

Libero - 04/12/2005

CERCASI CASA. PER SOLI GIAPPONESI

Amano gli edifici del centro, ma spesso scelgono San Siro e Bande Nere per le scuole di lingua.

Il titolare: " Sono diligenti e attenti, ho trasformato un hobby in lavoro ".

In Porta Romana un'agenzia specializzata nel trovare alloggi ai manager nipponici a Milano per lavoro o studio.

" Sono clienti modello. I giapponesi sono scrupolosi, discreti, precisi. E non creano problemi ".

Parola di Alberto Moro, il 42 enne titolare dello "Studio Immobiliare Moro" di Corso di Porta Romana 92, che da alcuni anni è specializzato nell'affittare appartamenti a manager e studenti nipponici.

I suoi assistiti sono soprattutto dipendenti di multinazionali come Yamaha, Pioneer, Canon, Kawasaki. E mediamente rimangono all'ombra della Madonnina per tre o quattro anni. Non mancano anche giovani che sbarcano nel capoluogo lombardo per studiare design, architettura, moda. O per frequentare l'accademia di Brera.

"Nell'ottobre 2000 mi sono iscritto alla Camera di commercio Giapponese - spiega Moro - alcuni anni prima, infatti, avevo cominciato ad appassionarmi alla cultura nipponica, e alla fine sono riuscito a trasformare un hobby in un'opportunità di lavoro ".

Ma chi sono e cosa vogliono i clienti che arrivano a Milano da Tokyo e dintorni? Anzitutto amano gli spazi e l'abitabilità tipici delle case meneghine. Apprezzano la possibilità di sistemarsi in edifici storici. In generale non aspirano ai monocalci: domandano soprattutto appartamenti di alto livello, a partire dai bilocali fino a lussuose case di rappresentanza, rigorosamente arredati o semi-arredati. E in quartieri del centro cittadino o nelle sue immediate vicinanze. Se si tratta di una famiglia con figli al seguito, solitamente opta per una sistemazione in zona Bande Nere o San Siro dove si trovano, rispettivamente, la scuola nipponica di Milano e quella Internazionale.

Il costo medio di un affitto si può aggirare sui 2 mila euro al mese in su, a seconda della tipologia del locale e della zona. Insomma, ottimi clienti. Ma cosa valutano con particolare attenzione prima di scegliere la loro casa meneghina?

“ Sicuramente il bagno – risponde Moro – chiedono espressamente la presenza della vasca. Nel loro paese non manca mai e ha una funzione rilassante. Infatti sono mediamente più corte e profonde delle nostre e servono soprattutto per distendere i nervi. Per lavarsi utilizzano la doccia “. I giapponesi si distinguono per la scrupolosa lettura dei contratti, che poi rispettano alla lettera. Amano la cucina italiana, sono riservati e imparano in fretta la nostra lingua. “ La mia è una specializzazione particolare, unica a Milano e non solo – spiega Moro – i giapponesi apprezzano in particolar modo che il sottoscritto sia appassionato alla loro cultura: la giudicano talmente lontana dalla nostra da non credere possa interessare a qualche italiano “.

Tutto è cominciato intorno agli anni '80, quando il giovane Alberto Moro si innamora di un'arte giapponese, la cosiddetta cerimonia del tè.

Inizia a frequentare l'ambiente. Trova case e uffici per alcuni monaci buddisti. Poi decide di creare un filo diretto con Tokyo. Detto fatto. Ma il segreto dell'immobiliare Moro, che ovviamente tratta anche con clienti “nostrani” è l'assunzione di una segretaria giapponese, “ che rassicura i suoi connazionali e fornisce tutte le spiegazioni contrattuali.

In Italia abbiamo formule d'accordo diverse da quelle che applicano nel loro paese.”