

Intervento

di Giuseppe Bellini

In un antiquario un convegno come questo ha suscitato grande interesse e grande curiosità perché vede elevato a livello scientifico ciò che in me nasce spontaneo ed istintivo. In fondo, tentare di oggettivizzare quello che invece è una specifica proprietà individuale di chi è iniziato nel settore, deve meritare la massima considerazione e, ove è possibile, la più schietta e sincera collaborazione.

Per un antiquario, è la grande pratica che lo tiene tutti i giorni a contatto con un mercato vivo; spesse volte, fin da bambino, per l'intero arco della giornata, non ha fatto che vivere e sentire discorsi su questo argomento: oggetti d'arte trovati, restaurati, e loro valore. Per cui diviene una cosa naturalissima, trovandosi di fronte ad un bene artistico mobile od immobile, formulare il suo valore venale, anche se questo bene è inalienabile.

Questa deformazione professionale, che finisce per farlo divenire un esperto, non lo trasforma però in un *praticone*; egli è più che mai antiquario, con l'occhio abituato a vedere nell'oggetto il lato artistico e quello funzionale, intuisce il motivo per cui è stato creato e sa valutarne prontamente la utilizzazione, ed è il coacervo di queste considerazioni messe insieme, che fanno scaturire il valore.

Poi, essendo anche un mercante, è costretto a vivere sul mercato, a contatto con chi compra e con chi vende, in condizione quindi di essere l'ago di una bilancia che, anziché segnare il giusto peso, segna il giusto prezzo.

Spesse volte accade di leggere o di venire a conoscere che è affidata allo storico d'arte una valutazione commerciale di un

oggetto d'arte, ed ha ragione il prof. Cantelli quando ammette che il risultato non può essere che falsato da elementi soggettivi derivanti da fattori legati al gusto ed agli interessi ed alla formazione culturale del critico d'arte.

Nella sua vita gli sarà capitato più di una volta, certamente, di vedere oggetti simili o quasi eguali, perché nell'antiquariato l'eguale e la serie non esistono, ma sarà stato attratto dalle caratteristiche dell'oggetto; forse, raramente, gli sarà venuto in mente di domandarne il prezzo di acquisto e di vendita.

Senza nessuna responsabilità, quindi, per lo storico d'arte, se certe sue valutazioni di carattere commerciale possono essere errate; in fondo, non rientra nelle sue competenze fare l'estimatore: egli potrà dirci tante altre cose interessanti su quello stesso oggetto, fornirci tanti elementi che, indubbiamente, potranno concorrere alla formazione del prezzo, ma resterà sempre uno dei fattori.

Ecco perché io sostengo da oltre venti anni la opportunità che lo Stato utilizzi la esperienza degli antiquari, affiancandoli agli storici d'arte ed ai pubblici funzionari in quelle azioni di prelazione o, comunque, di acquisto di opere da assicurare al patrimonio artistico nazionale.

Questa collaborazione, oltre che chiedere una lunga ed assurda polemica, potrebbe portare ad utili e pratici risultati, più volte sostenuti dal prof. Raghianti, di vedere le arti come problema economico, per inventariare in lire i mali ed i danni che si procurano per incuria, per offrire elementi di comparazione a chi, dovendo presiedere il bilancio dello Stato, dovrà equamente rapportare gli stanziamenti per gli interventi al valore globale dei beni sui quali si deve intervenire.

Si può procedere alla stima dei beni artistici seguendo criteri diversi:

— *Valutazione commerciale*: basandosi sulla normale legge di mercato, nel rapporto tra la domanda e l'offerta, mutabile per influenze esterne dettate dal gusto, dalla moda, dall'epoca e da Paese a Paese (i Macchiaioli hanno un mercato ed una valutazione, in Italia, che non trova riscontro in altri Paesi

del mondo). La vendita all'asta è il momento più tipico per la determinazione di questa valutazione determinata dal punto d'incontro tra richiesta ed offerta.

— *Valutazione artistica*, che non è sempre la più sincera e la più obiettiva: essa è troppo condizionata dai gusti di chi effettua la valutazione e dalla destinazione ambientale dell'opera e dal soggetto. Si deve tener presente che due soggetti dello stesso autore, commercialmente, godono di una valutazione assai diversa; ce ne sono alcuni che possono benissimo non essere affatto apprezzati sul piano commerciale anche se, intrinsecamente, hanno un valore artistico di grande pregio.

Infatti, non è artistico ciò che ha più di 50 anni, ma diventa tale tutto quello che è considerato opera d'arte, che ha resistito alla selezione del tempo, mantenendo integro il messaggio che la sensibilità dell'autore ha saputo imprimere e che la globalità degli ammiratori hanno recepito, quell'opera insomma che rappresenta una cultura, una testimonianza ed un'epoca.

— *Valutazione di capitalizzazione*: è quel modo di procedere, secondo il quale un'opera esposta è capace di mobilitare attenzioni tramutabili in monetizzazione: la Venere di Milo esposta in Giappone incassò, in biglietti d'ingresso per chi andava ad ammirarla, un importo aggirantesi sugli otto miliardi.

Il direttore del Metropolitan Museum di New York mi confidò che un Rembrandt, pagato due milioni di dollari ad un'asta londinese sulla quale fu fatta grande pubblicità e scalpore, esposto nella città di destinazione, richiamò in breve tempo un milione di visitatori che, con due dollari a testa (costo del biglietto), ripagarono al Museo l'intero valore dell'opera acquistata.

— *Valutazione di comparazione*: si procede secondo questa ipotesi, confrontando l'opera in vendita con i prezzi spuntati e registrati da altre opere aventi caratteristiche simili ed eguale funzionalità. Indubbiamente, chi può usare queste valutazioni esprimendo un giudizio su di esse, è colui che ha il termometro del mercato dell'arte, che conosce cioè ciò che il mercato e le varie piazze internazionali richiedono, colui che trasferisce nello spazio, oltre che nel tempo, un bene artistico per il miglior profitto.

Lo storico d'arte non può avere tutti questi requisiti perché è fuori della sua natura, a meno che egli non sia anche mercante.

Tre commercianti, per invito del prof. Volterra, effettuarono, anni indietro, una valutazione commerciale degli Uffizi: il prof. Volterra, Giuseppe e Mario Bellini, i quali partirono da tre basi diverse seguendo strade valutative totalmente dissimili, sotto la guida ed il coordinamento del prof. Ragghianti che, correttamente, non entrò nel merito del prezzo. Questi tre commercianti, a lavoro ultimato, senza influenze tra di loro, confrontarono i risultati ottenuti e ne scaturì una differenza di circa il 10% fra le tre valutazioni.

Data la mole del lavoro, la eccezionale qualità delle opere, delle quali non esiste riscontro sul commercio, il risultato ottenuto fu veramente eccezionale.

I tre antiquari avevano seguito, rispettivamente, valutazione artistica con alcuni correttivi commerciali, una valutazione di rendimento e di capitalizzazione, una valutazione di compensazione.