

IL SENSO DEL RIDICOLO

IL PRECEDENTE

MATTEO CACCIA, STORYTELLER, PERDUTAMENTE INNAMORATO DI LIVORNO, CHE HA GIÀ RACCONTATO NEL RECITAL 'LA MIA ESTATE INDIMENTICABILE'. OSPITE DE 'IL SENSO DEL RIDICOLO' 30 SETTEMBRE

A Caccia di una casa a Livorno Il racconto 'immobiliare' va in scena

Il 30 settembre, storyteller perdutoamente innamorato della nostra città

BELLI, socievoli, ironici, in bermuda e infradito d'ordinanza per metà dell'anno, in testa il 'biondo livornese', un tono di colore che prima o poi verrà brevettato, e un'abbronzatura che non sbiadisce mai del tutto, ché a Livorno l'estate inganna anche il calendario. Sono i livornesi, pirati moderni per i quali il lungomare è a tutti gli effetti una via della città; o almeno è così che li vede Matteo Caccia, storyteller, perdutoamente innamorato di Livorno, che ha già raccontato nel recital 'La mia estate indimenticabile'. Questa volta, ospite de 'Il senso del ridicolo' (30 settembre alle 18.45), racconterà la città con lo spettacolo 'Prendo casa a Livorno'. Districandosi nel mercato immobiliare, tra bilocali in affitto e ville in vendita, Caccia racconta le vite e gli appartamenti dei livornesi, restituendoci un vero e proprio dizionario di sociologia.

Come nasce questo esperimento di storytelling immobiliare?

«Considero lo stile di vita livornese un ideale. C'è un livello di civiltà più alto rispetto ad altre città, un senso del tempo impensabile altrove. L'esperimento nasce an-



LA PASSIONE Matteo Caccia racconta la città di Livorno con lo spettacolo 'Prendo casa a Livorno'

che dalla mia ossessione per il settore immobiliare; amo guardare le case degli altri, capire cosa si nasconde dietro mobili e soprammobili».

La tua ricerca è stata in incognito o ti sei palesato?

«Mi sono mosso in incognito. Sono stati tre giorni intensi in cui ho girato per tutti i quartieri, da quelli popolari a quelli borghesi, dalle periferie al centro, al lungo-

mare, fino a un appartamento in un castello a picco sul mare. Ho analizzato ogni tipologia di casa, dalla più cara al metro quadro alla più economica».

E cosa hai trovato?

«Un'ospitalità incredibile. I proprietari mi hanno raccontato aneddoti legati agli immobili, alle stanze, agli oggetti. Una signora metteva in affitto la casa dei genitori e mi ha mostrato, in giardino,

una tartaruga di 50 anni. 'Sta qui da sempre e qui rimane - mi ha spiegato - se prendi la casa ti prendi cura anche di lei'. Un bel segnale di fiducia nel prossimo».

Quando è che una storia merita di essere raccontata?

«C'è una differenza sostanziale tra una notizia e una storia; la notizia dà un'informazione, la storia è di per sé universale perché condivide un avvenimento che è parte di una storia comune. Raccontando storie si fornisce un manuale di istruzione per la vita».

In epoca di social in cui tutti possono raccontare storie in pochi caratteri, qual è il segreto per essere credibili?

«Il 95% dei post su fb non raccontano storie ma sono commenti, tutti vogliono far ridere, ma pochi raccontano storie. E' narcisismo non racconto».

Definisci Livorno in tre parole?

«Sfacciata, Libera, Accogliente».

In conclusione il mercato immobiliare livornese com'è?

«Non è molto fiorente, rispetto ad altre città non ci sono tante case in affitto o in vendita, e mi sono fatto l'idea che i livornesi non hanno voglia di spostarsi. Del resto, dove altro dovrebbero andare?».

Anita Galvano



Spirito di libertà

Parlando con alcuni livornesi ho scoperto che tanti lamentano un potenziale sprecato, ma io continuo a invidiarli il senso di libertà rispetto alle cose e alla vita

Stile di vita

Considero lo stile di vita livornese un ideale. C'è un livello di civiltà più alto rispetto ad altre città, un senso del tempo impensabile altrove

Ospitalità

Ho ricevuto un'ospitalità incredibile. I proprietari degli appartamenti in vendita mi hanno raccontato aneddoti legati agli immobili, alle stanze, agli oggetti

Tour

Sono stati tre giorni intensi in cui ho girato per tutti i quartieri, da quelli popolari a quelli borghesi, dalle periferie al centro, al lungomare

XL DENTRO SMALL FUORI

tua a **8.990* €**

CELERIO

Way of Life!

SUZUKI CELERIO: LA SMALL CAR GRANDE IN TUTTO, SU MISURA PER TE.

Grande nello spazio interno con **5 posti veri** e ampio bagagliaio da **254 litri**. Grande nel piacere di guida, grazie alla seduta con **guida rialzata** e alla **facilità d'accesso**. Grande nella sicurezza grazie anche all'**ESP*** e alla **frenata assistita**. Grande nella tecnologia con **climatizzatore manuale**, **radio/CD/MP3**, **USB**, **Bluetooth®** e sempre grande in strada perché agile, scattante e dai **consumi contenuti**. Suzuki Celerio ti sta a pennello!

Consumo ciclo combinato max 4,3 l/100 km. Emissioni CO₂ max 99 g/km. L'immagine del veicolo riprodotto è a puro titolo informativo. *Prezzo promo chiavi in mano riferito a Celerio 1.0 Easy (IPT e vernice met. escluse) presso i concessionari che aderiscono all'iniziativa per immatricolazioni entro il 30/09/2018

ESP* è un marchio registrato di Daimler AG. Bluetooth® è un marchio registrato della Bluetooth SIG, Inc.

800-452625

suzuki.it

MOTUL

3 PLUS CONTROLLO GRATUITO ASSISTENZA STRADALE GARANZIA

Seguici su Suzuki Italia

CONCESSIONARIO ESCLUSIVO SUZUKI PER PISA, LIVORNO E PROVINCE

www.gtauto.it info@gtauto.it

Pisa: Loc. Ospedaletto Via Volpe, 7 - Tel. 050 983963

Livorno: Loc. Picchianti Via dei Ramai, 1 - Tel. 0586 405252

Pontedera: Via Tosco Romagnola Ovest, 35 - Tel. 0587 59322