

IMMOBILI PER L'IMPRESA-SPECIALE RETAIL

I più richiesti: in vie di passaggio, fino a 100 mq e in locazione

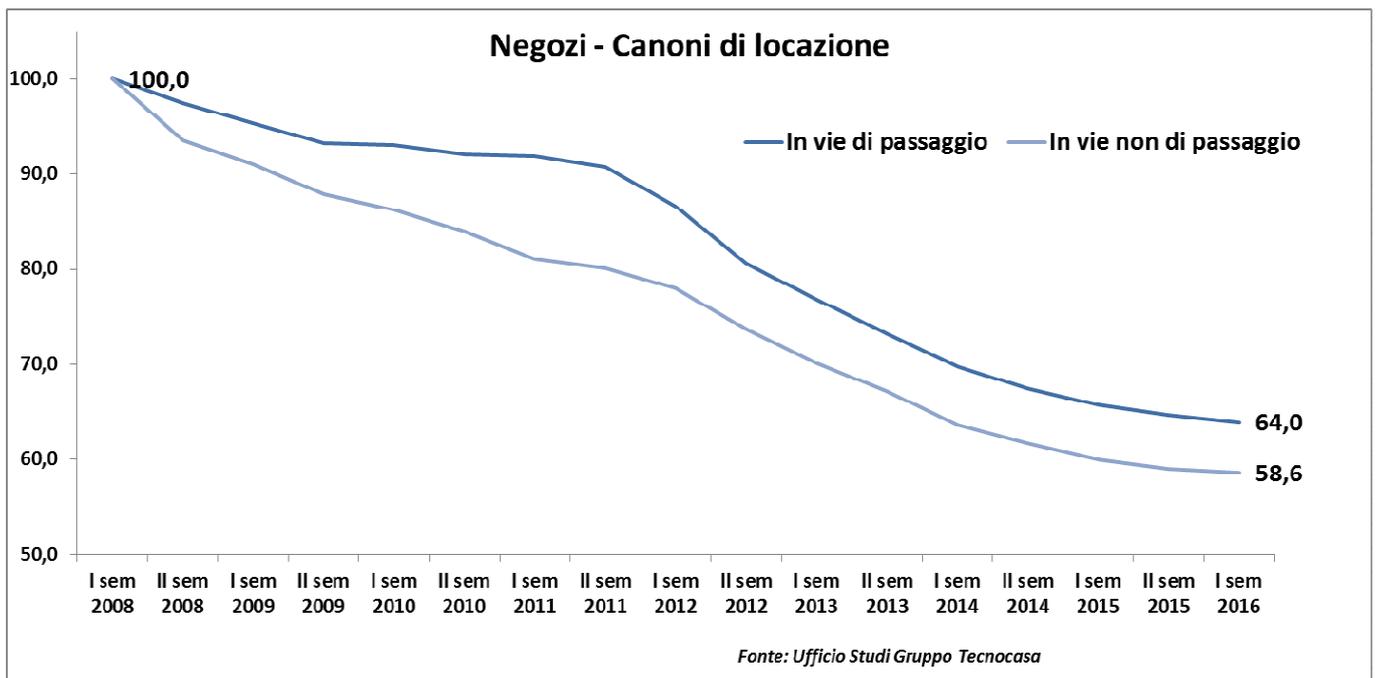
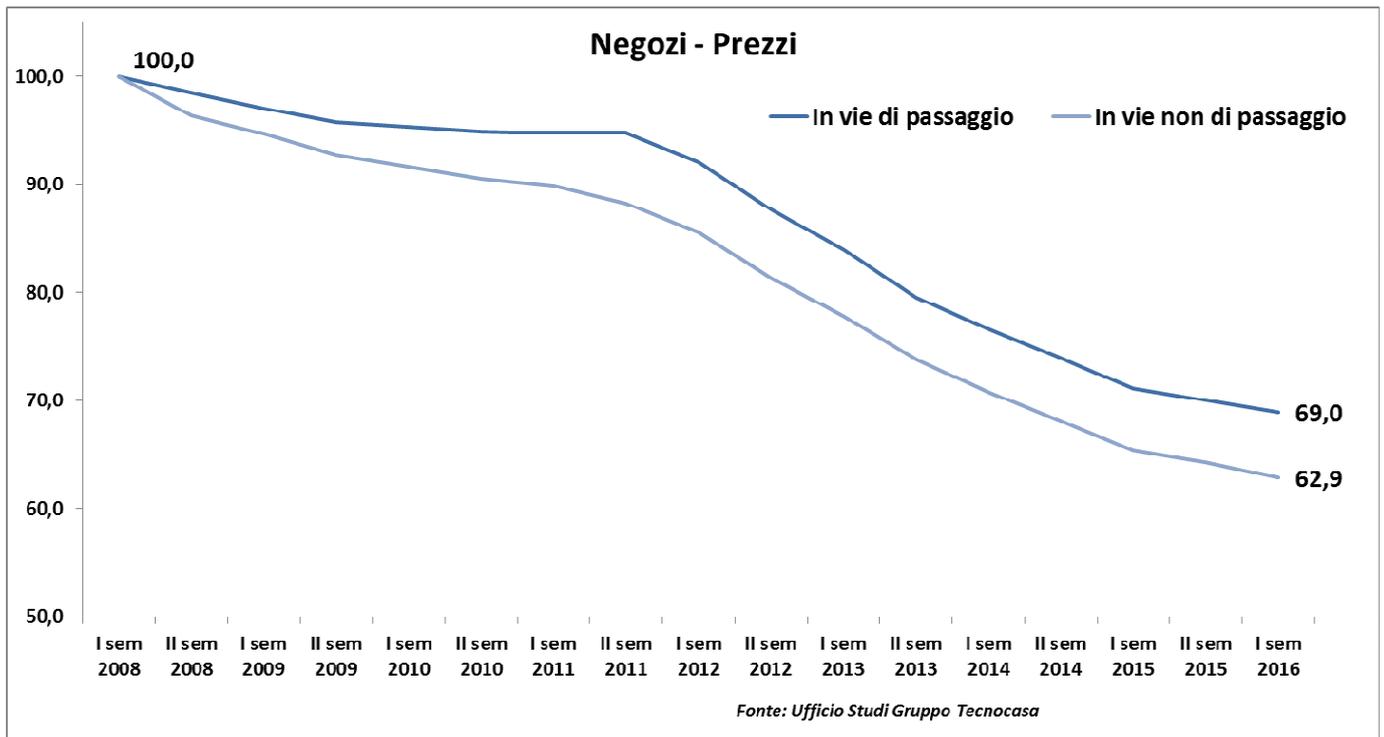
Nei primi sei mesi del 2016 i prezzi e i canoni di locazione dei negozi a livello nazionale sono in diminuzione. I valori dei locali commerciali nelle vie di passaggio sono calati dell'1,5%, quelli delle tipologie in vie non di passaggio del 2,2%. I canoni di locazione sono in ribasso del -1,1% per i locali commerciali in vie di passaggio e del -0,6% per quelli in vie non di passaggio. Dall'inizio della crisi i negozi posizionati in vie di passaggio hanno perso il 31,0% del loro valore, quelli in vie non di passaggio il 37,1%. Le compravendite dei negozi, nella prima parte del 2016, sono state 14.367 in aumento del 13,7% rispetto allo stesso periodo del 2015.

Primo semestre 2016

NEGOZI	Vie di passaggio	Vie non di passaggio
Prezzi	-1,5%	-2,2%
Canoni di locazione	-1,1%	-0,6%

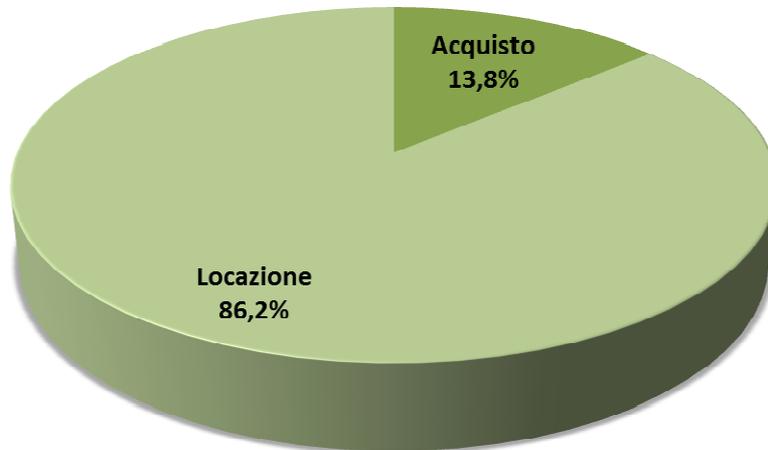
La *diminuzione dei prezzi*, avvenuta a partire dal 2008 invoglia l'investitore, sia esso una società sia esso un privato, ad acquistare immobili commerciali da cui si attendono *rendimenti annui lordi che possono arrivare fino ad un 10%* a seconda della rischiosità dell'investimento.

Le città dove si è avuto il maggiore aumento delle transazioni sono Bari (+29,6%), Roma (+22,7%) e Milano (+18,4%). Roma e Milano si confermano ai primi posti per numero di scambi: nella Capitale le transazioni sono state 858 mentre il capoluogo lombardo ne fa segnare 714. Chi acquista tipologie commerciali, in particolare negozi, punta soprattutto a tagli fino a 100 mq posizionati in via di passaggio. A muoversi sull'acquisto dei negozi sono soprattutto gli investitori. E c'è interesse anche sul mercato delle locazioni da parte di retailer che mirano a consolidare le posizioni top oppure a riposizionarsi in modo migliore qualora non siano già presenti. I canoni sono diminuiti dell'1,1% in via di passaggio e dello 0,6% nelle vie non di passaggio. La domanda è sempre forte per il settore della ristorazione all'interno del quale si sperimentano nuovi format. Si rafforza sempre più il legame tra la capacità attrattiva delle città in termini turistici e la capacità attrattiva che esse hanno sui retailers che cercano di posizionarsi laddove i flussi turistici sono importanti. È per questo motivo che Milano, Roma, Firenze, Verona e Torino sono città interessanti. Sulle vie non di passaggio i locali commerciali sono ormai adibiti ad uso ufficio oppure per ospitare attività che non necessitano di passaggio ma che sempre più frequentemente recuperano visibilità sui social: questo accade soprattutto per i giovani che si lanciano in nuove imprese e che utilizzando negozi in via non di passaggio possono spuntare canoni più bassi. Dal 2008 i canoni di locazione in via non di passaggio sono notevolmente diminuiti (-41,4%).



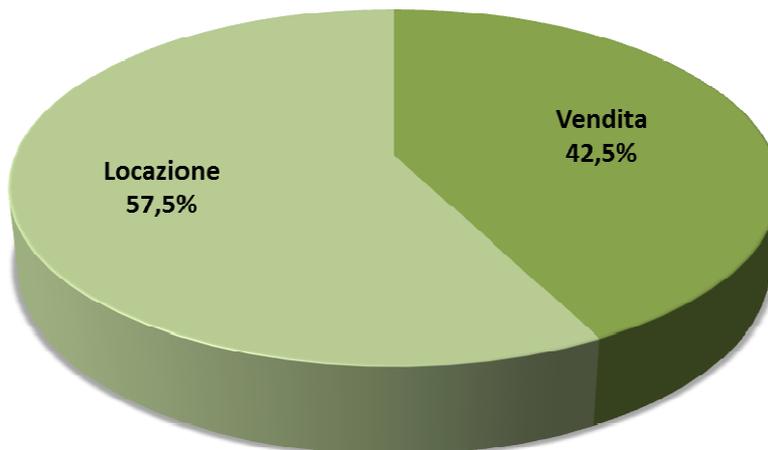
Dall'analisi della domanda emerge che l'86,2% di chi si è rivolto alle agenzie Tecnocasa e Tecnorete ha scelto l'affitto e la restante parte ha optato per l'acquisto. Le tipologie più ricercate sono di piccola dimensione: infatti il 78,2% delle richieste di affitto riguarda tagli fino a 100 mq. In acquisto invece la percentuale più elevata, 52,5%, si concentra sui tagli fino a 50 mq. Si cercano quasi sempre tipologie situate in vie di passaggio, mentre sulle vie non di passaggio si registra un elevato tasso di vacancy oppure si insediano attività di vendita al dettaglio o di servizi per le quali la visibilità è meno importante. Il 65,9% dell'offerta in vendita di locali commerciali ha una metratura fino a 100 mq.

Negozi - Domanda - I semestre 2016 - Italia



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Negozi - Offerta - I semestre 2016 - Italia



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa