

## IL PREZZO DEGLI IMMOBILI

Venezia, con i suoi 1650 euro l'anno per mq, guida la classifica degli affitti delle città più care; in coda Torino, con 201 €. I costi si abbassano sensibilmente quando dal centro ci si sposta in periferia.

### NELLE GRANDI CITTÀ

Località	centro		semicentro		periferia	
	min.	max.	min.	max.	min.	max.
Bari	194	278	126	169	70	101
Bologna	221	400	149	213	113	150
Cagliari	203	280	137	193	86	113
Catania	252	366	126	191	82	116
Firenze	280	454	184	281	128	196
Genova	216	394	132	187	75	109
Milano	412	626	234	337	118	193
Napoli	322	480	214	318	142	195
Padova	314	448	187	266	127	176
Palermo	184	245	134	182	93	127
Roma	411	694	268	402	153	229
Torino	129	201	94	134	61	88
Venezia	1.050	1.650	416	675	206	313

### NELLE ALTRE CITTÀ

Località	centro		periferia	
	min.	max.	min.	max.
Ancona	257	452	124	212
Bergamo	230	310	98	152
Brescia	130	220	90	143
Livorno	150	248	83	124
Messina	172	273	90	139
Modena	217	300	96	156
Novara	203	314	91	149
Parma	250	410	150	212
Perugia	177	294	103	144
Salerno	276	381	153	224
Taranto	127	219	83	110
Trieste	175	333	86	153
Verona	308	507	144	232

Fonte: Osservatorio mercato immobiliare Nomisma, dati 2003



E.LAMEDICA

**ATTIVITA' COMMERCIALI/1** • L'affitto è una tra le voci decisive per mettersi in proprio

# Caro negozio, quanto mi costi

di FELICE FAVA



pre più salati, la scelta dell'immobile deve essere fatta con la massima attenzione. Da prestare soprattutto alle clausole del contratto di locazione che fa riferimento alla legge numero 392 del 27 luglio 1978. La normativa prevede un canone libero concordato tra le parti, della durata di sei anni e rinnovabile per altri sei. Trascorsi i dodici anni, le condizioni economiche sono rinegoziabili. In pratica il proprietario, dopo questo periodo, può alzare il prezzo, magari in virtù delle condizioni di mercato favorevoli oppure soltanto perché ha altre proposte più interessanti.

Nel bilancio economico di una attività commerciale l'affitto dell'immobile è una voce consistente. Nel caso di una impresa a conduzione familiare, senza personale dipendente, spesso rappresenta la spesa più cospicua. Dal contratto d'affitto in molti casi dipende la stessa sopravvivenza di un piccolo negozio. Tendenza che è andata accentuandosi in questi ultimi anni, caratterizzati da una impennata delle quotazioni del mattone.

Con il salire dei prezzi degli immobili, sono infatti cresciuti anche gli affitti e in particolare quelli delle strutture commerciali in quanto affidati alla libera contrattazione.

«Dal 2000 al 2003 - afferma Emanuele Barbera, presidente di Eurofranchising, network cui fanno riferimento otto società immobiliari in franchising con circa 500 affiliati in Italia - gli incrementi medi sono stati del 28 per cento; nelle piccole città e zone periferiche la crescita è stata più contenuta, mentre nei centri storici delle metropoli gli affitti negli ultimi quat-

tro anni sono saliti di oltre il 32 per cento. Per acquisire un contratto di locazione nelle posizioni commercialmente più valide sovente si devono sborsare sostanziose buonuscite ai titolari dei negozi».

## NON SOTTOVALUTARE LA POSIZIONE

Per esempio, l'affitto annuo di un locale di 100 metri quadrati situato in periferia costa sui 9-12 mila euro, mentre nei centri delle metropoli, dove si fanno i migliori affari, le cose cambiano molto: a Milano le quotazioni passano dai 35 ai 54 mila euro, mentre a Roma si superano anche i 60 mila euro. Per non parlare delle cosiddette «top location», come in via Montenapoleone a Milano oppure in via Condotti a Roma; nelle strade commercialmente più «in» per la stessa metratura si devono sborsare 90-110 mila euro: a Venezia, la città più salata d'Italia, l'affitto di un immobile commerciale in posizione strategica arriva addirittura a 170 mila euro.

Quali previsioni si possono fare per il futuro? I prezzi saliranno ancora? «Sarà un mercato a due velocità - risponde Stefano Stanzani, ricercatore dell'Osservatorio sul mercato immobiliare di Nomisma, esperto di locazioni commerciali -: le quotazioni degli affitti dei negozi rimarranno stazionari in periferia, cresceranno invece nelle zone centrali dove la richiesta del mercato

sarà sempre sostenuta». «Infatti - conferma Silvia Spronelli, presidente di Solo Affitti, franchisor specializzato in locazioni con 130 agenzie in Italia - non è facile acquisire le buone posizioni: nei centri storici occorrono anche due mesi di tempo, e quando si trovano il margine di trattativa sul prezzo richiesto è limitato al 5 per cento». Se i prezzi degli affitti sono sem-

## LE GARANZIE PREVISTE DALLA LEGGE

Il vecchio affittuario ha però una sorta di «diritto di prelazione»: può decidere se accettare le nuove condizioni, senza temere che l'offerta venga fatta prima ad altre persone. La legge prevede alcune garanzie a tutela del negoziante. Nel caso venga costretto a lasciare i locali prima della scadenza del contratto, ha diritto a un indennizzo di 18 mensilità calcolate sul vecchio contratto d'affitto.

Molta attenzione va prestata anche quando si acquista un'attività preesistente. Le prime cose da controllare sono proprio la durata e le condizioni economiche del contratto di locazione. Per stare tranquilli occorre avere un margine di tempo di almeno quattro anni. Se la scadenza è più breve, bisogna mettere in conto di trovare una soluzione immobiliare alternativa, oppure di essere disposti a pagare un affitto maggiorato. In ogni caso vanno lette tutte le clausole del contratto. Nelle cartolerie specializzate sono reperibili i moduli sui quali è possibile aggiungere clausole particolari, magari di miglior favore.

E nell'ipotesi che si siano firmate condizioni peggiorative rispetto a quanto previsto dalla legge? Nessun timore, perché sono automaticamente nulle.

**ATTIVITA' COMMERCIALI/2** • I consigli degli esperti per i primi passi

## Progetto-salvaguardi in sei mosse

Per avviare l'attività commerciale con il piede giusto per prima cosa è necessario trovare un locale adeguato. Ecco i consigli di Mauro Danielli, presidente della Federazione degli agenti di affari in mediazione (Fimaa, con sede a Milano).

- Strategici sono i centri storici, seguiti dai centri commerciali e dalle vie di maggiore passaggio pedonale; anche le stazioni ferroviarie e gli aeroporti sono situazioni valide. Purtroppo le zone commercialmente più strategiche sono anche le più costose.
- Più ci si allontana dal centro, maggiori devono essere la superficie del locale e il numero delle vetrine: bisogna cercare di aumentare la visibilità del negozio.
- Scegliere una via che garantisca la maggiore continuità di negozi, meglio ancora se il locale è affacciato su due vie: è più alta la possibilità d'incrementare la clientela.
- La dimensione della vetrina è importante, il negozio migliore è quello dove il cliente ha la possibilità di vedere, stando al di fuori del locale, la merce esposta all'interno.
- Va decisamente scartata l'ipotesi di avviare l'attività in un negozio con l'ingresso angusto, la vetrata troppo piccola e la luce fioca, soprattutto se si trova in un quartiere di periferia.
- Per evitare scelte sbagliate, rivolgersi a un agente immobiliare in grado di proporre soluzioni appropriate in base alla disponibilità economica e di seguire il cliente in tutte le fasi contrattuali.

