

Meglio il negozio che l'azione

Il rallentamento del settore immobiliare residenziale spinge gli investitori a valutare con più attenzione strade alternative per impegnare i propri capitali. Soprattutto ora che i rendimenti dei box, investimento alternativo principe negli anni passati, si stanno riducendo considerevolmente visti i livelli di prezzo esorbitanti raggiunti perlomeno nelle grandi città.

*Fimaa:
nel retail
rendimenti
elevati
e alternativi*

Nel contesto spicca come sia sostenuta in tutte le città la richiesta di esercizi come bar, pizzerie e trattorie, anche per gli interessanti ritorni delle attività stesse.

E i canoni di locazione sono decisamente esorbitanti. Secondo le stime di Tecnocasa e Gabetti i rendimenti di questo investimento alternativo (negozi, bar e locali in genere) arrivano tranquillamente al 7 per cento.

Secondo il listino Aziende 2005 di **Fimaa Milano** (Federazione italiana mediatori agenti d'affari) questi sono gli esercizi più ricercati.

«Avviare un esercizio commerciale — afferma Mauro Danielli, presidente di Fimaa Milano — è un investimento sempre più impegnativo che mantiene però una forte attrazione. Per il commercio tradizionale, dove resta elevata l'at-

LE BUONUSCITE

I valori più alti che si pagano per subentrare in un negozio di 100 mq nelle vie più ricercate delle principali città italiane (in €)

Milano	Via Montenapoleone	da 2 a 6 mln
	Corso Vittorio Emanuele	da 2 a 5 mln
	Via Della Spiga	da 1,5 a 3,5 mln
Roma	Via Condotti	da 4 a 7 mln
	Via Cola Di Rienzo	da 750mila a 1 mln
Bari	Via Sparano	da 500mila a 1 mln
	Corso Cavour	da 450 a 900mila

Fonte: elaborazioni del Sole-24 Ore su dati Fimaa Milano

trattività nelle ubicazioni esclusive, si conferma una sensazione consolidata: aprire un negozio richiede sempre più grande professionalità».

Il listino dei canoni di locazione redatto da Fimaa Milano tiene conto anche del valore delle buonuscite per i negozi delle maggiori vie commerciali di alcune delle maggiori città italiane.

La domanda è sostenuta per bar, panifici e pasticcerie, rivendite di abbigliamento (per ubicazioni esclusive), edicole soprattutto a Milano e a Genova mentre a Roma la domanda è alta

per bar, pizzerie, trattorie e ristoranti, panifici, negozi di casalinghi, profumerie e bigiotterie (solo per esercizi di grande metratura).

Fimaa Milano ha preso in esame affitti e buonuscite di negozi con locali di 100 mq nelle vie più ricercate delle diverse città.

Guardando a Milano, dai quasi 23mila euro di affitto mensile di via Montenapoleone si passa ai 18.750 di corso Vittorio Emanuele ai 3.750 euro di via Paolo Sarpi, una delle vie più commerciali. Le buonuscite più alte sono quelle pagate in via Montenapoleone (da 2 a 6 milioni di euro).

A Roma spiccano gli oltre 29mila euro al mese richiesti per affittare in via Condotti, seguiti dagli 11.250 euro di via del Corso. In coda via Tiburtina con 3.041 euro. Le buonuscite più alte sono proprio quelle di via Condotti (da 4 a 7 milioni di euro), via del Corso (da 800mila a 1,5 milioni di euro) e via Cola di Rienzo (da 750mila a un milione di euro).

Per la città di Firenze la più cara è via de' Tornabuoni con quasi 14.600 euro al mese di canone mensile. Qui le buonuscite più alte sono quelle di via Calzaiuoli (da 1 a 3 milioni di euro) e via de' Tornabuoni (da 1 milione a 2,5 milioni di euro). Infine a Bari è via Sparano la più costosa dove aprire un negozio costa 7.500 euro al mese per la locazione.

Paola Dezza