



Av. PIETRO SETTE

Via Vittorio Veneto, 111 - Tel. 41235

ROMA

FACOLTÀ DI GIURISPRUDENZA

Roma, 21 gennaio 1940

Comm. Dott. Ing. Ettore Fenderl  
VITTORIO VENETO  
=====

Gentilissimo ingegnere,

riscontro la Sua  
cortese del 17 corrente.

Mi è grata anzitutto l'occasione  
per porgerle i miei più fervidi auguri  
per l'anno testè iniziato.

Le sono veramente grato del suo  
ricordo e tengo a confermarle che ho sem-  
pre pensato e penso tuttora con serietà  
all'acquisto del Suo appartamento.

Le condizioni del mercato sono  
però profondamente mutate, specie qui in  
Roma ove come Lei avrà appreso lo Stato  
da a titolo di contributo il 50% delle  
somme necessarie per costruzioni e il Co-  
mune sta cedendo a prezzi anteguerra tut-  
te le aree edificabili di Sua proprietà a  
condizione che la costruzione sia iniziata  
nel 1940.

Poichè però per me si tratta di  
motivo affettivo io Le confermo la offerta  
di £. 5.000 che Ella può considerare sempre  
ferma e per pronti contanti.

Se la distanza fra le rispettive po-  
sizioni fosse meno notevole, penso potrei  
esaminare la possibilità di migliorare la  
mia offerta.

£. 5.000 in un'ipotesi di

Sette

Luglio 2  
5 1/2 mil.  
L. Sette  
22/11/40  
7/12/47

Vittorio Veneto, 10 Febbraio 1948.

Egregio Sig. Avv. Pietro Sette, ROMA,  
Via Veneto, 111.

Raccom.

Come accennatole già nella mia del 17 Gennaio a.c. resta purtroppo confermato che gli strapazzi ed i patemi d'animo sofferti a Roma mi hanno reso cagionevole la salute, in modo che i medici mi vietano viaggi stanchezze ed emozioni. Se a ciò si aggiunge che ora e' stata nuovamente aumentata la retta in Sanatorio di mio figlio, comprendera' e scusera' il ritardo di questa mia risposta alla sua gentile del 21 Gennaio a.c. E tanto piu' in quanto ero imbarazzato dall' evidente " lapsus " in cui e' incorso ( ol'ha fatto apposta per motivi fiscali ? ) collo scrivervi " L. 5,000 " quale importo della Sua offerta. Anzi, prima d' altro, a togliere di mezzo ogni equivoco in proposito ritengo necessario ripetere testualmente quanto in due riprese Ella incarico' al sig. Dr. Scabardi di scrivermi e cioè :

Nella lettera 22 Novembre : " Jeri e' venuto l' Avv. Sette. " Mi ha confermato l'interesse per l'appartamento ed il piacere che " avrebbe di trattare con Voi. .... ha chiesto quale era l'ultimo " prezzo. Avendogli io risposto che, a quanto mi constava, era pacifica la cifra di 8,000,000, di cui due subito e gli altri al momento del contratto, egli mi ha detto che considerava questa cifra " come Vostra offerta, mentre egli, in considerazione a quanto avevano espresso in merito i suoi consulenti, offriva esattamente " 5,500,000. Io gli ho detto che riferiro' a Voi detta cifra, al che " mi ha pregato di inviarvi le espressioni della sua considerazione " e distinti saluti."

A ciò Le risposi subito il 26 novembre e telegrafai il 5 dicembre, riportando con prove di fatto ai giusti termini le erronee opinioni dei suoi consiglieri. Lei, lo stesso giorno 5 dicembre ricevette il Dr. Scabardi, che il 7 istesso mese minscrive:

" L' Avv. Sette e' stato per affari fuori Roma. Ha letto con molta " attenzione ed a lungo la vostra lettera; ha riespresso il suo piacere di essere in trattative con Voi; ha ammesso che il prezzo " indicato dai suoi consulenti di 4,500,000 e' quasi di speculazione, " ma che personalmente ha aggiunto 1,000,000, arrivando a 5,500,000. " Ha aggiunto che non e' uomo da far andar male un buon affare per " centinaia di migliaia di lire. Avendogli io proposto di scrivervi " direttamente, egli mi ha detto che era lieto di incaricarmi di " portarvi la sua risposta ed ha insistito nel far capire che considerava le trattative possibili. Ha anche detto che si sarebbe " dato da fare per trovare eventualmente un acquirente per Voi, " data la particolare simpatia nei riguardi Vostri e di una trattativa seriamente svolta con Voi. Mi ha incaricato di porgervi le " espressioni della sua simpatia."

Il 17 Gennaio Le scrissi riducendo il prezzo a 7 ( sette ) Milioni e Lei il 21 Gennaio mi rispose:

" ...tengo a confermarle che ho sempre pensato e penso tuttora con " serietà all' acquisto del suo appartamento. Le confermo l'offerta " che Ella puo' considerare sempre ferma e per pronti contanti. Se " ... potrei esaminare la possibilita' di migliorare la mia offerta."

Premesso cio', abbia la compiacenza di rileggere le prove nella mia del 26 Novembre, che dimostrano insulge oltreche' speculative le asserzioni degli amici, e - nel mentre La ringrazio sentitamente dello interessamento, che riconosco sincero, per l'appartamento e la mia persona, - L' assicuro che in me trova viva corrispondenza, ed a prova mi sobbarco della fatica ( che mi sarebbe veramente vietata, ma che non posso affidare ad altri ) di smuoverla dalle Sue evidenti prevenzioni e smussare le mostre divergenze.

ora

Cosi' mi permetto di osservare che quanto avviene sul mercato concerne abitazioni economiche popolari ( di lusso sono vietate ) che come analcamente constatammo dopo la prima guerra mondiale - cascano a meta' del loro costo e sono svendute a qualunque prezzo, per usi della piu' povera gente, - appena ristabilita la normalita' delle costruzioni e dei mercati. " Via Veneto " invece resta in tutti i tempi e di fronte a tutte le conflagrazioni sempre " Via Veneto ", come ~~xxx~~ il Piccadilly di Londra e il boulevard des Italiens a Parigi. Ed in Via Verstonon ci sono terreni da costruire ne' appartamenti a iosa da vendere benché tutti vorrebbero abitarci ed averci almeno un indirizzo purchessia, non fossi ~~anchora~~ <sup>addirittura</sup> ~~penaggiarai~~ <sup>per</sup> ~~prestigarvaddal~~ <sup>per</sup> ~~potenza~~ <sup>moderna</sup> della " ~~reclam~~ " <sup>provvede</sup>

Comunque, Lei non deve trascurare che negli ultimi mesi il valore intrinseco della lira e' diminuito, per forza delle centinaia di miliardi torchiati in questo frattempo, come confermano i competenti funzionari, - e questo ineluttabile fatto, purtroppo, dovrebbe consigliare me ( come mi consigliano tutti ) a non vendere. E se pur voglio tentarlo un'ultima volta, si e' perche' posdomani, il 12 Febbraio, e' il mio natalizio, compiro' 86 anni, e non posso piu' indugiare a sistemare il mantenimento del mio infelice figlio: cosi' o vendo subito oppure farò da me ed a mie spese il riatto, non vendero' bensì affittero' destinando il provento a mio figlio.

Riguardo alla Sua controfferta di Milioni Cinque e Mezzo ( 5.5 ) - equivalenti a 110,000 lire di anteguerra ( poco piu' della meta' di quanto mi costo' e meno di un terzo di quanto venne stimato 11 anni fa ) - sono certo che nemmeno per ischerzo non me l'avrebbe fatta anteguerra, quando il vano in Via Veneto nelle vecchie case si pagava 40,000 lire, ed anche ora il suo corretto sentimento, il suo tatto sono perplessi e sentono il dovere di mitigarla aggiungendo " che non e' uomo da far andar male un buon affare per centinaia di ~~migliaia~~ <sup>migliaia</sup> di lire " e " che potrà esaminare la possibilita' di migliorare la Sua offerta ".

Ebbene, una ultima possibilita' voglio darle; ma avverto che ~~XX~~ e' anche l' ultima mia parola in proposito; o prendere o lasciare : riduco la mia offerta del 17 Gennaio a 6.5 ( Sei e Mezzo ) Milioni , netti per me di ogni e qualunque spesa e di cui 3 al compromesso entro il 21 ~~corr~~ <sup>cor</sup> e i restanti ~~3-5~~ <sup>3-5</sup> prima della firma del contratto e non piu' tardi del 20 Marzo, sempre in contanti.

Poiche', ripeto, devo decidermi senza indugio per l'una o l'altra versione, favorisca gentilmente telegrafarmi la sua ~~risposta~~ <sup>risposta</sup>, per poi ripetermela per lettera.

Raccomandata.  
Espressa.

Distinti ossequi



FACOLTA' DI GIURISPRUDENZA

AV. PIETRO SETTE

Via Vittorio Veneto, 111 - Tel. 41235

ROMA

Roma, 29 febbraio 1948  
*con timbro postale 2/3/48 (ore 23)*  
*in seguito al mio telegramma*

*del 28/2 (ore 17)*

*Arrivata qui il 4/3/48.*

Preg.mo  
Comm. Dr. Ing.  
Ettore Fenderl

VITTORIO VENETO

Gentilissimo Ingegnere,

riscon-  
tro la Sua cortese del 10 c. m. nella  
quale Ella mi precisa che io avrei  
parlato di 5.500.000 anzichè di 5.000.000  
come io avevo impressione.

Il Suo ricordo è senza dubbio  
più preciso, ma la questione resta  
superata dal fatto che io non riten-  
go di poter pagare i 6.500.000 da Lei  
chiesti.

Con tutta cordialità