



### MARCO LONGARI L'AMORE PER L'ALTA EPOCA E LA STORIA DI UN DESTINO IN CONTINUITÀ CON LA TRADIZIONE FAMILIARE

di Laura Marchesini

Se si parla di Longari Arte a Milano viene subito in mente la scultura d'alta epoca, sulla quale la galleria, originariamente in via Bigli e oggi in Palazzo Cicogna, ha fondato da più di Settant'anni la sua identità. Una vocazione che corre lungo tre generazioni, che hanno contribuito, ciascuna con la sua impronta, a creare una storia professionale di amore per le arti che va ben oltre l'antico. A raccontarci delle sue origini e del suo futuro è Marco Longari.

**Com'è nata la vostra galleria?**  
L'attività della mia famiglia è nata nel 1951 grazie a mia nonna, Nella Longari, la prima donna in Italia ad aver intrapreso il mestiere di antiquaria.

Ha cominciato trattando il Settecento, un ambito diverso da quello che la rese famosa, cambiando poi con il passare del tempo il suo gusto. Lei stessa amava dire che ogni anno che passava la sua personale ricerca andava a ritroso nei secoli, facendole scoprire l'amore per le epoche più remote, approdando al Rinascimento ed infine al Medioevo con il Gotico e il Romanico.

Si è occupata principalmente di scultura, che per quei secoli significa opere in legno a carattere prevalentemente sacro.

A questo cambio di interessi è legato un aneddoto che lei stessa amava raccontare. Quando partiva da Milano per recarsi a Firenze in cerca di opere era diventata ormai una prassi che gli antiquari prima del suo arrivo si "dessero la voce" per tirare fuori i pezzi che potevano interessarla, dato che ai tempi era l'unica a trattare quel tipo di scultura. Si può dire che per questo ambito sia stata davvero una pioniera, ma non è l'unico. Ebbe l'intuizione di occuparsi ad esempio

di frammenti miniati, un genere che ai tempi vantava ancora pochi collezionisti e che oggi è invece molto richiesto. Per tanti aspetti si può dire che è riuscita a precorrere i tempi.

**Come aveva affinato questi particolari interessi sua nonna?**

Era figlia di uno scultore Mario Viti e da lui ha preso il senso estetico e una sensibilità non comune. Lei stessa si dilettava in scultura plasmando argilla e

**Stare accanto ad una donna così brillante non dev'essere sempre stato semplice?**

Era una donna con una grande personalità. Aveva delle intuizioni eccezionali, anche per quanto riguardava gli allestimenti. Fu capace un anno di presentare alla Biennale di Firenze uno stand con sole 6 sedie medievali! Sapeva imporre il proprio gusto. Spesso per le mostre creava dei veri e propri ambienti, utilizzando lo spazio per ricreare un arredamento verosimile,

le opere e a riprodurre un ambiente di tipo museale. Il cliente si fidelizza più difficilmente, viceversa cerca le singole opere per la propria collezione. Architetti, Art Advisor e consulenti vari fanno un po' da intermediari in quello che un tempo era un rapporto molto più diretto.

**Tonando invece più propriamente alla sua storia professionale come ha cominciato?**

Ho sempre respirato anti-

quario, ho vissuto tutto questo come una parte importante di me e non mi sono mai posto il problema di fare altro nella vita. Continuare l'attività di famiglia era la scelta più naturale, mio padre Ruggero e mio zio Mario avevano affiancato mia nonna nella galleria e io sono subentrato a lei.

**Nel vostro mestiere Milano, la città dove viene e lavora, può indicare trend e tendenze, trova che sia cambiata negli ultimi anni?**

Milano è una città molto attiva, viva e veloce sia per gli affari sia per la curiosità della gente. Con la diffusione del web e poi nel post Covid è cambiato il rapporto tra l'antiquario e il collezionista. Il cliente non ha più bisogno di spostarsi, è continuamente sollecitato da immagini inviate da mercanti, dalle case d'asta, dalle news letters che presentano eventi, highlights o resoconti sulle vendite. Un tempo il collezionista visitava quasi sistematicamente le gallerie il sabato mattina, ritagliandosi il tempo per coltivare la sua passione, oggi si sposta solo per quei pochi appuntamenti all'anno, la Biennale di Firenze, Modenatiquaria, il Tefaf e pochi altri. Lì è certo di trovare il meglio che il mercato possa offrire in quel momento e una certa garanzia sulle opere esposte. Negli ultimi anni invece, per quanto riguarda la nostra galleria, sono in crescita le vendite a Musei ed Istituzioni pubbliche anche cittadine.

**Ci racconta della sua esperienza al Tefaf?**

Abbiamo esposto al Tefaf per alcuni anni, un'esperienza molto importante e gratificante, sia per l'alto livello che l'ammissione richiede sia per lo stimolo che il confronto con i migliori colleghi internazionali da al nostro lavoro.

Quando visitavo la mostra restavo sempre sbalordito dalla qualità dei pezzi esposti dai colleghi e quando riuscivo a concludere una vendita provavo grande soddisfazione per la

conferma della bontà delle nostre scelte.

**Anche perché immagino non sia semplice reperire le opere dell'epoca che trattate. Quali sono le sue strategie?**

Non compro in asta a meno che non intuisca una grande opportunità ma resto naturalmente sempre aggiornato sull'andamento delle vendite all'incanto. Riacquisto opere vendute dalla nostra galleria in anni passati perché gli eredi dei vecchi collezionisti non amano più quel genere di opere o hanno altri interessi.

**Quali sono le specificità di questo tipo di opere?**

Per tutto il Medioevo sono pochi gli scultori conosciuti, anche perché la firma è del tutto inusuale in questo campo e una volta individuata la mano di un Maestro, il cui nome magari viene confermato dalle fonti, si cerca come prima cosa di ricostruire un suo corpus. A questo ristretto gruppo di opere "certe" se ne possono affiancare altre stilisticamente vicine, che vengono attribuite a collaboratori, allievi o semplicemente ad altre personalità gravitanti nello stesso ambito culturale o territoriale. Gli studi sono molto progrediti, motivo per cui alcune opere spassate dalla galleria con un'attribuzione nel corso degli ultimi anni l'hanno cambiata. Fortunatamente ci sono alcuni giovani studiosi molto appassionati che stanno lavorando alla ricostruzione delle diverse scuole e personalità artistiche.

Anche lo stato di conservazione, o meglio l'integrità dell'opera, non è per forza un criterio per giudicarne l'importanza. Chi colleziona questa epoca non cerca un nome ma compra "di pancia" e cerca la qualità. L'expertise è un importante valore aggiunto.



Marco e Ruggero Longari

materiali simili. Da questa sua vena creativa prese vita tra gli anni '80 e '90 un'attività secondaria di complementi d'arredo. Era lei, in collaborazione con alcuni architetti e designer famosi, a progettare gli oggetti riuscendo a creare una partnership che ebbe risonanza internazionale. I clienti le affidavano spesso l'arredamento di intere case, avevano in lei profonda fiducia e sposavano completamente il suo gusto, perché aveva la capacità di unire l'estetica alla parte funzionale.

**Portate avanti anche questa seconda attività?**

L'attività è andata avanti fino a quando l'avvento del web e il cambio del gusto hanno suggerito di interromperla. Si è trattato di un'operazione, dunque per tanti versi eccezionale, che ha avuto valore in quel preciso periodo storico.

mostrando come le opere d'arte potessero convivere con gli arredi di una casa. Uno dei suoi insegnamenti era "più distanzi le epoche delle opere, più staranno meglio assieme".

Leggendaria fu la sua mostra presso la galleria il Milione a Milano, notoriamente consacrata alle Avanguardie, dove si videro per la prima volta affiancati arredi rinascimentali e opere futuriste e metafisiche.

**Oggi non sarebbe più possibile osare così tanto?**

Oggi siamo molto più legati alla storia e alla critica dell'arte, alla necessità di ricondurre un'opera ad un autore e cerchiamo di soddisfare la clientela. Un tempo ciò che contava erano la qualità e il gusto dell'antiquario. Anche gli allestimenti oggi tendono a isolare

**Lei in base a quali criteri compra?**

Compro solo opere che mi piacciono e che mi metterei in casa per primo io. Si può dire che acquisto da collezionista e non da mercante, insomma non compro sul venduto, anche perché la tipologia stessa del mio lavoro non lo consentirebbe. La maggior parte delle sculture infatti le rivendo dopo parecchio tempo. Una volta acquisite e individuata la scuola o l'area geografica di provenienza, le studio da un punto di vista attributivo e procedo con un intervento di restauro che miri a valorizzare il più possibile l'aspetto originale salvaguardando ad esempio la policromia. Si tratta di un lavoro lungo che però mi consente di conoscere tutto del pezzo e di poterlo presentare al meglio.

**Durante le sue ricerche le sono mai capitate intuizioni particolari?**

Ricordo una volta al Mercante in fiera ero andato a trovare alcuni amici molti giorni dopo il Déballage e in uno stand vidi una *Vanitas* che mi tolse il fiato.

Forse era appena stata esposta o forse non è stata capita prima, in ogni caso fu amore a prima vista. La acquistai e una volta portata al Tefaf l'ho venduta ad un Museo.

Un'altra volta acquistai in una collezione privata lombarda un *Compianto ligneo*, la cui patina mi aveva fatto dubitare della sua autenticità. Il restauratore impiegò 6 mesi per pulirlo con il bisturi, ma la soddisfazione fu grande perché la policromia originale era intatta. Cominciai dunque a studiare l'opera e la trovai pubblicata in un vecchio catalogo in bianco e nero. L'ambito era valdostano e ora con mio grande piacere è esposta permanentemente in una sala del castello Castel Sarriod de La Tour ad Aosta.

**Oltre alla scultura vi occupate anche di altre tipologie di opere?**

Già ai tempi di mia nonna avevamo allargato i nostri interessi a tutte le tipologie che potevano rientrare per cronologia nell'alta epoca. Sono sempre stato a contatto con una grande varietà

e quantità di oggetti, questo mi ha permesso di sviluppare un'ampia conoscenza un po' su tutto. I collezionisti migliori di Trecento o Quattrocento affiancano spesso alla scultura anche bronzi, tessuti, dipinti della stessa epoca. Da qualche tempo con mio padre abbiamo rilanciato l'idea di arte senza tempo e oltre ad accostare antico e moderno ci siamo spinti oltre interessando anche la fotografia.

**Il binomio antico e moderno riprende in parte le scelte visionarie di Nella Longari?**

Di recente mi sono interrogato su come aggiornare le mie opere e dargli una nuova vita e ho cominciato una collaborazione con la fotografa Monica Silva. Ne è nata una mostra *Art Beyond Imagination* nella quale le mie opere sono state fotografate e reinterpretate in chiave contemporanea.

**Qual'è stata la reazione del pubblico?**

L'anno scorso alla mostra AMART di Milano nel mio stand ho presentato un'unica scultura del Trecento, un angelo, alle cui



spalle avevo posizionato tre lastre fotografiche che reinterpretavano l'opera antica. Si trattava di un'installazione concepita come unitaria che ha meritato il premio di miglior stand. L'idea un po' audace aveva lo scopo di scuotere gli interessi della gente.

**Potrebbe essere una strada giusta per far ritornare l'attenzione sull'Antiquariato?**

L'importante nella nostra categoria è essere in

movimento, sia che si tratti di cercare cose nuove sia che si tratti di avviare nuove collaborazioni. È un mondo dove noi siamo gli attori e a noi spetta trovare le strategie giuste per attrarre i clienti, oggi la differenza la comunicazione e la presentazione. Trovare le opere, seppur difficile, è solo la base sulla quale muoversi e promuoversi, affidandosi anche ad esperti nei vari generi di comunicazione.

**Quest'apertura verso nuove prospettive è molto stimolante e ricca di spunti per un continuo rilancio del mestiere dell'antiquario.**

Circa trent'anni fa questa rubrica inaugurava con un'intervista proprio a Nella Longari della quale oggi conosciamo l'eredità portata avanti dal nipote Marco Longari che ringraziamo per aver voluto condividere con noi alcuni aspetti della sua storia familiare e professionale.