

Intervista a **Luca Santoro**, proprietario di **House and Loft**

Il lusso va a gonfie vele



“Il settore del lusso non è in crisi”, sarebbe questa la notizia più importante e rassicurante, o per lo meno lo è per **Luca Santoro**, proprietario di un'attività nel settore immobiliare, **House and Loft**, settore che va a gonfie vele. A noi invece interessa, oltre al mondo delle case di target alto, pure il modo di agire e di pensare del nostro personaggio, visto che da sempre ci affascinano le persone di successo, che investono tempo e denaro, rischiando per vincere. Se poi si tratta di un golfista accanito, il nostro interesse aumenta, com'è ovvio.

Siamo andati a trovarlo nel suo ufficio, in Corso Venezia. Un via vai continuo di clienti, come ulteriore testimonianza del fatto che il settore è nel suo periodo più florido. Su uno dei tavoli c'erano ancora le foto della premiazione del torneo organizzato al Pevero, il 4 di agosto, "il primo torneo con la premiazione in un locale esterno, il Sotto Vento", tiene a sottolineare. "Un evento bellissimo, a detta di tutti i partecipanti, 160, mentre alla festa ce n'erano almeno un centinaio in più".

- Signor Santoro, cominciamo dalla sua passione per il golf, com'è iniziata?

- E' capitato cinque anni fa, per caso, come quasi a tutti; mi è subito piaciuto e da allora ho sempre cer-

cato di giocare il più spesso possibile, anche se è stato impossibile per via del lavoro. E' il mio grande rammarico, non poter giocare quanto vorrei. Però sapete una cosa? Quest'estate, al Pevero, in vacanza, ho giocato quasi ogni giorno e il mio handicap è sceso di colpo, da 36 a 26.

- Se continuasse in questo modo in un paio di mesi chissà dove arriverebbe...

- Purtroppo le vacanze finiscono e il lavoro chiama. Ora vivo a Monticello, assieme a mia moglie e i nostri due figli, ma non riesco a giocare, a parte qualche weekend. Anche senza toccare i ferri mi godo moltissimo il posto, meraviglioso; non a caso 280 famiglie abbiamo scelto di vivere là.

- Nel suo lavoro quanti affari si concludono sul green? O meglio, da quando gioca il numero delle transazioni immobiliare di quanto è aumentato?

- Direi che un quindici per cento degli affari riesco ad avviarlo oppure a concluderlo grazie al golf. Tanto, direi. Poi, da quando lavoriamo assieme all'Aides, società che ha acquistato il Castello di Tolcinasco intendo insistere in questa direzione. Il golf, sia come hobby sia come mezzo di pubbliche relazioni mi da immense soddisfazioni.

- Con la nuova politica di costruzioni edilizie all'interno dei campi da golf gli affari andranno ancora meglio...

- Sicuramente; il mercato del lusso non conosce crisi.

- Se aggiungiamo anche il turismo golfistico....

- E' il massimo. Noi abbiamo una partnership con il Gruppo Rialti e intendiamo costruire, a Donna Fugata, in Sicilia, un campo bellissimo con delle realtà immobiliari all'interno. Peccato che in Italia si è arrivati solo adesso a capire cosa significa il turismo golfistico. Non si riesce a capire perché almeno ottanta per cento del potenziale turistico italiano non viene sfruttato.

- Cosa le piace di più, nel golf?

- Il fatto che per ore posso andare a piedi, con il car-

rello, senza cart e ovviamente senza caddie. Prima non ero in grado di reggere la fatica, fisica e mentale, dopo nove buche dovevo fermarmi, ora invece riesco a finire le 18, seppur devo fare uno spuntino a metà strada.

- Ha un colpo che predilige?

- Il drive, evidentemente, anche se il putt mi fa riflettere molto: si devono decidere le strategie per colpire, sento molto il green. A proposito, il ferro 5 non lo uso, gioco il 4 oppure il 6.

- Per tornare all'evento di Pevero, cosa potrebbe aggiungere?

- Che il lavoro del nostro ufficio marketing è stato immenso, tre mesi di preparativi, telefonate, sforzi perché tutto possa andare non bene, ma benissimo.

- Come mai si è disputata solo adesso la prima edizione del torneo?

- Siamo una società giovane, in pratica ogni quattro, cinque mesi cresciamo, diventiamo più forti, facciamo altre sinergie. Ora possiamo considerarci abbastanza grandi, stabili per passare ad un livello diverso; abbiamo un vero e proprio ufficio stampa, uno che se ne occupa del marketing, sappiamo come muoverci e come organizzare degli eventi come i tornei golfistici.

- Perché il golf in Italia va così male, secondo lei?

- Ora va meglio, perché il mondo del golf si sta svecciando. Gli anziani, con quel modo chiuso, da non voler condividere il circolo, hanno fatto dei danni enormi. Poi ci sarebbe la politica dei prezzi: chi decide di abbassarli ha solo da guadagnare. Un solo esempio: al Pevero l'anno scorso hanno fatto la bellezza di...zero iscritti, invece nel 2005 è arrivato un nuovo direttore americano e le iscrizioni piovono. Se il golf viene considerato un'azienda allora ci vogliono dei manager, giovani però. Ripeto, giovani.

- Qual'è il campo più bello dove ha giocato?

- Mi è molto piaciuto lo Sperone, in Corsica.

- Qualche progetto interessante, per il futuro?

- Non esiste un network immobiliare che possa soddisfare le esigenze dei golfisti stranieri. Ecco, ci sto pensando. E poi vorrei legare la mia azienda sempre di più al golf, con degli eventi dove saremmo sponsor.

Auguri.



Tre delle tante proposte immobiliari dell'agenzia di Luca Santoro, House and Loft (tel: 02-76.01.70.10 fax: 02-76.00.96.32)