

È l'ora di ricevitorie e ristorazione etnica

Disomogeneità, forte differenziazione di valori, influenza di una serie di variabili complesse. Queste le caratteristiche attuali del vasto mercato degli immobili destinati a uso non abitativo. Un settore fortemente variegato e segmentato, in cui ci sono beni dotati di una forte attrazione per la loro redditività, come alcuni fondi commerciali posti in centri storici o capannoni industriali in posizioni strategiche di passaggio, e altri invendibili, come il fondo a uso commerciale situato in una remota periferia o quello che si porta dietro una servitù di elettrodotto.

«Non si può fare una valutazione generale senza aver presente queste caratteristiche — spiega Mauro Danielli, vicepresidente della Fimaa, la Federazione italiana di mediatori e agenti d'affari — comunque si può affermare che il mercato degli immobili destinati al commercio al dettaglio dovrebbe, in futuro, risentire in maniera favorevole dalla liberalizzazione delle licenze, mentre, entrando più nel particolare, i fondi "top-location", cioè posti in aree strategiche, come centri commerciali o vie di grosso transito, hanno avuto, negli ultimi tre mesi, un'ottima tenuta, restando prodotti molto appetibili».

boom dei negozi di teroterapia, mentre adesso è il momento delle ricevitorie, delle panetterie in franchising e della ristorazione etnica, tenendo sempre presente che viviamo in un contesto in cui c'è una spaccatura netta, in cui i prodotti o vanno o meno».

Anche nelle grandi città è difficile estrapolare un valore medio di riferimento, talmente elevata è la differenza di valori (si veda la tabella). Non vale sempre la regola secondo cui una collocazione centrale è preferibile a una più periferica: «Con la chiusura al traffico di molti centri storici — prosegue Lodigiani — spesso le zone semi-centrali hanno guadagnato posizioni e sono da considerarsi attualmente come quelle maggiormente indicate per un investimento commerciale».

Secondo i dati dell'Anama, l'Associazione di mediatori commerciali della Confesercenti, il mercato dell'immobile commerciale nel suo complesso, è ottimo in Lombardia e rimane buono in Piemonte, Toscana, Veneto, Emilia-Romagna e Lazio.

Per quanto concerne i fondi destinati a uso industriale, il prezzo medio di vendita è di

IN VETRINA

I valori medi in lire dei prezzi al metro quadrato dei negozi in alcune zone di città italiane (P = vie di passaggio; N = vie non di passaggio)

Zona / località	Compravendita *		Locazione **	
	P	N	P	N
Milano				
Montenapoleone	15	—	1.200	—
Ticinese	4,5	2,8	350	200
Buenos Aires	5,5	2,9	500	300
De Angeli - Frua	5,0	3,0	400	250
Milano provincia				
Bareggio	2,2	—	150	—
Bollate	2,8	1.800	200	120
Cinisello B.	2,8	2,0	200	140
Bologna città				
Centro	6,0	3,0	500	250
Fuori porta	4,0	2,0	300	100
Palermo				
Libertà	2,5	1,8	210	120
Politeama	4,5	3,0	480	300
Roma città				
Colombo - Eur	6,0	4,0	650	400
Marconi	9,0	2,2	900	250
Roma provincia				
Ostia	6,0	2,0	600	200
Torino città				
Centro	4,5	2,0	480	120
Cit - Turin	2,2	1,3	250	120
Torino provincia				
Leini	2,3	1,3	130	102
San Mauro	2,8	1,8	220	132

* in milioni al mq; ** in migliaia al mq all'anno

40-80	ricevitorie	1.000 / 1.300	500 / 600	400 / 500
	Edicole	700 / 900	500 / 700	300 / 500
40-60	Panifici	Nd	400 / 500	200 / 300
60-70 posti	Ristoranti / pizzerie	400 / 600	300 / 500	250 / 350

Fonte: Ufficio studi Tecnocasa

circa un milione al metro quadrato: «In certe aree, dove la domanda è maggiore, come in Valdarno e nell'hinterland milanese, si arriva anche al doppio — spiega Paolo Bellini, presidente dell'Anama — e questo perché in genere è aumentata la propensione all'acquisto dell'immobile, soprattutto grazie alla riduzione dei tassi d'interesse sui mutui, a scapito del contratto di locazione dello stesso».

Questo settore è piuttosto complesso, perché nell'appetibilità di un capannone subentrano una moltitudine di variabili, come disponibilità all'utilizzo di più attività, collocazione ottimale, qualità della struttura, rispetto delle misure previste dalla legge 626, e adeguate condizioni di sicurezza e igiene.

«I laboratori e i capannoni al massimo di 300 metri quadrati — sostiene Danielli — godono

sempre di uno scambio interessante, per la domanda della piccola e media impresa, che costituisce il tessuto connettivo della nostra economia, mentre gli immobili di grandi dimensione rimangono sempre appetibili come forma di utilizzo, meno come investimento».

Per i fondi destinati a uso ufficio la situazione è più grave. «Ci troviamo di fronte a un'offerta enorme, ma a una domanda bassissima — dice Bellini — così che il loro prezzo è sceso quasi al livello degli immobili destinati all'uso abitativo». Il mercato rimane comunque interessante, l'aspetto qualitativo fa sempre la differenza e tutto si gioca sugli elementi che condizionano la vendibilità del prodotto, area di collocazione, qualità dell'impiantistica, rapporto posizione e tipo di utilizzo.

LORENZO CAVALCA