Alexandrina Victoria venne proclamata regina del Regno Unito di Gran Bretagna e Irlanda; aveva da poco compiuto diciotto anni, e il suo regno ne durò più di sessanta, fino al 1901. La giovane e longeva regina influenzerà le mode, e non solo, del resto del secolo, diventando un'icona dell'Ottocento. L'epoca vittoriana condizionerà infatti il resto d'Europa.

Quando il principe Albert di Sassonia-Coburgo-Gotha donò a Vittoria un anello di fidanzamento a forma di serpente, questo antico motivo tornò in voga, anche perché lei stessa lo apprezzava tanto da possedere numerosi altri pezzi con questa foggia (Bell 2014). Il serpente era considerato simbolo di amore eterno e ben si sposava con la moda naturalistica dell'Ottocento, di cui si è già parlato. Veniva rappresentato su spille, anelli, bracciali e collane, realizzato spesso in oro e smalto o in oro e turchesi. In alcuni casi alla bocca del serpente veniva agganciato un pendente; in altri, soprattutto nei bracciali, all'interno della bocca c'era la chiusura, che permetteva al gioiello di diventare un serpente che si mangia la coda (Mascetti 1984).

I gioielli romantici, già in uso, divennero ancora più apprezzati, poiché la regina amava indossarli, dato il loro profondo valore sentimentale. Dagli anni Trenta si potevano acquistare gioielli con messaggi nascosti e simbolici, ad esempio con scritte in francese (in Inghilterra), che una persona voleva mandare a colei o colui che amava facendole/gli dono del monile. Potevano anche essere dei rebus da risolvere o, in linea con lo stile naturalistico, dei fiori il cui significato andava interpretato. Alcuni gioielli, spesso gli anelli, recavano una parola che andava decifrata prendendo l'iniziale di ogni pietra, come un acrostico (Mascetti 1984). In Inghilterra erano diffusi i *Regard Rings*, donati in segno di amicizia e rispetto, che avevano in ordine un rubino (in inglese *ruby*, per dire R), uno smeraldo (*emerald* per E), un granato (*garnet* per G), un'ametista (amethyst per A), un rubino (R) e un diamante (*diamond* per D); o anche quelli con diamanti (D), smeraldi (E), ametiste (A) e rubini (R) per dire *dear*, ossia "caro" (Abbattista Finocchiaro 1992; Bell 2014; Mascetti 1984).

Tra i gioielli romantici, che dopo la salita al trono di Vittoria divennero più leziosi ed ebbero decorazioni più abbondanti, vanno ricordate le spille o pendenti apribili. Al loro interno potevano recare frasi, ciocche di capelli, tessuto o piccoli dipinti. Erano stati utilizzati ampiamente da Elisabetta I, che era solita fare dono di sue miniature a chi le prestava un certo

servizio o la omaggiava in qualche modo. La regina Vittoria decise di seguire questa pratica, e al contempo indossava lei stessa questo tipo di gioiello (Abbattista Finocchiaro 1992). Ella preferiva lasciare le più preziose *parure* alle occasioni ufficiali, mentre quotidianamente indossava monili sentimentali (Mascetti 1984). Ancora oggi nella Royal Collection si possono ammirare alcuni di essi, tra i quali una spilla che incorpora un dente da latte della piccola principessa Vittoria risalente al 1847 e degli orecchini abbinati a un pendente contenenti i denti da latte della principessa Beatrice, risalenti al 1864 (Gere 2012). Le nascite dei figli della coppia reale erano celebrate con ciondoli a forma di cuore apribili, contenenti una ciocca di capelli dei neonati. Ogni cuore veniva aggiunto allo stesso bracciale, e lo si può osservare nella fotografia della regina del 1854 fatta da Brian Edward Duppa come in quella del 1897 di William Slade Stuart, scattata per il giubileo (Gere 2012). Allo stesso modo, le dame inglesi, per imitazione, iniziarono a sfoggiare una gran quantità di gioielli, spesso non abbinati e di dimensioni diverse, con valore affettivo (Abbattista Finocchiaro 1992).

1.6 Anni Quaranta

La moda degli anni Quaranta mantiene acconciature ricche di fermagli e pettini, ma aggiunge anche tiare, diademi e file di perline da intrecciare ai capelli. Le *parure* sono molto apprezzate sul mercato, tra le favorite ci sono quelle in corallo e in mezze perle. Ora le collane sono più corte, le spille di dimensioni abbastanza grandi e gli orecchini non vengono più utilizzati (Abbattista Finocchiaro 1992). Infatti, non erano necessari, poiché le orecchie venivano accuratamente coperte con cuffiette durante le ore diurne, mentre la sera erano nascoste dietro capelli intrecciati o ricci. Erano considerate come una cosa da celare in questa decade, ma anche in quella successiva, come viene scritto nel *Godey's Lady's Book* nel 1855 "We give up the ear", rinunciamo alle orecchie. I bracciali erano, al contrario, amatissimi e ampiamente indossati. Erano quasi indispensabili, e sulle riviste si leggeva il modo in cui abbinarli e il loro numero: due su un braccio e tre sull'altro, mischiando materiali e pietre preziose (Bell 2014).

Un'altra moda la cui popolarità è dovuta alla regina inglese è quella dei gioielli scozzesi. Vittoria andava molto fiera di discendere dalla famiglia Stuart e lei e Albert decisero di acquistare il Castello di Balmoral nel 1848, per usufruirne come residenza estiva (Bell 2014). Si creò un alone di fascino romantico nei confronti di questo stile, anche grazie al romanziere

scozzese Sir Walter Scott, deceduto nel 1832. In occasione del ballo di stato a Buckingham Palace, organizzato per l'Esposizione Universale nel 1851, i figli della regina indossarono *tartan*, e gli ospiti *tartan* con i colori del casato Stuart. Un altro evento che fa comprendere la passione per lo stile scozzese è la visita all'Imperatore e all'Imperatrice di Francia nel 1855, quando tutta la famiglia reale indossò il *kilt* (Bell 2014). Per quanto riguarda più nello specifico la gioielleria, le spille erano il tipo di oggetto più richiesto in questo stile, e potevano assumere svariate forme, tra cui motivi geometrici, pugnali scozzesi, *sporran* (borsa di pelliccia tradizionale) (Phillips 2003). I *luckenbooth* (spille a forma di cuore), un tempo usati dagli scozzesi meno abbienti, furono prodotti in versioni più preziose. I materiali utilizzati nella produzione erano pietre locali come agate, graniti, corniole, eliotropi e *cairngorm*, quest'ultima era la più popolare, si tratta di un quarzo giallo il cui nome deriva dalle montagne in cui è localizzato (Bell 2014; Phillips 2003). La montatura è generalmente in argento, ma in alcuni casi se ne possono trovare in oro e persino smaltate. Dopo la morte del re consorte Albert nel 1861, la gioielleria scozzese restò in voga, ma mai quanto prima (Bell 2014). In questi anni i *cairngorm* vennero sostituiti da una pietra che li imitava, il quarzo brasiliano lavorato a Idar Oberstein (centro di taglio tedesco), anche a causa dell'ampia domanda, e la produzione si spostò a Birmingham (Phillips 2003).

Non popolare quanto quello scozzese, anche lo stile irlandese si fece strada verso la metà dell'Ottocento. L'interesse era dovuto, anche in questo caso, alle abitudini della regina. Vittoria e il marito si recarono in Irlanda, e per spirito di imitazione molti altri inglesi decisero negli anni di sceglierla come meta turistica. La produzione dei *souvenir* locali ricevette un notevole impulso, venivano realizzati in un materiale tipico e diffuso nell'area: il *bog oak*, ovvero legno di quercia trattato, indurito e annerito mediante lunghe immersioni in torbiera (Phillips 2003). Veniva poi scolpito e generalmente accompagnato da altri materiali della zona, come l'oro di Wicklow, l'argento irlandese, quarzo irlandese, l'ametista, il marmo di Connemara e perle di fiume (Bell 2014). Spesso questi gioielli, nella maggior parte dei casi spille, rappresentano lo *shamrock* (trifoglio), rovine (ad esempio Muckross Abbey), torri rotonde, arpe e fiori (Bell 2014; Phillips 2003). Realizzati a mano, dal 1852 si provò a produrli con una macchina in grado di stampare i motivi mediante calore e pressione, ma i risultati erano di qualità nettamente inferiore, con profili poco precisi (Phillips 2003).

1.7 Anni Cinquanta

Durante gli anni Cinquanta del XIX secolo inizia a sentirsi aria di grande rinnovamento, anche in gioielleria; nel 1851 si era tenuta la prima Esposizione Universale di Londra, dove nel Crystal Palace erano stati esposti numerosi gioielli prodotti in Europa (Abbattista Finocchiaro 1992). Importantissime furono le scoperte di metalli e gemme, che permisero ai gioiellieri di terminare di riciclare vecchi monili e di soddisfare la sempre più ampia domanda di preziosi. Nel 1843 furono individuati giacimenti di diamanti in Brasile, nel 1867 in Sudafrica. Nel 1848 si scoprì l'oro in California, nel 1851 in Australia, infine in Sudafrica negli anni Ottanta. Nel 1860 venne trovato argento in Nevada, che prima veniva estratto in Sudamerica; ciò fu importante per la diffusione dell'impiego di questo materiale nei gioielli del resto del secolo (Phillips 2003).

In questo periodo le scoperte tecniche furono numerose. Verso il 1840 si scoprì la doratura elettrolitica, fondamentale per accantonare il pericoloso processo di doratura al mercurio. Nei decenni successivi le macchine entrarono nel processo di produzione: alla fine degli anni Cinquanta erano in grado di realizzare catene, in seguito venne anche inventata una macchina in grado di sfruttare il vapore per creare la base di monili. Inoltre, furono introdotti i castoni prefabbricati per le pietre e furono brevettate nuove chiusure per le spille e *clip* per gli orecchini, che permettevano il loro utilizzo a chi non aveva i lobi forati (Phillips 2003).

In questi anni il cammeo, già visto in questo secolo, è molto richiesto, aumenta di dimensione e predilige profili di divinità romane. Creati principalmente in Italia, la tecnica affinata dei cammeisti grazie all'esperienza permise la realizzazione di cammei *habillés*, prodotti in conchiglia con l'aggiunta di pietre sulla superficie lavorata (Mascetti 1984).

I bracciali, ancora utilizzatissimi, potevano assumere la forma di onde, volute o anelli collegati tra di loro; iniziarono a contenere miniature o ad essere adornati da pendenti che si adagiavano sul dorso della mano, che erano poi removibili e potevano trasformarsi in spille o ciondoli. Le pietre più utilizzate erano le perle e i diamanti, ma anche gli smalti erano gettonati (Mascetti 1984). Un motivo che si può vedere in questo periodo è l'emblema della giarrettiera, perché la regina stessa indossava per pudore il simbolo dell'Ordine della Giarrettiera sul braccio, e non sul ginocchio come da usanza per i membri (Bell 2014; Hinks 1970). Il disegno (un nastro trattenuto da una fibbia) venne adottato dai gioiellieri, e inciso su retro di orologi

e pendenti, e anelli presero questa foggia (Bell 2014), spesso decorati con il tipico smalto blu o turchese e diamanti o altre pietre preziose (Mascetti 1984). Altri tipi di bracciali che si possono incontrare sono quelli estensibili, già diffusi dagli anni Quaranta e molto amati poiché si potevano indossare in punti diversi del braccio, e le *manchette*, ampie tanto da sembrare polsini (Mascetti 1984).

Allo stesso tempo molto importante rimane l'acconciatura, si continua a indossare la *aigrette* di diamanti, aggiungendo piume di struzzo, ma soprattutto catene decorate con pendenti che si andavano a inserire nella chioma mediante due spilloni. I capelli sono ora divisi al centro e raccolti sulla nuca, per questa ragione si iniziò ad utilizzare un nuovo tipo di tiara, simile a un cerchietto più che ad una corona, nella maggior parte dei casi di diamanti; infine venivano aggiunti fiori freschi per completare l'acconciatura (Mascetti 1984).

Nel frattempo, come le donne inglesi imitavano la regina Vittoria, in Francia l'Imperatrice Eugenia, consorte di Napoleone III, veniva emulata dalle suddite francesi (Abbattista Finocchiaro 1992). Nel 1853, per il loro matrimonio indossò i gioielli della corona, rimontati in stile Maria Antonietta (Mascetti 1984). Ella amava questo *revival*, con le sue passamanerie e i suoi *volant* (Abbattista Finocchiaro 1992). Le collane settecentesche con intricati festoni vennero reintrodotte, con diamanti e smeraldi montati a notte su argento e oro (Hinks 1970). La moda divenne anche un mezzo per consolidare il proprio potere, ad esempio riprendendo lo stile napoleonico e acquistando, nel 1860, la collezione di gioielli antichi del conte Campana, favorendo così il gusto per l'antico in Europa. Abbattista Finocchiaro (1992) sostiene che l'Imperatrice influenzò il gusto naturalistico della seconda metà dell'Ottocento, quando acquistò una spilla a forma di ramo di lillà durante l'Esposizione Universale di Parigi del 1867 (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984). Anche le campagne francesi in Algeria suggestionarono il gusto francese, introducendo i nodi e le nappe tipiche dell'abito moresco nell'oreficeria. Per la precisione comparvero su spille e bracciali, accompagnati magari da crisoliti o granati almandini, e su anelli intrecciati che recavano al centro una pietra (granato, ametista o quarzo citrino) contornata da foglie di vario tipo (Hinks 1970).

1.8 Anni Sessanta

Negli anni Sessanta del XIX secolo la moda divenne molto esagerata, richiedeva infatti che i busti fossero sottilissimi (grazie all'uso di corpetti molto stretti), in contrasto con le gonne copiose ottenute mediante l'uso di crinoline più ampie (Mascetti 1984). I tessuti erano pesanti, e dovevano comunicare opulenza, massiccio era l'uso di cinture, per sottolineare la vita (Bell 2014). In questi anni, grazie anche all'Imperatrice Eugenia, la passione per i gioielli naturalistici raggiunse il proprio apice; uno degli artisti più noti era Olivier Massin, le cui creazioni fedeli alla natura vennero copiate in tutta Europa. Molto acquistate erano le spille in grado di trasformarsi in pendenti se applicate su un nastro di velluto, la cui forma più ricorrente era quella ovale, con *cabochon* di turchese, corallo o smeraldo, arricchito da filigrana in oro (Mascetti 1984). Le collane dovevano essere maestose, visibili soprattutto nel caso si indossasse un vestito con una scollatura bassa; le donne sposate sfoggiavano spesso pesanti catene d'oro, combinate anche con altri pezzi (Bell 2014). Le catene potevano essere utilizzate al collo, ma anche in vita o sul busto; quelle del francese Auguste Lion (1830-1895) divennero molto popolari, tanto da essere esportate in Inghilterra (Mascetti 1984). Gli orecchini tornarono ad essere utilizzati assumendo grandi dimensioni, dato che le acconciature alte di questo periodo non nascondevano più le orecchie (Hinks 1970). Tra il 1860 e il 1880 la mosca domestica divenne un motivo molto adottato. Le ali erano realizzate in diamanti, e la si può generalmente vedere su *cabochon* o cristalli che decorano collane, da sola o più d'una (Hinks 1970). Anche altri insetti venivano replicati, come per esempio farfalle, libellule, ragni, scarabei, api e vespe; si possono incontrare su spille e su ornamenti per capelli. Le spille, nel frattempo, iniziarono a cambiare forma: se prima si sviluppavano lungo un asse orizzontale (spesso con l'aggiunta di tre pendenti), dal 1860 cominciarono a svilupparsi su quello orizzontale; questo graduale cambiamento è dovuto al fatto che sempre più spesso le spille venivano usate al collo come pendenti (Mascetti 1984). Dagli anni Sessanta vennero riprodotti oggetti di svariato tipo nella gioielleria da giorno, con fare quasi umoristico: vasi di fiori, galline, lucerne, mulini a vento, pale, pinze, martelli, scale, annaffiatoi, vasi di pesci rossi, calderoni, lanterne, ruote di carro e molti altri. Anche i gioielli a tema sportivo divennero ricorrenti, prima in Inghilterra, poi in Francia e in seguito nel resto d'Europa. Il primo e il più diffuso fu il ferro di cavallo in foggia di spilla, seguito poi da scene di caccia, canestri da pesca, cappelli con visiera, frustini, staffe, briglie, mazze da golf, maschere di volpe; addirittura si

crearono monili con parti di animali: denti di cervo, artigli di leone, o insetti provenienti dal Sudamerica dal colore verde cangiante (Mascetti 1984; Phillips 2003).

A Londra si fece strada una nuova tecnica per realizzare gioielli in cristallo di rocca: ci si serviva un *cabochon* di questo materiale, che andava intagliato nella sua parte piatta con un motivo decorativo, poi dipinto e coperto da una sottile lastra di madreperla. Si poteva così ottenere una rappresentazione quasi tridimensionale di grande effetto, contenuta dentro a quello che pareva un vetro. Le immagini che venivano scelte per essere intagliate con questa tecnica erano animali, in alcuni casi legati alla caccia: per gli spilli da cravatta, i gemelli e i bottoni degli uomini si preferivano cani o cavalli, mentre per le spille da donna erano più frequenti fiori, uccelli e monogrammi (Mascetti 1984). L'invenzione è probabilmente dovuta all'artista belga Emile Marius Pradier, ma fu grazie a Thomas Cooke che conobbe maggiore fama; tuttavia spesso viene erroneamente ricondotta a William Essex. Ancora oggi questo tipo di intaglio viene chiamato *Essex crystal* in suo onore, sebbene egli fosse un esperto in miniature smaltate.

In questi anni le grandi Esposizioni Universali fecero conoscere i diversi stili, non solo ispirati al passato, ma anche provenienti da terre lontane. Il libro *Grammar of ornament*, pubblicato a Londra nel 1865 da Owen Jones, mostrò motivi esotici attraverso numerose illustrazioni al pubblico, che ne rimase affascinato. Nel 1862 il Giappone partecipò all'Esposizione Universale di Londra; dopo secoli di isolamento si poterono ammirare in Occidente l'arte e lo stile giapponesi. Non erano soliti indossare gioielli, ma coloro che producevano armamenti elaboratamente decorati decisero di produrre monili per l'esportazione, anche a causa del divieto del 1876 di indossare le spade da samurai in patria. Tra i motivi principali troviamo bambù, crisantemi, gru, dragoni e ventagli e tra le tecniche importate quella del *cloisonné* (decorazione artistica a smalto). Nel 1867 il francese Lucien Falize (1839-1897) realizzò, insieme al padre Alexis Falize, numerose opere con questa tecnica orientale. Un altro importante venditore di questo genere di gioielli fu Arthur Lasenby Liberty, che aprì il suo negozio a Londra nel 1875, ma che si limitava a importare in grandi quantità di articoli dal Giappone (Phillips 2003).

Nell'aprile del 1861 iniziò in America la Guerra Civile. Inizialmente si pensava che avrebbe avuto una durata nel tempo ridotta, ma finì solo nell'aprile del 1865. In tempo di guerra le donne iniziarono a lavorare, sdoganando pettinature più semplici; a causa di questa minore

elaborazione, le acconciature tendevano ad avere meno decorazioni. Divenne inoltre diffuso l'uso di possedere un medaglione apribile per conservare un ricordo dei propri amati, lontani a causa del conflitto armato. Questi pendenti venivano portati al collo mediante una striscia sottile in velluto o un merletto di pizzo, neri o in un colore abbinato all'abito (Bell 2014). In realtà, anche in Francia e in Inghilterra si indossano medaglioni per recare sempre con sé fotografie di persone care, molto apprezzati quelli montati con pavé di turchesi o di perle di ridotte dimensioni (Mascetti 1984).

Durante gli anni Sessanta dell'Ottocento si attuò un processo di meccanizzazione nel settore della produzione di gioielli in tutta Europa. Le città che più videro questa trasformazione nella realizzazione di gioie furono Birmingham nel Regno Unito e Pforzheim, Gmünd e Hanau in Germania. I motori a vapore o a gas potevano essere impiegati per stampare o per dorare metalli meno pregiati, ciò causò una diminuzione dei prezzi e allo stesso tempo della qualità. Di uso comune divenne l'oro *double*, formato da due sottili strati, uno di oro e l'altro di ottone, appesantito mediante l'aggiunta di piombo. A Idar Oberstein, a Friburgo e ad Amsterdam ci furono anche innovazioni tecnologiche per meccanizzare il taglio di pietre (Mascetti 1984). Già alla fine della decade successiva i gioielli prodotti in modo meccanico non erano più visti con entusiasmo, bensì con rifiuto. L'uso di queste tecnologie aveva causato una corsa all'abbassamento dei prezzi, tanto da immettere sul mercato oggetti di bassa lega, mal rifiniti e tutti uguali, e la qualità ne aveva risentito pesantemente (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984). Molti individui, anche membri dell'alta società, iniziarono a preferire un minore uso di gioielli, sia a causa dell'infima qualità e della minore innovazione stilistica, ma probabilmente anche a causa di un desiderio di maggiore sobrietà dopo un periodo di eccessiva opulenza nella moda. Quanto detto non va esteso a tutta la fine del secolo; nonostante fossero molti coloro che iniziarono a togliere o diminuire il numero di gioielli indossati, il settore non si trovò in crisi e gli ornamenti continuarono ad essere venduti (Mascetti 1984).

1.9 I gioielli da lutto

Un avvenimento importante che influenzerà la moda è la morte del marito della regina Vittoria, il principe Albert, da lei amatissimo. Il 14 dicembre del 1861 si spense all'età di 42

anni, e da questo momento la sovrana porterà il lutto, sino alla fine dei suoi giorni. Già prima di questo evento esisteva una tradizione dei gioielli da lutto, ma essa si consolidò grazie a Vittoria. Nella prima metà del XIX secolo, in epoca georgiana, si realizzavano gioielli con i capelli del defunto coperti da un *cabochon* in cristallo di rocca, ad esempio anelli commemorativi e spille da appuntare ai polsi o al collo, circondate da perle, diamanti, coralli, granati, onice o giaietto, oppure da un bordo oro smaltato di nero con la scritta *in memoriam*. Dal 1845 si possono vedere molte spille ovali apribili realizzate in oro, con l'aggiunta di smalto nero o blu, che possono contenere i capelli del defunto intrecciati dietro a un vetro (Mascetti 1984). Secondo la tradizione consolidatasi intorno agli anni Sessanta, durante il periodo di lutto più stretto, che durava un anno e un giorno dalla morte del marito, la vedova era tenuta a vestirsi completamente di nero (Phillips 2003). Inizialmente non si poteva portare qualunque monile in oro; si potevano usare solo gioielli completamenti neri, quindi l'onice, il giaietto e il ferro di Berlino erano adeguati (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984). Il giaietto resta durante tutto l'Ottocento uno dei materiali più utilizzati per i gioielli da lutto, molto adatto perché era possibile non lucidarlo e lasciarlo opaco, qualità necessaria durante la prima fase del lutto (Abbattista Finocchiaro 1992; Phillips 2003). Si tratta di un legno fossilizzato di colore appunto nero e localizzato nella zona di Whitby, nello Yorkshire (Abbattista Finocchiaro 1992), la cui lavorazione si era avviata a inizio secolo grazie a John Carter e Robert Jefferson (Hinks 1970). Si diffuse ancora di più dal 1861, dopo la morte del principe Albert (Hinks 1970), ma era già stato utilizzato dalla regina Vittoria in giovane età per mostrare il lutto per il suo predecessore Guglielmo IV (Bell 2014). Un altro materiale adeguato a chi doveva portare il primo periodo di lutto è la *gutta percha* (in italiano guttaperca). Oggi è impiegata per uso odontoiatrico, è un derivato della linfa di un albero della Malesia, molto simile al caucciù, e si può considerare uno dei primi esempi di plastica naturale. La sua durevolezza e il suo colore nero o marrone molto scuro ben si adattavano al gusto vittoriano; l'apprezzamento per essa si può riscontrare, ad esempio, in "The Crystal Palace Catalogue of 1851", dove viene definita come una delle più utili sostanze introdotte nelle arti nel XIX secolo. In quell'anno molti oggetti in guttaperca dal *design* elaborato vennero esposti nel Crystal Palace durante l'Esposizione Universale del 1851 (Bell 2014). Dopo aver rispettato i tempi della prima fase del lutto, si potevano reintrodurre gioielli con perle e diamanti, passando così alla fase di "mezzo lutto"; anche l'ametista era concessa grazie alla sua associazione ecclesiastica e solo alla fine si poteva tornare a tutte le altre gemme (Bell 2014; Phillips 2003). Vittoria decise di non indossare pietre

colorate per il resto della sua vita, e molte donne rimaste vedove si convinsero a seguire il suo esempio (Phillips 2003).

I gioielli realizzati con ciocche di capelli di una persona amata sono tipici dei gioielli da lutto, ma se ne possono riscontrare numerosi esempi anche nella gioielleria sentimentale, dove questo ricordo non è di una persona defunta ma semplicemente di qualcuno per cui si prova affetto e il cui pegno d'amore si vuole portare sempre con sé (Bell 2014; Phillips 2003). In epoca vittoriana queste ciocche potevano non solo essere nascoste dietro un vetro all'interno del gioiello, ma diventavano il materiale vero e proprio di cui era costituito. I capelli potevano assumere una struttura simile a quella di corde, per diventare collane, bracciali o catene per gli orologi, tenuti insieme da montature decorate (Hinks 1970); divennero tanto popolari che alcuni gioiellieri si specializzarono in quest'ambito (Bell 2014). Nella già citata Esposizione Universale del 1851 furono presentati peculiari esempi di *parure* realizzate con capelli mediante una macchina inventata appositamente per creare un motivo intrecciato e cavo al suo interno (Phillips 2003). Non solo venivano prodotti da esperti, perché lavorare i capelli divenne un passatempo domestico; questo *hobby* venne in seguito esportato anche in America, come si può leggere in *Godey's Lady's Book* del 1850, utile anche per evitare che i capelli non venissero sostituiti con altri materiali simili, come pare sia talvolta accaduto. Per la realizzazione in casa era necessario bollire i capelli per 15 minuti in acqua di seltz, poi selezionarli in base alla lunghezza e dividere in ciocche da 20 a 30 capelli ciascuna. Ci si raccoglieva attorno ad un tavolo, in piedi o sedute, e si poteva procedere con la fase di intrecciamento scegliendo il motivo preferito, spesso seguendo la guida di una rivista. Per fare pratica si poteva iniziare con i crini di cavallo, più semplici da maneggiare rispetto a quelli umani. Si consegnava poi il lavoro fatto a un gioielliere di fiducia per completare il monile, aggiungendo fermagli, chiusure o altre componenti (Bell 2014).

A causa del persistente lutto della regina Vittoria, le suddite, specialmente le più giovani, iniziarono a cercare come esempio di moda un'altra figura. Fu designata a questo ruolo la principessa Alexandra, figlia del re di Danimarca, che sposò nel mese di marzo del 1863 il principe Edoardo, figlio di Albert e Vittoria ed erede al trono d'Inghilterra. Tutte le donne alla moda iniziarono a indossare uno degli ornamenti da lei più utilizzati: una collana girocollo (un vero e proprio *collier de chien*) decorata da una decina di fili di perle che coprivano gran parte

del collo, ma anche una versione simile ma più semplice con una striscia di velluto e un fermaglio (Abbattista Finocchiaro 1992; Bell 2014).

1.10 Anni Settanta e Ottanta

Intorno al 1870 viene inventato dal gioielliere francese Oscar Massin un nuovo tipo di montatura per le spille, detto *à tremblant*. Si tratta di una struttura mobile formata da molle su cui si poggia il disegno della spilla vera e propria, che grazie a questa tecnica sembra muoversi ad ogni spostamento di chi la possiede. Questa montatura si sposa perfettamente con lo stile naturalistico in voga anche durante questa decade, e fu adottata dalla casa Boucheron di Parigi che replicò spesso questo genere di motivi (Abbattista Finocchiaro 1992).

In questi anni si potevano trovare anche gioielli recanti il simbolo dell'Alsazia o della Lorena, perché furono perse dalla Francia durante il conflitto franco-prussiano nel 1870. Sempre nel contesto francese, la campagna in Messico portò influenze esotiche nel settore della gioielleria, ad esempio molto apprezzato fu il motivo del colibrì, in linea con il tanto amato stile naturalistico (Mascetti 1984).

Continuando a parlare degli anni Settanta dell'Ottocento si deve ricordare la scoperta di miniere di diamanti in Sudafrica. Il conseguente aumento dell'offerta causò una diminuzione dei prezzi, e quindi una maggiore accessibilità a più strati della popolazione. Inoltre, se prima era essenziale montare i diamanti con molto metallo per farli sembrare più grandi, ora non era più necessario. Il taglio, che prima era a cuscino e tentava di eliminare il minor quantitativo di gemma possibile, ora poteva essere meno attento agli sprechi, cercando piuttosto di intensificare la brillantezza (permettendo alla luce di entrare e rifrangersi) e causando una perdita di circa il 50% del materiale, che solo ora era sostenibile (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984). Furono così prodotti numerosi gioielli con diamanti, tra questi si possono ricordare molteplici esempi di *colliers* con frange pendenti tempestate da questa gemma (Mascetti 1984).

Questa abbondanza di diamanti proseguì negli anni successivi, ma anche altre pietre erano ampiamente impiegate nella creazione di gioielli, soprattutto dopo il *boom* iniziale del diamante negli anni Settanta. La pietra di luna nell'Ottocento è, come oggi, economica e ha

un aspetto bianco lucido, con trasparenze o riflessi blu; veniva talvolta intagliata per sembrare il viso umano di una luna piena. Il peridoto fu di moda soprattutto dal 1890, abbinato a diamanti o piccole perle, adottato specialmente nella creazione di *colliers* con motivi a volute; era considerato dal futuro re Edward VII la sua pietra fortunata. L'opale era sinonimo di cattiva sorte dal 1829 a causa di un libro di Sir Walter Scott, dove la protagonista che ne possedeva uno era perseguitata dalla sfortuna. La Regina Vittoria lo amava molto, tanto da donarlo alle figlie come regalo di matrimonio; nonostante questo, alcuni continuarono ad evitarlo. Nel 1870 l'opale venne scoperto in grandi quantità in Australia, favorendone l'impiego; veniva molte volte intagliato, e la sua versione più costosa, l'opale nero, iniziò a diffondersi dal 1889. Il crisoberillo, apprezzato soprattutto negli anni Ottanta, è ancora oggi noto come "occhio di gatto"; la crocidolite è conosciuta invece come "occhio di tigre" e venne impiegata nella creazione di spille a forma di insetto. Nell'ultimo ventennio del XIX secolo divenne importante possedere gemme preziose, soprattutto di fronte alla creazione di pietre in modo sintetico. Tra le più acquistate vi erano quelle provenienti dalle nuove miniere: gli zaffiri rinvenuti nel Kashmir o nel Montana (questi ultimi più scuri, utilizzati dal 1890), i granati demantoidi di colore verde scoperti in Siberia dopo il 1868 e infine i rubini trovati in Birmania (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984; Hinks 1970).

Durante gli anni Ottanta del XIX secolo si può notare un calo nella produzione di gioielli, principalmente per due ragioni. La prima è già stata introdotta: la meccanizzazione aveva causato l'aumento del numero di ornamenti di bassa qualità sul mercato, che erano ormai ripetitivi (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984). La seconda ragione risiede nei nuovi movimenti femministi. Queste donne che lottavano per l'emancipazione femminile preferivano evitare i leziosi gioielli ottocenteschi per avere un'immagine più seria e meno stereotipata. Si limitavano quindi a piccoli orecchini con perline e a collane poco elaborate, magari grezze (Abbattista Finocchiaro 1992). Nonostante questo, alcune dame continuarono fino alla fine del secolo ad apprezzare i gioielli romantici, con motivi a forma di cuore o cuori appaiati (Abbattista Finocchiaro 1992), che potevano essere sovrastati da fiocchi (Mascetti 1984). Si potevano anche acquistare gioielli recanti una viola del pensiero, generalmente realizzata con lo smalto e altre gemme, solitamente il diamante o gli opali (Mascetti 1984). Per quanto riguarda la borghesia, essa rientra principalmente nel primo gruppo di quelli sopra citati, poiché desiderava allontanarsi dagli eccessi vittoriani, e preferiva usare pochi gioielli ma

di elevata qualità, come *status symbol*, magari dal *design* unico e creati da un artista famoso. Ormai non emulava più le classi superiori, ed era decisa a distinguersi sia dalle masse popolari che dalla decadente aristocrazia. Si creò quindi una grande varietà nel settore della gioielleria di fine secolo: allo stesso tempo esistevano prodotti orefici di altissima qualità e dal gusto innovativo e un gran numero di gioielli ripetitivi di poco valore (Abbattista Finocchiaro 1992).

Dagli anni Ottanta fino a fine Ottocento continuano ad andare di moda le collane girocollo lanciate da Alexandra di Danimarca, già precedentemente citate. Si potevano aggiungere a questi collari altre collane lunghissime, che arrivavano persino sotto la vita e che potevano essere appuntate al proprio corsetto con una spilla. Queste catene, dette *sautoir*, erano aperte e potevano terminare con pendenti decorati o essere formate da perline. Alcune collane di questo periodo avevano invece lunghi pendenti o festoni legati gli uni agli altri come la corolla di un fiore dall'aspetto leggero (Abbattista Finocchiaro 1992). I bracciali potevano essere simili ai *sautoir*, con una struttura aperta, decori alle estremità e una cerniera che permetteva di aprirli e chiuderli, o simili alle collane in stile Alexandra, con molti fili di perle. Molto usati erano anche i bracciali sottili e rigidi. Passando agli orecchini, oltre alle piccole perline utilizzate specialmente delle donne appartenenti ai movimenti femministi, si trovano quelli "a vite" dedicati a chi non ha il foro ai lobi (Abbattista Finocchiaro 1992). Per la sera potevano avere maggiori dimensioni, ad esempio gocce pendenti di perle e diamanti o piccole cascate di fiori collegati da anellini. Infine, si può incontrare una nuova tipologia di anello, detta a *contraire*, costituita da una banda aperta alle cui due estremità sono posizionate gemme, che vengono così a trovarsi una accanto all'altra (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984).

Negli anni Ottanta, ma ancor più durante la decade successiva, le perle diventarono molto popolari, anche perché erano un'alternativa economica ai diamanti (Mascetti 1984). Non per questo erano utilizzate solo per i gioielli più infimi, perché anche la produzione qualificata amava impiegarle spesso (Abbattista Finocchiaro 1992). Tutti i tipi erano apprezzati: grandi, piccole, bianche, grigie, rosa, di acqua salata e di acqua dolce (irregolari). Le perle si potevano dividere a metà per poi essere montate insieme ad altre pietre, come peridoti, tormaline e soprattutto diamanti. Potevano essere indossate a più giri intorno al collo alla moda di Alessandra (Mascetti 1984), o essere impiegate nella creazione delle collane aperte o di spille, ad esempio in quelle a forma di insetto, tanto popolari a fine secolo e già viste nelle decadi precedenti (Abbattista Finocchiaro 1992). Parlando più in generale delle spille, quelle leggere

ben si abbinavano agli abiti, che avevano morbide scollature e richiedevano quindi motivi snelli e di dimensioni non troppo ingombranti (Abbattista Finocchiaro 1992), anche perché in tal modo potevano essere indossati in gruppo (Mascetti 1984). Un altro motivo degli anni Novanta è la falce di luna, realizzata con brillanti, zaffiri o altre pietre disposti su una o tre file; in Inghilterra era un tipico regalo che lo sposo faceva alla moglie prima della luna di miele, e aveva una piccola ape su un angolo (Mascetti 1984). Anche la stella divenne un *design* in voga, semplice o a più punte (addirittura sedici), tempestata di diamanti o anche di perline o pietre di luna. Spesso venivano acquistate in gruppi di cinque e potevano essere utilizzate sull'abito, sull'acconciatura, al collo o andare a incastrarsi su un'apposita struttura che le trasformava in tiara (Mascetti 1984, Hinks 1970). Le spille assunsero anche una forma a barra, con incastonate gemme di vario tipo; la pietra centrale poteva essere più grande di quelle laterali. Con gli anni si iniziarono ad aggiungere a questo gioiello dei piccoli pendenti con la foggia di oggetti anche comuni: strumenti musicali come violini, ferri di cavallo, ancore o altro ancora (Abbattista Finocchiaro 1992). Oltre alle già ricordate spille sportive, faranno capolino nella moda intorno agli anni Novanta le spille a forma di pulcino e quelle portafortuna con quadrifogli o a osso del petto di pollo (Hinks 1970).

Per quanto riguarda gli uomini, a fine secolo i gemelli e gli spilloni da cravatta vengono spesso coordinati, e vengono prodotti in quantità notevoli (Abbattista Finocchiaro 1992). Anche i sigilli vengono ancora utilizzati, in questo periodo se ne possono trovare alcuni recanti la scritta "Mizpah"[5] (Mascetti 1984).

Nel 1887 si festeggiò il giubileo d'oro in occasione dei cinquanta anni dall'ascesa al trono della regina Vittoria. Molti oggetti in vendita in quell'anno recavano la scritta "Jubilee" per incentivare l'acquisto, e vennero persino creati dei pacchetti celebrativi che contenevano diversi oggetti. Tra questi si poteva trovare una spilla commemorativa e uno spillone da sciarpa placcati in oro recanti l'anno 1887 (Bell 2014).

[5] Parola benaugurante che si riferisce al legame emotivo tra due persone (Mascetti 1984).

1.11 Fine secolo

Se tra gli anni Settanta e la fine degli anni Ottanta la gioielleria vittoriana conosce la sua massima severità con un uso quasi unico del colore nero, dagli anni Novanta l'obbligo del lutto diventa meno stringente. Restò doverosa una certa sobrietà, ma i gioielli specificamente da lutto venivano meno usati, soprattutto perché adoperati solo per un breve periodo (Mascetti 1984).

L'ultimo decennio dell'Ottocento inaugura una nuova corrente: l'Art Nouveau, uno stile decorativo francese che si ispira al naturalismo degli anni Cinquanta del secolo, ma anche ai motivi orientali (Bell 2014). L'Art Nouveau ben si adattava a coloro che, in gioielleria, desideravano allontanarsi dagli eccessi degli anni precedenti per optare per linee più leggiadre ed essenziali (Mascetti 1984); essa influenzò con il suo gusto la gioielleria, così come le altre arti decorative (Bell 2014). Lo smalto era molto diffuso, e una delle tecniche più utilizzate era il *plique à jour*: la superficie smaltata veniva divisa in aree lasciate aperte sul retro, permettendo alla luce di passare attraverso lo smalto (Abbattista Finocchiaro 1992). Esso assumeva così colori molto intensi e un aspetto simile a quello di pietre o vetro colorati (Bell 2014). René Jules Lalique (1860-1945) era uno dei nomi più importanti per quanto riguarda la gioielleria Art Nouveau; le sue opere erano caratterizzate da linee leggere e morbide, tra i suoi motivi principali troviamo gli insetti, i fiori, e la figura femminile, da lui recuperata in campo decorativo (Abbattista Finocchiaro 1992). Egli osava scegliere per le sue creazioni non solo oro e pietre semipreziose, ma anche materiali meno comuni: corno intagliato, semi di sicomoro, ossidiana, cristallo, avorio e guscio di tartaruga (Bell 2014; Hinks 1970). A contribuire al suo successo fu Sarah Bernhardt, attrice all'epoca molto famosa che gli commissionò due gioielli e che accrebbe così la sua notorietà (Abbattista Finocchiaro 1992; Bell 2014). I principali gioiellieri, come Boucheron, Cartier e Vever iniziano a capire il potenziale di questo stile e a vendere le sue creazioni (Abbattista Finocchiaro 1992), che spesso non avevano valore grande intrinseco a causa della scelta di materiali poco preziosi (Bell 2014). Henry Vever (1854-1942) produceva egli stesso opere in questo stile facendo ampio uso della smaltatura e, come il collega Lalique, firmava i gioielli col proprio cognome scritto in maiuscole (Hinks 1970). Un altro nome molto importante è quello di Georges Fouquet (1862-1957), che collaborò con il disegnatore boemo Alphonse Mucha, concentrandosi sulla rappresentazione della figura

femminile (Abbattista Finocchiaro 1992; Hinks 1970). Questa corrente giunse poi nel resto d'Europa, anche in Italia, riscuotendo un notevole successo (Abbattista Finocchiaro 1992); possiamo ricordare Bert Nieuhuis nei Paesi Bassi, Henry van de Velde e Theodor Fahrner in Germania, Philip Wolfers in Belgio (Bell 2014; Hinks 1970). Un grande ruolo le viene assegnato in Inghilterra, dove incontrò terreno fertile poiché si stavano già diffondendo le idee dell'Art and Crafts Movement. Alcuni lo associano infatti all'Art Nouveau, ma Hinks sottolinea i presupposti diversi, dato che non sempre il primo adottò le caratteristiche estetiche del secondo (1970). L'Arts and Crafts Movement è una corrente nata nella seconda metà dell'Ottocento che ambiva ad avvicinare le figure dell'artista e dell'artigiano; tra i suoi esponenti principali si possono nominare John Ruskin e William Morris (Abbattista Finocchiaro 1992; Fleming e Honour 1980). Uno degli obiettivi era quello di migliorare il livello delle arti decorative, in contrapposizione alla meccanizzazione, che andava aborrita per restituire dignità al lavoro manuale. L'artista doveva imparare a produrre le sue creazioni in maniera artigianale; secondo Walter Crane "le autentiche radici e le basi di tutta l'Arte risiedono nell'artigianato" (Fleming e Hounour 1980). Per entrare più nello specifico, nel settore della gioielliera queste teorie influenzarono la tendenza di cui si è già parlato, per cui si rifiutavano i beni omologati prodotti da macchine e si preferivano gioie originali, uniche, magari firmate da grandi artisti (Abbattista Finocchiaro 1992; Fleming e Honour 1980).

A fine secolo la Russia influenzò la gioielleria Europea esportando il proprio stile e il proprio gusto. In primo luogo, tra gli ornamenti per capelli divennero apprezzati quelli a foggia della tiara imperiale russa, dalla forma a raggiera che ricorda il *kokošnik*, il diadema del tipico costume russo (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984). In secondo luogo, ancora più incisivo, fu il ruolo di Carl Fabergé (1846-1920), noto a tutti per le iconiche uova pasquali; nella sua ampia produzione si possono incontrare dei monili e, anche se gran parte delle sue opere non sono indossabili, le tecniche e i materiali utilizzati erano tipici dei gioielli. Le gioie create da Fabergé erano spille e soprattutto ciondoli e collane, con piccole uova pendenti realizzate in oro, pietra dura, smalti e *cloisonnés*. Le sue opere erano realizzate con maestria e per lui era più importante il lavoro manuale accurato e la bravura nella decorazione rispetto al valore intrinseco (Abbattista Finocchiaro 1992; Mascetti 1984).

1.12 Il prezzo dei gioielli nel XIX secolo

Il prezzo che i gioielli avevano nell'Ottocento è un'informazione che non viene menzionata nella letteratura consultata. Solamente Bell (2014) fornisce i dati riguardanti i prezzi dei gioielli realizzati con capelli. Si tratta di una categoria di preziosi dal valore più sentimentale che economico, infatti questi gioielli venivano spesso realizzati in casa, come passatempo femminile, per poi essere inviati ai gioiellieri per aggiungere le chiusure (si veda il paragrafo 1.9). Questi gioielli potevano però essere acquistati facendo un ordine tramite posta, inviando una ciocca di capelli e il denaro necessario; la rivista mensile americana *Godey's Lady's Book* pubblicava una lista dei prezzi, variabili a seconda del modello preferito. Sul numero di agosto del 1855 una spilla per il petto costava da 4 a 12 dollari, un paio di orecchini da 4,5 a 10 dollari, un bracciale da 3 a 15 dollari, un anello da uno a due dollari, una collana da 4,5 a 7 dollari, una catena per l'orologio da 4 a 8 dollari.
Godey's Lady's Book pubblica una lista dei prezzi simile a marzo 1859, che rimangono invariati per spille per il petto, orecchini e bracciali, mentre le altre categorie subiscono un incremento. Gli anelli hanno un prezzo da 1,5 a 3 dollari, le collane da 6 a 15 dollari e le catene per orologio da 6 a 12 dollari.
Per capire meglio il valore, si possono fare comparazioni con i prezzi di altri beni nominati nello stesso numero della rivista di agosto 1855. Ad esempio, un mantello da donna ordinabile tramite posta costa 1,10 dollari, un abito femminile 1,37 dollari e un abito per bambino da 56 pence a 1,10 dollari.

Sono stati rintracciati dati sui salari medi mensili percepiti dai braccianti agricoli nei diversi Stati e Territori in America del nord nel 1850 per permettere un raffronto con i prezzi dei gioielli e l'impatto che una simile spesa avrebbe rappresentato per un potenziale compratore del periodo. In New Mexico si trova il valore più basso, pari a 6 dollari; in North Carolina 7,21 dollari; in Maryland, South Carolina e Virginia circa 8 dollari; in Delaware, Georgia, Tennessee intorno ai 9 dollari; in Alabama, Distretto di Columbia, Florida, Kentucky e New Jersey circa 10 dollari; in Arkansas, Indiana, Mississippi, New York, Ohio, Pennsylvania intorno a 11 dollari; in Illinois, Michigan, Missouri, New Hampshire e Texas era di circa 12 dollari; in Connecticut, Louisiana, Maine, Massachusetts, Rhode Island, Vermont e Wisconsin era intorno a 13 dollari;

in Minnesota era di 17 dollari; nello Utah era di 22 dollari; in California arrivava a 60 dollari e, infine, in Oregon era pari a 72 dollari (DeBow 1854).

In Pennsylvania, dove aveva sede la rivista *Godey's Lady's Book*, gli uomini che lavoravano il cotone guadagnavano 17,85 dollari al mese nel 1850, mentre le donne 9,91 dollari. Per i lavoratori della lana si parla invece di 19,23 dollari al mese se uomini e 10,41 dollari se donne. Infine, in Pennsylvania nel 1850 gli uomini che si occupavano della lavorazione della ghisa guadagnavano mediamente 27,55 dollari al mese, solo 6 dollari se donne; mentre per la lavorazione del ferro battuto il salario medio mensile ammontava a 28,31 dollari per gli uomini e 6,57 dollari per le donne (DeBow 1854).

Non sono stati trovati dati riguardanti i salari medi del 1855 o del 1859, anni in cui sono state pubblicate le due liste dei prezzi di gioielli, ma si può osservare che molti dei salari medi mensili dei braccianti agricoli nel 1860 erano aumentati rispetto al 1850, arrivando a una media di 14,73 dollari. Ad esempio, in Pennsylvania, il salario medio della categoria analizzata passò da 10,82 dollari nel 1850 a 12,24 dollari nel 1860. Fanno eccezione California e Oregon, che in una decade hanno visto i salari medi scendere rispettivamente a 33,28 dollari e 33,61 dollari (Secretary of the Interior 1866).

CAPITOLO 2
IL MERCATO DEI GIOIELLI ANTICHI

Quando si parla di un gioiello risalente al XIX secolo, ci si può concentrare su diversi aspetti che lo caratterizzano: si tratta di un gioiello, ma allo stesso tempo di un oggetto antico. In virtù dell'appartenenza a questi due gruppi distinti, è stato necessario ricercare pubblicazioni scientifiche che trattano diversi argomenti. Infatti, i dati riguardanti l'andamento del mercato che si riferiscono ai gioielli ottocenteschi sono difficili da rintracciare, soprattutto a causa della mancanza di informazioni dettagliate; le ricerche si concentrano prevalentemente sul mercato dei gioielli in generale, non riferendosi quindi a un periodo specifico ma trattandolo nel suo complesso.
Parte della letteratura studia invece il mercato degli oggetti antichi, del quale i gioielli antichi possono costituire una sotto-categoria non separabile dal resto delle antichità. Queste fonti hanno in molti casi un'impronta più sociologica, in cui gli autori si concentrano prevalentemente sulla figura del commerciante o del collezionista, indagandone i comportamenti (Olmsted 1991; Formanek 1994; Burton e Jacobsen 1999; Palmer e Forsyth 2002; Combs 2003). In questi casi gli studi effettuati in letteratura spesso non approfondiscono il settore delle aste degli oggetti antichi e si concentrano sugli attori, preferendo un approccio sociologico ad uno più economico e fornendo quindi poche informazioni quantitative sul mercato e sul suo andamento.

Dauriz, Remy e Tochtermann (2014) della Mckinsey Company stimano che quello dei gioielli sia un mercato le cui vendite nel mondo ammontano a 148 miliardi di euro all'anno. Dopo un periodo di crescita relativamente minore durante gli anni della recessione globale del 2008-2009, le vendite di gioielli sono tornate ad aumentare di 5/6 punti percentuali, e nel 2020 si potrebbe raggiungere la cifra di 250 miliardi di euro all'anno. Oggigiorno il mercato è frastagliato e le vendite restano in mano a gioiellieri locali, infatti solo il 12% è realizzato da grandi gruppi come Tiffany&Co. e Cartier.
I dati registrati da Dauriz *et al*. (2014) confermano il *trend* riscontrato dal U.S. Census Bureau (Miller *et al.* 2006) che, seppur limitandosi all'ambito statunitense, registrava nel 2004 nei negozi del paese vendite pari a 27,4 milioni di dollari, con un aumento del 5% rispetto all'anno

precedente e del 10% dal 2000 (i dati si riferiscono ai negozi che vendono specificatamente solo gioielli).

Nel futuro Dauriz *et al*. (2014) prevedono una crescita notevole dei *brand* internazionali della gioielleria, che potrebbero arrivare a raggiungere una più grande fetta del mercato, anche mediante l'acquisto di gioiellieri locali di minori dimensioni, determinando un fenomeno di internazionalizzazione e consolidamento del mercato.

In questo settore si sono fatte strada le vendite *online*, che non sarebbero però destinate a crescere più di qualche punto percentuale. Per l'acquisto di gioielli, infatti, molti preferirebbero ancora affidarsi a negozi o aste fisiche in quanto, a fronte di una spesa elevata, il cliente predilige un'esperienza diretta, 'dal vivo'. I compratori avrebbero necessità di maggiore sicurezza, che sentono venir meno in rete e, a questo, si aggiunge il desiderio di partecipare a un'esperienza completa di acquisto, legata alla volontà di vedere coi propri occhi i preziosi e di toccarli con mano (Dauriz *et al.* 2014).

2.1 Le aste di gioielli e pietre preziose nel tempo

Si è parlato fino ad ora del mercato dei gioielli in generale, senza tenere conto delle aste che sono un settore i cui confini appaiono più definiti e che permette di rinvenire dati specifici, in particolar modo per i gioielli antichi. In questo paragrafo si intende analizzare l'evoluzione delle aste di gioielli e pietre preziose nel corso della storia, mentre nel capitolo successivo verrà approfondito lo studio delle quotazioni d'asta dei gioielli dell'Ottocento.

Nel 2011 le vendite di gioielli delle due principali case d'asta del mondo, Sotheby's e Christie's, hanno raggiunto insieme i 990.1 milioni di dollari, confermando la crescita del settore (Shor 2013). Le due compagnie, nate a Londra rispettivamente nel 1744 e nel 1766, hanno il potere di influenzare il mercato globale e il mercato dei gioielli in generale. Infatti, secondo Shor (2013), le due case d'asta sono in competizione con i *leader* Cartier, Harry Winston e Van Cleef & Arpels, tanto da essere in grado di influenzare i gusti dei consumatori.

L'attuale rilevanza di Sotheby's e Christie's nel mercato dei gioielli rappresenta il frutto di un'evoluzione avvenuta recentemente; inizialmente l'interesse espresso dalle case d'asta rispetto alla compravendita dei gioielli risultava infatti minimo, come dimostra il fatto che,

generalmente, non si tenevano sedute *ad hoc*, preferendo introdurre lotti di gioielleria in sedute più ampie. Successivamente, invece, iniziarono a tenersi sedute esclusivamente dedicate a questi beni, dimostrandone l'appetibilità. Ciò avvenne alla fine degli anni Sessanta del Novecento, anche se la prima casa d'aste a proporre sedute dedicate ai gioielli a cadenza regolare fu Parke-Bernet, la quale fu acquisita da Sotheby's nel 1964. La prima di queste sedute d'asta condotta da Parke-Bernet si tenne il 9 novembre 1938 a New York, e vennero proposti 60 lotti. Il catalogo forniva una descrizione dei gioielli, concentrandosi sul taglio delle gemme e su una stima del peso in carati; molti dettagli sulle gemme proposte venivano trascurati, e la stima del prezzo non era presente.

Nel 1979 a Ginevra, che era la principale città in cui si tenevano aste di gioielli, si registrò presso Christie's un aggiudicato totale pari a 57.2 milioni di dollari, tre volte superiore a quello dell'anno precedente (Shor 2013). Anche a New York si poteva notare un *trend* positivo negli aggiudicati totali da Christie's, con 2 milioni di dollari nel 1977, successivamente passati a 8 milioni nel 1978 e infine a 10.6 milioni l'anno successivo; mentre presso Sotheby's New York le vendite si aggirarono intorno ai 18 milioni nel 1979. Questa crescita consolidò le case d'asta come nuovo canale di mercato, rendendole quindi al contempo concorrenti e fornitori dei rivenditori di gioielli, anche antichi. Va detto che, negli ultimi decenni, sono sempre più presenti consumatori finali alle sedute d'asta, e questo fenomeno può comportare difficoltà per coloro che si occupano di vendita di gioielli al dettaglio nella possibilità di aggiudicarsi i lotti. Ad esempio, si stima che a metà degli anni Novanta circa metà dei clienti fossero soggetti privati che non intendevano rivendere i gioielli o le gemme acquistati (Shor 2013). La presenza di collezionisti, infatti, causa una maggiore competizione tra individui che comprano l'oggetto per desiderio personale e non con fini speculativi; questi soggetti possono pagare un prezzo più elevato rispetto ai *retailer*, i quali devono preoccuparsi di rivendere successivamente il lotto a quello che reputano il prezzo di mercato (Lyk-Jensen e Chanel 2007).

Dagli anni Ottanta, grazie all'influenza di Sotheby's e Christie's, iniziò ad aumentare l'interesse nei confronti dei diamanti colorati, prima apprezzati solo da collezionisti esperti e poco conosciuti agli altri (Shor 2013). Le due case d'asta iniziarono a vendere non più solo gioielli, ma anche pietre preziose sciolte e ad offrire collateralmente un servizio congiunto con note case di gioielli per la realizzazione di montature atte ad ospitare queste gemme. Christie's e Sotheby's iniziarono così a proporre un elevato numero di pietre preziose e, nel 1986,

considerate congiuntamente, le loro vendite arrivarono a 100 milioni di dollari, passate poi a 300 milioni nel giro di due anni, fino a raggiungere mezzo miliardo nel 1995. Se prima i diamanti D-Flawless[6] con più di 50 carati erano estremamente rari da trovare sul mercato delle aste, verso la fine degli anni Ottanta del Novecento ne venivano proposti più di uno all'anno, esemplari capaci di raggiungere prezzi di aggiudicazione sempre più alti (Shor 2013).

L'interesse nei confronti delle aste dei gioielli si era così consolidato, soprattutto a partire dalla celeberrima messa all'asta dei gioielli della famiglia Windsor del 1987, ricordata per i prezzi di aggiudicazione *record* e per la grande attenzione mediatica sviluppatasi attorno a questo evento. A riprova di questo, anche l'aspetto grafico e contenutistico dei cataloghi specializzati cambiò. Si decise infatti di arricchirli con immagini a colori e di commentarli con descrizioni dettagliate, rendendoli così sempre più simili a quelli di *fine art* (Shor 2013). Un'azione perpetrata da Sotheby's e Christie's che influì sull'interesse nei confronti delle pietre preziose di qualità fu l'aggiunta, all'interno dei cataloghi, di *report* effettuati da esperti. Dal 1988 le due case d'asta furono così in grado di fomentare l'interesse verso queste gemme, sottolineando la mancanza di trattamenti per ravvivarne il colore, e creando curiosità verso determinate tipologie e qualità, ad esempio i rubini birmani, gli zaffiri da Ceylon o dal Kashmir e gli smeraldi colombiani. Questa tecnica si può riscontrare anche nei cataloghi odierni, non solo di Sotheby's e Christie's, ma anche di altre case d'asta, ad esempio Bonhams. Le informazioni aggiuntive, che forniscono dettagli sulla storia di questi tipi di pietre, aumentano il loro fascino grazie anche alla diffusione della conoscenza, e mirano a imitare l'effetto creato sui prezzi di aggiudicazione dalla provenienza nobile o famosa. Contemporaneamente, erano i clienti stessi a richiedere sempre maggiori informazioni, soprattutto su eventuali trattamenti, divenendo consumatori più accorti e andando, come si è detto in precedenza, a presenziare direttamente alle aste insieme ai commercianti (Adelaar 2000; Shor 2013).

L'ottimismo riposto nei confronti dei risultati d'asta raggiunti dai diamanti più rari, quelli da più di cinquanta carati, condusse a un aumento dei prezzi, i quali venivano sempre più gonfiati a causa delle continue vendite *record*. Il diamante da 64.83 carati D-IF venduto da Christie's nell'ottobre 1986 a New York è uno dei primi esempi di questo fenomeno. Ben presto, coloro

[6] Con D si fa riferimento al colore 'bianco eccezionale', mentre con *Flawless* si intende senza inclusioni. Si tratta di due caratteristiche che rendono il diamante 'migliore' secondo gli *standard* in uso, e quindi con un valore elevato (Miller 2014).

che desideravano vendere gioielli o gemme importanti iniziarono a preferire le case d'asta come canale di vendita, piuttosto che i marchi di gioielli del lusso (Shor 2013). Successivamente, i venditori compresero però che non potevano fissare i propri prezzi di riserva a valori eccessivamente alti, poiché iniziarono a notare che, nell'eventualità non fossero stati venduti, si sarebbe creato attorno ad essi uno stigma. Ciò divenne chiaro nel 1996, dopo il fallimento della vendita all'asta di una gemma a forma di cuore da 101 carati D-Flawless da Christie's a New York. Fu infatti un esempio di prezzo di riserva troppo pretenzioso: i 10 milioni di dollari minimi richiesti per il diamante proposto non vennero raggiunti. Da questa vendita si iniziò a capire che le cifre richieste per queste rarità potevano risultare, in alcuni casi, troppo elevate, superando il valore effettivo del bene a causa dell'ottimismo riposto nei prezzi crescenti.

Il prezzo dei diamanti colorati, continuò comunque a salire anche negli anni 2000, e non solo per le carature più alte. Infatti, nel 2007, Christie's vendette per 2.67 milioni di dollari un diamante rosso porpora da 2.26 carati, cifra ritenuta *record* perché non si era mai superato il milione di dollari per carato. Anche le altre gemme, non solo i diamanti, subirono un incremento dei prezzi di aggiudicazione durante gli anni Duemila, e il mercato delle aste di gioielli proseguì positivamente senza soffrire della crisi finanziaria del 2008. Una delle possibili ragioni di questa crescita dei prezzi consiste nell'aumento di nuovi ricchi, individui provenienti non più solo da Stati Uniti ed Europa, ma anche da Cina, Russia, ex stati sovietici, e paesi del Medio Oriente come Dubai, Abu Dhabi e Qatar (Shor 2013; McAndrew 2018). Infatti, il numero dei milionari nel mondo è in continua crescita: dall'inizio del secolo al 2017 sono aumentati del 170%, arrivando a 36.1 milioni di individui, valore destinato a incrementare anche negli anni a venire (McAndrew 2018).

Oltre alle motivazioni evidenziate in precedenza, un'altra ragione dei prezzi elevati dei diamanti in asta risiede nella rarità dei diamanti colorati; dopo che le case d'aste hanno suscitato interesse nei confronti di questa categoria di beni, l'unicità dei diamanti 'fantasia' ha contribuito ai prezzi *record* di aggiudicazione. Infatti, ogni anno vengono estratti milioni di diamanti, ma solo lo 0.001% può considerarsi di colore "*fancy*", e di questa piccola percentuale una ancora minore può vantare colori intensi e vividi e una elevata caratura (Fontana 2007; Shor 2013).

2.2 Alcune aste di gioielli celebri

Numerose sono le aste di gioielli la cui eco arriva sino ai giorni nostri. Una delle prime vendite della neonata Christie's in questo settore avvenne il 12 febbraio 1795 quando, a seguito della Rivoluzione francese, i gioielli di Marie-Jeanne Bécu vennero messi all'asta. Si tratta dei gioielli di Madame du Barry, l'ultima favorita di re Luigi XV, condannata alla ghigliottina nel 1793. Dalla vendita dei sessantacinque lotti furono realizzate 8.791 sterline, che oggi equivalgono a circa 1.3 milioni di dollari (Colson 1950).

Nel corso dell'Ottocento le case d'asta divennero punto di riferimento per la nobiltà europea in declino. Ad esempio, il 24 giugno 1872 si tenne a Londra la vendita dei gioielli di Eugenia de Montijo, moglie di Napoleone III ed ex imperatrice consorte di Francia. Eugenia aveva infatti trovato rifugio in Inghilterra dopo il suo allontanamento dalla Francia, a seguito del crollo del Secondo Impero francese e dell'instaurazione della Terza Repubblica. La seduta d'asta venne pubblicizzata con discrezione da Christie's, dichiarando la provenienza da un personaggio distinto senza fare esplicitamente il nome di Eugenia. Vennero venduti centoquindici pezzi della sua collezione personale, che era famosa per i suoi gioielli unici, commissionati agli artisti più famosi dell'epoca, tra cui Bapst, Baugrand, Fontenay e Lemonnier (si veda Stammers 2018); la collezione non venne interamente venduta in questa sede, ma anche in aste successive.

I gioielli della Corona francese, invece, rimasero nelle mani della Terza Repubblica, che scelse di metterli all'asta nel 1887 dopo l'approvazione ufficiale da parte del Parlamento francese, necessaria poiché i gioielli della corona erano stati dichiarati inalienabili da parte di Francesco I nel 1530 (Stammers 2018). Il Ministero delle finanze organizzò dunque un'asta pubblica, la quale non ebbe però i risultati sperati; infatti si presentarono solo nove compratori e i prezzi di aggiudicazione furono molto inferiori a quanto previsto. Numerosi gioielli furono smembrati per essere più facilmente aggiudicabili, in seguito vennero in molti casi ulteriormente divisi dai loro compratori, rimontati e poi rivenduti con profitti altissimi. Pochi gioielli evitarono questa sorte grazie al valore storico e artistico loro attribuito; più recentemente, nel corso degli anni, lo Stato francese si è impegnato nel recupero dei gioielli della corona dispersi nel mondo, per poi esporli pubblicamente (Stammers 2018).

Christie's divenne fautrice di un'altra vendita di gioielli della corona, in questo caso russa; il 16 marzo 1927 vennero proposti a Londra 124 lotti[7], venduti da un consorzio di investitori statunitensi e britannici. Questi avevano a loro volta acquistato nei due anni precedenti i gioielli direttamente dalle autorità sovietiche, che si trovavano in una condizione di forte necessità di valuta straniera.

Il 2 e 3 aprile 1987 avvenne un'altra celeberrima vendita all'asta, che fu pubblicizzata come mai prima e permise alle case d'asta di affermarsi nel mercato dei gioielli. Si trattava della messa all'incanto delle gioie di Wallis Simpson, moglie di re Edoardo VIII del Regno Unito, che per sposarla aveva dovuto abdicare al trono (diventando così duca di Windsor), poiché lei aveva due divorzi alle spalle e non era aristocratica. La coppia divenne famosa grazie alla sfarzosa vita mondana che conduceva; durante gli anni di matrimonio Wallis collezionò numerosi pezzi dei gioiellieri più noti (tra cui Van Cleef & Arpels e Cartier), spesso da lei indossati nelle fotografie ufficiali e non, poi venduti alla sua morte da Sotheby's presso la sede di Ginevra. La stima dei gioielli prima della vendita era tra i sette e gli otto milioni di dollari, ma al di là di ogni aspettativa furono realizzati in asta 50.3 milioni (Landers 2012; Shor 2013). L'aura mediatica che si era creata intorno alla vendita era inedita, il New York Times mesi prima iniziò a descrivere i lotti che sarebbero stati proposti, inoltre parteciparono all'asta acquirenti da tutto il mondo, tra cui anche celebrità come Elizabeth Taylor e Laurence Graff. Agli elevati prezzi realizzati contribuì anche il ruolo giocato dalla provenienza dei gioielli; l'iconica spilla a forma di pantera con zaffiro da 152 carati realizzata da Cartier venne venduta a un prezzo pari a quindici volte quello di stima, ad aggiudicarsela fu la stessa Cartier, con l'intento di esporla nella propria collezione storica; il medesimo risultato positivo si vide per un'altra spilla di Cartier a forma di fenicottero. Secondo Shor (2013), questa vendita fece incrementare considerevolmente l'interesse nei confronti dei gioielli, avvicinando questa categoria a quelle *top-selling* come i dipinti Impressionisti (scrive Shor riportando il commento di un dirigente di una casa d'aste); da questo momento le case d'asta iniziarono quindi a cercare la propria clientela tra i commercianti di gemme e tra i compratori benestanti che si affidavano già a loro per acquisti in altri dipartimenti nella stessa casa d'aste.

[7] https://www.christies.com/features/Jewellery-worn-by-royalty-7847-1.aspx

Il 13 e il 14 dicembre 2011 Christie's mise all'asta quelli che definì 'i gioielli della corona di Hollywood'[8]. Si tratta della collezione di Elizabeth Taylor, amata attrice statunitense, deceduta a marzo di quell'anno. Elizabeth Taylor era un'appassionata di gemme e preziosi e un'icona della moda, indossò nel corso della sua vita gioielli unici e di vario tipo, sia pezzi realizzati appositamente per lei che altri antichi di secoli. Shor (2013) riporta che i 270 lotti proposti fruttarono un totale di 156.8 milioni di dollari, raggiungendo risultati mai sperati e superando numerosi *record.* Christie's fornisce invece un dato diverso: il totale ammonterebbe a 137.24 milioni di dollari incluso il *buyer's premium*[9].

Tra i gioielli che raggiunsero cifre *record*, si può trovare la celeberrima Peregrina, venduta a Filippo di Spagna nel 1579; era considerata allora come la perla più grande al mondo: 223.8 grani (oggi 203.84 grani a causa della foratura effettuata nel 1913). Passò nelle mani di numerosi reali spagnoli e in seguito giunse in quelle di Giuseppe Bonaparte, fratello maggiore di Napoleone e da quest'ultimo nominato re di Spagna. Egli vendette la perla a James Hamilton, I duca di Abercorn, che successivamente la mise all'asta presso Sotheby's nel 1969. Qui Richard Burton la acquistò per 37.000 dollari per regalarla alla moglie, Elizabeth Taylor, e fece realizzare a Cartier una montatura in diamanti, rubini e perle coltivate[10]. Questa perla dalla forma a pera, appartenuta a reali e celebrità, venne venduta nell'asta del 2011 per 11.8 milioni di dollari, superando di gran lunga la stima che era tra i due e i tre milioni e stabilendo un *record* di vendita per un gioiello con perla, sorpassato solo sette anni dopo.

Nel 2018 le notizie di un'altra asta hanno fatto il giro del mondo: la messa all'incanto dei gioielli di Maria Antonietta a Ginevra il 12 novembre. In realtà, a dispetto del modo in cui era stata pubblicizzata, si trattava dei gioielli reali della famiglia Borbone Parma, e un esiguo numero risaliva al XVIII secolo, mentre la maggior parte dei cento lotti proposti era databile tra l'Ottocento e il Novecento. I prezzi di aggiudicazione raggiunsero nuovi *record*, superando le stime previste e tutti i lotti furono venduti, per un totale di 53.53 milioni di franchi svizzeri, corrispondenti a circa 53.99 milioni di dollari. Anche in questa seduta d'asta si può trovare una perla naturale a forma di goccia dalle dimensioni eccezionali, appartenuta a Maria Antonietta; essa è montata su un ciondolo con diamanti e un motivo a forma di fiocco, originariamente

[8] https://www.christies.com/presscenter/pdf/2011/ElizabethTaylorJewels.pdf
[9] https://www.christies.com/about-us/press-archive/details?PressReleaseID=5294&lid=1&mob-is-app=false
[10]https://www.christies.com/lotfinder/Lot/la-peregrinaa-natural-pearl-diamond-ruby-and-5507887-details.aspx

indossata su una collana di perle, proposta separatamente in un altro lotto in questa sede. Questa perla barocca ha superato il prezzo di aggiudicazione realizzato dalla celeberrima Peregrina all'asta dei gioielli di Elizabeth Taylor prima citata, raggiungendo i 36.42 milioni di franchi svizzeri grazie alla sua provenienza reale, a fronte di una stima compresa tra gli uno e i due milioni[11].

2.3 Recenti aste di gioielli e pietre preziose

Nel 2015 le vendite delle aste pubbliche di arte, compresi gioielli di alta gamma e arti decorative, ammontavano a 20.8 miliardi di dollari nel mondo, mentre nel 2016 questo numero è sceso a 16.9 miliardi di dollari (Tefaf 2017a). Nel 2016 le vendite all'asta sono diminuite nel Regno Unito e negli Stati Uniti, sia a causa della diminuzione del numero dei venditori che dei compratori, i quali sono alla ricerca di maggiore *privacy* e di una maggiore discrezione delle proprie transazioni. Questa diminuzione potrebbe essere infatti causata da una preferenza di utilizzo di altri canali di vendita, ad esempio venditori privati o sedute d'asta private (Tefaf 2017a).

Contemporaneamente, il mercato asiatico è in crescita ed è soprattutto concentrato in Cina. Le dieci principali case d'asta detengono il 60% delle vendite secondo il *database* del sito *artnet*, che raccoglie i dati di circa il 95% delle vendite di arte e antichità mondiali (Tefaf 2017a). Nel *report* di Art Basel e Ubs del 2018 viene confermato questo dato, aggiungendo che le prime cinque case d'asta detengono da sole la metà del mercato: si tratta di Christie's e Sohteby's, seguiti da Poly Auction, China Guardian e Heritage Auctions e le prime due rappresentano ben il 40% del mercato (si veda McAndrew 2018).

Se nel passato, come si è visto nel paragrafo precedente, i gioielli non erano una delle categorie più importanti di beni messi all'asta dalle case Sotheby's e Christie's, recentemente le cose sono cambiate. Muheim (2015b) sottolinea come, nonostante la supremazia dell'arte del Novecento, il mercato dei gioielli sia un settore trainante per le due case d'asta. Per quanto riguarda in particolare i dati delle aste di gioielli, il settore ha registrato una crescita nel 2014

[11] https://www.sothebys.com/en/auctions/2018/royal-jewels-bourbon-parma-family-ge1809.html#&page=1&sort=lotSortNum-asc&viewMode=list

rispetto all'anno precedente, del 10% per Christie's, con 740 milioni di dollari raggiunti, e quasi del 15% per Sotheby's, con più di 600 milioni. Quindi Christie's è stata nel 2014 e nell'anno precedente *leader* del settore delle aste di gioielli e ha avuto una quota di mercato leggermente maggiore rispetto a Sotheby's (Muheim 2015a). Anche nel 2016 le vendite nelle aste pubbliche di *Haute Joaillerie* sono incrementate, aumentando dal 2015 di otto punti percentuali, nonostante il calo generale rispetto all'anno precedente di cui si è parlato all'inizio di questo paragrafo (Tefaf 2017a).

Nel 2016 la Svizzera è stato il primo paese europeo per quanto riguarda le vendite in asta di alta gioielleria, detenendo infatti circa il 50% del relativo mercato europeo. Infatti, dal 2015 al 2016 le vendite svizzere sono triplicate, passando da 110 milioni di dollari a 330 milioni, andando a costituire quasi la metà del mercato europeo, che ammontava a 663 milioni di dollari nel 2016. In particolare, Ginevra può essere di conseguenza considerata una capitale del settore e molte delle aggiudicazioni *record* sono avvenute proprio in questa città.

L'interesse nei confronti dei diamanti colorati, di cui si è già parlato nel Paragrafo 2.2, viene registrato nel 2016 in Europa; i prezzi dei gioielli in generale e, nello specifico, anche di queste gemme, sono aumentati in corrispondenza di un calo dell'offerta. Il calo nel numero di gioielli che i venditori portano alle case d'asta si è manifestato anche negli Stati Uniti nel 2016, con il 23% di gioielli in meno rispetto al 2015, e ha causato nello stesso anno una diminuzione delle vendite nel Paese è stata del 14%. Questo decremento è dovuto a un peggioramento del tasso di aggiudicazione nel corso degli anni precedenti, pari al 76% nel 2014 e al 64% nel 2015. Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli nelle aste statunitensi non ha invece subito variazioni nel 2016, rimanendo stabile a 18.600 dollari. Oltre alle vendite record di diamanti, tra i gioielli con incassi maggiori figura un anello firmato Verdura con rubino di circa 15.99 carati, venduto da Sotheby's a New York (Tefaf 2017a).

Si desidera sottolineare come, guardando l'elenco di gioielli venduti con maggior prezzo di aggiudicazione nel 2016, in Europa e negli stati Uniti, tutti i preziosi più quotati siano stati battuti da Christie's o Sotheby's. Nel caso dell'Europa, tutti sono stati venduti nella sede di Ginevra delle rispettive case, mentre nel caso degli Stati Uniti, tutti nella sede di New York. In Asia, invece, si fanno strada nella *top ten* altre case d'asta, come Poly Auction e Beijing Council International Auction; in questo caso la capitale delle vendite più importanti risulta essere Hong Kong.

L'Asia si è confermata come un grande mercato delle aste di arte e antichità, con vendite pari a 6.81 miliardi di dollari nel 2016; il 90% è concentrato in Cina, Taiwan e Hong Kong. La diminuzione del numero di lotti venduti è stata riscontrata dal 2014 al 2016 anche per il settore della *Haute Joaillerie*; in quest'ultimo anno, le vendite sono state pari a 396 milioni di dollari, il 17,75% in meno rispetto al 2015, quando ammontavano a 481 milioni. Il prezzo medio in Cina (in cui sono inclusi i dati di Hong Kong e Taiwan) ammontava a 81.000 dollari nel 2016, valore simile a quello del 2014 e aumentato rispetto al 2015, quando aveva subito un calo; anche nel mercato asiatico i diamanti colorati sono apprezzati (Tefaf 2017a).

Nel 2017 Christie's ha realizzato 556 milioni di dollari nel settore della gioielleria, mentre Sotheby's ha raggiunto 441 milioni. Nel 2018 si registra, come accade anche per il resto del mercato dell'arte, una flessione delle vendite e le due case d'asta hanno rispettivamente realizzato 492.3 e 403 milioni di dollari nel settore della gioielleria (Muheim 2019).

2.4 I collezionisti di gioielli e oggetti antichi

Adelaar (2000) ha osservato il fenomeno secondo cui l'aumento del numero di collezionisti che presenziano e partecipano alle sedute d'asta ha comportato un aumento della competizione. I collezionisti, anche se esperti, possono arrivare a pagare prezzi più altri rispetto ai commercianti quando si tratta di merce rara e difficile da reperire, o magari unica, spinti dal desiderio di ottenere quello specifico manufatto (Roster e Rogers 2016). Lyk-Jensen e Chanel (2007) registrarono che il 93% dei compratori presso le sedute d'asta tra aprile del 1994 e settembre del 1996 era costituita da consumatori ed il 7% da commercianti. Mentre i consumatori acquistavano il 57% degli oggetti e compravano o un solo oggetto o puntavano a gioielli di categorie diverse (ad esempio, anelli e orecchini), i commercianti si aggiudicavano il 43% della merce proposta e si specializzavano in una categoria precisa ed erano interessati ad acquisire più di un oggetto. La presenza di collezionisti spesso interessati all'acquisto di un solo oggetto comporta una maggiore aggressività nel *bidding* (si veda Lyk-Jensen e Chanel 2007). Una motivazione si può trovare nella possibilità, da parte dei compratori finali, ad attribuire un prezzo maggiore agli oggetti antichi perché non devono sostenere costi di transazione e di inventario, a differenza dei mercanti (Roster e Rogers 2016). Va detto che Lyk-Jensen e Chanel (2007) osservano i dati di aste di gioielli esclusivamente

presso Crédit Municipal, un banco dei pegni moderno, presso il quale si effettuano sedute d'asta all'inglese in cui il venditore non fissa un prezzo di riserva. Muheim (2019), che analizza i dati di Sotheby's e Christie's, registra la 'giusta proporzione di mercanti e di privati', anche se non specifica una ripartizione percentuale, mentre Shor nel 2013 stima che più del 50% dei clienti delle aste di gioielli siano privati (Shor 2013).

Un'importante motivazione alla base dell'aumento del numero di compratori finali durante le sedute d'asta è la crescente possibilità, per questi soggetti, di attingere alla conoscenza; infatti le persone possono facilmente avere a propria disposizione numerose informazioni sugli oggetti antichi grazie alla diffusione di dati sui *media* (Adelaar 2000) e ai risultati pubblici delle aste. Infatti, rispetto agli anni Ottanta, il numero di riviste specializzate è aumentato e le guide di prezzo del settore sono diventate più popolari; infine Internet è diventato una fonte inesauribile di informazioni (Roster and Rogers 2016). Di conseguenza, gli individui si sentono più sicuri di sé stessi, favorendo la disintermediazione dei commercianti di gioielli. Se prima i collezionisti si affidavano a venditori esperti, che a loro volta acquistavano oggetti antichi dalle case d'asta, adesso i primi si sentono in grado di evitare questo passaggio e di fare scelte consapevoli partecipando e comprando in prima persona direttamente alle aste (Adelaar 2000). La conoscenza del mercato e dei prodotti gioca un ruolo fondamentale in queste transazioni ed è fonte di vantaggio competitivo. Roster e Rogers (2016) studiano il mercato delle antichità (in generale, non si limitano alle aste) sottolineando l'importanza della conoscenza per evitare di divenire preda di attori senza scrupoli. Le informazioni sono reperibili, ma può essere difficile comprendere quali fonti siano affidabili e accurate. I venditori di antichità sottolineano la necessità di avere esperienza, a loro parere la più importante fonte di conoscenza, che però può essere difficile da trasmettere ad altri, poiché spesso è quasi 'istintiva'. Allo stesso tempo, una volta sviluppato 'l'occhio', sia i mercanti che i consumatori finali possono trarre vantaggio da transazioni effettuate con attori meno esperti; quindi chi ha maggiori conoscenze in quest'ambito ha un elevato potere contrattuale. Le case d'asta possono fornire maggiori garanzie, soprattutto nel caso delle grandi case d'asta, per quanto riguarda le informazioni fornite.

Mentre i commercianti ottengono un ricavo dalla differenza tra il prezzo di acquisto e il prezzo di rivendita, sperando quindi di speculare sul valore del bene, le ragioni di acquisto dei collezionisti sono invece molto più complesse e variegate. Tra queste possiamo elencare, per

quanto riguarda gli oggetti antichi, il desiderio di affermare la propria identità, il desiderio di preservare oggetti, motivazioni economiche e *reward* sociali (Combs 2003). Alcuni collezionisti, attraverso l'acquisto di antichità, si sentirebbero in grado di definire la propria identità, specialmente se di gusto eccentrico e sofisticato; aiuterebbe ad aumentare la propria autostima e a stringere nuove relazioni sociali (Olmsted 1991). Possedere manufatti antichi garantirebbe una sensazione di arricchimento personale e potrebbe fare percepire di avere uno scopo e un'identità, aiutando ad esprimere sé stessi (Combs 2003). Inoltre, questo tipo di oggetti ha un interesse culturale, racconta una storia, alimentando un sentimento nostalgico (Formanek 1994; Palmer e Forsyth 2002); mediante l'acquisto di antichità sarebbe dunque possibile incrementare il proprio capitale culturale, facilitando la mobilità sociale. Un'altra possibile funzione attribuita al collezionare manufatti antichi consiste nel sottolineare lo *status symbol* (Combs 2003); un concetto simile era stato già proposto da Veblen (1899), che parlava di consumo vistoso più in generale, non solo per gli oggetti antichi, dove i beni costosi servono come segno di distinzione e prestigio.

Si può quindi riscontrare una motivazione legata allo *status*, in particolare al raggiungimento o mantenimento della propria posizione in una data cerchia sociale di persone con un orientamento mentale simile (Burton e Jacobsen 1999). Infine, a quest'elenco si può aggiungere il divertimento, il desiderio di avere un *hobby* con il quale impiegare il proprio tempo libero. Olmsted (1991) considera il collezionismo come un '*serious leisure*', sottolineando l'impegno e la perseveranza che spesso caratterizzano questi individui, che sono forniti di esperienza e conoscenze specifiche accumulate nel tempo. Coltivare questo interesse permetterebbe di creare nuovi legami e darebbe un senso di soddisfazione e di appartenenza.

Infine, Dauriz *et al*. (2014) evidenziano le differenze tra i 'vecchi ricchi' (benestanti da generazioni) e i 'nuovi ricchi' (persone arricchitesi più recentemente) come consumatori di gioielli. Mentre i primi preferiscono i gioielli antichi, ricchi di storia, e i cimeli di famiglia; i secondi hanno una maggiore tendenza all'acquisto di gioielli di *brand* famosi, con l'obiettivo di sottolineare la propria condizione sociale e il benessere acquisito. Il desiderio di esprimersi e di auto-realizzarsi sarebbe invece, secondo gli autori, tipico dei consumatori più giovani.

Si analizza il *report* di Art Basel e Ubs che, in alcuni paragrafi, si focalizza sulla figura del collezionista, indicando quali siano i più noti al mondo e la loro distribuzione geografica

(McAndrew 2018). Il testo evidenzia che la maggior parte dei milionari possiede opere d'arte, e che molti di questi sono collezionisti che acquistano con regolarità. Guardando alla lista dei 200 più grandi collezionisti nel mondo del 2017, pubblicata da ARTnews, 92 delle voci erano coppie, mentre le donne erano 21 e gli uomini 87. La maggior parte di questi 200 milionari risiede nel Nord America: il 58% nel 1990 e il 52% nel 2017; seguono poi i collezionisti europei: 26% nel 1990 e 29% nel 2017. In Asia risiedeva il 9% dei 200 principali collezionisti nel 1990, pari a 18 individui: 12 in Giappone e 6 a Hong Kong. Nel 2017 la percentuale è salita al 10% arrivando a 20 collezionisti, ma la distribuzione è cambiata: in Cina risiedevano 9 dei 200 'top collectors', a Hong Kong 3, in Giappone 4 (diminuiti dopo il 1990 a causa della recessione giapponese, che ha avuto luogo dal 1991) e 4 nel resto dei paesi asiatici.

Si è parlato in questo paragrafo di una figura centrale del mercato dei gioielli, spinta all'acquisto da numerose ragioni che variano da individuo a individuo, e che può rivolgersi a diversi canali per reperire gioielli antichi, dalle case d'asta ai commercianti, di cui ora ci si appresta a discorrere.

2.5 I commercianti di oggetti antichi

I commercianti possono essere considerati attori alternativi alle case d'asta che si occupano della compravendita di gioielli antichi. Le informazioni riguardanti i mercanti di beni appartenenti a questa specifica categoria sono scarse, per questa ragione si guarda al settore in modo più ampio. Le fonti bibliografiche offrono infatti un'analisi più approfondita per quanto riguarda i venditori di antichità, una categoria che include anche i mercanti di gioielli antichi, che non si possono però discernere dal gruppo. Gli articoli scientifici consultati adottano principalmente una prospettiva sociologica che analizza il modo in cui i mercanti di oggetti antichi si rapportano tra loro, con il mercato a cui partecipano e con i potenziali clienti (Palmer e Forsyth 2002; Parsons 2010; Roster e Rogers 2016). I commercianti non operano solo in negozi specializzati o gallerie, ma anche *online*, in fiere o in grandi magazzini dell'antiquariato. Una peculiarità del mercato delle antichità consiste nell'essere un mercato secondario, nel quale si trattano beni già in circolazione, i fornitori non sono quindi produttori ma consumatori (Roster e Rogers 2016). I prezzi sono molto volatili e influenzati da diversi fattori, tra questi si possono elencare i gusti, le mode, l'estetica, il valore nostalgico, e molti

altri; in virtù di queste caratteristiche i commercianti acquistano e rivendono oggetti antichi con l'intenzione di speculare sul valore attribuito alla merce (Palmer e Forsyth 2002). I venditori di manufatti antichi partecipano spesso alle sedute d'asta, che possono costituire per loro una preziosa fonte di informazioni. Infatti, a fronte di una difficoltà nello stabilire il prezzo di mercato, può essere per loro utile visionare i prezzi di aggiudicazione per certe qualità di oggetti, e la richiesta e l'interesse nei confronti di specifiche categorie (Palmer e Forsyth 2006). Come si è già sottolineato nel paragrafo precedente, collezionisti e commercianti si trovano spesso in competizione tra loro per l'acquisto di antichità, con finalità diverse; in virtù di questo i secondi sono spesso disposti a spendere meno per un oggetto a causa della necessità di ottenere un guadagno da una successiva vendita. Sebbene sia sempre presente la necessità di pagare un prezzo inferiore rispetto a quello che si intende proporre ai futuri clienti, alcuni mercanti potrebbero essere disposti a pagare cifre più alte dei propri colleghi nel caso si trovassero a corto di mercanzia. Secondo Palmer e Forsyth (2006), durante una seduta d'asta, più il numero di persone non intenzionate a rivendere i lotti acquistati è elevato, maggiori saranno i prezzi di aggiudicazione.

È già stata evidenziata l'importanza della conoscenza e dell'esperienza, che possono determinare vantaggi economici per chi le possiede, in quanto fonte di vantaggio competitivo. Per questa ragione, le credenziali e l'affidabilità di un venditore diventano qualità fondamentali quando si tratta del mercato delle antichità. Un venditore esperto, infatti, può fornire maggiori informazioni riguardanti il valore e le caratteristiche della propria merce. Una reputazione positiva, guadagnata anche attraverso il passaparola, aiuta il compratore, che affidandosi a un venditore onesto mira a diminuire il rischio di frode o raggiro. La fiducia è fondamentale in mercati in cui la conoscenza è centrale per evitare comportamenti disonesti, e lo scambio di informazioni tra venditore e compratore è un modo per renderla più solida (Roster e Rogers 2016).

Per quanto riguarda l'esperienza, Parsons (2010) sottolinea come spesso i rivenditori sviluppino la propria identità di conoscitori esigenti mobilitando discorsi sul gusto e sull'estetica; questi commercianti sentono di assumere il ruolo di 'guida', aiutando i clienti a sviluppare un gusto estetico 'corretto'. Il mercato si dimostra come una fonte importante di *know-how* dell'antico, in cui scambiare informazioni e sviluppare la propria sensibilità estetica. Nelle sue interviste proposte a venditori di oggetti antichi del Regno Unito, l'autore

scopre come secondo molti dei soggetti analizzati, 'l'occhio' sia una componente reputata importante, costruito attraverso l'esperienza. In alcuni casi, i commercianti parlavano in modo da far trapelare l'idea di essere in possesso della 'verità' (il proprio senso dell'estetica), che va fatta scoprire ai propri clienti. Viene sottolineata la passione delle persone intervistate, che si sentono contrapposte a coloro che rivendono non al dettaglio ma ad altri mercanti, poiché questi vengono descritti in maniera negativa, sottolineando la loro mancanza di interesse per gli oggetti antichi. Per gli intervistati, infatti, è fondamentale il servizio offerto al cliente, e il mercato non è solo un luogo nel quale fare affari, ma anche un punto d'incontro in cui insegnare, apprendere e confrontarsi, condividendo la propria passione per l'antico. Questi venditori, con le proprie affermazioni, lasciarono trapelare il desiderio di descriversi come dediti all'etica e alla cura degli oggetti antichi; ciò secondo l'autore è una reazione contro la caratterizzazione del venditore come inaffidabile.

2.6 Vendita online di oggetti antichi

Internet ha portato all'eliminazione di confini spaziali per quanto riguarda la compravendita. Permette alle case d'asta e alle gallerie di raggiungere nuovi mercati, inoltre aiuta artisti emergenti ad avvicinare potenziali collezionisti a loro interessati (Tefaf 2017b). Il mercato delle antichità è fiorente in rete, e anche le case d'asta effettuano sedute *online*. All'aumento della domanda raggiungibile, si sono però aggiunte preoccupazioni riguardanti il rischio di incorrere in frodi sul *web* (Combs 2005; Roster e Rogers 2016). A questo pericolo contribuisce l'impossibilità di vedere dal vivo, sentire e maneggiare gli oggetti che si intende acquistare; poiché per un manufatto antico è importante capire quali siano le sue condizioni di conservazione. Su Internet possono essere venduti falsi, oppure certi beni possono essere descritti in modo errato; si può trattare di una frode messa in atto da venditori disonesti ma può anche essere causata dall'ignoranza del commerciante (Combs 2005; Roster e Rogers 2016). Ci sono diversi metodi impiegati dai siti di *e-commerce* di arte per incrementare la fiducia del potenziale cliente nei propri confronti, ad esempio costruendo un'immagine del proprio *brand* come familiare e duraturo, dando garanzie di autenticità (magari anche attraverso *partner* assicurativi), dando più informazioni educative o creando processi di verifica simili a quelli usati nelle fiere di alto livello (Tefaf 2017b). Per quanto riguarda

l'impossibilità di vedere e toccare con mano l'oggetto che si intende acquistare, dei *report* standardizzati possono fornire un contributo importante per comprendere le sue condizioni; per le gemme preziose esiste già un sistema di valutazione consolidato, fondamentale per tutte le transazioni, anche quelle effettuate *online* (Tefaf 2017b).

Nel 2017, TEFAF ha riscontrato che circa l'8% delle aste d'arte avviene *online*, mentre per i commercianti d'arte il 4% delle vendite avviene in rete, per un totale di meno di un miliardo di dollari, rispetto ad un totale di vendite di 26 miliardi. Anche Dauriz *et al*. (2014) forniscono una percentuale simile, dal 4 al 5%, per le vendite in rete di gioielli, anche se i loro dati sono precedenti al 2017.

Le transazioni che riguardano la fascia più alta del mercato avvengono però ancora 'dal vivo', perché mancano la fiducia e la trasparenza che permetterebbero ai prodotti dal valore di mercato più alto di essere acquistati in rete; ciò vale sia per il mercato dell'arte in generale, che per quello dei gioielli nello specifico. Alle aste *online*, inoltre, si preferiscono quelle 'dal vivo' in cui è possibile fare offerte direttamente attraverso il sito *web*, che sono infatti più popolari. Le case d'asta hanno quindi tratto vantaggio da Internet, che ha permesso loro di espandere il proprio mercato di vendita e di raggiungere quindi nuovi potenziali clienti. Christie's realizza il 5% delle proprie vendite *online* (in questa percentuale sono incluse sia le vendite esclusivamente sul *web*, che le sedute 'dal vivo' durante le quali vengono fatte offerte dalla rete); Sotheby's e Phillips realizzano *online* il 4%, mentre Heritage Auctions lavora principalmente sul *web*, arrivando a una percentuale di vendite in rete pari al 73% (Tefaf 2017b).

Secondo altre fonti (McAndrew 2017), le aste esclusivamente *online* (non considerando quindi le aggiudicazioni via *web* in cui la seduta d'asta si svolge anche fisicamente) ammontano a circa l'1% per le case d'asta maggiori, con l'eccezione di Heritage Auctions che arriva al 41% nel 2016; per quanto riguarda le case d'asta minori, si ha un percentuale di aste *online* del 17% nel medesimo anno.

Considerando congiuntamente le vendite *online* effettuate dalle case d'asta maggiori e minori, si ottiene un 7% dei lotti di *fine art* venduto in aste solamente *online*, mentre il fatturato ammonta solo al 2% (McAndrew 2017). Ciò potrebbe essere dovuto a prezzi di aggiudicazione meno elevati rispetto alle aste tradizionali, infatti le case d'asta vendono 'dal vivo' i lotti di

maggior valore, perché spesso i compratori preferiscono le sedute d'asta fisiche per l'acquisto di beni dal prezzo molto elevato.

L'Utilizzo da parte delle principali case d'asta di Internet non è un fenomeno recente: già nel 1999 Sotheby's avviò un progetto intraprendente che prevedeva la creazione di una piattaforma che potesse essere un *marketplace online*, in collaborazione con circa cinquemila venditori del mercato secondario, già clienti della casa d'aste. Questo progetto era molto ambizioso per l'epoca, e nonostante i 25 milioni di dollari impiegati per la sua realizzazione, non ebbe molto successo e venne chiuso nel 2003. Una delle ragioni di questo fallimento può risiedere nella mancanza di proattività da parte di coloro che proponevano la propria merce sul sito; questi infatti avevano la tendenza a fornire sulla piattaforma solo oggetti sovra prezzati, senza preoccuparsi di aggiungere novità al proprio inventario di tanto in tanto (TEFAF 2017b).

Anche altre *startup online* che lavoravano nel settore dell'arte, come eppraisal.com, circeline.com e eBay Great Collections non ebbero buon esito all'inizio degli anni duemila. Questa situazione cambiò nel 2008, all'indomani della crisi, con The Saleroom.com (un aggregatore *online*), che con il suo successo aprì la strada ai numerosi nuovi siti *web* che nacquero a partire dal 2010. Christie's iniziò a vendere in rete dal 2012, ma già da diversi anni permetteva ai propri clienti di fare offerte *online* per aste 'dal vivo'. Sotheby's, invece, ha mantenuto un approccio favorevole alle *partnership* con altri siti di vendita in rete, come eBay e Artsy, spesso utili per proporre beni dal valore meno elevato. Nonostante le vendite all'asta nel 2016 siano calate del 18,75% per Sotheby's e Christie's, quelle in rete hanno avuto una crescita. In quell'anno le aste unicamente *online* hanno fruttato 217 milioni di dollari per Christie's e 155 milioni di dollari per Sotheby's, quest'ultima ha visto crescere il proprio fatturato legato alle aste in rete del 20% rispetto all'anno precedente (McAndrew 2017; Tefaf 2017b). Anche i dati forniti da Art Basel e Ubs nel proprio *report* concordano con questa crescita negli ultimi anni, ma offrono numeri contrastanti: secondo "The art market 2017" le vendite online avrebbero generato 67.1 milioni di dollari per Christie's (McAndrew 2017). I dati per Sotheby's, al contrario, coincidono e le vendite in rete corrisponderebbero a 155 milioni di dollari con un aumento del 20% rispetto al 2015. Le vendite *online* sono preferite dai nuovi clienti, questi, infatti, hanno rappresentato per Sotheby's il 52% dei clienti totali nel 2016.

Tra i principali *player* che si sono fatti strada nel mercato *online* troviamo eBay, che propone numerose categorie di oggetti in vendita. EBay ha condotto dal 1995 al 2000 decine di milioni di aste, le quali si stimano essere composte per l'85% da oggetti antichi o *collectibles*. In pochi anni il sito *web* è stato in grado di diventare uno dei punti di riferimento per le aste in rete, arrivando a controllare il 90% del mercato *online* di aste all'inizio del 2001, con 50 milioni di offerte al giorno (Combs 2005). Queste aste si svolgono con meccanismi simili a quelle classiche 'dal vivo', e si riscontra la tipica 'adrenalina da acquisto'.

Internet ha cambiato il lato dell'offerta delle antichità, che grazie alla possibilità di espandere il proprio bacino di vendita è attratta dalla possibilità di usare la rete. Da un lato l'effetto potrebbe essere quello di un aumento dei potenziali acquirenti esperti, disposti a pagare cifre maggiori, e quindi un aumento dei prezzi (Combs 2005). D'altro canto, i prezzi potrebbero anche avere una tendenza ad abbassarsi per gli oggetti antichi, perché il vasto mercato *online* potrebbe far capire a molti che certi manufatti non sono poi così rari come credevano, ora che si può acquistare da qualunque angolo del mondo (Bleed 2000; Combs 2005). Si affacciano però su questo mercato anche venditori inesperti, che non conoscono a fondo i prodotti che propongono e ai quali bastano foto accattivanti per attrarre clienti e speculare sulla propria merce (Bleed 2000; Combs 2005). Nelle aste *online* si può andare incontro a comportamenti disonesti, quali lo *shill bidding* testimoniato su eBay (Combs 2005); si tratta di un comportamento assunto dai venditori per aumentare il prezzo di aggiudicazione: vengono fatte offerte sui propri oggetti in vendita all'asta attraverso la creazione di profili falsi, con l'obiettivo di aumentare la competizione e di conseguenza il prezzo finale.

Combs (2005) nota come le aste *online* e le vendite *online* abbiano modificato il commercio di antichità, andando a ledere le numerose interazioni sociali che sono generate nella sua forma più tradizionale. Contemporaneamente, si suggerisce la possibilità di creare nuovi contatti grazie alla rete, che crea l'opportunità di raggiungere persone con passioni simili alle proprie.

Oltre ad essere un importante mercato sia per le antichità che per i gioielli, Internet costituisce una vastissima fonte di informazione. Come già accennato nei paragrafi precedenti, la rete ha permesso l'accesso a numerose conoscenze, andando a influenzare fortemente il settore. Nonostante questo, non tutte le informazioni sono reperibili in rete, l'esperienza si crea nel tempo; inoltre ciò che viene scritto *online* può essere falso o impreciso, anche a causa delle difficoltà nel discernere le fonti affidabili da quelle che non lo sono (Roster e Rogers 2016).

Per il 2020, Dauriz *et al.* (2014) prevedono una crescita delle vendite *online* per quanto riguarda il mercato dei gioielli, che sarà però contenuta, arrivando magari al 10% delle vendite totali e senza grandi prospettive di crescita futura. Questa mancanza di ottimismo nei confronti delle vendite di preziosi in rete è dovuta ai rischi in cui si può incorrere, dei quali si è parlato nel paragrafo. Sia per la maggiore sicurezza, sia per il desiderio di vedere e toccare preventivamente i preziosi, i compratori preferiscono l'acquisto 'dal vivo' per i gioielli con un valore elevato.

CAPITOLO 3

IL VALORE DEI GIOIELLI

Si desidera in questo capitolo approfondire le caratteristiche che permettono di determinare il valore di un gioiello.

I gioielli, sia antichi che contemporanei, hanno un alto valore intrinseco perché possono essere costituiti da componenti che hanno un prezzo elevato indipendente dal manufatto (Landers 2012). Le gemme e metalli preziosi impiegati nella creazione di un gioiello, come oro e diamanti, rappresentano infatti un potenziale investimento finanziario e il prezzo di questi beni è fissato dal mercato, quindi definito e rintracciabile.

Allo stesso tempo, però, il valore di un gioiello non dipende solo dalle sue componenti, soprattutto se si tratta un gioiello antico con un valore storico e artistico (Landers 2012), ma da molti altri fattori, come il *designer*, lo stile e la provenienza. Rispetto ai materiali preziosi che hanno un valore intrinseco più facilmente quantificabile, queste caratteristiche hanno un impatto sul valore dei monili che è più difficile da determinare e rendono quindi più complesso il processo di valutazione.

3.1 La valutazione dei gioielli

Secondo Cohen (1995) esistono tre approcci principali per determinare il valore di un oggetto: l'approccio del costo, che fornisce una stima del costo della sostituzione o riproduzione dell'oggetto (nel caso di gioielli, sono analizzati i valori delle diverse componenti); l'approccio del reddito (generalmente non adottato per i gioielli), che viene utilizzato per beni che producono reddito; e l'approccio di confronto con il mercato, che richiede la ricerca di oggetti simili per i quali sono disponibili dati di vendita pertinenti (ad esempio i prezzi di gallerie o riportati sui cataloghi di case d'asta, o dati storici). Quest'ultimo approccio è quello più frequentemente utilizzato nella valutazione di gioielli. Tuttavia, la scelta del metodo da utilizzare spetta generalmente al professionista che si occupa della realizzazione del *report*, il

quale deve sapere a quale mercato riferirsi in base all'obiettivo e alla funzione della valutazione.

Anche Miller (1990), che si occupa della valutazione di gioielli nello specifico, indica diversi tipi di valore che possono essere considerati per effettuare una valutazione e individua, come Cohen (1995), il valore di sostituzione al dettaglio e il valore di mercato, considerando anche il valore di liquidazione.

Il processo di valutazione di un gioiello si sviluppa in diverse fasi. Inizialmente si stabilisce lo scopo della valutazione e in una seconda fase si raccolgono le informazioni necessarie (i prezzi attuali di gemme preziose, ad esempio) tenendo conto dei fattori economici, politici e sociali del mercato, che possono avere influenza sui prezzi. Successivamente, sulla base dell'approccio scelto per la determinazione del valore del gioiello, si può confrontare il bene con i dati del mercato, oppure stimare quando costerebbe sostituirlo o riprodurlo; tuttavia spesso un perito preferisce combinare i due approcci. Infine, si registrano tutte le circostanze in cui si è svolta la valutazione e si dichiara un valore monetario, fornendo dati a supporto (Miller 2014), completando così il documento chiamato *report*, che è il prodotto finale della valutazione. Il *report* di valutazione è un documento con valore legale, scritto in maniera chiara e comprensibile, che contiene l'opinione professionale del perito sul valore del gioiello e le prove a supporto di tale opinione (Miller 2014).

Miller (2014) afferma che anche nella valutazione di gioielli antichi[12] il valore è stabilito da numerosi fattori e, per comprenderlo, sottolinea l'importanza di osservare il mercato attuale e i suoi prezzi, ma anche i materiali utilizzati per realizzare tali gioielli. Per il mercato dei gioielli antichi è spesso utilizzata la comparazione per stabilire il valore, studiando le somiglianze e le differenze tra il gioiello da analizzare e tutti quelli che si possono comparare, con lo scopo di definire il valore grazie al confronto con diversi oggetti. Per adottare questo approccio di confronto con i dati del mercato, i cataloghi di Sotheby's e Christie's sono una fonte importante per capire i prezzi attuali (Miller 2014).

Le case d'asta forniscono delle stime del valore dei gioielli prima della vendita. Milgrom e Weber (1982) affermano che è importante comunicare informazioni veritiere sui manufatti proposti, con stime dei prezzi imparziali, perché è nell'interesse delle case d'asta rimuovere

[12] Miller (2014) con il termine 'gioielli antichi' si riferisce ai gioielli realizzati più di un secolo fa.

l'incertezza, inoltre stime troppo elevate potrebbero scoraggiare i potenziali acquirenti, mentre stime troppo basse potrebbero non essere accettate dai venditori. Bawens e Ginsburgh (2000) tuttavia mostrano come le case d'asta Sotheby's e Christie's possano comportarsi diversamente; il loro studio, basato sull'analisi dell'andamento dei prezzi di 1.621 lotti di argenti inglesi venduti tra il 1976 e il 1990, evidenzia infatti che le stime fornite sono generalmente 'di parte' e tendono a sottostimare leggermente il valore, soprattutto nel caso degli oggetti dal prezzo più elevato; inoltre lo studio evidenzia come coloro che producono le valutazioni non abbiano utilizzato tutte le informazioni disponibili nel farle.

Chanel *et al*. (1996), analizzando i dati di 4.024 gioielli, hanno notato che, in media, le stime fornite dagli esperti tendevano a sottovalutare il valore dei lotti. Infatti, il prezzo di aggiudicazione di tutti i tipi di gioielli superava molto frequentemente l'intervallo di stima prestabilito. Gli stessi autori affermano poi che dietro questo fenomeno potrebbe celarsi una ragione strategica: stime più basse potrebbero attrarre un numero maggiore di potenziali acquirenti, determinando così una maggiore competizione che potrebbe portare a prezzi di aggiudicazione più elevati.

L'approccio di confronto con il mercato, utilizzato per definire il valore di un gioiello, si basa sulla ricerca dei prezzi di manufatti simili e impiega spesso come fonte i dati forniti da Sotheby's e Christie's; Chanel *et al*. (1996) e Bawens e Ginsburgh (2000) affermano però che le stime fornite dalle case d'asta possono essere alterate. Alla luce di quanto detto, per definire il valore di un gioiello è importante combinare i due approcci, quello di costo e quello di confronto con il mercato, infatti secondo Miller (2014) la maggior parte degli esperti usa congiuntamente i due metodi. Per definire il valore, quindi, è importante non solo vedere i prezzi di mercato di gioielli simili dello stesso periodo, ma anche conoscere i prezzi delle diverse componenti del gioiello, che ne influenzano il valore. Anche Chanel *et al*. (1996) osservano come i prezzi di mercato dei gioielli siano influenzati da variabili come il tipo di metallo e il tipo di gemma; inoltre, anche il peso ha un impatto sul prezzo, soprattutto per le gioie in oro.

L'approccio al costo è anche molto utile nel caso non si trovino gioielli comparabili con cui confrontare il monile da valutare. Per conoscere il valore di un gioiello si definisce il peso delle diverse componenti (metalli e gemme) e si moltiplica per il relativo valore all'ingrosso, aggiungendo poi altri fattori come la lavorazione e il rialzo dovuto alla vendita al dettaglio. Pur

essendo una semplificazione, questo calcolo aiuta a comprendere che il valore delle singole componenti influenza il valore totale (Miller 2014). Per effettuare una valutazione più completa, vanno però considerati anche altri fattori, di cui si parlerà nei prossimi paragrafi, che non sono legati al valore intrinseco dei materiali.

3.2 Le caratteristiche dei gioielli che ne influenzano il valore

Le caratteristiche che influenzano il valore di un gioiello sono numerose e alcune di queste sono più evidenti e facili da calcolare, come i materiali di cui è costituito il gioiello, e sono utilizzate soprattutto nell'approccio del costo. Ad esempio, è relativamente semplice determinare il prezzo dell'oro, perché viene scambiato sul mercato e ha quindi prezzi definiti. Vi sono però altre caratteristiche fondamentali per la valutazione di un gioiello, anche se sono più difficili da calcolare perché meno standardizzate; tra queste troviamo ad esempio la provenienza del gioiello stesso.

Nei prossimi due paragrafi saranno prima descritti i materiali utilizzati nella realizzazione dei gioielli, come l'oro, le pietre preziose e le perle; si proseguirà quindi con l'analisi delle altre caratteristiche che influenzano il valore, come la provenienza.

3.2.1 I materiali

Tra i materiali che possono comporre un gioiello, l'oro rappresenta uno dei più comuni e apprezzati; al crescere della quantità di questo prezioso metallo aumenta il valore intrinseco del gioiello. Il marchio del titolo, obbligatorio per legge, indica la percentuale di oro che è contenuta nella lega; un gioiello non può essere realizzato completamente in oro, è necessario che venga miscelato con altri metalli per renderlo più duro e permetterne la lavorazione. Platino, nichel, argento, zinco e rame sono tra i più utilizzati nelle leghe, grazie alla loro capacità di influenzare il colore dell'oro: ad esempio si sceglie il rame se si desidera ottenere oro rosso o rosato (Hall 1994 ; Bell 2014).

Nel linguaggio comune si utilizza il carato per comunicare la percentuale di oro contenuta all'interno di un gioiello; questa è anche l'unità di misura ufficiale negli Stati Uniti, mentre l'unità di misura in Europa è in millesimi (Hall 1994; Bell 2014). Le carature più diffuse in Italia

sono 18kt (che contiene 750 millesimi di oro, quindi il 75% della lega è composto da oro) e 9kt (meno pregiata, pari a 375 millesimi di oro); in altri stati è invece possibile individuare leghe di altre carature, ad esempio negli Stati Uniti si possono trovare gioielli da 10kt (ovvero 417 millesimi di oro) (Bell 2014). I marchi posti sui gioielli permettono di capire la percentuale di oro contenuta, ad esempio in Italia sono stati resi obbligatori dalla legge 46 del 1968[13]. In passato, la punzonatura non è sempre stata doverosa infatti, verso la fine del XIX secolo venivano venduti preziosi da 6kt o 8kt marchiati come 'solid gold' (che significa oro massiccio) in maniera disonesta. Negli Stati Uniti si rese così necessaria una legge, entrata in vigore nel 1906, che rendeva obbligatoria la marchiatura sui gioielli del contenuto di oro (Bell 2014). Il prezzo di un gioiello è quindi influenzato non solo dal peso, ma anche dalla purezza dell'oro utilizzato.

Nel XIX secolo esistevano processi che permettevano di creare gioielli placcati in oro, che contenevano oro in minori quantità e che oggi hanno, di conseguenza, un valore molto inferiore rispetto ai monili realizzati interamente in questo materiale. I marchi presenti accanto al simbolo dei carati sui gioielli antichi possono aiutare a capire quando un monile è placcato in oro e non costituito interamente da questa lega, la caratura in questo caso si riferisce alla quantità di oro contenuta nello strato della placcatura. Il marchio R.G.P., 'rolled gold plate', indica che uno strato di una lega d'oro è stato applicato sopra a una base di metallo non prezioso, tecnica molto popolare nel XIX secolo e agli inizi del XX secolo. Se su un gioiello sono presenti le lettere G.F., 'gold filled', significa che, anche in questo caso, è stata applicata una placcatura in oro sopra a un metallo, ma più spessa rispetto alla sigla precedente; frequentemente è presente una frazione che permette di sapere quanta parte del peso dell'oggetto è costituita da oro. Infine, H.G.E. si riferisce a 'electroplating', e indica i casi nei quali la placcatura è stata realizzata mediante un processo elettrico (si veda Bell 2014).

Il prezzo dell'oro è influenzato dalla sua domanda non solo in oreficeria, ma anche nel mercato finanziario. Infatti, l'oro è utilizzato non solo nella realizzazione di gioielli, ma viene impiegato anche nei settori industriale e medico e può rappresentare anche una tipologia di investimento finanziario (Gondhalekar e Blose 2014; Low *et al*. 2016; De Casa 2018); De Casa (2018) parla di un utilizzo dell'oro nei settori alimentare, artistico e decorativo. La domanda per l'uso industriale dell'oro è abbastanza stabile nel tempo (Gondhalekar e Blose 2014),

[13] Legge 30 gennaio 1968, numero 46, https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/1968/02/16/068U0046/sg

mentre quella per l'oreficeria e per investimenti è mutevole. Ad esempio, nel 1998 l'80% della domanda di oro riguardava i gioielli, mentre solo il 7% era rivolta agli investimenti; diversamente, alla fine del 2009, il 45% della domanda di oro proveniva dal settore dell'oreficeria e il 40% dagli investimenti (Gondhalekar e Blose 2014). Invece, secondo De Casa (2018), alla fine degli anni Novanta la domanda di oro per l'oreficeria ammontava al 70% del fabbisogno mondiale di oro. Secondo Chainani (2016), più di metà della domanda d'oro attuale è per la gioielleria, e i tre maggiori consumatori sotto questo punto di vista sono Stati Uniti, India e Cina.

L'offerta di oro è stabile, perché si tratta di un materiale che esiste in quantità limitate, ed è relativamente inelastica nel breve periodo[14] (De Casa 2018). Secondo Chainani (2016), 2.500 tonnellate di oro vengono estratte ogni anno (3.200 tonnellate secondo De Casa 2018) ed essendo una risorsa finita, quando le condizioni economiche lo rendono più attraente, la domanda cresce e il prezzo aumenta. Tuttavia, il valore reale dell'oro nel lungo periodo è tendenzialmente stabile (Chainani 2016).

Il prezzo di equilibrio dell'oro è influenzato dalla domanda nei diversi settori in cui è usato; dato che i principali impieghi sono nel settore degli investimenti e in oreficeria, questi due ambiti sono quelli che più influiscono sul prezzo (Gondhalekar e Blose 2014; Chainani 2016). La domanda di oro per i gioielli e quella per investimenti sono talvolta influenzate dai medesimi fattori. A titolo di esempio, un aumento del benessere degli investitori causato da una crescita dei prezzi delle azioni può portare ad un incremento della domanda di entrambi, anche se non è detto che l'aumento sia il medesimo nei due casi (Gondhalekar e Blose 2014). Secondo Chainani (2016), invece, l'oro si comporta in maniera opposta al mercato azionario: quando i tassi d'interesse aumentano, il prezzo dell'oro tende a diminuire, perché numerosi investitori vendono il metallo prezioso per avere più denaro da impiegare in opportunità di investimento più vantaggiose. Gondhalekar e Blose (2014) riportano che il rendimento medio dell'oro è inferiore rispetto a quello delle azioni, ma fornisce una interessante possibilità di diversificazione del portafoglio azionario per la gestione del rischio (Gondhalekar e Blose 2014; Low *et al*. 2016).

[14] De Casa (2014) cita l'eccezione dell'oro di recupero, ovvero oro riciclato dall'oreficeria o da strumentazione tecnologica, che ha una maggiore elasticità al prezzo rispetto all'oro estratto in miniera.

Il prezzo dell'oro tende quindi a crescere nei periodi di recessione economica, essendo considerato un bene rifugio dagli investitori che ne apprezzano la sicurezza tangibile: l'oro è stato infatti considerato segno di benessere in tante culture nel corso dei secoli. Lo stesso vale anche nei periodi di tensioni geopolitiche infatti, generalmente, in tempo di guerra il prezzo dell'oro diventa molto elevato (Chainani 2016).
Inoltre, l'oro è una copertura contro l'inflazione e ha la tendenza a muoversi in direzione opposta rispetto al prezzo del dollaro statunitense: quando la domanda di quest'ultimo è in calo, può risultare conveniente investire nell'oro (Chainani 2016; De Casa 2018).

Un'altra componente di cui può essere composto un gioiello e che influisce direttamente sul suo valore è il diamante.
Il diamante è una delle gemme più apprezzate nella realizzazione dei gioielli, grazie anche alle sue qualità di durezza ed estetiche, ovvero la lucentezza e il fuoco vivace (Cavenago-Bignami Moneta 1965; Hall 1994); nel corso della storia, i diamanti sono stati un bene rifugio a cui ricorrere in momenti di instabilità politica (Fontana 2007). I fattori che determinano il valore di un diamante sono esemplificati dal concetto delle '4 C': colour (in inglese 'colore'), clarity ('purezza'), cut ('taglio') e carat ('caratura'). Le 4 C si basano sulla rarità: più una caratteristica è unica, maggiore è il valore del diamante. Questa classificazione è stata sviluppata negli anni Cinquanta del Novecento dal GIA (Gemological Institute of America)[15], anche se già duemila anni fa in India era stato inventato un sistema di valutazione basato su colore, purezza e peso.

Il colore influisce direttamente sul valore di un diamante, e le diverse tonalità sono suddivise in categorie; esistono diverse scale, ma la più utilizzata è quella statunitense del GIA. I diamanti di qualità più elevata sono quelli incolore, detti 'bianco eccezionale', definiti 'D' dalla Scala. Le successive lettere dell'alfabeto servono a indicare via via diamanti meno pregiati, in quanto più colorati di una tinta giallo-paglierino. La lettera 'Z' indica i diamanti di infima qualità, caratterizzati da un colore giallo-bruno. Il colore può essere individuato con uno strumento, lo spettrofotometro, o mediante il confronto con pietre di paragone. Esistono però gemme colorate (diamanti fantasia) che sono escluse da questa categorizzazione, in quanto il loro colore né bianco né giallo le rende uniche e ancora più preziose, poiché rappresentano una

[15] https://www.gia.edu/diamond-quality-factor

percentuale estremamente esigua dei diamanti in circolazione (Cavenago-Bignami Moneta 1965; Fontana 2007).

La purezza è un'altra caratteristica che definisce il valore di un diamante, il quale aumenta al diminuire del numero di inclusioni, che possono essere carboni, nebulosità, ghiacciature o fessurazioni (Cavenago-Bignami Moneta 1965). Nella scala della purezza, il gradino più alto è 'F', 'flawless', e indica la mancanza di difetti visibili ad un occhio esperto con una lente da 10 ingrandimenti (Fontana 2007). Anche la posizione di inclusioni è importante, perché la loro collocazione nel diamante può influire sull'aspetto della gemma; la presenza in una zona laterale ha un impatto negativo minore rispetto alla presenza di un'inclusione sotto la tavola.

Un altro fattore che influisce sul valore di un diamante è la qualità del taglio, determinata dalle proporzioni fra le diverse parti della pietra, dalla simmetria delle faccette e da eventuali difetti di lucidatura (Fontana 2007). Il taglio più utilizzato per i diamanti è il taglio a brillante, in questo caso la gemma è composta da 57 o 58 faccette (Mazloum 1990).

Infine, la caratura è un'altra caratteristica fondamentale, più è elevata, più il diamante è raro e, di conseguenza, maggiore è il suo valore (Fontana 2007).
Se si acquistano dei diamanti a titolo di investimento, Fontana (2007) consiglia di scegliere gemme dalla caratura commerciabile, come tra gli 0,5 e i 2 carati, senza troppe inclusioni e con un buon colore, ed è importante che i diamanti sciolti abbiano un certificato che elenchi le quattro 'C'.

Fontana (2007) mette in guardia dai gioielli antichi che possono avere diamanti di pessimo taglio, con tinte scadenti e numerose inclusioni. Anche Miller (2014) sottolinea che i diamanti antichi hanno strutture che talvolta tendono a rompersi o scheggiarsi, a causa della cintura molto sottile che caratterizzava i tagli, ma informa anche sulla qualità di alcuni di questi diamanti. I diamanti antichi possono essere nuovamente tagliati, pur perdendo una percentuale del loro peso (in media il 35% per il taglio 'old mine' e il 15% per il taglio 'old european', anche se la percentuale varia da caso a caso), ma Miller (2014) aggiunge che i tagli del passato sono apprezzati da alcuni collezionisti. Secondo l'autore, se in passato la valutazione veniva fatta stimando il peso che il diamante avrebbe avuto se fosse stato tagliato di nuovo secondo *standard* attuali, oggi viene condotta basandosi sul diamante nella sua

interezza, perché spesso le gemme con questi tagli antichi non vengono tagliate nuovamente ed esiste un mercato di nicchia per queste pietre antiche.

Se, come abbiamo visto, l'oro risente di una concorrenza tra domanda per investimenti, per oreficeria e per uso industriale, per i diamanti è diverso. Anch'essi vengono impiegati nell'industria, per le trivellazioni e per la preparazione di strumenti di alta precisione, ma a questo settore vengono destinati diamanti colorati, opachi e impuri, che avrebbero un valore basso in gioielleria (Mazloum 1990).

La domanda di diamanti in gioielleria è in costante crescita, dovuta anche all'aumento della popolazione benestante e della classe media in India e Cina, ma difficoltà crescenti potrebbero determinarsi nel soddisfare questa domanda in futuro, perché nel XXI secolo non sono state fatte scoperte di grandi giacimenti (Low *et al*. 2016). I diamanti, come l'oro, possono anche costituire un investimento e aiutare a diversificare il portafoglio. Secondo Low *et al*. (2016), attualmente i diamanti utilizzati come bene di investimento costituiscono il 5% della domanda complessiva di diamanti, una percentuale bassa a causa della mancanza di trasparenza dei prezzi e di liquidità di mercato. Inoltre, gli autori evidenziano come i diamanti fisici di alta qualità (ad esempio diamanti da 1 carato 'D flawless') siano un investimento migliore per proteggersi dalla volatilità del mercato rispetto ad investimenti in indici di diamanti, considerati meno rilevanti come bene rifugio. Low *et al*. (2016), però, sottolineano come i metalli preziosi siano considerati un investimento migliore dei diamanti in caso di crisi del mercato e volatilità eccessiva; tuttavia, secondo Low *et al*. (2016), i diamanti potrebbero comunque essere inseriti nel portafoglio per diversificare gli investimenti.

Oltre ai diamanti, molti gioielli, sia contemporanei che del XIX secolo, possono essere composti da altre pietre preziose che ne influenzano il prezzo.
Per determinare il valore dei gioielli è importante separare le gemme vere da quelle sintetiche (Cohen 1995), ma anche per un esperto può essere complicato capire se una pietra è trattata o sintetica, perché la tecnologia ha reso le nuove gemme più sofisticate e difficili da distinguere da quelle naturali (Miller 2014). I primi rubini sintetici vennero prodotti negli anni Ottanta del XIX secolo, poco dopo apparvero i primi zaffiri sintetici. Dunque, anche gioielli antichi possono recare gemme sintetiche, anche se la tecnica è stata affinata solo alla fine del Novecento (Cohen 1995).

Un altro fattore che può far diminuire il valore di un gioiello, oltre alla presenza di pietre preziose sintetiche, è il trattamento delle gemme. Circa il 90% di tutte le pietre colorate vendute in un una gioielleria è trattato; le tecniche, che servono a migliorarne il colore, sono numerose: riscaldamento a bassa o alta temperatura, irradiamento, diffusione, tintura, oliatura, rivestimento, candeggiatura, miglioramento della lucentezza e altre ancora (Cavenago-Bignami Moneta 1965; Miller 2014). Alcuni trattamenti si possono scoprire solo grazie ad esami di laboratorio, per questa ragione vengono solitamente condotte analisi per verificare eventuali trattamenti avvenuti su gemme di valore e di grandi dimensioni, specialmente rubini, zaffiri e smeraldi (Miller 2014). Esistono anche dei trattamenti su gemme colorate che non sono permanenti, e negli Stati Uniti una commissione del CFR (Code of Federal Regulations) si è occupata di studiare questo problema, sottolineando l'importanza di dichiarare trattamenti non permanenti o che danno luogo alla necessità di cure particolari per la pietra.

Per le pietre preziose il colore è una delle caratteristiche più importanti e la sua intensità influisce fortemente sul prezzo, tanto da rappresentare fino all'85% del valore (Fontana 2007; Miller 2014). Attualmente non esiste un sistema di classificazione univoco, accettato a livello mondiale da tutta l'industria della gioielleria, e due tra i più famosi sono *GemSet* e *GemDialogue* (Miller 2014). Come per i diamanti, anche per le gemme colorate il taglio è una componente importante che influisce sulla qualità e bellezza della pietra e, di conseguenza, sul valore. È importante che la gemma abbia una forma simmetrica e proporzionata e che il taglio valorizzi la brillantezza, infatti un taglio malfatto causa aree scure nella pietra e poca luminosità. Miller (2014) afferma che, nonostante il taglio influisca direttamente sul prezzo, molte pietre colorate sul mercato sono tagliate malamente e sproporzionate, rientrando nella categoria 'basso costo', soprattutto quando si parla di gemme meno pregiate, come il quarzo, perché i tagliatori si preoccupano di tagliare con maggiore cura solo le pietre 'migliori'.

Oltre ai diamanti, le pietre preziose sono lo smeraldo, il rubino, lo zaffiro e le altre pietre appartenenti alla famiglia dei corindoni; si distinguono dalle pietre semi-preziose e dalle pietre dure per la loro durezza e luminosità (Fuga 2004). Come già visto nel Capitolo 1, storicamente i rubini hanno goduto di grande popolarità durante gli anni Quaranta e Cinquanta del XIX secolo, per poi tornare di moda verso la fine dell'Ottocento dopo la scoperta in Birmania di nuove miniere. Gli zaffiri furono ampiamente impiegati nella realizzazione di gioielli dagli anni

Sessanta dell'Ottocento e per il resto del XIX secolo, anche grazie alle scoperte di giacimenti nel Kashmir e nel Montana. Infine, gli smeraldi erano tra le pietre più amate nel corso degli anni Trenta e degli anni Sessanta dell'Ottocento.

Lo smeraldo è un silicato doppio di berillo e alluminio e si presenta in natura sotto forma di cristalli esagonali (Mazloum 1990). Gli smeraldi puri (senza inclusioni) sono estremamente rari e di conseguenza hanno un valore elevato (Cavenago-Bignami Moneta 1965), per questa ragione le inclusioni sono più tollerate in queste gemme che in altre pietre preziose colorate. Gli smeraldi sono spesso imitati da pietre sintetiche e può essere difficile distinguere le due categorie, in questi casi le inclusioni aiutano ad autenticarli, sebbene spesso ne diminuiscano la trasparenza. Gli smeraldi colombiani sono tra i più apprezzati secondo Mazloum (1990), soprattutto quelli provenienti dalla miniera di Muzo; al contrario, secondo Fontana (2007), la provenienza non è una caratteristica importante.

Il taglio è fondamentale per determinare il valore di uno smeraldo, perché influenza particolarmente la colorazione; tra i tagli più adottati e apprezzati per questa gemma vi è il 'taglio smeraldo' (di forma rettangolare, a cui vengono smussati i vertici, spesso adottato a causa della fragilità della gemma). Nel caso degli smeraldi, la superficie è molto più importante del peso per determinare il valore, inoltre, il peso specifico è molto inferiore rispetto a quello di diamanti, rubini e zaffiri, per questa ragione, a parità di carati, gli smeraldi sono molto più grandi (Mazloum 1990).

Il rubino è un corindone nel quale la presenza di ossido cromico conferisce la colorazione rossa; la gradazione più pregiata è 'sangue di piccione', estremamente rara se limpida e sopra i 3 carati. Un'altra variante apprezzata è il rubino con asterismo, detto rubino stellato, che se tagliato a *cabochon* riflette la luce formando una stella a sei punte (Mazloum 1990; Fontana 2007).

Il colore influisce sul valore del rubino; questo deve essere luminoso e diffuso in modo omogeneo, non troppo scuro, per non impedire alla luce di filtrare, né troppo chiaro. La colorazione è molto più importante rispetto al peso, il quale non è fondamentale nella determinazione del valore e, secondo Mazloum (1990), le 'nuvole' (un tipo di inclusione gassosa o cristallina che pare un velo) non diminuiscono il valore se sono parallele alla superficie. Non concorda Fontana (2007) che dichiara che la presenza di nuvole è un fattore negativo, che diminuisce il valore del rubino.

Tutti i corindoni che non sono rubini sono comunemente chiamati zaffiri, anche se diversi autori concordano nel chiamare zaffiri solo le gemme di colore blu (si vedano Hall 1994 e Fontana 2007). Come per rubini e smeraldi, la caratteristica che influenza di più il valore è la colorazione, tra le tonalità più apprezzate ci sono il blu 'cachemire' e il 'padparadscha' (giallo-arancione) (Mazloum 1990). Negli zaffiri blu le sfumature verdi influiscono negativamente sul valore, per questa ragione è importante il taglio, che deve far risultare il blu ed evitare il verde, nascondendo le zonature di colore (Fontana 2007). A differenza del rubino e dello smeraldo, la presenza di nuvole e inclusioni diminuisce di molto il valore (Mazloum 1990); inoltre, a parità di caratteristiche, lo zaffiro è tra le quattro pietre preziose quella con il minor valore.

Le perle sono un altro materiale che si può trovare comunemente nei gioielli ed erano molto amate nel XIX secolo, in particolare a partire dagli anni Quaranta, con un picco di popolarità nel corso degli anni Ottanta e Novanta. Le perle sono costituite da materia organica che si forma nelle ostriche perlifere. Le perle naturali che si formano in ostriche selvatiche sono oggi rarissime, si possono identificare perché non hanno un nucleo interno, mentre in quelle coltivate la formazione della perla è provocata artificialmente inserendo un nucleo in madreperla. Secondo Mazloum (1990) l'acquisto di perle di entrambe le categorie è un ottimo investimento. Il valore di una perla dipende dal suo colore originale (valgono di più quelle bianche, bianco-rosato e bianco-azzurrino, blu e nere, mentre valgono meno quelle tendenti al giallo e al marrone), dalle dimensioni, dalla perfezione della forma e dalla lucentezza (Cavenago-Bignami Moneta 1965; Mazloum 1990).

Miller (2014) specifica sette caratteristiche importanti nella valutazione delle perle, riferendosi a quelle coltivate dalla forma tonda: la dimensione, il colore (considerando sia il colore del corpo che il sovratono, il valore diminuisce in caso di trattamenti che modificano molto il colore o in caso di sovratono verde), la forma (fondamentale la rotondità, mentre le perle barocche sono giudicate a parte), la lucentezza (la perla deve essere luminosa e la luce si deve riflettere in modo distinto e non diffuso), il perlaggio (si tratta dello strato esterno, che deve essere spesso e stratificato), la qualità della superficie e l'abbinamento (nel caso di una collana di perle, è importante l'uniformità delle perle che la compongono).

3.2.2 Altre caratteristiche che influenzano il valore di un gioiello

Oltre ai materiali, che influenzano il valore intrinseco di un gioiello, vi sono altre caratteristiche, meno facili da individuare, che contribuiscono a determinarne il valore.
Tra i fattori da tenere in considerazione per la valutazione dei gioielli si possono citare la rarità, la condizione, la popolarità dello stile o del periodo del monile e l'orafo che l'ha creato (McNulty 2006).
A parità di caratteristiche, i gioielli realizzati a mano hanno un costo maggiore di gioielli simili ma creati con modelli di cera o con la pressofusione; catene prodotte in massa in maniera industriale costano molto meno di quelle assemblate e rifinite a mano. Tuttavia, l'essere realizzato a mano non sempre è un sinonimo di qualità, infatti se un gioiello è stato fatto con poca cura e mal rifinito vale meno rispetto a uno 'industriale' (Miller 2014).

La sostituzione di una gemma abbassa il valore (Miller 2014), lo stesso si può dire per i gioielli 'marriage', ovvero due pezzi di gioielleria uniti per formare un solo monile, i quali valgono meno rispetto a gioielli con caratteristiche simili che sono stati creati con quella forma e non modificati successivamente. Secondo Miller (2014), la presenza di modifiche nella struttura (ad esempio alla parte del gancio dell'orecchino o allo spillone di una spilla) diminuisce il prezzo anche di due terzi. La condizione del gioiello, a prescindere da eventuali aggiunte, è fondamentale per determinarne il valore, ad esempio, nel caso di gioie smaltate, popolari nel corso del XIX secolo, la preservazione dello smalto influisce sul valore, che è più elevato nel caso di ottima conservazione. Inoltre, la possibilità di indossare un gioiello antico senza rischiare di comprometterlo ne aumenta il valore.
La presenza di *parure, demi-parure* o di oggetti abbinati (ad esempio braccialetti uguali, usati in coppia in epoca vittoriana), aumenta il prezzo; separare le componenti di una *parure* potrebbe diminuirne il valore di un terzo o anche della metà; inoltre, la presenza della scatola originale può aumentare fino al 20% il prezzo (Miller 2014).

Il valore dei gioielli è influenzato anche dall'epoca in cui sono stati realizzati, in particolare i gioielli più antichi tendono ad avere un valore più alto, anche se questa caratteristica rende la determinazione del prezzo ancora più complessa rispetto ai gioielli contemporanei. Il prezzo dipende in parte dalla nazionalità dei collezionisti, perché questi valutano di più i gioielli legati al passato della propria cultura (Miller 2014).

Per stabilire se un gioiello è davvero antico non ci sono tecniche di analisi di laboratorio come il carbonio-14, e neanche osservarne l'aspetto antico è sufficiente, perché esso può essere indotto artificialmente. Per questa ragione, la presenza del marchio del produttore o di marchi orafi contribuisce ad autenticare un gioiello antico e, di conseguenza, ad aumentarne il valore. Inoltre, lo studio dello stile tipico del periodo, dei tagli delle gemme impiegati e dei materiali usati aiutano a comprendere l'epoca in cui collocare il gioiello. I monili del XIX secolo sono stati riprodotti nel corso degli anni, ma anche durante l'Ottocento si falsificavano gioielli per farli sembrare antichi, quando il *revival* dello stile archeologico era in voga (si veda il Capitolo 1). Tra le caratteristiche che influiscono sul prezzo di un gioiello antico si trovano il gusto e le mode attuali, la rarità, l'essere da più o meno tempo sul mercato, i materiali usati e la qualità dell'artigianato, la domanda e l'offerta per quel tipo di gioiello e la sua condizione (Miller 2014).

La provenienza è un fattore importante, anche perché aiuta a stabilire chi è legalmente il proprietario di un gioiello e anche a confermarne l'autenticità (Akinsha *et al*. 2001). Ma la provenienza è anche un fattore che può aumentare il valore di un monile facendo superare di molto il valore intrinseco; ciò è molto evidente nel caso di aste 'celebri', come le vendite all'asta dei gioielli di Wallis Simpson e di Elizabeth Taylor (si veda il Capitolo 2). Un altro esempio è la seduta d'asta del 1996 durante la quale la bigiotteria di Jackie Kennedy venne venduta a prezzi elevati nonostante avesse scarso valore intrinseco. Secondo Newman *et al.* (2011) ci possono essere diverse spiegazioni relativamente all'aumento del valore di un oggetto qualora sia stato posseduto da una celebrità; ad esempio, per semplice associazione si crede che gli oggetti abbiano un valore maggiore grazie alla reputazione del precedente possessore. Inoltre, gli oggetti di persone famose dovrebbero valere di più, poiché la provenienza da una celebrità è una caratteristica rara. Infine, Newman *et al.* (2011) evidenziano tra le ragioni dell'aumento di valore per gli oggetti posseduti da celebrità il 'contagio', ovvero la credenza che le qualità o l'essenza di una persona possano in qualche modo trasferirsi agli oggetti. Nel caso di gioielli, l'ultima voce gioca un ruolo importante, perché essi possono essere indossati da personaggi celebri, e ci possono essere fotografie che lo testimoniano. Nel caso di gioielli antichi, secondo la stessa logica, ci potrebbero essere quadri che raffigurano un personaggio storico che indossa un certo gioiello, facendo aumentare il valore del gioiello stesso.

La provenienza è quindi fattore importante in grado di aumentare il valore di un oggetto; per i gioielli può essere difficile da rintracciare, perché essi venivano spesso smembrati, i metalli sciolti e riutilizzati e le gemme incastonate in nuove montature, così i marchi sono stati perduti.

Landers (2012), indagando i risultati delle aste celebri tra cui quella dei gioielli Windsor del 1987 (si veda il Capitolo 2), conclude che il possesso di un certo gioiello da parte di un personaggio celebre non influisce sul prezzo di aggiudicazione in maniera stabile. Infatti, grazie alle informazioni sulla provenienza si possono raggiungere prezzi di aggiudicazione estremamente elevati, che superano di molto le stime, ma quando i gioielli di una celebrità vengono nuovamente venduti all'asta, non si ripresenta solitamente quello stesso distacco tra stima e prezzi di aggiudicazione. Con il tempo, l'interesse nei confronti del personaggio famoso sembra diminuire, contemporaneamente la stima della casa d'asta sale a causa dei risultati precedenti. D'altro canto, continuano ad avere prezzi di aggiudicazione elevati i gioielli che fanno parte della storia e del *design* del gioiello; l'essere appartenuti a una celebrità passa così in secondo piano rispetto all'importanza storica del monile (Landers 2012).

A differenza di quanto avviene per i gioielli legati a celebrità, l'appartenenza a un personaggio storico sembra invece essere un fattore capace di garantire prezzi di aggiudicazione elevati nel tempo, anche quando vengono venduti in aste successive. Infatti, nelle aste di gioielli che coinvolgono ad esempio personaggi di una famiglia reale, la storia dietro un oggetto può avere più valore per gli offerenti rispetto all'articolo stesso, e l'interesse per questa caratteristica non diminuisce con il passare degli anni come accade per i gioielli posseduti da una celebrità (Landers 2012). Se un gioiello viene raffigurato in un dipinto, se viene menzionato in note scritte a mano da un membro di una famiglia reale o se è stato indossato durante eventi storici (come le incoronazioni), il valore del gioiello stesso aumenta.

Miller (2014) conferma l'importanza della provenienza nella determinazione del valore di un gioiello, fornendo come esempio un paio di orecchini di perle e diamanti non particolarmente pregiati ma venduti nel 1969 ad un prezzo molto più elevato del loro valore intrinseco, grazie alla loro storia e provenienza. Gli orecchini erano stati realizzati 350 anni prima ed erano appartenuti a Henrietta Maria, figlia di Enrico IV di Francia e di Maria de Medici, che viene raffigurata mentre li indossa in ben tre dipinti distinti. Queste caratteristiche attirarono

l’attenzione di numerosi compratori, che erano in questo caso più interessati alla storia dietro al gioiello che all’oggetto in sé.

CAPITOLO 4

ANALISI DEI PREZZI DI AGGIUDICAZIONE D'ASTA

4.1 La scelta delle case d'asta

In questo capitolo si desidera affrontare il mercato attuale dei gioielli, con un *focus* particolare sui gioielli risalenti al XIX secolo, mediante la raccolta e l'analisi dei dati di diverse case d'asta. Si intende osservare l'andamento del mercato dei gioielli nel corso degli anni dell'intervallo temporale 2016-2018, ma anche le differenze tra le case d'asta.
Le due *leader* del settore, Sotheby's e Christie's, detengono la maggiore quota di mercato, non solo dei gioielli ma delle aste in generale, come si è visto nel Capitolo 2; per questa ragione sono state la prima fonte per la raccolta dei dati di questo Capitolo. Si sono considerate inoltre altre case d'asta con un dipartimento dedicato ai gioielli per comprendere come si comportano entità di minori dimensioni, cercando quelle con un elevato numero di sedute di gioielli e con una maggiore presenza di lotti del XIX secolo. Sono quindi state selezionate le case d'asta Dorotheum e Bonhams che soddisfano i precedenti requisiti.

La casa d'aste Artcurial è stata invece esclusa dalla ricerca per vari motivi. Uno di questi è la presenza di dati non omogenei, infatti per alcune sedute è stato possibile individuare sia i lotti venduti che quelli invenduti grazie al catalogo consultabile sulla pagina *web* della casa d'aste, mentre per altre si sono potuti registrare solo i dati dei lotti aggiudicati, e non avevano informazioni riguardanti i gioielli antichi che non sono stati venduti. Se per Christie's, che non rende pubbliche le informazioni sull'invenduto, si è deciso di registrare comunque i dati del solo venduto a causa dell'importanza della casa d'aste nel mercato globale, si è deciso di non considerare Artcurial che, ad esempio, nel 2018 ha proposto solo tre aste di gioielli, di cui una *online*, e non viene citata dalla letteratura consultata. Inoltre, nelle due aste 'dal vivo' che sono state analizzate in quell'anno, erano presenti solo 35 gioielli dell'Ottocento, mentre per l'asta *online* non era possibile identificare i lotti invenduti.

Phillips è un'altra casa d'aste che è stata esclusa poiché, pur avendo un dipartimento di gioielli, quelli appartenenti all'Ottocento costituiscono una parte estremamente esigua dei lotti

proposti. Sono stati osservati i dati del 2018, anno in cui sono state effettuate solamente quattro sedute dal dipartimento di gioielli, per un totale di 768 lotti proposti. Di questi, solo quattro risalivano all'Ottocento, ovvero lo 0,52% del totale dei gioielli. Il totale aggiudicato associato a questa specifica categoria ammontava a 62.339,44 euro, che corrispondeva solo allo 0,37% del suo aggiudicato totale di gioielli (16.92 milioni).

Anche la casa d'asta Doyle è stata esclusa poiché nel 2018 ha proposto una sola seduta di gioielli, nella quale sono stati contati solamente tre lotti risalenti all'Ottocento, e in altre due sedute d'asta il numero dei gioielli era inferiore a quello degli oggetti di altre categorie.

Poly Auction è una nota casa d'aste asiatica che agisce principalmente in questo mercato. Possiede un dipartimento dedicato ai gioielli e nel 2018 ha organizzato due sedute di gioielli, in cui era presente un solo oggetto dell'Ottocento; per questa scarsa rilevanza la casa d'aste è stata omessa dalle registrazioni. Una terza seduta del 2018 non è stata considerata in quanto il numero di gioielli al suo interno era inferiore rispetto a quello di altri beni (in questo caso: borse, vini e altre bevande alcoliche).

Sono state escluse anche le case d'asta minori che non forniscono informazioni riguardanti i propri lotti, in particolare sulla datazione, impedendo di stabilire quali oggetti siano dell'Ottocento; erano stati infatti consultati i dati delle case d'asta Cambi, Il Ponte, Pandolfini e Beijing Council International Auction.

Leslie Hindman Auctioneers, della quale erano stati raccolti i dati del 2018, ha cambiato dominio su internet, portando alla temporanea eliminazione di tutte le informazioni sulle sedute d'asta precedenti nel momento in cui si effettuava la registrazione dei dati per questa ricerca; per questa ragione la casa d'aste è stata esclusa dall'analisi.

4.2 Metodologia

Sono state analizzate in profondità le sedute d'asta di gioielli e i relativi lotti contenenti gioielli risalenti al XIX secolo; sono stati registrati in un *file* Excel per ogni seduta i seguenti dati: la data, il luogo dell'asta, il numero dei lotti presentati, il numero dei lotti venduti e il valore totale delle vendite (il totale aggiudicato), poi convertito in euro se dichiarato in un'altra valuta. I lotti dell'Ottocento sono stati registrati uno ad uno nel foglio di lavoro Excel,

inserendo il relativo numero, il tipo di oggetto, la stima minima e quella massima, il prezzo di aggiudicazione e, se presenti, il nome dell'autore, la presenza del *report* di valutazione e la provenienza.

Per ciascuna casa d'asta analizzata e per ogni anno di riferimento si sono calcolati, separando le sedute 'dal vivo' da quelle *online*:

- il numero totale delle aste di gioielli
- il numero totale dei lotti di gioielli presentati in asta
- il numero totale di lotti di gioielli invenduti e la percentuale di invenduto dei lotti di gioielli
- il numero dei lotti di gioielli del XIX secolo e la percentuale dei lotti di gioielli del XIX secolo presentati in asta sul totale dei lotti di gioielli
- il numero dei lotti di gioielli del XIX secolo venduti e la percentuale dei lotti di gioielli del XIX secolo venduti sul totale dei lotti di gioielli venduti
- il numero di gioielli di gioielli del XIX secolo invenduti e la percentuale dei gioielli del XIX secolo invenduti sul numero totale dei gioielli del XIX secolo
- il valore in euro delle vendite dei gioielli
- il valore in euro delle vendite dei gioielli del XIX secolo e la percentuale rispetto al valore delle vendite dei gioielli
- il prezzo di aggiudicazione medio dei gioielli
- il prezzo di aggiudicazione medio dei gioielli del XIX secolo

Per la casa d'aste Christie's non è stato possibile acquisire il dato relativo all'invenduto dei gioielli antichi, per questa ragione alcuni dei dati non sono stati calcolati: il numero totale dei lotti di gioielli del XIX secolo e la percentuale dei lotti di gioielli del XIX secolo presentati in asta sul totale dei lotti di gioielli, il numero di gioielli del XIX secolo invenduti e la percentuale dei gioielli del XIX secolo invenduti sul numero totale dei gioielli del XIX secolo. Per poter fare confronti con le altre case d'asta sono stati calcolati i dati riguardanti il numero totale dei gioielli del XIX secolo venduti e la relativa percentuale sul totale dei lotti di gioielli venduti.

Sono state osservate tutte le sedute d'asta di gioielli degli anni considerati, escludendo però le aste miste con oggetti appartenenti ad altri dipartimenti, nel caso in cui più della metà degli oggetti non fossero gioielli. Ad esempio, la seduta del 18 aprile 2018 svoltasi presso Sotheby's New York non è stata inserita tra i dati poiché 129 dei 228 lotti erano costituiti da mobili,

quadri, argenteria, orologi e altri oggetti (si noti che nei dati è registrata una seduta lo stesso giorno nella stessa città, ma a un'ora diversa). Questo perché si desidera focalizzare la ricerca sulle aste specializzate nella vendita di gioielli, senza inquinare i dati con informazioni sui prezzi di altri manufatti.

Le case d'asta osservate rendono disponibili i dati dei lotti proposti sul proprio sito *web* o, in altri casi, in cataloghi scaricabili *online*, così è stato possibile sapere il periodo in cui i gioielli sono stati realizzati e focalizzarsi sul XIX secolo.

Poiché l'obiettivo è studiare le aggiudicazioni all'asta dei gioielli definiti come beni da indossare[16], alcune categorie di oggetti dell'Ottocento presenti nelle sedute del dipartimento di gioielli non sono state registrate; ad esempio, non sono state contate le *vinaigrette* (piccole scatole contenenti erbe profumate), ad eccezione di quando vengono montate su gioielli, come nel caso del bracciale nel lotto 261 durante la seduta del 16 marzo 2016 di Bonhams. Anche le fiaschette da profumo sono state inserite nei dati solo quando munite di catenelle che permettono di indossarle come gioiello. Non sono stati considerati nemmeno i *set* parasole (il lotto 295 della seduta del 7 dicembre 2016 presso Christie's) e le tabacchiere da fiuto; queste ultime sono state più volte osservate all'interno di sedute d'asta dedicate ai gioielli. Gli orologi non sono stati conteggiati, né da polso né da taschino, pur essendo monili che si prestano ad essere indossati, poiché si è visto che sono spesso considerati dalle case d'asta come una categoria a parte. Al contrario, i gemelli sono stati considerati gioielli; lo stesso vale per i fermagli per capelli e da sciarpa.

Inoltre, lo scopo è concentrarsi sui gioielli del XIX secolo: è stato quindi necessario restringere il campo di indagine definendo quando un gioiello può essere considerato dell'Ottocento. Si sono inclusi nell'analisi i gioielli datati tra il 1800 e il 1899, non sono stati classificati come gioielli dell'Ottocento quelli definiti 'circa 1900' o '1900' e sono stati esclusi anche quelli definiti generalmente come 'antichi'. Christie's e Phillips, infatti, descrivono alcuni gioielli come antichi, mentre per altri esplicitano l'anno o il secolo; si è deciso di inserire solo i secondi, poiché la parola 'antico' è troppo vaga e potrebbe riferirsi a secoli precedenti o al secolo successivo. Al contrario, sono stati inseriti tra i dati analizzati quelli dichiarati '19/20 secolo' e quelli '18/19 secolo' (quindi a cavallo dei secoli), e gli oggetti con punzonatura 1872-1922,

[16] Secondo il vocabolario Treccani: "Ornamento di metallo prezioso lavorato, spesso adorno di una o più gemme, destinato a ornare le mani, le braccia, il collo, la fronte, ecc.".

1872-1902 o 1872-1921 e 1890-1900. Queste datazioni si sono presentate durante l'analisi dei lotti della casa Dorotheum, e si è scelto di considerare un gioiello come ottocentesco in base alla maggiore presenza di anni ricadenti nell'Ottocento rispetto ad altri secoli. Ad esempio: la punzonatura 1872-1922 si riferisce a 28 anni nell'Ottocento e a 23 anni nel Novecento, si è quindi considerato l'oggetto all'interno della ricerca, mentre le punzonature 1891-1922, 1899-1901 e 1780-1800 non sono state inserite.

Infine, sono stati conteggiati gli oggetti definiti 'victorian', perché l'epoca vittoriana è compresa tra il 1837 e l'inizio del 1901, mentre sono stati esclusi quelli 'georgian', perché l'era georgiana inizia nel 1714 e finisce nel 1830.

In rari casi si sono presentati dei lotti contenenti più oggetti; se gli oggetti erano di secoli diversi, sono stati inseriti nella ricerca se la metà o più di essi apparteneva ai criteri precedentemente esposti. Se alcuni degli oggetti non sono datati all'interno della descrizione del lotto, sono stati conteggiati come non risalenti al XIX secolo.

Infine, il campo di ricerca è stato circoscritto ai gioielli antichi europei e statunitensi, infatti non sono stati considerati i lotti con gioielli asiatici risalenti all'Ottocento.

4.3 La raccolta dei dati

Dopo aver identificato i beni oggetto dell'analisi, si è proceduto alla rilevazione delle informazioni sui risultati d'asta. Si sono adottati diversi accorgimenti per identificare i beni in asta a seconda del sito *web* della casa d'aste considerata.

Sotheby's rende pubbliche le informazioni riguardanti i risultati delle sedute; per consultarle è necessario recarsi sul sito *web*, passare il cursore sulla voce 'buy' e cliccare su 'results'. Si può successivamente selezionare il periodo delle sedute al quale si è interessati, e il dipartimento, 'jewelry'.

La pagina *web* dedicata a ogni seduta d'asta rende accessibile l'aggiudicato totale nella valuta del paese in cui si è tenuta e il numero di lotti proposti. Il sito *web* fornisce documenti in formato PDF che elencano i lotti venduti e i relativi risultati, convertendo questi *file* in formato Excel è stato possibile calcolare il numero di lotti venduti.

Per quanto riguarda la ricerca dei lotti risalenti al XIX secolo, inizialmente si era fatto affidamento sulla modalità 'ricerca avanzata', che permette di selezionare i lotti in base al

genere o al periodo stilistico. Purtroppo si è presto scoperta l'inefficacia di questo metodo, poiché il sito ha un problema nella categorizzazione dei secoli, talvolta sbagliati. Selezionando un periodo, non tutti gli oggetti appartenenti ad esso vengono mostrati, come si è compreso guardando tutti i lotti senza l'utilizzo di filtri di ricerca. Inoltre, in molti casi si è visto che manufatti risalenti, ad esempio, al 1850 sono stati classificati erroneamente come XVIII secolo. Per questa ragione, se un oggetto rientra nel XIX secolo quando viene selezionata la categoria, ma nel suo titolo o nella sua descrizione non viene menzionato il periodo, non viene considerato come dell'Ottocento. Questo perché la ricerca si focalizza sui gioielli esplicitamente dichiarati dell'Ottocento e la ricerca con filtri basati sul periodo si è rivelata inefficace. Per riuscire quindi a identificare quali sono i lotti del XIX secolo, sono state aperte tutte le pagine *web* dei singoli lotti per leggere la descrizione.

Anche la casa d'aste Christie's rende pubblici i risultati sul proprio sito *web* alla voce 'auction results', con la possibilità di selezionare il mese al quale si è interessati e la categoria, in questo caso 'Jewellery, Watches & Handbags'. In alcuni casi, si sono trovate aste contenenti sia gioielli che orologi; esse sono state conteggiate come aste di gioielli nel caso in cui il loro numero superasse quello degli altri tipi di oggetti (ad esempio, la seduta del 10 maggio 2016 conteneva 141 gioielli e 35 orologi, per questa ragione è stata inserita nei dati registrati; lo stesso vale per la seduta del 10 settembre 2016, con 158 gioielli e 44 orologi).
Christie's, come Sotheby's, dà la possibilità di utilizzare filtri per ogni seduta d'asta, che aiutano a individuare gioielli dell'Ottocento, ma anche in questo caso sono stati insufficienti. Non tutti i lotti, infatti, sono stati inseriti nelle categorie del periodo temporale, comportando la necessità di ulteriori ricerche per ogni seduta. Le parole chiave da inserire nella barra di ricerca di ogni seduta che risultano necessarie per individuare i gioielli ottocenteschi sono: 19th, antique, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189[17], victorian, circa; aggiungendo 'XIX' e 'vers' nel caso di sedute in lingua francese. Spesso le diverse ricerche erano ridondanti, conducendo a risultati uguali, ma si è preferito usare sempre tutte le parole nel caso fossero stati fatti errori di battitura nella descrizione dei lotti. Un problema che è stato riscontrato è quello della funzione di ricerca del sito, che permette di esplorare i lotti che contengono le

[17] Questi numeri servono a identificare i lotti di gioielli che potrebbero riportare nella propria descrizione un anno specifico di realizzazione. Questi dieci numeri permettono di cercare nel testo dei lotti le diverse decadi dell'Ottocento senza dover scrivere tutti i numeri dal 1800 al 1899. La ragione per cui non si è scritto semplicemente '18' risiede nella presenza di numerosi monili composti da una lega di oro 18kt e di collane lunghe 18 pollici.

parole chiave (non solo nel titolo, ma anche nella descrizione): spesso la funzione non dà alcun risultato, per poi darne nel caso di una seconda o terza ricerca. In aggiunta, a causa dei frequenti problemi con il sito *web*, si è fatto ricorso alla funzione ricerca (Ctrl+F) del *computer* nella pagina *web* dei lotti.

Per quanto riguarda Bonhams, la casa d'aste ha un sito *web* in cui è possibile visionare i risultati delle sedute con un filtro che permette di selezionare il dipartimento a cui si è interessati. Il documento contenente i prezzi di aggiudicazione dei gioielli in PDF è stato convertito in un *file* Excel per poter calcolare l'aggiudicato totale di ogni seduta d'asta. Per quanto riguarda la ricerca di gioielli dell'Ottocento, si è deciso di consultare il catalogo *online*. Ciò ha permesso una ricerca delle parole chiave con la funzione Ctrl+F all'interno del documento: 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189 (si veda nota 17), victorian, 19th, century. Successivamente, i lotti registrati sono stati cercati sulla pagina *web* della relativa seduta d'asta, con lo scopo di individuare i prezzi di aggiudicazione. La scelta è ricaduta sulla consultazione congiunta del catalogo e del sito *web* perché in quest'ultimo non è possibile vedere i prezzi di stima, mentre nel primo non sono ovviamente presenti i prezzi di aggiudicazione.

Dorotheum, come le altre case d'asta, permette di selezionare un filtro per individuare il settore al quale si è interessati, in questo caso 'Gioielli e preziosi'.
Il numero totale dei lotti e quello dei venduti sono facilmente desumibili utilizzando la barra di ricerca: selezionando infatti l'opzione 'tutti i lotti' o ' lotti venduti', compare in basso a sinistra il relativo numero totale.
I gioielli dell'Ottocento, invece, sono stati individuati utilizzando la funzione 'cerca per parole chiave', e inserendo le seguenti espressioni: arbeit, 19. Jh, 19 Jh, punze, kontrollamtszeichen, Biedermeier, um; per le sedute con pagina *web* in inglese: mark, victorian, workmanship, 19th, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189 (si veda nota 17). Queste parole chiave sono state ottenute attraverso l'osservazione diretta di un elevato numero di lotti, che ha permesso di capire quali fossero le parole ricorrenti per i gioielli risalenti al XIX secolo.

4.4 Risultati d'asta, anno 2016

Si inizia l'analisi dei risultati d'asta del 2016 considerando le aste 'dal vivo', ovvero le sedute d'asta fisiche, nelle quali è comunque possibile effettuare offerte attraverso la rete.

Tabella 4.1 Risultati delle aste di gioielli nel 2016

	Sotheby's	Christie's	Dorotheum	Bonhams
Numero aste gioielli	14	19	21	26
Numero lotti di gioielli	4533	4777	6440	7611
Numero lotti di gioielli venduti	3466	3684	1928	5477
Numero lotti di gioielli invenduti	1067	1093	4512	2134
Numero lotti gioielli XIX s.	126	/	668	429
Numero lotti gioielli XIX s. venduti	87	108	251	345
Numero lotti gioielli XIX s. invenduti	39	/	417	84
% lotti XIX s. su lotti gioielli	2,78	/	10,37	5,64
% lotti venduti XIX s. su gioielli venduti	2,51	2,93	13,02	6,30
% d'invenduto dei gioielli	23,54	22,88	70,06	28,04
% d'invenduto dei gioielli XIX s.	30,95	/	62,43	19,58
Aggiudicato totale gioielli	454.703.909,57 €	521.767.803,32 €	6.855.617,00 €	58.844.619,32 €
Aggiudicato totale gioielli XIX s.	8.560.704,33 €	3.242.702,36 €	450.816,00 €	3.066.532,33 €
% gioielli XIX s. su aggiudicato totale	1,88	0,62	6,58	5,21
Prezzo medio dei gioielli	131.189,82 €	141.630,78 €	3.555,82 €	10.743,95 €
Prezzo medio dei gioielli XIX s.	98.398,90 €	30.025,02 €	1.796,08 €	8.888,50 €

La maggior parte delle aste 'dal vivo' di gioielli nel 2016 si è tenuta presso Bonhams, dove sono state organizzate 26 sedute, seguita da Dorotheum con 21 sedute, da Christie's con 19 e da Sotheby's con 14 sedute (Figura 4.1). Una distribuzione simile si può vedere nel numero di lotti di gioielli proposti nello stesso anno (Figura 4.2), perché Bonhams ha proposto 7.611 lotti di gioielli, mentre Dorotheum 6.440 lotti. Christie's e Sotheby's hanno offerto un numero simile di lotti, rispettivamente 4.777 lotti e 4.533 lotti, pur avendo organizzato un diverso numero di sedute (Figura 4.3). Quindi, si registra una corrispondenza tra il numero di sedute e quello di lotti, anche se per Sotheby's e Christie's è meno marcata.

Figura 4.1 Distribuzione del numero delle sedute di gioielli nel 2016

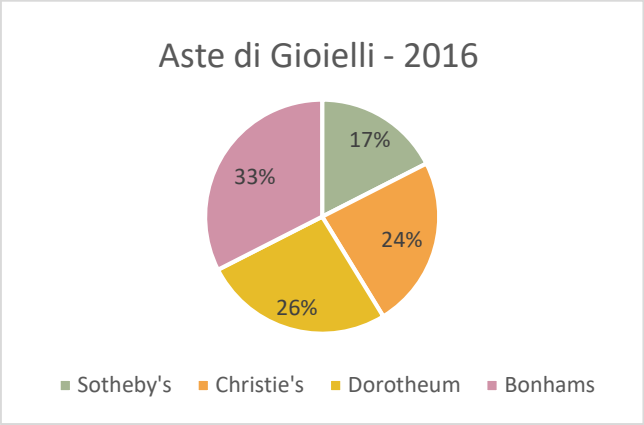
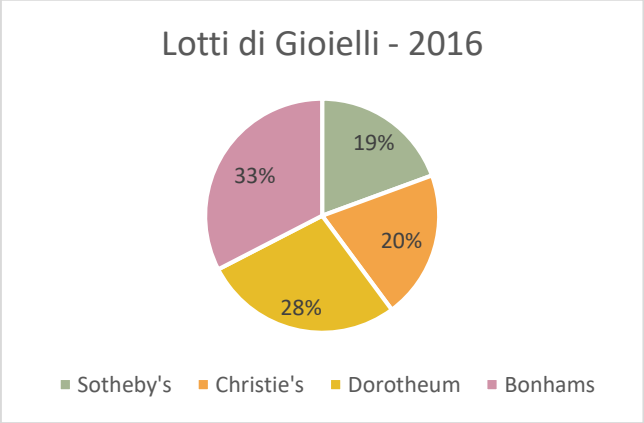


Figura 4.2 Distribuzione del numero dei lotti di gioielli nel 2016



Dorotheum mostra elevati livelli di invenduto di gioielli, con una percentuale pari al 70,06%, molto più alta rispetto a quella delle altre tre case d'asta. Bonhams, infatti, ha un invenduto pari al 28,04%, allontanandosi molto dal valore di Dorotheum, mentre Christie's e Sotheby's hanno le percentuali più basse: rispettivamente 22,88% e 23,54%. Queste ultime, pur proponendo un numero inferiore di lotti di gioielli, ne vendono un numero maggiore rispetto a Dorotheum, perché la loro percentuale di invenduto è drasticamente più bassa.

Per quanto riguarda i gioielli risalenti al XIX secolo, ne sono stati individuati 668 presso Dorotheum, 429 presso Bonhams, 126 presso Sotheby's (Figura 4.4). Per Christie's non è possibile conoscere questo dato, in quanto non si può accedere alle informazioni dei lotti invenduti e, di conseguenza, non è possibile consultare la relativa descrizione per scoprire quanti e quali di questi lotti risalgono al XIX secolo. Per questa ragione, con l'obiettivo di rendere comparabili i dati, si può osservare il numero di gioielli dell'Ottocento venduti per effettuare confronti tra le case d'asta. Si registra la cifra più alta di gioielli ottocenteschi

venduti presso Bonhams, con 345 lotti, seguita da Dorotheum con 251 lotti: pur avendo il maggior numero di lotti di gioielli del XIX secolo, la casa d'aste non ha il maggior numero di gioielli ottocenteschi venduti a causa della sua elevata percentuale di invenduto. Presso Christie's i lotti antichi venduti sono stati 108, mentre presso Sotheby's 87.

I lotti del XIX secolo costituiscono una parte minoritaria del totale dei gioielli offerti ogni anno presso le diverse case d'asta. Per Sotheby's la percentuale ammonta a 2,78%, per Bonhams a 5,64% e per Dorotheum a 10,37%; non c'è il dato riferito a Christie's in quanto non disponibile. Se invece si calcola la percentuale dei lotti del XIX secolo venduti sul totale dei lotti di gioielli venduti, per comprendere quanta parte dei lotti di gioielli aggiudicati sia costituita dall'oggetto della ricerca, si registra del 13,02% per Dorotheum, segue Bonhams con il 6,3%, Christie's con il 2,93% e Sotheby's con il 2,51%. La percentuale di gioielli ottocenteschi venduti sul totale dei gioielli venduti per Dorotheum e Bonhams è maggiore rispetto alla percentuale dei gioielli del XIX secolo sul totale dei lotti di gioielli; questi dati trovano corrispondenza, come si vedrà nelle prossime righe, in un minore tasso di invenduto per i gioielli ottocenteschi rispetto al tasso di invenduto dei gioielli in generale per le due case d'asta. Al contrario, Sotheby's presenta un maggiore tasso di invenduto per i gioielli del XIX secolo rispetto al tasso di invenduto dei gioielli; in questo caso la percentuale del numero di lotti antichi sul totale dei gioielli è più elevata se confrontata con il numero di lotti antichi venduti sul totale dei gioielli venduti. Per Christie's non è possibile realizzare queste comparazioni a causa della mancanza dei dati riguardanti l'invenduto di gioielli ottocenteschi.

Figura 4.3 Numero di lotti di gioielli e numero di venduti nell'anno 2016

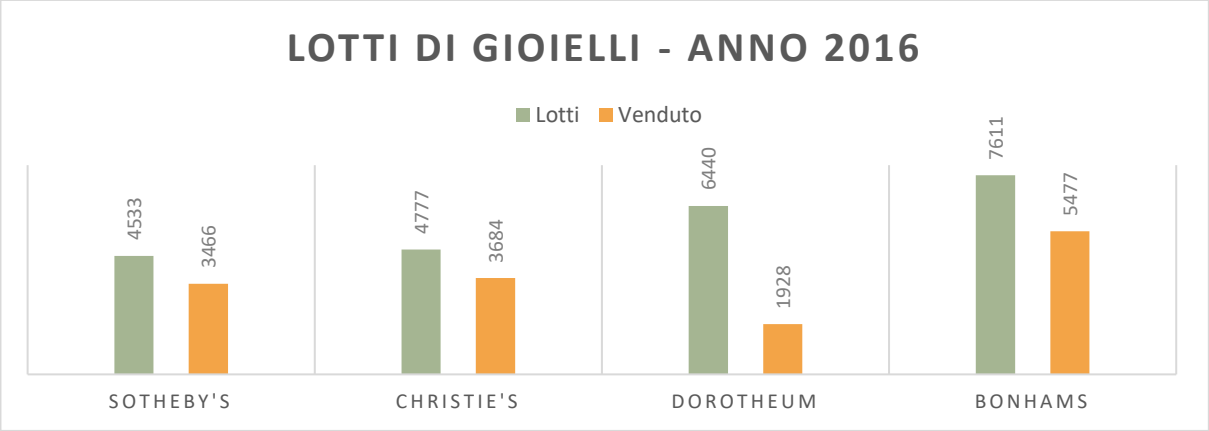
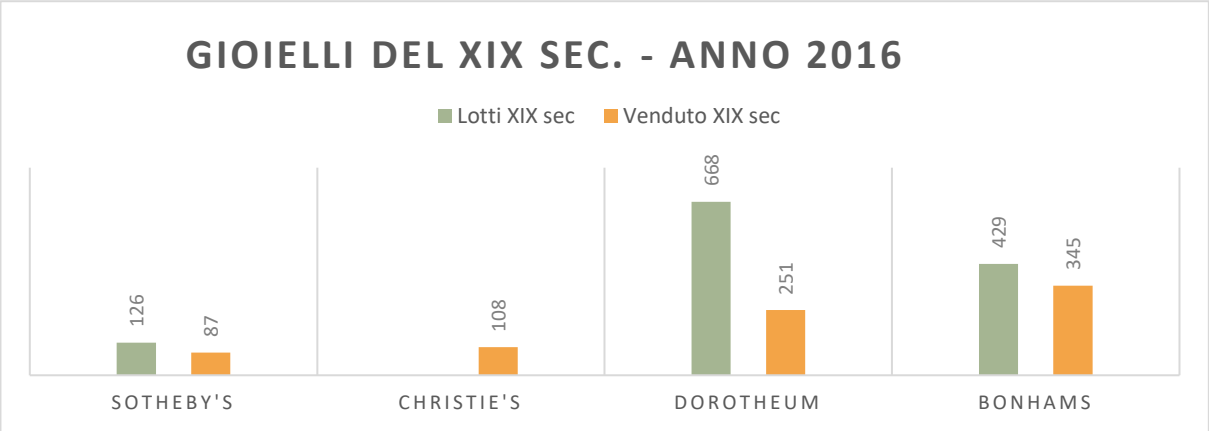


Figura 4.4 Numero di lotti di gioielli del XIX secolo nell'anno 2016



Le percentuali di invenduto per i gioielli del XIX secolo sono più basse rispetto a quelle dei gioielli in generale nel caso di Dorotheum e Bonhams, rispettivamente ammontano infatti a 62,43% e 19,58%; nel caso di Sotheby's arrivano al 30,95%.

Nel 2016 l'aggiudicato totale di Sotheby's per i gioielli ammontava a 454.7 milioni di euro, mentre quello dei gioielli risalenti all'Ottocento era di 8.56 milioni, ovvero l'1,88% sul totale. Lo stesso anno Christie's ha realizzato un totale di 521.77 milioni di euro, superando in questo ambito la rivale storica; per quanto riguarda i gioielli ottocenteschi, è arrivata a 3.24 milioni, lo 0,62% del suo totale di vendita, quindi meno rispetto a Sotheby's (Figure 4.5 e 4.6).
Dorotheum, invece, ha raggiunto l'aggiudicato totale più basso tra le case d'asta osservate, di 6.86 milioni di euro, di cui 451 mila di gioielli dell'Ottocento, che costituiscono il 6,58% del fatturato delle aste di gioielli.
L'aggiudicato totale di Bonhams, infine, è stato di 58.84 milioni di euro, con 3.07 milioni realizzati con gioielli del XIX secolo, cifra equivalente al 5,21% del totale gioielli.

Figura 4.5 L'aggiudicato totale dei gioielli nel 2016

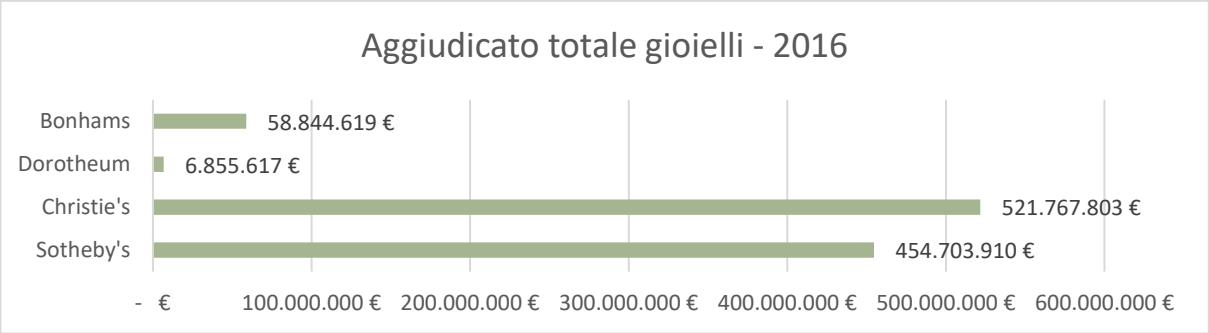
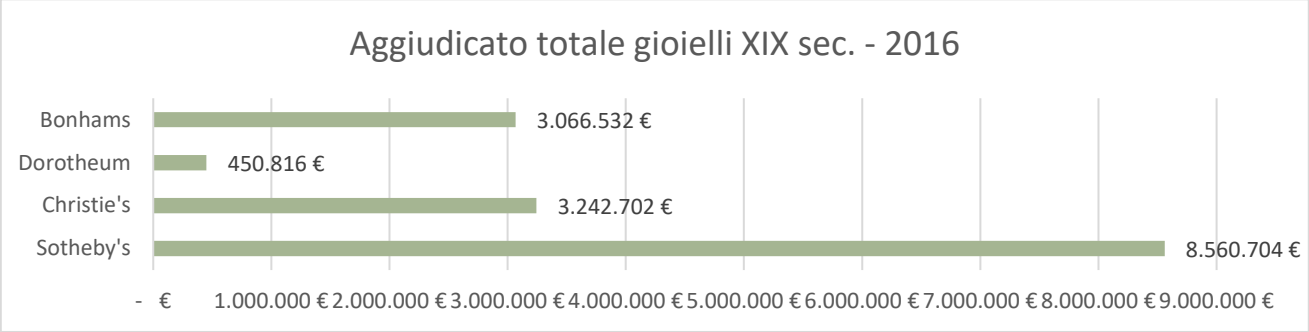


Figura 4.6 L'aggiudicato totale dei gioielli del XIX secolo nel 2016



Dalla Tabella 4.1 si osserva anche che il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli è stato più elevato per la casa d'asta Christie's, con un valore di 141.630,78 euro; segue Sotheby's con 131.189,82 euro, Bonhams con 10.743,95 euro, infine Dorotheum, con 3.555,82 euro.

Passando al prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli risalenti all'Ottocento, si può notare che, per tutte le quattro case d'asta, si presentano cifre inferiori rispetto a quelle dei gioielli in generale. Si registra una media di 98.398,90 euro per Sotheby's, di 30.025,02 euro per Christie's, di 8.888,50 euro per Bonhams e, infine, di 1.796,08 euro per Dorotheum.

Quest'ultima casa d'asta dimostra di proporre gioielli di valore basso, come si può capire osservando l'appendice A; ciò si può notare nonostante siano state eliminate dai calcoli le aste tenutesi esclusivamente *online*, che proponevano a loro volta gioielli di valore più basso rispetto a quelle 'dal vivo'.

Per quanto riguarda l'osservazione dell'intervallo di stima, i gioielli del XIX secolo che presso Sotheby's hanno avuto un risultato maggiore dell'estremo superiore del prezzo di stima sono stati 59. Si ricorda che i gioielli ottocenteschi venduti sono 87, di conseguenza il 67,82% dei gioielli del XIX secolo venduti ha superato la stima massima. Invece, Christie's ha venduto 108 lotti di gioielli dell'Ottocento e di questi circa la metà, il 51,85%, pari a 56 lotti, ha superato il prezzo di stima massimo.

4.5 Risultati d'asta, anno 2017

Tabella 4.2 Risultati delle aste di gioielli nel 2017

	Sotheby's	Christie's	Dorotheum	Bonhams
Numero aste gioielli	19	16	26	25
Numero lotti di gioielli	5172	4136	5748	7624
Numero lotti di gioielli venduti	4098	3232	2400	5609
Numero lotti di gioielli invenduti	1074	904	3348	2015
Numero lotti gioielli XIX s.	122	/	537	456
Numero lotti gioielli XIX s. venduti	100	101	212	349
Numero lotti gioielli XIX s. invenduti	22	/	325	107
% lotti XIX s. su lotti gioielli	2,36	/	9,34	5,98
% lotti venduti XIX s. su gioielli venduti	2,44	3,13	8,83	6,22
% d'invenduto dei gioielli	20,77	21,86	58,25	26,43
% d'invenduto dei gioielli XIX s.	18,03	/	60,52	23,46
Aggiudicato totale gioielli	494.426.575,92 €	486.283.424,82 €	9.475.967,00 €	54.229.260,37 €
Aggiudicato totale gioielli XIX s.	6.957.622,82 €	4.933.174,89 €	268.588,00 €	1.524.832,73 €
% gioielli XIX s. su aggiudicato totale	1,41	1,01	2,83	2,81
Prezzo medio dei gioielli	120.650,70 €	150.458,98 €	3.948,32 €	9.668,26 €
Prezzo medio dei gioielli XIX s.	69.576,23 €	48.843,32 €	1.266,92 €	4.369,15 €

Le sedute d'asta 'dal vivo' di gioielli nel 2017, escludendo quelle che si sono tenute esclusivamente *online*, sono state più numerose presso Dorotheum e Bonhams, 26 presso la prima e 25 presso la seconda, mentre presso Sotheby's sono state organizzate 19 sedute e da Christie's 16 sedute (Figura 4.7). Rispettivamente, i lotti proposti nello stesso anno sono stati 7.624 per Bonhams, 5.748 per Dorotheum, 5.172 per Sotheby's e 4.136 per Christie's; si può quindi notare presso Bonhams un numero superiore di lotti rispetto alle altre case d'asta (Figure 4.8 e 4.9), in corrispondenza di un numero elevato di sedute. Si osserva che Dorotheum e Sotheby's hanno messo all'asta un numero simile di lotti di gioielli, sebbene Dorotheum avesse organizzato un numero più elevato di sedute; ciò significa che in media presso Sotheby's è stato offerto un numero maggiore di lotti nelle singole sedute.

Figura 4.7 Distribuzione del numero delle sedute nel 2017

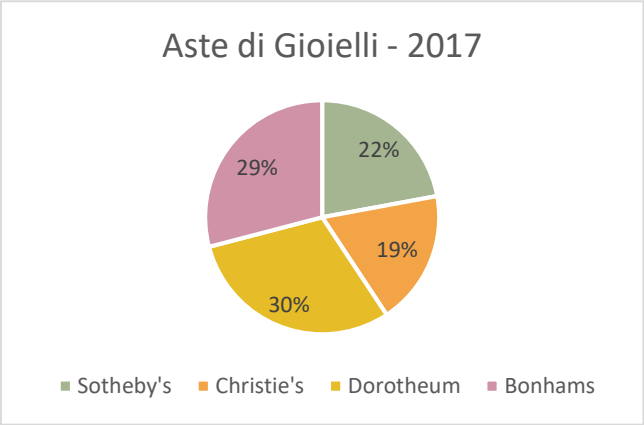
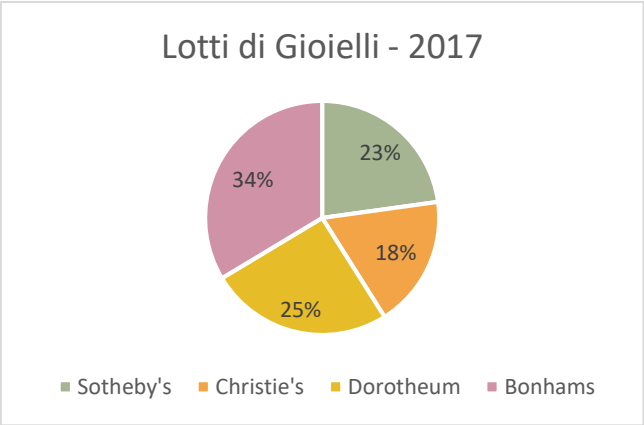


Figura 4.8 Distribuzione del numero dei lotti di gioielli nel 2017



Parlando dei lotti invenduti sul totale dei lotti di gioielli, la percentuale è molto più elevata presso Dorotheum rispetto alle altre case d'asta, e arriva al 58,25%; ciò significa che più della metà dei lotti rimane invenduta. Bonhams ha una percentuale di invenduto dei gioielli molto più bassa, pari al 26,43%; Christie's e Sotheby's sono le due case che vendono la maggior parte dei lotti che propongono, con una percentuale di invenduto rispettivamente di 21,86% e 20,77%.

Passando ai gioielli risalenti al XIX secolo, 537 lotti sono stati proposti presso Dorotheum, pari al 9,34% del numero totale dei lotti di gioielli; 456 presso Bonhams, ovvero il 5,98% e 122 presso Sotheby's, il 2,36% dei lotti di gioielli totali (Figura 4.10). La percentuale è quindi molto elevata per Dorotheum, per la quale quasi un decimo dei gioielli offerti risale al XIX secolo, e il numero di gioielli dell'Ottocento proposti è il maggiore.

Invece, i lotti di gioielli ottocenteschi che sono stati venduti sono 349 presso Bonhams, pari al 6,22% del totale dei gioielli venduti; 212 lotti presso Dorotheum, pari al 8,83% del totale dei gioielli venduti. Possiamo osservare che la percentuale di Dorotheum è inferiore rispetto a quella dei lotti di gioielli del XIX secolo sul totale dei gioielli, ciò significa che il livello di invenduto per i gioielli antichi è leggermente più alto. I lotti dell'Ottocento venduti presso Christie's sono stati 101, pari al 3,13% del totale dei lotti venduti; mentre i lotti venduti da Sotheby's sono stati 100, pari al 2,44% del totale dei lotti della casa d'aste che sono stati aggiudicati.

Per quanto riguarda la percentuale di lotti di gioielli risalenti al XIX secolo invenduti, è più alta rispetto a quella dei gioielli in generale per Dorotheum, arrivando a 60,52%; al contrario per Bonhams e Sotheby's la percentuale è inferiore se comparata a quella dei gioielli nel loro complesso: 23,46% per la prima e 18,03% per la seconda; come spiegato precedentemente, i dati di Christie's non sono disponibili.

Figura 4.9 Numero di lotti di gioielli e numero di invenduti nell'anno 2017

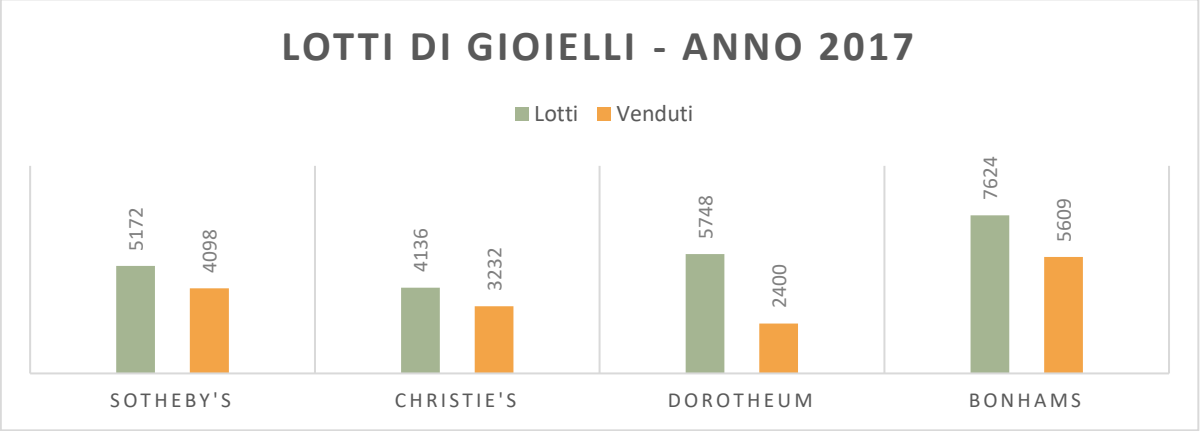
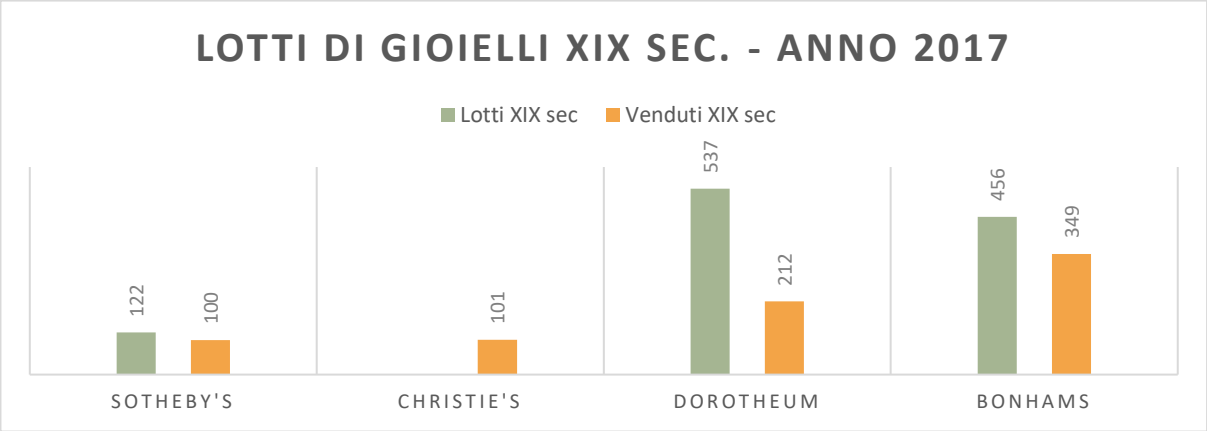


Figura 4.10 Numero di lotti di gioielli del XIX secolo nell'anno 2017



L'aggiudicato totale dei gioielli più elevato nel 2017 si è registrato presso Sotheby's, e ammontava a 494.43 milioni di euro. Si osserva per Christie's un risultato molto simile, 486.28 milioni, nonostante quest'ultima abbia un numero inferiore di lotti venduti rispetto a Sotheby's; infatti, come si vedrà, il prezzo medio di aggiudicazione di Christie's è più elevato. Infine, Bonhams ha realizzato 54.23 milioni di euro e Dorotheum 9.48 milioni; quest'ultima ha proposto un numero molto elevato di lotti, ma l'aggiudicato totale è molto inferiore rispetto alle altre case d'asta a causa dall'elevato tasso di invenduto e dei prezzi di aggiudicazione dei lotti molto bassi.

I gioielli dell'Ottocento contribuiscono in percentuali inferiori agli aggiudicati totali rispetto al loro peso per quanto riguarda il numero di lotti. Il 2,83% del valore totale delle vendite era costituito da gioielli dell'Ottocento per Dorotheum, con vendite pari a 269 mila euro in questa categoria; per Bonhams la percentuale era 2,81%, con 1.52 milioni di euro realizzati in questo ambito. Per Sotheby's la percentuale è circa la metà rispetto a Dorotheum e Bonhams, arriva a 1,41%, raggiungendo 6.96 milioni; infine Christie's ha un aggiudicato totale dei gioielli del XIX secolo pari 4.93 milioni di euro e una percentuale sul totale di vendita pari all'1,01%. Come si può osservare dalle Figure 4.11 e 4.12, l'aggiudicato totale dei gioielli di Sotheby's e Christie's è molto simile; contrariamente, le due case hanno risultati diversi per quanto riguarda l'aggiudicato totale dei gioielli del XIX secolo, perché per Sotheby's ha un peso maggiore.

Figura 4.11 L'aggiudicato totale dei gioielli nel 2017

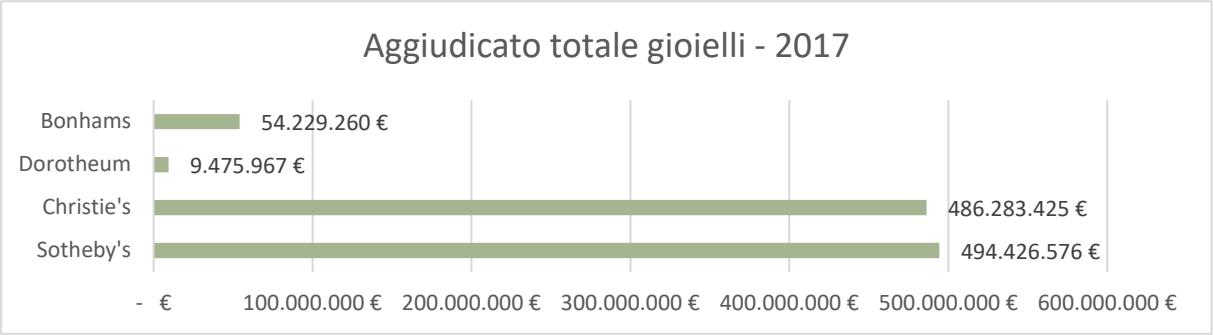
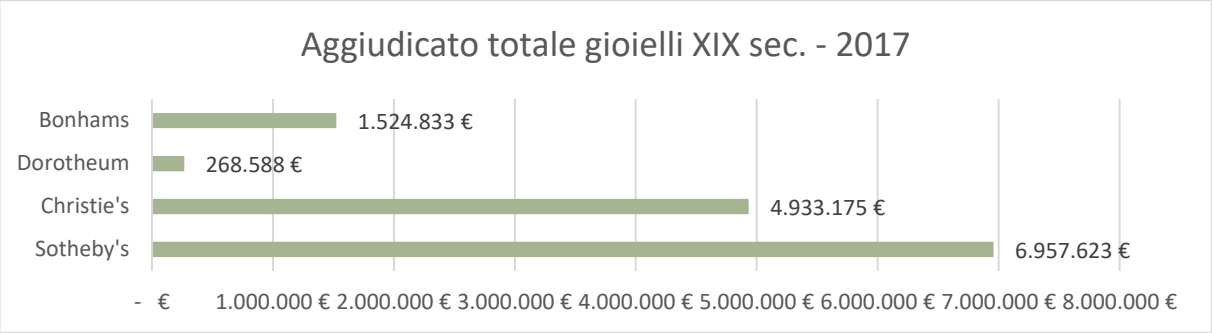


Figura 4.12 L'aggiudicato totale dei gioielli del XIX secolo nel 2017



Nella Tabella 4.2 si osserva che il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli arriva a 150.458,98 euro per Christie's, mentre Sotheby's raggiunge 120.650,70 euro. Quindi Christie's, pur avendo venduto meno gioielli rispetto a Sotheby's nel 2017, riesce a raggiungere un aggiudicato totale vicino a quello della collega grazie a prezzi di aggiudicazione più elevati. Presso Bonhams si osserva un prezzo medio di aggiudicazione pari a 9.668,26 euro e Dorotheum rimane la casa d'aste con il valore più basso, con 3.948,32 euro.

Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli che risalgono al XIX secolo è inferiore rispetto a quello dei gioielli in generale anche per il 2017. Presso Sotheby's si registra il valore maggiore, pari a 69.576,23 euro, seguito da Christie's con 48.843,32 euro, pari a meno di un terzo del dato riferito ai gioielli in generale. Bonhams arriva a 4.369,15 euro, meno della metà del prezzo di aggiudicazione medio dei gioielli per questa casa d'asta, e per concludere Dorotheum arriva a 1.266,92 euro, anche in questo caso meno di un terzo rispetto al dato dei gioielli totali.

Osservando i prezzi di aggiudicazione, 64 lotti di gioielli del XIX secolo presso Sotheby's hanno superato l'estremo superiore del prezzo di stima, pari al 64% dei lotti antichi venduti, i quali erano cento. Per quanto riguarda Christie's, i lotti che hanno superato la stima massima sono

stati 65, pari al 64,36% dei 101 lotti di gioielli dell'Ottocento venduti. Le due case d'asta hanno quindi una percentuale molto vicina, la quale informa che nel 2017 se un gioiello del XIX secolo è stato venduto, con elevate probabilità è stato aggiudicato con un prezzo che supera la stima massima.

4.6 Risultati d'asta, anno 2018

Tabella 4.3 Risultati delle aste di gioielli nel 2018

	Sotheby's	Christie's	Dorotheum	Bonhams
Numero aste gioielli	14	11	24	26
Numero lotti di gioielli	4209	3088	5350	8011
Numero lotti di gioielli venduti	3304	2424	2292	5650
Numero lotti di gioielli invenduti	905	664	3058	2361
Numero lotti gioielli XIX s.	168	/	440	311
Numero lotti gioielli XIX s. venduti	140	73	213	226
Numero lotti gioielli XIX s. invenduti	28	/	227	85
% lotti XIX s. su lotti gioielli	3,99	/	8,22	3,88
% lotti venduti XIX s. su gioielli venduti	4,24	3,01	9,29	4,00
% d'invenduto dei gioielli	21,50	21,50	57,16	29,47
% d'invenduto dei gioielli XIX s.	16,67	/	51,59	27,33
Aggiudicato totale gioielli	362.579.790,51 €	438.151.918,85 €	8.695.722,00 €	61.592.865,18 €
Aggiudicato totale gioielli XIX s.	12.490.222,59 €	3.808.553,00 €	483.255,00 €	1.601.405,20 €
% gioielli XIX s. su aggiudicato totale	3,44	0,87	5,56	2,60
Prezzo medio dei gioielli	109.739,65 €	180.755,74 €	3.793,95 €	10.901,39 €
Prezzo medio dei gioielli XIX s.	89.215,88 €	52.171,96 €	2.268,80 €	7.085,86 €

Nel corso del 2018 si sono tenute 'dal vivo' 26 aste di gioielli presso Bonhams e 24 presso Dorotheum; il numero delle sedute di vendita di gioielli è stato invece inferiore per Sotheby's, con 14 aste, e per Christie's, con 11 aste. I dati mostrano che in questo anno, come nel 2016, esiste una relazione tra il numero delle sedute d'asta organizzate da una casa e il numero di lotti che questa offre (Figure 4.13 e 4.14). Si può notare, infatti, che la casa che ha organizzato più aste, Bonhams, è quella che ha proposto più gioielli sul mercato, pari a 8.011, e che le altre case hanno seguito la stessa tendenza, seppur con numeri di volta in volta inferiori. Dorotheum, che ha organizzato due sedute meno di Bonhams, ha un numero molto più basso di lotti proposti, pari a 5.350. Sotheby's e Christie's hanno offerto un numero minore di lotti, rispettivamente pari a 4.209 e 3.088 (Figura 4.15).

Figura 4.13 Distribuzione del numero delle sedute nel 2018

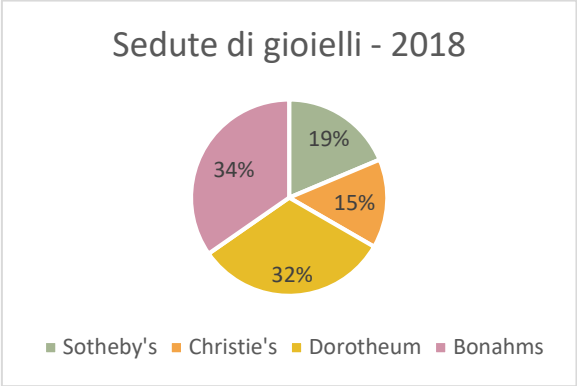
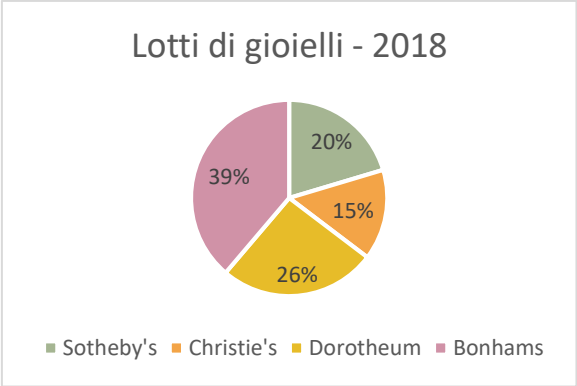


Figura 4.14 Distribuzione del numero dei lotti di gioielli nel 2018



Per quanto riguarda la percentuale d'invenduto sul totale dei lotti di gioielli, Dorotheum si conferma come casa d'asta con la percentuale più elevata, pari al 57,16%, in quanto meno della metà dei lotti offerti viene venduta. Bonhams raggiunge una percentuale di invenduto dei gioielli pari al 29,47%, mentre Sotheby's e Christie's raggiungono valori inferiori, entrambi il 21,5%.

Sono stati proposti 440 lotti di gioielli dell'Ottocento presso Dorotheum, pari a 8,22% del totale dei lotti di gioielli; la percentuale del numero dei lotti del XIX secolo sul totale dei lotti di gioielli è più elevata presso Dorotheum, mentre è più che dimezzata per le case d'asta Bonhams e Sotheby's. Infatti, i 311 lotti di gioielli antichi proposti da Bonhams erano pari al 3,88% del numero dei lotti di gioielli; i 168 lotti presso Sotheby's erano pari al 3,99%.

Dei lotti di gioielli risalenti al XIX secolo registrati, quelli che sono stati venduti erano 226 presso Bonhams, pari al 4% dei gioielli venduti. Dorotheum ha venduto 213 lotti di gioielli dell'Ottocento, pari al 9,29% dei gioielli venduti. Presso Sotheby's sono stati venduti 140 lotti di gioielli antichi, pari al 4,24% dei gioielli venduti, e solamente 73 lotti sono stati venduti

presso Christie's, pari al 3,01% dei gioielli venduti. Queste percentuali sono più elevate se confrontate con le rispettive percentuali dei lotti di gioielli dell'Ottocento sul totale dei gioielli, in particolar modo per Dorotheum; questa differenza è dovuta alla maggiore percentuale di vendita dei gioielli del XIX secolo. Infatti, le percentuali di lotti dell'Ottocento invenduti sul totale dei gioielli ottocenteschi, se comparate alle percentuali di invenduto dei gioielli in generale, sono tutte meno elevate; si arriva a 51,59% per Dorotheum, a 27,33% per Bonhams e a 16,67% per Sotheby's.

Figura 4.15 Numero di lotti di gioielli totali e numero di invenduti nell'anno 2018

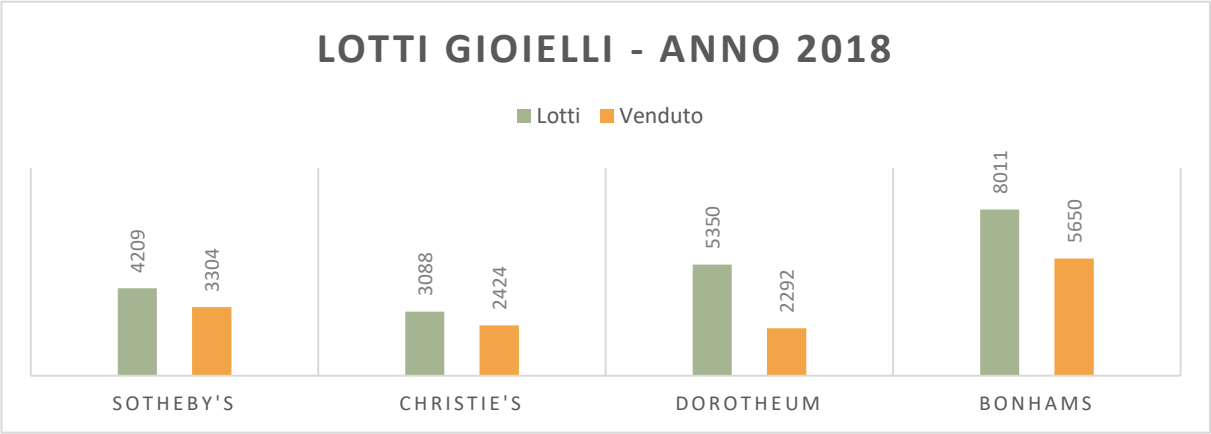
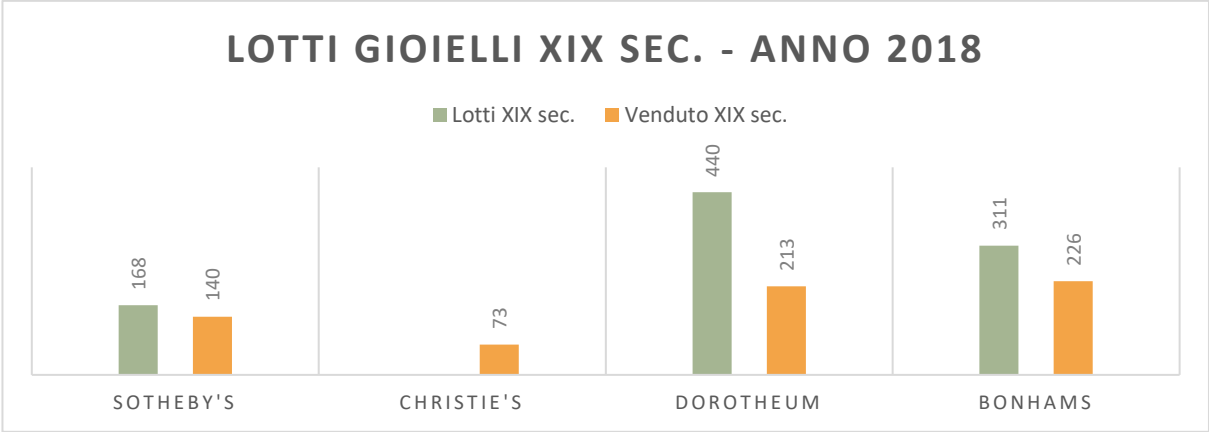


Figura 4.16 Numero di lotti di gioielli del XIX secolo nell'anno 2018



In questo anno l'aggiudicato totale per le aste 'dal vivo' nel settore gioielli è stato di 438.15 milioni di euro per Christie's, che ha realizzato grazie alle gioie dell'Ottocento 3.81 milioni, pari allo 0,87% del totale (Figure 4.17 e 4.18). Invece, il valore totale delle vendite è stato di 362.58 milioni di euro per Sotheby's, di cui 12.49 milioni, pari al 3,44%, sono stati realizzati grazie ai gioielli del XIX secolo; quindi Sotheby's ha avuto un aggiudicato totale inferiore a quello di

Christie's, ma il valore riferito alle vendite dei gioielli dell'Ottocento è stato più del triplo. Bonhams ha raggiunto la cifra di 61.59 milioni, di cui 1.6 milioni con gioielli ottocenteschi, pari al 2,6%. Infine, l'aggiudicato totale dei gioielli della casa d'aste Dorotheum è stato di 8.7 milioni, di cui 483 mila euro grazie a gioielli dell'Ottocento, pari al 5,56% del totale; quindi per Dorotheum la nicchia dei gioielli antichi costituisce una quota del valore totale di vendita più significativa rispetto alle altre case d'asta studiate.

Figura 4.17 L'aggiudicato totale dei gioielli nel 2018

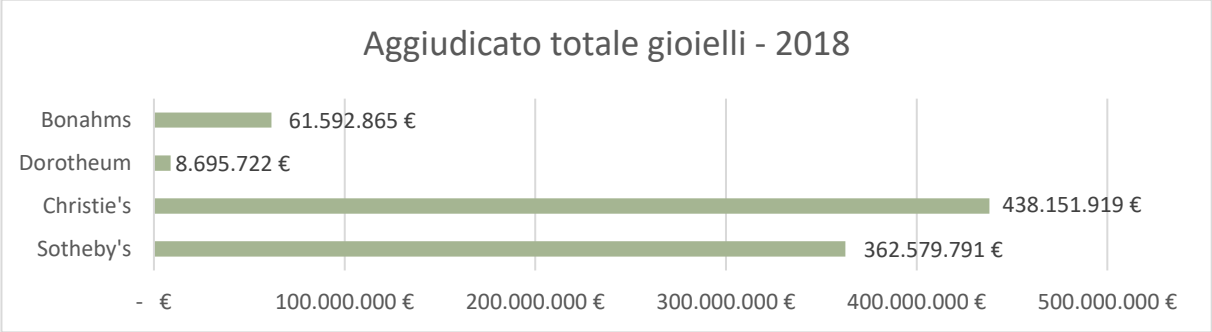
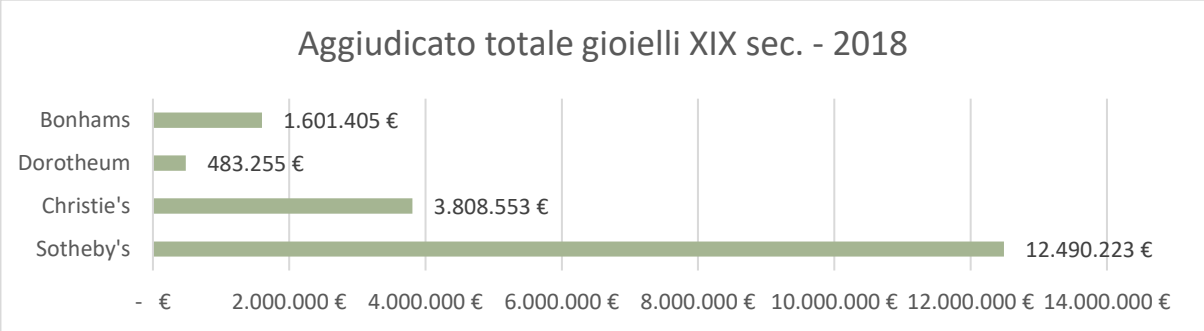


Figura 4.18 L'aggiudicato totale dei gioielli del XIX secolo nel 2018



Nel 2018 il prezzo medio per i gioielli più elevato è stato registrato presso Christie's, pari a 180.755,74 euro, quello di Sotheby's ammontava a 109.739,65 euro, mentre per Bonhams e Dorotheum il prezzo medio di aggiudicazione è inferiore, e risulta rispettivamente di 10.901,39 euro e di 3.793,95 euro.

Il prezzo medio di aggiudicazione per i gioielli risalenti al XIX secolo rimane inferiore se comparato con quello dei gioielli in generale; presso Sotheby's ammonta a 89.215,88 euro, mentre per Christie's risulta meno della metà rispetto alla media del prezzo dei gioielli, ed è pari a 52.171,96 euro. Per Bonhams e Dorotheum il divario non è così elevato, e il prezzo di aggiudicazione medio ammonta a 7.085,86 euro per la prima e a 2.268,80 euro per la seconda.

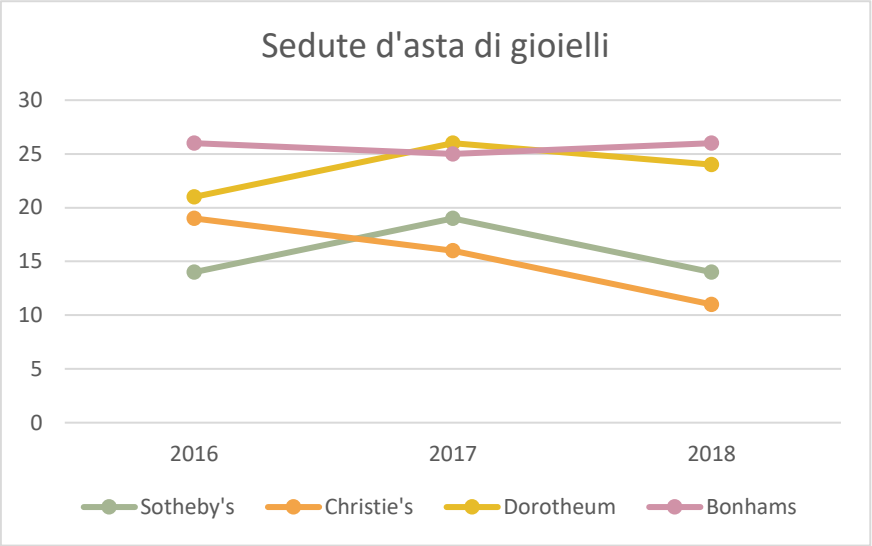
Per quanto riguarda i prezzi di aggiudicazione, si è registrato presso Sotheby's un superamento dell'estremo superiore dei prezzi di stima in 114 lotti di gioie dell'Ottocento, pari all'81,43% dei 140 lotti di gioielli del XIX secolo venduti. La percentuale è così elevata probabilmente a causa della presenza dell'asta dei gioielli della famiglia Borbone di Parma, dove sono stati proposti numerosi lotti dell'Ottocento che hanno superato la stima massima.
La percentuale di lotti di gioielli del XIX secolo il cui prezzo di aggiudicazione supera il prezzo di stima massimo risulta elevata anche per la casa d'aste Christie's, anche se inferiore rispetto a Sotheby's, ed è pari al 71,23%; infatti, dei 73 gioielli dell'Ottocento venduti, 52 hanno superato l'estremo superiore del prezzo di stima.

4.7 Confronto dei risultati d'asta nel periodo 2016-2018

4.7.1 Le sedute d'asta e il numero dei lotti di gioielli

Nel 2016 Sotheby's ha tenuto il minor numero di sedute d'asta di gioielli 'dal vivo' rispetto alle altre case d'asta analizzate, pari a 14; nel 2017 sono passate a 19 e nel 2018 sono scese nuovamente a 14, ma a causa della diminuzione del numero di sedute di Christie's, la casa d'aste non è rimasta quella con il numero di sedute minore (si veda la Figura 4.19).
Christie's, infatti, ha effettuato 19 sedute nel 2016, numero vicino a quello di Dorotheum, pari a 21; ma, mentre la prima casa d'asta ha diminuito le sedute 'dal vivo' organizzate, arrivando a 16 nel 2017, per poi scendere a 11 nel 2018, Dorotheum ha avuto una tendenza opposta, tenendo 26 sedute nel 2017 e 24 sedute nel 2018.
Infine, presso Bonhams si registrano valori elevati e stabili nel corso dei tre anni, con 26 sedute d'asta 'dal vivo' nel 2016 e nel 2018 e 25 sedute nel 2017.
Come si può vedere dalla Figura 4.19, Sotheby's e Christie's mostrano un calo del numero delle sedute d'asta di gioielli nel 2018, in corrispondenza, come si vedrà nel Paragrafo 4.8, di un aumento delle sedute d'asta tenutesi esclusivamente *online*.

Figura 4.19 Andamento del numero di aste di gioielli



Il numero dei lotti proposti nel corso delle aste 'dal vivo' di gioielli presso Sotheby's ammontava a 4.533 nel 2016, l'anno successivo il numero è aumentato a 5.172, in corrispondenza di un aumento del numero delle sedute presso la casa d'asta, per poi scendere a 4.209 nel 2018.

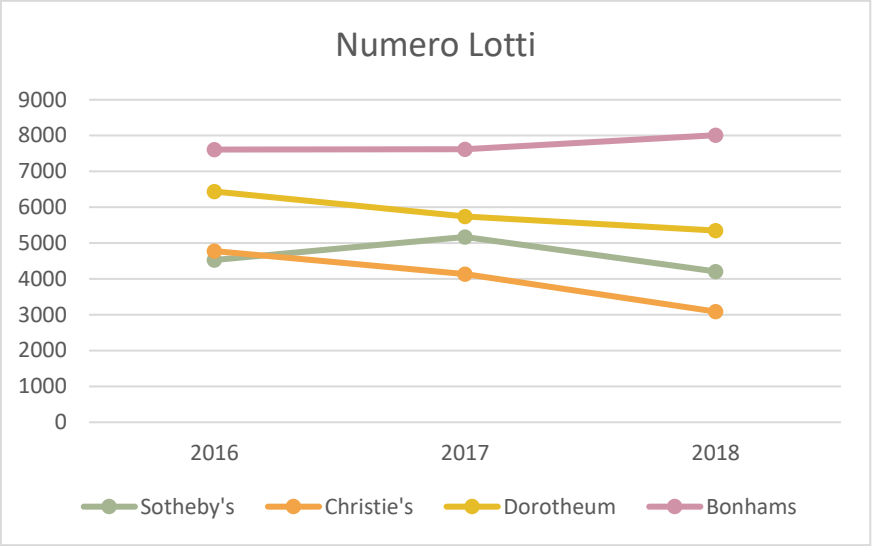
Christie's ha offerto un numero di lotti decrescente nel corso dei tre anni analizzati, pari a 4.777 durante le aste di gioielli nel 2016, per poi passare a 4.136 lotti nel 2017 ed arrivare nel 2018 al numero di lotti di gioielli più basso registrato nel corso dei tre anni osservati per le quattro case d'asta, 3.088 lotti.

Alla diminuzione del numero di sedute 'dal vivo' di gioielli tenutesi presso Sotheby's e Christie's nel 2018, corrisponde anche una diminuzione del numero dei lotti di gioielli proposti nello stesso anno (si veda la Figura 4.20).

Per quanto riguarda Dorotheum, si può osservare come presso Christie's una decrescita nel numero di lotti nel corso dei tre anni, anche se meno incisiva rispetto a quest'ultima, infatti i lotti proposti sono stati 6.440 nel 2016, per poi scendere a 5.748 lotti nel 2017 e a 5.350 nel 2018.

Infine, i lotti totali di gioielli presso Bonhams ammontavano a 7.611 nel 2016, il numero è rimasto stabile nel 2017, con 7.624 lotti, nonostante si sia tenuta una seduta d'asta in meno rispetto all'anno precedente, per poi salire a 8.011 lotti nel 2018, quando era stato organizzato lo stesso numero di sedute d'asta del 2016. Bonhams è l'unica casa d'asta che nel 2018 non ha visto il proprio numero di lotti diminuire rispetto all'anno precedente.

Figura 4.20 Andamento del numero dei lotti



4.7.2 I gioielli del XIX secolo

Il numero di gioielli risalenti al XIX secolo proposti nelle aste 'dal vivo' ammonta a 126 per Sotheby's nel 2016, per poi passare a 122 nel 2017 e salire a 168 nel 2018. Questa crescita dei lotti di gioielli del XIX secolo nel 2018 avvenuta nonostante la diminuzione del numero dei lotti totali di gioielli potrebbe essere dovuta all'asta *record* dei gioielli reali della famiglia Borbone di Parma, nella quale erano presenti numerosi gioielli antichi (si veda il Paragrafo 4.13).

Dorotheum ha raggiunto un numero di 668 lotti nel 2016, poi scesi a 537 nel 2017 e continuando il *trend* negativo nel 2018 arrivando a 440 lotti; questa diminuzione dei lotti di gioielli del XIX secolo ricalca la decrescita del numero dei lotti di gioielli in generale (si veda la Figura 4.20).

Bonhams ha proposto 429 lotti di gioielli dell'Ottocento nel 2016, 456 lotti nel 2017, mentre nel 2018 il numero è sceso a 311, al contrario del numero dei lotti dei gioielli in generale, che è cresciuto rispetto al 2017.

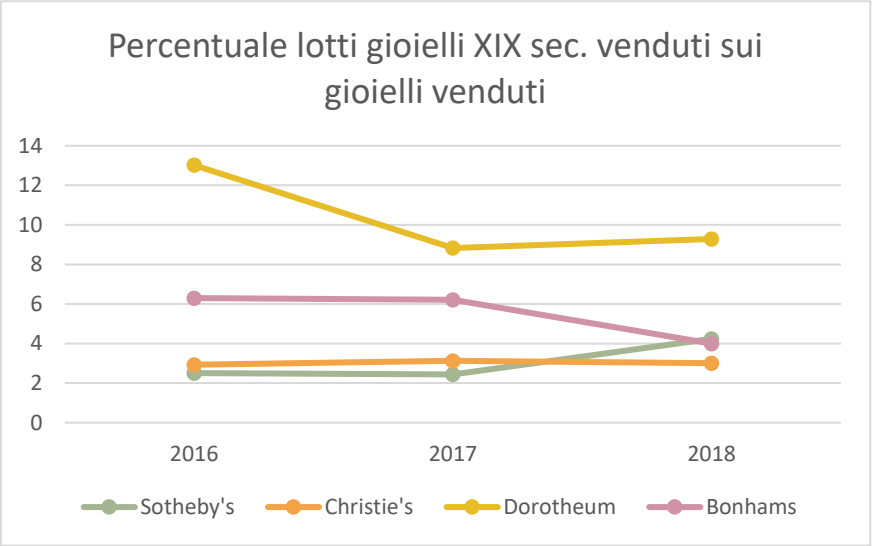
Si ricorda che per Christie's non è possibile sapere il numero totale dei lotti risalenti al XIX secolo, poiché non rende disponibili i dati relativi al suo invenduto in cui sono probabilmente presenti anche lotti di gioielli antichi.

Per quanto riguarda la sotto-categoria dei lotti di gioielli ottocenteschi che sono stati aggiudicati, Sotheby's conta 87 lotti nel 2016, l'anno successivo il loro numero è cresciuto a 100, per poi arrivare a 140 lotti nel 2018. Anche in questo caso, l'incremento nel 2018

potrebbe essere influenzato dalla presenza della seduta *record* dei gioielli della famiglia Borbone di Parma, in cui tutti i lotti sono stati venduti.
Per Christie's i lotti di gioielli dell'Ottocento venduti sono stati 108 nel 2016 e hanno subito un decremento nel corso degli anni successivi, arrivando a 101 nel 2017 e l'anno successivo a 73.
Il numero dei lotti di gioielli risalenti al XIX secolo venduti è stato di 251 nel 2016 per Dorotheum, e come nel caso di Christie's è diminuito nei due anni successivi, arrivando a 212 nel 2017 e a 213 nel 2018.
Si parla, infine, di 345 lotti dell'Ottocento venduti nel 2016 per Bonhams, saliti a 349 nel 2017 e diminuiti a 226 l'anno seguente; questa variazione corrisponde alla fluttuazione del numero di lotti dell'Ottocento proposti dalla casa d'aste, quindi questa diminuzione dei lotti venduti nel 2018 è stata influenzata dalla diminuzione dei lotti offerti.

Questi dati possono essere analizzati anche calcolando la percentuale del numero di gioielli dell'Ottocento sul numero totale di lotti di gioielli, che permette di comprendere quanto sia effettivamente grande questa fetta di mercato per le diverse case d'asta, e di capire se una diminuzione o un aumento del numero dei lotti di gioielli antichi corrisponda a una variazione del numero dei lotti in generale.
La percentuale di lotti dell'Ottocento sul totale dei lotti di gioielli è del 2,78% per Sotheby's nel 2016, è leggermente diminuita arrivando a 2,36% nel 2017, per poi salire a 3,99% nel 2018, probabilmente grazie all'influenza della seduta dei gioielli della famiglia Borbone di Parma.
La percentuale è molto più elevata per Dorotheum e ammonta al 10,37% nel 2016, successivamente è diminuita al 9,34% nel 2017 fino ad arrivare al 8,22% nel 2018.
Per Bonhams, il numero dei lotti ottocenteschi sul totale dei gioielli è del 5,64% nel 2016, la percentuale è leggermente cresciuta nel 2017, arrivando al 5,98%, per poi scendere al 3,88% nel 2018.

Figura 4.21 Percentuale dei lotti di gioielli del XIX secolo venduti sul totale dei lotti di gioielli venduti



Christie's, a causa della mancanza dei dati sull'invenduto, non è nominata quando si parla dei gioielli ottocenteschi totali. Dividendo però il numero di lotti dell'Ottocento venduti per il numero dei lotti di gioielli venduti, si possono fare comparazioni includendo anche la casa d'asta Christie's, in quanto i dati di queste due categorie sono disponibili (Figura 4.21).

Nel caso di Sotheby's, il numero di lotti venduti risalenti al XIX secolo è il 2,51% del totale dei gioielli venduti nel 2016, l'anno successivo è il 2,44% e nel 2018 è il 4,24%. Questo aumento del peso dei gioielli dell'Ottocento venduti potrebbe essere imputabile all'asta dei gioielli della famiglia Borbone di Parma; infatti, in questa seduta i numerosi gioielli del XIX secolo sono stati tutti venduti.

Per Christie's la percentuale di lotti del XIX secolo venduti sul totale dei lotti di gioielli venduti si mantiene abbastanza stabile nel corso dei tre anni osservati, intorno al 3%.

Per Dorotheum si registra il dato più elevato delle quattro case d'asta nel 2016, pari a 13,02%; pur scendendo a 8,83% nel 2017 e a 9,29% l'anno seguente, la percentuale rimane più alta rispetto alle altre tre case d'asta (si veda Figura 4.21).

Infine, nel caso di Bonhams si registra una percentuale del 6,3% nel 2016, che resta quasi invariata con il 6,22% nel 2017, per poi scendere al 4% nel 2018, diventando simile a quella di Sotheby's.

4.7.3 La percentuale di invenduto

La percentuale di invenduto dei gioielli è ottenuta dividendo il numero di lotti invenduti per il totale dei lotti di gioielli proposti e moltiplicando il per cento. Per Sotheby's ammonta a 23,54% nel 2016, l'anno successivo la percentuale diminuisce a 20,77% per poi aumentare a 21,5% nel 2018.

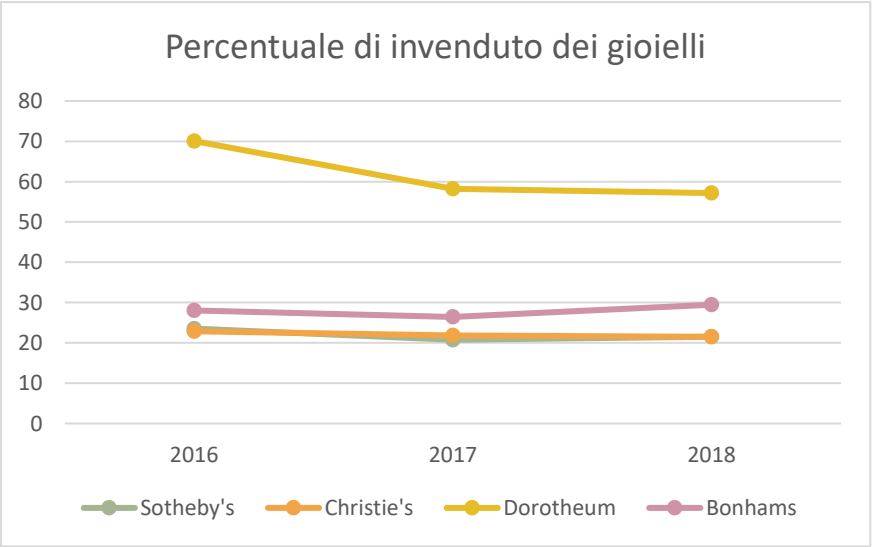
Christie's ha una percentuale di invenduto dei gioielli simile a quella di Sotheby's, ma più stabile, ed è pari al 22,88% nel 2016, al 21,86% l'anno seguente e al 21,5% nel 2018.

Passando a Dorotheum, la percentuale calcolata arriva al 70,06% sul totale dei gioielli nel 2016, si tratta del picco più alto raggiunto tra le diverse casa d'asta negli anni osservati, e scende al 58,25% nel 2017 e al 57,16% nel 2018.

Infine, la percentuale considerata ammonta per Bonhams al 28,04% nel 2016, è più elevata rispetto ai valori di Sotheby's e Christie's, ma molto inferiore rispetto al dato di Dorotheum; la percentuale è diminuita a 26,43% nel 2017, per poi superare il dato del 2016 con un invenduto pari al 29,47% nel 2018.

Si può notare dalla Figura 4.22 che tutte le quattro case d'aste hanno avuto una diminuzione della percentuale di invenduto nel 2017; inoltre i livelli sono tornati a crescere lievemente nel 2018 per Sotheby's e Bonhams, mentre Christie's è rimasta stabile e Dorotheum ha diminuito ulteriormente, anche se di poco, la propria percentuale. Quest'ultima, nonostante il miglioramento rispetto al 2018, continua a mantenere tassi di invenduto molto elevati rispetto alle altre case d'asta osservate, le quali hanno valori più simili tra loro.

Figura 4.22 Percentuale di invenduto dei gioielli



Passando alla percentuale di invenduto dei lotti di gioielli dell'Ottocento sul totale dei lotti risalenti al XIX secolo nelle aste 'dal vivo', presso Sotheby's nel 2016 era del 30,95%, molto più elevata rispetto alla percentuale di invenduto dei gioielli nello stesso anno. Al contrario, nei due anni successivi la percentuale di invenduto dei gioielli dell'Ottocento, pari al 18,03% nel 2017 e al 16,67% nel 2018, è stata inferiore rispetto a quella dei gioielli in generale.
Presso Dorotheum la percentuale ammontava al 62,43% nel 2016, ed era più bassa rispetto alla percentuale molto elevata che si era registrata per i lotti di gioielli in generale. Nel 2017, invece, la percentuale di invenduto risulta del 60,52%, leggermente più elevata rispetto a quella generale; mentre l'anno successivo è scesa al 51,59%, dato inferiore rispetto alla percentuale complessiva dei gioielli.
Infine, Bonhams presentava una percentuale di invenduto per i gioielli ottocenteschi del 19,58% nel 2016 e del 23,46% nel 2017, inferiori rispetto alle percentuali di invenduto dei gioielli in generale nei rispettivi anni. Al contrario, nel 2018 la percentuale di invenduto dei gioielli del XIX secolo è aumentata arrivando al 27,33% e superando la percentuale complessiva dei gioielli.

4.7.4 Il valore delle vendite dei gioielli e dei gioielli del XIX secolo

Il valore delle vendite registrato durante le aste di gioielli tenutesi 'dal vivo' presso Sotheby's è stato di 454.7 milioni di euro nel 2016, cresciuto a 494.43 milioni di euro nel 2017 e diminuito fortemente nel 2018 nonostante la presenza dall'asta *record* dei gioielli della famiglia Borbone di Parma, arrivando a 362.58 milioni di euro.
Christie's ha realizzato 521.77 milioni di euro nel 2016, raggiungendo l'aggiudicato totale più elevato tra le quattro case d'asta nei tre anni osservati, poi diminuito a 486.28 milioni di euro nel 2017 e sceso ulteriormente l'anno successivo a 438.15 milioni di euro.
Per Dorotheum il valore totale delle vendite del 2016 è stato di 6.86 milioni di euro, il valore più basso registrato tra le case d'asta, cresciuto l'anno seguente a 9.48 milioni di euro e poi diminuito nel 2018, raggiungendo 8.7 milioni di euro.
Bonhams ha realizzato 58.84 milioni di euro nel 2016, scendendo a 54.23 milioni di euro l'anno successivo; nel 2018 l'aggiudicato totale è aumentato, arrivando a 61.59 milioni di euro.
Il totale ottenuto dalla vendita dei gioielli risalenti al XIX secolo durante le aste 'dal vivo' è nettamente inferiore rispetto all'aggiudicato totale dei gioielli in generale. Per Sotheby's

ammonta a 8.56 milioni di euro nel 2016 (pari all'1,88% del fatturato delle aste di gioielli tenutesi 'dal vivo'), a 6.96 milioni di euro nel 2017 (pari all'1,41% del totale gioielli) e cresce a 12.49 milioni di euro nel 2018 (pari al 3,44% del totale gioielli). Si ricorda che nel 2018 Sotheby's ha venduto all'asta i gioielli della famiglia Borbone di Parma, che grazie ai risultati positivi ha contribuito all'aumento del totale di vendita rispetto agli anni precedenti.

Si registra presso Christie's un aggiudicato totale di 3.24 milioni di euro per i gioielli dell'Ottocento nel 2016 (che corrisponde allo 0,62% dell'aggiudicato totale dei gioielli), che cresce a 4.93 milioni di euro nel 2017 (pari all'1,01% del fatturato dei gioielli), per poi diminuire nel 2018 arrivando a 3.81 milioni (pari allo 0,87% dell'aggiudicato totale dei gioielli).

Il valore totale delle vendite dei gioielli del XIX secolo di Dorotheum ammonta a 451 mila euro nel 2016 (il 6,58% dell'aggiudicato totale di gioielli), scende a 269 mila euro nel 2017 (anche la percentuale sull'aggiudicato totale dei gioielli scende a 2,83%), per poi crescere e arrivare 483 mila euro nel 2018 (il 5,56% del fatturato dei gioielli).

Per Bonhams il valore totale delle vendite dei gioielli dell'Ottocento arriva a 3.07 milioni di euro nel 2016 (il 5,21% dell'aggiudicato totale dei gioielli), scende a 1.52 milioni nel 2017 (pari al 2,81% del fatturato dei gioielli) e ammonta a 1.6 milioni nel 2018 (il 2,6% dell'aggiudicato totale dei gioielli).

4.7.5 Il prezzo medio dei gioielli e dei gioielli del XIX secolo

Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli, ottenuto dividendo il totale di vendita delle aste di gioielli 'dal vivo' per il numero dei lotti di gioielli venduti, ammonta a 131.189,82 euro presso Sotheby's nel 2016, diminuisce poi l'anno successivo, arrivando a 120.650,70 euro, e continua il decremento nel 2018, con 109.739,65 euro.

Presso Christie's il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli nelle aste 'dal vivo' registrato è più elevato rispetto a quello di Sotheby's per tutti i tre anni osservati, con 141.630,78 euro nel 2016, salito a 150.458,98 euro nel 2017 per poi continuare l'andamento positivo e arrivare a 180.755,74 euro nel 2018.

Presso Dorotheum si registra il prezzo medio meno elevato, che arriva a 3.555,82 euro nel 2016 e rimane abbastanza stabile nei due anni successivi, con 3.948,32 euro nel 2017 e 3.793,95 euro nel 2018.

Il prezzo medio dei gioielli presso Bonhams è di 10.743,95 euro nel 2016, è diminuito a 9.668,26 euro nel 2017, per poi tornare l'anno seguente a un prezzo medio molto vicino a quello del 2016, pari a 10.901,39 euro.

Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli risalenti al XIX secolo venduti nel corso di aste 'dal vivo' è stato calcolato dividendo il totale di vendita dei gioielli ottocenteschi per il numero dei gioielli venduti di questa categoria. Presso Sotheby's risulta essere di 98.398,90 euro nel 2016, scende a 69.576,23 euro nel 2017, per risalire a 89.215,88 euro nel 2018; in quest'ultimo anno il prezzo medio dei gioielli antichi è cresciuto, mentre è stata registrata una diminuzione per il prezzo medio complessivo dei gioielli. Si può ipotizzare che la causa sia nella presenza dei gioielli della famiglia Borbone di Parma. In proporzione questi influiscono in maniera più marcata sui gioielli dell'Ottocento, che sono un numero esiguo rispetto al numero complessivo delle gioie, nel calcolo del prezzo medio.

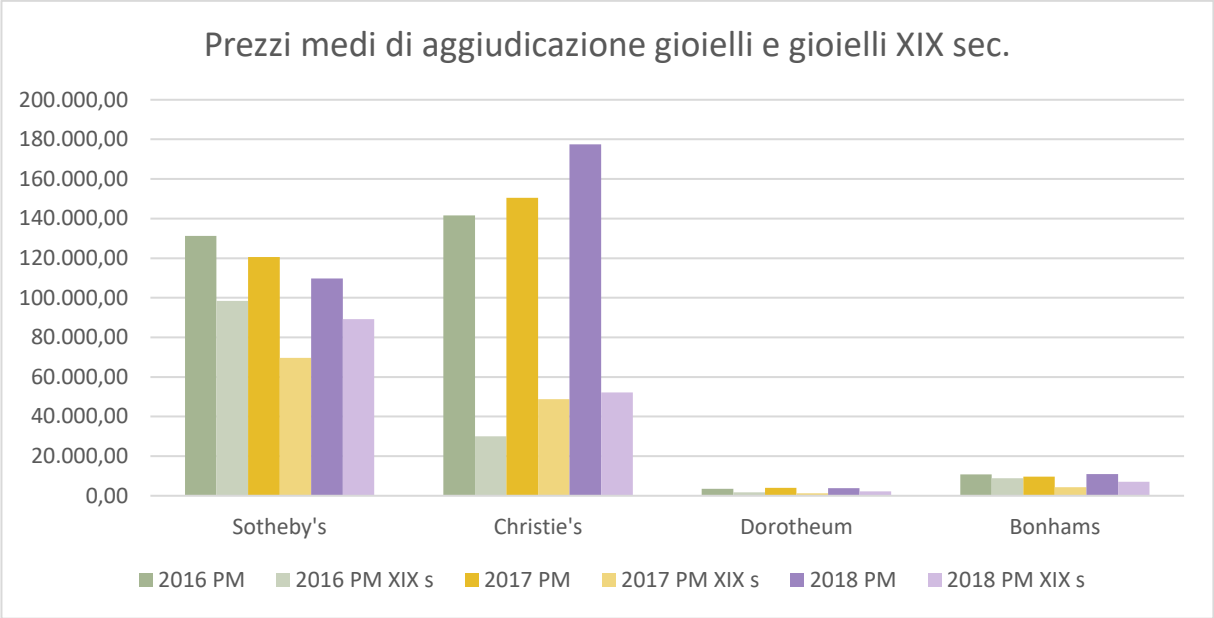
Per Christie's il valore calcolato è molto meno elevato rispetto a Sotheby's, di 30.025,02 euro nel 2016, cresciuto a 48.843,32 nel 2017 e a 52.171,96 euro nel 2018; anche il prezzo medio di aggiudicazione complessivo dei gioielli, come si è visto, è cresciuto nel corso dei tre anni, ma, a differenza del valore per i gioielli de XIX secolo, era più elevato rispetto a quello di Sotheby's.

Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli ottocenteschi venduti 'dal vivo' presso Dorotheum è stato di 1.796,08 euro nel 2016, è diminuito a 1.266,92 euro nel 2017 ed è aumentato a 2.268,80 euro nel 2018; al contrario, il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli in generale si è mantenuto abbastanza stabile nel corso dei tre anni osservati.

Il prezzo medio calcolato ammonta per Bonhams a 8.888,50 euro nel 2016, dimezzatosi a 4.369,15 euro l'anno successivo e poi cresciuto a 7.085,86 euro nel 2018.

Si può notare che il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli risalenti al XIX secolo venduti durante aste 'dal vivo' è inferiore rispetto al prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli in generale, venduti anch'essi in aste 'dal vivo', per tutte le quattro case d'asta analizzate (Figura 4.23).

Figura 4.23 I prezzi medi di aggiudicazione dei gioielli e dei gioielli del XIX secolo



4.8 Alcuni risultati nelle aste online di gioielli

Fino ad ora sono stati affrontati i dati riguardanti le aste 'dal vivo', che, pur permettendo di fare offerte mediante la rete, si tenevano fisicamente. Si desidera ora analizzare le aste tenutesi esclusivamente *online* e verificare eventuali differenze rispetto a quelle fisiche.

Le case d'asta studiate in questo paragrafo sono Sotheby's e Christie's, considerate dalla letteratura le più importanti (si veda il Capitolo 2). Le altre due case d'asta approfondite nel resto del capitolo sono state infatti escluse: Dorotheum propone ogni anno numerosissime aste *online*, vendendo però oggetti dal valore estremamente basso e con un elevato tasso di invenduto; Bonhams, invece, nell'intervallo temporale 2016-2018 non ha organizzato alcuna asta di gioielli esclusivamente *online*. Dal momento che non ci sono dati riguardanti aste *online* di Bonhams, attuare un confronto considerando allo stesso tempo le due principali *leader* del mercato delle aste e Dorotheum (che propone gioielli dal valore inferiore), significherebbe paragonare realtà estremamente diverse.

Si osserva come nel 2016 Sotheby's e Christie's non abbiano proposto aste *online*. Le sedute di vendita di gioielli che si sono tenute in rete sono state per Sotheby's una nel 2017 e 11 nel 2018, mentre per Christie's sono state rispettivamente 5 e 6. Il numero dei lotti di gioielli proposti è stato pari a 187 nel 2017 per Sotheby's (durante l'unica seduta), e a 1.419 nel 2018.

Anche presso Christie's si registra un aumento, anche se non così elevato, passando da 1.342 lotti nel 2017 a 1.705 lotti nel 2018.
La percentuale di invenduto dei gioielli *online* è stata del 9,63% per la seduta unica del 2017 di Sotheby's, passando nel 2018 al 30,37%; invece per le aste 'dal vivo' si era parlato di 21,5% nel 2018.
Per Christie's la percentuale di invenduto *online* è stata del 12,3% nel 2017, cresciuta al 16,72% nel 2018; mentre per le sedute 'dal vivo' è stata maggiore: del 21,86% nel 2017 e del 21,5% nel 2018, come si è osservato nel Paragrafo 4.7.3.
Sotheby's non ha proposto lotti di gioielli risalenti al XIX secolo durante la sua unica asta *online* del 2017, mentre nel 2018 i lotti di questa categoria sono stati 9, di cui 7 venduti. Per Christie's, invece, i lotti di gioielli dell'Ottocento venduti sono stati 7 nel 2017 e 9 nel 2018 (si ricorda che non è possibile quantificare l'invenduto).

Il valore totale delle vendite dei gioielli *online* è stato pari a 83.900 euro presso Sotheby's nel 2017, derivante da una sola seduta, mentre nel 2018 è stato di 5.79 milioni di euro, di cui 58.735,55 euro ottenuti grazie a gioielli risalenti al XIX secolo. L'aggiudicato totale dei gioielli in sedute 'dal vivo' è stato maggiore rispetto ai valori *online* di Sotheby's: pari a 494.43 milioni di euro nel 2017 e a 362.58 milioni di euro nel 2018.
Presso Christie's il valore totale delle vendite *online* di gioielli è stato di 5.09 milioni di euro nel 2017, di cui 13.270,35 euro di gioielli ottocenteschi; mentre nel 2018 è aumentato a 7.2 milioni di euro, di cui 24.741,34 di gioielli dell'Ottocento. Lo stesso valore per le sedute 'dal vivo' risulta essere di 486.28 milioni di euro nel 2017 e di 438.15 milioni di euro nel 2018.

Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli *online* è stato di 496,45 euro per l'unica asta tenutasi presso Sotheby's nel 2017, per passare successivamente a 5.869,76 euro nel 2018. Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli risalenti al XIX secolo *online* è stato di 8.390,79 euro nel 2018. Questo è l'unico caso in cui si registra un maggiore prezzo medio dei gioielli ottocenteschi rispetto al corrispettivo dei gioielli in generale. Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli di Sotheby's calcolato per le aste 'dal vivo' è stato di 109.739,65 euro nel 2018, e di 89.215,88 euro per i gioielli del XIX secolo.
Presso Christie's, il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli *online* è stato di 4.323,50 euro nel 2017 ed è aumentato nel 2018, arrivando a di 5.071,92 euro. Il prezzo medio dei gioielli dell'Ottocento ammontava a 1.895,76 euro nel 2017 e a 2.749,04 euro nel 2018. Questi valori

sono inferiori rispetto a quelli delle aste 'dal vivo', che risultano essere di 150.458,98 euro per i gioielli e di 48.843,32 euro per i gioielli antichi nel 2017, e di 180.755,74 euro per i gioielli e di 52.171,96 euro per i gioielli del XIX secolo nel 2018.

4.9 Analisi dei risultati d'asta suddivisi per sede

In questo paragrafo si analizzano i risultati delle aste considerando le diverse città in cui si sono tenute le sedute d'asta di gioielli.

Sotheby's ha organizzato 14 sedute nel 2016, di cui cinque a New York, quattro a Londra, tre a Hong Kong e due a Ginevra. La distribuzione è cambiata nel 2017, quando si sono tenute sei sedute a New York, quattro a Londra, cinque a Ginevra e quattro a Hong Kong, per un totale di 19 sedute. Infine, nel 2018 quattro delle 14 sedute d'asta sono state a New York, tre a Londra, quattro a Ginevra, due a Hong Kong e una a Parigi.

Le sedute d'asta di gioielli nel 2016 presso Christie's sono state 19, di queste ben nove si sono tenute a Londra, quattro a New York, due a Ginevra, Hong Kong e Parigi. Nel 2017 le sedute sono state 16, Londra è rimasta la città con il numero più elevato, pari a sei, seguono New York e Ginevra con tre sedute, Parigi e Hong Kong con due. Nel 2018 le 11 sedute sono state così distribuite: tre presso la sede di New York, due presso le sedi di Parigi, Londra, Ginevra e Hong Kong.

Dorotheum ha effettuato tutte le sedute di gioielli a Vienna nel corso dei tre anni esaminati.

Bonhams, a differenza delle principali case d'asta Sotheby's e Christie's, ha organizzato sedute d'asta di gioielli anche presso Edimburgo e Los Angeles. Nel 2016 si sono tenute 26 sedute d'asta di gioielli, di cui ben 12 a Londra, cinque a Los Angeles, quattro a New York, tre a Hong Kong e due a Edimburgo. Nel 2017 le sedute sono state 25: Londra resta la città con il numero più elevato, pari a 12 come l'anno precedente, seguita da Los Angeles con cinque sedute, New York e Hong Kong con tre e Edimburgo con due.

Nel 2018, delle 26 sedute d'asta di gioielli, 12 si sono tenute a Londra, che si conferma quindi come città importante nel settore per Bonhams, cinque si sono svolte a Los Angeles, quattro a Hong Kong, tre a New York e due a Edimburgo.

Figura 4.24 Numero di aste di gioielli nel 2016 suddiviso per città

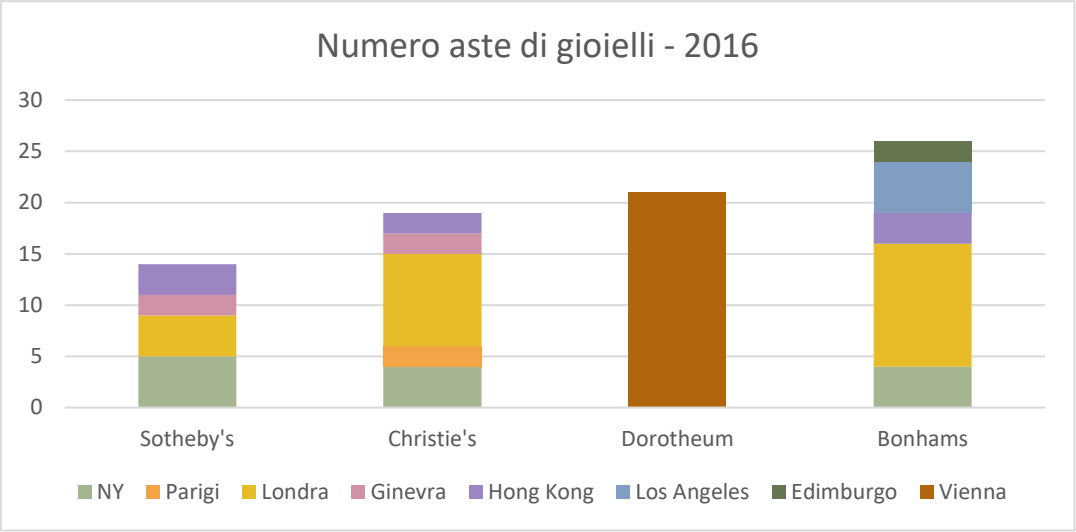


Figura 4.25 Numero di aste di gioielli nel 2017 suddiviso per città

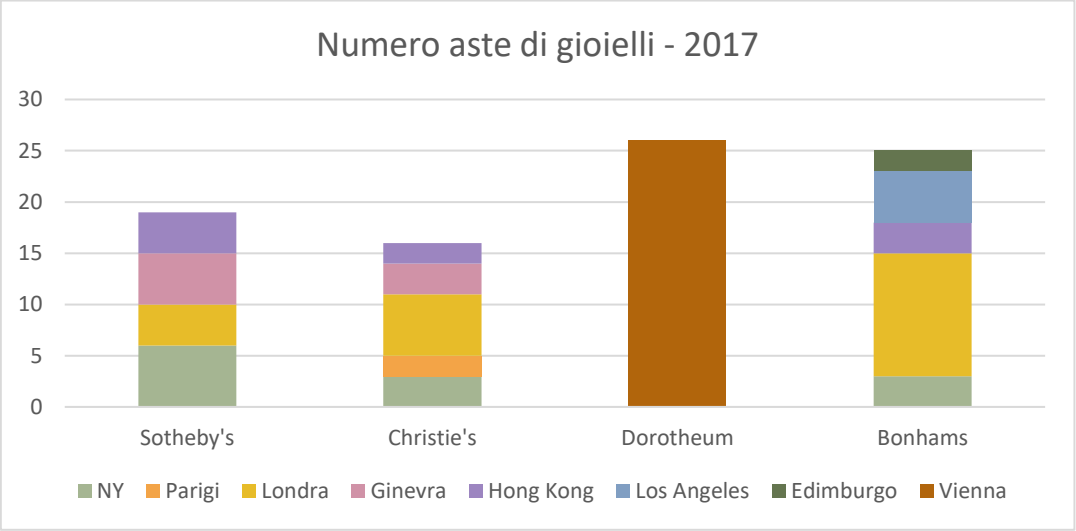
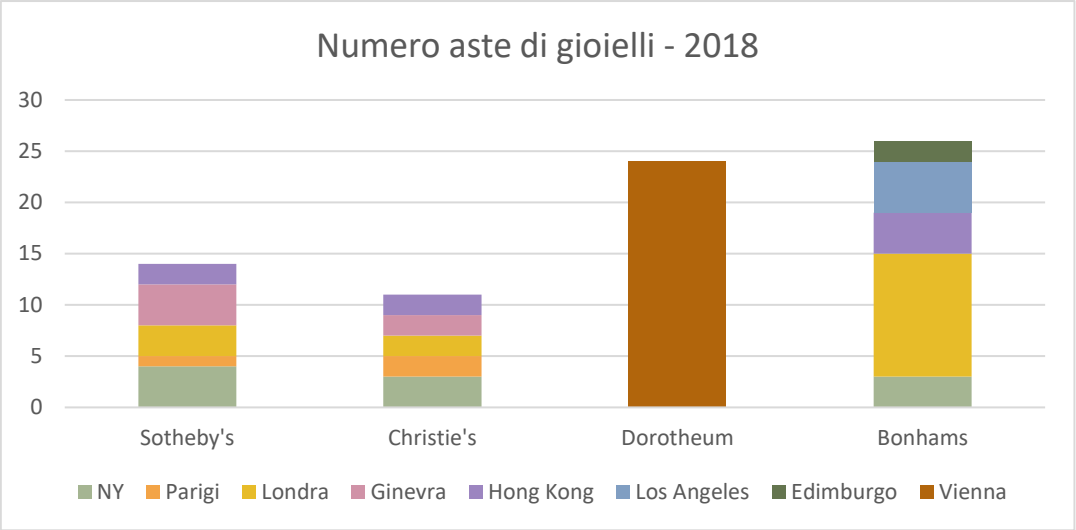


Figura 4.26 Numero di aste di gioielli nel 2018 suddivise per città



Oltre al numero delle sedute d'asta nelle diverse città, è stato calcolato il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli nelle diverse sedi. Questo dato è utile per comprendere il peso che le diverse sedi hanno per le case d'asta, poiché in alcune città vengono proposti lotti dal valore maggiore.

Nel caso di Sotheby's, il maggior prezzo medio di aggiudicazione per i gioielli nel 2016 si registra presso Ginevra, e ammonta a 398.372,19 euro, segue Hong Kong con 227.253,27 euro con un valore molto inferiore rispetto al precedente; New York si distacca ulteriormente dalle due città, con 50.919,56 euro, e presso Londra si registra il valore più basso, pari a 16.635,70 euro. I prezzi medi variano molto l'anno successivo: Hong Kong diventa la città con il prezzo medio di aggiudicazione maggiore, pari a 350.523,78 euro; è seguita da Ginevra con 154.296,82 euro, meno della metà rispetto al 2016; a New York e a Londra si registra una crescita rispetto all'anno precedente, la prima arriva a 78.771,35 euro e la seconda a 17.078,94 euro. Il 2018 vede nuovamente Hong Kong come sede con il prezzo medio di aggiudicazione più elevato, con 227.359,75 euro, seguita, come l'anno precedente, da Ginevra con 181.810,92 euro. A New York è proseguita la crescita del prezzo medio, il quale è arrivato a 91.267,18 euro, mentre a Londra si è registrata una diminuzione rispetto al 2016 e al 2017, con una media di 15.523,35 euro. A Parigi, presso cui non si erano registrate sedute nel 2016 e nel 2017, il valore è stato pari a 20.662,56 euro.

Christie's ha un prezzo medio di aggiudicazione per le sedute di gioielli pari a 539.534 euro presso Ginevra nel 2016, e grazie alle due sedute tenutesi presso questa sede ha raggiunto il

prezzo medio più elevato tra le quattro case d'asta. Il valore scende a 297.565,97 euro a Hong Kong e diminuisce ulteriormente a 174.140,03 euro a New York. Le ultime due città in cui sono state organizzate sedute, Parigi e Londra, hanno una media che si distacca dalle precedenti, arrivando a 23.439,63 euro la prima e a 13.607,11 euro la seconda; Londra è la città in cui sono state organizzate più sedute, e al contempo quella con il prezzo medio di aggiudicazione più basso. Nel 2017 presso Hong Kong si registra il prezzo medio più elevato, pari a 383.743,92 euro, Ginevra non si discosta di molto dalla città precedente, ma ha un calo notevole rispetto al 2016, con 343.301,54 euro. Il valore risulta meno della metà a New York, con 129.077,05 euro, per poi diminuire ulteriormente a Parigi con 38.631,21 euro e a Londra con 13.999,58 euro; quest'ultima città è stata anche in questo anno quella con il prezzo medio minore e con il numero maggiore di sedute. Nel 2018 Hong Kong si conferma come città con il prezzo medio più alto, con 316.385,05 euro, diminuito però rispetto all'anno precedente; Ginevra arriva a 279.308,06 euro, in calo rispetto agli altri anni; New York e Londra, le cui sedute sono diminuite nel 2018, vedono un incremento del prezzo medio di aggiudicazione rispetto all'anno precedente, arrivando rispettivamente a 184.744,22 euro e a 35.762,41 euro; Parigi, invece, raggiunge i 23.670,99 euro, meno rispetto al 2017.

Dorotheum che, come già scritto, tiene tutte le sedute d'asta di gioielli a Vienna, registra un prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli abbastanza stabile, pari a 3.555,82 euro nel 2016, che cresce a 3.948,32 euro nel 2017, quando si è tenuto il numero più elevato di sedute, pari a 26, per poi diminuire a 3.793,95 euro nel 2018.

Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli presso Bonhams risulta essere nel 2016 di 39.381,45 euro presso la sede di Hong Kong, di 30.451,62 euro a New York; a Londra, la città con il numero di sedute più elevato, ammonta a 10.361,25 euro. Los Angeles ed Edimburgo hanno un prezzo medio inferiore, rispettivamente di 2.821,93 euro per la prima e di 1.406,64 euro per la seconda. Nel 2017 il prezzo di aggiudicazione medio aumenta sia a New York, arrivando a 43.235,09 euro, che a Hong Kong, dove passa a 41.394,46 euro. A Londra, come nell'anno precedente, si è tenuto il maggior numero di sedute, ma il prezzo medio è diminuito, passando a 8.355,61 euro, mentre è rimasto stabile a Los Angeles, con 2.795,54 euro, e a Edimburgo, con 1.259,46 euro. Nel 2018 New York si conferma, come nell'anno precedente, la sede di Bonhams con il prezzo medio di aggiudicazione più elevato, pari a 37.601,34 euro, nonostante la diminuzione rispetto al 2017. Anche a Hong Kong si registra un decremento di questo valore, sia dal 2016 che dal 2017, arrivando a 25.697,09 euro; Londra e Los Angeles, al

contrario, hanno visto nel 2018 aumentare il proprio prezzo medio rispetto agli anni precedenti, arrivando a 11.834,38 euro la prima e a 3.039,13 euro la seconda. Infine, a Edimburgo il prezzo medio di aggiudicazione, pari a 1.224,49 euro, è rimasto stabile nel 2018.

Figura 4.27 Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli nel 2016 nelle diverse sedi

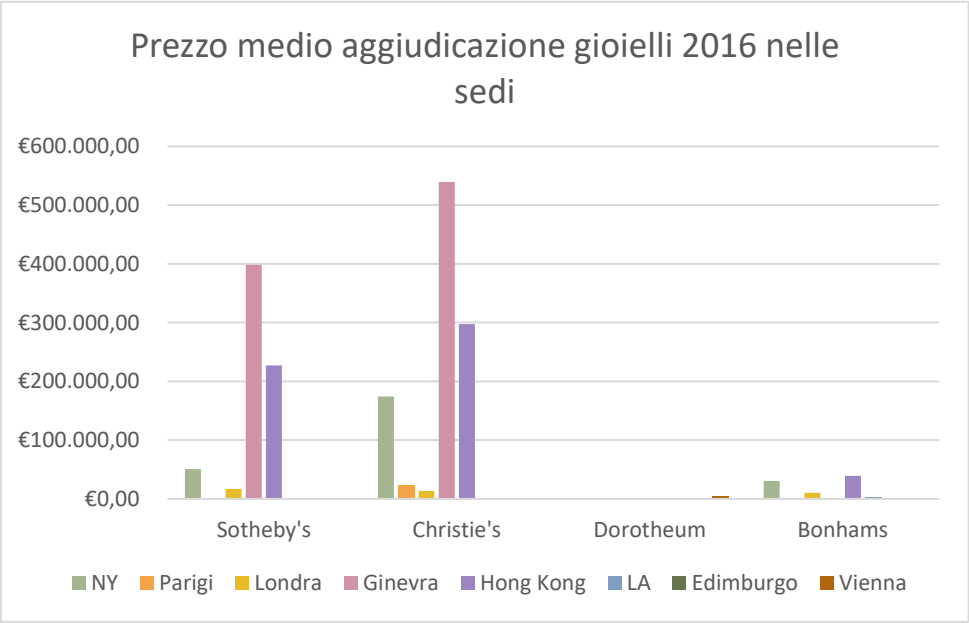


Figura 4.28 Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli nel 2017 nelle diverse sedi

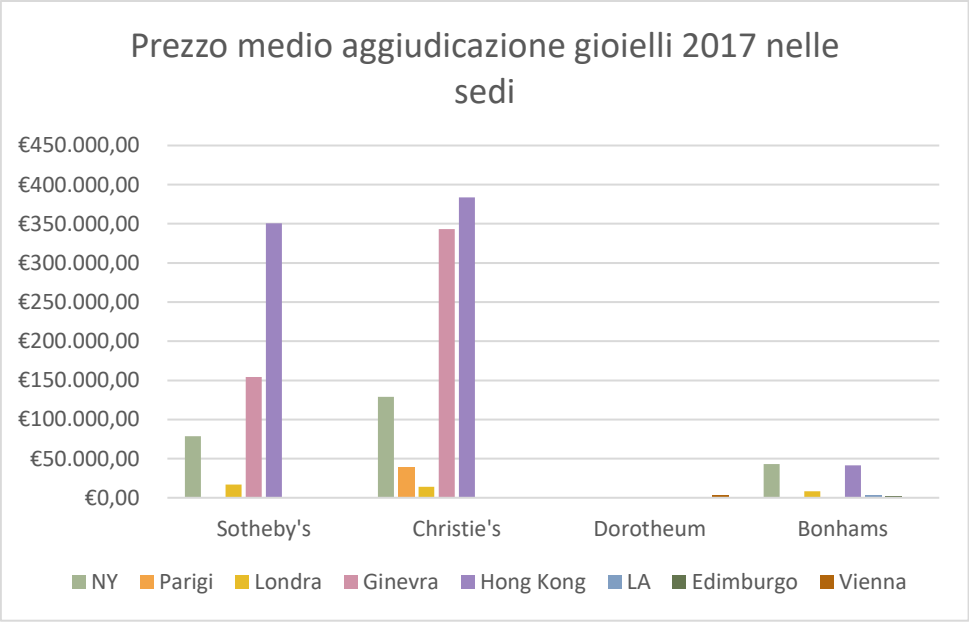
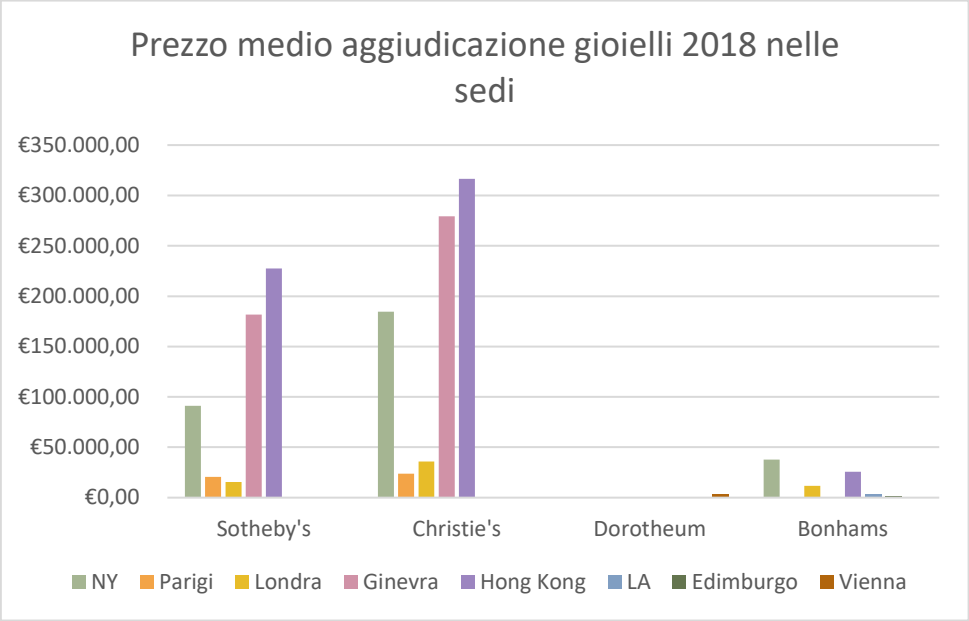


Figura 4.29 Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli nel 2018 nelle diverse sedi



Come si può osservare dalle Figure 4.27, 4.28 e 4.29, le sedi i Ginevra e di Hong Kong sono quelle con i prezzi medi di aggiudicazione di gioielli più elevati per Sotheby's e Christie's; Bonhams è l'unica tra le case d'asta osservate in cui il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli della sede di New York supera quello di Hong Kong, ciò accade sia nel 2017 che nel 2018.

Ginevra si dimostra capitale europea delle aste di gioielli, confermando quanto affermato nel Capitolo 2; infatti, se confrontata con Parigi, Edimburgo e Londra, i prezzi medi di aggiudicazione di gioielli superano in modo marcato i dati delle altre città. I prezzi medi dei gioielli di Ginevra sono i più elevati delle sedi di tutto il mondo di Sotheby's e Christie's nel 2016, passando al secondo posto nel 2017 e nel 2018.

L'elevato prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli registrato ad Hong Kong, il più alto rispetto alle altre città nel 2017 e 2018, dimostra l'importanza del mercato asiatico e conferma Hong Kong come sua capitale, aderendo a quanto scritto nel Capitolo 2.

4.10 Analisi dei risultati d'asta in base alla provenienza dei gioielli

La provenienza, come quanto affermato nel Capitolo 3, è una caratteristica che può influenzare il prezzo dei beni venduti all'asta.

Per ogni lotto analizzato (proposto sia dal vivo che *online*), si è registrata anche una eventuale provenienza, ad esempio da una celebrità o da un personaggio storico, che può anche essere celata. In quest'ultimo caso è stata definita come 'provenienza ambigua', si tratta di gioielli risalenti al XIX secolo appartenuti a un personaggio descritto dalle case d'asta come 'distinto', con un titolo nobiliare o in possesso di una grande collezione privata, ma il cui nome non viene esplicitato.

Per svolgere questa analisi sono state prese in considerazione solamente Sotheby's e Christie's, poiché Dorotheum non indica la provenienza nelle descrizioni dei lotti, mentre Bonhams lo fa per un numero estremamente limitato di casi.

Presso la casa d'aste Sotheby's, i lotti di gioielli dell'Ottocento che comunicavano la provenienza nella propria descrizione nel 2016 sono stati 21, di cui 16 venduti; 10 di questi hanno superato l'estremo superiore del prezzo di stima. Il numero dei lotti di gioielli del XIX secolo con provenienza venduti costituisce il 18,39% dei lotti di gioielli ottocenteschi venduti.

Per quanto riguarda i lotti che avevano una provenienza non esplicitata (non si sa a chi appartenessero, sebbene nella descrizione del lotto fosse dichiarata la provenienza da una persona con titoli nobiliari o di spicco), i dati sono stati registrati come una categoria diversa.

I lotti in questa categoria sono stati 33 nel 2016 presso Sotheby's, di cui 26 venduti e 19 con prezzi di aggiudicazione superiori alla stima massima. Il numero dei lotti con questa provenienza 'ambigua' venduti corrisponde al 29,89% dei lotti di gioielli risalenti al XIX secolo venduti.

Per confrontare le tre categorie prese in considerazione (lotti con provenienza, con provenienza 'ambigua' e senza provenienza), è stata calcolata per ognuna di esse la percentuale dei lotti il cui prezzo di aggiudicazione supera l'estremo superiore del prezzo di stima sul totale dei lotti venduti della categoria; il fine è di comprendere per quali di esse sia più frequente raggiungere prezzi di aggiudicazione elevati. Per il 62,5% dei lotti con provenienza il prezzo di aggiudicazione supera quello di stima massimo, la percentuale sale al 73,08% per i lotti con provenienza 'ambigua', invece i lotti che non appartengono a una delle due categorie precedenti nel 66,67% dei casi hanno visto il prezzo di aggiudicazione superare quello di stima massimo.

Sotheby's nel 2017 ha proposto 17 lotti di gioielli ottocenteschi precedentemente posseduti da personaggi conosciuti, di questi 16 sono stati venduti, 12 superando con il prezzo di aggiudicazione la stima massima. I lotti con provenienza 'ambigua' sono stati 30, 25 venduti e

di questi 15 hanno visto l'offerta superare il prezzo di stima massimo. Invece, i lotti senza alcun tipo di provenienza sono stati 75, di cui 59 venduti, 37 superando la stima massima.

I lotti di gioielli del XIX secolo venduti sono stati 100, il 16% aveva una provenienza, il 25% aveva una provenienza 'ambigua' e il restante 59% non aveva alcuna provenienza conosciuta. La percentuale dei lotti con provenienza che superano l'estremo superiore del prezzo di stima sul totale dei lotti di gioielli con provenienza venduti ammonta al 75%, mentre per i lotti con provenienza 'ambigua' è del 60%, infine per i lotti che non appartengono a una delle due categorie è del 62,71%.

Nel 2018 sono stati registrati ben 36 lotti di gioielli risalenti al XIX secolo con provenienza, il numero è più elevato rispetto agli anni precedenti, probabilmente a causa della presenza nei dati dell'asta della famiglia Borbone di Parma (si veda il Paragrafo 4.13); di questi 35 lotti sono stati venduti, 32 superando il prezzo di stima massimo. I lotti con provenienza 'ambigua' risultano essere 59, di cui 53 venduti e di questi 43 hanno avuto un prezzo di aggiudicazione più elevato rispetto alla stima massima. Infine, i lotti senza alcun tipo di provenienza sono stati 82, di cui 59 venduti e di questi 44 hanno superato il prezzo massimo stimato. I lotti di gioielli dell'Ottocento venduti che hanno una provenienza conosciuta costituiscono il 23,81% di tutti i gioielli del XIX secolo venduti, mentre i lotti con provenienza 'ambigua' rappresentano 36,05% e i lotti restanti sono il 40,14%.

I lotti di gioielli antichi con provenienza il cui prezzo di aggiudicazione ha superato il prezzo di stima massimo sono il 91,43% dei lotti di gioielli ottocenteschi con provenienza venduti; per i lotti con provenienza 'ambigua' si arriva al 81,13% mentre per i lotti restanti, che non hanno alcuna provenienza, la percentuale scende al 74,58%.

Per la casa d'aste Sotheby's è stato possibile calcolare anche le percentuali di venduto per ognuna delle tre categorie analizzate; ciò non è stato possibile per Christie's, poiché, come già detto, i dati riguardanti l'invenduto non sono disponibili.

Nel 2016 presso Sotheby's la percentuale di venduto dei lotti dell'Ottocento con provenienza risulta essere del 76,19%; per la categoria dei lotti con provenienza 'ambigua' è del 78,79% e per i lotti senza una di queste caratteristiche scende al 62,5%. Nel 2017 la percentuale di venduto è del 94,12% per i gioielli con provenienza, del 83,33% per quelli con 'ambigua' provenienza e del 78,67% per quelli senza. Infine, nel 2018 la percentuale di venduto è del 97,22% per i gioielli con provenienza, del 89,83% per i gioielli con 'ambigua' provenienza e del 71,95% per quelli senza alcuna provenienza.

Si passa ora all'analisi dei dati della casa d'aste Christie's; nel 2016 i lotti di gioielli risalenti al XIX secolo venduti sono stati 11, quelli con provenienza 'ambigua' 13 e i restanti lotti sono stati 84; rispettivamente, hanno superato il prezzo di stima massimo 8 lotti, 9 lotti e 39 lotti. I lotti di gioielli ottocenteschi con provenienza conosciuta costituiscono il 10,19% dei lotti del XIX secolo venduti, quelli con una 'ambigua' provenienza rappresentano il 12,04% e il restante 77,78% dei lotti antichi venduti non ha alcun tipo di provenienza nella propria descrizione. La percentuale di lotti di gioielli dell'Ottocento venduti che superano l'estremo superiore del prezzo di stima sul totale dei gioielli ottocenteschi venduti ammonta a 72,73% per i lotti con provenienza, a 69,23% per quelli con una provenienza 'ambigua' e scende a 46,43% per gli altri lotti.

Nel 2017 Christie's ha venduto 13 lotti di gioielli risalenti al XIX secolo provenienti da personalità note, di cui 12 hanno superato il prezzo di stima massimo; 37 lotti con provenienza presente ma non specificata, di cui 26 hanno raggiunto un prezzo di aggiudicazione maggiore a quello di stima massimo; 58 lotti non appartenenti alle due precedenti categorie, di questi 33 hanno superato la stima massima. I lotti di gioielli ottocenteschi con provenienza rappresentano il 12,04% dei lotti di gioielli dell'Ottocento venduti, mentre quelli con provenienza 'ambigua' sono il 34,26% e quelli senza alcuna provenienza sono il 53,7%.
Il numero di lotti di gioielli dell'Ottocento il cui prezzo di aggiudicazione supera l'estremo superiore del prezzo di stima è il 92,31% dei lotti di gioielli del XIX secolo venduti per quanto riguarda i lotti con provenienza, la percentuale scende al 70,27% per i gioielli con provenienza 'ambigua' sino ad arrivare al 56,9% per i lotti senza provenienza.

Nel 2018 i lotti di gioielli ottocenteschi venduti presso Christie's sono stati 82: 4 di questi con provenienza, 42 con provenienza 'ambigua' e 36 senza dettagli sulla provenienza; rispettivamente i lotti il cui prezzo di aggiudicazione ha superato quello di stima massimo sono stati 2, 29 e 25. Di tutti i gioielli dell'Ottocento venduti, il 4,88% aveva una provenienza, il 51,22% aveva una provenienza 'ambigua' e il 43,9% non aveva alcuna provenienza. La percentuale di lotti di gioielli del XIX secolo il cui prezzo di aggiudicazione ha superato il prezzo di stima massimo sul totale dei lotti di gioielli dell'Ottocento venduti è stata del 50% per i lotti con provenienza, del 69,05% per i lotti con provenienza 'ambigua' e del 69,44% per i lotti senza alcuna provenienza.

In questo paragrafo si è cercato di capire se la provenienza potesse influenzare il prezzo, rendendolo più elevato, sulla base di quanto detto nel Capitolo 3. Si è cercato di capire se questa caratteristica potesse rendere più appetibili i lotti, tanto da rendere più frequente il superamento del prezzo di stima massimo da parte del prezzo di aggiudicazione rispetto hai lotti che non presentavano alcuna provenienza.

Nel caso dei dati registrati presso Sotheby's, non è stato possibile notare nel 2016 una corrispondenza tra provenienza e una maggiore frequenza del superamento del prezzo di stima massimo, come dimostrano le percentuali calcolate. Infatti, la provenienza da un personaggio noto non ha portato a una maggiore percentuale rispetto alla provenienza 'ambigua' né rispetto alla totale mancanza di questa caratteristica.

Al contrario, nei due anni successivi, la percentuale di superamento dell'estremo superiore del prezzo di stima per Sotheby's aumenta nel caso ci sia una provenienza, sia che essa sia esplicitata che 'ambigua', con valori percentuali più elevati per la prima caratteristica.

Per quanto riguarda Christie's, si può notare un più frequente superamento della stima massima nel 2016 e nel 2017 per i gioielli del XIX secolo con provenienza, con differenze marcate rispetto a quelli senza questa caratteristica. Il numero dei dati, però, è inferiore rispetto a quello di Sotheby's, dove i lotti di gioielli ottocenteschi muniti di provenienza sono maggiormente presenti; per questa ragione le informazioni che si possono ricavare possono essere meno rappresentative, in quanto anche un solo oggetto che non supera la stima massima ha una grande influenza sulla percentuale finale. Infatti, nel 2018 presso Christie's solo il 50% dei gioielli con provenienza ha superato con il prezzo di aggiudicazione la stima massima; la percentuale è molto più bassa rispetto a quella dei gioielli antichi senza provenienza, ma è necessario sottolineare che i lotti venduti sono stati solamente due e non si possono quindi fare generalizzazioni.

Se si osservano i dati relativi alla percentuale di venduto, disponibili solo per Sotheby's, c'è una maggiore probabilità per i lotti di gioielli del XIX secolo di essere aggiudicati nel caso essi abbiano una provenienza; lo scarto tra la percentuale dei gioielli con questa caratteristica e quelli senza non è particolarmente elevata nel 2016 e nel 2017, mentre aumenta nel 2018 (forse a causa della seduta dei gioielli della famiglia Borbone di Parma, in cui tutti i lotti sono stati venduti).

In conclusione, per Sotheby's nel 2017 e nel 2018 e per Christie's nel 2016 e nel 2017 i lotti di gioielli del XIX secolo hanno un prezzo di aggiudicazione che supera la stima massima più

frequentemente se si tratta di gioielli con una provenienza. Nel 2018 per Christie's questo *pattern* non si verifica, ciò potrebbe essere dovuto alla scarsità di dati; inoltre nel 2016 presso Sotheby's la provenienza non sembra avere influenza sulla possibilità di un prezzo maggiore. Il fatto che la provenienza possa influenzare il prezzo è assodato nella letteratura (si veda il Capitolo 3), ma non è verificabile nei dati raccolti con certezza: nonostante per la maggior parte degli anni sembri esserci un *pattern*, il prezzo è determinato da un vasto numero di variabili, e non è stato possibile isolare la variabile della provenienza dalle altre caratteristiche. Inoltre, la provenienza potrebbe essere già stata considerata nei prezzi di stima, o potrebbe non essere così importante per la specifica nicchia dei gioielli dell'Ottocento.

4.11 Analisi della presenza dei report

Un'altra caratteristica che può essere presente nella descrizione dei lotti di gioielli del XIX secolo è il *report*, la cui definizione e composizione è stata approfondita nel Capitolo 3. In questo paragrafo si intende individuare quanti lotti sono muniti di un *report*, per comprendere la frequenza con cui vengono redatti per le case d'asta Sotheby's e Christie's, e se la presenza di un *report* può influenzare il prezzo. Come per l'analisi sulla provenienza, anche in questo sono state escluse Dorotheum e Bonhams, perché non dichiarano la presenza di *report* nelle descrizioni dei lotti.

Tabella 4.4 Il numero di lotti del XIX secolo con report venduti e la relativa percentuale di superamento della stima massima

Anno		Sotheby's	Christie's
2016	lotti con report venduti	25	22
	superamento stima massima	68%	63,64%
2017	lotti con report venduti	18	18
	superamento stima massima	61,11%	77,78%
2018	lotti con report venduti	39	13
	superamento stima massima	82,05%	53,85%

Nel 2016 presso Sotheby's i lotti di gioielli risalenti al XIX secolo, proposti sia *online* che durante sedute 'dal vivo', sono stati 126 in totale; 38 avevano un *report* e di questi 25 sono stati venduti, 17 superando con il prezzo di aggiudicazione la stima massima. I lotti provvisti

di *report* rappresentano il 28,74% di tutti i lotti di gioielli dell'Ottocento venduti. La percentuale di lotti di gioielli del XIX secolo con *report* venduti il cui prezzo di aggiudicazione supera quello di stima massimo è del 68% (Tabella 4.4), mentre la percentuale riferita ai lotti senza *report* è molto simile, e ammonta a 67,64%.

Sotheby's nel 2017 ha proposto 122 lotti di gioielli ottocenteschi, 22 in possesso di *report* e di questi 18 venduti, 11 superando la stima massima; i 18 lotti con *report* venduti rappresentano il 18% dei lotti di gioielli antichi venduti. I lotti di gioielli del XIX secolo con *report* che hanno superato la stima massima sono stati il 61,11% dei lotti di gioielli ottocenteschi con *report* venduti, mentre per quelli senza *report* la percentuale è del 64,63%.

Nel 2018 i lotti di gioielli dell'Ottocento presso Sotheby's sono stati 177, di questi 44 erano provvisti di *report*, di cui 39 venduti e 32 superando la stima massima. I gioielli del XIX secolo con *report* venduti sono stati il 26,53% del totale dei gioielli ottocenteschi venduti; quelli che hanno superato la stima massima sono l'82,05% dei gioielli antichi con *report* venduti, mentre per quelli senza *report* la percentuale è dell'80,56%.

Per la casa d'aste Sotheby's, che a differenza di Christie's rende pubblici i dati sull'invenduto, la percentuale di vendita dei lotti di gioielli dell'Ottocento con *report* nel 2016 è stata del 65,79%, mentre per gli altri lotti è stata del 70,45%; nel 2017 è stata dell'81,82% per i gioielli con *report* e dell'82% per quelli senza; nel 2018 è stata dell'88,64% per i gioielli ottocenteschi provvisti di *report* e dell'81,2% per quelli senza.

Passando ai dati di Christie's registrati, nel 2016 la casa d'aste ha venduto 108 lotti di gioielli del XIX secolo, di cui 22 con *report* (il 20,37% dei 108 lotti), e per 14 di questi il prezzo di aggiudicazione ha superato la stima massima. La percentuale di questi ultimi sul totale dei lotti di gioielli dell'Ottocento con *report* venduti è stata del 63,64%, mentre per i lotti senza *report* è del 48,84%.

Nel 2017 Christie's ha venduto 108 lotti di gioielli del XIX secolo, di questi 18 erano provvisti di *report*, ovvero il 16,67% dei lotti venduti. I lotti di gioielli dell'Ottocento con *report* che superano la stima massima sono stati 14, pari al 77,78% dei lotti di gioielli antichi con *report* venduti; i lotti senza *report* hanno raggiunto invece una percentuale di superamento della stima massima pari al 63,33% dei lotti di gioielli del XIX secolo senza *report* venduti.

Nel 2018 i lotti di gioielli ottocenteschi venduti presso Christie's sono stati 82, di cui 13 avevano un *report*, questi ultimi corrispondono al 15,85% del totale dei lotti di gioielli del XIX

secolo venduti. I lotti con *report* che hanno un prezzo di aggiudicazione che supera quello di stima massimo sono stati 7, pari al 53,85% dei lotti di gioielli dell'Ottocento con *report* venduti; invece i lotti senza *report* venduti che superano la stima massima sono stati 49, ovvero il 71,01% dei gioielli antichi senza *report* venduti.

In questo paragrafo l'obiettivo era, come nel caso di quello dedicato alla provenienza, capire quanto i *report* fossero frequenti nei lotti analizzati, cercando allo stesso tempo un eventuale *pattern* di prezzo maggiore. I dati calcolati per Sotheby's mostrano che non c'è una probabilità maggiore di superare il prezzo di stima massimo per i lotti di gioielli del XIX secolo con *report*, le percentuali ottenute sono quasi uguali a quelle dei lotti senza *report* per tutti i tre anni studiati. Passando ai lotti di Christie's, nel 2016 e nel 2017 i gioielli dell'Ottocento con *report* sembrano superare con maggiore frequenza i prezzi di stima massimi rispetto a quelli senza, ma nel 2018 i valori sono invertiti, e i gioielli senza *report* hanno una percentuale di superamento della stima massima maggiore di quelli con *report*. Come nel Paragrafo 4.10 sulla provenienza, anche in questo caso si testimonia una minore quantità di dati presso Christie's nel 2018: i lotti di gioielli dell'Ottocento con *report* venduti erano solamente 7.
Non è quindi evidente una relazione tra la presenza di *report* e un prezzo di aggiudicazione elevato, soprattutto per la casa d'aste Sotheby's, nonostante nel Capitolo 3 sia stata dichiarata l'importanza di questo documento. Le ragioni potrebbero essere diverse, infatti Sotheby's potrebbe avere già incluso nel prezzo di stima il fatto che un lotto abbia o meno un *report*. Ma si può anche pensare a una rivalutazione dell'importanza del *report* per le due case d'asta, che godono di una solida reputazione e sono considerate affidabili in quanto maggiori attori del mercato delle aste a livello mondiale. Infatti, anche in mancanza di *report*, nelle descrizioni dei lotti vengono spesso fornite informazioni sulla caratura approssimativa dell'oro e delle pietre preziose; dunque gli acquirenti possono accedere a questi dati, che sono visti come affidabili grazie al prestigio di Sotheby's e Christie's.

4.12 Gli orefici

Alcuni dei gioielli dell'Ottocento proposti dalle case d'asta Sotheby's e Christie's negli anni analizzati sono stati realizzati dai celebri orefici o dalle note case di gioielli di cui si è parlato nel Capitolo 1. Si è deciso di approfondire quanti tra i lotti studiati avessero nella descrizione

il nome dell'autore o della casa di realizzazione. Inoltre, sono state calcolate le percentuali di venduto e di superamento dell'estremo superiore del prezzo di stima per questa categoria.
Nel 2016 presso Sotheby's 13 lotti di gioielli del XIX secolo avevano nella propria descrizione il nome dell'autore o della casa di realizzazione; 10 di questi sono stati venduti, 7 superando il prezzo di stima massimo. Tra i gioielli proposti si può trovare un'opera di René Lalique, uno dei principali esponenti dell'oreficeria Art Nouveau, una spilla e un paio di orecchini della bottega Castellani, un bracciale di Alexis Falize, tre gioielli creati da Carlo Giuliano, un ciondolo convertibile in spilla del cammeista Benedetto Pistrucci.
Il numero dei lotti che specificano l'autore è esiguo se confrontato con il resto dei gioielli, ma è comunque stata calcolata la percentuale di venduto di questa categoria, pari al 76,92%, e la percentuale di superamento della stima massima dei gioielli venduti, pari al 70%; quest'ultima ammonta al 67,53% per il resto dei gioielli.
Nel 2017 Sotheby's ha proposto 12 lotti di gioielli antichi di questa categoria, 9 sono stati venduti, 8 superando la stima massima. Quindi, il 75% dei lotti è stato venduto e l'88,89% dei venduti ha superato la stima massima (la percentuale di superamento della stima massima è del 61,54% per gli altri gioielli). Tra i gioielli realizzati da autori già nominati troviamo due spille della bottega Castellani, una collana della nota gioielleria Boucheron e una spilla di Cartier.
Nel 2018 i lotti di gioielli del XIX secolo che rendevano esplicito il nome dell'orefice o della gioielleria di produzione sono stati 34 presso Sotheby's. Il numero è più del doppio rispetto agli anni precedenti, si potrebbe attribuire la causa di questo aumento alla presenza della celebre vendita dei gioielli reali della famiglia Borbone di Parma, ma non è così, perché i lotti con questa caratteristica nella seduta sono solamente sei. Dei 34 lotti proposti, 29 sono stati venduti (arrivando quindi a una percentuale di vendita dell'85,29%), di questi 21 hanno superato la stima massima, questi ultimi costituiscono il 72,41% dei lotti con autore venduti; la percentuale per i lotti restanti è del 83,05%. Tra i gioielli di orefici noti proposti ci sono un anello, un bracciale e una collana di Carlo Giuliano, una collana di Carlo e Arthur Giuliano, una collana del gioielliere francese Oscar Massin, una spilla e un bracciale dell'orafo parigino Froment-Meurice e un bracciale della bottega Castellani.
Nel 2016 Christie's ha venduto 8 lotti di gioielli dell'Ottocento nei quali figurava nella descrizione l'autore, per 7 di questi il prezzo di aggiudicazione ha superato quello di stima massimo, pari all'87,5% dei lotti venduti; la percentuale di superamento della stima massima per gli altri lotti venduti è del 49%. Tra i gioielli realizzati da orefici noti si possono elencare

una collana della bottega Castellani, un bracciale Bulgari, una collana realizzata da Carlo Giuliano e un bracciale di Froment-Meurice.

Christie's ha venduto 16 lotti di gioielli del XIX secolo realizzati da orefici celebri nel 2017, di questi 12 hanno superato la stima massima, pari al 75% dei lotti venduti; la percentuale per i lotti senza questa caratteristica ammonta al 64,13%. Tra questi, si può nominare una spilla di Falize, una collana di Carlo Giuliano e otto lotti contenenti opere di René Lalique, questi ultimi hanno tutti superato la stima massima e sono stati venduti nel corso della seduta del 13 novembre a Ginevra, dove erano presenti numerosi gioielli Art Nouveau.

Nel 2018 Christie's ha venduto 7 lotti di gioielli ottocenteschi che riportavano nella descrizione il nome dell'orefice o della gioielleria che li aveva realizzati, il 71,43% di questi (pari a 5 lotti) ha superato la stima massima; la percentuale per tutti gli altri lotti venduti ammonta al 68%.

Le percentuali di superamento del prezzo di stima massimo sono maggiori per i gioielli realizzati da autori noti, ad eccezione del dato di Sotheby's nel 2018, dove i gioielli che non rendevano noto il nome dell'autore o della bottega hanno superato la stima massima più frequentemente. Come si è visto, i lotti di orefici celebri costituiscono solamente una piccola parte del totale dei lotti di gioielli del XIX secolo, per questa ragione i dati non sono sufficienti per essere generalizzati.

4.13 L'asta dei gioielli reali della famiglia Borbone di Parma

Si è deciso di dedicare un paragrafo aggiuntivo ad una specifica seduta d'asta di Sotheby's: si tratta della vendita dei gioielli reali della famiglia Borbone di Parma, tenutasi il 14 novembre 2018 a Ginevra (già nominata nel Capitolo 2)[18]. La ragione di questa scelta è la possibilità di osservare, all'interno dell'intervallo temporale studiato in questo lavoro di tesi, una seduta di gioielli che ha avuto un notevole impatto mediatico, in quanto, tra i lotti preposti, ne figurano alcuni appartenuti a Maria Antonietta.

Il valore totale delle vendite è stato di 53.53 milioni di franchi svizzeri (circa 53.1 milioni di dollari o 48.7 milioni di euro) a fronte di una stima massima di 7 milioni, superando la celebre

[18] I dati utilizzati per scrivere questo paragrafo sono stati ottenuti direttamente dalla pagina *web* della seduta 'Royal Jewels from the Bourbon Parma Family', in quanto la letteratura scientifica consultata non ha ancora analizzato questa asta, tenutasi recentemente http://www.sothebys.com/en/auctions/2018/royal-jewels-bourbon-parma-family-ge1809.html

vendita dei gioielli della duchessa di Windsor del 1987, ad oggi considerata un *benchmark*[19]. Un altro *record* superato è quello del prezzo di aggiudicazione per una perla naturale: il gioiello della collezione personale di Maria Antonietta ha raggiunto 36.43 milioni di franchi, superando l'intervallo del valore di stima, fissato tra gli uno e i due milioni. Anche il resto dei gioielli proposti ha superato le stime previste e tutti i cento lotti sono stati venduti, ma il valore totale delle vendite è stato determinato principalmente dai 10 pezzi appartenuti alla regina, che insieme hanno raggiunto 42 milioni di franchi.

Osservando i risultati d'asta, si può vedere che l'aggiudicato totale dei 100 lotti di questa seduta ha costituito il 13,22% del valore totale delle vendite del 2018 dei gioielli presso Sotheby's. In questa seduta, 42 lotti appartengono alla categoria dei gioielli del XIX secolo; la percentuale di invenduto è stata dello 0%, mentre la percentuale per i gioielli dell'Ottocento di Sotheby's del 2018 ammonta a 16,99%. I gioielli ottocenteschi hanno raggiunto un risultato totale di 5.468.500 milioni di franchi svizzeri (circa 4.976.340 milioni di euro), pari al 10,21% dell'aggiudicato totale della seduta. Nel 2018 il valore totale delle vendite di Sotheby's per i gioielli del XIX secolo è stato di 12.55 milioni di euro, quindi questa seduta ha raggiunto il 39,66% dell'aggiudicato totale dei gioielli ottocenteschi dell'anno. I lotti del XIX secolo il cui prezzo di aggiudicazione ha superato la stima massima sono stati 38, quindi il 90,48% di questi ha ricevuto offerte maggiori dell'estremo superiore del prezzo di stima.

Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli di tale asta è stato di 487.172,45 euro, molto più elevato rispetto al valore del 2018 di Sotheby's per le aste 'dal vivo', pari a 109.739,65 euro. Il prezzo medio di aggiudicazione dei gioielli del XIX secolo è stato di 118.484,30 euro per questa seduta, mentre il prezzo medio per i gioielli dell'Ottocento venduti da Sotheby's nel 2018 è stato di 89.215,88 euro, valore inferiore rispetto ai dati del 14 novembre, ma il divario non è così ampio come per i gioielli in generale, dove sono inclusi anche i dati del lotto della perla *record*.

I risultati di aggiudicazione dell'asta dei gioielli reali della famiglia Borbone di Parma mostrano quindi il successo di questa seduta, sia per quanto riguarda i lotti appartenuti alla regina Maria Antonietta, ma anche per gli altri, che hanno goduto dell'aura mediatica creatasi intorno a questa asta evento.

[19] https://www.sothebys.com/en/articles/royal-jewels-from-the-bourbon-parma-family-achieve-record-sale

CONCLUSIONI

Nel corso degli anni le case d'asta sono diventate attori sempre più importanti nel commercio di gioielli, tanto da essere in grado di influenzare il mercato. Grazie alla loro reputazione oramai consolidata, molti compratori le prediligono per l'acquisto di manufatti dal valore elevato. La casa d'aste viene preferita anche nel caso in cui i compratori siano interessati agli oggetti antichi, sia per la trasparenza dei prezzi proposti, sia per la percezione che, rivolgendosi a questi specialisti del settore, vengano superate possibili asimmetrie informative tipiche di questo mercato. Grazie al ruolo predominante che giocano e alla conseguente entità dei volumi di vendita che registrano, le case d'asta producono grandi quantità di dati sulla loro attività, rappresentando quindi una importante fonte di informazioni sui gioielli e sul loro mercato. Gli stessi professionisti del settore tendono ad utilizzare molto questi dati che, riportando i risultati del mercato attuale, possono supportare i complessi processi di valutazione dei monili che questi svolgono. Il valore di un gioiello, sia antico che contemporaneo, dipende infatti da molte caratteristiche tra cui troviamo il valore dei materiali che compongono l'oggetto. Inoltre, per i gioielli del XIX secolo, anche la 'patina del tempo' e l'interesse attuale nei confronti di uno specifico stile dell'epoca possono influenzare il prezzo; inoltre, le gioie antiche sono state realizzate con tecniche particolari e recano pietre preziose tagliate secondo *standard* diversi da quelli contemporanei. Il peso con cui ognuna delle caratteristiche elencate concorre a determinare il prezzo di un gioiello è spesso difficile da quantificare e, per questa ragione, nell'effettuare una valutazione, si ricorre spesso a un confronto con oggetti che sono già stati venduti all'asta.

Alla luce dell'importanza delle case d'asta, i dati da esse prodotti costituiscono una delle fonti più importanti per avere informazioni riguardanti il mercato dei gioielli, e hanno permesso di svolgere l'analisi proposta in questa tesi che si focalizza sui monili del XIX secolo. Infatti, grazie ai numerosi dati dettagliati riguardanti i manufatti proposti e venduti , tra cui la loro datazione, è stato possibile ottenere informazioni relative alla specifica categoria dei gioielli del XIX secolo, che non viene solitamente trattata dalla letteratura scientifica.

I gioielli dell'Ottocento si sono dimostrati una nicchia, sia per le due *leader* del settore, Sotheby's e Christie's, sia per le altre case d'asta prese in considerazione. Nonostante

costituiscano una parte minoritaria rispetto al resto delle gioie per quanto riguarda il numero di lotti e il volume di vendita, i gioielli del XIX secolo rimangono comunque una categoria di vendita presente ogni anno presso tutte le quattro case d'asta. Inoltre, pur essendo in proporzione una percentuale esigua dell'aggiudicato totale dei gioielli complessivi, il volume di vendita può raggiungere diversi milioni di euro.

Tra i lotti di gioielli del XIX secolo venduti si è notata la tendenza da parte delle case d'asta a riportare stime basse e i relativi prezzi di aggiudicazione hanno superato frequentemente l'estremo superiore del prezzo di stima. Quindi si conferma quanto evidenzia la letteratura, secondo cui le case d'asta potrebbero adottare un comportamento strategico per attrarre un numero maggiore di potenziali compratori, ma la causa potrebbe anche risiedere nell'elevato numero di collezionisti che partecipa alle sedute, che influenza positivamente il prezzo di aggiudicazione.

Per quanto riguarda le aste *online*, nel corso delle sedute tenutesi esclusivamente in rete sono stati offerti gioielli dal valore minore rispetto alle sedute 'dal vivo', sia per i gioielli in generale sia per quelli del XIX secolo. Si conferma così quanto evidenziato dalla letteratura, secondo cui le vendite *online* spesso riguardano le categorie di gioielli meno pregiati, in particolar modo per quanto riguarda le antichità, per le quali l'acquisto 'dal vivo' è più importante.

I prezzi dei gioielli del XIX secolo sono molto variabili, e presso Sotheby's e Christie's vengono venduti i monili dal valore più elevato. Tra le caratteristiche che possono influenzare il valore e che sono riportate in letteratura, sono state approfondite la presenza di *report* e la provenienza, ma a differenza di quanto previsto, questi due fattori non sembrano influenzare particolarmente il prezzo. Ciò può essere dovuto a diverse ragioni, tra cui il campione di analisi troppo ristretto, oppure il fatto che la presenza di *report* e provenienza potrebbe essere già stata registrata nell'intervallo di stima. Inoltre, l'impatto sul prezzo della provenienza da figure storiche, come nel caso di gioielli appartenenti a una famiglia reale, oltre a essere evidenziato dalla letteratura, è stato anche confermato dai dati raccolti, approfondendo l'asta dei gioielli reali della famiglia Borbone di Parma tenutasi presso Sotheby's.

Diversamente da quanto previsto, la 'patina del tempo' non sembra invece aver reso il valore dei gioielli del XIX secolo più alto, infatti il prezzo medio di aggiudicazione risulta inferiore rispetto a quello dei gioielli nel loro complesso, per tutte le quattro case d'asta. Ciò potrebbe

essere dovuto ai tagli delle pietre meno pregiati, a un eventuale cattivo stato di conservazione o a un minore interesse per questa nicchia, ma potrebbe anche essere imputato a un effettivo minor valore rispetto agli altri gioielli proposti. Infatti, tra i gioielli contemporanei possono esserci caratteristiche peculiari che aumentano il valore, come il *design*, il nome del *brand* che l'ha realizzato, la presenza di diamanti fantasia o altre pietre preziose con tonalità pregiate o provenienti da giacimenti particolarmente apprezzati, e molte altre.

La ricerca potrebbe quindi essere ampliata per analizzare i risultati d'asta negli anni precedenti a quelli studiati e per approfondire l'analisi sui risultati d'asta dei gioielli risalenti ad altri periodi storici, allo scopo di investigare se i gioielli del XIX secolo hanno effettivamente un valore minore rispetto ai gioielli di altri periodi e verificare l'interesse dei compratori per le diverse epoche. Risulterebbe inoltre interessante effettuare una ricerca sugli altri dipartimenti delle case d'asta, per cogliere le differenze tra i diversi settori.

Questo lavoro di tesi rappresenta un tentativo di comprendere meglio non soltanto le caratteristiche stilistiche dei gioielli risalenti al XIX secolo, ma anche l'interesse che è diretto a questo tipo di beni e il loro impatto sul mercato. I gioielli dell'Ottocento sono una nicchia del mercato delle gioie caratterizzata da una complessità di valutazione, e sono stati poco approfonditi dalla letteratura scientifica. La tesi ha offerto una diversa visione per lo studio del mercato dei gioielli, analizzandolo con una prospettiva basata sull'epoca di provenienza e cercando di colmare alcune lacune che caratterizzano la letteratura sui gioielli e sulle aste. Il lavoro di tesi si è concentrato su alcune case d'asta e su un determinato periodo di tempo, quindi i risultati ottenuti non sono generalizzabili, ma si riferiscono allo specifico contesto preso in considerazione. Per questo motivo, la tesi può essere considerata come punto di partenza per nuovi percorsi di ricerca che potranno essere eventualmente intrapresi per approfondire ancor meglio il complesso mercato dei gioielli.

BIBLIOGRAFIA

Abbattista Finocchiaro, A. (1992), *Il libro dei gioielli. Dal Settecento ad oggi*, Milano, Giovanni De Vecchi Editore.

Adelaar, T. (2000), "Electronic Commerce and the Implications for Market Structure: The Example of the Art and Antiques Trade", *Journal of Computer-Mediated Communication*, vol. 5, no. 3.

Akinsha, K., Walsh, A.L., e Yeide, N.H. (2001), *The AAM Guide to Provenance Research*, Washington, DC, American Association of Museums.

Bauwens, L. e Ginsburgh, V. (2000), "Art experts and auctions: Are pre-sale estimates unbiased and fully informative?", *Louvain Economic Review*, vol. 66, no. 2, pp. 131-144.

Bell, C.J. (2014), *Answers to Questions About Old Jewelry*, Iola, Krause Publications.

Bleed, P. (2000), "Purveying the Past: Structure and Strategy in the American Antiques Trade", *Plains Anthropologist*, vol. 45, no. 172, pp. 179-188.

Burton, B.J. e Jacobsen, J.P. (1999), "Measuring Returns on Investments in Collectibles", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, no. 4, pp. 193-212.

Cavenago-Bignami Moneta, S. (1965), *Gemmologia*, Milano, Hoepli.

Chainani, R. (2016), "Factors influencing gold prices", *Voice of Reasearch*, vol. 5, no. 1, pp 42-45.

Chanel, O., Gérard-Varet, L.A. e Vincent, S. (1996), "Auction Theory and Practice: Evidence from the Market for Jewellery", *G.R.E.Q.A.M.*, Universite Aix-Marseille III.

Cohen, B. (1995), "Trash or treasure: valuing personal property - art, antiques, jewelry, and collectibles", *Family Advocate*, vol. 17, no. 4, pp. 34-39.

Colson, P. (1950), *A story of Christie's*, Londra, Sampson Low.

Combs, H.J. (2003), "The Antiques Trade: The Diffusion of America's Cultural Patrimony", *Material Culture*, vol. 35, no. 1, pp. 42-54.

Combs, H.J. (2005), “The Internet's Impact on the Antiques Trade”, *Material Culture*, vol. 37, no. 2, pp. 26-41.

Dauriz, L., Remy, N. e Tochtermann, T. (2014), *A multifaceted future: The jewelry industry in 2020*, McKinsey & Company.

De Casa, C.A. (2018), *I segreti per investire con l’oro*, Milano, Hoepli.

DeBow, J.D.B, superintendent of the United States Census (1854), *Statistical view of the United States*, Washington, Beverly Tucker, Senate Printer.

Fleming, J. e Honour, H. (1980), *Dizionario delle arti minori e decorative*, Milano, Feltrinelli.

Fontana, M. (2007), *Pietre preziose*, Milano, DVE Italia.

Formanek, R. (1994), “Why they collect: collectors reveal their motivations” in S.M. Pearce, *Interpreting Objects and Collections*, London, Routledge, pp. 327-337.

Fuga, A. (2004), *Tecniche e materiali delle arti*, Milano, Electa.

Gere, C. (2012), *Victoria & Albert. Art & Love*, Londra, Royal Collection Trust.

Godey’s Lady’s Book (1855), vol. 51, agosto, Philadelphia.

Gondhalekar, V. e Blose, L. (2014), “Gold and the Value - Growth Differential in Stock Returns”, *Quarterly Journal of Finance and Accounting*, vol. 52, no. 1/2, pp. 41-68.

Hall, C. (1994), *Pietre Preziose*, Milano, R.C.S. libri & grandi opere.

Hinks, P. (1970), *I gioielli*, Milano, Arnoldo Mondadori Editore.

Landers, M. (2012), “The effect of celebrity provenance on fine jewelry at auction”, UMI Dissertation Publishing.

Low, R.K.Y., Yao, Y. e Faff, R. (2016), “Diamonds vs. Precious Metals: What shines brightest in your investment portfolio?”, *International Review of Financial Analysis*, vol. 43, pp. 1-14.

Lyk-Jensen, S.V. e Chanel, O. (2007), “Retailers and consumers in sequential auctions of collectibles”, *Canadian Journal of Economics*, vol. 40, no. 1, pp. 278-295.

Mascetti, D. (1984), *Gioielli dell’Ottocento*, Novara, Istituto Geografico De Agostini.

Mazloum, C. (1990), *I gioielli e le pietre preziose*, Roma, Gremese.

McAndrew, C. (2017), *The Art Market 2017 - An Art Basel & UBS Report*

McAndrew, C. (2018), *The Art Market 2018 - An Art Basel & UBS Report*

McNulty, M. (2006), *Art Market Research: A Guide to Methods and Sources*, Jefferson, McFarland & Company.

Milgrom, P.R. e Weber, R.J. (1982), "A Theory of Auctions and Competitive Bidding", *Econometrica*, vol. 50, no. 5, pp. 1089-1122.

Miller, A.M. (1990), *Jewelry appraising*, Woodstock, Gemstone Press.

Miller, A.M. (2014), *Gems and Jewelry appraising*, Woodstock, Gemstone Press.

Miller, R.K. & Associates (2006), *The 2006 Apparel Market Research Handbook*, Longanville, Richard K. Miller & Associates.

Muheim, B. (2015a), "Gioielli: un costante progresso", *Il Giornale dell'Arte*, vol. 349.

Muheim, B. (2015b), "Pazzi per le perle", *Il Giornale dell'Arte*, vol. 354.

Muheim, B. (2019), "Christie's e Sotheby's: i gioielli brillano un po' meno", *Il Giornale dell'Arte*, vol. 393.

Newman, G.E., Diesendruck, G. e Bloom, P. (2011), "Celebrity Contagion and the Value of Objects", *Journal of Consumer Research*, vol. 38, no. 2, pp. 215-228.

Olmsted, A.D. (1991), "Collecting: Leisure, Investment or Obsession?", *Journal of Social Behavior and Personality*, vol. 6, no. 6, pp. 287-306.

Palmer, C.E. e Forsyth, C.J. (2002), "Dealers and Dealing in an Antique Mall", *Sociological Spectrum*, vol. 22, no. 2, pp. 171-190

Palmer, C.E. e Forsyth, C.J. (2006), "Antiques, Auctions, and Action: Interpreting and Creating Economic Value", *The Journal of Popular Culture*, vol. 39, no. 2, pp. 234-259.

Parsons, E. (2010), "Markets, identities and the discourses of antique dealing", *Marketing Theory*, vol. 10, no. 3, pp. 283-298.

Phillips, C. (2003), *Gioielli. Breve storia dall'antichità a oggi*, Ginevra-Milano, Rizzoli.

Roster, C.A. e Rogers, M.M. (2016), “Profits and perils in the antiques and collectibles market: the influence of product knowledge structures on dealer exchange outcomes”, *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, vol. 26, no. 1, pp. 1-16.

Savelli, A. (2012)*, Sociologia del turismo*, Milano, Hoepli.

Secretary of the Interior (1866), *Statistics of the United States (including mortality, property, &c.,) in 1860*, Washington, Government Printing Office.

Shor, R. (2013), “Auction Houses: a Powerful Market Influence on Major Diamonds and Colored Stones”, *Gems & Gemology*, vol. 49, no. 1, pp. 2-15.

Stammers, T. (2018), “Facets of French heritage: selling the crown jewels in the early Third Republic”, *Journal of modern history*, vol. 90, no. 1, pp. 76-115.

Tait, H. (1989), *Gioielli: 7000 anni di storia*, Milano, Tecniche Nuove.

TEFAF - The European Fine Art Foundation (2017a), *Art Market Report 2017*.

TEFAF - The European Fine Art Foundation (2017b), *Art Market Report Online Focus*.

Veblen, T. (1899), *La teoria della classe agiata*, Torino, Einaudi.

SITOGRAFIA

Artcurial, *https://www.artcurial.com/* (data di consultazione: 06/07/2019)

ArtNews, *http://www.artnews.com/* (data di consultazione: 28/10/2019)

Bonhams, *https://www.bonhams.com/* (data di consultazione: 13/08/2019)

Christie's, *https://www.christies.com/* (data di consultazione: 01/10/2019)

Dorotheum, *https://www.dorotheum.com/* (data di consultazione: 07/09/2019)

Doyle, *http://doyle.com/* (data di consultazione: 06/07/2019)

Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, *https://www.gazzettaufficiale.it/* (data di consultazione: 07/01/2020)

GIA - Gemological Institute of America, *https://www.gia.edu/diamond-quality-factor* (data di consultazione: 28/12/2019)

Phillips, *https://www.phillips.com/* (data di consultazione: 06/07/2019)

Poly Auction, *https://www.polyauction.com.hk/* (data di consultazione: 06/07/2019)

Sotheby's, *https://www.sothebys.com/* (data di consultazione: 01/10/2019)

APPENDICE A

Nell'appendice si riportano le tabelle contenenti i dati delle aste di gioielli tenutesi presso le case d'asta Sotheby's, Christie's, Dorotheum e Bonhams nell'intervallo di tempo 2016-2018.

Le tabelle in formato digitale sono consultabili al seguente indirizzo

https://drive.google.com/open?id=1k_pLQ5neEPzsVkVJFyl0sN4wcupwISdl