



Speciale NORD-EST IL MERCATO DEL RETAIL

“Il comparto commerciale sia nella città di Brescia sia nella zona del Lago di Garda evidenzia una richiesta di negozi con ampia visibilità, vetrine fronte strada e parcheggio limitrofo. Tra le caratteristiche strutturali maggiormente richieste vi è la presenza della canna fumaria o della predisposizione all'interno del locale, per le attività legate alla ristorazione - afferma **Francesca Lanzini, Consulente d'Area Tecnocasa**. Nelle località turistiche del Lago di Garda si evidenzia una forte richiesta per il settore ristorativo sia in ambito di somministrazione sia di asporto, mentre a Brescia città l'interesse riguarda svariati settori: cura per la persona, vendita per diverse tipologie di prodotti, settore terziario.

Anche la sponda Veronese del Lago di Garda e Venezia si contraddistinguono per le numerose richieste provenienti dal comparto ristorativo e ricettivo.

Entrando nello specifico della zona del Garda, la sponda Veronese e quella Bresciana si contraddistinguono per l'elevato numero di richieste in locazione di immobili che variano tra 40 e 150 mq nelle posizioni fronte lago con particolare interesse per strutture con plateatico esterno.

Nelle località a nord del Lago si evidenzia una forte stagionalità legata all'afflusso turistico che è presente dai mesi da aprile sino a fine settembre; maggior interesse ricade quindi sugli immobili con locazioni stagionali. Si ricercano prevalentemente immobili adatti alla somministrazione e alla vendita di prodotti gastronomici locali.

Nel comune di Brescia distinguiamo la zona centrale e il ring.

Nel centro storico di pregio si richiedono locali da parte di brand commerciali, con target medio, con prezzi che variano da 20 euro mq/mese a 40 euro mq/mese. La preferenza va sugli immobili in locazione.

La zona del ring offre immobili in locazione di varie metrature che accolgono l'insediamento di attività del terziario, come compagnie assicurative, poliambulatori e cura della persona.

Nella zona periferica vi è la richiesta di locali di grandi dimensioni per l'apertura ad esempio di concessionarie.

I centri storici di Verona e di Venezia sono caratterizzati dalla presenza di brand del lusso, disposti a pagare canoni locativi elevati pur di occupare una posizione di prestigio in piazze importanti con alto grado di attrazione turistica.

In tutte le località menzionate l'afflusso di conduttori orientali ha un rilievo importante. Predominano sia l'interesse per superfici fino a 1000 mq per l'insediamento di ristoranti “all you can eat” sia la richiesta di grandi spazi commerciali di metrature che oscillano tra 1000 e 4000 mq per negozi di oggettistica, tipo bazar. La clientela di provenienza orientale guarda all'acquisto solo per attività di bar o tabacchi.

Sul segmento delle compravendite si evidenzia un forte interesse da parte degli investitori per immobili già locati e con contratti in essere che garantiscano una resa lorda annua tra il 4% e il 10%, a seconda della posizione più o meno esclusiva dell'immobile e al grado di rischio che resti sfritto. Inoltre, nell'ambito delle compravendite spesso sono i conduttori storici ad acquistare l'immobile in cui già operano oppure per capitalizzare l'azienda la scelta ricade sull'acquisto di un immobile più grande trasferendo l'attività”.

