

Intervista all'ideatore Luca Fois

«Vi faremo vedere il lusso a portata di tutte le tasche»

III GIULIA CAZZANIGA

■ ■ ■ È il Socrate della situazione: «Abbiamo tirato fuori quel che già Milano offre e ne abbiamo fatto un evento senza precedenti». «Nemmeno a Shanghai, Parigi o Londra», dice, «tutto questo sarebbe stato possibile». Si chiama Luca Fois, un nome già noto tra gli esperti del design, ed è l'ideatore della rassegna *Design in the city*, che sta per andare in scena a Milano.

Presidente, vista la crisi non le sembra un momentaccio per organizzare un'altra manifestazione sul design?

«Anzi. Le aziende ce lo chiedevano da molto tempo, ed è questo il momento di comunicare al pubblico cosa è il design. È visto come un lusso inaccessibile, ma è invece per tutte le tasche. Sei mesi dopo il Salone del Mobile, il prototipo diventa prodotto: il consumatore finale potrà toccare con mano - e comprare - oggetti e mobili di altissima qualità».

Perché proprio a Milano?

«Perché è l'unica città al mondo che può permettersi due eventi di tale portata. Milano è una metropoli dalle dimensioni contenute. E poi è questo il territorio dove i mobili brianzoli e poi quelli veneti e marchigiani hanno gettato le basi per le nostre eccellenze. Il design italiano vale davvero, non lo dico soltanto per patriottismo».

Qual è la tendenza generale dei prodotti di oggi?

«Il colore ha un ruolo importante: il minimalismo è stato lasciato in favore di altri valori. La casa è vista sempre più come un luogo da vivere, dove passare momenti con la famiglia e con gli amici. Quindi si alla qualità, al benessere, alla sostenibilità anche in bagno e in cucina. Sì, anche, alla tecnologia e alla personalizzazione».

I prezzi scenderanno?

«Il prezzo è correlato al valore dei materiali. Esiste un prodotto per ogni tasca. Da 20 euro a 10mila il valore non cambia».

Gli obiettivi vi siete prefissi per questa edizione?

«Le adesioni sono state moltissime. Contando anche i multimarca penso avremo più di cento brand. Gli showroom si stanno muovendo per presentarsi al massimo. Vogliamo poi aumentare la frequenza nei negozi della zona Tortona e anche le vendite».

