

GUIDA IMMOBILIARE. Diminuzione prezzi riflesso della crisi del mercato

Aprire negozio costa di meno

Una guida utile per chi è intenzionato a cedere o a rilevare un'attività commerciale.

Ma, nello stesso tempo, anche un significativo indicatore delle tendenze di un comparto interessato da grandi cambiamenti. Un doppio ruolo ricoperto dal listino dei prezzi delle aziende, elaborato dal Collegio agenti d'affari in mediazione di Milano e provincia-Federazione italiana mediatori agenti d'affari.

La pubblicazione, giunta alla seconda edizione e relativa alla provincia di Milano, prende in considerazione i tre parametri che contribuiscono a determinare il prezzo di un esercizio commerciale: incasso, ubicazione e valore di arredi e attrezzature.

Quest'ultimo anno è in modo con-

siderevole su alcuni tipi di esercizi, come i bar, i ristoranti ed alcune attività artigianali. Per «centrare» la quotazione è necessario prendere in esame pure altri fattori: potenzialità di sviluppo dell'azienda, canone di locazione e durata residua del contratto, il numero di vetrine e la dimensione del locale. I prezzi ricavati dal listino, di conseguenza, sono rappresentativi della media dei valori di mercato riferito dagli agenti rilevatori. Il tutto, sulla base delle contrattazioni degli stessi operatori e da altri agenti a loro collegati.

Le rilevazioni degli oltre 200 operatori hanno evidenziato un calo del 7-10% dei prezzi dei negozi e dei laboratori artigianali. «Aprire oggi un negozio - commenta Gianni Labini, coordinatore del listino, operatore immobi-

liare monzese - è apparentemente più conveniente. In realtà la diminuzione dei prezzi è un riflesso della crisi del mercato. Naturalmente, bisogna poi distinguere tra negozio e negozio. Il listino del Caam-Fimaa, in questo senso, è molto preciso».

La «fotografia» del settore indica nei bar, nelle pizzerie e nei ristoranti, gli esercizi più richiesti. Per un bar che fatturi 300 milioni di lire all'anno, la spesa oscilla tra i 360 ed i 420 milioni. Per una pizzeria con fatturato di 500 milioni, bisogna sborsare tra i 350 ed i 540 milioni.

Ma ad essere molto gettonate sono soprattutto le ricevitorie: Superenalotto e giochi a premi vanno alla grande.