

CON COSA FARE TURISMO?

S O C I E T A ' ,

S O C I E T A ' ,

L'interessato più probabile per la realtà di Caltabellotta è l'imprenditore-professionista o l'investitore con un budget ben preciso non troppo consistente. Chi cerca casa confronta certamente le proposte e va dove l'offerta corrisponde meglio a quello che intende di acquistare e non gli importa se si trova poi a Cianciana o Caltabellotta.

DI KORNELIA FISCHER *

Sembra incrementarsi l'interesse di gente forestiera a voler acquistare una proprietà nel nostro paese e così, assieme con il comune, con Sicily Property Co, un'agenzia immobiliare inglese e con Euromondi, associazione culturale europea, ci siamo impegnati a creare una visibilità più concreta attraverso le diverse reti internazionali, un sito internet e pubblicità varia. Non è una novità che solo tramite l'impegno di potenziali compratori e la ristrutturazione delle singole case il centro storico, il vero bene di Caltabellotta, può essere salvato, altrimenti un bel giorno ci troveremo davanti ad un immenso ammasso di ruderi e la nostra ricchezza sarà irrevocabilmente persa, un processo che già ha iniziato. Lo sappiamo tutti ma la vera domanda è: con che cosa poi fare turismo?

Anche questo è noto, ma bisogna ricordarselo di tanto in tanto: a lungo andare la presenza stabile di forestieri comporterebbe senza dubbio un potenziamento di ricchezza economica per tutto il paese attraverso l'incremento di lavoro e servizi richiesti da loro, l'aumento di abitanti con tutte le conseguenze riguardo tasse comunali ecc, nuova imprenditoria e sinergie di valorizzazione dei prodotti agricoli e artigianali con gli sbocchi di nuovi canali.

Negli ultimi anni, però, notiamo un accentuato aumento dei prezzi che chiedono i proprietari forse perché si illudono su chi potrebbe essere un probabile acquirente. Tutti sperano in "qualcuno straricco", possibilmente attirato dai campi da golf, che si innamora della propria casa e magari paga anche i ricordi di una vita passata lì.

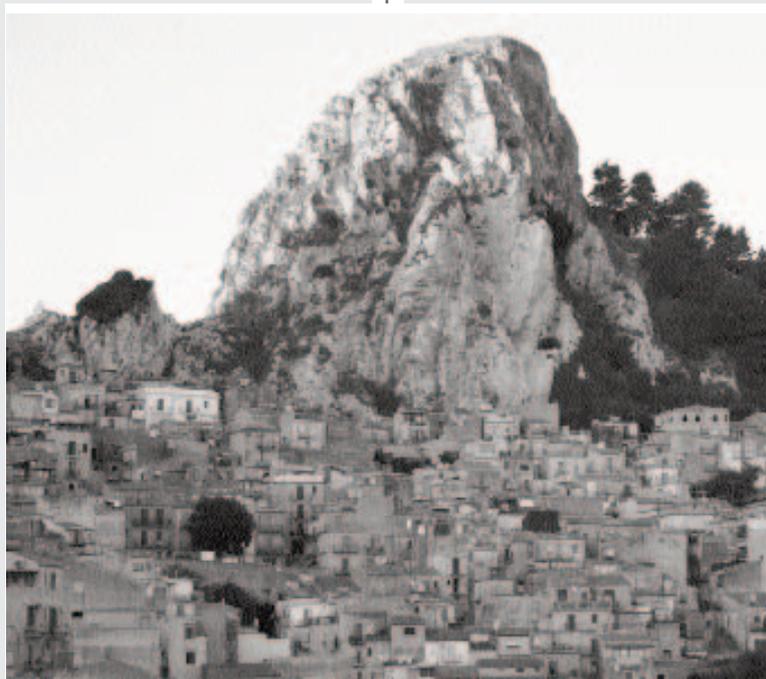
È un'utopia pensare che i nababbi si comprino una casetta in centro storico. I loro investimenti vanno in posti come Taormina, Ragusa, Siracusa etc. e da quelle parti cercano ville con piscine e giardini, castelli, strutture di forte rilievo storico e possibilmente la loro lingua per

ordinare la cena. Di certo non si avviano con la spesa a piedi per le viuzze perché il parcheggio si trova a mezzo chilometro di distanza.

L'interessato più probabile per la realtà di Caltabellotta è l'imprenditore-professionista o l'investitore con un budget ben preciso non troppo consistente. L'imprenditore chiaramente ha lievitato il suo capitale essendo un intenditore di mercato, di offerta e di richiesta. Senza dubbio sa distinguere benissimo tra un prezzo reale ed uno lievitato o persino illusorio specialmente quando capisce - e non ci vuole poi tanto - la vera, fino ad oggi scarsa, richiesta. Chi invece dispone di una somma precisa non vuole e non può spendere più di quello che indica la sua disponibilità economica.

Per approfondire la questione del mercato immobiliare locale fino in fondo bisogna precisare che il venditore

caltabellottese ignora completamente la concorrenza di Cianciana, promosso fortemente da qualche tempo sul mercato internazionale. Ci si pone la domanda se il nostro paese ha da invidiare Cianciana. La risposta è sì. Non per l'antica storia, non per il pregio paesaggistico e di sicuro non per la posizione, ma per i prezzi realistici. Stiamo parlando di un costo per mq. di 400 a 600 euro a Caltabellotta nei confronti di Cianciana con una media di 200 Euro a mq. per una casa in stato abitabile in centro storico o con



piccoli restauri da effettuare.

Chi cerca casa confronta certamente le proposte e va dove l'offerta corrisponde meglio a quello che intende di acquistare e non gli importa se si trova poi a Cianciana o Caltabellotta. Gli interessa di avere una casa in Sicilia, dove cerca sole, mare, buon cibo, cultura e forse un'accettabile distanza dai campi da golf e così un posto per lui vale l'altro, dato che tutti e due i paesi questo lo rappresentano allo stesso modo. Chiunque farebbe l'identica valutazione: compra dove più gli conviene.

Di conseguenza c'è da temere che non sarà il nostro paese a vincere la gara, gli immobili a Caltabellotta sono diventati troppo costosi per essere in competizione. L'acquirente forestiero va a Cianciana che a lungo andare realizzerà ciò che ci piacerebbe realizzare a

Caltabellotta: benessere e lavoro.

Ulteriore logica del mercato: saranno poi i poli di compravendita ad attirare ancora di più i compratori come è successo a Taormina, Ragusa e Siracusa e, vedendo gli sviluppi già in atto, potrebbe essere Cianciana uno dei prossimi poli.

È inutile sperare che la spesso nominata "buona aria" di Caltabellotta fosse tanto preziosa da incidere sui prezzi

**PREZZI AL
METRO QUADRATO**

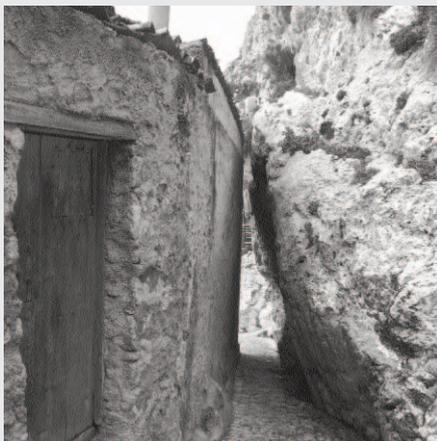
CALTABELLOTTA	EURO 400- 600
CIANCIANA	EURO 200

fino a tre volte più alto del vero valore o perché trent'anni addietro si è fatto un "nuovo" solaio. Il criterio di prezzo non può essere il numero di eredi dove ognuno vuole la sua parte oppure il

promettente canale internazionale.

Bisogna rimanere sobri: in genere le case qui non dispongono di requisiti come il certificato di abitabilità o un impianto luce a norma, spesso ci sono vincoli catastali da superare che ben volentieri si dimenticano, umidità che fa fiorire i muri, posteggi macchina lontani e molte altre problematiche. Questioni superabili ma soltanto quando il prezzo è adeguato. Prossimamente faremo un censimento consistente di case e proprietà in vendita a Caltabellotta per concretizzare e ampliare l'offerta sui diversi canali di commercializzazione già attivi. Ci

preme però di precisare che la valutazione di prezzo non si può basare su illusioni, sogni, ricordi o speranze in campi da golf - almeno allo stato attuale - bensì sulla reale richiesta del mercato, le condizioni dell'immobile, metro quadri, accessibilità, zona e quant'altro.



Pretese troppo elevate non possono essere di nostro interesse, perché rendono invano ogni sforzo di promozione e per di più ci mettiamo la nostra reputazione da professionisti per farci dire che i prezzi da noi sono "greatly overpriced", di gran lunga troppo alti, e che il cliente ha trovato superato le proprie aspettative a Cianciana o chi sa da quale altra parte.

** Rappresentante di Euromondi - Sicily Property Co*