

A Roma quasi 10 mila immobili della categoria C1, vale a dire botteghe e negozi, sono attualmente in cerca di un affittuario, nonostante la flessione del mercato immobiliare, dei consumi e la crisi: tutti fattori che dovrebbero spingere giù i prezzi. «Colpa» di canoni ben superiori alle attuali condizioni di mercato che i proprietari degli immobili si ostinano a voler tenere alti e che creano lo strano paradosso di una domanda praticamente ferma a fronte di prezzi che non scendono. L'allarme lo lancia la Confesercenti di Roma e Lazio, che di recente ha realizzato un'indagine proprio nella capitale rilevando canoni commerciali mensili, rapportati ad una superficie standard (80 metri quadrati circa), che vanno dai 5.000 euro per i negozi in periferia fino ai 35.000 per uno specializzato in area centrale. Passando per i 6-7 mila di viale Marconi, i 6-8 mila di via Appia e via Tuscolana, i 5-6 mila di Aurelio e Trionfale e i 5-7 mila della Tiburtina. L'indagine rilevarebbe inoltre che, mentre le compravendite commerciali a Roma sono crollate del 25% nel primo trimestre 2009 rispetto allo stesso periodo del 2008, le locazioni avrebbero registrato solo una leggera flessione del 5% nelle aree periferiche, mentre al centro i canoni sono rimasti invariati e anzi, in alcuni casi, ad esempio per i negozi ubicati in aree considerate commercialmente redditizie, hanno subito aumenti tra il 3 e il 4 per cento al metro quadro. Questo meno 5% della periferia poi, sarebbe soltanto sulla carta perché nei fatti, dice sempre la Confesercenti, le richieste di affitto sono nel migliore dei casi pari a quelle di uno, due anni fa visto che il valore locativo non è quello reale del negozio ma è influenzato dalla tipologia di attività e di location, che può determinare incrementi dei prezzi fino al 270%, o dalle aspettative di reddito dell'azienda commerciale. Quindi i proprietari degli immobili ragionano come «meglio sfitto che dato in locazione a prezzi più bassi». Tutto ciò, spiegano dall'associazione, non fa che peggiorare la situazione già difficile dei commercianti alle prese nell'ultimo anno e mezzo con una contrazione delle vendite senza precedenti. Come se non bastasse, chi subentra in un'attività commerciale si trova a dover corrispondere al proprietario l'«odiosa» buona entrata che ha ancora valori elevatissimi e si aggira, in base alla localizzazione o alla tipologia del negozio, tra i 200 e i 500 mila euro per le aree di particolare pregio e per attività specializzate e di somministrazione. Questo meccanismo ancora oggi in uso di chiedere una grossa somma di denaro per far subentrare il locatario nell'attività, spiegano ancora dalla Confesercenti, rappresenterebbe una vera e propria alterazione del mercato delle locazioni «al punto di meritare un serio approfondimento per ripristinare le regole». -----MyHouseItaly annunci e inserzioni immobiliari gratuiti per appartamenti, case e ville. Vendi immobile gratis annunci case vacanza. -----Per info Email: info@myhouseitaly.com ----- Sito web: www.myhouseitaly.com