

Fuori porta

Diana Bracco: «La mia Nizza, posto del cuore»

di **Christian Benna**

C'era una volta il Monferrato: terra di magia fatta di castelli, ciabòt (piccoli fabbricati tra i vigneti), infernotti (le tipiche cantine in tufo), ma fuori dalle rotte, salvo qualche rara incursione di celebrità, come quella di Niels Liedholm che trasformò il borgo di Cuccaro nel suo buen retiro. Adesso che la tenuta del Barone è finita in mano a un gruppo asiatico e che, tra queste colline prende casa un regista di slancio internazionale come Luca Guadagnino e quasi nessuno se ne stupisce, bisogna bussare alla porta di chi, tra i pionieri del Monferrato che torna al centro della mappa, crede e investe da tempo in queste colline. «Il Monferrato è un luogo del cuore, capace di conquistare a prima vista grazie alla sua sincerità, genuinità e straordinaria bellezza», racconta **Diana Bracco**, imprenditrice farmaceutica e filantropa, che da 15 anni produce nell'azienda agricola il Botolo il vino che proviene dalla tenute Le Coccole e

Monferrato». Nella cantina de Il Botolo, 120 mila bottiglie l'anno, ci sono il Nizza DOCG, anche in versione Riserva (affinato in legno fino a 30 mesi), il Moscato, lo Chardonnay e uno spumante metodo classico. «Passeggiando per questo territorio che amo profondamente — aggiunge la presidente e ceo del **gruppo Bracco** — si rimane incantati dalla genuina bontà del cibo, dalla spontaneità delle persone, dalla tranquilla vitalità della vita sociale: il Monferrato non è un'esperienza, è un autentico modo di vivere. Nel corso degli anni la capacità di offrire servizi ai turisti è tra l'altro molto aumentata, riuscendo però a mantenere una profonda identità territoriale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Colombaro, cru di Nizza. «Nel 2007 con mio marito Roberto de Silva, nato nel Monferrato e innamorato delle sue terre d'origine, decidemmo di cogliere la sfida di produrre vini di eccellenza, convinti delle grandi potenzialità di questo angolo di Piemonte ancora poco conosciuto. Nacque così l'Azienda Agricola il Botolo, 15 ettari attorno all'incantevole borgo di Nizza

Il Piemonte va a Sud

Langhe
e Monferrato
sempre più in alto
È boom di ciabòt,
rustici e cascine



FOCUS IMMOBILIARE



Rosalba Borello
Vallarino Gancia
Agenzia Internau



Siamo tornati a vendere castelli e a fare alti da oltre un milione di euro. Residenze private ma anche strutture ricettive



Mariano Rabino
Turismo Langhe
Roero Monferrato



Vecchi manieri, boschi, cicloturismo e vino. Chi viene a visitare il nostro territorio ama i sapori sofisticati



Alessandro
Matarozzo
Engel&Volkers



Tanti cercano cascinie con terreno e bella vista. La caratteristica che fa impazzire il mercato è la pietra di Langa

Tutti pazzi per cascinie e vigneti delle alte colline tra Piemonte e Liguria, quelle un tempo snobbate dai circuiti del grande turismo enogastronomico di Monferrato e Langhe. Fino a ieri. Lo confermano le agenzie immobiliari della zona. Lo confermano i grandi nomi: Ornella Muti ha comprato casa e terreni a Ovada, Diana Bracco possiede due tenute e un'azienda agricola nei dintorni di Nizza, Ottavio aveva casa a Diano d'Alba, e Gaja ha preso nuovi vigneti a Trezzo Tinella. Perché c'è l'Alto Monferrato: borghi arroccati e vecchi castelli tra Asti, Alessandria, Vercelli. Poi c'è l'Alta Langa: boschi e colline tra Bossolasco, Niella Belbo, Mombarcaro.

Colline «selvagge»

In comune Alta Langa e Alto Monferrato condividono panorami più selvaggi, la posizione tanto alta da vedere la Liguria, l'essere imparentati con le vigne Unesco più famose d'Italia e una riscoperta di vecchie cascinie in un mercato immobiliare qui fermo da tempo. «È un interesse nato negli ultimi due anni — spiega Rosalba Borello Vallarino Gancia, titolare di Internau Monferrato — Siamo proprio rinati, è un territorio sempre turistico ma non esasperato. Lo definirei vero». Chi decide di comprare tra Alto



Ex monastero Villa in vendita nel cuore del Monferrato, Sotheby's Italy



Ciabòt il capanno in mezzo alle vigne diventa punto di degustazione, talvolta dimora



In alto tra Langa e Monferrato le terrazze sul mare (verde)

Boom di rustici e ciabòt. Il mercato riscopre le zone di confine con la Liguria. E i prezzi volano

Monferrato e Alta Langa lo fa perché da turista ha visto queste zone e ha deciso di viverci. «Si tratta perlopiù di milanesi o di stranieri: svedesi, svizzeri, belgi, olandesi. Nell'ultimo anno stanno arrivando statunitensi e australiani — continua l'agente — ma non per farne un territorio morto con una casa vissuta una volta l'anno. Si tratta di artisti, imprenditori che la usano come seconda casa o per trasferirsi dopo la pensione». Partendo da un assunto comu-

ne: il territorio «più selvaggio». Ci vogliono quasi due ore per arrivarci da Torino, quaranta minuti da Alba. I grandi servizi non sono molti. È anche più tortuosa, qui le colline arrivano ai 600 metri di altezza — sottolinea Alessandro Matarozzo dell'agenzia Engel&Volker di Alba —. Per capire la differenza: nella zona di Barolo la terra è sul mercato con una media di due milioni di euro a ettaro, a Cerreto si scende a 100mila euro l'ettaro». Il territorio è i pa-

norami dell'Alta non sono cambiati nel tempo, semplicemente ora piacciono per diversi fattori: innanzitutto il costo. Non sempre a buon mercato, ma le occasioni non mancano.

Le scelte dei Vip
Il re del Barbaresco Angelo Gaja sta investendo a Trezzo Tinella

I costi al mq

In Alto Monferrato si comprano grandi immobili già ristrutturati con piscina per 250mila euro, 100mila se ancora da ristrutturare. A Benevello c'è una villa in vendita da 323mq per 178mila euro. A Serravalle Langhe per 146mila euro un'altra soluzione indipendente. Con la stessa cifra ad Alba si compra un trilocale, mentre per le ville singole la media è di 650mila euro. Quello che più si ricerca è una struttura indipendente, con un

bel terreno e una bella vista. La classica struttura che fa impazzire il mercato è quella che viene definita «pietra di Langa». Una richiesta che appassiona oltre il 90% dei clienti — continua Matarozzo —. La classica cascina piemontese su due piani con una bella cantina, cosa necessaria, e un sottotetto». Perché «chi compra casa qui sogna uno stile moderno — spiega Roberto Pasquero del Gruppo Tecnocasa —. I budget permettono di comprare una



Lodovico Pignatti Morano, Italy Sotheby's



La nostra è una clientela perlopiù internazionale appassionata di ville storiche che dispongono di parchi e piscine



Roberto Pasquero Tecnocasa



Ci sono molte occasioni anche per chi non dispone di budget stellari. Ma molte cascine sono sottoposte a vincoli, non si può demolire



Isole di pace Una cascina nell'Alto Monferrato, terra collinare e montuosa nel sud della provincia di Alessandria

soluzione indipendente. I clienti cercano un bello spazio fuori per la piscina o per fare le grigliate con gli amici. Le strutture però sono vincolate: chi viene qui immaginando di radere al suolo casa e farne un open space su un piano tutto vetrata deve rivedere il proprio progetto». Senza dimenticare che per un cascinale di campagna indipendente da ristrutturare i prezzi vanno dagli 80 ai 120 mila euro. Per un immobile già ristrutturato, con caratteristiche di pregio e vista panoramica sulle colline si può arrivare a 400mila euro.

Castelli e cascine

Anche in Alto Monferrato «o cascina o morte —scherza Borello Vallarino Gancia—. L'attenzione è sulla classica struttura piemontese con terreno. Ultimamente però si inizia anche a guardare il moderno degli anni '80 che invece prima era snobbato». Ma non è solo una questione di costi: «È anche merito di un turista che è cambiato. Chi viene qui in Alta oggi

è un turista appassionato di natura, di castelli, di boschi, di cicloturismo— spiega Mariano Rabino, presidente dell'Ente Turismo Langhe Monferrato Roero—. In più vuole mangiare e bere bene spendendo il giusto». Alto Monferrato e Alta Langa non sono solo vecchi cascinali. Ci sono soluzioni di alto prestigio, con un budget da 1 a 2 milioni di euro. «Una parte della nostra clientela internazionale ricerca anche ville storiche già ristrutturate con parco e vista sulle colline vicine al borgo caratteristico in cui trovare caffè, ristoranti, un piccolo negozio per fare la spesa» spiega Lodovico Pignatti Morano, managing partner di Italy Sotheby's International Realty. «Siamo tornati a vendere castelli — conferma anche Internau —. Fa chiudere atti da un milione. Fino a dieci anni fa nessuno ci avrebbe scommesso, ora capitano anche due firme al mese. Tra l'altro per farci strutture ricettive internazionali».

Federica Vivarelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

