

## Bertolami Fine Arts

PIAZZA LOVATELLI, 1 - 00186 ROMA  
TEL. +39 06 32609795  
+39 06 3218464

BOLOGNA: +39 333 7508161  
MARCHE E UMBRIA: +39 333 3453483  
NAPOLI: +39 349 0975388  
WWW.BERTOLAMIFINEARTS.COM



Giuseppe Bertolami

### Nella storia della vostra casa d'aste e dall'inizio della vostra attività, quali sono stati i vostri top lot storici?

Cito a memoria i miei record del cuore. Il decadracma in argento di Alessandro III, re di Macedonia, pezzo straordinario venduto a 387.200 euro. Un altro primato che ricordo con affetto è quello per un'opera su carta di Georg Grosz, un grande acquarello del 1925 venduto a 175mila euro dopo una gara elettrizzante combattuta al telefono tra clienti austriaci e tedeschi. Altrettanto elettrizzante l'aggiudicazione di Astrazione, un piccolo olio realizzato da Julius Evola tra il 1918 e il 1920 che abbiamo venduto a 125mila euro nel 2016, il prezzo più alto mai realizzato da questo raro artista. Indimenticabile il duello ingaggiato da due collezionisti per l'acquisto di un grande olio di Angelo Caroselli, «Cristo e l'adultera», spettacolare tela della prima metà del '600 dalla storia ineccepibilmente documentata. Pur essendo sottoposto a vincolo di notifica da parte dello Stato italiano, il dipinto è passato di mano per 321.875 euro partendo da una base d'asta di 35mila euro. Oltre a essere il miglior prezzo mai raggiunto dall'artista in asta, l'ecclatante risultato rimane una delle migliori performance registrate negli ultimi anni in Italia per la vendita di un dipinto antico. Naturalmente devo citare i record del 2018. Grandi emozioni nel corso dell'asta 52 di numismatica che l'8 novembre, a Londra, è stata teatro di un'incredibile sequenza di record mondiali: ben 16 primati nel corso di un'unica sessione di vendita. E poi i due risultati che hanno fatto la differenza nel corso dell'ultima asta di arte moderna e contemporanea: abbiamo abbinato a un record di Fausto Pirandello uno di Antonio Donghi. Le nostre splendide «Donne al mare» del 1930-31, sono state aggiudicate a 221.875 euro, attuale top price dell'autore più originale e sofisticato della Scuola Romana insieme all'ottima performance per una

# Le nicchie la nostra specializzazione

composizione con vaso di fiori e strumenti musicali firmata da Antonio Donghi nel 1940, pagata 68.750 euro, il prezzo più alto raggiunto da una natura morta del pittore, sempre più richiesto e purtroppo rarissimo.

### Quali sono le categorie di compratori oggi - età, sesso, professione...?

Oggi lo zoccolo duro della nostra clientela è costituito da collezionisti e operatori di mercato. Si è invece molto ridotta la fascia di pubblico che acquistava arte per arredare la casa. Va tuttavia precisato che la fisionomia del collezionista varia da settore a settore. Se devo tratteggiare l'identikit del collezionista tipo di numismatica e archeologia, penso a un maschio di età compresa tra i 40 e i 50 anni, di origine anglosassone, sicuramente americano nel caso della numismatica di alta qualità, che di mestiere fa l'imprenditore. Più alta la media di età dei nostri clienti che partecipano alle aste di arte antica. Hanno tra i 50 e i 60 anni, sono per lo più italiani, professionisti o imprenditori, di livello culturale elevato. Nelle nostre aste di arte moderna e contemporanea intercettiamo un pubblico molto più giovane, di età media compresa tra i 30 e i 50 anni. In questo settore compaiono finalmente le donne. La percentuale di donne collezioniste cresce decisamente nei settori delle arti decorative e del design, che è un settore in cui si compra non solo per collezionare, ma anche per arredare. Quando battiamo design del '900, la sala è piena di arredatori e architetti. Tantissime compratrici donne anche nel campo della moda storica e del luxury. Alcune sono collezioniste, altre signore eleganti consapevoli che in asta si possono acquisire capi unici e di altissima qualità a prezzi assolutamente accessibili. Il parco clienti di una casa d'aste con sedici dipartimenti è davvero molto diversificato.

### Perché comprano arte?

Sono un collezionista, compro arte, compro monete. Perché lo faccio? È un istinto che mi accompagna da sempre. Penso che valga anche per i nostri clienti e per tutti i collezionisti che li hanno preceduti. Ciò premesso, va ricordato che si acquista anche per investimento. Ci sono settori del collezionismo di qualità in cui un buon acquisto è un investimento sicuro, penso alla numismatica e alla gittica antica. I più esperti possono anche pensare di orientare i loro acquisti nei settori in cui, per fattori contingenti come, ad esempio, l'orientamento del gusto, oggetti di alto pregio sono venduti a prezzi molto convenienti. Sta

succedendo con l'arte antica: sul mercato si trovano dipinti strepitosi a prezzi che non sono mai stati così bassi, è il momento di comprare.

### Su quali categorie di opere, autori, epoche suggerite di investire?

Nel settore della numismatica bronzi romani di alta qualità. Nei bronzi la sapienza romana del ritratto raggiunge vertici ineguagliabili, per questo sono sempre stati al centro dell'interesse dei collezionisti e sono stati venduti a cifre considerevoli. Di recente è arrivata sul mercato una serie di importanti collezioni e per la prima volta dopo anni abbiamo registrato una flessione delle quotazioni, congiuntura che potrebbe non ripetersi. Nell'archeologia i prezzi della ceramica stanno riprendendo quota, ma si compra ancora benissimo e in tutta sicurezza, perché con i moderni strumenti di indagine l'autenticità di una ceramica antica si può verificare con assoluta certezza. L'arte antica ci sta offrendo la possibilità di acquisire opere straordinarie a prezzi imbattibili. Costano poco perché non vanno più di moda, ma le mode passano e la qualità resta. Infine, l'arte figurativa italiana tra le due guerre: per alcuni autori del '900 storico italiano il trend è altamente positivo, non vi sono dubbi. Metto Donghi e Pirandello in primo piano, ma aggiungo un artista eccellente e magico come Francesco Trombadori. I suoi prezzi stanno crescendo, è un protagonista dell'arte figurativa italiana del '900 che si compra a prezzi modesti: su di lui vale la pena scommettere. Da tenere d'occhio anche Guglielmo Janni.

### Qual è la vostra previsione per il mercato del 2019?

Sono ottimista, negli ultimi anni abbiamo avuto una crescita di fatturato costante e credo che questa tendenza troverà conferma anche nel 2019. Bertolami Fine Art opera in parallelo sul mercato italiano e londinese, e quando si parla di previsioni per noi è inevitabile cercare di decifrare i segnali che ci arrivano da Londra. Su quella piazza così vivace negli ultimi due anni abbiamo mietuto crescenti successi, c'è spazio per lavorare purché si metta in vendita la qualità. Nel 2019 ci inoltreremo su una strada che abbiamo cominciato a percorrere non senza fatica: cataloghi assottigliati e selettivi per le aste battute e tante aste elettroniche su cui far confluire il collezionismo di fascia medio bassa. Un collezionismo che non deve assolutamente morire, che anzi va rilanciato, anche come avviamento dei giovani alla raccolta di opere d'arte o oggetti di valore storico e culturale. L'asta elettronica è uno strumento

assolutamente idoneo a questo rilancio.

### Potete già fare qualche anticipazione delle vostre proposte del prossimo anno?

Questo è il momento delle trattative e sarebbe prematuro, oltre che poco scaramantico, far trapelare anticipazioni. Potremmo avere qualche bella sorpresa e ne approfitteremo per annunciare un'importante mostra su Tina Maselli; sarà questa l'occasione per presentare un nuovo servizio di Bertolami Fine Art cui ci stiamo preparando da anni: la curatela e la valorizzazione di una serie di archivi di artisti italiani del '900.

### Com'è composto oggi il vostro staff?

Bertolami Fine Art è articolata in sedici dipartimenti, alcuni di fresca apertura. A capo di ogni dipartimento vi è un responsabile che si avvale dell'assistenza di specialisti. Diamo largo spazio ai giovani, anche attraverso accordi di collaborazione con istituzioni universitarie, la Luiss ad esempio. I dipartimenti operano in sinergia con alcune professionalità trasversali: il grafico, una squadra di fotografi, il responsabile dell'ufficio marketing e l'ufficio stampa. Per noi la comunicazione è molto importante. Poiché ci occupiamo di settori assai sensibili sotto il profilo della tutela dei beni culturali, la numismatica classica e l'archeologia sono da sempre al centro della nostra attività commerciale, ci siamo dotati di una figura professionale curiosa e interessante: un super specialista in pratiche per l'esportazione di beni di interesse culturale.

### Quali strategie suggerite per rilanciare i settori in sofferenza quali mobili antichi, argenti, tappeti orientali ecc.?

Quei settori soffrono per un cambiamento del gusto, e qui una casa d'aste può incidere assai poco. Questo però non significa subire passivamente i dettami delle mode. Quando intercettiamo la qualità, la trattiamo anche se la vendita appare difficile. Quindi: comunicazione di alto livello, invitante rapporto qualità-prezzo (chi ha acquistato quando il mercato era addirittura sovratimato non può pretendere di rivendere allo stesso prezzo) e, soprattutto, condition report ineccepibili. Su questo punto vorrei insistere. Nel mercato dell'arte dietro a molte crisi di settore c'è anche la delusione e la diffidenza sopraggiunte in collezionisti sistematicamente indotti a comprare male. È sicuramente stato così per i mobili antichi: chi li comprerebbe ancora tentenna per timore di prendere fregature. Gli operatori devono restituire sicurezza al pubblico e potranno farlo solo acquisendo competenze autentiche e la capacità di dimostrarle.



**AUREO DA 40 ASSI DELLA SERIE «MARZIALE»**, Zecca di Roma, 211.207 a.C. Venduto a € 116.622

**AUREO DI VESPASIANO**, sul fronte ritratto dell'imperatore, sul retro Roma seduta sugli scudi circondata da due colombe e lupa che allatta Romolo e Remo, Roma 77-78 d.C. Venduto a € 77.750. Record mondiale per questa tipologia di moneta



**AUREO DI VESPASIANO**, sul fronte ritratto dell'imperatore, sul retro toro alla carica, Roma 75 a.C. Venduto a € 60.100. Record mondiale per questa tipologia di moneta



**DENARIO IN ARGENTO DI CAIO NUMONIO VAALA**, sul fronte ritratto maschile, sul retro un soldato difende con lo scudo un vallo dall'attacco nemico. Venduto a € 53.700. Record mondiale per tipologia di moneta



**AUREO DI MARCO ANTONIO**, con Lucio Antonio, zecca itinerante, Roma 41 a.C. Venduto a € 50.900.



**NOMOS DI TARENTUM**, sul fronte Taras a cavallo di un delfino, sul retro ritratto femminile circondato da una ghirlanda di ulivo, 470-450 a.C. Venduto a € 50.900. Record mondiale per questa tipologia di moneta

**Bertolami Fine Arts**

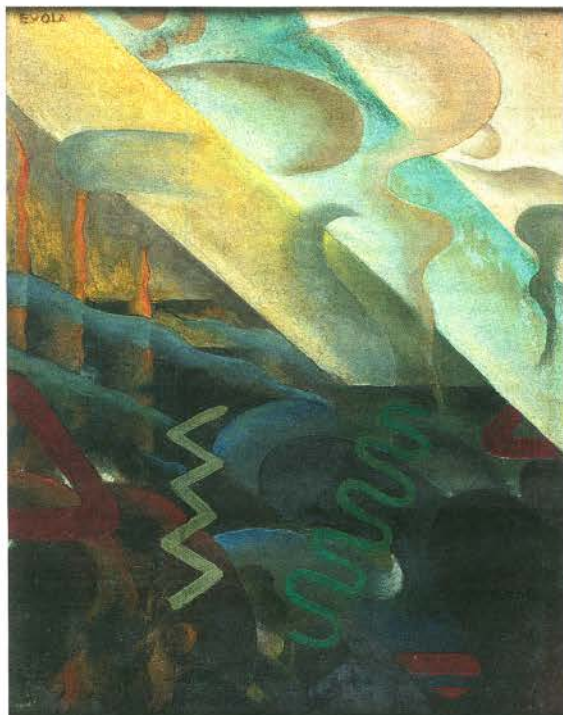
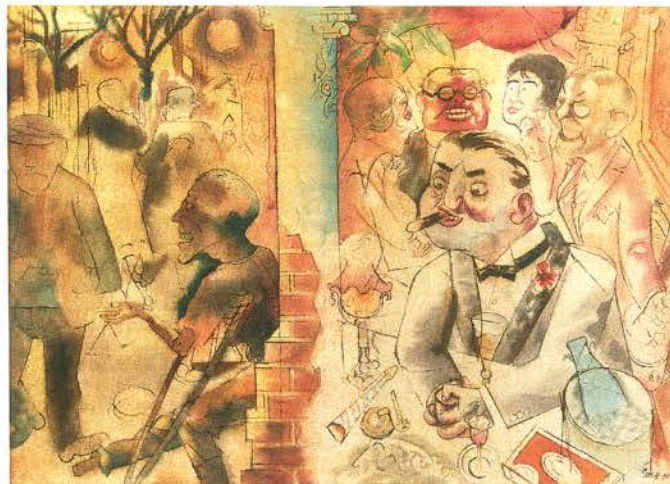
PIAZZA LOVATELLI, 1 - 00186 ROMA  
TEL. +39 06 32609795  
+39 06 3218464

BOLOGNA: +39 333 7508161  
MARCHE E UMBRIA: +39 333 3453483  
NAPOLI: +39 349 0975388  
WWW.BERTOLAMIFINEARTS.COM



**ALESSANDRO III**, re di Macedonia. Decadracma in argento, 325/323 a.C. (g 41,98; mm 36; h 9). Venduto a € 387.200. Record mondiale per tipologia di moneta

**GEORG GROSZ**, «Insider and outsider», 1925, acquarello su carta, 47x65 cm. Venduto a € 175.000. Record mondiale per un'opera su carta dell'artista



**JULIUS EVOLA**, (1898-1974). «Astrazione», 1918-20, olio su cartone, 63x50 cm. Venduto a € 125.000. Record mondiale per l'artista



**ANGELO CAROSELLI**, (1585-1652). «Cristo e l'adultera», olio su tela, 125x146 cm. Venduto a € 321.875. Record mondiale per l'artista



**FAUSTO PIRANDELLO**, «Donne al mare», 1930-31, olio su tavola, 61x81 cm. Venduto a € 221.875. Record mondiale per l'artista



**ANTONIO DONGHI**, «Natura morta», 1940, olio su tela, 49,5x56 cm. Venduto € 68.750. Record mondiale per una natura morta dell'artista