

# Chi vende dal Ticino

**Sono quasi un centinaio gli antiquari e le gallerie d'arte presenti in Ticino, dallo specialista che vende a grandi collezionisti e musei di tutto il mondo fino al negozio di antichità che tratta l'arredo o che vende il piccolo oggetto per la casa. L'offerta copre tutti i settori e tutte le epoche: dall'archeologia alla scultura, dalla pittura ai gioielli, dai mobili a ogni forma di oggettistica, dall'epoca preromana fino al contemporaneo.**

**G**li antiquari, diciamo così, generalisti rappresentano la stragrande maggioranza. Con le gallerie e i mercanti dell'oggetto antico raggiungono quasi il centinaio.

## **Gli antiquari specialisti**

Gli specialisti, invece, si contano

sulle dita di una mano, ma nel loro campo sono delle autorità. Se si parla di oggetti di archeologia uno dei nomi più noti in Ticino è Stefano Donati, a Lugano nella centralissima Via Nassa. Antiquario era suo padre come già suo nonno Ugo, storico dell'arte, autore di un volume sugli artisti ticinesi a Roma, edito dal

Cantone nel 1942, rientrato da Roma in Ticino durante la seconda guerra mondiale.

Per la scultura di alta epoca lo specialista è Kurt Spirig, da quarantasei anni sulla piazza luganese come architetto d'interni e antiquario con negozi in Corso Elvezia e via Pioda prima, e in via Nassa





per ben 26 anni poi. La scorsa estate, dopo aver ceduto l'attività di arredamento d'interni alla figlia, Spirig opera esclusivamente come antiquario specialista: sculture in legno, terracotta e marmo dal 1100 al 1600 e mobili di epoca italiana dal 1400 al 1600. La sua galleria in via Marco da Carona è visitabile solo su appuntamento.

Nella pittura antica e moderna fino al 1600 l'esperto è Bruno Scardeoni, 35 anni di attività in Ticino, galleria in via Nassa, oggi non fa

**In alto, Kurt Spirig, antiquario specializzato in scultura di alta epoca. Qui a fianco, una *Madonna con Bambino*, scultura in pietra, Borgogna, metà XIV secolo, altezza 92 cm.**

**Nella pagina accanto, Stefano Donati, antiquario specializzato in oggetti di archeologia.**



più commercio ma si dedica anima e corpo alla consulenza, ed è noto per aver portato in Ticino pittori del calibro di Luca Signorelli, Francesco Mola, José de Ribera detto lo Spagnoletto, Paolo Pagani e Giacinto Gimignani. Dalla sua galleria sono passati i critici d'arte più importanti del mondo come Giuliano Briganti, Federico Zeri, Mina Gregori e Pierre Rosenberg, oltre ai grandi mercanti internazionali.

Questi tre antiquari trattano con musei di livello internazionale, sono inseriti per la loro serietà ed autorevolezza nel circuito delle grandi fiere ed esposizioni europee. Dalla Galleria Donati sono passati oggetti che si trovano oggi in vari musei del mondo come, ad esempio, l'Antiken Museum und Sammlung Ludwig di Basilea, il Getty Museum di Malibu in California, il Kurashiki Ninagawa Museum in Giappone o il Ny Karlsber di Copenaghen; Stefano Donati, oltre al suo spazio



**Bruno Scardeoni, antiquario specializzato in pittura antica fino al 1600.**

espositivo di Lugano, espone alla fiera antiquaria di Basilea, da molti anni. Bruno Scardeoni ha venduto opere dal Museo Cantonale d'arte di Lugano al Getty di Malibu ed ha ultimamente partecipato alla mostra in corso al Palazzo reale di Milano su Caravaggio, segnalando quadri di Ribera, Orazio Rinaldini e altri caravaggisti sconosciuti passati tutti dalla sua galleria di Lugano. Mentre Spirig è abituale espositore alla più importante fiera d'antiquariato e belle arti d'Europa, la Tefaf di Maastricht.

«Se non avessimo contatti internazionali non saremmo in grado di vivere per il solo Ticino», esordisce Bruno Scardeoni, che essendo, tra l'altro, il più grande conoscitore del pittore Pier Francesco Mola ha scoperto uno dei suoi quadri più belli, l'*Endimione*, che dalla esposizione temporanea di Lugano è finito nella prestigiosa collezione

Koelliker di Milano. «Esistono comunque ancora in Ticino importanti collezionisti, anche di oggetti di archeologia», ribatte Stefano Donati, studioso e specialista per tradizione di scultura greca e romana, oltre che di ceramica greca ed etrusca e bronzi della medesima epoca. «Purtroppo diviene raro il collezionista sistematico, che custodisce esclusivamente pezzi di una determinata epoca. Questo approccio 'accademico' al collezionismo sta sparendo e a questa tendenza dobbiamo adattarci, come ha fatto la nostra galleria già da anni inserendo oggetti di altre epoche come, per esempio, il Medioevo». Donati mostra con orgoglio dei crateri attici con scene dionisiache accanto a uno dei pezzi forti della sua galleria, una statua drappeggiata di epoca imperiale (I secolo), mentre si muove fra una statua di Esculapio del II secolo e un ritratto di Augusto dell'epoca giulio-claudia.

È proprio la mancanza del cliente occasionale che ha convinto Spirig a spostare la sua galleria dal centro

verso la periferia. «Una volta la pinacoteca del barone von Thyssen Bornemisza a Villa Favorita attirava a Lugano appassionati d'arte antica», lamenta, «se non avessi acquisito clientela all'estero, soprattutto in Inghilterra, in Italia, nel Sud della Francia e nel Nord dell'Europa, non sarei sopravvissuto». Negli anni Sessanta e Settanta numerosi tedeschi che aprivano casa in Ticino, negli anni Ottanta alcuni facoltosi italiani formavano la clientela abituale di Spirig, che oggi si rivolge soprattutto ai musei e ai grandi collezionisti.

Le parole d'ordine sono diventate, di conseguenza, 'qualità' ed 'esclusività', che per l'antiquario significa maggiore ricerca, attivando tutti i canali e le sue conoscenze nel mondo per acquisire la merce migliore. «Si acquista e si vende grazie alla fitta rete di contatti che abbiamo con gli specialisti di tutto il mondo, alle fiere importanti e attraverso le aste», ribadisce Donati, «lo facciamo da... novant'anni, ma diventa sempre più complicato trovare delle



**Tiziano Dabbeni, co-titolare dello Studio d'arte contemporanea Dabbeni di Lugano.**

rarietà e poter così soddisfare in pieno il collezionista». Anche perché, aggiunge Spirig, che ritiene "sproporzionati" i prezzi battuti in asta, «una volta il bell'oggetto lo trovavi anche nelle collezioni private che si smembravano, mentre oggi chi disperde le sue collezioni di solito lo fa per mezzo delle case d'asta che hanno una platea di compratori molto ampia». Ma Spirig non demorde, perché vuole operare alla 'vecchia maniera', come è solito dire, e cioè «facendo migliaia e migliaia di chilometri all'anno per visionare oggetti che mi vengono segnalati dai privati».

L'importante, comunque, secondo i tre antiquari ticinesi, è dimostrare grande serietà professionale, la migliore garanzia per rimanere nel novero dei migliori mercanti d'arte internazionale e godere la stima e la fiducia di musei e di grandi collezionisti.

Stefano Donati, che è associato al Sindacato svizzero degli antiquari e commercianti d'arte, oltre che

membro della International association of dealers in ancient art (Iadaa), è convinto che la serietà del dealer d'arte, che oggi di colloca a metà fra il vero e proprio storico d'arte e il commerciante, sia la migliore credenziale per poter comprare e vendere merce di qualità e, malgrado la difficoltà economica del momento, poter stare ancora sul mercato.

Un mercato, quello dell'arte antica, che è appannaggio di una sempre più ristretta cerchia di amatori e si presta poco all'investimento speculativo. «Chi acquista un oggetto antico», nota Donati, «difficilmente lo fa con questo spirito, ma piuttosto perché se ne è innamorato e pertanto se lo vuole godere tutta la vita...». Cosa che succede spesso anche fra gli antiquari che, una volta trovato un piccolo gioiello, fanno fatica a staccarsene.

Lo conferma Spirig, che ha una sua filosofia del commercio d'arte e confessa come nella sua vita mai abbia acquistato un oggetto in funzione della possibilità di poterlo rivendere a un cliente: «ho sempre acquistato prima di tutto quello che piaceva a me, al di là di ogni logica del mercato», dice mostrando due straordinarie sculture lignee

di arte tedesca del Cinquecento, due rarissimi pezzi che, sottolinea l'antiquario ticinese, «saranno la soddisfazione della mia vecchiaia», oltre che... una buona polizza assicurativa.

### **I galleristi**

In Ticino si vende anche arte moderna e contemporanea. Sono le gallerie d'arte che organizzano mostre, fanno esposizioni e propongono sul mercato, oltre all'arte dell'Ottocento, molto apprezzata dai ticinesi, anche arte contemporanea. Fra queste, una delle più conosciute è lo Studio d'arte contempo-

ranea Dabbeni di Lugano, presente sin dal 1979. «Da sempre operiamo sia sul mercato locale, sia su quello internazionale», ricorda Tiziano Dabbeni, co-titolare (assieme al padre, alla madre e al fratello) dello Studio, «la situazione ticinese, rispetto alla realtà del mercato dell'arte contemporanea a livello internazionale, è per certi versi anomala, poiché fino agli anni Ottanta non si era ancora sviluppato un 'retrotterra culturale' in grado di sostenere un mercato locale. Qualcosa è cominciato a cambiare a partire dalla metà degli anni Ottanta, quando alcuni collezionisti italiani hanno scelto di vivere in Ticino, diversi ticinesi benestanti hanno cominciato ad investire nell'arte e le banche hanno iniziato ad acquistare alcune opere d'arte contemporanea. Scontiamo quindi un certo ritardo rispetto ad altre piazze, che si è manifestato tipicamente in una esaltazione delle opere di artisti di casa nostra (in molti casi sopravvalutate) e in una sorta di diffidenza nei confronti di quanto veniva prodotto all'estero: si tratta di una tendenza che in parte continua a persistere, anche se fortunatamente si è indebolita». La crisi economica che sta attraversando il Cantone non si sen-



**Adriana Brignoni Papiri, nel suo negozio in via della Posta a Lugano. La decana degli antiquari ticinesi predilige la scultura in legno e i mobili antichi.**

te su questo mercato: «In anni di incertezze economiche l'opera d'arte riveste comunque sempre il ruolo di 'bene rifugio' nei momenti di 'magra' dei mercati finanziari», ipotizza il gallerista.

Nel contesto europeo lo Studio d'arte contemporanea Dabbeni opera da sempre con buoni risultati, anche se subisce una certa penalizzazione dovuta al fatto che la Svizzera non fa parte dell'Unione europea: questo comporta per esempio difficoltà burocratiche (e notevoli perdite di tempo) quando si vogliono esportare delle opere. «Da sempre lavoriamo bene con la clientela del nord Europa, dove la cultura del collezionismo 'vecchia maniera' (comperare per conservare) è particolarmente sviluppata», rileva Dabbeni, «la clientela italiana è invece sempre stata più attenta al mercato, e quindi per certi versi più vicina al mondo delle case d'asta: per questo, anche se abbiamo diversi clienti italiani, non possiamo dire di essere legati a questo mercato più che ad altri»

Dabbeni ricorda come oggi siano sempre più spesso le case d'asta a

fare il mercato, soprattutto perché esse costituiscono, per un numero crescente di persone, uno stimolo a vendere per poi ricomprare, complici le 'performance' registrate da alcune opere andate all'asta. «Per queste ragioni negli ultimi cinque anni il mercato dell'arte sta attraversando una fase che potremmo definire 'schizofrenica', anche a livello locale. Alcuni acquirenti si improvvisano mercanti d'arte, rimanendo spesso 'scottati'», rileva Dabbeni, «le case d'asta hanno mezzi quasi infiniti a loro disposizione: se prima erano strutture per lo più anonime, oggi stanno affinando il loro ruolo avvalendosi della consulenza di esperti o ex galleristi. Se poi consideriamo che vi sono anche altri canali di vendita che si stanno imponendo, come le vendite e le aste televisive, il gallerista sembra essere divenuto un attore più debole degli altri.

Per questo egli deve, a mio avviso, cercare di posizionarsi sul mercato in maniera diversa: per noi il collezionista - a partire dal semplice appassionato che visita una nostra mostra e poi, anche in base ai nostri

consigli, costruisce piano piano una collezione propria - rimane il cliente più interessante, l'unico in grado di continuare a garantire una continuità nei rapporti».

Molto importante per un gallerista è la regolare partecipazione alle più prestigiose fiere d'arte: «Dal 1986 siamo ininterrottamente presenti a Basilea, siamo stati a Madrid, a Francoforte e per la prima volta l'anno prossimo saremo a Bologna: va detto che di fiere in Europa ce ne sono molte, ma quelle che si impongono ad alto livello si contano sulle dita di una mano», nota Dabbeni, «anche la presenza su internet per un gallerista privato è diventata cruciale, ed è poi importante cercare di essere presenti anche con pubblicazioni proprie.

Noi dal 1983 pubblichiamo 'temporale', rivista informativa sulle attività della galleria: a differenza del catalogo, che in genere coinvolge solo i collezionisti, la rivista ci ha dato la possibilità di avviare un dialogo con i critici, direttori di musei, con le biblioteche, con altre gallerie, estendendo quindi la rete dei nostri contatti».



**Giovanna Bernasconi, del negozio di antichità Anfitrite di Lugano.**

**Antichità**

La stragrande maggioranza dei negozi antiquari ticinesi presenta una grande varietà di oggetti antichi, dai mobili, ai gioielli, ai dipinti, all'argenteria e all'oggettistica per la casa. Decana degli antiquari ticinesi è Adriana Brignoni Papiri, che dal 1959 fa questo mestiere con grande passione perché, confessa, «appassionati d'arte si nasce e non si diventa». La Papiri rappresenta quella forma di antiquariato che si occupa un po' di tutti gli oggetti antichi, anche se la sua predilezione rimane quella per il legno e cioè per i mobili antichi e per le sculture. Adriana Papiri racconta che fin da bambina, oltre a giocare con le bambole passava il suo tempo a sfogliare riviste d'arte e libri che la facevano sognare oppure a rovistare fra le vecchie cose che trovava in casa sua o di qualche vecchietta del paese.

Una passione, quella della ricerca dell'oggetto antico, che l'ha portata in giro per il mondo, alla ricerca di pezzi rari da proporre alla clientela nella sua bottega antiquaria di Lugano, in via della Posta. «Compro le cose che sono di qualità e che mi piacciono e poi le vendo ai miei clienti», dice, «e quando le vendo non provo particolare distacco, anzi provo piacere nel vedere una persona soddisfatta del suo acquisto, perché so che quell'oggetto sarà valorizzato, adempiendo in tal modo allo scopo per cui è stato creato, quello di vivere nel tempo e far la gioia di chi lo possiede». Ma che cosa si vende in Ticino? Da qualche anno sono cambiati i gusti, «perché è cambiato il sistema di vita», dice Adriana Papiri, «la gente è più oculata, cerca quindi l'oggetto di qualità ma anche utile». D'accordo è Giovanna Bernasconi, del negozio di antichità Anfitrite, presente a Lugano sin dalla metà degli anni Sessanta, che propone gioielli e oggetti in argento nella sua sede di via Ca-

nova, mentre nello show-room di via Marconi presenta oggetti per l'arredamento della casa, dai mobili ai lampadari, dalle pendole alle statue. «Sono cambiate le abitudini ed è cambiato anche il gusto», conferma la Bernasconi, «con il cambiamento generazionale molte tradizioni consolidate sono andate perdute: se per esempio un tempo quando ci si sposava era quasi d'obbligo acquistare un servizio di posate d'argento, possibilmente antico, oggi non lo vuole quasi più nessuno, "perché non può essere messo nella lavastoviglie"».

Oggi quasi nessuno organizza più grandi ricevimenti in casa propria, preferendo invitare gli ospiti al ristorante. «La casa si vuol dividere con pochi intimi», ribadisce Adriana Papiri, «lo verifico, per esempio, con la vendita dei tavoli antichi, che una volta venivano richiesti molto grandi, oggi ci si orienta verso quelli di più ridotte dimensioni». Si ha sempre fretta, si è diventati più distratti, «e poi tra le nuove

generazioni sta lentamente scomparendo l'abitudine di collezionare oggetti», sottolinea Giovanna Bernasconi, «e il collezionista ha sempre rappresentato una fetta importante della nostra clientela: ma per collezionare ci vuole pazienza, attenzione al particolare, cose ormai perdute». Che cosa cerca allora la gente? «Concepisce la casa come un nido, e allora cerca qualche cosa in cui identificarsi», riprende la decana degli antiquari ticinesi, «sceglie magari un solo oggetto ma di qualità, che so, qualche scultura di alta epoca, un angelo in legno con cornucopia, un dipinto di buona qualità...», e per i mobili oggi le coppie giovani scelgono un pezzo importante da inserire in un arredamento moderno», ammette a malincuore la Papiri, «quelli che amano l'antico prediligono i mobili semplici e di buona qualità preferendo mobili inglesi soprattutto in stile regency e sheraton o il vittoriano, perché il gusto inglese un po' classico è molto vicino al gusto del ticinese». La qualità del legno è un aspetto assai importante per l'antiquaria ticinese, che tiene a precisare come nell'acquisto di un pezzo si debba valutare anche la qualità di un eventuale restauro. «Nel restauro dei mobili bisogna evitare l'uso di lacche sintetiche o materiali che distruggono la patina del legno compromettendo il suo valore estetico e quello venale», assicura l'antiquaria ticinese. Nel suo laboratorio di restauro Adriana Papiri, infatti, dà particolare attenzione a materiali naturali che, dice, «esaltano la qualità del legno e lo fanno rivivere nel tempo come se fosse una materia viva».

Anche Giovanna Bernasconi nota soprattutto nelle coppie più giovani la tendenza a un certo pragmatismo e la volontà di evitare cose appariscenti. «Nei gioielli, per esempio si vende sempre più raramente il bell'oggetto di 5-6mila franchi e si sta sempre più assottigliando la clientela di fascia media», conferma la proprietaria della galleria Anfitrite, «si vende invece ancora facilmente il pezzo eccezionale, ma naturalmente ad una clientela più raffinata e non a tutti, magari al turista italiano o tedesco».

A questo rinnovato gusto del pubblico i commercianti ticinesi rispondono proponendo oggetti 'curiosi', «meno legati alla tradizione», spiega Giovanna Bernasconi, e tra i dipinti «magari qualche icona russa», interviene la Papiri, «perché la miniatura va abbastanza di moda e ha prezzi abbordabili, o qualche bel pezzo in porcellana inglese».

Nel settore delle antichità quasi nessuno compera per investire: su questo sono d'accordo le due antiquarie. «Proprio perché la molla che spinge qualcuno ad acquistare oggetti antichi è la ricerca del piacere estetico e il passato che sono in grado di evocare, la logica dell'acquisto come puro investimento al nostro livello non è molto praticata», aggiunge la Bernasconi.

E questo «anche perché chi viene da noi vuole un oggetto per dare calore alla propria casa, da vedere e da gustare quotidianamente, che si tratti di un mobile o di un qualsiasi oggetto di arredo», conclude Adriana Papiri. ■