

L'Arte...

A cura di Valentina De' Mathà

L'UOMO CHE FA LA DIFFERENZA

Fondata a Milano nel 1974, con sede nel prestigioso Palazzo Crivelli, Il Ponte casa d'Aste è il fiore all'occhiello delle case d'asta in Italia e ha un ruolo d'eccellenza anche all'estero.



Qui
Freddy Battino.
Foto: Pietro Scapin,
Milano

A destra
GIORGIO
DE CHIRICO,
"Pericle", 1925, olio
su tela, 107 x 65 cm,
firmato e datato
1925 in basso a destra;
FAUSTO
MELOTTI,
"Spirale", 1971,
scultura in ottone,
h. 192 cm

Fiere d'arte, cataloghi e pubblicazioni

Freddy Battino conta **numerose partecipazioni** espositive a **fiere d'arte** moderne e contemporanee. Tra queste: Art Basel (15 edizioni), Arte Fiera Bologna (27 edizioni), Chicago Art Fair (2 edizioni), MiArt (7 edizioni). A queste si aggiungono **due pubblicazioni**, "L'impronta blu 1957 - 1987" (1987, Milano, Edizioni Vanni Scheitwiller) e "Piero Manzoni. Catalogue Raisonné" con L. Palazzoli (1991, Milano, Edizioni Vanni Scheitwiller, Garzanti). Ha curato, infine, **più di 20 cataloghi di mostre** tra cui: Klee e Kandinsky (1994), Picasso (1995), Fontana (1999), Max Ernst (2000), Burri (2001).

www.ponteonline.com

Il Ponte casa d'Aste attualmente vanta un tasso di vendita del 94% (il 64% da parte di collezionisti esteri) e ben 22 record price mondiali. Abbiamo intervistato Freddy Battino, ex direttore artistico della Galleria Blu di Milano ed ex dirigente e Senior Consultant per la divisione italiana di Sotheby's. Dal 2011, è direttore del Dipartimento d'Arte Moderna e Contemporanea per Il Ponte Casa d'Aste di Milano.

Sei uno dei maggiori conoscitori d'arte in Italia e non solo, da diversi anni sei il responsabile del Dipartimento d'Arte Moderna e Contemporanea per Il Ponte Casa d'Aste di Milano, al primo posto a livello nazionale; hai un'esperienza quarantennale come gallerista e ti hanno sempre contraddistinto professionalità, grandissima competenza e passione. Sei riuscito a portare Il Ponte da un fatturato di 400 mila euro a 6 milioni solo nei primi tre anni, e nel 2018 il fatturato ha superato i 12 milioni solo nel primo semestre, chiudendo l'anno con il 20% in più del 2017. Insomma, sei l'uomo che fa la differenza. Quali sono, nello specifico, le tue strategie e il segreto dei tuoi successi?

"Sicuramente una selezione molto accurata delle opere i cui requisiti, per poter entrare nei miei cataloghi d'asta, sono sostanzialmente: opere che abbiano una storia prestigiosa oltre che una qualità elevata, opere la cui certezza attributiva sia indiscutibile e oggettiva, opere che mai vengono dal mercato ma esclusivamente da lasciti o da collezionisti privati, opere che non siano oggetto di speculazione o di moda e infine il cui stato di conservazione sia ineccepibile. La raccolta non è mai casuale, ma mirata a creare selezionati gruppi al fine di creare piccole ma rappresentative mostre di un artista o di nuclei storici. I cataloghi sono curatissimi, con testi critici, immagini comparative, schede espositive e bibliografiche esaustive. L'esposizione che precede l'asta è allestita e suddivisa in diverse mostre collocate nelle sale di Palazzo Crivelli nel centro di Milano".

So che Il Ponte Casa d'Aste ha battuto molti record storici e ha un'elevatissima percentuale di vendite. È questa capacità di successo che vi contraddistingue dalle altre case d'asta?

"Sicuramente sì, non c'è altra Casa d'Aste al mondo che possa vantare ben 22 record price mondiali realizzati nell'arco di soli 44 anni. Voglio menzionarne alcuni: Icaro, Munari, Scanavino, Carlo Battaglia, Blank, Badiali, Cappello, Giò Pomodoro, Bice Lazzari".

Quali caratteristiche imprescindibili deve avere un artista affinché possa essere definito un ottimo investimento? Quali punti cardine deve ricoprire?

“Avere un archivio gestito in maniera professionale e impeccabile. Affidare la propria produzione a una o più gallerie di riferimento, solide e preferibilmente operanti sul mercato internazionale”.

Quanto può essere importante e quanto rischiosa e dannosa un'asta per un artista? Quali sono i pro e i contro?

“La Casa d'Aste può essere, come nel caso del Ponte, un veicolo di lancio o, preferibilmente, di rilancio, per artisti rimasti ingiustamente nell'ombra perché mal gestiti. L'esempio dei 22 record non è casuale. Ovviamente si tratta di capire chi, cosa, come e quando presentarlo in asta”.

La nostra epoca è dominata dai social networks e dalle mode del momento che stanno condizionando, su ampia scala, la società attuale. Tutto è molto veloce e passeggero, spesso superficiale.

Siamo bombardati da immagini, ci annoiamo facilmente e, più di rado, qualcosa ci meraviglia. Secondo te, questa visione del mondo, quanto è insita anche nel sistema attuale dell'arte? Come definiresti in questo momento il suo andamento?

“Schizofrenico e molto rischioso”.

Escludendo le manovre speculative, il valore di un bene viene definito da un momento di emotività di chi compra o dalla lucidità del banditore che veicola questa impulsiva necessità di possesso?

“Il valore di un bene - escludendo, appunto, le operazioni fittizie e speculative - è il prezzo che il fruitore è disposto a pagare, ed è il risultato dell'incontro tra la domanda e l'offerta”.

Quanto ti lasci coinvolgere dalle opere d'arte?

“Molto”.

Quali artisti o opere nello specifico avresti voluto per te?

“Certamente Rothko, Schiele, Wildt, Burri, Bocklin, Munch, Franz von Stuck, Kandinsky, Balla”.

Chi sono i vostri collezionisti? Che percentuale acquista per vera passione e che percentuale lo fa solo e unicamente come bene rifugio?

“Ultimamente nuovi giovani collezionisti italiani, ma anche quelli stranieri, si stanno interessando e acquistano con entusiasmo opere storiche di artisti italiani. Il 20 % delle opere viene acquistato per passione, pensando molto poco a fare un investimento. Ovviamente più si sale di prezzo e più l'aspetto del bene di rifugio influisce”.

Per concludere: qual è attualmente il mercato più fiorente? E su chi si dovrebbe investire oggi, e perché?

“Attualmente, fatta eccezione per i mostri sacri del panorama internazionale, sono convinto che il mercato sia in una fase di profondo cambiamento. Stiamo andando incontro a una profonda crisi, che peraltro era auspicabile. Le mode, le speculazioni, i facili guadagni di questi ultimi anni hanno favorito ignoranza, superficialità, miopia e mancanza di capacità di pensare e agire con la propria testa.

Ora la pacchia è finita! Vorrei concludere parafrasando Einstein 'Una crisi può essere una vera benedizione, perché tutte le crisi portano al progresso. Senza una crisi non c'è sfida'”.

