

DOLCEVITA • BATTUTA!

HO UNA VITA D'INCANTO



82 • IL VENERDÌ • 16 NOVEMBRE 2018



GETTY IMAGES

1 + 2 3

- 1] FILIPPO LOTTI DURANTE UN'ASTA DA SOTHEBY'S
- 2] MARIA CALLAS E ALCUNI SUOI ABITI BATTUTI NEL 2007
- 3] ERCOLE SOFFOCA ANTEO DI GIAMBATTISTA TIEPOLO
- 4] MARIOTTO DI NARDO (1394-1424) MADONNA CON BAMBINO IN TRONO CON ANGELI E SANTI (OLIO SU TAVOLA) VENDUTO A 1.824.250 EURO

di Antonella Barina

Filippo Lotti, ad di Sotheby's Italia (che compie mezzo secolo), è il fuoriclasse del martelletto. Qui ci svela i segreti delle aste milionarie: caffè, cioccolata e una dose di Pink Floyd

MILANO. La sala del secentesco palazzo Serbelloni, dove Sotheby's tiene le sue prestigiose aste serali – le vendite d'eccezione – oggi è vuota: non c'è pubblico, né avvenenti signorine al telefono con potenziali acquirenti lontani. C'è solo lui, Filippo Lotti, amministratore delegato di Sotheby's Italia e fuoriclasse delle vendite all'incanto: 25 anni sul rostro battendo di tutto, da un intero ciclo pittorico di Tiepolo alle Ferrari da corsa ai duemila oggetti e ricordi appartenuti alla Callas. Realizzando prezzi a sei zeri e conquistando quattro volte il rarissimo «tutto venduto», che in gergo si chiama *white gloves*, guanti bianchi, come a dire che non dovrai più sporcarti le mani perché sei entrato nell'Olimpo dei grandi. Filippo Lotti è solo ma, per spiegare l'arte raffinata e complessa del banditore, mima un'asta avvenuta qui nell'aprile scorso, dove svettò un «quattro tagli» di Fontana rosso fuoco, del 1967. E la sala sembra riempirsi di collezionisti in lizza.

«Lotto numero 15: *Concetto spaziale. Attese*. Partiamo da 800 mila euro». Pausa, attesa, poi lo scatto: «850... 900... 950...». Ogni volta il braccio di Filippo Lotti punta un ipotetico contendente («Serve al pubblico per capire chi è in gara», sussurra fuori campo, «ma anche a me per ricordare, tra le centinaia di persone in sala, chi ha alzato per ultimo la paletta»). L'incedere è veloce, nonostante le cifre da capogiro: pare di vederlo lo schermo luminoso che in tempo reale traduce quei numeroni in dollari, sterline, franchi svizzeri. A ogni battuta la voce baritonale del banditore tuona, si spenge, si fa più accatti-

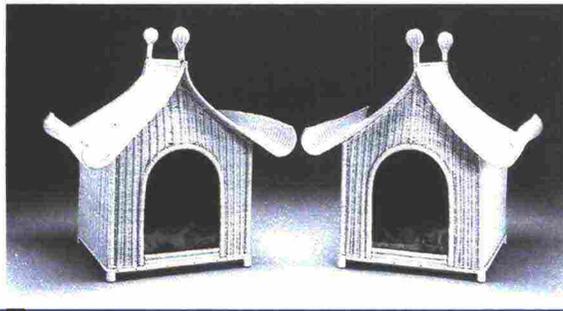
DOLCEVITA BATTUTA!



1

+
**ALL'ASTA ANCHE
LE CUCCE**

1 LE SOFA DI DOMENICO GNOLI, VENDUTO A 2 MILIONI 576 MILA
2 COLLANA **TUTTI FRUTTI** (CARTIER PARIGI, 1931) **3** CUCCE DEI CANI DELLA CONTESSA MONA BISMARCK **4** VOLANTE DELLA FERRARI F2001 VENDUTO A 69 MILA EURO **5** E **6** DIPINTO DI LUCIO FONTANA E L'ASTA A MILANO NELL'APRILE 2008 IN CUI È STATO BATTUTO

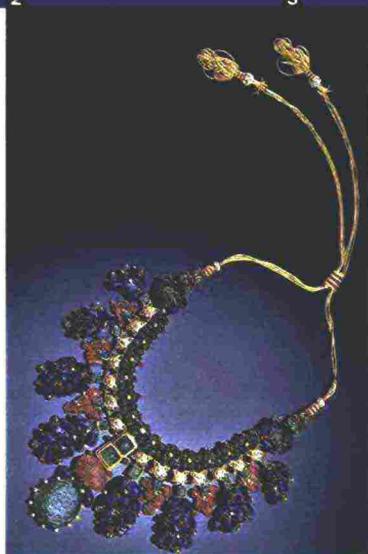


3

vante. La gestualità, nonostante l'abito scuro, è da Tai Chi. Poi, d'un tratto, simula il rilancio di un misterioso acquirente all'altro capo del telefono: «Un milione e 500 mila contro di lei...». I suoi occhi ti uncinano, il suo braccio ti punta implacabile. Impossibile non fare un segno d'assenso, che non gli sfugge: «Uno-cinque-trenta qui in sala...». Ma il presunto contendente al di là del filo non molla: «Uno-cinque-e-sessanta contro di lei...». Lotti accetta rilanci sempre più contenuti, intuendo che i duellanti sono al limite, ma non riescono ad arrendersi. Finché il martello non cala inesorabile. E tu ti senti ebbro come chi ha appena acquistato un Fontana a 2 milioni 409 mila euro, record italiano per l'artista.

Il 28-29 novembre qui si terranno le prossime aste serali d'Arte moderna e contemporanea. A 50 anni di distanza dall'apertura nel 1968 della prima sede italiana di Sotheby's, a Firenze. Mezzo secolo di vendite prestigiose fin dal debutto (vedi box), benché i vincoli normativi alla libera circolazione delle opere d'arte e un'Iva più alta che altrove non abbiano mai fatto svettare l'Italia tra le principali piazze d'asta, che rimangono Londra, New York, Hong Kong, Ginevra (per i gioielli). Le aste sanciscono comunque il temporaneo valore di mercato di artisti e oggetti di pregio, conquistando spesso le prime pagine dei giornali: nessun gallerista o libraio antiquario ottiene l'attenzione mediatica delle vendite all'incanto, che sono aperte al pubblico, spettacolari, trasparenti nei prezzi.

Così abbiamo chiesto a Filippo Lotti - il Frank Sinatra dei battitori



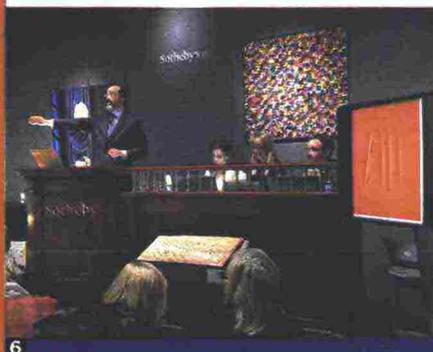
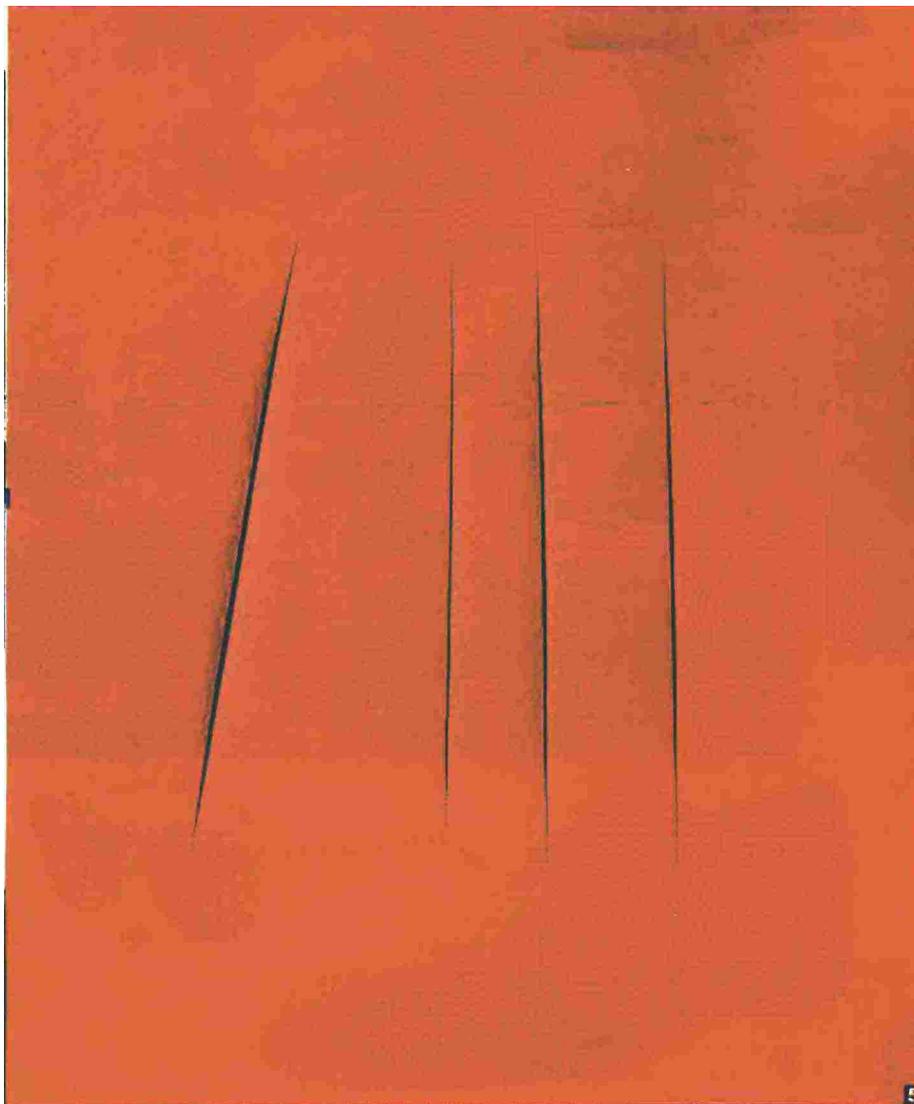
italiani - di svelare i retroscena di questo mondo glamour e poco noto: soprattutto i segreti della sua professione, perché è lui il frontman che tiene in pugno il pubblico dopo un complesso lavoro di squadra, in cui le opere vengono valutate, catalogate, fotografate, assicurate, trasportate... È lui la star di uno spettacolo che punta a vendere al prezzo più alto possibile. «Ogni battitore ha il suo stile: chi fa freddure, chi gesticola, chi rimane impassibile», spiega



4
UN VOLANTE DELLA F2001 DI SCHUMACHER CAMPIONE DEL MONDO È STATO AGGIUDICATO A 69 MILA EURO

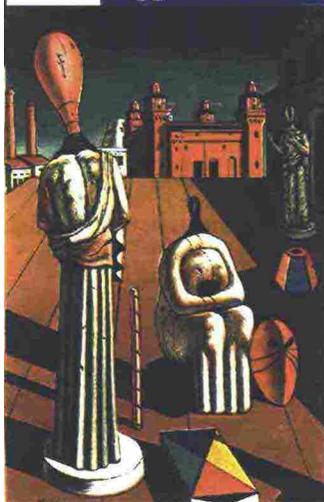
Lotti. «L'importante è infondere sicurezza e divertirsi fino a diventare contagioso: si acquista all'asta per amore della competizione, ma anche per passare una serata elettrizzante, con un che di teatrale, mondano, esclusivo. Perciò bisogna essere accattivanti, ma non ripetitivi. Uncinare l'attenzione del compratore finché non arriva il lotto a cui è interessato lui: anche se acquista per telefono da uno yacht nel Mar dei Caraibi. È proprio per non annoiare che il ritmo dei rilanci è così veloce».

Sia onesto, avere pochi secondi per riflettere non provoca anche la perdita del controllo, facendo salire i prezzi? «Collezionisti e mercanti seri sanno benissimo quando fermarsi. La febbre da rilancio è nei film. O in chi ha illimitate disponibilità economiche. In un'asta londinese si batté un album di foto ottocentesche della Mecca stimato 50 mila sterline. In sala c'era un rappresentante dell'Ambasciata Saudita, al telefono lo sceicco del Qatar: la raccolta fu aggiudicata a un milione e 600 mila». Un successo: il suo compito è attizzare la sfida a oltranza. «Sì, posso tallonare l'acquirente: "Ultima offerta?" "Ne è proprio sicuro?" E posso mutare tattica in base al pubblico, che cambia a seconda di ciò che si vende: vale la pena di fare elegantemente il gattone in un'asta di gioielli piena di signore, non in una vendita di libri antichi, tra collezionisti attempati. Ma la gara deve essere sempre trasparente, mai favorire questo o quel compratore, come invece può accadere nelle gallerie. Non perché le case d'aste siano più oneste, ma perché le nostre regole sono differenti». Regole infrante nel famoso scandalo del 2000, quando si scoprì che Sotheby's e Christie's



**Cinquant'anni
tra gioielli,
capolavori
e dimore
leggendarie**

Ha fatto spesso parlare di sé, Sotheby's, nei suoi primi 50 anni di storia italiana. A volte per l'eccezionalità degli oggetti venduti (foto, abiti e lettere d'amore della Callas) a volte per i record nei prezzi battuti. Il De Chirico delle *Muse inquietanti* (un milione di euro, nella foto), e anche vari record italiani: quello del più caro dipinto venduto all'asta è di un ciclo pittorico di Tiepolo, aggiudicato a quasi 6 milioni di euro; mentre la più costosa opera contemporanea è *Le Sofa* di Domenico Gnoli con 2 milioni 576 mila; e il gioiello più prezioso la collana *Tutti frutti* di Cartier del 1931 appartenuta a Daisy Fellowes, regina del jet set negli anni 30, battuta a 870 mila euro. Quindi l'incanto di intere collezioni: dai 20 mila arredi e oggetti d'arte dei principi Corsini, discendenti di Papa Clemente XII, ai Picasso, Bacon, Johns del grande collezionista Stanley J. Seeger; dai tesori dei principi d'Assia agli arredi delle residenze di celebri primedonne, come Villa dell'Ombrellino della scrittrice Violet Trefusis, amica di Virginia Woolf, e Villa Fortino, leggendaria dimora a Capri della contessa Mona von Bismarck...



avevano formato un cartello per eliminare il gioco della concorrenza nelle commissioni di vendita: alcuni vertici finirono in carcere e le case d'asta pagarono centinaia di milioni di dollari in multe e rimborsi ai frodati.

La macchina dell'incanto richiede al battitore capacità sceniche e psicologiche, ma anche destrezza matematica: calcoli veloci sui rilanci, per non rischiare di arenarsi sotto il prezzo minimo pattuito.

**CHI ALZA LA
PALETTA, CHI UN
SOPRACCIGLIO.
IL BRAVO
BATTITTORE
SA COGLIERE
SEGNALI MINIMI**

Il pubblico deve continuare ad alzare la paletta, la mano, un dito o anche solo un sopracciglio: i battitori bravi sanno cogliere segnali minimi.

Anche se i grandi compratori intervengono solo all'apice, lasciando che nelle prime fasi dell'asta si sbraccino i pivelli.

Aveva 24 anni Lotti quando entrò da Sotheby's. Solo a riordinare i libri sugli scaffali. Ma pian piano imparò. Fino a condurre la sua prima asta, nel 1993: «L'ansia mi divorava, così elaborai un rituale scaramantico che ripeto tuttora: prima sento *Fearless*, Senza paura, dei Pink Floyd; poi canto un'aria dell'*Aida*, pompandomi di caffè e cioccolata amara; infine salgo sul rostro». Rimanendo ormai impassibile anche di fronte a cifre da capogiro? «Nel 2007, mentre battevo un magnifico Trittico del Trecento e scandivo "un milione e 100... "uno-e-due"... "uno-e-tre"... di colpo pensai: "Cavolo, non mi tremano neanche le mani". Calai il martello a un milione e 800».

Antonella Barina