



B E R N A R D
Q U I R I N Y

l'affare mayerling

ROMANZO
CONDOMINIALE







Quando esprime se stesso, uno scrittore esprime sempre il proprio tempo. Kreuzberg a Berlino, Belleville a Parigi, due quartieri simbolo della stratificazione umana e del fermento culturale della nostra epoca, fusi in un unico nome per libri che danno voce all'immaginario della nuova Europa. KREUZVILLE, testi a picco sul reale che attingono alle enormi fucine di Francia e Germania: romanzi che incalzano il mondo con le armi dello stile e della lingua, saggi urgenti, di forte impatto, che illuminano e rivelano le tendenze e le derive della società che siamo e viviamo. La letteratura contemporanea ha un compito antico: mostrarci quello che abbiamo sotto gli occhi.

Bernard Quiriny

L'AFFARE MAYERLING

Traduzione di Nicolò Petruzzella



LISTA DEGLI INQUILINI

Piano terra

la signora Meunier e suo figlio (3 VANI CATASTALI)
il signor Griet (2 v.c.)
la famiglia Louvois (4 v.c.)

Primo piano

la famiglia Lefebvre (3 v.c.)
la famiglia Compère (4 v.c.)
il signor Duharmont (2 v.c.)
il signor Camuzet (3 v.c.)

Secondo piano

la famiglia Lequennec (4 v.c.)
la famiglia Boisselier (4 v.c.)
il signor Cormenin (3 v.c.)
la famiglia Lemoine (3 v.c.)
il signor Leprince (2 v.c.)

Terzo piano

il signor Paul (3 v.c.)
il signor Durandat (4 v.c.)
la signora Camy (3 v.c.)
la famiglia Thuillier (4 v.c.)

Quarto piano

la famiglia Dubois (4 v.c.)
la famiglia Chopard (3 v.c.)
la famiglia Brides (5 v.c.)
la signora Ximenez (2 v.c.)
gli studenti del quarto piano (3 v.c.)

Quinto piano

la famiglia Flandrin (5 v.c.)
la famiglia Chautemps (4 v.c.)
la famiglia Bouche (5 v.c.)
la famiglia Bergerat (5 v.c.)

PRIMA PARTE

Adoro le pubblicità dei progetti immobiliari. Non mi lascio mai sfuggire l'opportunità di ammirarle nelle vetrine delle agenzie. I miei compagni di passeggiata che, al contrario, in quei disegni non ci vedono niente di interessante trovano alquanto strana questa mia passione.

Una volta, oziando con Braque lungo la rue de N***, resto a bocca aperta davanti a tre splendide locandine di stabili in costruzione. Braque si spazientisce subito.

«Pubblicità» borbotta. «Tutte uguali.»

«È proprio questo il bello» dico. «Gli annunci immobiliari sono un genere a sé, con codici finemente elaborati.»

Alza le spalle. Insisto.

«Ci faccia caso. Per prima cosa, il cielo è sempre azzurro.»

Scoppia a ridere.

«E lo credo bene, mica si mettono a disegnare il palazzo nella nebbia. Non si vedrebbe niente.»

«Certo. Tanto più che, col bel tempo, possono metterci gli abitanti all'aperto, dando così un'aria di vitalità alla scena. Gli abitanti ci sono *sempre*.»

Braque è intrigato. Guarda con più attenzione ma ancora non è del tutto convinto.

«Però mi pare di aver visto una locandina della stessa sorta ma in versione notturna...»

«Doveva essere per uno stabile sprovvisto di balconi. In quel caso è più conveniente mostrare l'immobile avvolto dalla sera, illuminato all'interno come una nave che s'avvicina al porto, piuttosto che immerso nel sole in pieno giorno, una situazione in cui l'impossibilità di pranzare in balcone si fa tristemente sentire. Ma ora dia un'occhiata alle sagome dei personaggi.»

Braque passa in rassegna le locandine.

«Non vedo niente di particolare.»

«Sicuro?»

«Ah, giusto, nessuno porta il cappello.»

Tutto fiero della sua battuta, rialza lo sguardo. (Per quel che ne so, Braque è uno dei pochi uomini rimasti al mondo che non riescono a uscire senza copricapo, quasi fosse stato educato nel 1900 – e a volte mi chiedo se non sia davvero così, in fondo.)

«Molto divertente, ma c'è qualcos'altro.»

«Dica.»

«Allora, le sagome degli abitanti sono sempre le stesse. I disegnatori le riciclano di volta in volta. Mi viene da pensare che questi personaggi esistano per davvero, che attraversino di locandina in locandina tutta la Francia come comparse costrette a interpretare lo stesso ruolo in ogni film.»

Braque apprezza l'intuizione.

«Vede?» dico. «Qui c'è una giovane madre con passeggino, sui trent'anni, dai bei capelli biondi.»

«Ed eccola anche in quest'altra locandina,» conferma Braque «stavolta accompagnata dal marito. Un uomo della stessa età, con polo e pantaloni blu.»

«Come direbbe un pubblicitario, il target perfetto. Una Coppietta agiata, ottimista, proiettata verso il futuro.»

«Che cosa le fa dire che sono proiettati verso il futuro?»

«Il passeggiare.»

Braque arriccia il naso, il suo modo di ammettere che non ho detto una stupidaggine.

«E poco lontano da quei ragazzini c'è una nonna, gonna, capelli bianchi. Fondamentale, la nonna. Gli anziani assicurano. Hanno i soldi. Sono calmi e educati. Ascoltano musica classica a basso volume. Vanno a letto presto.»

«Ne conosco alcuni tutt'altro che calmi» osserva Braque.

«Sua madre non fa testo. Per la maggior parte delle persone avere un anziano per vicino è rassicurante. Pagano le spese condominiali sull'unghia e non c'è pericolo che imbrattino di graffiti le cassette della posta.»

Braque sorride.

«Poi ci sono i fiori» dico.

«Quali fiori?»

«Su queste locandine non manca mai qualcuno che si prende cura dei fiori sul suo bel balcone. Natura, clorofilla, quel genere di cose. Inducono a credere che in questi mammut di cemento, piantati nel bel mezzo della città inquinata, si possa godere dell'aria fresca e del silenzio di un orto di campagna.»

«Andiamo, non esageri.»

«Non sto esagerando. Gli spazi verdi sono d'importanza capitale in queste pubblicità. Riattivano negli acquirenti tutta una serie di stimoli inconsci.»

«Dovrebbe fare l'analista, sa?»

«Ci penserò.»

Continuiamo a lungo a fissare le locandine. Ora Braque è assorto come se si trovasse di fronte a una tela d'autore; ho stuzzicato la sua curiosità. E infatti è lui a proseguire il nostro esercizio.

«Non ci sono neri» dice.

«Scusi?»

«Tra i personaggi. Non c'è nessun nero.»

«Esatto.»

«Viviamo in un'epoca che promuove la diversità, eppure se si tratta di spendere trecentomila euro per un appartamento, di colpo preferiamo starcene tra noi.»

Braque fa spallucce, se la ride sotto i baffi, poi riprende.

«Vedo anche diversi personaggi che parlano sulla porta d'ingresso. Vede: ci sono conciliaboli su tutte e tre le locandine.»

«E la sua interpretazione?»

Si tocca la punta del naso.

«Bah, suppongo sia per richiamare alla mente il buon vicinato. Ci si dà il buongiorno, si chiedono notizie sui bambini, si parla del tempo.»

«Vada avanti.»

«Ci si lamenta per la lampadina fulminata nel seminterrato. Ci si complimenta per i gerani sul balcone.»

Braque tace per un attimo.

«Certo che è strano. Danno l'impressione di essere lì da sempre, relegati in quel posto per l'eternità. È così irreal! Non ho mai visto nessuno, da nessuna parte, starsene a chiacchierare in quel modo sulla porta di casa. Un pianerottolo non è una sala da tè. Nella vita reale i vicini si salutano a malapena quando si incrociano.»

«Vero.»

«E non è tutto,» aggiunge Braque studiando la terza locandina «qui ce n'è un altro intento a leggere il giornale sul balcone al primo piano, proprio sopra il portone. Pover'uomo, da quella distanza dev'essere costretto a sorbirsi tutto quel che si dicono quei chiacchieroni. Se fossi al posto suo non sopporterei d'essere disturbato a quella maniera.»

Ci rimettiamo in cammino. Adesso, quando passiamo vicino a un'agenzia immobiliare, senza accorgersene Braque cambia direzione e s'avvicina alla vetrina in cerca di altre locandine come quelle.

GIARDINO, OASI, VILLA

Sposto la sua attenzione su un'altra peculiarità di queste réclame: i nomi degli stabili in costruzione sono sempre ricercati e altisonanti. *Parco* di tizio. *Terrazza* di caio. *Giardino, oasi, villa*. Spesso sembrano nomi di automobili: Anthinéa, Exclusive, Serenissima. La maggior parte è ridicola. Noi ci imbattiamo in un improbabile «Balconcino sul bosco».

«Un po' come abitare in un reggiseno» dice Braque.

Divertiti, ci mettiamo a inventare fantasiosi residence ispirandoci ai nomi delle strade che attraversiamo. È un gioco molto dilettevole, ottimo per vivacizzare una passeggiata in città: provate a mettervi nei panni di un agente immobiliare e a battezzare il complesso residenziale appena costruito nell'ipotetica strada. Ecco alcune proposte.

I giardini pensili (rue de Babylone)

Oasi fiorita (boulevard Mauritanie)

Giardino di rose (place Luxembourg)
 I sette colli (rue de Rome)
 Villa dei faraoni (rue Champollion)

Braque azzarda anche termini via via più sfarzosi, palazzo, tenuta, castello, ma sono troppo pacchiani. Il nome deve essere ricercato ma sobrio; deve evocare il lusso, ma con discrezione.

Continuando il gioco, ma stavolta nei panni di un agente che non voglia concludere nessuna trattativa, Braque inventa dei contro-nomi:

Orto dei caduti (place Austerlitz)
 Relais del martirio (allée Saint-Sébastien)
 Villa bruciata (boulevard Néron)
 Terrazze La ghigliottina (place Robespierre)
 Residenza Černobyl' (rue Pierre et Marie Curie)

Da quel giorno Braque nutre il mio stesso interesse per il settore immobiliare. Meglio: si può dire che, senza ombra di dubbio, ne sia un vero estimatore. Divenuto un collezionista, ha preso a farsi inviare dagli agenti immobiliari locandine e brochure, oppure ne fa incetta recandosi di persona nelle agenzie. (Dovreste vedere la faccia che fanno gli impiegati quando spiega loro che è interessato unicamente al materiale informativo e che non ha la minima intenzione di acquistare un appartamento.) Le cataloga, assegna voti, stabilisce criteri di comparazione; spesso m'invita per mostrarmi le sue ultime scoperte e decretare insieme quale sia la pubblicità migliore.

Questa mania è un nostro segreto, non ne parliamo con nessuno per il timore di risultare ridicoli. (Che è quello che, con ogni probabilità, penserete voi.)

A oggi la collezione di Braque consta di centinaia di opuscoli di palazzi in costruzione, una vera miniera d'oro. Si tratta quasi solo di progetti recenti, ma non manca materiale più datato; ciò permette di apprezzare l'evoluzione tanto delle strategie pubblicitarie quanto delle mode architettoniche. Ce n'è abbastanza per scriverci un articolo, o una tesi di dottorato.

Stranamente, nonostante abbia scandagliato in lungo e in largo questa raccolta sconfinata, non mi sono mai trovato fra le mani né l'opuscolo né la locandina del condominio Mayerling – lo stabile di cui si parlerà in questo libro – situato a Rouvières, città francese di circa 250.000 abitanti (350.000 se si considera l'hinterland), in rue Mayerling.

BREVE STORIA DEI LUOGHI

Rue Mayerling a Rouvières parte dal centro – il cosiddetto «pieno centro storico» degli addetti ai lavori – e termina sulla sommità di una collina denominata Montcharles, dalle parti del campus universitario. Con i suoi due chilometri è una delle strade più lunghe di Rouvières, il cui inizio si situa esattamente all'incrocio con la rue Mathurin. Da lì è sufficiente una passeggiata di una decina di minuti per raggiungere place de la République, ovvero il cuore pulsante della città. Un po' più a monte, rue Mayerling interseca anche boulevard Voltaire, una grande arteria a quattro corsie

fiancheggiata da controviali molto apprezzati dagli automobilisti perché vi si può parcheggiare gratis.

Ed è proprio all'incrocio Mayerling-Voltaire, nelle vicinanze di una piazza chiamata «place du 12 Novembre», che si svolgerà la nostra storia.

Fino agli anni Cinquanta questo è stato un quartiere operaio e popolare. A quell'epoca era ancora possibile trovare industrie nel pieno centro cittadino, e boulevard Voltaire pululava di stabilimenti e officine. Ne restano tutt'oggi sparute vestigia: i capannoni abbandonati della fabbrica di componenti elettrici Cablex, ormai chiusa, che fino agli anni Settanta diede lavoro a più di cento operai. Sui banchetti dei rigattieri si possono reperire con facilità cartoline d'epoca e foto in bianco e nero del primo decennio del Novecento, nelle quali operai baffuti e operaie dalle lunghe gonne grigie sorridono imbarazzati fissando l'obiettivo alla fine del loro turno di lavoro. I capannoni della Cablex e i terreni che li circondano sono attualmente in vendita, e ormai da tempo il sindaco vagheggia di comprarli per costruirvi un centro culturale o un complesso sportivo. Il progetto, tuttavia, si è finora arenato per mancanza di fondi. In attesa di sviluppi, un guardiano vigila sui locali vuoti; se ne può distinguere il profilo al di là dei vetri oscurati del gabbiotto all'ingresso, e immancabilmente viene da chiedersi cosa si inventi quel poveretto per impiegare il suo tempo.

Dall'altro lato di boulevard Voltaire sorgevano in passato gli alloggi degli operai, casupole basse e malmesse, oltre ad alcuni negozietti che hanno poi chiuso con il passare del tempo. A partire dagli anni Ottanta i vari stabili furono rilevati uno dopo l'altro da diverse imprese edili, finché il tutto

venne demolito per fare spazio a schiere di edifici moderni di media fascia, oggi popolati da studenti e coppie.

I giardini delle vecchie casupole sono stati rimpiazzati dai parcheggi delle nuove abitazioni, al punto che oggi, ormai, nel quartiere Voltaire non c'è più traccia di verde.

LA SCUOLA

Ancora un paio di parole per segnalare la presenza di una scuola superiore sul boulevard Voltaire. Si tratta dell'istituto Hippolyte-Ledoux, dal nome dell'idraulico che, nel XIX secolo, supervisionò la costruzione dell'acquedotto cittadino, tutt'oggi funzionante. Sarebbe stato lecito aspettarsi che la scuola portasse l'esimio nome del boulevard su cui sorge, ma trattandosi di un istituto tecnico si ritenne più opportuno omaggiare la memoria di questa eminente personalità del luogo. Malgrado ciò, molti ruvieresi continuano a confondersi e lo chiamano «il Voltaire», fraintendimento tanto più fastidioso in quanto è un altro l'istituto che porta tale nome; è necessario dunque distinguere tra «il Ledoux» di boulevard Voltaire e «il Voltaire» propriamente detto. Essendo quest'ultimo la sede di discussione degli esami di maturità di Rouvières, ogni anno accade che i candidati meno accorti arrivino alle otto meno cinque in boulevard Voltaire per rendersi poi conto, terrorizzati, di essere attesi dall'altra parte della città per sostenere una prova ormai sul punto di cominciare.

Poiché gli studenti del Ledoux avranno una piccola parte nella nostra storia, tanto vale essere almeno al corrente della loro esistenza.

LA MAISON LE MARQUIS

Eccoci ora al luogo che ci interesserà più da vicino, situato all'incrocio tra il boulevard e la rue Mayerling.

Si tratta di un terreno alberato di 1.800 m² – per il centro città di Rouvières, un vero e proprio parco – chiuso da un gradevole muro di pietra. Un tempo vi sorgeva un'elegante dimora, chiamata «il maniero» dagli abitanti della zona, costruita durante il Secondo Impero – o, più precisamente e stando a quanto riferito nel *Grande libro di Rouvières* di Bochot¹, nel 1862 – da un tale Le Marquis, il quale, a dispetto del cognome, non era né marchese né nobile. Nel 1870 la magione fu rilevata da un certo Kruger, il quale creò un bovindo in salone, fece edificare una stalla per i cavalli e aggiunse un piano all'edificio per ricavarne altre due stanze. Non pago, in un angolo dell'ampio giardino creò un piccolo stagno per le anatre.

Nel 1905 la proprietà del maniero passò al municipio, che lo adibì a manicomio affidandone la direzione a un insigne luminare, il dottor Purons, al quale fu poi intitolata una strada non lontano da lì.

Quando vennero a sapere della passata esistenza dell'ospedale psichiatrico, alcuni degli abitanti di quello che sarebbe poi divenuto il condominio Mayerling credettero che ciò potesse spiegare non pochi avvenimenti. Si erano convinti, infatti, che i pazienti avessero in qualche modo inquinato psichicamente l'intero sito, inoculandovi la propria follia.

¹ Autentica pietra miliare sul tema, a opera dell'ex deputato Jacques Bochot.

GLI ANNI TRENTA

La casa di cura fu chiusa nel 1930, ed è impossibile stabilire cosa ne sia stato del maniero durante il decennio successivo. Negli anni dell'Occupazione fu requisito dai tedeschi, che lo trasformarono in un alloggio per gli ufficiali della Wehrmacht. Informazioni sull'argomento sono reperibili nello studio storico *Rouvières durante l'Occupazione* del dottor Mâchefer. Stando a quanto da lui riportato, il sito avrebbe svolto più che altro funzioni di lupanare, frequentato tanto da prostitute ruvieresi quanto da donne dell'alta società compromessesi carnalmente con i nazisti. Mâchefer ipotizza inoltre che i sotterranei del maniero furono utilizzati come sale d'interrogatorio, se non addirittura come locali di tortura.

L'EPOCA RAMUT

Nel 1951 il maniero fu acquistato dall'ingegner Ramut, un ricco industriale parigino. Le sue due figlie, Marjolaine e Corinne, vi trascorsero numerosi fine settimana con i loro amici e vi organizzarono sontuosi ricevimenti. Marjolaine, la più scafata delle due, finì per rimanere incinta proprio durante una di queste serate, situazione considerata all'epoca alquanto inopportuna per una ragazza di appena diciott'anni, al punto che la madre la costrinse ad abortire in gran segreto. Profondamente sconvolta dall'accaduto, Marjolaine prese in odio il maniero e da allora si rifiutò di rimetterci piede, subito imitata anche dalla sorella. Poiché gli stessi Ramut ci andavano sempre più di rado, la dimora

conobbe un lungo periodo di abbandono e andò pian piano diroccandosi fino al 1986, anno di morte dell'ingegnere. Fu solo allora che la signora Ramut, ormai vedova, si decise a farla ristrutturare per trasferirvisi in via definitiva. Per meglio dire, si può affermare che vi si rinchiuse, dal momento che praticamente non ne uscì quasi più. Come un anacoreta, non riceveva nessuno, salvo rare volte le figlie – soprattutto Corinne, poiché Marjolaine restava avversa a quel luogo che le ricordava l'onta della sua giovinezza.

I vicini andavano dicendo che la signora Ramut si sarebbe lasciata morire tra quelle mura imponenti. Ma la vedova non moriva, e intanto il maniero di rue Mayerling, con il suo parco, continuava a stagliarsi come un'immutata oasi di verde nella città dove tutto cambiava.

VEDUTA AEREA

E in effetti era ormai da quindici o vent'anni che, osservando Rouvières dall'alto, si aveva come l'impressione che una grigia colata lavica di cemento stesse divorando la città, fagocitando tutto tranne quel piccolo baluardo indigeribile, quell'ultimo focolaio di inestinguibile resistenza: la maison Le Marquis e il suo parco. La lava la circondava, la assediava, quasi volesse vincerla per sfinimento o per manifesta superiorità. Intanto le baracche dall'altro lato del viale venivano demolite una dopo l'altra, e appartamenti nuovi di zecca s'ergevano dal suolo. Due, tre, quattro, dieci immobili si materializzavano nelle strade adiacenti. *Residenze di extralusso, con finiture di pregio.* Per portare a termine la conquista non restava insom-

ma altro che inghiottire quell'anomalia, quell'intralcio sulla strada del progresso rappresentato dal maniero.

ANNOTAZIONI SUGLI SLOGAN

Analizzando con me la sua collezione di brochure promozionali, Braque richiama la mia attenzione sugli slogan.

Una dimora da vivere.

L'eccezione, il vostro nuovo indirizzo.

Una residenza a vostra immagine e somiglianza.

La bellezza non è un privilegio: è una necessità.

Semplicemente: il lusso.

«*Semplicemente: il lusso...* Che banda di esagitati!»

«Ha proprio ragione» sbotta a ridere Braque. «D'altronde è uno slogan che si può applicare a tutto. Allo champagne. Al cognac. Al... al...»

(Fa esempi che tradiscono i suoi interessi principali.)

«Alle automobili» gli vado in soccorso. «Alle valigie di pelle. Ai portaocchiali.»

Braque dà lettura di qualche scheda promozionale. Pura poesia.

«In questa residenza tutto punta al vostro benessere, dall'ampiezza dei volumi all'ottima esposizione, dalle terrazze e i balconi ai giardini privati. Sotto ogni aspetto, questo elegante progetto privilegia innanzitutto la qualità della vita attraverso locali spaziosi, luminosi, confortevoli, elegantemente rifiniti. Moderni,

piacevoli da abitare, capaci di garantire eccellenti prestazioni energetiche, questi 18 appartamenti sono pensati per una clientela esigente, desiderosa di coniugare serenità e sicurezza senza allontanarsi dalla città.»

Braque ha studiato a fondo il lessico di queste schede. (Si è fatto decisamente prendere la mano da questa sua nuova passione, al punto da farmi un po' pentire di avergliela inoculata. Ma a ripensarci è anche possibile che, in fondo, non abbia davvero nient'altro da fare.)

«Immagino» commento io «che tra le parole più ricorrenti figurino “lusso”, “qualità”, “verde”, “luminosità”, “esposizione”, “architettura”. Che altro?...»

«“Spazio”» prosegue Braque. «“Confort”. “Volumi”, rigorosamente al plurale. Ma anche “esclusività”, “prestigio” e affini. E “standing”.»

«*Standing!*»

LO «STANDING»: UNA DIGRESSIONE

«Tra l'altro, tutti gli agenti immobiliari francesi ripetono in continuazione un'espressione che di fatto non significa nulla: “una residenza di *standing*”. Ma che vuol dire, poi?»

«Dando retta all'Oxford Dictionary, una *residenza di standing* dovrebbe essere una casa in cui non ci si può sedere.» Braque si diverte così. Poi si ricompone e assume un tono professionale.

«Allora, prendiamo invece il dizionario francese. “*Standing*, sost., s. ingl., in fr. al m. 1) Grado sociale, reputazione, ri-

spettabilità di una persona [es.: *avere un certo standing*] 2) Classe di confort di un appartamento [es.: *appartamento di standing*].” Per quanto ne so, non esistono criteri “ufficiali” per determinare lo standing di un appartamento. Qualsiasi tugurio può essere qualificato come abitazione di standing. E d'altronde è proprio quello che accade, anche per affittare stanze agli universitari fuorisede.»

«Ma non sarebbe meglio usare una parola un po' più adatta, magari meno fuorviante?»

«Non mancano i tentativi in questo senso. Per rendere l'idea dello sfarzo c'è chi dice “residenza d'eccezione” o “di prestigio”.»

«Oltre naturalmente ai sempreverdi “lusso” e “extralusso”.»

«Già, ma il nostro standing va comunque per la maggiore. In ogni caso non mi pare cambi granché. Se oggi è tutto “di standing”, domani in una bacheca di facoltà potremmo leggere un annuncio su un “posto letto extralusso in camera di prestigio”.»

Braque esita un istante. Poi conclude:

«Tanto meglio, quanto meno quei poveri studenti non saranno più costretti a dormire in piedi.»

Braque, appunto, si diverte con poco.

MORTE DELLA VEDOVA

La signora Ramut morì nel 2011 all'età di ottantotto anni. Che ne sarebbe stato della casa? Corinne e Marjolaine si incontrarono lì per discutere il da farsi. La prima suggerì di tenerla, di darle un'ammodernata e utilizzarla come

seconda casa. Marjolaine sostenne che rimetterla a posto sarebbe stato troppo costoso, che le spese di mantenimento sarebbero state eccessive e che così facendo avrebbero finito per impelagarsi in calcoli da ragioniere e litigi. Quella casa, invece di unire la famiglia, rischiava di dividerla.

Jean, il marito di Marjolaine, suggerì di trasformare il maniero in un hotel di lusso. Sarebbe stato di certo un investimento redditizio in una città come Rouvières. Ma, ahimè, per rifare tutto daccapo, metterci una piscina, una sauna, un campo da tennis, bisognava disporre di un enorme capitale iniziale.

In realtà, né Marjolaine né Corinne morivano dalla voglia di restare proprietarie di quella casa. Marjolaine, in particolare, voleva sbarazzarsene, a causa dell'angoscia che continuava a procurarle.

Al termine di un'ora di dibattito venne raggiunto l'accordo: vendesi.

VENDONO

Un terreno così grande, in pieno centro, deve valere una fortuna. Chiediamo una valutazione a un'agenzia immobiliare, suggerì Corinne; io andrei direttamente dal notaio, ribatté Marjolaine.

Convennero di consultare più professionisti, in maniera tale da stabilire una media.

«La cosa principale è non svendere» disse Marjolaine.

«Vero,» rispose Jean «ma siamo attenti: se fissiamo un prezzo troppo alto rischiamo di non vendere affatto.»

«In quel caso giocheremo al ribasso.»

«È rischioso. Gli acquirenti penseranno che stiamo nascondendo qualche magagna.»

«Dici?» si spaventò Marjolaine, preoccupata tutt'a un tratto di ritrovarsi con la casa sul groppone.

A tal riguardo però non aveva nulla da temere. Tutti gli specialisti interpellati dichiararono che il maniero e il parco valevano oro, non meno d'un milione. Ma, ancor prima di alzare la cornetta per contattare possibili compratori, i Ramut furono abordati da un'impresa di zona, la COGIREP, che mise immediatamente sul piatto una somma a sei zeri.

DIGRESSIONE SUGLI ACRONIMI

«C'è una sorta di poeticità postindustriale nei nomi di queste imprese,» dice Braque «quasi indistinguibili tra loro. COGIREP. COGEM. COGERAD. SEGEPRO. SOGERIMMO. Potrei citarne altri venti, trenta, cinquanta...» (E così dicendo mi indica i faldoni nei quali ha disposto i suoi archivi.) «Il punto è che nessuno ha la benché minima idea di cosa significhino questi acronimi. Crede che i dipendenti delle varie aziende ne siano edotti? Non ne sarei così certo. “Buongiorno, lei lavora alla SOPIRIM, giusto?” “Sì.” “Sa per caso cosa significhi questo nome?” “...” Magari lo sapranno i dirigenti; o gli impiegati più anziani, che conoscono la risposta perché la loro carriera è cominciata a ridosso della fondazione della società, all'epoca in cui l'origine dell'acronimo era ancora nota. Come che sia, talvolta mi chiedo se questi nomi non siano il frutto dell'elaborazione casuale di un software.»

«In che senso?»

«Eh, un po' come nei *Cent mille milliards de poèmes* di Queneau, ma con le sillabe al posto delle parole. Introduce all'interno di un'urna dei foglietti sui quali ha preventivamente scritto una sillaba: PRO, IMMO, CO, SO, GE eccetera; poi lancia un dado per stabilire il numero di sillabe di cui sarà composto l'acronimo, e a quel punto estrae i foglietti senza guardare. Eccole fresco fresco il nome della futura società.»

«E lei crede davvero che vada così?»

«No, ma non ho nessuna prova che dimostri il contrario.»

ENTRA IN SCENA LA COGIREP

Erano tre le imprese di costruzione che si spartivano il mercato immobiliare ruvierese: la COGIREP, la SOGER e la Gilles Lamy Résidences.

La COGIREP operava principalmente nel mercato di fascia alta. Trattava immobili destinati a una clientela danarosa, dentisti, quadri d'azienda, imprenditori facoltosi, la medio-alta borghesia. Gli stabili COGIREP si fregiavano di nomi altisonanti, simili a quelli enumerati poco sopra.

La SOGER attingeva a un bacino più ampio; in tal modo la coesistenza delle due società concorrenti era pacifica. Poteva accadere che la SOGER lanciasse un progetto di lusso o che mirasse al posizionamento di mercato solitamente occupato dalla COGIREP, ma in generale le due imprese andavano abbastanza d'accordo. Non di rado, peraltro, capitava che i rispettivi dipendenti passassero dall'una all'altra nel corso della loro carriera, come se si trattasse alla fin fine della stessa azienda.

Poi, per la prima volta dopo molti anni, la situazione mutò. La vendita del maniero riaccese la loro rivalità. Da tempo le due concorrenti avevano adocchiato quello splendido terreno ancora vergine, una rarità nel settore: già all'epoca della vedova Ramut avevano cercato a turno di impossessarsene.

APPUNTAMENTO COL SIGNOR D.

Jean-Michel D. ha lavorato trent'anni per la COGIREP. È un uomo di età indefinibile, al quale si potrebbero dare quarantacinque come settant'anni. Si vede che se la passa bene; abita in una casa tanto bella quanto pretenziosa. Ci riceve a bordo piscina nonostante non sia la stagione più adatta per una nuotata. (E viene da chiedersi se non l'abbia riempita espressamente per l'occasione, al fine di metterci in soggezione.)

La sua incantevole moglie scompare al nostro arrivo.

Una delle mansioni del signor D. per la COGIREP consisteva nella ricerca di terreni appetibili a Rouvières. Conosceva a memoria i piani catastali dell'intera città, e trascorrevva intere giornate a girovagare passando in rassegna vecchie case in vendita che, una volta rase al suolo, avrebbero fatto spazio a nuovi stabili in pieno centro.

«Quindi la pagavano per passeggiare» fa Braque.

«A dire il vero non l'ho mai vissuta così. Non sa che pressione sentivo addosso. Non potevo fermarmi a riprendere fiato neanche un minuto, nonostante l'impresa lavorasse già a pieno regime. La COGIREP era sempre alla ricerca di nuove proprietà da acquisire.»

«Per non farsele soffiare dalla SOGER, immagino.»

«Non direi. Anche senza concorrenti la COGIREP avrebbe preteso nuovi terreni. Poco importava che ci fossero già cantieri per i cinque anni successivi.»

«Un tossico, in parole povere» interviene Braque.

Il signor D. e io restiamo a dir poco sorpresi da quell'analogia. Braque ce la spiega.

«Le città si drogano di edilizia. Le gru che svettano nel cielo sono come una distesa di siringhe; il cemento, il principio attivo. Più la città si buca, meglio si sente. Ed è così che poco a poco muore.»

«Sì... Ma torniamo al maniero» dico io, nel timore che Braque si lanci in un'argomentazione lunga e tortuosa. «Quand'è che ci ha messo gli occhi sopra?»

«Ah, be', ce l'avevo nel mirino da diverso tempo. Avrei fatto carte false, e non ero il solo. Qui in zona lo conoscevano tutti. Mi piaceva così tanto anche solo guardarlo che, in macchina verso casa, mi capitava addirittura di fare il giro largo pur di passarci davanti.»

«È stato lei a mettersi in contatto con le eredi Ramut?»

«Io conoscevo già l'anziana vedova Ramut. Di tanto in tanto andavo a farle visita per ribadirle la nostra offerta, tra l'altro assai appetitosa. Coltivavo quel rapporto su preciso mandato del mio capo. "Il giorno in cui si deciderà a vendere la baracca, quando ormai sarà troppo malmessa," e ovviamente si riferiva alla signora, non alla casa, "deve venire da noi."»

«Ma ad assillarla in quel modo non correva il rischio di darle ai nervi? Di farle sì venire voglia di vendere, ma non a voi?» chiede Braque.

Il signor D. fa spallucce.

«Mi si era affezionata. Per andare a trovarla mi mettevo il completo elegante.»

Né io né Braque possiamo fare a meno di immaginarcelo con addosso una giacca pacchiana corredata da una sgar-giante cravatta a fantasia.

«Inizialmente non ero sicuro che capisse lo scopo delle mie visite. Forse credeva fossi un tecnico della compagnia telefonica o un rappresentante di aspirapolveri. Sa com'è, era un po' rimbambita. Alla fine però sono riuscito a farle entrare in testa che ero lì per la casa e nient'altro.»

«E le ha chiesto di vendergliela così, di punto in bianco?»

«Ma certo che no. L'ho lavorata ai fianchi. Chiacchieravamo, prendevamo il tè. Si ostinava a offrirmi quella schifosa brodaglia perché s'era convinta che non mi piacesse il caffè. Mi trattenevo mezz'ora, un'ora, a farle vagheggiare la fortuna di cui sarebbe entrata in possesso vendendo, oltre a ricordarle l'offerta della COGIREP che s'impegnava a procurarle a prezzo scontato un trilocale piano terra nuovo di zecca. Ma comunque parlavamo un po' di tutto. A volte passavamo anche lunghi momenti di silenzio. Sì, era strano, ma mai imbarazzante.»

Sorride.

«Credo che non le sarebbe dispiaciuto affatto se l'avessi presa sul suo divano logoro.»

Sospiro del signor D., silenzio avvilito di Braque.

«Arrivati ai saluti, seguivamo sempre lo stesso copione. Io la buttavo là: "Allora siamo d'accordo, vende?". Lei rispondeva: "Non ancora". E poi me ne andavo.»

Braque si accarezza il mento.

«Diceva così per lasciarmi una speranza.»

«E lei non ha mai desistito?»

«E come avrei potuto? Ha presente le slot-machine, no? Si sa che non si vince, ma non si può fare a meno di continuare a giocare.»

Sospira di nuovo.

«Avrei fatto prima ad ammazzarla, poco ma sicuro.»

LA GUERRA DELLE IMPRESE

La COGIREP non fu la sola a presentare un'offerta alle eredi; la SOGER e il gruppo City-Loft provarono a infilarsi nell'affare, esattamente come la società Laurent Immo di Tolosa, che tentava di ampliare il suo raggio d'azione. Quale criterio adottarono le Ramut per scegliere tra i vari pretendenti? Può darsi che li abbiano ricevuti uno a uno, come in un casting. Sempre che non li abbiano invitati a sfidarsi sul ring. Sto divagando, dal momento che non posseggo una risposta: le Ramut non hanno accettato di concedermi un'intervista.

Da ogni parte ci si aspettava una vittoria della COGIREP, che prima di tutte le altre aveva fiutato l'affare. E invece no. Tra lo stupore generale, le Ramut vendettero alla CFR, un gruppo spagnolo di cui non si sapeva niente, financo che avesse presentato un'offerta.

GLI SPAGNOLI

«Quando l'ho saputo sono cascato dalla sedia» assicura il signor D. «Mi sarei aspettato di tutto, ma mai un finale del genere.»

La CFR era un gruppo con sede a Valladolid e filiali a León, Gijón, Bilbao e Salamanca. Si trattava di un'impresa edile di media grandezza, con circa 400 dipendenti. In passato aveva messo su qualche cantiere in Portogallo e in Italia, ma nulla lasciava presagire che fosse interessata ad allargarsi alla Francia CFR! Non si sapeva neppure cosa significassero quelle iniziali.

«Del resto, a chi importa...» aggiunge il signor D.

Sarebbe finita diversamente se avesse vinto la COGIREP?

«Certo. Nei nostri immobili non si sono mai verificati problemi di questo genere.»

(Meno male che hanno perso, mi vien da dire, altrimenti questo libro non sarebbe mai esistito.)

Al momento del commiato Braque – che con tutta evidenza non riesce più a trattenersi – pone a Jean-Michel D. un'ultima domanda.

«Crede che cedere al presunto languore sessuale della vedova Ramut nei suoi riguardi le avrebbe consentito di accaparrarsi la casa?»

Ci pensa un po'.

«No, credo di no. Ciò detto, e ne sarà sorpreso, le garantisco che se la signora mi avesse inviato segnali più chiari, be', non avrei esitato a sacrificarmi per la causa.»

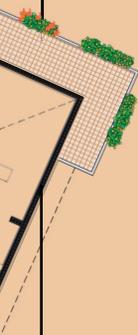
«Mi creda, non mi sorprende affatto.»



UNA NUOVA CREATURA È NATA: IL MAYERLING.

5.000 METRI CUBI DI CEMENTO.
300 TONNELLATE D'ACCIAIO.
2.000 TRA PRESE E INTERRUTTORI.

È UNA PRESENZA OSCURA, INTRAPPOLATA LÌ DENTRO,
DI CUI S'IGNORANO ESTENSIONE E PESO.



ISBN 978-88-99793-54-8



9 788899 793548

L'ORMA
EDITORE

18,00 euro