

Bertolami Fine Art

Un anno da record, soprattutto all'estero



Giuseppe Bertolami

Bertolami Fine Art ha iniziato a operare nel 2011 come Casa d'Aste specializzata nella vendita di monete e medaglie antiche per poi espandersi nei settori dell'archeologia, dell'arte antica, moderna e contemporanea, dei gioielli, degli argenti e degli orologi. Oggi conta venti dipartimenti che includono specializzazioni come glittica antica e moderna, ceramiche e porcellane antiche, cornici antiche, design e arti decorative del Novecento, arte asiatica e tribale, libri, autografi e memorabilia, fashion, textiles & luxury, auto e moto da collezione. Oltre ai canali di vendita all'asta, offre servizi d'intermediazione e di vendita diretta, nelle sedi di Roma e di Londra. Fiore all'occhiello dell'azienda è dare largo spazio ai giovani, anche attraverso accordi di collaborazione con istituzioni universitarie. Il team è composto da trenta esperti nei vari dipartimenti, **Giuseppe Bertolami**, è titolare e amministratore unico. A lui la parola.

Com'è andato il 2019, qual è la previsione per il 2020?

Il 2019 è stato un anno generoso che ci ha regalato un incremento di fatturato del 47%. Il successo è notevole se si considera che il nostro trend annuale di crescita si è aggirato dal 2015 tra il 25 e il 38%. È però doveroso precisare che i maggiori ricavi non arrivano dal settore delle vendite all'asta, ma da quello delle vendite dirette nella forma delle private sales (per gli oggetti di maggior valore) e dell'e-commerce (per quelli di fascia medio-bassa, gli inventurati in asta e il design). Il nuovo anno dovrebbe confermare l'interesse dei collezionisti per le vendite private a trattativa diretta e la grande potenzialità dei portali online di aggregare un pubblico molto vasto, non necessariamente spinto all'acquisto da finalità di tipo collezionistico. È in crescita anche il volume d'affari prodotto dalla nostra sempre più consolidata operatività sul mercato estero, londinese in particolare. Le nostre aste migliori sono da diversi anni quelle battute a Londra e al di là dei pur legittimi timori sulle possibili conseguenze della Brexit, da quella vivace piazza commerciale arrivano segnali di grande conforto anche per il 2020.

Come valuta il mercato italiano?

Un cliente coreano ha acquistato nella nostra Asta primaverile di Arte Orientale un dipinto cinese su pergamena, aggiudicato intorno al migliaio di euro. Il cliente ha saldato subito il lotto, ma per ottenere dall'Ufficio Esportazioni di Roma l'attestato di libera circolazione ci sono voluti più di sei mesi! Per fortuna avevamo a che fare con una persona paziente e gentile che ha capito perfettamente la situazione: il problema non era Bertolami Fine Art, ma il nostro Paese. Ci ha pertanto spiegato che continuerà a servirsi da noi, ma partecipando solo alle aste che esisteremo a Londra. Dopo l'esperienza del suo primo acquisto italiano quel signore è diventato una risorsa commerciale in fuga dall'Italia e l'hanno perso tutte le case d'aste italiane che propongono aste di Arte Orientale. Pesa anche la questione del diritto di seguito (percentuale sul prezzo dei propri lavori che gli artisti percepiscono attraverso la Siaep per le vendite successive alla prima). Quel compenso, introdotto per tutelare gli artisti e caricato sul prezzo finale dell'opera, ha paradossalmente finito per danneggiare i più deboli tra loro, spingendoli fuori dal mercato. Gli incagli burocratici, le leggi restrittive, le politiche fiscali tutt'altro che favorevoli sono leve che incidono pesantemente sul declino del mercato dell'arte italiana, marginale se non marginalissimo nel contesto internazionale e tutt'altro che vivace entro i confini nazionali. Se ci guardiamo intorno vediamo che gli antiquari sono spariti, chiudono o, quando hanno le risorse per farlo, si trasferiscono a Londra; le gallerie d'arte moderna e contemporanea continuano ad aprire, ma hanno per lo più vita breve e stentata; gli artisti di maggiore talento lasciano il Paese, li ritroviamo a Berlino, Londra, i più affermati a New York. Se dovessi valutare con due parole il nostro mercato interno, soprattutto alla luce della nostra esperienza all'estero, direi: quasi inesistente. Gli antiquari sono spariti, chiudono o, quando hanno le risorse per farlo, si trasferiscono a Londra, Bruxelles e, da qualche tempo, persino in Spagna. Se le case d'aste sono gli unici attori di rilievo rimasti sulla scena significa che i conti non tornano.

Chi sono i collezionisti di oggi e che cosa comprano?

Gli attori che vediamo in azione appartengono a due categorie: i sopravvissuti tra i collezionisti della vecchia guardia e quelli di formazione recente. I vecchi, che vanno progressivamente assottigliandosi per evidenti motivi di ricambio generazionale, operano in segmenti collezionistici tradizionali, magari in crisi per un fisiologico mutamento del gusto, come l'arte antica o le ceramiche antiche. Questi soggetti continuano a comprare, ma in modo più selettivo di un tempo e, nei segmenti di mercato in difficoltà, pretendono qualità molto alta a prezzi appetibili. La selettività nell'acquisto è un tratto congenito dei nuovi collezionisti, rispetto al passato più informati e meno emotivi. Anche più diffidenti, direi. E ne hanno ben d'onde, viste le delusioni impartite negli anni del denaro facile a collezionisti compulsivi e impreparati da operatori di mercato altrettanto impreparati se non decisamente scorretti. Diciamo che il freddo collezionista moderno è un soggetto magari meno interessante sotto il profilo

umano ma difficile da raggiungere. Trovo intriganti quelli che si avventurano in settori ancora poco esplorati o del tutto nuovi, li seguiamo con attenzione cercando di dare soddisfacenti risposte alle loro esigenze. La recente apertura del nostro Dipartimento di Oddities, Curiosities & Wonders va decisamente in questa direzione. Per quanto concerne le loro finalità, alcuni dei nostri dipartimenti hanno una clientela, soprattutto americana, che compra per investire. Penso soprattutto alla numismatica classica. Oppure ai luxury watches, certi orologi sono un investimento più che redditizio. Ma, oggi come un tempo, il vero collezionista è spinto soprattutto da una passione che nasce dalla cultura, quanto meno da una forte curiosità culturale.

Quali sono i vostri top lot dell'anno?

Il top lot del 2019 è un gioiello: un anello trilogy con un diamante fancy color giallo intenso fuori dal comune, non solo per la qualità della pietra, ma anche per le sue dimensioni: 17 carati. Credo che nel momento in cui l'abbiamo posto in vendita fosse il più grande presente sul mercato. È passato di mano per 675.000 euro. Al secondo posto si è piazzato un altro anello, un pezzo straordinario per valore storico e artistico, venduto a Londra nell'Asta di glittica. Lo aveva realizzato, nella seconda metà del Cinquecento il famoso orafco Giacomo Anfossi per papa Gregorio XIII, montando un cammeo intagliato in una varietà di giacinto dalla tonalità rosso intenso su oro, smalti policromi e perle scaramazze. Suntuoso. Lo abbiamo venduto a 264.812 euro. Rilevante anche il busto marmoreo di Adriano venduto a marzo, nel corso della prima Asta di archeologia della stagione. L'interesse della scultura, romana e di bellissimo stile, era moltiplicato dalla sua recente catalogazione come variante inedita nel catalogo della ritrattistica adrianea. Venduto a 225.000 euro. Due aurei romani repubblicani al quarto e quinto posto. Monete di spettacolare bellezza e perfetto stato di conservazione, un'evidenza confermata dal prezzo di aggiudicazione, che, per ciascuna delle due, ha sfiorato di poco il record mondiale per tipologia di moneta. L'aureo di Marco Giunio Bruto e Publio Cornelio Lentulo Spintere coniato da una zecca mobile al seguito di Bruto nel 43/42 a.C. ha raggiunto i 111.990 euro, esitato invece a 110.608 quello di Marco Antonio, coniato da zecca mobile al suo seguito nel 32/31 a.C. Top lot del settore arte moderna e contemporanea un monumentale collage e acquarello su carta di Luigi Ontani: «StagionEtà di qua e di là» del 1990, venduto a 87.500 euro. E top lot del settore old masters una «Flagellazione» attribuita a Taddeo Zuccari, dipinto stupendo venduto a un cliente straniero e che ha preso la via degli Stati Uniti. Peccato, perché l'opera era davvero notevole. Prezzo di aggiudicazione 80mila euro.

In quale settore concentrerete le vostre energie e su che cosa suggerite di investire?

Siamo specializzati in settori di nicchia, che richiedono un notevole dispendio di energia. Li tratta solo chi possiede elevate competenze specifiche e la ricerca dei rari esperti all'altezza del ruolo non è semplice.

La linea delle super specializzazioni ci ha comunque sinora premiato e non intendiamo abbandonarla. Il mio suggerimento per chi compra è semplice. La numismatica antica di alto livello è un investimento sicuro, così come la glittica e certi orologi. Se però la prospettiva è quella di un investimento altamente speculativo direi che bisogna sempre andare contro corrente, osservando con attenzione i settori puniti dal cambiamento del gusto, perché è lì che si fanno i grandi affari. Una speculazione di successo nasce dall'acquisto di un bene di elevata qualità al prezzo più basso possibile. Oggi questa opportunità è concessa a chi acquista arte antica e guardo con grande interesse anche a un'altra grande signora decaduta della tradizione collezionistica: la ceramica antica. Vedo in questi settori capolavori in vendita a prezzi stracciati, cose troppo belle per non tornare a piacere. Va da sé che parliamo di investimenti a 5/10 anni, non certo a breve termine. La nostra Casa d'Aste ha inoltre un debole per l'arte figurativa italiana tra le due guerre, si compra ancora molto bene ma sta salendo. Se piace, bisogna comprare ora.

Anticipazioni per il 2020?

La strada che seguiremo è tracciata con chiarezza: sviluppo delle private sales e dell'e-commerce. Nelle vendite online abbiamo appena siglato un'alleanza funzionale con Wallector, un portale che sta andando molto bene. Vi faremo confluire il nostro negozio virtuale ArtContainer occupandoci dell'attività di vetting: selezione, controllo e schedatura degli oggetti in vendita, lasciando ai nostri soci la gestione commerciale, perché l'e-commerce ha le sue strategie e Wallector una roduta esperienza di settore. Vogliamo consolidare la nostra presenza sul mercato londinese rimanendo italiani. A Londra il nostro gusto italiano piace e fa la differenza. Certo, il nostro spazio operativo ce lo siamo conquistati all'interno di nicchie di mercato che conosciamo molto bene, la numismatica, la glittica e altre squisitezze. Nel 2020 contiamo di portare un'Asta di bronzetti rinascimentali, un progetto che trovo molto interessante. Infine vorremmo dare il nostro personale contributo alla valorizzazione dell'arte italiana del Novecento con il progetto Archivi. Archivi d'artista, ovviamente. Nella mia pluriennale collaborazione con gli Archivi della Scuola Romana ho compreso l'utilità di un serio lavoro di archiviazione, vorrei mettere l'esperienza acquisita nel settore al servizio di artisti che ritengo notevoli, ma che soffrono sul mercato perché nessuno si occupa di loro.

Riuscite ad attrarre compratori e venditori stranieri?

I nostri migliori clienti sono stranieri e i dipartimenti di punta di Bertolami Fine Art operano stabilmente a Londra. Né potremmo fare diversamente: ci sono settori, ad esempio quello della numismatica classica, in cui il mercato italiano è oramai residuale. A farlo morire è stata una legislazione profondamente restrittiva e il timore di ulteriori inasprimenti. I grandi collezionisti italiani hanno venduto, è finita una straordinaria tradizione collezionistica della nostra nazione.



MARCO ANTONIO, AUREO.
zecca mobile al seguito di Marco Antonio, 32/31 a.C., venduto a € 110.600

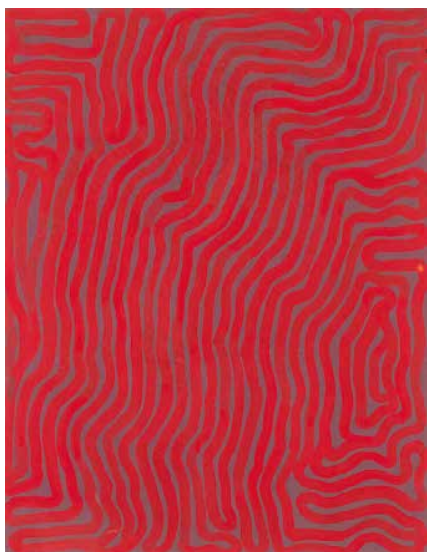


MARCO GIUNIO BRUTO E PUBLIO CORNELIO LENTULO SPINTERE, AUREO. zecca mobile al seguito di Bruto, 43/42 a.C., venduto a € 111.990 (record mondiale)



BERNARDINO MOROSINI.
Svizzera, Bellinzona, cantoni di Uri e Underwalden, scudo d'oro del Sole, 1506-10, venduto a € 47mila

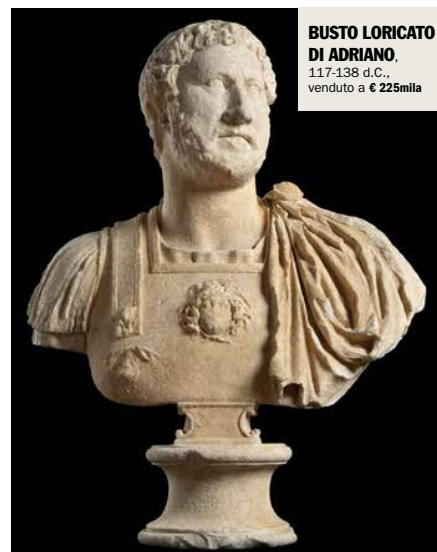




SOL LEWITT.
«Emblemata», 2000,
venduto a € 47.500



GAMBA DI TRAPEZOFORO in alabastro fiorito a forma di zampa
leonina, I secolo d.C., venduto a € 47.380



**BUSTO LORICATO
DI ADRIANO.**
117-138 d.C.,
venduto a € 225mila



ANTONIO DONGHI.
«Il Golfo di La Spezia» di 1946, venduto a € 47.500 (record mondiale)



LUIGI ONTANI.
«StagionEtà di qua e di là» 1990, venduto a € 87.500



PARURE composta da collana
e orecchini con turchesi naturali
e diamanti, venduto a € 87.500



ANELLO TARDO ELLENISTICO
con radice di smeraldo incastonata
in una montatura d'oro a bauletto,
II-I secolo a.C., venduto a € 47.380



GIACOMO ANFOSSI, anello appartenuto a papa Gregorio XIII,
seconda metà del XVI Secolo, realizzato dal famoso orafo
venduto a € 264.800



CAMMEO IN SARDONICA con satiro e
ninfa Bottega di Sostratos, fine I secolo a.C.,
venduto a € 47.380



**ANELLO TRIOLOGY
CON DIAMANTE FANCY**
color giallo intenso del peso
di 17 ct, venduto a € 675.000



GETA COME CESARE.
medaglione, 208 d.C.,
venduto a € 51.150



TADDEO ZUCCARI? «Flagellazione di Cristo» di pittore
manierista attivo a Roma nel sesto/settimo decennio
del XVI secolo venduto a € 80mila