

**SCHEDA DI CASO**

**RISULTATO ATTESO 1** - Produrre il catalogo dei beni da vendere a partire dalla ricerca, esame, selezione e valutazione degli oggetti, collaborando con l'autorità giudiziaria (es: raccolta di incarichi di vendita e mandati di prelievo dei beni espropriati, ricezione del calendario delle aste, consegna dei verbali delle vendite, ecc.) e definendo i criteri di base d'asta

**1 - SELEZIONE DEGLI OGGETTI**

Grado di complessità 2

**1.2 INDIVIDUAZIONE DEGLI OGGETTI IN BASE ALL'ESPERIENZA**

Selezionare e valutare gli oggetti da proporre sulla base delle caratteristiche della casa d'asta (specializzazione, localizzazione), la conoscenza dei gusti della clientela abituale e del territorio, le mode del momento e la propria sensibilità artistica

**1.2 AVVIO DI UNA RICERCA APPROFONDATA**

Effettuare un'analisi approfondita degli oggetti consegnati per verificarne l'effettiva autenticità e ricostruire la loro storia mediante lo smontaggio dell'opera, il confronto con le pubblicazioni disponibili, interfacciandosi con artisti ed archivi di riferimento e contattando fondazioni e artisti per farsi rilasciare un parere scritto o verbale

Grado di complessità 1

**1.1 SCREMATURA DEGLI OGGETTI DA PROPORRE**

Raccogliere ed effettuare un primo esame di tutte le informazioni relative agli oggetti proposti (foto dell'oggetto e della firma, tecniche, dimensioni e provenienza) al fine di selezionare solo gli oggetti di un qualche valore/interesse e formulare per questi una prima valutazione/stima provvisoria

**1.1 VALUTAZIONE DEGLI OGGETTI SELEZIONATI**

Esaminare gli oggetti scelti e i relativi documenti e consultare siti specialistici al fine di ipotizzare la stima massima e il prezzo di riserva

**1.1 PRESA IN CARICO DEGLI OGGETTI**

Sottoscrivere con il committente il mandato di vendita attribuendo all'oggetto un numero identificativo progressivo univoco per l'inserimento nel registro di carico e scarico e rilasciando al proprietario la ricevuta di deposito

**2 - COSTRUZIONE DEL CATALOGO DI VENDITA**

## ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

Grado di complessità 2

### 2.2 DEFINIZIONE DI UN CATALOGO DI VENDITA TEMATICO

Costruire un Catalogo di vendita di oggetti raggruppati sulla base di un tema appositamente creato avendo cura di scegliere per il Catalogo e per le tornate titoli capaci di valorizzare il tema, suscitare l'interesse dei clienti e agevolare l'impostazione delle campagne promozionali

### 2.2 DEFINIZIONE DI UN CATALOGO DI VENDITA DI OGGETTI PROVENIENTI DA PROPRIETARI/LASCITI ILLUSTRI

Costruire un Catalogo di vendita di oggetti caratterizzati dalla provenienza da un proprietario/lascito di prestigio dettagliatamente descritto

Grado di complessità 1

### 2.1 REDAZIONE DELLA SCHEDA DESCRITTIVA

Redigere la scheda descrittiva sintetica degli oggetti presi e affidando ad esperti esterni l'eventuale elaborazione di schede dettagliate relative ad oggetti di particolare pregio/valore e facendo realizzare foto ad alta risoluzione da inserire nel Catalogo

### 2.1 ELABORAZIONE DI CATALOGO COMPOSTO DA OGGETTI ETEROGENEI

Costruire la bozza di un Catalogo di vendita composto dalle schede e dalle foto di oggetti eterogenei e valore contenuto, raggruppate per tornate identificate da un titolo e composte da numero massimo di oggetti/lotti

## 3 - COLLABORAZIONE CON L'AUTORITÀ GIUDIZIARIA

Grado di complessità 1

### 3.1 COLLABORAZIONE AD AVVIO E A CHIUSURA DEL PROCEDIMENTO

Rapportarsi con l'autorità giudiziaria all'inizio e alla fine del procedimento prendendo in carico la vendita e recependo tutte le indicazioni per l'organizzazione, la pubblicizzazione e la procedura di aggiudicazione del bene alienato

## 4 - DEFINIZIONE CRITERI DI BASE D'ASTA

Grado di complessità 3

### 4.3 DEFINIZIONE DELLA BASE D'ASTA DI UN BENE DI VALORE INESTIMABILE

Calcolare il prezzo di un oggetto di valore inestimabile per valore intrinseco e visibilità pubblica

## ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

Grado di complessità 2

### 4.2 DEFINIZIONE DELLA BASE D'ASTA SU BASE ESPERIENZIALE

Calcolare il prezzo di un oggetto sulla base della conoscenza delle inclinazioni/ comportamenti degli acquirenti abituali e l'andamento del mercato in quel frangente storico-economico

Grado di complessità 1

### 4.1 CALCOLO DEL PREZZO A BASE D'ASTA DI OGGETTI ESPROPRIATI

Prendere visione del fascicolo del procedimento e sulla base della relazione di stima del perito procedere alla determinazione del prezzo base

### 4.1 CALCOLO DEL PREZZO A BASE D'ASTA DI OGGETTI LIBERAMENTE MESSI IN VENDITA

Stabilire il prezzo a base d'asta di un oggetto tenendo in considerazione lo storico della casa, la % delle commissioni da committente e da acquirente, il prezzo dell'assicurazione e l'eventuale ribasso

**SCHEDA RISORSE A SUPPORTO DELLA VALUTAZIONE DEL RISULTATO ATTESO 1**

**RISORSE FISICHE ED INFORMATIVE TIPICHE (IN INPUT E/O PROCESS ALLE ATTIVITÀ)**

- Tipologie di beni
- Tipologie di aste (privata/giudiziaria)
- Informazioni specifiche relative ai beni
- Indicazioni di confronto da siti specialistici
- Fonti per la verifica di autenticità
- Fascicolo di procedimento (in caso di asta giudiziaria)
- Norme del Codice di Procedura Civile
- Decisioni specifiche delle autorità giudiziarie

**TECNICHE TIPICHE DI REALIZZAZIONE/CONDUZIONE DELLE ATTIVITÀ**

- Metodi e tecniche di selezione dei beni da vendere
- Metodi e tecniche di costruzione del catalogo di vendita
- Metodi e tecniche di gestione dei rapporti con le autorità giudiziaria
- Metodi e tecniche di definizione del prezzo base d'asta

**OUTPUT TIPICI DELLE ATTIVITÀ**

- Selezione beni da vendere identificata
- Registro di carico e scarico compilato
- Mandato di vendita sottoscritto
- Schede dei beni identificati prodotte
- Catalogo di vendita prodotti elaborato
- Prescrizioni giudiziarie relative ai beni da alienare raccolte
- Criteri di base d'asta definiti

**INDICAZIONI A SUPPORTO DELLA SCELTA DEL METODO VALUTATIVO E DELLA PREDISPOSIZIONE DELLE PROVE**

**ESTENSIONE SUGGERITA DI VARIETÀ PRESTAZIONALE**

1. Tutte le tipologie di beni oggetto di asta
2. Tutte le tipologie d'asta
3. L'insieme dei metodi e delle tecniche di selezione dei beni da vendere
4. L'insieme dei metodi e delle tecniche di progettazione di un catalogo di vendita
5. L'insieme dei metodi e delle tecniche di definizione dei criteri a base d'asta
6. L'insieme dei metodi e delle tecniche di gestione dei rapporti con le autorità giudiziarie
7. Un set di beni descritti nelle loro caratteristiche salienti

## ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

### DISEGNO TIPO DELLA VALUTAZIONE

- 1.** Prova prestazionale: Per almeno due tipologie di beni, fra loro non omogenei per natura merceologica e origine, e due tipologie di asta, sulla base del set informativo dato, raggruppamento dei beni vendibili in lotti eterogenei e tematici, impostazione di schede descrittive, definizione dei criteri a base d'asta e definizione dell'approccio alla costruzione dei cataloghi
- 2.** Colloquio tecnico relativo alle modalità di Collaborazione con l'autorità giudiziaria

## ADA.12.03.02 - CONDUZIONE E ORGANIZZAZIONE DI ASTE

### FONTI

- Salvatore Lorusso, Chiara Matteucci, Andrea Natali, Il mercato dell'arte e le case d'asta. Valutazione diagnostico-analitica e economico-finanziaria. L'autentico, il falso, il riprodotto nel settore dei beni culturali, Pitagora, 2010
- Zorloni Alessia, L'economia dell'arte contemporanea, 2 edizione, FrancoAngeli, Milano, 2016
- Zorloni Alessia, Musei privati, Egea, Milano, 2019
- Resch Magnus, Management of Art Galleries, Phaidon Press, 2018
- Flynn Tom, The A to Z of the International Art Market, Bloomsbury, London, 2017
- Angelika Ruge (a cura di), Manuale europeo delle professioni museali, 2008, documento ICOM in pdf  
<http://www.icom-italia.org/wp-content/uploads/2018/04/ICOMItalia.ManualeEuropeoProfessioniMuseali.2005.pdf>
- Carta nazionale delle professioni museali, 2008, Documento ICOM in pdf  
<http://www.icom-italia.org/wp-content/uploads/2018/07/ICOMItalia.CartaNazionaleProfessioniMuseali.2005-2006.pdf>