

COMMERCIO Arriva il listino con i costi per rilevare un'attività

# Vuoi aprire un negozio? Ecco il prezzo giusto

I parametri da prendere in considerazione per calcolare l'esatto valore dell'avviamento commerciale. I più cari sono i bar, seguiti dalle gelaterie. E il fatturato...

## QUANTO COSTA UN'ATTIVITÀ...

Azienda	Parametro in percentuale	Fatturato annuo in milioni	Spesa possibile in milioni
Bar tavole fredde	120-160	300	360-480
Pizzerie trattorie	70-90	500	350-450
Cartolerie	30-50	200	60-100
Parrucchiere donna	60-80	180	110-145
Gelaterie artigianali	90-110	150	135-165
Lavanderie	60-70	120	70-85
Latterie salumerie	30-40	150	45-60
Panifici	80-90	250	200-225
Abbigliamento	30-40	230	70-90
Articoli sportivi	40-50	200	80-100
Autofornice	30-40	160	60-65
Casalinghi	25-30	200	50-60
Colorifici	20-30	120	25-35
Dischi videocass.	35-50	250	85-125
Elettrodomestici	30-35	300	90-105
Piante e fiori	40-50	120	50-60
Informatica	20-30	300	60-90
Frutta e verdura	30-40	150	45-60



## ...QUALI SONO LE PIÙ RICHIESTE...

BUONA	CONTENUTA	SCARSA
Bar tavole fredde Cartolerie Panifici Autofornice Piante e fiori	Pizzerie e trattorie Informatica	Parrucchiere donna Gelaterie artigianali Lavanderie Latterie salumerie Abbigliamento Articoli sportivi Casalinghi Colorifici Dischi videocass. Elettrodomestici Frutta e verdura

## ...E L'OFFERTA SUL MERCATO

ALTA	MODERATA	SCARSA
Bar tavole fredde Cartolerie Parrucchiere donna Gelaterie artigianali Lavanderie Latterie salumerie Panifici Abbigliamento Articoli sportivi Casalinghi Colorifici Elettrodomestici Frutta e verdura	Pizzerie e trattorie Dischi e videocassette Piante e fiori Informatica	Autofornice

Fonte: Elaborazione CorriereSoldi su dati Fimaa-Caam

**C**omprati e venduti. Ogni anno decine di migliaia di piccoli esercizi commerciali e artigianali cambiano titolare. Il difficile è stabilire il valore dell'attività che si vuole rilevare, l'avviamento commerciale. Ora però, chi desidera investire i propri soldi in un negozio, ha a disposizione una bussola con la quale orientarsi meglio nel mare delle indicazioni di mercato.

### STOP ALLE INCERTEZZE

La Federazione italiana agenti d'affari in mediazione (Fimaa) e il Caam, l'associazione di categoria di Milano e provincia, hanno messo a punto un listino prezzi delle aziende. Valori che rappresentano la media delle operazioni realmente concluse negli scorsi tre anni. Con un margine di errore che, assicurano al Caam, al massimo è intorno al 10%. Uno strumento trasparente, realizzato per porre fine alle incertezze. Finora, infatti, chi si accingeva a comperare un negozio o a rilevare un'attività commerciale non aveva riferimenti sicuri per valutare se i soldi chiesti dal titolare corrispondevano al reale valore di mercato.

La statistica viene adesso in aiuto sia ai professionisti del settore che agli investitori, fornendo una base di riferimento oggettiva. Non solo, da una più attenta lettura del listino, emergono interessanti elementi sulla domanda e l'offerta del mercato, un modo per capire come cambiano i gusti, le mode e le abitudini commerciali dei consumatori.

### LA BASE DI CALCOLO

Sono tre gli elementi base per stabilire il prezzo di un'azienda. Il fatturato annuo, l'ubicazione, lo stato di conservazione delle attrezzature e degli arredi. Il primo è sicuramente l'indicatore principale e incide sul valore di qualsiasi attività, preso come attendibile parametro anche nell'elaborazione del listino. L'importanza dell'ubicazione va invece considerata a seconda dei casi; per esempio la vicinanza di una scuola favorisce una cartoleria, non una boutique, più avvantaggiata da una collocazione nel centro storico della città. Il valore degli arredi e delle attrezzature incide molto per i bar, ristoranti e alcune attività artigianali, in altre tipologie di negozi è ininfluente.

Altri elementi per «centrare» il prezzo sono: la potenzialità di sviluppo dell'impresa, la durata del canone di locazione, il numero delle vetrine e la dimensione del locale. Comunque, è bene sottolineare, che per un'azienda avviata il fatturato reale tiene già

conto di tutti gli elementi. C'è ora da chiedersi come cambieranno le quotazioni in virtù della completa liberalizzazione delle licenze del commercio, prevista dalla riforma del governo Prodi per l'aprile del prossimo anno.

### DOPO LA RIFORMA

«Il listino — sostiene Claudio Lossa, presidente della Fimaa — manterrà la sua validità, perché anche prima della riforma, il valore delle licenze era modesto, rispetto all'investimento normalmente richiesto per il rinnovo del locale».

«Per i negozi di vicinato, quelli fino a 250 metri quadrati di superficie e fino a 150 metri nei comuni che non superano i 10 mila abitanti — afferma Gianni Larini, ideatore e coordinatore del listino — non ci aspettiamo grandi stravolgimenti delle quotazioni; anche bar, ristoranti e pizzerie, attività escluse dalla liberalizzazione, non aumenteranno nel medio periodo i valori attuali già piuttosto elevati».

«Significativi mutamenti — afferma Lionella Maggi dell'omonimo studio immobiliare aperto a Milano dal 1922 — potranno invece registrarsi con la facoltà, offerta dalla riforma, di ampliare le superfici di vendita». Il listino prezzi delle aziende, stampato in 3 mila copie, sarà disponibile da fine mese e sarà aggiornato ogni anno.

Felice Fava

## COMPERARE O STARE IN AFFITTO

Prezzi d'acquisto e canoni di locazione annui al metro quadrato in vie di passaggio e non

CITTA' E ZONE	ACQUISTO		LOCAZIONE	
	di passaggio	poco passaggio	di passaggio	poco passaggio
<b>MILANO</b>				
Argonne-Pacini	3.100.000	2.100.000	298.000	200.000
Corsica	3.350.000	2.500.000	320.000	250.000
Monza-Porpora	3.500.000	2.000.000	300.000	200.000
Ticinense	4.500.000	2.800.000	350.000	200.000
De Angeli - Frua	5.000.000	3.000.000	400.000	250.000
Buenos Aires	5.500.000	2.900.000	500.000	300.000
<b>BOLOGNA</b>				
Centro	5.000.000	3.000.000	300.000	250.000
Fuori Porta	4.000.000	2.000.000	300.000	100.000
Prima Piantata	3.500.000	1.500.000	250.000	100.000
<b>PALERMO</b>				
Libertà	2.500.000	1.800.000	240.000	120.000
Malaspina	2.000.000	1.000.000	200.000	100.000
Politeama	4.500.000	3.000.000	480.000	300.000
<b>ROMA</b>				
Ardeatino	2.750.000	2.000.000	275.000	200.000
Colombo - Eur	6.000.000	4.000.000	650.000	400.000
Monteverde	7.000.000	2.000.000	700.000	300.000
Trastevere	6.000.000	3.000.000	550.000	320.000
Tuscolana	4.500.000	2.250.000	540.000	270.000
<b>TORINO</b>				
Piazza Castello	4.500.000	2.000.000	480.000	120.000
Di Turin	2.200.000	1.300.000	250.000	120.000

Fonte: Osservatorio Immobiliare Tecnocasa



Acquistare ora può essere un affare

## Prezzi in calo

Un mercato fermo, con prezzi ancora in diminuzione. Così è possibile fare qualche buon affare. A patto di acquistare un negozio occupato, con un conduttore affidabile, in grado di proseguire la sua attività senza problemi (significa che può pagare il canone regolarmente), oppure comperare un locale libero (non meno di 50 metri quadrati) in una strada commerciale dove c'è passaggio. Nel primo semestre dell'anno i prezzi al metro quadrato degli spazi commerciali sono diminuiti del 4,2% sul '97. E secondo Tecnocasa, nei primi sei mesi di quest'anno anche i canoni di locazione sono diminuiti del 6,2%. E il calo dei valori non si sarebbe arrestato. Anche perché la domanda di acquisto di negozi è praticamente nulla e c'è molto inventario sul mercato da oltre un anno. Ed è scarsa anche la domanda di affitto: per trovare un buon conduttore ci si può impiegare da sei mesi a un anno. Per superare il momento difficile, sono sempre più numerose le richieste di riconvertire gli spazi commerciali sfitti cambiando la destinazione d'uso da negozio a studio oppure a magazzino. Discorso a parte nelle vie di grande passaggio. Le trattative sono comunque scarse ma i prezzi non calano più. Si tratta però di un mercato molto circoscritto poiché le grandi vie commerciali sono pochissime (a Milano, per esempio, sono sette, otto) e la domanda è quella che è. Tralasciando le folle del quadrilatero della moda, con valori di 15 milioni al metro quadrato e affitti annui di un milione e 200 mila lire al metro, a Milano le quotazioni variano da 2 a 3,5 milioni al metro quadrato, analoghe a quelle di Roma. Nella capitale, però, gli affitti sono un po' più alti, così il rendimento può essere migliore.



A Roma, un negozio sulla Tuscolana può rendere anche il 12% all'anno: un metro quadrato costa da 2,2 a 4,5 milioni e si può ricavare un canone annuo di 270-540.000 lire. Poco più bassi i ricavi in viale Cristoforo Colombo e all'Eur. Molto interessanti anche i rendimenti a Cit Turin di Torino (che oltretutto richiede un investimento iniziale della metà rispetto a Roma) o di piazza Politeama a Palermo.

Lo sconto del 41%

## Subappalto coi benefici

**G**li sconti fiscali legati al 41% continuano a suscitare interesse. Anche se l'applicazione della norma non è semplicissima. E, soprattutto per i lavori minori, non ci sia una netta convenienza a scegliere il 41% rispetto al nero. Per questi motivi tre associazioni, Anaci (amministratori di condominio), Assimpredil (costruttori milanesi) e il Collegio degli ingegneri e architetti di Milano, chiederanno al presidente del Consiglio di prorogare le agevolazioni fiscali per chi ristruttura casa fino al 31 dicembre 2002. Comunque, a fine settembre, ai Centri di servizio sono giunte 185.000 comunicazioni. Vediamo le richieste di chiarimento dei lettori.

● **Più imprese.** Il beneficio del 41% spetta sui corrispettivi dei contratti d'appalto stipulati dal contribuente ed aventi per oggetto gli interventi di recupero. È consentito al contribuente stipulare, anziché un unico contratto d'appalto per l'intera opera, più contratti relativi a singole fasi di lavorazione, quali, ad esempio, l'intonacatura, la verniciatura, la posa delle piastrelle. In tal caso, lo sconto verrà conteggiato su ogni singolo contratto e spetterà entro il limite annuo complessivo dei 150 milioni. Il contribuente può beneficiare della detrazione anche se esegue l'opera in parte in modo diretto e in parte mediante appalto. L'impresa appaltatrice, può anche affidare a uno o più subappaltatori l'esecuzione di singole fasi di lavorazione: il beneficio del 41% resterà, comunque, connesso al corrispettivo del contratto d'appalto.

● **Palazzina bifamiliare.** L'agevolazione compete in relazione agli interventi eseguiti su parti comuni di edifici residenziali indipendentemente dalla costituzione in condominio. Secondo i più recenti chiarimenti ministeriali, il diritto alla detrazione non si perde nemmeno nell'ipotesi di interventi eseguiti su parti comuni di un edificio costituito da più unità immobiliari e possedute interamente da un unico proprietario, nel quale manca non solo la costituzione in condominio ma anche la comunione prevista dal Codice civile.

Nicoletta Fayer  
Andrea Lavorati

## Come fare una scelta sicura

Quanto costa comperare un negozio? Ci vogliono circa 400 milioni per un bar, 80 per una cartoleria, mentre per un colorificio possono bastare una trentina di milioni. Le quotazioni, pubblicate nella tabella, rappresentano i prezzi medi orientativi, basati sul reale fatturato annuo prodotto dall'azienda. Sono in pratica il cosiddetto avviamento commerciale che l'acquirente deve pagare al vecchio titolare. La posizione più o meno favorevole del negozio può far salire o scendere il parametro di riferimento del 20-30 per cento.

Alle cifre indicate va aggiunto il valore

della merce ancora invenduta, questa può avere una buona incidenza nel caso si tratti di una cartoleria, di un colorificio o di un negozio di elettrodomestici, mentre per frutta e verdura in genere è quasi irrilevante. Senza dimenticare che si avranno maggiori possibilità di successo puntando su negozi che hanno vetrine su vie di passaggio. Il listino prezzi è realizzato su dati di Milano e provincia, ma i parametri indicati possono risultare validi anche in altre grandi città. Nei centri minori occorre maggior flessibilità in quanto le aspettative di reddito sono più basse.