

Mega strutture in competizione tra loro. Per una piccola attività ci vogliono almeno 200mila euro

Concorrenza sempre più spietata

■ Dapprima, hanno inevitabilmente finito con il fare una concorrenza spietata ai piccoli negozi. Poi, anche le prestigiose «vetrine» del centro storico cittadino hanno scontato la loro ingombrante presenza. Adesso, i centri commerciali sono sempre di più e sempre più alla ricerca aggressiva di nuovi clienti. Che, a loro volta, hanno di fronte un'offerta molto diversificata. Anche troppo. Le strutture Auchan di Cinisello e Monza dispongono infatti, rispettivamente, di 125 e 70 negozi. Poi ci sono i negozi del Gigante di Villasanta (un'ottantina), del Vulcano di Sesto San Giovanni (circa 130) e della Fontana di Cinisello (una quarantina). In questa situazione, ovviamente, la concorrenza ha esasperato la competitività. «Ma il discorso – sottolinea **Gianni Larini**, coordinatore listino dei prezzi delle aziende della Fimaa, operatore immobiliare monzese – non è valido per tutto il territorio nazionale. In altre zone, la presenza dei centri commerciali è minore. In quest'area, invece, c'è una particolare concentrazione di queste strutture». La presenza è talmente concentrata che anche le arterie più «appetibili» del centro storico monzese (Carlo Alberto, Vittorio Emanuele e, soprattutto, via Italia) hanno risentito della concorrenza dei centri commerciali. Ora, quan-

to più ci si allontana dall'Arengario, tanto più il valore commerciale di queste vie diminuisce. Ma resta il fatto che l'apertura di un centro commerciale costituisce un'interessante opportunità per chi intenda avviare una nuova attività. Per una piccola attività, l'investimento iniziale è compreso mediamente tra i 200.000 e i 300.000 euro, tra anticipazioni di affitto, attrezzature, arredo e affiliazione alla società di franchising. Vanno comunque considerate alcune importanti differenze rispetto al «normale» affitto di un negozio. Per l'affitto di un negozio classico, è necessario fare riferimento alla normativa sulle locazioni. La durata del contratto è di 6 anni più altri 6. In questo periodo, il canone può essere modificato solo in base agli incrementi registrati dall'Istat. Nei centri commerciali, invece, il negoziante deve solitamente sottoscrivere un contratto di affitto di azienda. Non potrà quindi venderla, ma solo chiedere una specie di buonuscita. La società proprietaria chiederà al negoziante un canone di locazione pari al 6-8% del volume d'affari annuo, con una quota minima che non potrà essere inferiore al canone calcolato in rapporto al valore (600-700 euro) di ogni metro quadro.

Sergio Gianni