

**Vetrine**

L'affare è nella showroom

Giovanna Mancini

■ Quotazioni alle stelle e crescita contenuta dei canoni rallentano i rendimenti anche dei negozi, che secondo Nomisma restano tuttavia interessanti, attorno al 7,6%, quindi superiori a quelli di uffici e abitazioni.

L'Agenzia del territorio ha registrato, nel primo semestre dell'anno, un calo nelle compravendite del settore commerciale (che oltre ai negozi include anche laboratori e grandi magazzini) pari all'8,6% su base annuale. Ma la crescita dei prezzi al mq non si ferma: secondo Nomisma dovrebbe superare quella di abitazioni e negozi nel 2007 (+5,3% su base annua) e rallentare nel 2008 (+2,6 per cento). Le quotazioni medie, a livello nazionale, hanno raggiunto i 3mila euro al mq, mentre il canone medio è di 230 euro al mq l'anno, ma le situazioni sono diverse da città a città. I top price si registrano nel centro di Venezia (fino a 20mila euro al mq per l'acquisto, con canoni massimi di 1.600 euro al mq l'anno), di Milano (fino a 11.300 euro per canoni annuali di 750 euro al mq) e di Roma (fino a 10mila euro e canoni di 750). L'ultima indagine sulle vie più care del mondo presentata da Cushman&Wakefield indica Milano e Roma al 12° posto, con affitti (in via Montenapoleone e via Condotti) fino a 3mila euro al mq l'anno. Quanto ai rendimenti, invece, per Nomisma è Catania (con ritorni del 9,3%) la città più redditizia, mentre Milano di ferma al 6,7% e Torino al 6,1 per cento.

Queste le cifre ufficiali per chi volesse avventurarsi nella locazione di piccoli negozi e boutique. E un consiglio: «ai miei clienti che affittano spazi commerciali – dice Caterina Curbeddu, dell'omonima agenzia romana specializzata in immobili di pregio – suggerisco di farsi dare una fideiussione annuale, per garantirsi dai rischi legati all'attività commerciale». Lo stesso consiglio vale per chi volesse affittare il proprio apparta-

mento come atelier di moda.

Proprio quest'ultima è un'alternativa interessante per chi possiede un bell'appartamento di grande taglio, in una zona di pregio di una grande città. Tra le opportunità anche la locazione temporanea. «Affittare spazi come location per brevi periodi può essere redditizio – afferma Marco Tirelli dell'agenzia Tirelli & Partners – solo se diventa un vero lavoro, oppure se ci si affida ad agenzie specializzate». In una città come Milano, la scelta più conveniente è affittare il proprio immobile a piccole case di moda per le proprie campagne-vendi-

LE OPPORTUNITÀ

Chi ha una grande superficie in città come Milano, Roma, Venezia o Firenze può farla fruttare ricorrendo a «concessioni» temporanee

ta. In questo modo ci si garantisce un affittuario per quattro periodi l'anno, ciascuno di 30-40 giorni. Nei periodi vuoti si può affittare ad artisti che cercano spazi per esporre, a fotografiche lo usano per gli shooting, ad aziende o privati in cerca di luoghi per eventi.

Anche a Venezia si possono sfruttare opportunità analoghe: «Non è il nostro core business – spiega Franco Bombassei, presidente di Venice Real Estate – ma in città non è raro trovare spazi storici che sono ristrutturati per ospitare showroom, eventi, feste e cerimonie. Di solito, si tratta di spazi all'interno di edifici storici, difficili da rivendere o affittare». La showroom non è però, secondo Bombassei, molto redditizia, perché il ritorno economico non è sicuro. Le feste, invece, sono ricorrenti, soprattutto durante il Carnevale, il Redentore e il Festival del cinema della Biennale.

Meno convenienti le gallerie d'arte, che hanno rendimenti simili a quelli degli uffici, ma richiedono spesso location particolari.