il giornale dell'ARCHITETTURA.com
MAGAZINE LIBERO E INDIPENDENTE SULLE CULTURE DEL PROGETTO E DELLA CITTÀ



Vendo architettura a 5 cent

Tra i segnali di un'economia in crisi c'è anche quello di John Morefield. Eccolo lì, tra i prodotti agricoli e il pesce, tra i rivenditori di miele, gioielli e dolciumi del mercato domenicale di Ballard Avenue a Seattle. Semplice e sobrio, sembra un ironico scherzo... ma forse non per i preoccupati studenti dell'Università Gould Hall di Washington: Architettura a 5 centesimi. Siamo arrivati a questo, John? Poi sfilerai in Market Street travestito da uomo-sandwich? «Faccio sul serio», ha detto Morefield ridendo quando gli è stato chiesto del suo banco apparso per due settimane di fila al mercato all'aperto di Old Ballard. «Sono qui per rispondere alle domande. E chiedo 5 centesimi. Oggi ho già guadagnato un dollaro».

Licenziato da due studi di architettura l'anno scorso, quando il lavoro è calato, il ventisettenne è stato ispirato dal programma radiofonico «Ask an Iraqi» (Chiedete a un iracheno) e dal banchetto per le consulenze psichiatriche di Lucy del fumetto Peanuts. Morefield ha deciso di metterne su uno, offrire consigli a buon mercato sulla ristrutturazione delle case... e sperare che i contatti si trasformino in lavori.

Così ha costruito il banco e ha dipinto l'insegna. Si è incamminato con gli strumenti da disegno e il portatile (per le ricerche che richiedono più tempo). Ha ottenuto uno spazio nel mercato e si è portato uno sgabello e un giubbotto pesante.

Poi ha esposto la lattina argentata e ha aspettato che i nichelini ci tintinnassero dentro.

il giornale dell'ARCHITETTURA.com
MAGAZINE LIBERO E INDIPENDENTE SULLE CULTURE DEL PROGETTO E DELLA CITTÀ

Non ci è voluto molto.
Dopo aver riso alla vista dell'insegna, Michael Kucher e Julie Nicoletta di Wallingford si sono avvicinati. «Fa sul serio? Quanto chiede per venire a domicilio?» gli ha chiesto Nicoletta. «Mi faccia cercare un nichelino», ha detto Kucher pescando nella tasca.
E così è iniziata una chiacchierata di dieci minuti sulla ristrutturazione di una casa con una coppia che era andata al mercato per comprare la verdura. Dopo aver parlato della cucina e del bagno, e di eventuali idee per ristrutturarli, la coppia si è allontanata... ma non prima di aver preso un biglietto da visita e aver lasciato l'indirizzo e-mail.
Lontano dal banco, Kucher ha detto che probabilmente chiamerà Morefield per una consulenza. In primo luogo, ha spiegato, il giovane gli è sembrato cordiale e perspicace. In secondo luogo gli è piaciuto l'approccio: costruire un banco può significare che Morefield è un tipo creativo.
Al banco, Morefield, che prima vendeva prodotti agricoli al Pike Place Market, si comporta più o meno allo stesso modo. Saluta i passanti e considera ogni sguardo un'opportunità per chiacchierare. Le persone ridacchiano quando lo vedono e, all'inizio, lui ride insieme a loro. Poi viene il momento di vendere.
«Cosa non le piace della sua casa?» chiede a uno. «In quali stanze non c'è abbastanza luce?» chiede a un altro. E per un ragazzino disegna una casa sull'albero in un batter d'occhio. È il momento buono per ristrutturare, ha detto a un cliente. I finanziamenti ipotecari esistono ancora e comunque non si
vende bene niente. Venti centesimi in venti minuti. Forse molto di più strada facendo. Gli ex colleghi si fermano con un misto di pena e invidia (quando vedono la lista delle e-mail che si allunga, soprattutto invidia).
Morefield ha detto che usa il banco anche per fare pubblicità agli appaltatori che conosce o ad altri progettisti esperti di aspetti che non rientrano nelle sue competenze. Secondo lui, di questi tempi disegnatori, architetti, costruttori e appaltatori locali devono aiutarsi a vicenda.
A dire il vero, dopo essere stato licenziato due volte appena agli inizi della carriera, Morefield non si aspettava di aprire un banco come questo. Ma è un ottimista, uno disposto a darsi da fare.
Il punto è che l'uomo di Seattle non intende affatto lamentarsi di lavorare per poco, purché si lavori.
di Mike Lewis, *Under the Needle: Building a Foundation for Future Work*,
in SEATTLE POST-INTELLIGENCER, 7 gennaio 2009

il giornale dell'ARCHITETTURA.com
MAGAZINE LIBERO E INDIPENDENTE SULLE CULTURE DEL PROGETTO E DELLA CITTÀ

Autore

gda