

Storie di artisti e mecenati. Intervista a Claudio Strinati, parte seconda

Scarlett
Matassi



Claudio Strinati
Foto: Lorenzo Vanzetti

Prosegue il nostro incontro con **Claudio Strinati** sulla storia del mercato dell'arte, tema guida di un ciclo di quattro conversazioni che ha preso avvio lo scorso 21 gennaio a *Palazzo Caetani Lovatelli*, la sede romana di *Bertolami Fine Arts* ([clicca qui per leggere la prima parte dell'intervista](#)).



La sala affollata durante il primo incontro
Foto: Lorenzo Vanzetti

Ci siamo lasciati parlando di Giotto e dei suoi committenti, di Ambrogio Lorenzetti e del suo potente sponsor pubblico, il Comune di Siena. Abbiamo analizzato lo straordinario fenomeno del mecenatismo familiare dei Medici e messo a confronto Raffaello e Michelangelo, immensi artisti con un approccio diametralmente diverso nei confronti della committenza, è il momento di focalizzare la nostra attenzione sul Seicento.

Sì, il periodo che va dal Seicento al Neoclassicismo sarà al centro dell'incontro di giovedì 25 febbraio. Nel Seicento la grande committenza è spesso ecclesiastica e in scena compariranno le figure di cardinali a volte munifici a volte avarissimi. Racconteremo l'emblematica storia della committenza degli affreschi della *Galleria di Palazzo Farnese*, opera somma di *Annibale Carracci* e fonte per il pittore di gravi problemi economici, vista la scarsa propensione dei Farnese ad onorare gli impegni contrattuali. Scopriremo d'altronde che i contrasti di natura economica tra artisti e committenti erano frequenti.



I committenti erano pagatori così cattivi?

Beh, a dire la verità, non è che gli artisti fossero degli stinchi di santo. I casi di truffe perpetrate dagli artisti erano anzi frequenti. Il 600, tra l'altro, è il secolo in cui si afferma un fiorente mercato dell'arte di tipo moderno, dominato dalla figura del mercante che si fa intermediario tra l'artista e l'acquirente. Un collezionismo d'arte così appassionato determina, inevitabilmente, il fenomeno della falsificazione degli artisti più quotati, una problematica antica ma piena di ricadute sul moderno.

Niente di nuovo sotto il sole. Scopriremo alla fine che il mercato dell'arte di quattrocento anni fa non era poi così diverso da quello attuale?

Sì, rispondo con piena certezza di sì. Il mercato moderno si muove ancora secondo modalità acquisite in quegli anni. Pensiamo ad esempio a un problema centrale nel mondo del commercio d'arte che è quello dell'autenticità dell'opera, da quel problema deriva l'esigenza dell'acquirente di essere garantito tramite una certificazione, l'expertise. Il certificato di autenticità di un'opera d'arte rilasciato da un esperto è un'invenzione del '600.

Quali sono le novità introdotte invece nell'800?

Nell'800 nasce il *mercato orientatore*, quello che ancora oggi è vincente. La svolta è determinata dalla nascita del mercante che crea l'artista e, in un certo senso, crea con l'artista.

Una sorta di talent scout con la forza di condizionare il gusto di un'epoca.

Esatto. Racconteremo le storie dei grandi mercanti della Parigi dell'800, che impongono sul mercato artisti trascurati, se non addirittura disprezzati dal mondo accademico, trasformandoli in divi dalle quotazioni astronomiche. Analizzeremo il fenomeno *Picasso* e scopriremo che fu uno scandalo a portarlo al successo, perché lo scandalo, si sa, è uno degli elementi trainanti del grande commercio d'arte. Insomma, le cifre esorbitanti a cui, ancora oggi, vengono scambiati *Monet, Cezanne, Matisse e Modigliani* sono dovute non solo al loro straordinario talento, ma anche al talento dei loro scopritori.



Modigliani (a sinistra), Picasso (al centro) e Salmon (a destra) davanti al Café de la Rotonde di Parigi nel 1916.

Una domanda che molti si pongono è come mai l'arte moderna e contemporanea, quella imposta dal mercato che lei definisce *orientatore*, a volte valga molto di più di quella antica, spesso assai più gradita al grande pubblico.

Una domanda alla quale tenteremo di dare delle risposte. Soprattutto nell'ultimo incontro, dedicato a XX e XXI secolo, che sarà tutto centrato su questo tema. La questione è in effetti nodale: come mai a dominare i vertici del mercato sono lavori che il grande pubblico stenta a riconoscere come opere d'arte? Racconteremo di *Burri*, *Fontana*, dell'*Arte Povera*, insomma, dell'arte incomprensibile ai più e alla quale il grande commercio riconosce invece le quotazioni più alte.



Alberto Burri , Sacco e rosso, venduto in asta da Sotheby's a Londra il 10 febbraio 2016 per 9,109,000 GBP

Immagino che nell'incontro di giovedì 25 febbraio, dedicato al Seicento, sarà inevitabile confrontarsi con la figura di Caravaggio: Michelangelo Merisi e il mercato, un tema interessante.

Caravaggio è l'esempio emblematico del grande artista prediletto da una fetta della ceto nobiliare: *Del Monte, Mattei, Giustiniani*

Sarebbe a dire che alcune grandi famiglie della classe dirigente in fondo un po' lo viziavano...

Lo viziavano moltissimo e gli garantivano grandi guadagni. *Caravaggio* ha con i suoi committenti un rapporto a tratti conflittuale per via del suo carattere ma, nella sostanza, molto organico alle indicazioni, anche ideologiche, di una parte della classe dominante romana, quella che potremmo definire progressista, che vuole dall'arte grande novità di contenuti, impegno filosofico, morale, religioso. *Caravaggio*, con tutto il suo caratteraccio, è un esempio magnifico di artista che ha una sintonia piena con la committenza unitamente alla capacità di guadagnare e imporsi

prepotentemente sul mercato.



Caravaggio. Cattura di Cristo, 1602, olio su tela. Dimensioni 133,5×169,5 cm
National Gallery of Ireland, Dublino

In che modo?

Beh, se si analizza il mercato di Caravaggio risulta di tutta evidenza che egli non si limita a lavorare in esecuzione delle richieste dirette della sua committenza di riferimento. Il successo delle opere che realizza per i suoi protettori è infatti tale che per il mercato dell'arte in generale quello di Caravaggio diventa un nome ricercato, uno di quegli artisti che gli appassionati vogliono in collezione e che chiedono ai mercanti, il che si traduce in una pressione sull'artista affinché, ad esempio, produca repliche dei suoi dipinti di maggiore successo.

Ma come si concilia questa storia di successo commerciale con quella dei dipinti respinti dalla committenza ecclesiastica perché ritenuti lontani da una certa idea di decoro?

Evidentemente quell'idea non era condivisa da tutti e le opere respinte dalla committenza più conservatrice trovavano un'immediata ed entusiasta accoglienza sul mercato. L'esempio degli esempi è la *Morte della Vergine* realizzata per la chiesa di *Santa Maria della Scala*



Caravaggio. Morte della Vergine, 1604
olio su tela, dimensioni 369×245 cm
Musée du Louvre, Parigi

Opera subito rifiutata dai Carmelitani Scalzi, l'ordine che reggeva la Chiesa: la Madonna con i piedi nudi sino alla caviglia, il ventre gonfio, un'immagine certamente poco rispettosa dell'iconografia classica. Eppure non appena si sparge la notizia dell'accaduto, *Rubens*, in quel momento a Roma per conto del Duca di Mantova, si affretta a segnalare al suo signore la disponibilità sul mercato di un capolavoro di Caravaggio e a raccomandarne caldamente l'immediato acquisto. E infatti il dipinto incompreso prende al volo la volta di Mantova.

Pieter Paul Rubens, ecco un'altra figura straordinaria, non solo artista di prima grandezza, ma finissimo conoscitore d'arte, con un approccio al mercato davvero moderno.

Proprio così. Racconteremo la vita di Rubens, un artista e un mercante di pari livello, con una cognizione del mercato e una capacità di collocare le opere degne dei nostri più grandi antiquari e galleristi.

E allora, per capirne di più, non resta che darci appuntamento a Palazzo Caetani Lovatelli.



Pieter Paul Rubens Venere al bagno, 1612-15 circa, Vaduz, Fürstlich Liechtensteinische Gemäldegalerie

CONVERSAZIONI DI CLAUDIO STRINATI

DA GIOTTO A DAN FLAVIN

STORIE DI ARTISTI, MECENATI E COLLEZIONISTI DAL TRECENTO AI NOSTRI GIORNI

21 gennaio 2016 h 18,30 – Il Medioevo e il Rinascimento

25 febbraio 2016 h 18,30 – Dal '600 al Neoclassicismo

24 marzo 2016 h 18,30 – l'800

| 28 aprile 2016 h 18,30 – XX e XXI secolo

Bertolami Fine Arts – ACR Auctions
Palazzo Caetani Lovatelli – Piazza Lovatelli, 1 – Roma
Biglietto: € 12 – Studenti € 10

Informazioni e prenotazioni:

www.bertolamifinearts.com

5.00/5 (100.00%) 1 vote