

## IL MERCATO DEGLI IMMOBILI AD USO COMMERCIALE

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

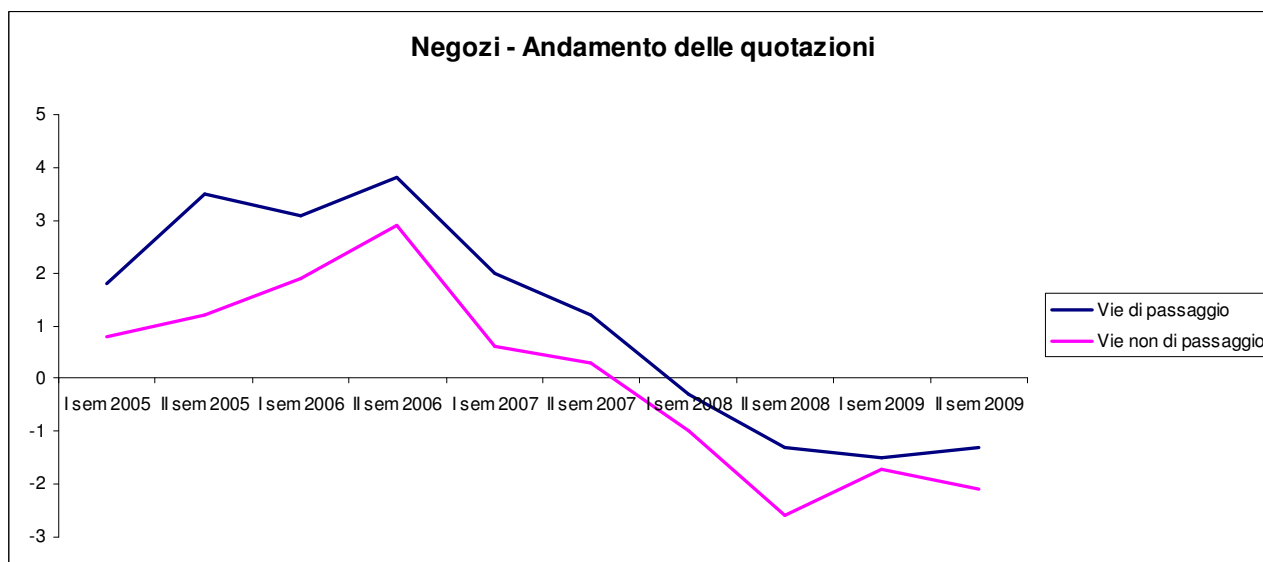
Nel corso del secondo semestre del 2009 le quotazioni degli immobili per il commercio hanno registrato un calo dell’1,3% per le tipologie situate sulle “vie di passaggio” e del 2,1% per quelle situate nelle “vie non di passaggio”.

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.

Città	Vie di passaggio	Vie non di passaggio
Milano	1%	-0,3%
Roma	-1,7%	-3,5%
Torino	-0,5%	-3,1%
Palermo	0%	-11,1% (zona sud)
Verona	0%	0%

Andamento PREZZI II semestre 2009 - Ufficio Studi Tecnocasa

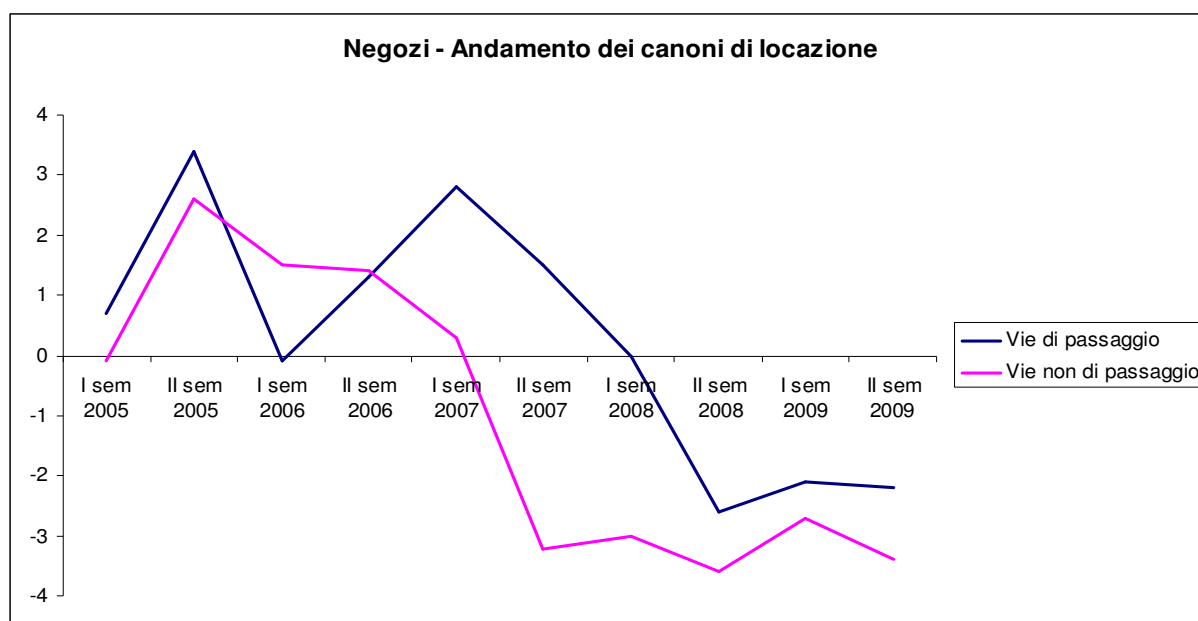


## Andamento delle locazioni

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%.

Città	Vie di passaggio	Vie non di passaggio
Milano	1,8%	-1,8%
Roma	-1,5%	+4,2%
Torino	-2,2%	-4,8%
Palermo	0%	-16,7% (zona sud)
Verona	0%	+7,7%

Andamento CANONI di locazione II semestre 2009 - Ufficio Studi Tecnocasa



## I tratti salienti del mercato

Sul versante delle **compravendite** il 2009 ha visto una flessione del 17% rispetto al 2008. Infatti si passa da 45.283 compravendite realizzate nel 2008 alle 37.577 compravendite realizzate nel corso del 2009. La diminuzione più forte si è registrata nelle regioni del Nord (-20,1%), a seguire il Centro (-16,8%) ed infine il Sud Italia (-11,3%). Le province di Milano, Firenze, Genova, Roma e Bologna sono quelle che hanno registrato una diminuzione delle compravendite superiore alla media nazionale.

2004	2005	2006	2007	2008	2009
54.309	55.035	52.661	51.306	45.283	37.577

Numero compravendite del settore commerciale (fonte: Agenzia del Territorio)

L'analisi delle **richieste di acquisto** per gli immobili non residenziali inserite nella *banca dati Tecnocasa* evidenzia una concentrazione delle richieste del 46% per gli immobili commerciali, del 42,3% per gli immobili industriali e 11,7% per gli uffici.

Sulle **richieste in affitto** invece si registra una concentrazione del 61,9% per gli immobili commerciali, a seguire il 25% per le soluzioni industriali e 13,1% per gli uffici.

Come si può vedere sia in acquisto che in locazione la maggioranza delle richieste è indirizzata agli immobili commerciali. Soffermandoci su questa tipologia possiamo evidenziare che il 71,8% della

domanda cerca in affitto e solo il 28,2 % cerca in acquisto. Tra questi ultimi si contano prevalentemente investitori (privati o società immobiliari).

Gli immobili commerciali, infatti, garantiscono dei **rendimenti** annui lordi che oscillano tra il 7% e l'8%, decisamente più elevati quindi rispetto a quelli che si registrano sul mercato immobiliare residenziale. A volte si possono toccare anche punte superiori al 10%. Nelle zone centrali i rendimenti possono essere più bassi rispetto alle zone periferiche, ma è anche vero che esse hanno il vantaggio di garantire una continuità del rapporto di locazione e tassi di vacancy bassi. L'investitore è abbastanza indifferente al fatto che l'immobile sia già locato o meno; oltre al rendimento egli guarda soprattutto il posizionamento dell'immobile.

La locazione invece è la scelta dell'imprenditore che, soprattutto agli inizi dello svolgimento dell'attività, preferisce non immobilizzare il capitale che verrebbe così sottratto all'attività imprenditoriale. Quando quest'ultima sarà ormai consolidata, si può valutare la scelta dell'acquisto. Passiamo ad analizzare invece le **dimensioni degli immobili** richiesti da chi si è rivolto alle agenzie della rete del Gruppo Tecnocasa. Sia per le richieste di affitto che per le richieste di acquisto, la maggioranza delle preferenze va ai tagli fino a 100 mq, sui quali si registra un maggior dinamismo della domanda. Si apprezza la presenza di almeno due vetrine.

Nella città di **Milano** la domanda di immobili in acquisto vede una concentrazione dell'81,4% delle richieste sulle tipologie di metratura fino a 100 mq; si sale all'83,3% per le tipologie in affitto. Lo stato di conservazione dell'immobile per l'imprenditore è poco rilevante dal momento che il locale commerciale dovrà essere personalizzato e quindi sottoposto ad interventi di ristrutturazione, decisi in base all'attività che si andrà poi a svolgere. Sul versante dell'offerta si registra una maggiore concentrazione di immobili proposti in affitto (58,8%) e i tagli maggiormente presenti sul mercato, sia in vendita che in affitto, hanno una dimensione fino a 100 mq. Sui tagli superiori a 150 mq si registra un'offerta del 20,4% in vendita e del 22,5% in affitto.

Molti imprenditori che nella seconda parte del 2009 hanno ricercato negozi, nelle grandi città attraverso le agenzie del Gruppo Tecnocasa, desideravano aprire un'**attività** di ristorazione, di somministrazione o per avviare centri estetici. Richieste anche per aperture destinate alle erogazioni di servizi. Una delle caratteristiche più apprezzate è stata la presenza canna fumaria; il locale commerciale che ha questo elemento può avere valori superiori alla media di mercato. Non sempre gli immobili che ne sono privi hanno poi i requisiti che consentono di ricavare una canna fumaria con lavori di ristrutturazione ad hoc.

In aumento le attività svolte da imprenditori cinesi, in particolare a Milano e a **Roma**.

In generale in Italia si contano circa 100 mila imprese gestite da imprenditori **stranieri** che si occupano di commercio, con un aumento nel settore della ristorazione e dell'estetica.

I negozi che sono posizionati sulle strade non di passaggio, ormai da tempo, sono utilizzati come uffici o comunque per attività di erogazione di servizi per i quali il transito e, di conseguenza, la visibilità è meno importante.

## **Previsioni**

Il 2010 sarà ancora un anno di riflessione anche se nei primi mesi dell'anno si è registrato un dinamismo maggiore sulle richieste di immobili commerciali in affitto ed in acquisto.

Anche i grandi retailer stanno tornando ad interessarsi agli immobili situati nelle migliori location. Per gli investitori l'attuale livello dei prezzi può comportare delle opportunità maggiori da cogliere sul mercato, soprattutto alla luce dei rendimenti più elevati che questo settore offre. Molto dipenderà dall'andamento dell'economia del nostro Paese e dall'atteggiamento degli istituti di credito.

*Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi Tecnocasa*