

IMMOBILIARE IN LOMBARDIA

Crollano i prezzi dei negozi, gap del 25% tra domanda e offerta

Basta camminare per strada per rendersene conto. Anche nella città della moda si iniziano a vedere i cartelli di affittasi nelle vie che prima andavano a ruba e, soprattutto, è evidente che la maggior parte dei negozi sono drammaticamente vuoti. Non siamo ancora ai livelli di città come New York, dove la First e la Fifth Avenue appaiono desolanti, ma per quanto tempo i brand saranno ancora disposti a pagare affitti da 8-10mila euro al metro quadrato all'anno? Ecco allora che i canoni di affitto e i cosiddetti "keymoney" cedono. Iniziando da un gap tra domanda e offerta che arriva al 25 per cento.

«Che il settore del retail sia stato uno dei più pesantemente colpiti dalla crisi è un dato di fatto e solo su Milano consideriamo che circa un terzo delle attività sia già chiusa - spiega Gianluca Sinisi, licence partner Engel&Volkers Commercial Milano e Lombardia - anche se resta da capire se sia solo una situazione contingente». Milano fa tendenza e anticipa i trend immobiliari, motivo per cui le serrande abbassate e i dati di vacancy

delle vie della moda (e ancor di più, nelle circoscrizioni e semi-periferie) sono un allarme a sirene spiegate. Engel&Volkers ha appena tolto i sigilli al Primo market report retail Milano e Lombardia, che esamina tutti gli indicatori dei negozi, una fotografia dettagliata della situazione a febbraio, appena prima del Covid. «Ed esaminando il mercato a oggi - dice Sinisi - le differenze sono eclatanti».

Il primo indicatore è quello degli sfitti, detti vacancy rate. A febbraio le cosiddette vie della moda si muovevano intorno a tassi

del 2-4%, con solo qualche anomalia, come quella di via Verri al 17% per stabili in ristrutturazione. «Ma oggi possiamo affermare che in aree come Corso Matteotti siamo vicini al 20% - spiega Sinisi - e altre zone come Buenos Aires e via Manzoni superano ampiamente il 10%. In generale stimiamo un peggioramento del 5% del vacancy rate in centro, decisamente di più nel semicentro e periferia. Ma attenzione, da questo fenomeno si sfilano le location-gioiello, come via Montenapoleone, via della Spiga e anche piazza Gae Aulenti: pur di non perdere una posizione poi difficilmente riconquistabile, qui i brand tengono duro». Quando si arriva al cartello di affittasi, peraltro, significa che si è proprio all'ultima spiaggia. E che si è bruciato il keymoney, cioè il valore della location per chi subentra.

i si
e sui
di
e sui
richiesti
entro, i
letti
oney»

Fivola? Nel report, via Montenapoleone e via San

E I VALORI NELLE PIAZZE, VIA MONTENAPOLEONE E VIA SANT'ANDREA si confermano le vie più costose. I canoni variano da 6 a 10 mila euro al mq all'anno per entrambe, il rendimento è del 2-3% per via Montenapoleone e del 3-3,5% per Sant'Andrea. Più contenuta via della Spiga, con 3-4 mila euro al mq all'anno di canone, yield del 4-5%; in corso Vittorio Emanuele l'affitto è di 4-10 mila euro al mq, con un rendimento del 2,5-3%; in corso Venezia il canone va da 600 a 2.500 euro al mq, con uno yield del 3-4%; in corso di Porta Ticinese affitti da 400 a 600 euro al mq all'anno (sempre pre-lockdown), yield del 6-6,5%.

— **Evelina Marchesini**

© RIPRODUZIONE RISERVATA