

È scomparso un grande Antiquario

Franco di Castro si può commemorare, sia come uomo che come antiquario, con estrema facilità perché i due aspetti della sua vita si fondevano con grande naturalezza. È raro conoscere una persona che come lui viveva il suo tempo in una dedica continua all'amore per il proprio lavoro. Caposcuola nel recupero delle arti romane tra Seicento e Settecento, era stato di esse un grande specialista, ma la sua passione più forte erano i materiali lapidei dai campionari ai grandi commessi di pietre dure o i dipinti su pietra dei quali possedeva una formidabile raccolta. Ma non sembri questo un modo di limitarlo; Franco riconosceva la qualità nel fondo oro come nel dipinto barocco, tant'è che era stato munifico promotore di studi e di ricerche in tutti i campi dell'arte romana.

L'Associazione Antiquari d'Italia si stringe con affetto ad Alberto e ad Alessandra che continuano, con amore e competenza, l'attività di famiglia.

Intervista a Franco Di Castro

L'intervista che segue era stata raccolta da Alain Elkann nel mese di gennaio del 2012 e consideriamo questa un tributo alla sua memoria.

di Alain Elkann

Incontro Franco Di Castro a Roma, in una mattina autunnale, al Caffè Greco. È di buonumore, sorridente e mi dice:

Internet ha cambiato tutto! Certo bisogna saperlo adoperare. Oggi mio nipote è partito per cercare un quadro che si trovava nei Paesi Baschi ed era passato in una piccola vendita all'asta. Levando una striscia di carta adesiva incollata sul telaio si vedeva il numero di vecchia collezione. Io penso che si tratti di un Guercino dell'età matura. Le figure del Guercino vecchio sono ben piantate in terra, mentre le figure di Guido Reni maturo sembrano ectoplasm.

Ma in questo caso lei, che ha sempre vissuto e lavorato con storici d'arte come Giuliano Briganti e Federico Zeri, ha sentito la mancanza del maggiore esperto collezionista critico di Guercino, Dennis Mahon da poco scomparso?

No, perché in questo caso sento la mancanza di Giuliano Briganti, che era un grande conoscitore e di cui mi fidavo ciecamente. Dennis Mahon era quasi irraggiungibile ed era contornato da persone che facevano da filtro. È senz'altro stato un grandissimo esperto di quel mondo ma la sua fama era superiore alla sua qualità. Cominciò a collezionare in Inghilterra quando il Commonwe-

alth era in liquidazione e quindi non c'erano limiti, lui era ricco, aveva un buon occhio, stava nel posto giusto e quindi ha potuto fare la collezione che ha fatto. Io capitai in Inghilterra negli anni Cinquanta, ero molto giovane e ho visto e comprato cose straordinarie. Ricordo bene che Longhi, che veniva al negozio di mio padre sempre accompagnato da Briganti, di fronte a tre bei quadri di Salvator Rosa comperati appunto a Londra in quell'epoca, disse: "Questa è la fine dell'Impero inglese!".

Ma lei ha conosciuto anche Anthony Blunt che disputava, appunto con Mahon, il fatto di essere il maggior conoscitore di Poussin?

No, l'ho conosciuto soltanto di vista.

Ma come mai ci sono così pochi quadri di Poussin in Italia, lui che in fondo era quasi un pittore italiano? Di Castro si sofferma a riflettere e dice:

È come per Canaletto, credo: penso che anche lui come Canaletto in Inghilterra, avesse grandi committenze in Francia. È forse per questo che ci sono pochi suoi quadri, mi vengono in mente due belle tempere in una grande collezione romana...

Ma tornando a Briganti, lei che ne conserva anche la scrivania, che rapporti aveva come antiquario con lui e altri storici dell'arte?

Di Briganti, oltre ad avere rapporti di consulenza, era soprattutto un mio amico. Andammo a fare molti viaggi e a visitare moltissimi musei. Ricordo che a Biarritz eravamo andati a fare una cura disintossicante e io facevo ginnastica in una vasca dove c'era Nastassja Kinski e lui, che amava molto le donne, ne era molto invidioso. Alla fine andammo in Spagna, percorremmo la strada di Roncivalle e ci fermammo in un monastero dove lui scoprì un quadro italiano del Seicento che attribuì a Serodine. Mi ricordo che durante il viaggio faceva continuamente delle citazioni, perché conosceva a memoria la *Gerusalemme Liberata*. Briganti era un eclettico, una bella compagnia. Zeri era più difficile, meno disponibile.

Ma lei, quando iniziò a lavorare, cosa cambiò rispetto a suo padre, Alberto Di Castro?

Papà era il grande antiquario di famiglia e io

ho seguito le sue indicazioni.

In che senso?

Fu lui a mettermi in contatto con Zeri e Briganti e con un grande restauratore napoletano che aveva un occhio solo, alto un metro e cinquanta, intelligentissimo, Antonio De Mata. Poi io naturalmente mi sono fatto la mia strada, ma gli devo tantissimo.

Cosa gli deve?

Avermi messo vicino, appunto, persone straordinarie. Però non mi lasciava libero, non era permissivo e quindi mi sono preso la mia libertà con molte difficoltà.

E come ha fatto?

Ho messo da parte mio padre, prendevo le mie decisioni da solo. Lui era contraddittorio. A me, anche se sono un conoscitore soprattutto di mobili romani del Sei-Settecento, piacciono i quadri e lui si era spaventato del fatto che ne



Franco Di Castro in compagnia di Gianni Agnelli



Franco Di Castro

comprassi troppi. Io stavo a Londra e mi ricordo che mi mandò un telegramma dicendomi: “Compra tutto ma non quadri”.

Ma cosa rende di più nel vostro lavoro: i mobili, gli oggetti, i quadri?

Oggetti, quadri e sculture. I mobili non sono di moda, ma c'è un risveglio di interesse per mobili visti come oggetti. Non si fa più una casa con i mobili antichi, ma solo con un mobile-oggetto rappresentativo. Ma per tornare a mio padre gli devo anche quello che mi ha insegnato, per esempio di quanto era successo durante la crisi del '29. In quel periodo gli antiquari italiani, che vivevano soprattutto del commercio delle stoffe antiche che vendevano ai maggiori collezionisti americani per arredare i loro castelli, quando ci fu la crisi del '29 smisero di comperare le stoffe e molti antiquari fallirono. Noi abbiamo recentemente comperato delle stoffe da vecchi antiquari che sono davvero straordinarie,

ma mio padre non era coinvolto in quel commercio. Mio nonno Leone era un uomo saggio, un piccolo antiquario senza grandi ambizioni uscito da poco dal ghetto. A mio nonno piaceva soprattutto filosofeggiare. Aveva aperto il primo negozio di antiquario a via del Babuino. Mio padre mi raccontava come si erano comportati gli antiquari che avevano superato la crisi: vendevano anche sottoprezzo e poi ricomperavano.

Ma oggi che siamo in piena crisi a cosa le servono gli insegnamenti di suo padre?

“Noi, senza tener conto del prezzo di costo, abbiamo venduto la maggior parte delle opere che avevamo. Molti vecchi clienti hanno avuto una crisi importante, ma avendo venduto loro pezzi di ottima qualità e di valore li abbiamo ricomprati, erano cose buone. Adesso vendiamo con poco margine. Ma noi ci siamo adeguati, come dicevo all'inizio, ai nuovi mezzi di comunicazione che ci hanno aperto un mondo nuovo e ci permettono di seguire le aste in tutto il mondo. Devo dire che adesso lavorare mi diverte di nuovo. Prima erano tutti concorrenti, anche piccoli antiquari, adesso i più sono spariti. Quindi la sparizione di molti concorrenti, l'ignoranza e l'incompetenza degli esperti delle case d'aste, hanno facilitato il lavoro dei veri conoscitori”.

Il mondo di oggi, secondo lei, è interessante per il suo lavoro?

Sì, è ridiventato interessante.

Lei ha avuto un rapporto lungo e importante con l'avvocato Giovanni Agnelli, che tipo di cliente era?

Un bel cliente, pieno di curiosità. Era una persona a cui dovevi dire le cose com'erano, non sballate.

E come comperava?

Era molto eclettico, dai marmi romani alle cose del Cinquecento o Neoclassiche. Non era un collezionista banale, quello che lo colpiva e gli piaceva, lo comprava.

Ma si lasciava consigliare?

No, andava dritto e quando gli piaceva una cosa, appunto, la prendeva e non discuteva mai il prezzo.

Altri clienti di quel genere ci sono ancora?

“Sì, soprattutto in America. Ci sono persone che frequentano le mostre antiquarie di Firenze e Maa-

stricht, grandi collezionisti appassionati e ce ne sono anche in Italia. In Italia c'è il problema dell'esportazione, ma noi abbiamo dei buoni rapporti con le soprintendenze e sanno che si possono fidare. E in questo nuovo rapporto con i soprintendenti il merito va moltissimo a Pratesi. Gli oggetti sono notificati solo in casi eccezionali e oggi le cose notificate si comprano lo stesso. Abbiamo venduto ultimamente due oggetti notificati a un collezionista italiano. Lo Stato ha diritto di prelazione e il cliente di questo è naturalmente al corrente. Contemporaneamente abbiamo venduto alla soprintendenza un quadro molto importante, che verrà esposto a Palazzo Barberini, un quadro di Lanfranco che apparteneva a una grande collezione romana.

Ma lei rifarebbe lo stesso mestiere?

Non saprei fare altro e mi piace. Mi entusiasma la scoperta, riscoprire un oggetto dimenticato. Non è la stessa emozione che probabilmente prova un artista, ma la soddisfazione di ritrovare l'oggetto dimenticato è una sorta di reinvenzione.

E le vendite?

Le vendite sono importanti, importantissime, soprattutto durante la crisi.

Ma lei come lavora?

Con il computer e con il telefono. Ho una rete di informatori che mi chiamano tutto il tempo, più volte al giorno. Io penso di avere occhio, ho cominciato molto giovane andando a Vienna con mio padre subito dopo la guerra, ho visto molte cose e poi c'è qualcosa che uno ha dentro. Insomma, sono un po' come un medico che sa fare la diagnosi.

Ma ci sono ancora molti falsi?

Moltissimi. Montanelli mi aveva proposto di

fare un libro su falsi e falsari. Mi ricordo che ho fatto molti viaggi con Giuliano Briganti, perché c'era qualcuno che faceva molti quadri di Vanvitelli falsi, tutti fatti con la stessa tecnica e li metteva nelle aste internazionali. I primi due tra questi falsi uscirono a Copenaghen e noi li trovammo e poi facemmo il giro delle vendite, mettemmo al corrente le case d'aste e poi il mercato dei falsi Vanvitelli finì. Secondo me questi falsi Vanvitelli venivano fatti a Roma.

E per quanto riguarda i marmi falsi?

Io ne comperai uno e un mio amico, Tinto Vitta, mi disse un giorno: 'Guarda che in India fanno dei marmi splendidi' e mi mostrò le fotografie. E io capii che uno di questi marmi corrispondeva, appunto, a quello che avevo comprato. Mi avevano portato con l'inganno in una importante casa milanese, avevano messo il marmo in una stanza con poca illuminazione e devo dire che io, quella volta lì, malgrado il mio occhio, ci cascai.

E poi che cosa fece?

Quando scoprii il falso lo ridetti indietro.

E lei non ha mai venduto falsi?

Non ho mai venduto un falso perché appena mi sono accorto che qualcosa non andava l'ho ridato immediatamente indietro. Mi ricordo che andai in India e poi trovai il posto nel Rajasthan dove facevano i marmi falsi intarsiati e devo dire che li facevano benissimo. A questo punto oggi varrebbe la pena di fare un libro su questo argomento dei falsi.

La nostra intervista è terminata, Franco Di Castro si alza e ritorna verso il suo negozio.