

P M I

MAGAZINE

Piccole e medie Imprese
Mensile di informazione dell'Associazione industriali - Assolimpres



Ministero
dell'Industria e delle Attività
Produttive

DIPARTIMENTO DELLA
FUNZIONE PUBBLICA



per l'efficienza delle
amministrazioni

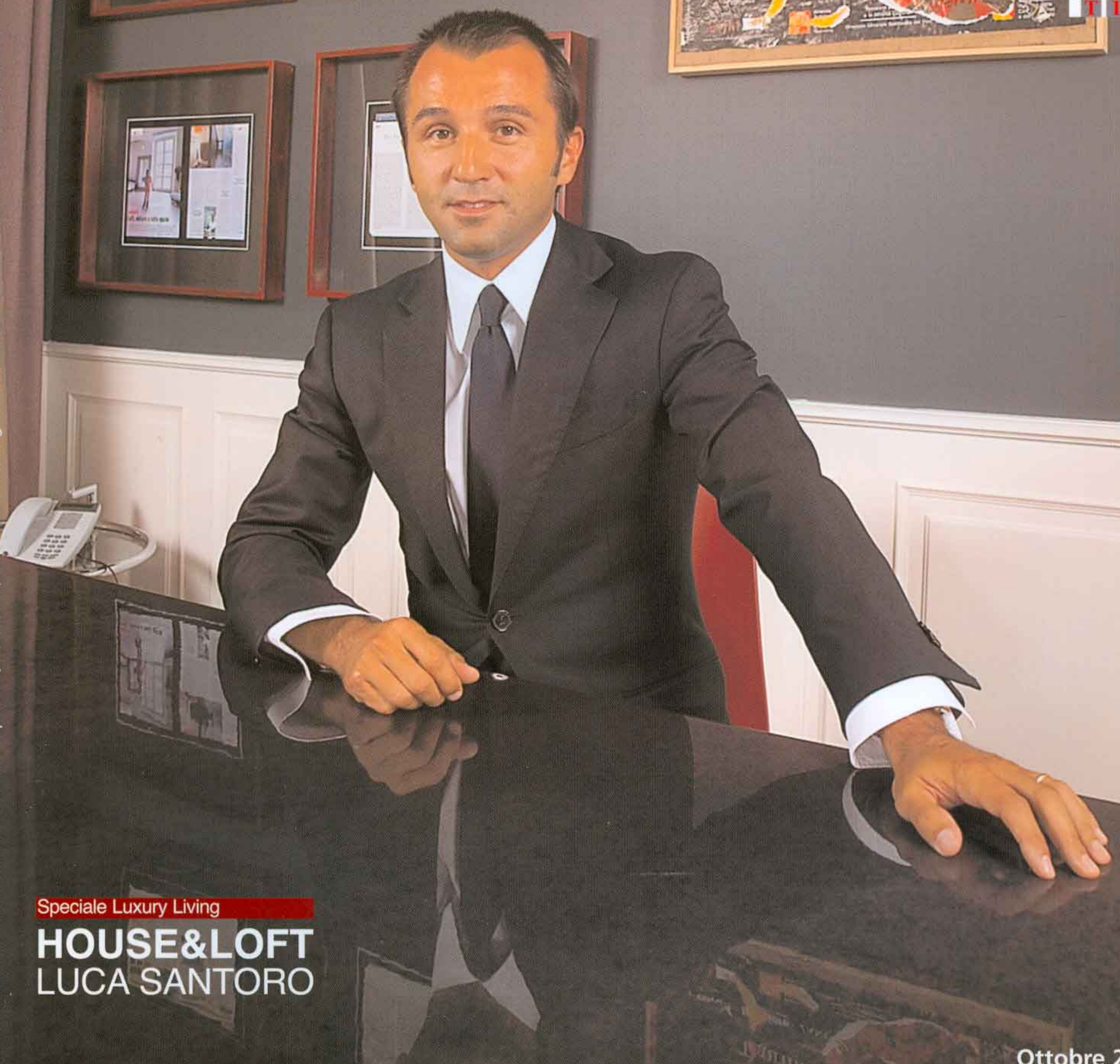


Centro Nazionale per l'Informatica
nella Pubblica Amministrazione



Spedizione in abbonamento postale 45% Art. 2 comma 20/B legge 662/96

Edizioni Associate S.r.l. Strada Padana Superiore, 53 20063, Cernusco sul Naviglio - Milano Tel. 02/92.14.75.41 - Fax: 02/92.59.00.37



Speciale Luxury Living
HOUSE&LOFT
LUCA SANTORO

Ottobre 2007

house&loft

L U X U R Y L I V I N G

MILANO

ROMA

GENOVA

PORTO CERVO

NEW YORK

MIAMI

MOSCOW



ANTICIPATORE DI TENDENZE NEL LUXURY LIVING

House&Loft, riconosciuto brand del lusso nel real estate, è una realtà dinamica che ha conquistato la leadership nel settore dell'intermediazione di immobili di prestigio.

Nata nel 2001 a Milano su iniziativa di un giovane imprenditore, Luca Santoro - che ha avuto l'intuito di misurarsi con un nuovo concetto dell'abitare, il loft - House&Loft si caratterizza per la sua capacità di percepire in anticipo le esigenze di un pubblico interessato a immobili di qualità ed attento a cogliere gli stimoli provenienti dall'estero.

Abbiamo parlato con il Dr. Luca Santoro, fondatore dell'azienda

Dr. Santoro, House&Loft è nata, su Sua iniziativa, nel 2001. Per quale motivo ha deciso di creare questa attività?

La nascita di House&Loft concretizza una passione per i loft e per l'immobiliare di lusso sorta all'inizio degli anni Novanta. Dopo cinque anni di duro lavoro e un diploma tanto sudato, mi regalai un viaggio a New York, per festeggiare la maturità. Nella capitale del mondo, giravo, osservavo, imparavo, dalle persone e dai loro stili di vita. Rimasi sbalordito dai loft. Tornato in Italia, mi iscrissi all'università, lavorando di giorno in polizia, dove mi affidarono la creazione dell'Ufficio Stampa. Diviso fra lavoro e università, trovai comunque il tempo per coltivare il mio hobby: comprare location dimesse, ristrutturarle e rivenderle. Una volta laureato, lasciai il lavoro in polizia,

creando insieme a mia moglie Marina House&Loft, con la fortuna di trasformare una passione in lavoro. Il loft era assolutamente una novità per l'Italia: il successo di House&Loft, in quegli anni, scaturiva proprio dal posizionamento di nicchia, in quanto nessuno, in quel momento, proponeva questo genere di immobili. Il loft non era e non è il classico appartamento formato da un certo numero di locali, ma è un grande living room, dove ospitare amici, vedere una partita o il gran premio su un grande schermo, avere la piscina all'interno e la palestra o esporre quadri, per gli appassionati di arte.

Parliamo del Loft Living. Cosa si intende e perché si sta diffondendo anche in Italia?

I loft nascono a New York, negli anni Cinquanta, quando architetti, fotografi, stilisti e artisti come

Andy Warhol recuperano una vera e propria architettura post industriale, stabilendo gli studi, e spesso anche le abitazioni, in vecchie fabbriche ristrutturate.

In Italia i loft arrivano negli anni Novanta e si rivolgono da subito allo stesso target. Superata la fase iniziale, diventano una tipologia abitativa ricercata anche dalle famiglie e da chiunque desideri recuperare uno stile di vita più sano, grazie alla presenza di soffitti alti, zone open space, facilmente personalizzabili, illuminate da finestroni e lucernari. I loft godono anche di giardini e spazi comuni che permettono la socializzazione e incoraggiano un nuovo modo di vivere la città e la casa. Nel nuovo progetto "Milano In" di via Teocrito, alle spalle di viale Monza, un villaggio di 36 loft aggiunge agli spazi verdi anche una palestra ad accesso esclusivo.



Come sta cambiando il mercato immobiliare di lusso da quando ha creato la società ad oggi?

Sei anni fa, quando siamo nati, il lusso era relativo: oggi si è arrivati a parlare di extra lusso. Ogni anno il mondo vede aumentare i suoi ricchi supermilionari di un 2%. Noi vogliamo rivolgerci a loro, con soluzioni immobiliari uniche. Il real estate extralusso è molto simile al mercato della nautica. La domanda di beni di fascia altissima è addirittura superiore all'offerta. I tempi necessari per acquistare uno yacht sopra i 60 metri vanno dai due ai sei anni. Analogamente, le ville che proponiamo a clienti russi, inglesi o americani, hanno valori di oltre 10 milioni di euro e rappresentano oggetti rarissimi sul mercato. Questo tipo di prodotti sono comprati più facilmente dai nuovi ricchi stranieri che non dagli italiani. La voracità con cui russi, indiani e arabi si avvicinano all'immobiliare di extralusso ci fa perseguire su tale posizionamento.

Qual è la tendenza nella richiesta oggi? E' vero che molti italiani decidono di investire all'estero?

L'ingresso di **House&Loft** nel mercato internazionale è stato una naturale brand extension rispetto alla nostra mission: offrire case da sogno in location esclusive. Spinti dalle numerose richieste dei clienti e da un clamoroso vuoto di offerta nel mercato italiano, siamo sbarcati a New York, due anni fa, come prima sede oltre confine. In un momento di incertezza sui mercati finanziari e di relativa calma su quello immobiliare italiano, il nostro target punta a diversificare gli investimenti su mercati in forte ascesa come New York e i Caraibi, o su location sempreverdi, con crescita costante come Londra o Miami. Inoltre, in America siamo aiutati dal valore del dollaro: solo sul cambio moneta, oggi, si riscontra un risparmio del 40% rispetto a qualche anno fa. Infine, il top manager che compra da noi decide di scegliere New York anche in vista

degli studi dei figli, magari in fascia adolescenziale: con 500/600 mila euro è possibile acquisire un appartamento a Manhattan.

Quale tipo di assistenza, burocratica e legale, offrite a coloro che decidono di investire in un bene fuori dall'Italia?

Offriamo, ovviamente, un'assistenza a 360°. Le differenze fra la legislazione e la prassi immobiliare italiana ed estera sono complesse da decifrare per chi non opera nel settore. Basti pensare alle LLC americane o ai leasehold inglesi. Noi seguiamo il cliente in ogni aspetto della trattativa, fino oltre il rogito, grazie all'impegno congiunto di broker e consulenti competenti. Il nostro lavoro si articola in punti chiave: analisi strategica del territorio in cui investire, selezione delle zone con maggiore redditività presente e futura degli immobili e dei professionisti stranieri



come avvocati che parlino italiano, che seguono la trattativa e si occupano, per chi lo desidera, della creazione di società intestatarie dell'immobile, broker per la scelta dei mutui più convenienti, agenti locali che si occupano dell'eventuale locazione. Una volta acquistata la casa, possiamo anche seguire il cliente per quanto riguarda l'arredamento.

Ripercorriamo le località in cui proponete gli immobili, sia in Italia, che all'estero... Com'è distribuito il Vostro Network?

Il nostro headquarter si trova a Milano, dove è nata l'azienda. Da un primo posizionamento sui soli loft, siamo cresciuti e ora ci occupiamo di immobiliare di lusso tout court. Siamo presenti anche a Roma, grazie ai suoi bellissimi attici e al suo potenziale di loft ancora da scoprire. La sede di Genova ottiene ottimi risultati sia sulla città sia sull'intera Liguria, basti pensare alle ville di Portofino o agli appartamenti di Montecarlo.

Siamo presenti anche a Porto Cervo, un must per le case vacanze di fascia altissima. A queste location in cui siamo presenti con uffici, si uniscono poi una serie di collaboratori (B.U.) che coadiuvano il nostro lavoro in località dove non siamo ancora presenti fisicamente: Toscana, Laghi, Puglia, Sicilia, Golf Resort, con la proposta di appartamenti di grandi metrature, direttamente sui campi da golf. A New York abbiamo sede al 55 Wall Street presso il Cipriani Club and Residence. Qui la nostra offerta riguarda soprattutto appartamenti all'interno di building di lusso con servizi come concierge 24 ore su 24, palestra, spa, piscina, ristoranti, bar, roof garden. Analogo discorso vale per l'offerta su Miami. In entrambi i casi, così come per Londra, vendiamo appartamenti e ville italiane agli stranieri, ma soprattutto soddisfiamo le richieste dei nostri clienti italiani. Il terzo polo straniero è quello di Mosca. Qui vale il contrario: vendere l'Italia ai ricchissimi russi. Nei Caraibi abbiamo una sede a Playa del Carmen e proponiamo la Riviera Maya messicana ma anche isole esclusive come Anguilla e Saint Barth. L'ultima apertura in ordine temporale è quella di Londra, dove gli italiani cercano soprattutto un appoggio per il lavoro o lo studio dei figli, o investimenti sicuri.

Londra è un mercato che si muove a velocità incredibili. Dopo Londra seguiranno Parigi e Berlino.

Numerose le iniziative che vi vedono all'avanguardia per proporre i vostri beni. Quali?

La nostra vocazione internazionale ci ha permesso di superare quegli aspetti improvvisati che ancora contraddistinguono il mercato in Italia: uno su tutti lo scarso livello di comunicazione. Con **House&Loft** ho creato un brand in grado di differenziarsi. Le nostre Open House sono eventi che richiamano i clienti più selezionati per proporre loro i pezzi pregiati della nostra offerta. Coniugano pr e vendite. Abbiamo creato anche un format televisivo, House&Loft Luxury Living, con 13 puntate, andato in onda su Sky Class Life e ora presente sul nostro sito www.houseloft.com. In episodi di venti minuti raccontiamo il mercato immobiliare della località di riferimento e, prima ancora, gli stili di vita, i mood, la gente che rendono unici quei posti. Inoltre, organizziamo il tour di House&Loft Cup, un torneo di golf, che gira tutto l'anno per l'Italia e all'estero, nelle nostre sedi.

Abbiamo creato una divisione che si chiama **House&Loft** Golf Resort, che ci permette di proporre appartamenti in tutta la penisola, all'interno dei resort di golf. Infine vorrei menzionare il sito web, una sintesi adattata e ampliata dei migliori siti internazionali, dove è possibile conoscere i prezzi di mercato, scaricare planimetrie, foto e contratti, calcolare mutui, valutare i servizi della zona vedere gli immobili dall'alto del satellite e visitarli virtualmente all'interno. Nel sito i clienti possono inoltre prenotare appuntamenti, seguire i nostri eventi, leggere la rassegna stampa e conoscere le città che proponiamo attraverso le puntate del format tv.

Quali sono i punti di forza delle Vostre proposte immobiliari?

Cerchiamo di proporre solo oggetti unici, di extralusso, che si rivalutino nel tempo.

Puntiamo sulla qualità, non sulla quantità. Chi ci conosce, sa inoltre che il nostro target di riferimento è ben più ampio di quello italiano. Abbiamo un bacino d'utenza internazionale. Agli italiani possiamo proporre investimenti nelle zone più interessanti del mondo, ma siamo in grado anche di portare ricchi acquirenti stranieri che possono permettersi qualunque cifra. A chi si affida a noi per la prima volta, viene naturale ricontattarci per altre transazioni o presentarci amici.

Cosa sta significando il 2007 per Voi e cosa Vi aspettate dal prossimo futuro?

Il 2007 è per noi un anno di grande consolidamento: ai mercati nazionali, dove siamo riconosciuti come leader nella fascia del lusso, si affianca ora un mercato internazionale sempre più strutturato. Le business unit degli Usa e di Mosca hanno rafforzato la loro presenza e il loro fatturato. Londra e i Caraibi si sono imposte come start-up di immediato ritorno, garantendoci ulteriore visibilità nazionale e internazionale. Il nostro obiettivo è proprio quello di progredire a livello globale, proponendoci come un network internazionale, caratterizzato da prodotti unici e servizi della massima qualità. Fino a pochi anni fa, sembrava impossibile varcare le colonne d'Ercole del real estate. Noi abbiamo dimostrato di essere in grado di farlo con successo.

www.houseloft.com

House & Loft - Corso Venezia, 24 Milano Tel. 02.76017373