

# San Giovanni Riviera golf, con le 18 buche si fa il pieno

## SPORTE E ECONOMIA

di Matteo Marini

– E' il primo anno che il Riviera golf spera di chiudere il bilancio con un pareggio. Merito delle 18 buche (finalmente completate a settembre del 2010) e merito delle porte aperte: con party in piscina e aperitivi, corsi per bambini e principianti adulti che vogliono approcciare l'emozione ancora sconosciuta: una lunga passeggiata in mezzo a un prato liscio come un biliardo, tentando di cacciare una pallina in un bucherello a mezzo chilometro di distanza. È lo sforzo apprezzabile per togliere quell'alone dorato che circonda un passatempo visto dai più come sprecone e lussuoso. D'élite.

Ma a ben vedere è anche una questione anche di sostenibilità economica, di quello che non può essere solo un capriccio, e tutto l'indotto del nostro territorio.

La questione diciamo culturale è di difficile soluzione: l'élite c'è, altrimenti il problema non esisterebbe e non esisterebbero le suite e il centro benessere col camino negli spogliatoi e le pareti ricoperte di pietra levigata. Il Riviera golf resort tenta però di spargere i semi, soprattutto tra i più piccoli, dell'amore per questo sport che deve comunque essere, nella sua essenzialità, per tutti.

Un investimento sul futuro insomma: "Quest'anno abbiamo organizzato corsi per i bambini delle scuole di San Giovanni – spiega Gianluca Ghiglione, presidente dell'associazione sportiva –. Per due mesi abbiamo ospitato gli alunni di quinta elementare e delle tre classi delle medie, delle Maeste pie e della scuola statale. Accanto a questo abbiamo anche un corso per i più piccoli, "golfisti in erba" a 70 euro al mese".

Poi tutta una serie di corsi, collettivi e individuali, per far capire a chi davvero non ha mai preso in mano un drive o non ha mai calcato un green, lo spirito di uno sport che assomiglia tanto a una filosofia di vita: “Nel golf ci sono gli handicap – spiega ancora Ghiglione – e questo significa che non è una sfida contro l’avversario, ma contro sé stessi”. Il punteggio è dato, questo è noto, dal numero di colpi totali impiegati per mettere una palla in buca al quale va sottratto il par (il limite fisso di colpi assegnato a ogni percorso). Chi è più forte ha un handicap basso, quindi un par che lo obbliga a mettere in buca con meno colpi. Con questo sistema anche se si impiega un numero di tiri maggiore dell’avversario si può vincere. L’obiettivo è infrangere il proprio limite, non battere l’altro.

Una filosofia di vita, appunto: “Pensa che il golf è l’unico sport nel quale è possibile autoinfliggersi una penalità. Se si muove involontariamente la pallina e nessuno se ne accorge, il giocatore onesto ha il dovere di segnalarlo e vale un colpo”.

Le prime iniziative sono state i corsi in promozione per il 2011, lezioni collettive e corsi individuali e piano piano guadagna neofiti e appassionati. Nonostante la crisi i dati sui tesseramenti rimangono costanti, sono circa 350, mentre in grossa crescita i “green fee”, gli ingressi giornalieri: “Puntiamo ad arrivare a quota 10.000 quest’anno” è la speranza del general manager del Rgr, Filippo Spanò. Un grosso passo in avanti rispetto al 2010, quando i “biglietti” staccati erano appena 4.500 e 3.500 nel 2009, merito soprattutto delle nuove buche, nove, un percorso meno tecnico e più divertente. Ora tutto il parco ne conta 18. Più nove mini-buche per le esercitazioni.

Dagli anni passati è tutto un crescendo. Le gare per amatori ora fanno registrare punte di 150 partecipanti mentre prima si raggiungeva a fatica il centinaio. Un’offerta più ricca, che non riguarda solo il golf, che fa del Riviera golf resort “una struttura unica in Italia, un’eccellenza”, spiega ancora Ghiglione “Quest’inverno sono venuti ospiti giocatori

londinese per una "clinic", un periodo di allenamento di una settimana. Inutile dire che doveva essere tutto perfetto. Sono rimasti soddisfatti e a settembre torneranno. Due anni fa invece abbiamo avuto ospite la nazionale italiana, perché abbiamo anche la palestra".

Poi il centro benessere, la piscina e le 32 suite in un angolo da sogno. Si fa peccato a dire che questo è un ambiente elitario, riservato ai ricchi? Sì, secondo i padroni di casa: "Lungo tutto l'arco dell'anno abbiamo organizzato feste, aperitivi ed eventi aperti a tutti. In molti casi senza il biglietto di ingresso – puntualizza Spanò – si paga solo se si consuma. Per esempio i "Sunday pool party" o il "pool bar" del giovedì. Non è necessario essere soci, l'entrata è libera, anche per far conoscere la nostra struttura che ad alcuni sembra faccia ancora paura. E la risposta ci sembra buona".

Anche i marignanesi sono invitati quindi, anche chi di golf non mastica un granché, magari a godersi il tramonto. Per venire alle cifre: un ingresso semplice costa 45 euro, pay and play, cioè si arriva e si gioca, senza nessun altro servizio, fino ad arrivare a 90 euro con ingresso anche a centro benessere e piscina. La tessera socio annuale invece viene 1600 euro (base) fino ai 2600 della "gold". Il costo di una sacca di mazze si parte da un minimo attorno agli 800 fino a qualche migliaio al pro-shop interno. Il golf infatti è un giocattolo che richiede energie. Gli oneri per la manutenzione, in un resort di lusso e un campo da golf d'eccellenza sono molto alti. In alta stagione sono 60 i dipendenti impegnati nell'amministrazione e nella manutenzione degli 85 ettari di terreno. I green vengono tagliati ogni giorno e due-tre volte a settimana il fairway.

Poi naturalmente i costi dell'irrigazione: quello che non riescono ad assicurare i numerosi laghetti artificiali, viene preso dall'acquedotto di Romagna acque, circa 30.000 metri cubi all'anno. E anche se parlare di cifre è toccare un tasto delicato, è sicura una cosa, quest'anno l'obiettivo sarà il pareggio di bilancio, grazie ai numerosi ingressi in più e agli sponsor. Dalle vele agli spazi pubblicitari in giro per i

campi o sui dépliant, alle partnership d'eccellenza per gli eventi come Audi, Aston Martin o Caffè Pascucci. Mentre nelle scorse stagioni la proprietà ha dovuto sempre rifondere di tasca propria i debiti.

“Noi vorremmo considerare questa struttura come un'opportunità per il turismo di tutta la zona – conclude Spanò – perché nonostante molti ne dicano male, l'indotto che creiamo fa lavorare molti qui attorno, come ristoranti e Bed&breakfast. Gli altri campi sono lontani, ad Ancona, Rimini e Cervia. Questo non ci aiuta. Perché un appassionato di golf che viene da fuori desidera provare più percorsi. A Mallorca, in Spagna, ce ne sono 22 uno vicino all'altro. Così il Riviera golf potrebbe rialzare la stagione, allungarla da marzo a settembre”.

## **TURISMO**

Alberghi, proposte 'tristi': 18 euro

– “Con la presente siamo a richiedere disponibilità le migliori quotazioni per un gruppo dei Russi di circa 36 pax, come segue:

- 1) dal 09/07/11 al 10/07/11 – trattamento BB;
- 2) BUDGET – 18,00 euro a persona in camera doppia;
- 3) SUPPLEMENTO SING e HB – ?
- 4) GRATUITA ' OGNI – ?

Vi preghiamo di farci avere un Vs. riscontro urgentemente in giornata”.

Molti albergatori della provincia di Rimini hanno ricevuto la missiva con tale proposta? Come definire una lettera simile? Fantasiosa... Da grande giro di non affari... Triste... Il declino della riviera della serie se vali poco, chiedi poco... Ad ognuno la poca ardua riflessione.