

Mode e modi / New York de'noantri

## È trendy, è chic, è loft

*Dall'acquisto di un ex laboratorio di pasticceria alla costituzione di un'agenzia specializzata. In spazi industriali da trasformare in appartamenti. Luca Santoro ne intermedia per 100 milioni di euro e fa fronte alla nuova moda. Che produce 4 mila richieste l'anno*



A sinistra Luca Santoro, a destra alcuni loft

Sarà pure una nicchia di mercato, ma è un business interessante, con grandi opportunità di sviluppo. L'intermediazione di loft è al momento una particolarità in Italia di House & Loft di Milano, agenzia fondata nel 2001 da Luca Santoro, 35 anni. "Avevo 19 anni quando acquistai con i miei risparmi di operaio alla Panasonic il primo ex laboratorio di pasticceria in piazzale Maciacchini.

Era il mio sogno, dopo una vacanza premio per la maturità di due settimane trascorsa a New York. Fu lì che m'innamorai di queste strutture e decisi che avrei abitato in un loft anche a Milano. Sognavo di entrare in una casa con ampi spazi con la mia Harley Davidson". Ma dopo meno di un anno il futuro immobiliare accettò la richiesta di vendere il suo loft, investendoli in un laboratorio alla Bovisa: "l'ho frazionato in tre parti, due le ho vendute, una l'ho tenuta per me".

La prima grossa, ma anche lunga e difficile, operazione arriva nel 1992, quando rileva un capan-

none in via Mecenate 84 a Milano, sede dell'ex industria aeronautica Caproni.

Nell'aprile del 2001 nasce House & Loft. "Arrivano tante richieste soprattutto da parte di manager, professionisti, industriali, ma anche calciatori e personaggi dello spettacolo, orientati ad una nuova dimensione dell'abitare. Abbiamo così coperto una nicchia di mercato del 2-3 per cento dell'immobiliare milanese, ma con un grande potenziale di sviluppo su tutto il territorio nazionale. Al punto che di recente, abbiamo venduto il 10 per cento delle nostre quote, per un valore di 200 mila euro, alla Realty Partners, società di servizi e consulenza immobiliare fondata nel giugno 2003 da Giulio Malfatto, Umberto Vitello e Raimondo Amabile, cui partecipano anche Fondiaria Sai e Aedes. La partecipazione significa che svilupperemo insieme il business della commercializzazione di proprietà residenziali innovative". House & Loft individua e valorizza le tipologie. Come ha fatto, ad esempio in Piazza della Repubblica a Milano, trasformando

un'ex galleria d'arte di 400 metri quadri in un residence, con piscina hammam al posto della cantina; o il loft di Via Savona, sempre a Milano, abbellito con piscina, vasca idromassaggio, giardino per i bimbi e palme. Ecco perché un loft vale poi anche il 5-10 per cento in più rispetto alle quotazioni di mercato e diventa un prodotto amatoriale. "Esattamente come l'attico di Via Carducci a Milano", commenta Santoro, "perché il loft ti permette di vivere in grandi spazi e ospitare gli amici in tutta libertà". Certo, non tutti gli immobili "open space", senza pareti divisorie (a Milano, 97 su 100 sono al piano terra), sono convertibili in "perle abitative". Per Santoro, devono avere grandi finestre o lucernari e un'altezza minima di quattro metri. "Vedo grandi opportunità anche fuori Milano, in particolare, nelle ex aree industriali di Torino, Genova (qui sta progettando un loft sul mare, che sarà ricavato da un ex cantiere nautico), Como, Venezia, Napoli". Santoro aveva anche un sogno nel cassetto: lanciare un franchising di "lusso", aprendo cioè 50 uffici nel centro delle principali città, ma poi lo ha accantonato. Ha invece inaugurato un'agenzia in Sardegna, lo scorso giugno, nel residence "Le Maree" di Porto Cervo, per soddisfare le esigenze dei clienti milanesi, in cerca di ville di qualità e case vacanza d'élite. Magari con la discesa al mare e il pontile per l'attracco diretto. Continuerà, così, su questa strada, aprendo un'agenzia fra Portofino e Santa Margherita entro la prossima pasqua, per arrivare poi a Cortina, Forte dei Marmi e Roma entro il 2008.