



Articolo del 23/04/2010

## 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 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 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 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».