

**BARI**

■ Pizzerie, trattorie, panifici, pasticcerie, negozi per la vendita di calzature, pelletterie e parrucchieri. Questi esercizi a Bari vengono ricercati più che nel resto d'Italia. Il primato delle richieste se lo contedono sempre le prime tre tipologie: tabaccherie, edicole e bar (a fianco i valori calcolati in percentuale rispettivamente sull'aggio annuo, sull'utile lordo annuo e sull'incasso annuo). Sostenuta, dunque, la domanda per pizzerie e trattorie (100-130% sull'incasso annuo), ristoranti e panifici (100-120% sull'incasso annuo), parrucchieri (60-80% sull'incasso annuo).

**I più costosi**

Percentuale su cui si calcola il prezzo per l'acquisto dell'esercizio

<b>Tabaccherie ricevitorie</b>	280-300% sull'aggio
<b>Edicole con chiosco</b>	190-230% sull'utile lordo
<b>Bar</b>	140-160% sull'incasso annuo

Per gli affitti è via Sparano a comando della classifica con un range che va da 800 a 1.200 euro all'anno per metro quadrato e corso Cavour (da 500 a 1.000 euro). Ultima via Melo (da 300 a 700 euro). La buonuscita più alta è ancora in via Sparano (da 500mila a un milione di euro) e in corso Cavour (da 400mila a 900mila euro).

**CATANIA**

■ La domanda per l'acquisto di autorimesse e alberghi è alta a Catania, quasi quanto la richiesta per le prime tre categorie top: ricevitorie, edicole e bar (a fianco i valori calcolati in percentuale rispettivamente sull'aggio annuo, sull'utile lordo annuo e sull'incasso annuo). Il valore delle autorimesse infatti è elevato. Il loro prezzo si determina calcolando il 200-220% sull'incasso annuo, mentre

**I più costosi**

Percentuale su cui si calcola il prezzo per l'acquisto dell'esercizio

<b>Tabaccherie ricevitorie</b>	400-500% sull'aggio
<b>Edicole con chiosco</b>	200-250% sull'utile lordo
<b>Autorimesse</b>	200-220% sull'incasso annuo

per gli alberghi si arriva a pagare una somma pari al 100-180% sull'incasso annuo. Per quanto riguarda gli affitti, via Etnea si conferma la strada con i prezzi più alti. Per avere un punto vendita su questa via si paga dai 500 agli 800 euro all'anno per metro quadrato, mentre in corso Italia si oscilla dai 350 ai 600 euro. Ultima via Umberto con un range dai 250 ai 450 euro annui al metro quadrato. Le buonuscite di "peso" si hanno nelle stesse vie. Per rilevare un'azienda in via Etnea si va dai 300mila ai 650mila euro e in corso Italia dai 300mila ai 500mila euro.

**Giochi e sigarette.** Secondo un'indagine della Fimaa in cinque città, le tabaccherie/ricevitorie sono i punti vendita più «preziosi»: anche il ministero delle Attività produttive conferma che le tabaccherie sono cresciute del 3,7% nel 2005 rispetto all'anno precedente



(Fotogramma)

**PUBBLICI ESERCIZI** ■ Indagine Fimaa: a Catania possono valere anche il 500% dell'aggio annuo

# Ricevitorie molto ambite

**A**prire una tabaccheria è il "sogno" degli italiani con velleità da piccoli imprenditori, ma il costo elevato dell'acquisto dell'esercizio fa "ripiegare" soprattutto su bar, edicole, autorimesse e pizzerie. ■ **Tabaccherie al top.** A dirlo sono i numeri del listino delle aziende 2006 di Fimaa, la Federazione italiana mediatori agenti d'affari, giunto quest'anno alla sua ottava edizione, confortati dalle statistiche del ministero delle Attività produttive per il 2005.

Secondo il report della Fimaa, infatti, l'attrattiva della tabaccheria, meglio se con funzioni di gioco e ricevitoria, è confermata dal tenore della domanda di acquisto e dal valore dell'impresa in sé. Lo studio, condotto in cinque città campione (Bari, Catania, Firenze, Milano e Roma), mette in luce come questo tipo di attività venga pagata il 300% circa dell'aggio medio di un anno, con punte che arrivano a toccare il 500% a Catania e scendono al minimo al 250% a Firenze in zone con un'ubicazione primaria. E per il ministero delle Attività produttive

il numero di questi punti vendita è cresciuto del 3,7% nel 2005 rispetto all'anno precedente, passando da 25.859 negozi a 26.833.

Sebbene le tabaccherie siano al vertice dei desideri, perché non hanno bisogno di pubblicità e hanno un basso rischio d'impresa, non sono tuttavia gli esercizi più soggetti a compravendite.

«La domanda per i bar è molto più alta, perché le tabaccherie sono molto costose, da Catania a Milano, senza distinzioni territoriali — spiega Gianni Larini, coordinatore del gruppo rilevatori di Fimaa Milano —. Rilevare un bar è meno oneroso e la gestione è altrettanto facile, soprattutto per chi si trova a essere imprenditore per la

prima volta». ■ **Edicole con chiosco.** Da non dimenticare che ai primi posti della classifica della Fimaa rientrano anche le edicole con chiosco, che subito dopo le tabaccherie registrano i prezzi più alti nella corsa all'acquisto: dal più basso di Firenze (150%) a quello massimo di Roma e Milano (300%) calcolato sull'utile lordo, la parte del prezzo del venduto che spetta all'edicolante.

Stime confermate anche da Snag, il sindacato nazionale autonomo giornalisti. «Il prezzo di acquisto di un'edicola — precisa Andrea Innocenti, vicepresidente di Snag — viene effettuato moltiplicando per tre il reddito netto annuo di un punto vendita, calcolando una media di tre anni». Innocenti smentisce, però, la corsa all'acquisto delle edicole. «La nostra categoria sta attraversando un momento di crisi — spiega il vicepresidente di Snag —. Il mondo dell'editoria è in difficoltà, il nostro mestiere è sempre più faticoso. Nel 2005 il turnover degli edicolanti è stato del 20%, ma senza dubbio l'offerta eccede la domanda, cioè il numero di chi vuole lasciare è superiore a chi vuole comprare».

■ **Trend nazionale.** In buona posizione nella classifica della Fimaa si piazzano anche autorimesse, pizzerie e trattorie. Ed è una tendenza che vale su tutto il territorio nazio-

nale, ma se le percentuali in base alle quali si calcola il prezzo d'acquisto non si distanziano molto da Nord a Sud, i costi alla fine sono molto differenti. «I valori percentuali possono essere simili in tutto il Paese — puntualizza Larini —, ma diversi sono gli incassi e diverso quindi sarà il valore dell'azienda». Come a dire che un bar a Milano, dove si mangiano spuntini in una zona molto popolosa e piena di uffici, guadagnerà molto di più di un esercizio simile nel Sud Italia, anche tenendo conto del diverso costo della vita.

Il report della Fimaa offre anche uno spaccato della situazione degli affitti e delle buonuscite di negozi con locali da 70 a 100 metri quadri. I prezzi sono altissimi soprattutto per Milano e Roma nelle vie più eleganti e di maggiore passaggio. Per gli affitti si va dai 4-6 mila euro annui al metro quadrato in via Condotti nella Capitale fino a scendere ai 250 euro per metro quadrato di via Umberto a Catania.

**CRISTINA BATTOCLETTI**  
cristina.battocletti@ilssole24ore.com

**FIRENZE**

■ Negozi di moda, abbigliamento, calzature, pelletterie e valigie sono molto richieste a Firenze dopo ricevitorie, edicole, bar (a fianco i valori calcolati in percentuale rispettivamente sull'aggio annuo, sull'utile lordo annuo e sull'incasso annuo). La richiesta alta, infatti, fa sì che il loro valore sia altrettanto elevato. Un negozio di abbigliamento qui vale l'80-90% dell'incasso annuo e un punto vendita di calzature, pelletterie, valigie

**I più costosi**

Percentuale su cui si calcola il prezzo per l'acquisto dell'esercizio

<b>Tabaccherie ricevitorie</b>	250-300% sull'aggio
<b>Edicole con chiosco</b>	150-200% sull'utile lordo
<b>Bar</b>	140-180% sull'incasso annuo

Da non dimenticare poi le autorimesse (250-300% sull'incasso annuo) e alberghi e pensioni (200-280% sull'incasso annuo).

Per quanto riguarda gli affitti i più elevati sono quelli in via de' Tornabuoni (da quasi 1.700 a 1.800 euro per metro quadrato) e in via Calzaiuoli (da 900 a 1.500 euro al metro quadrato). Più a "buon mercato" via de' Cerretani (300-600 euro al metro quadrato). Per le buonuscite, le più alte sono quelle in via Calzaiuoli (1-3 milioni di euro), via de' Tornabuoni (1-2,5 milioni di euro) e via Por Santa Maria (da 800mila a 1.250.000 euro).

**MILANO**

■ Tabaccherie, edicole e autorimesse. Sono queste le tre tipologie di negozio più richieste nel capoluogo lombardo (a fianco i valori calcolati in percentuale rispettivamente sull'aggio annuo, sull'utile lordo annuo e sull'incasso annuo). Seguono bar-tavole fredde e calde (160-180% sull'incasso annuo), pizzerie, trattorie e ristoranti (90-110% sull'incasso annuo), panifici e pasticcerie (90-100%

**I più costosi**

Percentuale su cui si calcola il prezzo per l'acquisto dell'esercizio

<b>Tabaccherie ricevitorie</b>	300-330% sull'aggio
<b>Edicole con chiosco</b>	250-300% sull'utile lordo
<b>Autorimesse</b>	240-300% sull'incasso annuo

sull'incasso annuo) e gelaterie (85-100% sull'incasso annuo). Mantengono a Milano una posizione migliore rispetto alle città campione le lavanderie (60-75% sull'incasso annuo) e gastronomie

(40-55% sull'incasso annuo). Altissimi gli affitti medi mensili nelle vie più eleganti e di maggior passaggio. Dai circa 23mila euro di via Montenapoleone, agli 11.600 euro per Galleria Vittorio Emanuele, fino a scendere ai quasi 4mila euro di via Paolo Sarpi e Corso San Gottardo. Le buonuscite più alte interessano ancora via Montenapoleone (1,5-5,5 milioni). Prezzi minori in via Sarpi (60-180mila euro) e corso San Gottardo (50-100mila euro).

**ROMA**

**I più costosi**

Percentuale su cui si calcola il prezzo per l'acquisto dell'esercizio

<b>Tabaccherie ricevitorie</b>	300-350% sull'aggio
<b>Edicole con chiosco</b>	280-300% sull'utile lordo
<b>Bar</b>	120-140% sull'incasso annuo

Quanto a valore degli esercizi, Roma non si discosta dalle altre città campione. Sono sempre le ricevitorie, le edicole e i bar in cima alla lista delle richieste (nella tabella a fianco i valori calcolati in percentuale rispettivamente sull'aggio annuo, sull'utile lordo annuo e sull'incasso annuo). A Roma, però, vanno forte anche pizzerie e trattorie (90-100% sull'incasso annuo) e ristoranti (90-100% sull'incasso annuo). I minimarket valgono almeno il doppio che a Milano (40-50% sull'incasso annuo, rispetto al 25-30% del capoluogo lombardo), ma se la cavano bene anche i negozi di abbigliamento (40-70% sull'incasso annuo) e le gioiellerie (65-75% sull'incasso annuo). Per gli affitti ci vogliono circa 25mila euro al mese in via Condotti e 11.250 per via del Corso. Meno cari i negozi in via Tiburtina (3.125 euro al mese). Le buonuscite più care sono quelle di via Condotti (da 4 a 6 milioni di euro), via del Corso (da 600mila a 2,5 milioni di euro), via Cola di Rienzo (da 650mila a 1,5 milioni di euro) e viale Europa (da 400mila a 1,2 milioni di euro).