

La Sila è il vero investimento : i numeri veri di un giacimento economico che molti sottovalutano

Data: Invalid Date | Autore: Redazione



Ci sono territori che si raccontano per luoghi comuni e territori che si lasciano leggere dai numeri. **La Sila** appartiene alla prima categoria da troppo tempo: montagna in abbandono, seconde case invendibili, villaggi in declino. Ho voluto verificare se questo racconto reggesse alla prova dei dati ufficiali e ho acquisito dall'**Agenzia delle Entrate**, attraverso il servizio **Forniture OMI**, i volumi esatti delle **compravendite immobiliari**, comune per comune, per gli anni **2024 e 2025**. Il risultato smentisce il luogo comune e consegna alla politica regionale ulteriori obiettivi di investimento ed una responsabilità precisa.

I numeri, anzitutto. Nel 2025 la **Calabria** ha registrato **17.991 compravendite residenziali**, in crescita del **9,4 per cento**, ben oltre la media nazionale. Dentro questo dato, i **quattro comprensori turistici dell'altopiano silano** hanno totalizzato **oltre 360 transazioni**: 122 a **Spezzano della Sila**, che significa **Camigliatello**; 115 a **San Giovanni in Fiore**, che comprende **Lorica**, cui si aggiungono le 61 di **Casali del Manco** sul versante cosentino del **lago Arvo**; 112 a **Cotronei**, ovvero **Villaggio Palumbo e Trepidò**; 56 a **Taverna**, quindi **Villaggio Mancuso e Villaggio Racise**, con le 17 di **Aprigliano** alle porte di **Spineto**. Non sono i numeri di un mercato morto. Sono i numeri di un **mercato vivo**, che si muove e che in alcuni casi accelera in modo sorprendente: **San Giovanni in Fiore cresce del 43%** (Lorica è sempre più ricercata) in un anno, uno degli incrementi più alti dell'intera regione; **Cotronei del 12%**; ad **Aprigliano le compravendite quasi raddoppiano**; a

Taverna, a fronte di un totale stabile, le vendite dei piccoli appartamenti dei villaggi turistici sono passate da 8 a 18, più che raddoppiate.

Chi compra e perché, lo dicono le classi dimensionali, che i **dati OMI** consentono di leggere con precisione chirurgica. A **Cotrone** quasi metà delle compravendite riguarda unità fino a cinquanta metri quadrati: sono i monolocali e i bilocali dei residence di **Palumbosila**, che nuove famiglie (non solo calabresi) acquistano a prezzi che non hanno uguali in nessuna destinazione sciistica italiana. A **Camigliatello** domina il trilocale da vacanza, ma la domanda si sta spostando verso i tagli grandi e le ville, segno di un mercato che seleziona la qualità. A **Lorica** i mini-tagli crescono del 57 per cento e i locali commerciali triplicano. Ad **Aprigliano** si comprano ville con terreno. La sostanza è una sola: **la domanda c'è**. È una domanda non solo popolare, regionale, di famiglie che vogliono la montagna e la trovano accessibile; ed è una domanda che assorbe, anno dopo anno, uno stock rimasto fermo per una generazione.

E allora dov'è il problema? Il problema è che questa domanda compra a **prezzi da liquidazione**, perché il territorio non ha ancora deciso di valorizzare sé stesso. A **Lorica** le quotazioni medie oscillano tra **411 e 534 euro al metro quadrato**, le più basse d'Italia per una località lacustre e sciistica dentro un **Parco Nazionale**; a **Palumbosila** si vendono appartamenti a diecimila euro e le aste giudiziarie aggiudicano a sconti del sessanta, settanta per cento sulle perizie; a **Camigliatello**, il mercato più solido, i valori hanno perso il sette per cento in cinque anni. Tradotto: **la Sila regala**. Regala patrimonio, regala posizione, regala un **capitale ambientale** che mezza Europa ci invidia, perché nessuno ha costruito attorno a questo capitale gli attrattori permanenti che trasformano un prezzo d'ingresso in un **investimento**.

Eppure l'esperienza dice che quando l'attrattore arriva, il mercato risponde. Gli **impianti di Monte Curcio** hanno tenuto in piedi **Camigliatello**; il rilancio degli impianti e del lungolago sta ridando fiato a **Lorica**, e i numeri del 2025 lo certificano. La domanda da porre è dunque elementare: se con questo livello di servizi la **Sila genera trecentosessanta compravendite l'anno**, quante ne genererebbe con una viabilità degna, con i comprensori sciistici gestiti con continuità, con la leva della **ZES unica** e degli **incentivi per i borghi montani** applicata anche all'altopiano, con una politica di **riqualificazione energetica** di uno stock edilizio che è quasi tutto in classe F e G? Ogni compravendita porta con sé un notaio, un tecnico, un'impresa di ristrutturazione, un arredatore, una stagione di consumi: **l'immobiliare è il moltiplicatore più immediato dell'economia montana** e la Sila lo sta attivando da sola, senza che nessuno l'aiuti.

C'è poi un capitolo che riguarda la **Sila Piccola catanzarese** e che considero emblematico.

Villaggio Mancuso, con le sue baite a listelli bianconeri tutelate dal **Ministero della Cultura**, è l'unico insediamento turistico montano del Mezzogiorno con una identità architettonica compiuta, a mezz'ora dal capoluogo di regione. Il suo simbolo, il **Grande Albergo delle Fate**, monumento vincolato dal 2007, è chiuso. Attorno al suo recupero si sta costruendo, dal basso, un'iniziativa che tiene insieme raccolta popolare, azionariato diffuso e partenariato imprenditoriale: è la dimostrazione che il territorio ha capito prima di tutti che un attrattore restituito alla sua funzione vale più di cento convegni sullo spopolamento. I dati che oggi pubblico dicono che perfino a **Taverna**, con l'Albergo chiuso, il ricambio proprietario dei piccoli tagli è raddoppiato in un anno: si immagini cosa accadrebbe con l'Albergo aperto.

La conclusione è una chiamata di responsabilità. I dati dell'**Agenzia delle Entrate** certificano che **la Sila non chiede assistenza: chiede infrastrutture, gestione e visione**, perché il mercato la sua parte la sta già facendo. **Trecentosessanta famiglie l'anno scommettono sull'altopiano** coi propri risparmi. Abbiamo davanti una scelta semplice: accompagnare questa scommessa con gli strumenti

che già esistono, dalla **ZES unica ai fondi per la montagna**, oppure continuare a celebrare la Sila nei dépliant, nei sit-in, nelle passarelle di qualche delirante, mentre i suoi **valori immobiliari**, cioè il risparmio delle famiglie calabresi, restano i più bassi d'Italia. I numeri, questa volta, non consentono alibi.

Ecco perché le **montagne della Sila** possono rappresentare un nuovo e vivace **sviluppo economico** non solo per gli imprenditori, ma anche per i consumatori e le famiglie. L'indotto che possiamo generare sarebbe una linfa fondamentale per i nostri territori.

Avv. Antonello Talerico

Promotore progetti Villaggio Mancuso- Palumbosila-Lorica

Articolo scaricato da www.infooggi.it

<https://www.infooggi.it/articolo/la-sila-il-vero-investimento-i-numeri-veri-di-un-giacimento-economico-che-multi-sottovalutano/154765>

