

Veramente Duveen

Quando Joseph Duveen, il più spettacolare mercante d'arte di tutti i tempi, si spostava da una delle sue tre gallerie – Parigi, New York, Londra – all'altra, i suoi affari, ivi compresa parte della sua mercanzia, viaggiavano con lui. Gli affari erano strettamente legati alla sua persona, tanto che in assenza del principale gli uffici della ditta sonnecchiavano. Al travolgente arrivo del padrone si risvegliavano di colpo. Ancora giovanissimo, Duveen – che negli ultimi anni della sua vita diverrà Lord Duveen di Millbank – osservò che l'Europa aveva l'arte, mentre l'America aveva i soldi; tutta la sua stupefacente carriera derivò da questa osservazione. Dal 1886, quando aveva diciassette anni, fece perpetuamente la spola tra l'Europa, dove comprava, e l'America, dove rivendeva. Negli ultimi anni il suo itinerario era pressoché abituale: alla fine di maggio partiva da New York alla volta di Londra, dove trascorrevano i mesi di giugno e luglio; poi si fermava a Parigi per una o due settimane; di lì a Vittel, stazione termale nei Vosgi, per una cura di tre settimane; poi altre due settimane a Parigi; quindi di nuovo a Londra; in settembre, infine, si imbarcava per New York, dove trascorrevano l'inverno e l'inizio della primavera.

Qualche volta Duveen si discostava da questa routine per far piacere a un cliente importante. Se, ad esempio, si trovava a Parigi, e Andrew Mellon o Jules Bache stavano per giungervi, poteva anche trattenersi un po' più a lungo del solito per dedicarsi a migliorare la loro cultura in materia artistica. Infatti, nonostante a detta di certi competenti – specialmente compatrioti inglesi – l'entusiasmo di Duveen per l'arte superasse di gran lunga le sue conoscenze, era considerato dalla maggior parte dei suoi ricchi clienti americani poco meno che onnisciente. «Per il Califfo posso essere immondizia, ma per l'immondizia io sono il Califfo!», dice Hagj l'accattone nel *Kismet* di Edward Knoblock. La valutazione di Hagj rispetto al proprio status sociale può dare un'idea della posizione di Duveen nella gerarchia del sapere artistico. Agli alunni di riguardo Duveen accordava attenzioni extracurricolari: permetteva ad esempio a Bache di accumulare provviste dei sigari preferiti nei sotterranei delle proprie sedi di Londra e di Parigi. Accadde così che un giorno, a Parigi, mentre usciva dall'albergo per recarsi al treno che doveva portarlo al piroscifo, Bache si rese conto che i sigari non gli sarebbero bastati per la traversata dell'Atlantico. Fece allora marcia indietro per andare a far rifornimento da Duveen. Questi non si trovava a Parigi, e Bache fu ricevuto da Bertram Boggis, a quel tempo braccio destro di Duveen e oggi al vertice della ditta Fratelli Duveen. Mentre Bache aspettava i sigari, Boggis gli mostrò un van Dyck, dicendogli che Duveen lo aveva messo da parte per lui. Bache rimase talmente

colpito dal quadro che lo comprò su due piedi, e quasi si dimenticò dei sigari; alla fine raggiunse la stazione con l'uno e con gli altri. Nulla a pretendere per la giacenza dei sigari in magazzino, ma il van Dyck gli era costato duecentosettantacinquemila dollari.

Probabilmente mai prima d'allora un mercante aveva raggiunto una tale perfezione nell'arte di fare abboccare all'amo la clientela; e c'erano poche cose che Duveen non avrebbe fatto per i clienti "strategici". Quegli americani enormemente ricchi, timidi e diffidenti delle conoscenze occasionali, quand'erano all'estero non sapevano dove andare e tantomeno che cosa fare. Giungeva in loro soccorso Duveen con l'invito nelle grandi case di campagna dei nobili; né valeva a scoraggiare l'eroe di questa storia la coincidenza che quei nobili proprietari avessero spesso dei ritratti di antenati da vendere. Oppure il mercante procurava ai suoi protetti sistemazioni in albergo e passaggi su navi già al completo; se non trovava loro addirittura la casa, o l'architetto che costruisse loro la casa, facendo attenzione che il progetto prevedesse pareti bramosi di quadri. Trovava loro perfino la moglie o il marito, presenziando poi alle nozze nemmeno fosse loro zio. La selezione di queste mogli o mariti seguiva il criterio fondamentale che presiedeva a tutto il resto, ovvero che si venisse a creare un ménage ricettivo nei confronti di opere d'arte assai costose.

Lungimirante stratega, Duveen non aveva pazienza di fronte alle complicazioni tattiche. Nel suo collerico imperialismo dava per scontato che il mondo dovesse

fermarsi finché lui non otteneva quel che voleva. Era animato da un fervore sconfinato, esplosivo, convulso, in particolare nei confronti di un quadro appena acquistato, mentre disprezzava veementemente le opere d'arte trattate dai mercanti rivali. Una volta un duca estremamente rispettabile, appartenente alla Chiesa Alta, stava per acquistare un dipinto di soggetto religioso sottoposto alla sua attenzione da Thomas Agnew & Sons, illustre casa antiquaria inglese. Il duca pregò Duveen di dare uno sguardo al dipinto. «Molto carino, signor mio, molto carino» disse Duveen. «Ma immagino si renda conto che quei cherubini sono omosessuali». Il quadro tornò da Thomas Agnew & Sons. Di lì a poco le tortuose vie del commercio vollero che il quadro venisse in possesso di Duveen: una miracolosa terapia restituì subito i cherubini alla normalità sessuale. Analogamente, un collezionista milionario di New York, indisciplinato al punto da pensare di poter comprare un dipinto italiano del Cinquecento da un altro mercante, invitò Duveen a casa sua, nella Quinta Avenue, per mostrargli l'oggetto del suo desiderio. Lo sventurato scrutò il volto del mercante e si avvide che le narici di quello fremevano. «Sento odore di pittura fresca» fece Duveen in tono addolorato. Le sue osservazioni a proposito dei quadri di proprietà altrui a volte finivano in tribunale, con processi che si trascinavano per anni, gli costavano centinaia di migliaia di dollari, e vedevano la convocazione di esperti internazionali dinanzi alle corti di giustizia di Londra, New York e Parigi.

Una delle croci dell'esistenza di Duveen fu che il carattere degli uomini con cui ebbe a che fare qui in America fosse l'opposto del suo. I grandi milionari americani dell'Era Duveen parlavano, e soprattutto pensavano, lentamente, erano prudenti e abbottonati, e Duveen era convinto che lo facessero a bella posta. Questi nuovi imperatori, gli imperatori del petrolio e dell'acciaio, dei grandi magazzini e delle ferrovie e dei giornali, delle azioni e delle obbligazioni, dei servizi e delle banche, si erano allenati a parlare lentamente, con lunghe pause tra una parola e l'altra e soprattutto prima di pronunciare un verbo, sempre attenti a non scivolare nell'abisso dell'assunzione di impegni. Uno come Duveen, per natura incapace di starsene tranquillo, dovendo avere a che fare con individui enigmatici quali il vecchio J. P. Morgan, Henry Clay Frick e Mellon, era costantemente a rischio di ulcera. Rileggeva venti volte la lettera di un cliente passandone al setaccio le evasive proposizioni. «Che vuol dire?» domandava al segretario. «Il quadro gli interessa o non gli interessa?».

Per moltissimi anni questo segretario fu un inglese: H. W. Morgan. C'è chi giura che Duveen lo avesse assunto solamente perché si chiamava Morgan. Altri si spingono ad affermare senza tema di smentita che Duveen l'avesse costretto ad adottare quel nome, per togliersi la soddisfazione di poter essere lui a convocare Morgan anziché essere mandato a chiamare da quello. Ad ogni modo, uno dei compiti di H. W. Morgan era quello di impersonare all'occorrenza Mellon. Il giorno prima di un appuntamento con un cliente importante,

infatti, Duveen si metteva a letto per tracciare mentalmente le grandi linee del suo piano d'azione. Ma prima di un appuntamento con Mellon – individuo sommaramente imperscrutabile – Duveen faceva pure le prove col “suo” Morgan. «E allora, Morgan, lei è Mellon» gli diceva. «Adesso esca, poi rientri nella stanza». Morgan usciva e rientrava impersonando Mellon, e Duveen cominciava a bersagliarlo di domande; Morgan cercava di assumere l'aria imperscrutabile del cliente e rispondeva senza dire nulla di preciso. Il fatto che i panni pittsburghesi di Mellon venissero così abbondantemente risciacquati nel Tamigi di H. W. Morgan non interferiva con la volontaria sospensione dell'incredulità da parte di Duveen.

A volte il mercante tornava a casa talmente sconvolto da uno dei suoi colloqui col vero Mellon, che aveva bisogno di buttarsi nuovamente a letto per tentare di orientarsi attraverso le nebbie invariabilmente addensatesi intorno all'enigmatico magnate. Per il nostro eroe le cose erano invece sempre talmente chiare...: ciascun dipinto, arazzo o scultura che doveva vendere era sempre il massimo; dopo l'ultimo e fino al prossimo, beninteso. Come poteva allora quella gente menare il can per l'aia, reprimendo quel comprensibile, umanissimo desiderio di possedere tali meraviglie, per una mera questione di prezzo? I soldi si rimpiazzano con altri soldi; un “Duveen”, pagato al prezzo di Duveen, era qualcosa di insostituibile. (Quando un Tiziano o un Raffaello o un Donatello passava da Duveen a Joseph E. Widener o a Benjamin Altman o a Samuel H. Kress,

diventava “un Widener” o “un Altman” o “un Kress”, ma fino ad allora era un “Duveen”). Questa croce dell’imperscrutabile ponderatezza dei suoi clienti, ad ogni buon conto, Duveen imparò a farla giocare a suo vantaggio. Nel sopportare i loro dubbi, le sue convinzioni si rafforzavano ulteriormente, consentendogli di far pagare extra le energie consumate nel frattempo. I suoi clienti dovevano pur rendersi conto che, a fronte del suo accesso esclusivo alla grande arte in qualità di compratore, gli sbocchi in termini di vendita erano invece molteplici. I loro dubbi a proposito del prezzo dovevano così cedere il passo a un dubbio ben più radicale: ma Duveen me lo lascerà comprare?

Quando Duveen si trovava a Parigi o a Vittel riceveva bollettini quotidiani dal fronte di New York e da quello di Londra, comprendenti un rapporto sui visitatori (clienti o “interessati” che fossero), su quali dipinti avessero guardato e per quanto a lungo, su cosa avessero detto e ulteriori particolari. Da altre fonti riceveva le ultime notizie sulle collezioni poste in vendita, e fotografie dei pezzi relativi. C’erano poi le relazioni dei suoi agenti, che sguinzagliava in giro per l’Europa a caccia di nobili disposti a ricevere i soldi necessari a pagare i debiti – più quelli per le spesucce – in cambio di qualche ritratto di famiglia. Queste relazioni potevano comprendere il pettegolezzo di un servitore, che magari aveva udito il padrone, brandy post-prandiale in mano, ammettere ad un importante antiquario che in certe “circostanze” sarebbe stato possibile prendere in considerazione l’idea di separarsi da

quella deliziosa gentildonna di Gainsborough che in quel momento sorrideva loro da sopra il caminetto. Una volta ricevuta l'imbeccata, Duveen si dedicava a far sì che le suddette "circostanze" favorevoli alla cessione del Gainsborough si materializzassero quanto prima possibile. Capitava così che il mercante cui il nobile spiantato aveva elargito brandy e confidenze non riuscisse poi a mettere a frutto queste ultime, grazie al gioco d'anticipo di Duveen. In questo genere di trattative con la nobiltà era solito sbaragliare facilmente gli altri mercanti; duchi e baroni alzavano bandiera bianca di fronte all'esuberanza e all'impeto del suo attacco. Duveen non sprecava il suo ed il loro tempo con l'imbonimento "artistico" (quello serviva per i compratori americani); parlava di prezzi, e che prezzi... Diceva: «È la cosa più grandiosa che *io* abbia mai visto! Pagherò il prezzo più alto che *lei* abbia mai visto!». Con duchi e baroni questa tecnica funzionava a meraviglia, perché ricordava loro i familiari meccanismi della compravendita di cavalli.

A Parigi Duveen riceveva anche le lettere che il pánico dettava al suo amministratore di New York, nelle quali il poveretto lo implorava di smettere di comprare. Duveen, che non si eccitava mai per una vendita quanto si eccitava per un acquisto, spendeva in genere un milione di dollari durante il suo viaggio annuale all'estero; a volte anche tre o quattro volte tanto. Queste spese smodate rivaleggiavano con quelle di Morgan. Frederick Lewis Allen racconta nella sua biografia di Morgan: «I suoi acquisti di opere d'arte erano tali che

al numero 23 di Wall Street, al momento del bilancio annuale, si temeva che il conto personale di Morgan a New York non bastasse a coprire i debiti accumulatisi durante l'anno per le opere d'arte pagate con assegni emessi sui conti delle sedi di Londra e di Parigi». Sia Duveen che Morgan, pensavano i rispettivi contabili, spendevano troppo per l'arte.

Le finanze di Duveen erano un mistero per amici, clienti, soci e concorrenti. Nel luglio del 1930, mentre tutti i mercanti d'arte annaspavano per mancanza di liquido, Duveen li sbalordì pagando la collezione di Gustave Dreyfus quattro milioni e mezzo di dollari. Ba-che, suo intimo amico oltre che cliente, disse una volta: «Credo di conoscere Joe abbastanza bene: i suoi sistemi di acquisto, i suoi sistemi di vendita; quello che non ho mai capito è dove prende i soldi». Grande Depressione o meno, Duveen cercava sempre di pagare il più alto prezzo ipotizzabile, e di solito ci riusciva. Seguire questo principio esigeva tatto; e a volte esigeva mancanza di tatto. Una titolata inglese aveva un ritratto di famiglia da vendere. Duveen le domandò quanto ne chiedesse. La nobildonna sussurrò timidamente diciottomila sterline. Duveen si indignò. «Come?» gridò. «Diciottomila sterline per un quadro di questo livello? Ridicolo, mia cara signora! Ridicolo!». Cominciò a magnificare le qualità del dipinto, come se lo stesse vendendo – cosa che peraltro già pregustava – anziché comprando. Seguì una sorta di mercanteggiare a rovescio. Alla fine la proprietaria gli domandò quanto riteneva valesse il quadro. Duveen, che aveva già stabilito men-

talmente il prezzo da far pagare al compratore americano – un prezzo che la sua coscienza non gli avrebbe permesso di chiedere per un quadro costato diciottomila misere sterline – esplose: «Mia cara signora, il minimo che lei deve farsi pagare per questo dipinto è venticinquemila sterline!». Sopraffatta da tanto entusiasmo, la gentildonna capitò.

Duveen aveva enorme rispetto per i prezzi da lui fissati alle opere che comprava e vendeva. Sovente i clienti intraprendevano complesse manovre volte a farlo agire in deroga ai suoi standard sin troppo elevati; ma quasi sempre non approdavano a nulla. Un esempio di questo genere di manovre si ebbe nel 1934 riguardo a tre busti della collezione Dreyfus: un Verrocchio, un Donatello, un Desiderio da Settignano. Duveen li offrì tutti e tre a John D. Rockefeller junior per un milione e mezzo di dollari. A Rockefeller sembrava un po' caro. Dal canto suo Duveen riteneva che, data la qualità dei busti, li stava praticamente regalando. Concesse a Rockefeller, per iscritto, l'opzione di un anno sui tre busti; avrebbero trascorso quel periodo a casa Rockefeller in qualità di ospiti non paganti. La speranza era che la convivenza facesse maturare la diffidente attrazione provata da Rockefeller in un'emozione più forte. Dopo alcuni mesi quel sentimento più profondo finì con lo sbocciare sul serio, ma non a tal punto da valere un milione e mezzo di dollari, e Rockefeller scrisse a Duveen una lettera di controproposta. Dato che possedeva alcuni arazzi che aveva pagato duecentocinquantomila dollari, propose che Duveen a

sua volta li ospitasse a casa *propria*, e magari se ne invaghisse a tal punto da vendere i busti per un milione di dollari tenendosi gli arazzi. La crisi era sempre pesante, e Rockefeller pensava che Duveen avrebbe accettato il milione di dollari in contanti. La lettera fece incavolare di brutto Duveen, ben oltre la media delle lettere di clienti. Il suo legale gli disse che la controfferta, qualora non immediatamente rifiutata, poteva determinare l'annullamento dell'opzione. Duveen prese penna e calamaio e scrisse personalmente la risposta. Quanto agli arazzi, replicò a Rockefeller, possedeva già degli arazzi e non ne voleva degli altri. Per di più, aggiunse, non lavorava in Borsa, e quindi la crisi non lo sfiorava. Ma nutriva comprensione per chi invece ne subiva l'asprezza; mostrandosi sorpreso ma toccato dall'esistenza di quest'ultima categoria di persone, Duveen sottintendeva che, se Rockefeller si trovava al momento in difficoltà finanziarie, *lui* (Duveen) era pronto a venirgli incontro. Pur manifestando apprezzamento per l'offerta di un milione di dollari in contanti, sottintese altresì che un milione di dollari, non diversamente dagli arazzi, ce l'aveva già. Spedita la lettera, Duveen, col suo abituale ottimismo, profetizzò ai suoi che Rockefeller avrebbe comprato i busti al prezzo Duveen. A Natale, una settimana circa prima che scadesse l'opzione, Rockefeller disse a Duveen che la sua decisione definitiva era di non acquistare i busti, e lo pregava di riprenderseli. Duveen si confermò persona di larghe vedute, nella fattispecie riguardo alla sicurezza di casa Rockefeller. «Non si preoccupi» disse. «Li tenga pu-

re da lei. Lì saranno al sicuro come lo sarebbero a casa mia». In tutte le storie d'amore arriva un momento in cui il desiderio esige il possesso. Per Rockefeller il momento arrivò il giorno prima che l'opzione scadesse. Il trentuno di dicembre, all'ultimo momento possibile, informò Duveen che avrebbe comprato i busti per un milione e mezzo.

Durante le sue visite a Parigi, Duveen si era spesso trovato ad ammirare l'edificio occupato dal Ministero della Marina, opera del celebre Jacques-Ange Gabriel, architetto di corte di Luigi XV. Esso consiste in un'imponente costruzione centrale, fiancheggiata da grandi ali. Un giorno Duveen fantasticò di ritagliare una delle ali di Gabriel, ridurne le proporzioni e trasportarla a New York. Con la sua inesauribile energia, ben presto iniziò ad adoperarsi per materializzare quel "ritaglio". Nel 1911 assunse un architetto di Philadelphia, Horace Trumbauer, e uno di Parigi, René Sargent, per costruire una riproduzione di un'ala del palazzo di Gabriel che contasse cinque piani e trenta stanze, all'angolo della Quinta Avenue con la Cinquantaseiesima Strada: sarebbe stata la sede della sua galleria. Anche la pietra era francese, importata dalle cave di St. Quentin e Chassignelles. L'edificio costò in tutto un milione di dollari: d'altronde era destinato ad ospitare i tesori di Duveen. Quella decina o giù di lì di grandi clienti – quel pugno di uomini coi quali Duveen concludeva la maggior parte dei suoi affari – che sarebbero entrati nel palazzo per vedere i tesori ammassati da re, imperatori e alti prelati, erano anch'essi, nel loro ambito, dei

sovrani, e bisognava accoglierli in un ambiente che li rendesse consapevoli del proprio diritto ad ereditare quelle meraviglie.