

“TRIANGOLO D'ORO” ADDIO Gianni Larini, contitolare della agenzia La Lombarda Immobili & Aziende

di Sergio Gianni

■ C'era una volta il triangolo d'oro del commercio monzese. Una volta appunto, perché l'area delimitata dalle vie Italia, Vittorio Emanuele e Carlo Alberto, non è più attrattiva come pochi anni fa. Una tendenza accentuatasi dopo l'emergenza Covid.

La conferma arriva anche dai diversi negozi sfitti che si affacciano sulle vie più “chic” del centro. Le stesse vie, non molto tempo fa, erano gettonatissime da chi voleva avviare un'attività commerciale. Le spese per l'affitto erano notevoli, ma le percentuali di successo erano elevate. La posizione, insomma, costituiva da sola una mezza garanzia di buona riuscita dell'iniziativa imprenditoriale.

Ora, non più. Anche perché negli ultimi 25 anni il comparto del commercio è stato rivoluzionato da diversi fattori. La liberalizzazione delle licenze innescata dal cosiddetto Decreto Bersani del 1998, ha costretto a cambiamenti il piccolo commercio. La norma eliminò diversi vincoli. Prima, in pratica, il negoziante era vincolato da tabelle commerciali. Un negozio di abbigliamento, per esempio, non poteva vendere articoli di pelletteria. Poi è arrivato lo scossone legato alle vendite on line.

In precedenza, la grande distribuzione aveva occupato spazi sempre maggiori. «Le vendite on line - spiega Gianni Larini, coordinatore listino pezzi delle aziende della Fimaa, cotitolare dell'agenzia monzese La Lombarda Immobili & Aziende - hanno occupato una buona fetta di mercato. Più dell'82% degli italiani ha un collegamento Internet. E oltre il 50% di questi acquista on line. Il giro d'affari dei negozi, di conseguenza, si è ridotto. I negozi chiudono perché non incassano quanto è necessario per proseguire l'attività.



«Affitti insostenibili e incassi “minacciati”, così addio ai negozi»

Liberalizzazione delle licenze e vendite on-line: il commercio soffre. Soluzione? Tassazione inferiore con un canone di locazione a zone

Gli spazi ci sono, qualcuno prova a subentrare. Ma non è un turn over. La cessione riguarda un sempre minore numero di imprese posizionate nelle posizioni più esclusive».

La redditività lorda relativa all'affitto di un negozio deve essere intorno al 6%, 7%. Un negozio che vale un milione di euro, dunque, dovrebbe garantire al proprietario un reddito annuo di 60mila, 70mila euro lordi. Una somma diventata insopportabile in tanti ca-

si. «Ormai - sottolinea Larini - ci sono due ragioni che non si incontrano. Da un lato, gli affitti sono alti perché gli immobili hanno costi di gestione elevati. Incidono i costi di costruzione, di gestione e fiscali. I canoni di affitto, in ogni caso, difficilmente potranno calare. Dall'altro, il negoziante ha un sempre più limitato giro d'affari». Una combinazione di fattori che potrebbe portare, nel giro di qualche anno, a una desertificazione commerciale di molte zone della città.

«Secondo me - conclude Larini -, si potrebbe pensare a un intervento dello Stato, che già fa qualcosa del genere con i canoni concordati per gli immobili residenziali. Si potrebbe ipotizzare una tassazione minore a fronte di un canone di locazione definito, a seconda delle zone. Il canone dovrebbe essere sostenibile sulla base degli introiti dell'attività. Ma al momento per il comparto non c'è niente, nemmeno uno strumento come la cedolare secca».

IL LISTINO

Il Listino Aziende redatto da Fimaa MiLoMB è il mercuriale delle attività commerciali, dei pubblici esercizi, delle imprese artigiane e dei generi di monopolio che l'associazione realizza annualmente dall'entrata in vigore della Legge Bersani del 1998 a oggi. Il Listino comprende anche una sezione dedicata alle quotazioni degli affitti e alle buonuscite delle attività ubicate nelle principali vie commerciali di Monza. Il Listino prende in considerazione come prima categoria gli esercizi pubblici, poi i giochi e i generi di monopolio, le imprese artigiane, le attività di vendita al dettaglio alimentare e non alimentare. L'incasso viene considerato come il risultato della gestione dell'azienda. ■

■ La “fotografia” scattata dal Listino fissa l'immagine di un settore in profonda trasformazione. Il Listino evidenzia anche la situazione a Monza di tre tipi di tipologie di imprese artigiane: gelaterie, panifici e pizzerie d'asporto.

Le prime fino al 2009 hanno avuto un consistente valore commerciale che raggiungeva il 70% dell'incasso annuo. Nei 10 anni seguenti si è registrato un progressivo calo dei valori. Dal 2017 i valori si ripetono costantemente, ogni anno attorno al 45%. Per quanto riguarda i panifici, precisa il Listino, «nel 2009 il valore commerciale di queste attività, che si attestava al 50% dell'incasso annuo, ha iniziato a calare fino al 30% nel 2016, per poi avere una lieve ri-

L'ANALISI Il Listino che fotografa la situazione

Bar e tavole calde, dal 2010 in città sono raddoppiati ma con ricavi medi dimezzati



salita e stabilizzarsi al 40%». Le pizzerie d'asporto, infine, «fino al 2010 hanno avuto un discreto interesse commerciale, con valutazioni che, per i locali con il forno a legna, nelle posizioni primarie, raggiungevano l'85% dell'incasso annuo. Il calo dei valori degli esercizi pubblici (tavole calde e ristorazione), ha coinvolto anche queste attività».

Il Listino ha preso in esame anche l'andamento dei pubblici

esercizi: bar e tavole calde, pizzerie e trattorie, ristoranti.

«Il valore commerciale più alto, analizzando la serie storica - viene precisato nella rilevazione della Federazione italiana mediatori e agenti d'affari -, è quello dei bar, delle tavole calde e delle tavole fredde; seguono le pizzerie, trattorie e poi i ristoranti. Nei primi due anni della nostra rilevazione, 2009 e 2010, i bar avevano ancora valori del 120/130% dell'incasso annuo. Nei tre anni successivi si è avuta una veloce discesa, conseguenza dell'abolizione delle autorizzazioni comunali (licenze), che ha favorito il proliferare delle nuove aperture. La stessa dinamica ha interessato pure pizzerie e ristoranti. Un ulteriore calo per i bar e i ri-

storanti c'è stato nel 2020, anno di inizio della pandemia».

«In questo settore - spiega Gianni Larini - è una gara a chi è più bravo. Aperture e chiusure si alternano con frequenza. L'incasso totale è sempre più frazionato tra tanti operatori. Ma quando il guadagno è ridotto al minimo, l'obiettivo principale è la sopravvivenza dell'attività. Spesso uno affronta tante ore di lavoro per un guadagno limitato. Va comunque specificato come a Monza, dal 2010 a oggi, i pubblici esercizi siano raddoppiati, dimezzando di fatto i ricavi medi - conclude ancora lo stesso Larini - Per molti l'apertura di un bar rappresenta un'opportunità, che poi si scontra con la realtà del mercato». ■