Se un ragazzo scopre il futuro Jeff Koons

RICOGNIZIONE TRA I NOSTRI 25-30ENNI DETERMINATI A COMPETERE ALLA PARI CON AUTORI, GALLERISTI, COLLEZIONISTI E CURATORI INTERNAZIONALI. LE ARMI? FARE DELL'ETÀ UN ELEMENTO DI APPEAL. POTENZIARE SOCIAL E ONLINE IN MODO SPIAZZANTE E AUTONOMO. STUDIARE PARECCHIO E VIVERE LE PASSIONI

di Nicola Baroni*

Illustrazioni di Marta Signori

L'ETÀ PUÒ ESSERE un limite o un'opportunità, dipende da come la guardi. Tanto più nel mondo dell'arte, dove tutto dipende dal punto di vista.
Questa non è una pipa, scriveva Magritte sotto la rappresentazione di una pipa. «Questo non è un campione rappresentativo», potrebbe commentare qualcuno leggendo di questi giovani tra i 25 e i 30 anni che sgomitano al tavolo dei grandi nomi del sistema dell'arte - artisti, galleristi, collezionisti, curatori. Dipende dal punto di vista: certo, sono rappresentativi di come si possa usare la giovane età a proprio vantaggio.
Quando Tommaso Calabro nel 2018 aprì la sua galleria, 450 mq al piano nobile del neoclassico Palazzo Marietti, pieno centro di Milano, aveva 28 anni. In curriculum una trien-

Federico Montagna
Ha fondato con Alessia Romano Artoday, profilo Instagram che racconta l'arte in modo innovativo, e da cui è nato il format espositivo *The Wall*. In alto, *Natura*, *The Wall Project No. 2 #AlinaVergnano*.

VkVSIyMjMDAwMDAtMDAwMC0wMDAwLTAwMDAtMDAwMDAwMDAwIyMjMDAwMDAtMDAwMC0wMDAwLTAwMDAtMDAwMDAwMDAwIyMjMjAyMC0wOS0xM1QxMzoyNTozMCMjI1ZFUg==

Francesco De Prezzo
Artista nato a Lecce e cresciuto a Brescia. Sopra, dall'alto e da sinistra: *The Skin of Real*, 2020; *Null Drapp*, 2019 (due foto); e *Blind Vision*, 2019.

nale in Bocconi, dove a 24 anni è diventato *teaching assistant* e poi docente a contratto, una specialistica al Courtauld Institute di Londra, e poi Sotheby's e galleria Nahmad Projects. Con questi nomi alle spalle, l'età era solo un elemento in più per impressionare gli interlocutori: «Ha giocato a mio favore», ammette. «A 28 anni ci si può permettere di rischiare, non avendo ancora famiglia, debiti, figli, e si può attirare più facilmente l'attenzione di media e addetti ai lavori. Questo grazie anche alla fortuna di aver sempre saputo che cosa voler fare nella vita, già alle superiori». Nato a Feltre da un'insegnante di musica e uno pneumologo, da piccolo per lui il mondo dell'arte aveva la planimetria e l'odore della piccola litografia e galleria del nonno, «mancato quando avevo 12 anni», e la fisionomia dell'artista Luca Rento, «padre di un mio compagno di classe». Il prossimo 24 settembre inaugurerà nella sua galleria una mostra curata da Francesco Vezzoli.

Per Lorenzo Perini-Natali, 30 anni, collezionista di arte contemporanea, la scoperta di cosa volesse davvero fare nella vita è arrivata come una folgorazione su Gansevoort Street, al Whitney Museum. Aveva 24 anni e lavorava in un'azienda meccanica da tre, quando visitò una retrospettiva su Jeff Koons. «Tornato in Italia passavo più tempo a leggere di arte che a lavorare». Quindi la scelta di lasciare tutto e iscriversi al Naba: «Ricominciai a studiare. Prima Arti visive, poi Contemporary Art Markets, infine tirocinio in Sotheby's». Oggi lavora nel set-

I numeri

La crescita della vendita d'arte online si era molto assottigliata, dal +24% del 2015 a un +4% nel 2019. La pandemia potrebbe aver dimostrato che quei numeri non erano frutto dello scetticismo degli acquirenti, ma di limitati investimenti degli attori del settore. Tra gennaio e giugno l'online di Christie's, Sotheby's e Phillips ha battuto 370 milioni di dollari, 5 volte più dell'anno scorso. A fine giugno Sotheby's ha realizzato la prima asta in streaming con banditore a Londra e offerenti che rilanciavano collegati telefonicamente a New York, Londra e Hong Kong, e online. La serata ha stabilito 14 nuovi record d'asta e attirato 5 volte il pubblico medio online di Sotheby's. Un evento analogo è stato guardato in diretta da 150mila persone.

Foto Courtesy F. De Prezzo - Courtesy Collezione Perini Natali

VkVSIyMjMDAwMDAtMDAwMC0wMDAwLTAwMDAtMDAwMDAwMDAwIyMjMDAwMDAtMDAwMC0wMDAwLTAwMDAtMDAwMDAwMDAwIyMjMjAyMC0wOS0xM1QxMzoyNzo0MSMjI1ZFUg==

tore e tra i nomi nella sua collezione ci sono Adam Pendleton e Wolfgang Tillmans. I grandi collezionisti italiani di arte contemporanea under 35 non sono moltissimi («credo si possano contare su due mani») e ciò dipende soprattutto dalle ridotte disponibilità. Ancora meno sono quelli che puntano sugli italiani emergenti: «Ci si aspetterebbe un supporto tra coetanei, in realtà i giovani collezionisti italiani preferiscono gli emergenti stranieri, principalmente per ragioni economiche. Tre anni fa acquistavo una tela di Michael Kagan a un prezzo modesto: oggi lo stesso artista viene battuto all'asta con stime di 50mila dollari. Con un italiano sarebbe impossibile». Questo perché negli Usa il sistema dell'arte contemporanea - musei, riviste, fondazioni, collezionismo - è molto più forte che in Italia e offre a un artista più possibilità di affermarsi. «Tuttavia continuo a crederci: un terzo delle opere che ho acquistato sono di italiani, per lo più emergenti. In un mercato difficile come quello del contemporaneo nel nostro Paese», continua Perini-Natali, «credo di aver portato un po' di ottimismo: direi che l'età mi ha facilitato. È successo che alle fiere non mi prendessero sul serio, soprattutto le grandi gallerie, ma bastava iniziare la conversazione perché capissero che dietro c'erano uno studio e una passione autentici. All'inizio era solo questione di farmi conoscere, e centrale è stato Instagram, che continuo a utilizzare anche oggi per condividere i miei acquisti e quello che ritengo interessante: è lo specchio della mia attività da collezionista. Infine lo uso per mettermi in contatto con gli artisti, e loro mi avvisano lì quando hanno nuove opere in vendita in galleria». L'80% degli acquirenti d'arte, secondo il rapporto Hiscox Online Art Trade 2019, utilizza Instagram per scoprire nuovi artisti.

Lorenzo Perini-Natali
Collezionista di arte contemporanea, 30 anni.
Sopra, dalla sua collezione, *Llevando una pepita de oro a la velocidad del sonido #11*, di Andrea Galvani.

Se il mercato online di opere d'arte oggi costituisce meno del 10% del totale in termini di fatturato, le grandi case d'asta stanno puntando su aste online e ibride, mostre virtuali, app che permettano di visualizzare in realtà aumentata un'opera all'interno della propria collezione, e piattaforme di vendita online che connettano le gallerie. La quasi totalità delle gallerie usa social e Instagram come mezzo per pubblicizzare i propri artisti. E il 23% dei Millennial che dichiarano di acquistare opere online non lo ha mai fatto in luoghi fisici.
Federico Montagna, del 1995, pensava soprattutto a loro quando tre anni fa ha fondato la piattaforma *Artoday* con Alessia Romano: entrambi frequentavano l'ultimo anno del corso di Management dei beni culturali allo Iulm. Il profilo avrebbe dovuto raccontare l'arte in maniera innovativa. «Ci siamo accorti che Instagram era la piat-

VkVSIyMjMDAwMDAtMDAwMC0wMDAwLTAwMDAtMDAwMDAwMDAwIyMjMDAwMDAtMDAwMC0wMDAwLTAwMDAtMDAwMDAwMDAwIyMjMjAyMC0wOS0xM1QxMzoyNzo0MSMjI1ZFUg==

Tommaso Calabro
Ha aperto la sua galleria a Milano nel 2018 (a sinistra, nel 2019, in occasione della rassegna *Jean Dubuffet tra musica e pittura*).

***Nicola Baroni** di Brescia, vive a Milano, 28 anni: «Appassionato di storie nascoste e insolite, architetture monumentali, Est Europa e letteratura. Dopo la laurea in Lettere Moderne con parentesi in Estonia, sono passato per le redazioni del Saggiatore, del *Giorno* e di *Robinson di Repubblica*. Collaboro con quotidiani e riviste».

taforma ideale e che i post di maggior successo erano quelli che parlavano degli artisti emergenti internazionali. Quindi ci siamo concentrati su di loro, raccontando le loro storie personali e pubblicando le loro opere in trittici sulla bacheca». Oggi il team è formato da 8 persone tra i 24 e i 26 anni. Si definiscono curatori digitali ma hanno all'attivo anche lavori da agenzia di comunicazione e testata specializzata, e questo mese lanceranno un servizio di consulenza per collezionisti. Dal progetto virtuale è nato il format espositivo *The Wall*: ogni mese un'opera di grandi dimensioni di un artista diverso esposta su un muro bianco nello spazio di design Angelo della Pergola 1 di Milano. Una specie di Instagram offline. Montagna confessa che uno dei pericoli che si corrono con gli artisti sui social è confondere il numero di follower con qualità o credibilità. Basta fare la prova con qualche artista di fama internazionale. Sommando i profili di Maurizio Cattelan, Jeff Koons e Damien Hirst si arriva a 1,2 milioni di seguaci, un quinto di quelli di Francesco Nappo ("photographer based in Rome", ci viene in soccorso al bio). Le ragioni sono facili da intuire: l'arte ha sempre evitato di sedurre il gusto collettivo, quindi anche Instagram è usato dagli artisti senza assecondarne le logiche. «Il mio profilo social ideale è chiuso, senza like o commenti, come un teatro senza spettatori. Un social che sovverte le regole della comunicazione tradizionale», conferma Francesco De Prezzo. Ventisei anni, nato a Lecce e cresciuto a Brescia, ha esposto alla Kunstakademie di Düsseldorf e alla galleria Massimo Minini. La sua ricerca gioca con i concetti di limite e figurazione e si traduce in immagini annullate e coperte: lontane dall'estetica social. Eppure quasi ogni giorno pubblica nuove storie: «Instagram è solo un altro strumento con cui faccio arte, mi sono ritrovato a girare video simili a quelli che facevo a 8 anni con le vhs. È anche un luogo dove incontrare appassionati, galleristi e addetti del settore: collezionisti di New York, Los Angeles e Shanghai che hanno acquistato le mie opere mi hanno conosciuto così».

Conta poco, insomma, il numero di candeline da spegnere per farsi largo nel sistema dell'arte: basta postare su Instagram la foto della torta, meglio se fatta da Claes Oldenburg. ■

Foto di R. Gasperoni

VkVSlyMjMDAwMDAtMDAwMC0wMDAwLTAwMDAtMDAwMDAwMDAwIyMjMDAwMDAwMDAtMDAwMC0wMDAwLTAwMDAtMDAwMDAwMDAwIyMjMjAyMC0wOS0xM1QxMzoyODoxMyMjI1ZFUg==