

Caccia al buon affare per box, uffici e negozi

**SEMINTERRATO-ATELIER
O NEGOZIO- LOFT:
L'OCCASIONE PUÒ
ESSERE NEL CAMBIO
DI DESTINAZIONE D'USO**

SMALL BUSINESS

Laura Cavestri

Box, piccoli uffici e negozi sono tre micromercati, che però possono rappresentare, anche oggi, una valida alternativa di investimento al residenziale tradizionale. Certo, tutti gli operatori concordano che l'offerta è aumentata molto più della domanda.

Ma «rispetto a un bilocale in città o a un appartamento al mare, che si acquistano e poi si mettono a reddito – spiega Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari – per questi asset il mercato se lo deve creare un po' chi compra. Cioè è necessario conoscere molto chiaramente se c'è domanda (e di che tipo) nella zona prescelta. Ad esempio, è in calo la domanda di piccoli uffici. Il taglio minimo per essere "attraente" oggi è di almeno 200 mq. Il piano terra o la vetrina su strada possono però essere interessanti anche per studi medico-odontoiatrici, uffici tecnici, che da qualche anno hanno abbandonato il "tabù" dello studio che non può essere negozio ma anzi dalla "vicinanza" alla clientela possono trarre anche vantaggio. Diciamo che le regole urbanistiche – ha concluso Breglia – sono abbastanza flessibili e per chi compra si può pensare di fare "investimenti misti", sfruttando la facilità di fare cambi di destinazione d'uso. Un seminterrato può diventare uno studio di architettura o un atelier. Un negozio può trasformarsi in loft con spazio di lavoro. Certo, sono opera-

zioni da progettare».

«In tutte queste tre categorie – ha spiegato Daniela Mora, head of consumer & brand marketing di Casa.it – rileviamo un incremento degli annunci di vendita rispetto a un anno fa, sopra al 20% per quanto riguarda uffici e locali commerciali. Tuttavia, i prezzi medi di vendita al metro quadro rimangono sostanzialmente stabili con un lieve calo, nell'ordine del -1%, -3%, a eccezione degli uffici».

Come rileva l'ufficio studi di Scenari Immobiliari, in vetta alle classifiche dei prezzi ci sono sempre Roma e Milano. I prezzi medi in centro, per tutti e tre gli asset, sono irraggiungibili. Anche se è interessante notare come la forte pressione sulla domanda e la scarsità di offerta di box-garage a Napoli e Genova, avvicini i prezzi dei posti auto a quelli di Milano. I prezzi più bassi, su tutte le categorie di asset, sono a Palermo.

«I piccoli uffici – spiega Francesca Fantuzzi, responsabile ufficio studi Gabetti – risentiranno della maggiore domanda di spazi e di distanza tra le postazioni. Per il retail si prevede una contrazione del canone unitario di mercato annuo al mq/anno, legato per lo più alla parte variabile del fatturato che ha visto forti riduzioni. Mentre sul fronte box, ci possono essere opportunità di rendimenti lordi annui interessanti in periferia. Ad esempio, a Milano, in zone come Zaira, Istria, Bonola, San Siro, ai canoni attuali, si può recuperare in 14-15 anni l'investimento di un box da 20-25 mila euro. Ipotizzando invece una spesa intorno ai 30mila euro in zone periferiche come Lambrate, QT8, Bande Nere, si possono ottenere rendimenti lordi del 5-6% e recuperare l'investimento in 17-18 anni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6097



Superficie 13 %