

LA SERIE SPECIALE

COME SI GESTISCE UNA SERIE LIMITATA?

CON FRANCESCO HAUSMANN ANDIAMO ALLA SCOPERTA DEL CALATRAVA REF. 6007A REALIZZATO PER CELEBRARE IL NUOVO EDIFICIO DI PRODUZIONE PATEK PHILIPPE

Di Paolo Gobbi

L'OCCASIONE È DI QUELLE che non capitano tutti i giorni: la presentazione di un modello Patek Philippe in serie limitata a soli 1.000 pezzi. Stiamo parlando del Calatrava Ref. 6007A-00, realizzato dalla Casa ginevrina per celebrare il completamento del suo nuovo edificio di produzione di Plan-les-Ouates. Si tratta di un modello esclusivo, con cassa in acciaio, un materiale che Patek Philippe utilizza raramente nelle sue collezioni e, per questo motivo, ricercatissimo dagli intenditori. Singolare anche la scelta di realizzare il quadrante blu con la parte centrale lavorata con motivo carbonio, che riprende disegno e colore

Francesco Hausmann

del Patek Philippe Ref. 5208T-010 venduto per 6,2 milioni di franchi svizzeri all'asta Only Watch che si è tenuta a Ginevra sabato 11 novembre 2017.

Non staremo ora a dilungarci sulle particolarità tecniche di questo Calatrava, che ognuno di noi avrà già studiato cinque minuti dopo la presentazione ufficiale avvenuta nello scorso giugno. Ne approfittiamo, invece, per capire meglio come viene gestita la vendita di queste serie speciali e che cosa ci si può aspettare dal loro acquisto. Lo abbiamo chiesto a una voce eccellente dell'orologeria italiana, Francesco Hausmann, che assieme a Benedetto



Per celebrare il completamento del suo nuovo edificio di produzione di Plan-les-Ouates, a Ginevra, Patek Philippe ha realizzato un Calatrava esclusivo in acciaio dal design inedito, per la gioia dei collezionisti. Il nuovo Calatrava Ref. 6007A-001 si distingue immediatamente per la cassa e l'ampia lunetta bombata in acciaio lucido, un materiale che Patek Philippe utilizza raramente nelle sue collezioni e, per questo motivo, ricercatissimo dagli intenditori.



Mauro guida la Hausmann & Co., che gestisce a Roma la boutique Patek Philippe.

Quanto è difficile gestire un Patek Philippe in serie limitata?

«Gestire una serie limitata Patek Philippe è molto difficile, poiché sono oggetti estremamente richiesti che possono corrispondere alle più svariate motivazioni. La nostra attività è molto delicata e si basa sulla fiducia del cliente: possono essere necessari anni per costruirla, ma come in altri aspetti della vita, la si può perdere in un attimo.»

Come ci si guadagna l'onore di poterlo acquistare?

«È sufficiente essere corretti, trasparenti, e avere una vera passione per il mondo dell'orologeria: cerchiamo di capire e accontentare chi ha un vero amore per l'oggetto che desidera. Se le motivazioni alla base della richiesta sono queste, non è necessario nessun ulteriore sforzo.»

Quanti pezzi riceverete?

«Non lo sappiamo, ma non si tratta di una gara tra Boutique o concessionari ufficiali. Da parte nostra, speriamo che le Boutique monomarca riescano a soddisfare più clienti possibili.»

Lo sapete che per due clienti che usciranno contenti, ce ne saranno cento che mugugneranno?

«Purtroppo non si tratta di un fenomeno odierno, e non vale solo per questa serie limitata. Assegnare questi oggetti ricercati da molti, di cui esistono pochi esemplari, fa parte del nostro mestiere. Siamo consapevoli che alcuni resteranno delusi perché desideravano possedere "per tramandare" questo segnatempo, altri "mugugneranno" per motivazioni diverse, alle quali siamo meno interessati.»

Le regole per l'assegnazione sono gestite dalla Casa madre?

«Le regole per l'assegnazione sono condivise con la Casa madre: i nominativi dei nostri clienti possono essere molto diversi, alcuni rappresentano la terza generazione della famiglia di clienti a cui appartengono, altri sono più recenti. Esattamente come noi, anche Casa madre, in caso di manifestazione di interesse, valuta la sincera passione per il Brand e per l'oggetto stesso. Nel nostro mestiere, tutto ciò che facciamo è condiviso con il Brand: noi proponiamo il nome e Casa madre lo avalla, all'interno di un gioco di squadra totale.»

Ogni collezionista sa bene che una serie limitata PP nel tempo si trasforma in un investimento. Voi avete avuto la fortuna di avere ben tre modelli realizzati per voi dalla Casa ginevrina per celebrare i vostri 225 anni di attività. Un onore che capita a pochi.

«Noi ovviamente ci auguriamo sempre che questo possa avvenire, ma il motivo dell'acquisto non può essere soltanto un ritorno di "moneta": noi preferiamo chi si innamora davvero di quell'oggetto. Il vero collezionista

Il design del quadrante esibisce un layout originale e dinamico. Se il chemin de fer del giro delle ore con indici a triangolo e lancette ora/minuti a bastone traforate ricordano il Calatrava Ref. 6006 (in collezione dal 2017), la scelta di inserire il calibro automatico 324 S C con finestrella della data a ore 3 e la presenza di cifre arabe applicate inaugurano una nuova geometria vivace e ritmata.



non ha una finalità speculativa, ma è una persona che non si priverà mai di quell'orologio se non per estrema necessità, e guadagna in termini "emotivi" dal possederlo nella sua collezione. Chi acquista per rivendere teme non sia un vero collezionista.»

Cosa consiglierebbe a chi volesse diventare un collezionista?

«A chi interessi davvero comprendere cosa voglia dire una vera "collezione", consiglio una visita al museo Patek Philippe di Ginevra, dove ogni oggetto aggiunto dalla famiglia Stern rappresenta un tassello di una storia unica e irripetibile.»

In tempi diversi, Patek Philippe ha realizzato dei modelli appositamente per Hausmann & Co. Un onore che capita a pochi.

«In merito alle edizioni limitate Patek Philippe per Hausmann & Co., nel 1994 - in occasione della celebrazione dei nostri 200 anni - Patek Philippe ci aveva concesso lo stesso onore realizzando 100 pezzi in serie limitata della referenza 5000 in oro rosa, con presentazione ufficiale della collezione in Campidoglio. A questa esperienza che ho potuto vivere in prima persona nella storia recente, si aggiungono altre precedenti edizioni limitate, momenti celebrativi visibili sulla Timeline presente nella nostra Boutique in Via dei Condotti. Nel mondo si trovano oggetti Patek Philippe (orologi sia da tasca sia da polso) con le nostre insegne stampate sul quadrante: proprio recentemente è stato battuto all'asta da Antiquorum per più di 60.000 franchi svizzeri un orologio da tasca meraviglioso di fine anni '30, personalizzato Hausmann & Co. Nel corso della storia Patek Philippe ha prodotto numerosi oggetti personalizzati con il nostro nome, pertanto siamo consapevoli di essere dei privilegiati e ringraziamo Patek Philippe per questo rapporto plurisecolare.»

Qual è stato il feedback delle serie speciali realizzate per voi?

«Hanno avuto un ottimo riscontro. In particolar modo le edizioni in numero più limitato hanno avuto un enorme successo e sono andate immediatamente sold out. Anche in quel caso ci siamo trovati a dire dei no, ma sono le naturali regole del gioco. È come un campo di calcio, delimitato dalla linea del fallo laterale: se il campo non fosse circoscritto, sarebbe solo un bel giardino.»

C'è ancora la maniera di acquistare qualche pezzo?

«La collezione Calatrava, disponibile in 50 esemplari in oro rosa e 50 in oro bianco, realizzati celebrare i vostri 225 anni di attività, ha avuto un ottimo successo e continua a essere proposta presso la nostra Boutique. Si tratta di un segnatempo molto raro che offriamo con un occhio di riguardo alla clientela locale. Trattandosi delle referenze realizzate in numero maggiore, c'è ancora qualche possibilità di acquistarne un pezzo. Anche nel caso di questi



In queste pagine, due dei cento esemplari della collezione Calatrava ref. 5296 (equamente divisi tra oro rosa e bianco), con quadranti inediti che indicano le ore XII con cifre romane, realizzati per i 225 anni di Hausmann & Co.

esemplari, c'era la possibilità di venderli tutti, ma abbiamo preferito fare un'accurata selezione, premiando quella profonda emozione e passione per l'oggetto stesso.»

Già altre volte, pochissime per la verità, Patek Philippe ha realizzato delle serie speciali o personalizzate per Hausmann & Co. Oggi quanto valgono quegli orologi?

«Rispondere con delle cifre ci mette in imbarazzo, sicuramente valgono di più di quanto furono valorizzate al momento dell'acquisto.»

Dal suo osservatorio privilegiato, come si sta muovendo il mercato? L'orologio è un investimento?

«Noi non facciamo i promotori finanziari, vendiamo oggetti che riteniamo molto più simili ad un'opera d'arte piuttosto che a dei titoli azionari. Ci auguriamo che possa trattarsi "anche" di un investimento, ma per noi sarebbe limitante pensare di vendere solo per questa unica ragione. Siamo costretti a trasformarci sempre più in "dispensatori", distributori dei Brand che, producendo serie limitate così

ridotte, ci portano a fare delle scelte. Da parte nostra, valutiamo le persone non in base al desiderio di investire, ma sul principio del reale amore verso l'oggetto.»

Dopo tutte le vicissitudini recenti, è cambiato il vostro approccio con il cliente finale?

«Avremo sempre di più un atteggiamento "proattivo" dal punto di vista del servizio, ma "difensivo" dal punto di vista della selezione, sia perché questo ci richiede Casa madre, sia per la rarità estrema di questi orologi rispetto alla loro desiderabilità. I vari marchi combattono le derive meno salutari che il mercato potrebbe prendere, coinvolgendoci a pieno titolo in questa azione di protezione del mercato stesso, difendendo l'immagine del Brand. Questo si fa selezionando la clientela e non facendo vendite superficiali, che ovviamente non possono essere realizzate su oggetti considerati opere d'arte. Privilegeremo sempre chi si innamora di quell'oggetto al fine di averlo in casa, come un capolavoro del passato, per ammirarlo, goderselo e magari tramandarlo ai propri eredi, esattamente come sostenuto dalla filosofia Patek Philippe.»

