

I.

Fermarsi voleva dire perdere tutto. S'era talmente esposto con le banche che doveva per forza andare avanti.

Avrebbe trovato la liquidità, sbloccato gli anticipi e ripreso i lavori. A costo di ammazzare con le proprie mani quella stronza isterica della gestione crediti anomali, sempre pronta a bloccare i bonifici, e quel Guarnieri che la manovrava.

Fermarsi voleva dire perdere tutto. Aveva fatto i salti mortali per comprare l'area, portare a casa i permessi, far partire l'urbanizzazione. C'erano novanta operai che aspettavano notizie davanti al cancello del cantiere.

Nessuno avrebbe distrutto l'investimento piú importante della sua vita.

2.

Il corpo massiccio di Colombo sembrava azionato da un motore troppo piccolo, insufficiente a fargli affrontare scale e scalette, pendenze e dislivelli. Due metri d'altezza, un quintale di peso. Con l'andar del tempo la fatica di portare in giro se stesso l'aveva fatto diventare arrendevole, remissivo. Se qualcuno lo attaccava, Colombo scuoteva il testone, fissava il pavimento e ripeteva: «No, no, no». Se proprio veniva messo alle strette, cercava di scappar via. Era troppo pesante e svingorito per passare al contrattacco.

Questo rendeva piú facile perdonarlo, quando ti piombava in ufficio alle sette e mezzo del mattino, tirava fuori dalla borsa un mazzo di planimetrie spiegazzate e insisteva per venderti qualche terreno coperto di ipoteche, qualche srl sull'orlo del disastro.

A sessantotto anni, Colombo ne dimostrava dieci o quindici di piú. Già a cinquanta sfoggiava capelli bianchi, rughe profonde, occhi acquosi. Quell'aria decrepita era stata la sua fortuna di mediatore immobiliare.

La gente tendeva a fidarsi di lui, sulla base dell'equazione vecchiaia uguale saggezza, disinteresse, assenza di avidità. Impossibile che uno cosí voglia darti il bidone. Ha un piede nella fossa.

Fra il 1980 e il 1990 era stato il braccio destro di un ricco imprenditore trevigiano, proprietario di una catena

di supermercati. L'imprenditore costruiva grandi condomini allo scopo di costruire grandi supermercati e vendere tonno in scatola e frollini agli acquirenti dei quadrilocali. Si affidava a Colombo per la selezione delle aree, delle imprese e dei progettisti.

Un bel giorno s'era accorto che gli stati d'avanzamento presentavano numeri un po' bizzarri, diciamo cosí: prezzi che variavano a seconda delle settimane, ritenute a garanzia svincolate prima del tempo. Aveva fatto controllare la contabilità dei cantieri da un commercialista. Quello aveva consegnato una lunga relazione.

Lo stesso giorno Colombo aveva ricevuto una telefonata che non prometteva niente di buono. Il costruttore di supermercati gli ingiungeva di presentarsi subito, immediatamente. Il faccia a faccia tra i due doveva essere stato tremendo. Franco Rampazzo immaginava la scena. Probabilmente Colombo non aveva smesso un istante di scuotere la grossa testa e ripetere col suo vocione da gigante mansueto «Io sono una persona corretta» e «Io non capisco come lei possa pensare una cosa del genere» e «Io ho sempre lavorato nel suo interesse» e «Io spero che lei non creda a quello che sta dicendo».

Dopo quel giorno, Colombo s'era messo in proprio. Sulla sua Volvo color castagna, batteva il territorio in cerca di occasioni. Visitava aree dismesse, cantieri abbandonati, capannoni sul punto di crollare. Proponeva lotti semiurbanizzati a imprese in cerca di rilancio, perequazioni riscattabili a riccastri col pallino degli affari.

Fino al grande trauma.

L'area era inchiodata da sei mesi perché non c'era verso di mandare avanti la convenzione attuativa. In compenso De Bona – che aveva acquistato il terreno in preliminare con la mediazione di Colombo – stava perdendo la possibilità di rivendere e anche la pazienza. Chiamava Colombo

dieci volte al giorno, incazzato nero. Voleva capire perché la situazione non si sbloccava.

Questo De Bona era il piú grosso produttore di vasche zincate del Veneto, o forse dell'intero Nord Italia, e non era il caso di prenderlo sottogamba. Tutti sapevano che picchiava duro. Qualche anno prima aveva fatto causa ai fratelli, estromettendoli dalla società e riducendoli a due barboni.

Colombo, sempre piú alle strette, s'era presentato nell'ufficio del caposettore dell'edilizia privata, deciso a risolvere. Era l'inizio degli anni Novanta e la maggior parte dei Comuni aveva giunte democristiane o socialiste. Anche i responsabili degli uffici tecnici erano in quota a questo o quel partito.

Sulla scrivania del caposettore c'era la fotografia di una donna dai capelli scuri eccezionalmente crespi, tipo cantante americana, e un'altra di un bambino un po' strabico. Accanto alle fotografie, una specie di punteruolo in miniatura, forse un tagliacarte, dall'aria un po' sinistra.

Il caposettore s'era alzato in piedi e gli aveva stretto gagliardamente la mano. «Caro geometra, come sta, come vanno le cose? – aveva chiesto da amicone. – Tutto bene? Tutto a posto? – Parlava con un simpatico accento sardo e aveva due baffetti un po' da moschettiere. – Si sieda, geometra, si metta comodo. Vuole parlarmi della questione De Bona, vero?»

Colombo aveva annuito, senza stupirsi piú di tanto della sagacia del caposettore. Sapeva che l'uomo era in quota alla corrente andreottiana locale, capeggiata dal vecchio De Marchi, e tutti lo descrivevano come un tipo molto disponibile alla ricerca di soluzioni, diciamo cosí.

Il caposettore aveva raccontato a Colombo della moglie insegnante rimasta in Sardegna, della bellezza di Castelfranco e Cittadella e della difficoltà di trovare casa nel crudo Nordest. Sembrava un uomo socievole, portato per le chiacchiere. «So che lei è una persona a posto, af-

fidabile, – aveva detto alla fine con un sorriso, come se la faccenda dell'affidabilità fosse direttamente collegata alla bellezza di Castelfranco e Cittadella e alla difficoltà di trovare casa nel crudo Nordest. – Possiamo fare venti milioni, – aveva detto. – Dieci subito e dieci all'approvazione della variante».

Nei giorni successivi Colombo aveva raccolto qualche informazione. A quanto pareva, mister baffetto lavorava sempre così. A volte chiedeva dieci, a volte venti. Quelli del consorzio Silam gli avevano regalato un'Alfa Romeo col tettuccio elettrico.

Colombo aveva contattato De Bona e gli aveva riferito che servivano trenta milioni sull'unghia.

La prima tranche di dieci milioni in contanti era stata consegnata nel parcheggio del bowling dove il caposettore amava rilassarsi nel fine settimana. La seconda in una pizzeria alla periferia di Padova, famosa per i nomi fantasiosi delle pizze, tipo *Lambretta Disperata* o *Boara ma Rara*, e per la birra rossa aromatica importata direttamente da un paesino dell'Alsazia. Purtroppo, quando Colombo s'era alzato per andarsene, davanti alla porta del locale c'era uno squadrone di carabinieri.

A quanto pareva, il caposettore era nel mirino da mesi. A quanto pareva, la soffiata era partita da un funzionario di grado inferiore, tagliato fuori dal business.

Colombo aveva trascorso venti giorni al Due Palazzi, in una cella piena di zingari e africani «che gridavano tutto il tempo come scimmioni e puzzavano in modo inimmaginabile». Mura e pavimenti avevano un odore di disinfettante acido, come andato a male, ancora più schifoso di quello dello sporco disseminato ovunque. La polvere sui vetri delle finestre era talmente spessa che schermava la luce, velava i colori delle cose, al punto che tutto, là dentro, galleggiava in un cupo riflesso verdastro. I detenuti che lavavano i pavimenti dei corridoi, vecchi tossici magri come chiodi o nigeriani alti due metri, muovevano lo spaz-

zolone al *ralenti*, come narcotizzati. I secondini avevano facce esasperate e non bisognava assolutamente avvicinarli.

Una mattina un tizio s'era messo a vomitare sangue in mezzo all'androne, perché aveva inghiottito una lametta. Pochi giorni dopo un altro s'era lanciato a testa bassa contro il muro, fracassandosi il cranio.