

Joseph Duveen, il re degli antiquari

Anche nel mondo dell'arte e del collezionismo prevalgono le strategie

Nel mondo dell'antiquariato e del collezionismo d'arte, pochi nomi risplendono con la stessa intensità di Joseph Duveen. Nato nel 1869 a Hull, in Inghilterra, e morto nel 1939, Duveen fu il mercante d'arte più influente della sua epoca, un visionario che comprese prima di chiunque altro il potenziale della ricchezza americana per il mercato artistico europeo. La sua capacità di individuare e convincere i nuovi milionari statunitensi a investire in opere d'arte di altissimo livello trasformò radicalmente la geografia del collezionismo mondiale, spostando tesori dall'Europa alle grandi collezioni private americane, molte delle quali oggi costituiscono il cuore di musei come la National Gallery of Art di Washington e il Metropolitan Museum di New York.

Duveen era figlio di commercianti d'arte olandesi, specializzati in mobili e oggetti d'antiquariato. Ma capì presto che il vero affare non era tanto il commercio di pezzi rari, quanto il posizionamento dell'arte come simbolo di status. L'America di fine Ottocento e inizio Novecento pullulava di industriali arricchiti dal boom economico, desiderosi di elevarsi socialmente. Duveen li sedusse con un'idea semplice quanto rivoluzionaria: per diventare aristocratici bisognava possedere ciò che gli aristocratici europei stavano svendendo.

I magnati dell'acciaio, del petrolio e delle ferrovie – tra cui Andrew Mellon, Henry Clay Frick e John D. Rockefeller – divennero i suoi principali clienti. Duveen non si limitava a vendere opere d'arte, ma plasmava il gusto dei suoi acquirenti, convincendoli che i maestri dell'arte europea – da Rembrandt a Tiziano, da Raffaello a Velázquez – erano l'investimento più prestigioso e sicuro. E se le opere non erano disponibili sul mercato? Nessun problema: con il suo fiuto per gli affari, le trovava o le faceva arrivare ai suoi clienti con trattative ai limiti della spregiudicatezza.

Duveen fu un maestro della comunicazione e della strategia commerciale. Non si limitava a vendere dipinti, creava il mercato, pilotava le valutazioni e imponeva i suoi standard. Per assicurarsi il monopolio delle opere più richieste, spesso acquistava intere collezioni, rivendendole a prezzi esorbitanti dopo averne aumentato la percezione di rarità.

Il suo più grande alleato – e contemporaneamente la figura più controversa del suo operato – fu Bernard Berenson, il massimo esperto di pittura rinascimentale del tempo. Berenson forniva autentiche e attribuzioni per le opere vendute da Duveen, garantendone il valore storico e artistico. Questo sodalizio, se da un lato consolidò la reputazione di Duveen come il più affidabile mercante d'arte del suo tempo, dall'altro sollevò dubbi sull'obiettività delle attribuzioni, con opere che in alcuni casi cambiarono autore per aumentarne il valore.

Uno degli episodi più clamorosi della carriera di Duveen fu la causa giudiziaria legata a *La Belle Ferronnière*, un ritratto attribuito a Leonardo da Vinci.

Nel 1920, un collezionista statunitense, André Hahn, possedeva un dipinto che riteneva un autentico Leonardo. Quando cercò di venderlo, Duveen dichiarò pubblicamente che si trattava di un falso, senza neppure averlo esaminato. L'affermazione scatenò una battaglia legale, che si protrasse notevolmente, fino al punto che per concludere la questione, Duveen raggiunse un accordo extragiudiziale con la controparte mediante il pagamento di 60.000 dollari.

Questo episodio dimostrò che, nonostante la sua influenza, neppure il re degli antiquari era intoccabile.

Nonostante le controversie, l'impatto di Duveen sulla storia dell'arte è innegabile. Grazie a lui, opere straordinarie sono entrate nelle collezioni americane e nei grandi musei, contribuendo a rendere l'arte europea un pilastro della cultura occidentale.

Un aspetto cruciale del suo lascito è l'idea dell'arte come investimento. Prima di Duveen, l'acquisto di dipinti era considerato un gesto di mecenatismo o di piacere personale. Lui trasformò questa percezione, convincendo i suoi clienti che possedere un'opera d'arte era come detenere un bene di lusso o una riserva di valore sicura nel tempo. Questo concetto è oggi alla base del mercato antiquario e delle aste d'arte.

Le sue strategie hanno influenzato le grandi case d'asta come Sotheby's e Christie's, che ancora oggi adottano tecniche di vendita simili:

- Creazione di un senso di esclusività.
- Certificazione e attribuzione da parte di esperti per aumentare il valore delle opere.
- Restauri strategici per migliorare la percezione di qualità e rarità.
- Costruzione di narrazioni intorno ai dipinti, per accrescere il desiderio di possesso nei collezionisti.

Joseph Duveen non fu solo un mercante d'arte, ma **un architetto del gusto, un visionario capace di plasmare il collezionismo moderno**. Il suo talento non si limitava a riconoscere i capolavori: sapeva **creare il desiderio di possederli**, trasformando l'arte in un simbolo di status e un asset finanziario.

Eppure, il mercato antiquario di oggi si trova in una fase di profonda incertezza. Negli ultimi vent'anni, fattori come la globalizzazione, le nuove tendenze collezionistiche e l'evoluzione della tecnologia hanno reso **più complessa l'analisi della domanda e dell'offerta**. Se da un lato il valore dei grandi capolavori è rimasto elevato, il segmento dell'antiquariato tradizionale ha subito una crisi: il gusto contemporaneo predilige l'arte moderna e contemporanea, mentre mobili e oggetti antichi faticano a mantenere il loro prestigio sul mercato.

Duveen, con la sua capacità di reinventare il valore e il significato dell'arte, avrebbe saputo affrontare queste sfide? Probabilmente sì. Il suo esempio dimostra che l'antiquariato, per sopravvivere, ha bisogno di mercanti capaci di **creare nuove narrazioni, adattarsi ai cambiamenti e rinnovare il desiderio di possesso nelle nuove generazioni di collezionisti**.

La sua figura resta controversa: fu un mecenate illuminato o un abile manipolatore?

Forse entrambe le cose. Ma una verità è certa: il suo nome resterà per sempre legato alla grande stagione del collezionismo del Novecento e alla capacità di trasformare l'arte in uno strumento di potere, ricchezza e prestigio.

© 2025 CIVICO20NEWS – riproduzione riservata

Data di pubblicazione: 08/02/2025

Salvato in PDF in data: 24/04/2026

Link all'articolo: <https://civico20-news.it/recensioni-2/arte-recensioni-2/joseph-duveen-il-re-degli->

antiquari/08/02/2025/