

Londra

Sir Norman for sale

L'architetto Foster si è rivolto alla Catalyst Corporate Finance per far valutare lo studio di Riverside Three in previsione di una vendita: 500 milioni di sterline la stima

di **Fulvio Irace**

Quanto vale un'architettura? E qual è il "peso" di un architetto? Fino a qualche anno fa bastava chiederlo a un critico e, per quanto variabile sul piano dell'interpretazione, nel 90 per cento dei casi la risposta era assicurata dalla sua posizione nella storia, dal suo contributo al cambiamento o al consolidamento di nuovi paradigmi estetici e sociali.

Nell'era del primato culturale dell'economia, però, le cose non stanno più così e per avere una risposta adeguata bisogna girare la domanda ai potenti signori del mercato: ai brokers e alle compagnie di investimento, come la Catalyst Corporate Finance, cui si è rivolto Norman Foster nei giorni scorsi per valutare la possibilità di una ricapitalizzazione del suo famoso studio di Riverside Three a Londra mettendolo all'asta al miglior offerente.

Trapelata tra i rumors attuti di un breakfast domenicale, la notizia è diventata di pubblico dominio con la lettera inviata da sir Foster ai circa 800 associati e dipendenti dello studio che festeggia proprio quest'anno il suo 40° compleanno: «Unica costante, il cambiamento: è questo il principio su cui si basa la continuità della Foster&Partners: l'obiettivo finale è di facilitare l'evoluzione dello studio mantenendo intatta la nostra filosofia basata sul cliente».

Per favorire quest'evoluzione sir Foster conta sui 500 milioni di sterline ventilati dalla Catalyst Investment, e, anche se non sono chiari i termini della futura vendita, qualcuno ha già provato a fare i conti in tasca al baronetto dell'architettura che, possedendo più dell'80 per cento dello studio, potrebbe incassare una ragguardevole plusvalenza di 450 milioni di sterline. Oltre a conservare il controllo dell'azienda, di cui non pare affatto

intenzionato a cedere il ruolo di patron finanziario e di leader carismatico, come assicura qualche gola profonda dello studio di Battersea: «Potrebbe vendere e ritirarsi in una dorata pensione, ma a lui sta a cuore il futuro dello studio e certo non è tipo da stare lì a guardare cosa succede».

Settantun'anni portati con baldanza a bordo di un aereo pilotato personalmente — ma guida abitualmente anche un elicottero e sono note le sue maratone sciistiche in Svizzera dove ha una seconda casa di vacanza — Norman Foster (1935) è abituato ai clamori dei media e da quando (1990) ha acquisito il titolo di Lord Foster of

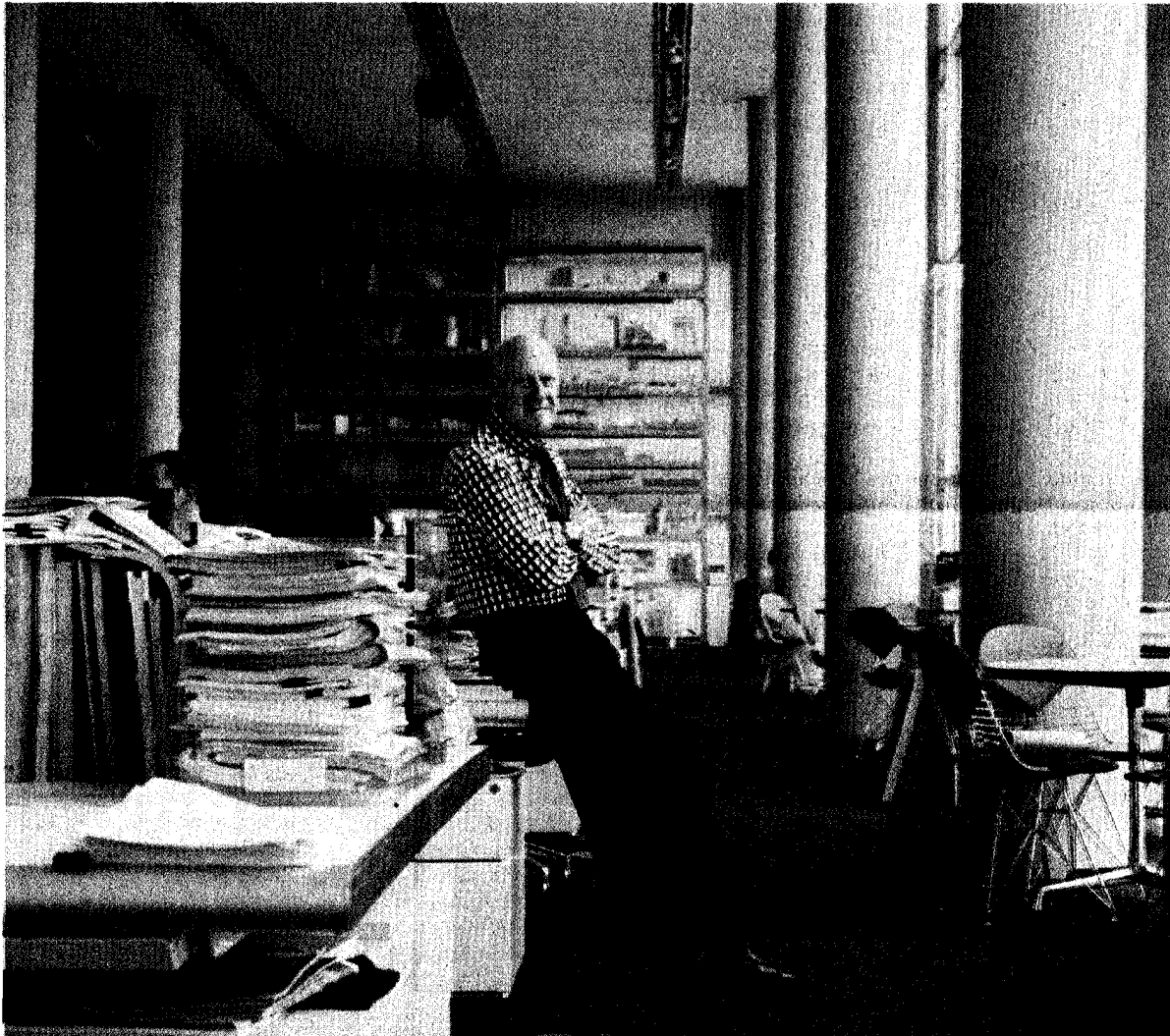
Thames Bank anche a quelli delle cronache mondane: Pritker Price nel 1999, ha ricevuto nel 2002 il prestigioso Praemium Imperiale Award giapponese per i suoi indiscutibili meriti nel campo dell'innovazione dell'architettura.

Dopo gli esordi del Team 4, nel 1967 nasce la Foster Associates, che presto si ritaglia un ruolo di aggressiva eleganza nel predominio inglese sull'architettura industriale: lo stabilimento della Willis Faber a Ipswich, il Sainsbury Art center a Norwich e l'aeroporto di Stansted a Londra assicurano allo studio negli anni 70 il carisma di un'architettura altamente tecnologica e allo stesso tempo attenta all'informale convivialità d'uso. Poi, negli anni 80, i 180 metri dell'Hong Kong & Shanghai Bank ad Hong Kong segnano l'esplosione internazionale del "marchio" Foster, sempre più caratterizzato dalla ricerca di uno sperimentalismo tecnologico che nelle sue applicazioni alla tipologia del grattacielo mette in discussione la versione americana della scatola di cristallo. Ultimo exploit del knowhow britannico alla vigilia della storica "restituzione" dell'ex-colonia alla Cina, il grattacielo per la banca fa salire in maniera esponenziale le quotazioni dello stu-

dio Foster che, dall'aeroporto di Chek Lap Kok — il più grande del mondo — alle maniglie per la **Fusital** sembra seriamente intenzionato a ricalcare il motto modernista «dal cucchiaino alla città». Da allora Foster si è messo a correre alla ricerca di primati: la cupola del Reichstag a Berlino, il viadotto di Millau in Francia, la Great Court e il Millennium bridge a Londra, l'aeroporto di Pechino, il complesso di Santa Giulia a Milano, eccetera, l'hanno proiettato all'ottavo posto tra i dieci studi più importanti del mondo per volumi d'affari, consentendogli nell'ultimo anno certificato — il 2004-2005 — un introito di 45 milioni.

Con un salario personale di più di 2 milioni di sterline l'anno, perché Foster ha sentito il bisogno di mettersi sul mercato? Come la moda l'architettura è diventata un business e una volta consolidato un brand questo diventa un prodotto indipendente dal suo creatore. O meglio dipendente da tanti creatori che, come gli stilisti delle varie maison, di stagione in stagione progettano le collezioni. Cosa ha da guadagnarci l'architettura? Teoricamente, le risorse per finanziare la sperimentazione e gareggiare nell'arena globale dei grandi progetti, sostiene qualcuno. Ma dal punto di vista etico, il messaggio è più ambiguo: si può veramente vendere senza perdere il controllo sul prodotto? Si può chiedere a un investitore di rischiare il suo capitale in imprese che non necessariamente hanno a che fare con il profitto?

Al tramonto di una millenaria concezione dell'architettura come artigianato sociale, si profila dunque la visione di un'attività legata all'economia in una maniera assai diversa da quella «regolamentazione dei luoghi» suggerita da Vitruvio. Innovazione tipologica e tensione estetica come assist alle vendite. Niente di male, forse: ma non è forse paradossale che l'arte pubblica per eccellenza d'ora in poi dipenderà dalla benevolenza del privato?



www.ecostampa.it

Laboratorio di idee. Sir Norman Foster nel suo studio di Londra nel 2006. L'immagine è tratta dal recente reportage fotografico realizzato nell'atelier dell'architetto per Style (per gentile concessione Corriere della Sera-Style Magazine)

**Non più artigianato
ma business come la
moda, è un prodotto
indipendente
dal suo creatore**



023429