

Negozi L'affitto? Ok, è quello giusto

Per un bar nel centro di Milano si può andare da 42 a 63 mila euro l'anno. E per subentrarvi bisogna spenderne 600 mila

DI VALERIA VOLPONI

Affittare un negozio significa per la proprietà ricavare un reddito tra il 6 e l'8% l'anno: più di quanto in media rendano le altre tipologie immobiliari. Ma significa anche mettersi in società con l'inquilino, perché questi dovrà riservare al pagamento dei canoni una parte del margine che ricava dal fatturato una volta detratti i costi fissi. E senza una seria valutazione a priori delle potenzialità dell'inquilino il rischio è di trovarsi il negozio sfitto dopo qualche tempo. Niente di particolare: è la stessa operazione che fa la banca quando dà un mutuo: il finanziamento viene concesso solo se il debitore dà garanzie reddituali sufficienti.

I conti

Un negozio di 100 metri quadrati a Milano in posizione semicentrale viene affittato in media a 30mila euro l'anno secondo Nomisma. Per dare un buon reddito al titolare, l'esercizio deve fatturare mille euro al giorno. E, comunque, non scendere sotto i 700. Una scommessa che in epoca di crisi non sempre si può vincere.

Per valutare la compatibilità dei canoni commerciali con il budget di negozi ed esercizi pubblici, *CorrierEconomia* ha compiuto un'analisi basandosi sui valori di bar, pizzerie, ristoranti, negozi e dal giro d'affari che, partendo da questi valori, si può presumere. Ad esempio, un bar a Milano in buona posizione che incassa 1.400 euro al giorno (420mila euro l'anno) ha un valore commerciale di circa 600mila euro. Chi lo acquistasse, ipotizzando di mantenere tutta la clientela del vecchio titolare, riuscirebbe a far quadrare bene i suoi conti con un canone di circa 42 mila euro l'anno, mentre se ne deve pagare più di 63mila mette a rischio il business. Un negozio di abbigliamento periferico con incasso da 700 euro al giorno può sostenere un canone di 21mila euro e rischia di saltare se l'affitto supera i 31mila. Come siamo arrivati a questi numeri?

Considerando che un'azienda a inizio attività ha costi fissi per il 70% del suo giro d'affari. Quindi ha solo un 30% sui cui giostrare per onorare il canone, pagare le tasse e trarre un profitto commisurato al rischio d'impresa che sta correndo.

Spiega Giovanni Larini, che per Fimaa coordina il Borsino nazionale delle aziende commerciali: «Prendiamo ad esempio un pubblico esercizio che fattura 600mila euro all'anno. Può spendere 150mila euro per i dipendenti, la merce incide in media per un altro 25% e solo se si è molto bravi a gestire gli approvvigionamenti la quota può scendere di due-tre punti. Il 10% va per pagare le rate di leasing o le cambiali fatte per l'avviamento dell'esercizio, un altro 10% in spese di gestione: rimane un 30% in cui c'è il profit-

to lordo dell'esercente e il canone di locazione».

Si può ridurre il costo del personale nel caso di impresa familiare, ma a quel punto il reddito va comunque diviso tra più soggetti. Se dai pubblici esercizi si passa ai negozi il discorso cambia di poco. «Dove c'è meno bisogno di personale — spiega Larini — la merce incide di più e i due fattori finiscono per compensarsi. In questi ultimi anni si sono sommati due fenomeni: l'aumento dei valori immobiliari, che ha portato le proprietà a chiedere affitti più elevati e il calo dei consumi. Così il rapporto tra canone e incasso si sta sbilanciando verso il 15% e oltre mettendo a rischio non solo la redditività ma anche la sopravvivenza dei negozi». Un approccio di questo tipo supera la tradizionale indicazione dei canoni in euro per metro quadrato per anno e si avvicina a quanto già avviene nei centri commerciali (vedi box).

Nuovi punti di vista

«Il proprietario dell'immobile in genere ragiona così: il mio negozio vale tot e io ne ricavo un canone che mi renda, ad esempio, il 7%. In realtà — spiega Larini — questo approccio è corretto solo per le strade dove è sicura la redditività dei punti vendita. Dove è certo che, se un'azienda commerciale non ce la facesse, il locatore ne troverebbe un'altra disposta a subentrare. Ma anche in una città come Milano le posizioni dove questa logica è applicabile sono poche: il Quadrilatero, corso Vittorio Emanuele, via Torino, Corso Vercelli, corso Buenos Aires e poche altre. Nelle altre vie il proprietario immobiliare accorto dovrebbe fare prima il conto di quanto un'attività potrebbe incassare e sulla base di questo computare il canone: chiedere troppo significa affrontare il rischio della morosità e perdere il reddito».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I conti in tasca

Il canone di affitto sopportabile in una grande città come Milano



Tipo di esercizio

Posizione

Ottima Buona Scarsa

Esercizi pubblici	Tipo di esercizio		Posizione			
			Ottima	Buona	Scarsa	
Esercizi pubblici	• Bar	Valore dell'esercizio	600.000	300.000	150.000	
		Incasso giornaliero	1.400	800	500	
		Canone annuo compatibile con budget	42.000	24.000	15.000	
			Canone annuo soglia	63.000	36.000	22.500
	• Pizzerie, trattorie	Valore dell'esercizio	500.000	280.000	200.000	
		Incasso giornaliero	2.000	1.300	1.000	
		Canone annuo compatibile con budget	60.000	39.000	30.000	
			Canone annuo soglia	90.000	58.000	45.000
	• Ristoranti	Valore dell'esercizio	400.000	300.000	200.000	
Incasso giornaliero		1.600	1.200	800		
Canone annuo compatibile con budget		48.000	36.000	24.000		
		Canone annuo soglia	72.000	54.000	36.000	
• Abbigliamento, calzature	Valore dell'esercizio	200.000	70.000			
	Incasso giornaliero	1.400	700			
	Canone annuo compatibile con budget	42.000	21.000			
		Canone annuo soglia	63.000	31.500		
• Gastronomia	Valore dell'esercizio	200.000	75.000			
	Incasso giornaliero	1.500	800			
	Canone annuo compatibile con budget	45.000	24.000			
		Canone annuo soglia	67.500	36.000		
• Cartoleria	Valore dell'esercizio	100.000	45.000			
	Incasso giornaliero	1.000	600			
	Canone annuo compatibile con budget	30.000	18.000			
		Canone annuo soglia	45.000	27.000		

Altri negozi

Fonte: elaborazione CorrierEconomia su dati Fimaa