

# COMPRARE UN'ATTIVITÀ COMMERCIALE

I negozi più richiesti secondo le ultime rilevazioni degli agenti del CAAM-FIMAA

# La buona posizione è l'anima del commercio

**Acquistare l'avviamento di un negozio costa il 10% in meno dell'anno scorso, ma con la crisi dei consumi diventa sempre più strategica la scelta dell'ubicazione. Meglio, infatti, puntare sui centri storici o sulle vie commerciali con alto passaggio pedonale.**

di Paolo Ferrante



**D**iventare commerciante, oggi, conviene? Sì, se si rileva un bar, una pizzeria o una ricevitoria, a colpi però di centinaia di milioni. Sono queste, infatti, le attività commerciali più redditizie. Il mondo della vendita al dettaglio sconta tuttora la crisi di mercato dovuta alla concorrenza della grande distribuzione.

Acquistare un negozio già avviato costa ora il 7% - 10% in meno rispetto il 1998. L'utile e prezioso aggiornamento per rilevare l'avviamento (non la licenza, ormai liberalizzata) di un'at-

tività è contenuto nel nuovo listino dei prezzi delle aziende, di Milano e provincia, presentato alla stampa il 25 novembre scorso ed elaborato da oltre 200 operatori professionali del CAAM-FIMAA, associazione di categoria presieduta da **Claudio Lossa**. "È davvero importante, in un momento così delicato per il commercio - ha esordito - spiegare a chi investe centinaia di milioni per entrare nel comparto, quanto vale un'azienda, a chi rivolgersi per trovare un finanziamento o, come fare, per esempio, per affiliarsi a qualche marchio in franchising".

Il numero uno del CAAM-FIMAA ha poi insi-

stato sugli aspetti "socializzanti" del commercio al dettaglio: "In una metropoli come Milano popolata per un quarto da anziani, l'esercente rappresenta un prezioso punto di riferimento per la solidarietà cittadina".

Calano dunque i prezzi di negozi e laboratori artigianali. "Tutto questo non dipende dalla liberalizzazione delle licenze, introdotta dalla riforma del commercio, non ancora del tutto operativa e di cui non vedremo gli effetti prima di due, tre anni - ha detto **Gianni Larini, coordinatore del listino aziende** - Il problema vero è la concorrenza". E cita il caso della prossima apertura di un

mega centro commerciale di Monza, che favorirà la chiusura di almeno il 20-30% dei negozi esistenti.

"Per chi vuole tuttavia aprire un'attività commerciale di successo occorre acquistare un negozio nel centro storico o in una via commerciale pedonabile" consiglia **Lionella Maggi**, vice presidente CAAM-FIMAA. Meglio evitare, dunque, il fai da te: conviene affidarsi ad un professionista qualificato.

Per un bar che fatturi 300 milioni l'anno, la spesa possibile oscilla fra i 360 ed i 420 milioni. Per una pizzeria, con fatturato annuo di 500 milioni, si possono sborsare 350-540 milioni. Ma il grande sogno resta la ricevitoria, per il boom dei giochi a premio e gli scarsi rischi di gestione. In calo, invece, i prezzi delle edicole per la recente possibilità di vendere giornali anche nei bar.

## Giochi\* e generi di monopolio

Arredamento	Ubicazione primaria	Altre ubicazioni
Buono stato	320/370% A.A.**	270/320 % A.A.**
Domanda: Sostenuta		Offerta: Contenuta

\* Lotto, enalotto, totocalcio, totip, tris.

\*\* A.A. significa aggio annuale (la percentuale di ricavo della vendita che spetta all'esercente)