

**NEWSPAGES**

Anno X Numero 30 - Venerdì 23 Aprile 2010

**Il mercato retail visto da Tecnocasa**

Il settore immobiliare non residenziale, in tutti i suoi segmenti, ha registrato nel corso del secondo semestre del 2009 variazioni percentuali negative sia delle quotazioni che dei canoni di locazione. Il settore degli immobili ad uso commerciale dal primo semestre del 2008 ha iniziato a segnalare diminuzioni dei valori e dei canoni, seppur contenuti. Sono state interessate sia le tipologie posizionate in "vie di passaggio" che quelle posizionate in "vie non di passaggio". I canoni di locazione dei locali ad uso commerciale hanno segnalato un ribasso leggermente superiore rispetto a quello registrato sulle quotazioni. Nuovi fenomeni socio-demografici sviluppatosi negli ultimi anni, la modifica dei comportamenti d'acquisto dei consumatori a seguito della diminuzione del reddito disponibile stanno richiedendo delle risposte strategiche agli operatori del retail, orientati verso formule di vendita con alto contenuto di servizio. Quanto alla scelta della localizzazione dei punti vendita, nel corso del 2009 numerosi retailer hanno scelto di puntare su location di tipologia prime, con bacini importanti con la finalità di ridurre i rischi e, anche per questo, si sono indirizzati verso negozi ben posizionati o situati nelle strade di lusso.

**Andamento delle quotazioni**  
Nel corso del secondo semestre del 2009 le quotazioni degli immobili per il commercio hanno registrato un calo dell'1,3% per le tipologie situate sulle "vie di passaggio" e del 2,1% per quelle situate nelle "vie non di passaggio". L'anno si chiude con una contrazione complessiva rispettivamente del 2,8% e del 3,8%.

Nelle metropoli principali, il secondo semestre del 2009, ha dato i seguenti risultati.

**Andamento delle locazioni**

**Tavola rotonda: il commercio punta su negozi ben posizionati**

Ritorno alla prossimità con successo dei formati medio-piccoli all'interno delle grandi città e scelte di immobili in localizzazioni prime, e affiliazione di negozi indipendenti medio-piccoli all'interno delle grandi catene.

È questo il trend del mercato immobiliare nel retail, che segna il passo rispetto al passato e delinea gli sviluppi futuri del comparto. A sottolinearlo è una ricerca messa a punto dall'Ufficio Studi Tecnocasa e presentata nel corso del convegno organizzato da Confimprese.

«Gli asset immobiliari - spiega Paolo Dalcò, direttore generale Confimprese - rappresentano una delle più importanti voci di bilancio delle imprese retail, oltre a essere uno dei principali input produttivi per la distribuzione commerciale. Tra gli aspetti critici dei piani di sviluppo delle catene commerciali emerge proprio quello legato alle infrastrutture immobiliari. Per questo Confimprese, essendo rappresentativa di una buona fetta di imprese che operano nel retail, intende spianare la via del dialogo tra tutti i soggetti portatori di interesse, cioè istituzioni, retailer, sviluppatori, pubbliche amministrazioni e il mondo della finanza, chiamati tutti insieme a fare sistema per far ripartire il ciclo dello sviluppo».

Quanto ai dati, nel secondo semestre del 2009 le quotazioni degli immobili per il commercio, sulla base dei dati Tecnocasa, hanno registrato un calo dell'1,3% per le tipologie situate sulle "vie di passaggio" e del 2,1% per quelle situate nelle "vie non di passaggio".

L'anno si chiude con una contrazione complessiva, rispettivamente, del 2,8% e del 3,8 per cento. Si registra, invece, un andamento positivo nelle richieste per immobili non residenziali: + 46% per gli immobili commerciali, + 42,3% per gli immobili industriali, + 11,7% per

sviluppo di questo settore, che beneficerà anche della competizione tra centri commerciali e localizzazioni nei centri storici/vie di passaggio. Sarà nostro compito fornire al nuovo imprenditore una consulenza professionale elevata attraverso agenzie affiliate distribuite capillarmente sul territorio in grado di rispondere alle svariate esigenze in termini di real estate».

Il dibattito è stato ravvivato da una Tavola Rotonda, che ha visto interfacciarsi i principali network immobiliari (Roberto Barbato presidente Frimm, Antonio Pasca presidente Tecnocasa Franchising, Bruno Vettore amministratore delegato Gabetti) con alcuni player di mercato (Claudia Boni, direttore sviluppo e gestione immobiliare Gruppo Coin, Fabrizio Pezzoli direttore franchising e negozi di proprietà Thun, Angelo Sturaro real estate manager Compar Bata). Tutti concordi nel chiedere alle banche di aprire i cordoni della Borsa, alle istituzioni di snellire la burocrazia, alle amministrazioni locali di collaborare nel processo di riqualificazione urbana sia nei centri storici sia al di fuori. «E' necessario sostenere una logica di partnership - commenta Claudia Boni, direttore sviluppo e gestione immobiliare Gruppo Coin - tra conduttori, retailer e pubblica amministrazione in grado di aprire le porte a una coalizione tra le grandi reti e gli imprenditori locali». Dalla voce dei network immobiliari si è alzata unanime la consapevolezza che, indipendentemente da locazione o acquisto, sia necessario rinegoziare i rapporti tra proprietari e affittuari. «Il commercio è cambiato - spiega Roberto Barbato, presidente Frimm Holding - e anche le formule contrattuali vanno riviste: i contratti devono essere personalizzati e più



Sul mercato delle locazioni, nel secondo semestre del 2009, si registra una diminuzione dei canoni per le tipologie in "vie di passaggio" pari a 2,2%, per quelle posizionate in "vie non di passaggio" del 3,4%. Complessivamente nel corso del 2009 la contrazione è stata del 4,3% e del 6,1%.

[Cliccare qui per scaricare il report Tecnocasa](#) (Formato del file: PDF, Peso del file: 125Kb)

gli uffici. «Se la maggioranza delle richieste è, dunque, per gli immobili commerciali, la domanda è più forte sulla locazione – commenta Antonio Pasca, presidente Tecnocasa Franchising Spa–: il 71,8% cerca in affitto e solo il 28,2% vuole acquistare. Tra questi ultimi si contano soprattutto investitori, privati e società immobiliari. Il mercato si sta comunque avviando verso una situazione di normalità, con un ritorno ai centri commerciali naturali oltre che alla riqualificazione delle aree dismesse e alla nuova impostazione delle stazioni come poli di aggregazione anche commerciale. Tali elementi fanno ben sperare nello

vicini alle esigenze dell'imprenditore». Un ultimo cenno riguarda il 2010. Sarà un anno di riflessione anche se nei primi mesi si è registrato un dinamismo maggiore sulle richieste di immobili commerciali in affitto e in acquisto. È necessario che gli istituti di credito riprendano a dialogare con gli imprenditori, studiando con loro progetti, svolgendo un ruolo di consulenti, ma soprattutto ricominciando a erogare credito ai progetti che lo meritano. «Finanza e immobiliare – conclude Dalcò – sono due mondi che non possono restare estranei e che devono superare i gravi problemi aperti tra loro dall'esplosione della crisi economica».