

imbarcarsi insieme in quest'avventura itinerante. Il battitore d'asta e il suo affiancatore sono stanziati soltanto nel momento fisico dell'asta: il resto del loro tempo è speso su e giù per la penisola, talvolta anche all'estero, alla ricerca del materiale. E loro fanno del rapporto stretto con la clientela un punto saldo della professione. Nelle case d'asta più grandi i rapporti sono distanti fra i battitori e gli acquirenti. Ma qui da loro vince ancora un principio di comunanza, di calore umano. Quando sono entrato, pochi minuti prima, li ho visti aggirarsi nella sala, uguali agli altri, a parlare con le persone. Soltanto conoscendo le persone si capisce quali sono gli oggetti che potranno interessare. Sono dieci anni, adesso, che la loro attività è in piedi.

Mi spiegano com'è il lavoro del battitore. Cos'è il libro del battitore: sul quale viene riportato il facsimile del catalogo, il numero del lotto, il nome del proprietario, il prezzo di riserva e le offerte che pervengono, sia quelle dirette e scritte sia quelle telefoniche. Mi spiegano qual è la componente emotiva dell'asta, l'imprevedibilità, un aneddoto nel quale un dipinto della Scuola Toscana lievitò da un prezzo di partenza di 1500 euro a 15000 euro e mi raccontano il gioco a rimpiazzino fra i due contendenti: "spesso si siedono vicini", mi dicono: "e li vedi dallo sguardo che saranno loro a giocarsi fino all'ultimo il dipinto".

Purtroppo la stampa non dà notizie riguardo alla loro attività. Nei giornali specialistici si trovano quasi esclusivamente indicazioni delle aste più rinomate e internazionali e soprattutto per quanto riguarda dipinti e gioielli, mentre tutte le altre vengono quasi taciute. È un peccato, in un certo senso, perché l'asta nasconde implicazioni profonde sia nell'animo di chi compra, sia in quello di chi mette all'asta gli oggetti dei quali si è circondato per tutta la vita.

Sono illuminanti le parole di Laura Lodigiani, a questo punto, perché permettono di capire come una persona possa entrare in contatto con le case d'asta. Laura nel 2006 cercava vestiti degli anni '20 per un ballo mascherato di beneficenza. E la Maison faceva un'asta *vintage*. Dopodiché le cose sono procedute seguendo l'istintiva casualità degli eventi: sempre a Elisabetta e Davide si rivolse per gli oggetti della sua casa di Milano e da lì è nato un rapporto che è di collaborazione e amicizia. È sempre Laura Lodigiani a darmi lo spunto per una riflessione. Dice:

"Le persone temono che le cose di loro proprietà non siano abbastanza adeguate per un'asta". Ed è per questo che sovente disertano queste occasioni per dedicarsi a venditori non sempre trasparenti. È normale, d'altronde, la timidezza



nell'espore alla pubblica vendita le cose che ci sono state care come propaggini di famiglia, che abitano le stanze della nostra memoria. Se la gente le acquistasse a un prezzo che non coincide col prezzo della nostra memoria saremmo feriti al cuore. Ma quello che la gente non capisce è che finché non si decide di esporre i propri dipinti o candelabri o perfino le saliere e i raccogli-briciole quelle cose non avranno mai un reale valore. È soltanto nell'esposizione agli altri che anche il nostro affetto diventa universale e non esclusivamente privato. È come quando si tacciono sensazioni perché le crediamo troppo soggettive e soltanto quando ci confrontiamo con gli altri scopriamo con piacere che quelle stesse sensazioni sono condivise e in questo modo diventano universali.

L'aspetto economico è certamente importante, guai a sottovalutare la necessità della gente. Però poniamo un esempio: chi non sarebbe felice nel sapere che i propri abiti degli anni Venti adesso sono indossati da altre persone, che si scambiano la mano in un giro di valzer, che versano i propri soldi per la beneficenza?

La domenica si conclude fotografando qua e là; si conclude in un traffico feroce che stritola la città.