

Il primo amore

Trattative riservate Romolo Bugaro

C'erano case che nessuno voleva.

Case bellissime, centrali, appena ristrutturate. Con tanto di travi a vista, bow window panoramiche, scale cordonate, garage indipendenti. Case che, in teoria, avrebbero dovuto entusiasmare chiunque.

Potevi pensare che restassero invendute per una questione di prezzo, ma non era così. Appartamenti di pregio assai minore, offerti a cifre altissime, andavano via in un batter d'occhio.

Il primo sopralluogo insieme al proprietario, un anziano ingegnere appena rimasto vedovo, ti lasciava proprio senza fiato. Entravi insieme a lui nel grande salotto dalle librerie alte fino al soffitto, tappezzato di quadri a tempera grassa e antiche icone della scuola di Macedonia, che

non avevi mai sentito nominare; sebbene fuori ci fossero trentacinque gradi, l'ambiente era fresco. T'avvicinavi alle finestre affacciate sui tetti della città vecchia e già pensavi alla ristrutturazione rapida e leggera che avresti messo in cantiere – solo infissi e alcuni pavimenti – e poi all'annuncio che avresti pubblicato alla fine dei lavori.

Centralissimo, ampia metratura, panoramico, in esclusiva vendesi. Trattative riservate.

Avresti scritto proprio così, in grassetto, accanto al logo della società, e nel giro di uno due mesi massimo – questo pensavi – avresti chiuso l'affare.

Ben presto spuntava il primo cliente, un grossista di celle frigorifere sui cinquant'anni. Tu arrivavi all'appuntamento con dieci minuti d'anticipo e lui era lì, davanti al portone del palazzo, che aspettava accanto alla gigantesca Mercedes berlina color mercuriocromo nella calura soffocante del primo pomeriggio. Era un uomo pingue, gioviale, lievemente logorroico. Appena entrati nel grande atrio del palazzo con le mezze colonne in rilievo sui lati, t'aveva già raccontato dei figli all'università, del rene malandato dopo uno screzio pielonefritico, delle difficoltà del mercato per colpa dell'incredibile e disonestissima concorrenza cinese e indonesiana. Salendo con l'ascensore, potevi notare la sua pancia generosa che sbordava dai calzoni e quel fantastico anellone d'oro al mignolo, sopravvissuto alle cene con l'amico notaio, ai viaggi in business

per Londra o Miami, alle serate al Piccolo per far contenta la signora.

Il grossista di celle perlustrava ogni stanza, spalancava ogni finestra. Bussava con le nocche contro muri e tramezzi.

“E’ un appartamento molto bello” ti diceva alla fine. “M’interessa, però un milione e mezzo di euro vuol dire tremila milioni delle nostre vecchie lire, un po’ troppi, no?”

E giù una gran risata.

Pochi giorni dopo il cliente si ripresentava insieme alla moglie, una signora bionda, un’ex bella non del tutto sfiorita, che acquistava maglie e fuseaux presso le stesse boutique della figlia per sentirsi ancora in pista e desiderabile. L’appartamento piaceva anche a lei.

“E’ magnifico, qui” diceva. “Magari potremmo aggiungere un caminetto, oppure un arco di pietra .”

Così fissavate un appuntamento negli uffici dell’impresa, per dare un’occhiata alle carte e iniziare una trattativa concreta. Il grossista di celle arrivava puntualissimo e studiava con attenzione piante e disegni. Chiedeva di rendite catastali, volumetrie, millesimi. Era preparato, intelligente, veloce.

Una volta terminato lo studio, ti diceva: mi piacerebbe dare un’altra occhiata. L’ultima. Che ne pensa di lunedì mattina?

Naturalmente lunedì mattina tu eri libero come l’aria, figuriamoci. Un affare da tremila milioni!

E l'accompagnavi di nuovo.

“Va bene” ti diceva alla fine il cliente guidatore di Mercedes, fermo nel centro della grande cucina non ristrutturata. “Potremmo vederci domani pomeriggio alle tre, da lei, per buttare giù una bozza di preliminare.”

E tu pensavi: è fatta.

Solo che il pomeriggio successivo, alle due e mezza esatte, appena arrivato in ufficio, il tuo telefonino squillava. Chi poteva essere, trenta minuti prima dell'appuntamento fatidico?

Oh, era la voce impersonale d'una segretaria giovane, la quale ti diceva che il tuo uomo, il venditore di celle-frigo, era stato trattenuto fuori città da un impegno imprevisto e improrogabile, a causa del quale era costretto ad annullare l'incontro con te.

“Il ragioniere si scusa molto” ti diceva la voce impersonale della segretaria giovane. “La chiamerò più tardi, per fissare un nuovo appuntamento.”

Tu chiudevi la comunicazione più incredulo che deluso. Aveva cambiato idea? Voleva tirare sul prezzo? Eri incappato nell'ennesimo perditempo? Ingessato nell'abbagliante blazer blu delle grandi occasioni, non ti riusciva proprio d'inquadrare un accidente.

Un paio d'ore più tardi il venditore di celle frigo, in effetti, richiamava.

“Mi scusi” ti diceva “m'hanno bloccato a Bergamo per via di certe spedizioni in ritardo, sa com'è, soprattutto d'estate. Ogni giorno una grana.”

Naturalmente lui non aveva cambiato idea, no, ci mancherebbe. La casa era sua e soltanto sua.

“La richiamo domattina per un altro appuntamento,” ti diceva. “Ci sentiamo verso le dieci, dieci e mezza al massimo. L’affare è fra me e lei, non lo dimentichi! Non mi faccia le corna con qualcun altro!”

E giù una gran risata.

Così, quel cliente svaniva. Ben presto ne spuntava un altro, un giovane dentista appena separato, e poi un terzo, un quarto, altri ancora... Tutti venivano, s’entusiasmano, compulsavano le planimetrie con grande fervore, infine scomparivano senza l’ombra d’un rimorso.

La casa ti sembrava sempre più bella e luminosa, man mano che la pattuglia dei mancati compratori infoltiva. ‘Ma cosa succede’, ti chiedevi incredulo, ‘cosa cavolo gli prende, a tutti quanti...’ E nel frattempo vendevi in un batter d’occhio assurdi primi piani senza un filo d’aria, mansarde buone per i nani, bifamiliari sperdute nella campagna più desolata. Vendevi di tutto fuorché l’appartamento migliore, il più felice, l’unico nel quale saresti andato ad abitare tu stesso, se avessi avuto i soldi.

Un bel momento decidevi di telefonare a Giorgio Baldoni, il tuo socio di capitali, un settantacinquenne pieno d’umanità e molto esperto, perché aveva lavorato una vita con tuo padre. Gli esponevi la situazione.

“Forse siamo partiti un po’ troppo alti” concludevi. “L’appartamento è lì da quattro mesi, ho idea che conviene rivedere il prezzo.”

“Va bene Marco,” diceva lui, la voce ogni giorno più flebile a causa delle radioterapie. “Scendi un poco, ma non buttare via.”

Così tu riducevi il prezzo di venticinquemila euro, e poi di cinquantamila. Pubblicavi nuovi annunci dai prezzi ritoccati. Non bastava ancora. Avresti dovuto dimezzarla, quella cifra. Avresti dovuto regalare.

Perché certe case erano colpite da una maledizione invisibile e quelli del mestiere come te erano sempre gli ultimi ad accorgersene. Forse sarebbe bastato un ripostiglio cieco o un piccolo sottoscala inutilizzabile, per liberare chi le visitava da quel senso di malessere crescente, di stupita riluttanza. La verità era che la gente non amava gli appartamenti troppo indovinati, tutto qui. Loro desideravano mobilitare squadre di muratori, falegnami, marmisti. Volevano buttar giù muri, aprire finestre, rifare pavimenti. Quando si rendevano conto che l’armonia segreta dell’insieme faceva resistenza, impediva di scomporre e ricomporre, ecco che cominciavano a incupirsi, a sbandare. Ben presto si scoraggiavano in modo definitivo, non volevano più saperne niente, come se in quelle stanze luminose avessero intravisto un’ombra terribile.

A quel punto era una battaglia perduta e nessuno, era chiaro, avrebbe potuto farci nulla.