

APRIRE UN NEGOZIO/2 ♦ PREZZI E CONSIGLI INTORNO ALLE LOCAZIONI COMMERCIALI

Dietro al bancone con tanto affitto

E' un momento cruciale. La scelta del locale e la firma del contratto d'affitto influiranno sul successo dell'attività in proprio. Perché spesso l'affitto è la voce più pesante del bilancio dell'impresa.

Ma quanto costa prendere in affitto un lo-

cale? Le quotazioni variano da città a città (nelle tabelle segnaliamo quelle dei principali centri secondo l'Osservatorio Nomisma sul mercato immobiliare).

trale servono anche 2 milioni e 600 mila lire al metro quadrato. «Negli anni '90 le quotazioni hanno subito una tendenza al ribasso — sostiene Gualtiero Tamburini, direttore scientifico dell'Osservatorio Nomisma —. I prezzi sono calati soprattutto nelle zone periferiche

meno appetibili, dove il posto dei negozi è stato preso da società di servizi e piccole attività artigianali. In futuro, anche dopo l'entrata in vigore della riforma del commercio (il 24 di aprile ndr.), non ci dovrebbero essere grandi novità».

Che i prezzi siano scesi è una buona notizia. Resta comunque la necessità di verificare ogni clausola del contratto.

Qui ci vuole un legale

«Il mio consiglio è di procurarsi dei moduli prestampati a cui aggiungere eventuali clausole particolari. Si trovano facilmente in cartoleria — dice Costante Persiani, direttore dell'ufficio legale dell'Unione del Commercio di Milano —. In ogni caso prima di firmare è preferibile rivolgersi a un legale. Un'ultima avvertenza: chi acquista un'attività già avviata eredita il vecchio contratto d'affitto. Meglio controllarne prima le condizioni». E nella malaugurata ipotesi che si sia firmato un

contratto capestro? «Niente paura — rassicura Persiani — le clausole peggiorative per l'affittuario rispetto a quanto stabilisce la legge sono automaticamente nulle». La legge in questione è la numero 392 del 27 luglio 1978. Entriamo nei dettagli della normativa.

Una legge discussa

Per i primi sei anni è previsto un canone libero concordato dalle parti. Il contratto è rinnovabile per altri sei. Dopo dodici anni le condizioni sono rinegoziabili. In altre parole, chi affitta può alzare il prezzo, magari perché ha altre offerte interessanti. Il vecchio affittuario, però, ha una sorta di «diritto di prelazione»: può decidere se accettare le nuove condizioni senza temere che l'offerta venga fatta prima ad altri. E se il commerciante è costretto a lasciare i locali in anticipo rispetto alla scadenza del contratto? Al negoziante spetta un indennizzo di 18 mensilità calcolate sul vecchio canone d'affitto.

Le garanzie offerte dalla legge 392/78 sono giudicate insufficienti dalla Confcommercio che si è fatta promotrice di una proposta di legge. La più rappresentativa organizzazione del commercio italiano chiede di obbligare i proprietari a scrivere i motivi della disdetta e dell'eventuale maggiorazione del canone. Non solo, si vorrebbe che l'indennizzo venisse portato da 18 a 30 mesi calcolandolo non più sul vecchio affitto bensì sulla nuova richiesta fatta dal proprietario. Ma tutto resta da vedere... ♦

Ed ecco le dritte dell'esperto

E' una questione di prezzo, ma non solo. Mauro Danielli, vice presidente della Federazione italiana agenti d'affari in mediazione, esperto di locazioni commerciali (nella foto qui sotto), dà alcuni consigli a chi sta scegliendo un locale per mettersi in proprio.

«Le posizioni commerciali più strategiche sono i centri storici. Seguono i centri commerciali e infine le vie di notevole passaggio», spiega Danielli. Con un'avvertenza: «Più ci si allontana dal centro storico, maggiori devono essere la superficie del locale e il numero delle vetrine. Insomma occorre aumentare la visibilità del negozio».

In un prossimo futuro, venendo a mancare la concorrenza dei duty free shop, anche le stazioni ferroviarie e gli aeroporti acquisteranno interessanti potenzialità commerciali. Altri suggerimenti? «Scegliere la via con maggiore continuità di negozi, meglio ancora se il locale è ad angolo, affacciato su due strade. Anche la dimensione della vetrina è importante. Le ultime teorie di marketing dicono che il negozio migliore è quello dove il cliente ha la possibilità di vedere, stando al di fuori del locale, la merce esposta all'interno. Quindi niente negozi con ingressi angusti, piccole vetrine e luci fioche, caratteristiche delle botteghe di un tempo».



Quanto costa nei grandi centri...

(Costi annui in migliaia di lire al metro quadro)

	CENTRO		SEMICENTRO		PERIFERIA	
	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.
Bologna	215	280	152	197	95	128
Firenze	307	701	218	321	150	230
Livorno	359	475	216	302	137	190
Napoli	375	471	200	291	118	185
Palermo	355	600	300	400	177	246
Perugia	280	380	180	240	105	168
Roma	566	794	320	435	176	247
Torino	561	743	367	500	191	297
Venezia	439	602	288	403	198	299
Verona	180	300	144	200	108	144
Verona	448	642	299	425	191	249
Verona	235	347	160	239	98	142
Venezia città	1.762	2.614	616	924	286	434
Venezia terraferma	345	475	217	289	144	187

cale? Le quotazioni variano da città a città (nelle tabelle segnaliamo quelle dei principali centri secondo l'Osservatorio Nomisma sul mercato immobiliare).

La forbice dei valori è piuttosto ampia. Per un locale di 100 metri quadrati nella periferia di una città di provincia possono bastare una decina di milioni, mentre per la stessa metratura nel centro di una metropoli occorrono anche 70-80 milioni. Poi esistono le cosiddette top location, come via Montenapoleone a Milano e via Condotti a Roma, dove si possono superare i 150 milioni. Una situazione particolare si registra infine a Venezia. Qui per un negozio cen-