



# Cronache della provincia

## Orobie, seconde case patrimonio fantasma Ma la crisi le scongela

Tornano i figli dei villeggianti: prima sceglievano mete esotiche Sempre più alloggi affittati per arrotondare. «Prezzi ancora alti»



Selvino, una delle patrie delle seconde case in Bergamasca

La crisi, qualche volta, può fare anche bene. Perché le ristrettezze economiche possono avere l'effetto di «scongela» (almeno un pochino) un patrimonio immobiliare che nella nostra provincia è addirittura enorme: quello delle seconde case. Sono sempre di più i nuovi villeggianti, figli o nipoti degli storici, a fare tappa nelle valli riducendo magari i viaggi verso mete esotiche perché il budget è quello che è. Inoltre, per arrotondare, iniziano a vedersi più alloggi messi in affitto sfidando l'atavica diffidenza del proprietario che nella sua casa o i-o-nessuno. Con un dettaglio: dall'altra parte la crisi è crisi e i potenziali inquilini sono sempre più attenti al prezzo. Chiedere per credere nei vari uffici turistici delle nostre valli.

### NOVANTAMILA SECONDE CASE

Pressa: sul suolo orobico, stando alle rilevazioni della Provincia, gli appartamenti turistici sono circa 90 mila. Nelle sole Valli Seriana e Brembana arrivano a 60 mila, una quota pari a quella dell'intero Trentino. Con un problema che si

trascina da tempo: il 90% di questi alloggi risulta utilizzato per una minima parte dell'anno. Ma Guido Fratta, assessore al Turismo della Comunità montana Valle Seriana – che da sola conta oltre il 40% di tutte le seconde case orobiche – rileva: «La minore disponibilità economica sta portando i villeggianti a riscoprire case che magari in passato erano poco sfruttate in favore di altre mete, più costose o ricercate. L'anno scorso, ma ancora di più quest'anno, abbiamo anche visto abbassarsi l'età media dei villeggianti». Conferma Angelo Bertocchi, assessore al Turismo di Selvino e titolare di un'agenzia che si occupa di locazione: «Capita di vedere le case aperte dai figli o dai nipoti dei villeggianti storici, che prima andavano altrove. Certo c'è una cosa: dato un budget, succede spesso che la gente non si accontenti e finisce col rinunciare piuttosto che utilizzare un appartamento sotto le aspettative». Dalla Turismo Pro Clusone la presidente Nadia Fantoni rileva che «ormai non si vedono più famiglie al gran completo arrivare qui, magari i villeggianti arrivano alla spicciolata. Però è

vero che stanno aumentando il numero di case messe in affitto. Qualcosa si muove».

La Valle Brembana non fa eccezione. A Foppolo di seconde case ce ne sono parecchie e già fra giugno e luglio molte sono state aperte: «Tante mamme e molte nonne erano qui anche in settimana, il gran caldo ha spinto decisamente la stagione. Ci preoccupa un po' agosto: il tempo è più freddo e l'inizio del mese ha visto il periodo infrasettimanale deserto», dice Andrea Bosco, responsabile marketing della Pro loco della stazione brembana.

### DOMANDA, OFFERTA E PREZZI

«Diversi villeggianti hanno valutato la possibilità di esporre annunci di affitto per le loro abitazioni, per avere un ritorno economico nei periodi in cui non utilizzano l'appartamento – affermano dall'ufficio turistico di Piazzatorre –, ma d'altra parte l'attenzione per i prezzi di chi fa richiesta è altissima». Sulle seconde case una tendenza: «I villeggianti che hanno comprato casa da pochi anni si informano sulla possibilità di vendere,

soprattutto a causa dell'insicurezza sul futuro del comprensorio sciistico unificato. Quelli storici invece restano fedeli». In Valle Imagna? «Qualcuno in più quest'anno si vede, è vero – conferma dalla Pro loco di Rota Imagna Carlo Semilia –, ma non siamo certo ai picchi dei decenni passati in cui arrivavano famiglie intere e stavano qui due mesi. Nei weekend ci sono maggiori presenze, chi si ferma lo fa di solito per 15-20 giorni. Ecco perché riteniamo assolutamente necessario valorizzare il patrimonio immobiliare che abbiamo qui anche nel senso della locazione». Anche da queste parti aumentano infatti le persone che si rendono disponibili ad affittare casa, anche solo per arrotondare: «Stiamo lavorando a un progetto specifico – aggiunge Semilia –, con una banca dati delle case disponibili e per la promozione dell'offerta in modo da aiutare i privati ad affittare anche per pochi giorni. Singolarmente è difficile, ma con un coordinamento si può riuscire». E se le case vengono affittate, i benefici ci sono per tutti, a partire dal settore commercio.

### CASE DA -SCONGELARE-

Anche in Valle Seriana si lavora a un piano specifico, anche grazie alla Promosero, l'agenzia unica con cui la Comunità montana vuol dare una cabina di regia al turismo: «L'intenzione è individuare le seconde case sfitte che i proprietari vogliono affittare e metterle in rete, ma anche contattare quelli che ancora non pensano a questa opportunità, con un'agenzia che vada oltre il "servizio bachecca" che oggi fanno le Pro loco. Promosero sarà intermediario, proponendo, ad esempio, servizi all inclusive per la pulizia». La situazione certo non è semplice: «Rivitalizzare le seconde case non è facile. Siamo all'alba della risoluzione del problema. Però l'abbiamo individuato come tale ed è un punto di partenza». Alcuni dati sono confortanti, come quelli raccolti dall'Ufficio turistico dell'ente montano che è punto di riferimento soprattutto per chi cerca un alloggio prima di arrivare in valle. Mettendo in chiaro che «ancora non si può parlare di inversione di tendenza, perché il periodo è stato particolare a causa del

grande caldo», dall'ufficio rilevano comunque che il periodo medio di permanenza sta aumentando. «Le richieste di affitti estivi, in particolare nel mese di luglio 2010, sono state circa il doppio rispetto a quelle arrivate a luglio 2009». Inoltre le domande per i periodi brevi (weekend-settimanale-quindecimale) «sono circa un terzo in più rispetto a quelle per i periodi lunghi (stagionale-mensile), mentre nel 2009 erano quasi il doppio. Il divario si è quindi ristretto». Con una precisazione: «Le richieste non indicano gli affitti effettivi, spesso ci arrivano lamentele sui prezzi proposti dai proprietari delle case (in casi estremi più alti persino rispetto ai soggiorni in albergo), pertanto il problema delle case sfitte persiste, a prescindere dalla domanda. Questo perché il mercato ad oggi non è regolamentato, e anche sui prezzi ci si basa sulla contrattazione fra privati». Sotto tutti questi aspetti, i progetti di coordinamento messi in cantiere dagli enti pubblici potrebbero davvero dare una risposta.

Anna Gandolfi

## L'esperto Il docente Brevini: è finita l'era del turismo generalista, servono offerte specifiche «Per sopravvivere dobbiamo differenziarci»

Franco Brevini, docente all'Università di Bergamo e allo Iulm di Milano, vanta un'esperienza decennale a contatto con la montagna. Scrittore, saggista e firma autorevole di alcune testate giornalistiche, fra cui «Il Corriere della Sera», Brevini è infatti un'autorità nel settore. Scalatore esperto, è stato, fra l'altro, responsabile scientifico per l'Anno internazionale delle montagne indetto dall'Onu nel 2002 e segue la strategia di comunicazione per alcune fra le più importanti località montane italiane, come Livigno. Gli abbiamo chiesto un giudizio su situazione e prospettive del turismo sulle Orobie.

**Professore, le Orobie perdono colpi. Rispetto al 2008 le presenze scendono del 6%, nel decennio dell'11%. Cosa c'è che non va?**  
«Secondo me il problema è la scarsa propositività. Perché le montagne non bastano: sono una risorsa, ma occorre puntare sul prodotto, sull'offerta specifica».

**Bisogna sapersi vendere.**  
«Esatto. Un'indagine dell'Università di Innsbruck ha dimostrato che la "bella montagna" conta solo il 20% sul successo di un'area».

**Cosa ci può insegnare Livigno?**  
«Ha una strategia. È una località logisticamente svantaggiatissima ma ha saputo volgere questo limite in senso positivo facendo sì che le settimane bianche, che sono in caduta su tutte le Al-

pi, lì reggano, dato che invogliano il turista a una permanenza più lunga. Poi c'è un mix vincente, con ricchezza delle piste e qualità dei servizi. D'inverno Livigno ha puntato sullo sci giovane, con lo snow park migliore d'Europa, d'estate sul bike park. È l'esempio di come una stazione consueta, per vecchi e nipotini, si sia convertita a stazione giovane, con peculiarità capaci di attirare bacini turistici specifici».

### Insomma non basta fare le piste da sci.

«Bisogna avere un tessuto, un contesto attrattivo. Quando sento annunciare progetti più o meno ambiziosi di ampliamento delle ski area nella Bergamasca mi pongo delle domande. Quando le persone arriveranno ad esempio ad Ardesio, uno dei terminali, cosa troveranno? Ormai la gente vuole una vacanza in cui lo sci, o i sentieri, siano solo uno degli aspetti. E attenzione: la concorrenza è così forte che uno deve scegliere non fra Foppolo e Chiesa Valmalenco, ma fra Foppolo e il resto del mondo. Per ritagliarsi un posto al sole bisogna individuare le proprie vocazioni. Non si può più navigare a vista».

**Nella Bergamasca c'è poca lungimiranza?**  
«C'è atomizzazione. Ognuno fa per sé. Non si fa comunicazione. E oggi chi non fa comunicazione non esiste».

**Ma le potenzialità?**  
«La Bergamasca può certamente gio-



Franco Brevini, docente universitario e scalatore

care la carta della prossimità a Milano, ai grandi centri. I turisti che arrivano da lontano sceglieranno le grandi stazioni, che giustificano l'investimento. Ma c'è tutto un altro bacino da attirare. Chiaro che se poi per arrivare a Foppolo ci vuol più che per andare in Valle d'Aosta la gente è poco invogliata...».

**Due punti chiave: comunicazione e infrastruttura.**  
«È un terzo: l'identificazione, la riconoscibilità delle stazioni. È finita l'epoca del generalismo, della montagna per nonni e nipotini».

**Da noi è diffusa.**  
«Non basta più. Pensiamo però a un parco della bicicletta: nella Bergamasca non ci sono Dolomiti, ghiacciai del Monte Bianco, la vastità di comprensori interconnessi, ma ci sono percorsi che possono essere valorizzati. Pensiamo a Colere: ha grossi dislivelli su cui lavorare. Lì ora vogliono estendere il complesso facendo cose super, ma intanto c'è un impianto di arrampicata che ha una velocità anteguerra. Insomma: prima di pen-

sare a maxi progetti lavoriamo sulla modernizzazione di ciò che esiste, pensiamo al dopo sci, ad attività per cui la gente la sera abbia motivi per restare in zona. Mi sembrano passi logici».

**Prima parola di turismo di prossimità. Una realtà che nella Bergamasca ha portato all'imponente sviluppo delle seconde case. Si calcola siano 60 mila nelle sole valli. «Tantissime».**  
«Numero pari al Trentino. E nove su dieci chiuse per gran parte dell'anno. Cosa fanno?»

«Si può tentare la riconversione in termini di soggiorni più a breve termine, sempre che i villeggianti siano disponibili a mettere sul mercato dell'affitto».

**I paesi si trovano cementificati.**  
«E popolati. E poi gli impianti non girano con le seconde case, perché quelle sono piene a Pasqua e a Ferragosto. Dal punto di vista dello sviluppo turistico c'è

tanto ingombro, ma scarsità di ritorno».

**Come uscirne?**  
«Questi sono errori storici che si pagano. Bisogna favorire la riconversione dall'abitativo all'alberghiero, all'affittacamere. Ma nella Bergamasca si paga e pesantemente una svendita del territorio. Succede anche altrove ma sembra che qui la lezione non arrivi, si continua ancora a costruire e vendere a prezzi anche da svendita».

**Lei che studia strategie per stazioni di fama internazionale, cosa consiglia agli operatori orobici?**  
«Prendere esempio dalle altre stazioni, andare a vedere, copiare, uscire dalla logica "si è sempre fatto così, perché cambiare adesso?". Dobbiamo cambiare adesso. Non bisogna avere né le Dolomiti né il Monte Bianco: bisogna avere idee, differenziarsi. E differenziarsi paga».

A. G.



Il bike park di Livigno, esempio di offerta turistica mirata

Il fenomeno a Riva di Solto. «E fra i milanesi molti diventano residenti»

## E sul Sebino ora comprano gli inglesi

**SEBINO** Per i laghi bergamaschi le seconde case sono un fenomeno relativamente recente, affermatosi negli ultimi cinque-dieci anni. «Per questa ragione gli amministratori locali possono gestire la costruzione evitando gli errori compiuti in passato in altre zone della provincia». Ne è convinto Simone Scaburri, presidente della Comunità montana che comprende tutto il Sebino e l'intera Valle Cavallina. Abita a Spinone al Lago, uno dei comuni dove maggiormente si è costruito negli ultimi anni, e non solo per la popolazione residente.

«Nel nostro territorio, che va da Rogno a Villongo, da Gaverina a Trescore, da Lovere ai Colli di San Fermo, nell'ambi-

to dell'economia del turismo la costruzione delle seconde case è considerata investimento più redditizio rispetto ad altre attività come alberghi e ristoranti. Si tratta però di un fenomeno relativamente recente: le grandi società immobiliari hanno scoperto la Valle Cavallina solo da pochi anni e salvo isolati casi tutti gli insediamenti di seconde case sono stati realizzati evitando colate di cemento o la costruzione di casermoni che rimangono vuoti per gran parte dell'anno». La caratteristica delle seconde case sul lago di En-

dine sono, prosegue Scaburri, «materiali e soluzioni abitative di qualità. Per questo che hanno mercato. I grossi imprenditori che investono nel nostro territorio non hanno problemi a proporre gli appartamenti in tutta la Lombardia e nel Nord Italia».

Ma una seconda casa in questa parte della provincia fa gola anche al di fuori dei confini nazionali: «A Riva di Solto diversi inglesi hanno comprato casa – spiega il sindaco Norma Polini –, ci vengono in diversi periodi dell'anno. Così come tanti milanesi che per regio-

*Nell'area dei laghi l'edificazione per vacanza è recente: «Evitiamo errori fatti altrove»*

**dal 1965 PASSIONE E PRECISIONE**

Società del Gruppo Sesaab, Litostampa soddisfa ogni necessità di grafica e stampa con impegno e dedizione. È una questione di professionalità e, soprattutto, un fatto di carattere.

Litostampa, passione e precisione.

Bergamo Via Corti, 51  
Tel. 035 327911 • Fax 035 327934  
info@litostampa.it • www.litostampa.it

**LITOSTAMPA**  
istituto grafico  
GRUPPO SESAAB

**CONFIAB**

**IMPREDITORE**

crede in te

**Il Consorzio fidi dell'Associazione Artigiani di Bergamo:**

- è convenzionato con 30 banche
- agevola l'accesso al credito con garanzia dal 50 all'80%
- garantisce i prestiti a tassi particolarmente convenienti con finanziamenti agevolati;
- predispone e inoltra domande per la partecipazione ai bandi regionali, italiani ed europei;

è consulenza gratuita per qualificare il rapporto tra banca e impresa.

Bergamo - Via Torretta, 12 - tel. 035-223442/fax 035-230397  
e-mail: credito@artigianibg.com