

Shopping in galleria

La borsetta la vuoi di Murakami o Chanel vintage?

Le gallerie, ma ora anche le case d'asta, nei loro spazi includono la vendita di prodotti che sfruttano la notorietà mondiale degli artisti

di Giorgio Guglielmino

In principio erano i musei. In quelli di tradizione anglosassone nacque l'idea di prevedere degli spazi interni dove i visitatori potessero acquistare cataloghi e riproduzioni in cartolina delle opere più significative. Con il tempo tali aree sono cresciute sempre più e l'offerta di oggetti, riproduzioni o anche t-shirt, è divenuta molto vasta. Al MoMA di New York la parte dedicata a cataloghi e libri è ormai marginale rispetto all'offerta dei prodotti più disparati. Le istituzioni italiane si adeguarono con notevole ritardo e fu solo grazie alla lungimiranza del ministro Alberto Ronchey che nel 1993 venne approvata l'omonima Legge che introdusse i «servizi aggiuntivi» nei musei. In verità, a tutt'oggi, gli shop dei musei italiani appaiono solitamente un po'

trascurati e spesso si presentano come se fossero luoghi ancora in attesa di una sistemazione definitiva. L'aspetto però più interessante di queste realtà è che negli ultimi tempi anche le gallerie private si sono rese conto dell'enorme potenzialità del merchandising e hanno quindi aperto spazi e avviato la vendita di prodotti riconducibili all'arte e agli autori da loro rappresentati. Il primo vero e proprio shop di una galleria privata fu quello di Gagosian a New York al numero 976 di Madison Avenue. A

Borse di Takashi Murakami in vendita al Perrotin Store di Las Vegas



no della galleria oltre a una libreria, vi è un delizioso bar per gustare un buon caffè e ottimi gelati, produzione di San Gimignano, e non mancano prodotti alimentari tipici. Un caso ancora diverso e più estremo è quello dello spazio aperto lo scorso luglio dalla galleria Perrotin a Las Vegas all'interno del Bellagio Resort & Casino al 3600 del Las Vegas Boulevard. La novità è data dal fatto che il nego-

zio non è dentro o accanto a una sede di Perrotin ma è a sé stante. Chi vuole vedere le mostre deve andare a New York o a Parigi o a Seul. Nel Perrotin Store si possono trovare tutti gli oggetti della serie Toilet Paper di Maurizio Cattelan (in collaborazione con Pierpaolo Ferrari), fotografie delle installazioni di JR o borse di Takashi Murakami per alcune migliaia di dollari. E a chi si scandalizza perché delle gallerie vendono i prodotti più disparati bisognerebbe ricordare quanto sia bello che chi non può permettersi di acquistare un Warhol possa godersi un piatto di ceramica che riproduce la zuppa Campbell's.

© Riproduzione riservata

Per i rifugiati la galleria diventa casa d'aste

I confini si fanno sempre più labili tra gallerie e case d'asta: Hauser & Wirth ha annunciato per il 6 dicembre l'avvio di «Art for Better», asta a favore di Unhcr, l'Agenzia delle Nazioni Unite specializzata nella gestione dei rifugiati. La vendita online, fino al 13 dicembre, gestita dalla galleria, prevede una raccolta di fondi superiore ai due milioni di dollari, senza commissioni sui lavori, con il cento per cento del ricavato interamente devoluto in beneficenza. Le opere sono state donate dagli artisti di Hauser & Wirth senza stima ma con una riserva minima con cui possono essere vendute, dai 30mila ai 500mila dollari. Può essere l'occasione per aggiudicarsi pezzi rilevanti. Iwan Wirth ha dichiarato che non è loro intento sostituirsi alle case d'asta e che l'evento è parte dei molti progetti filantropici in cui sono coinvolti. Ha anche rilevato come l'asta online sia il sistema migliore per raggiungere globalmente i collezionisti. □ Michela Moro

Florida

Che cosa deve Miami a Craig Robins

Il contributo di un appassionato collezionista alla scena culturale della città più glamour d'America



Craig Robins, imprenditore e collezionista, ha creato il Miami Design District

Miami (Stati Uniti). Rispetto agli anni Novanta, l'assolata città della Florida può dirsi completamente trasformata. Il merito è da riconoscere soprattutto alla crescita inarrestabile del Design District e alla lungimiranza del suo creatore, Craig Robins. Dal suo nascere, l'esclusivo quartiere ha arricchito l'offerta culturale con interventi mirati a supporto di creativi di talento. A fare da apripista, nel 2001, era stato Art Lovers Design, un evento a sostegno di Art Basel Miami seguito nel 2015 dalla Miami Design District commissions per incrementare le installazioni pubbliche. Craig Robins (Miami, 1963) riflette la sua passione per le arti anche negli spazi fisici di Dacra, la società immobiliare di cui è presidente e amministratore delegato. Qui si conserva la sua collezione, visitabile su appuntamento, composta da oltre 1.200 opere di più di 300 artisti, tra cui Beuys, Duchamp, Baldessari, Tuttle e McCarthy. Lo abbiamo

incontrato per farci raccontare come è nata la sua passione per l'arte contemporanea. Perché ha iniziato a collezionare e qual è il focus della sua raccolta? Il mio interesse per l'arte è nato durante il mio ultimo anno di università, in Spagna. A Madrid ho scoperto Goya, a Barcellona Picasso, Miró e Dalí e mi sono interessato a movimenti artistici, tra cui il Surrealismo. Mi sono innamorato anche dell'architettura delle città e ho iniziato a collezionare. In generale, mi piace scoprire un artista e continuare poi a collezionarlo, sostenere coloro in cui credo di più. E compro ciò che voglio per la mia casa. Come effettua le sue scelte? Le fiere come Art Basel sono importanti per stringere nuovi rapporti. A volte acquisto in fiera, altre in galleria. Larry Gagosian e Jeffrey Deitch per anni hanno allestito una mostra nel Miami Design District durante Art Basel Miami, un'occasione per ottenere dei lavori davvero importanti. Li ho acquistati un'opera di

Barkeley Hendricks e una di Jenny Saville.

Gli acquisti li decide da solo o si avvale di un art advisor?

Cerco le opere di persona, ma spesso mi faccio consigliare da Jeffrey Deitch.

In base a quali criteri stabilisce se il prezzo richiesto è giusto?

Faccio molte ricerche. Ogni acquisto è una decisione informata. Tuttavia a guidarmi nel collezionismo è il mio intuito, non gli aspetti economici. Non sono impulsivo, anzi, sono una persona molto paziente.

Ci sono dei lavori che rimpiange di non avere acquistato?

Quasi trent'anni fa mi era stato offerto un fantastico Ed Ruscha del 1960 e a distanza di tempo posso dire che era anche a un prezzo ragionevole, ma allora non sentivo di potermelo permettere.

Il collezionismo d'arte per lei è una forma d'investimento?

Certamente apprezco il valore delle opere d'arte come forma di investimento, ma sono molto più interessato a ciò che mi affascina a livello estetico.

Ha venduto opere della sua collezione?

Sì, penso che sia importante che la collezione continui a evolversi. Ho donato oltre 200 opere e ne ho vendute 20, forse 30. Così la collezione è sempre attuale e ai suoi visitatori insegna la pratica del collezionismo contemporaneo.

Oggi quali artisti le interessano di più?

Quest'anno esporremo Jana Euler, Bisa Butler, Sasha Gordon, Marlene Dumas, Kara Walker, John Baldessari, Christina Quarles e una serie di giovani artisti affermati.

Il suo ultimo acquisto?

Un lavoro di Jana Euler.

□ Alessia Zorloni

Ad Artissima

Tre galleriste da Teheran

Donne iraniane che diffondono l'arte del loro Paese

Torino. Nel corridoio centrale di Artissima (3-6 novembre) spiccavano tre gallerie provenienti da Teheran: Ab-Anbar, Ag Galerie e Bavan Gallery. La prima, Ab-Anbar, era ospitata nell'area dedicata ai pionieri della contemporaneità. La sua insegna, oltre a Teheran, recava anche l'altra sede, Londra, quest'ultima diretta da Vanessa Vainio: la galleria, qua per la sesta volta, è stata fondata nel 2014 per poi estendersi nel 2020 oltremarica dove promuove artisti per la maggior parte iraniani, o della diaspora iraniana. Quest'anno l'intero stand era per Douglas Abdell, italo-libanese che ha prodotto sorprendenti plastiche pullulanti di testi, numeri e immagini. Alla domanda sul prossimo futuro dello spazio originario, la risposta è stata un laconico «no plans», invito alla discezione. A pochi passi Simindokht Dehghani, proprietaria di Ag Galerie, spazio aperto nel 2015 a nord di Teheran che propone solo autori nazionali. Il suo stand era tutto per Peyman Hooshmandzadeh: immagini fotografiche in bianco e nero raccontano abitudini e costumi della classe media iraniana. Dehghani era alla fiera Unseen di Amsterdam lo scorso settembre quando ha appreso delle turbolente manifestazioni nel suo Paese e al rientro ha trovato la situazione che

«Grand Vizer» (1984) di Douglas Abdell



conosciamo. Non si sentiva più di partecipare ad Artissima ma la sorte ha voluto che fosse tardi per rinunciarvi e ora era felice di trovarsi qui, alla sua prima esperienza, per promuovere chi rappresenta e sentire l'empatia della «comunità dell'arte». Ma non riaprirà a dicembre, non è il momento. Anche per Bavan Gallery era la prima volta a Torino: la sua fondatrice Ava Ayoubi aveva aperto nella capitale iraniana nel 2019 per poi chiudere lo scorso settembre. I «suoi» artisti sono



«Untitled from the "Dry!" series» (1995-2011) di Peyman Hooshmandzadeh

tutti connazionali che vivono all'estero. Ad Artissima lo stand era dedicato a Yasi Alipour, che ha inventato un modo di disegnare piegando carte di vario tipo per comporre suggestive geometrie. Per ora Ayoubi dice di voler continuare «abroad», all'estero, perché la creatività non deve arrestarsi e far conoscere la voce dei talenti iraniani significa raccontare un'altra storia, fatta di appartenenza, orgoglio per la propria identità, volontà di raccontarla e connetterla con le altre culture. Tre «donne dell'arte» afflitte da senso di insopportabile precarietà.

□ Monica Trigona

Cortesia di Ag Galerie and Peyman Hooshmandzadeh

© Riproduzione riservata



«Forgetting» (2020) di Yasi Alipour