

i rendimenti teorici si attestano intorno al 5,5-6%). E ancora l'analisi include Via Bagutta, Via del Gesù, Via Manzoni, Via Santo Spirito, Via Sant'Andrea, Via della Spiga, Corso Venezia, Via Verri, Via Borgospesso, Corso Matteotti, Via Orefici, Corso di Porta Ticinese, Via Broletto, Via Dante, Corso Magenta, Corso Vercelli, Corso XXII Marzo e Via Borsieri.

Guadando invece alle altre città capoluogo prese in analisi, Via XX Settembre, a Bergamo, è uno dei quattro ideali lati di quello che può essere definito il "quadrilatero bergamasco della moda". La via registra canoni medi che vanno dai 280 ai 450 €/mq, i rendimenti teorici si attestano intorno al 6,5-7%. Via Italia, a Monza, è animata da numerose boutique di pregio e locali molto frequentati da turisti e italiani. La via registra canoni medi che vanno dai 180 ai 380 €/mq, i rendimenti teorici si attestano intorno al 5,6-6%. Corso Giuseppe Zanardelli, a Brescia, è un punto centrale per importanza e ubicazione. Il corso registra canoni medi che vanno dai 320 ai 350 €/mq, i rendimenti teorici si attestano intorno al 4-5%.

World Capital: Milano, il valore è nelle secondary street

Un negozio a Milano rende il 5,7% dell'investimento. È questo il risultato a cui è pervenuto l'ultimo studio **World Capital** sul mercato

retail RE commerciale nel capoluogo lombardo. Da sempre capitale dello shopping, la città meneghina ha dovuto però affrontare lo shock della serrata, il rischio di sostenibilità delle attività e il tema canoni. Un colpo che ha fatto calare del 20% i rendimenti immobiliari nel primo semestre del 2020 con le high street del lusso che soffrono più delle secondary street con rendimenti rispettivamente del 3,3 e del 5,7%. «In generale le zone commerciali più resilienti sono quelle vissute, vicino ai centri cittadini e che ospitano negozi di prossimità. Locali che in questi ultimi mesi hanno riscoperto un grande valore agli occhi della popolazione, costretti a limitare i propri spostamenti. Per quanto riguarda le high street, le loro performance sono stante penalizzate dalla mancanza di turismo, soprattutto internazionale. Questo è uno scenario riconducibile non solo a Milano, ma a tutte le grandi città d'arte come Roma, Firenze e Venezia», ha spiegato **Andrea Faini**, ceo di World Capital. Dinamiche che, visti il recente andamento del tasso di contagio, sono qui per restare anche nel secondo semestre (e non solo). Eppure non siamo ancora di fronte alla fuga dei capitali dal settore immobiliare. Basta il confronto con il rendimento dei titoli di stato italiani (BTP, BOT e CTZ negli ultimi anni sono stati sottoposti a una fluttuazione fra il -0,35 e il +4,8%) per capire

Andrea Faini,
ceo di World Capital



che il brick&mortar tira ancora. «In generale, il settore retail potrebbe trovare una "rinascita" nel post-Covid. Nonostante la propulsione esercitata dall'eCommerce, il negozio fisico può contare su un elemento molto importante per il consumatore, ovvero l'esperienza dell'acquisto», ha affermato Faini. Da qui la necessità di innovare e rinnovare il concetto stesso di negozio: «La mancanza di alternative allo shopping fisico in periodo di lockdown ha generato nuove abitudini nei consumatori, generando l'esigenza di avere soluzioni immobiliari particolari dedicate allo stoccaggio e alla distribuzione delle merci. Per i retailer si è sviluppata la necessità di ampliare e consolidare la rete distributiva, integrando le piattaforme esistenti con un sempre maggior numero di ulteriori percorsi, come per esempio i lockers, meccanismi di preparazione del prodotto per il ritiro oggi nominati *click&drive*, fino ad arrivare ai rivoluzionari market di condominio. Tutto questo ha portato la logistica a essere considerata un trait d'union tra eCommerce e retail, accrescendo molto il valore dell'asset class agli occhi degli investitori e rendendo il settore molto competitivo rispetto al passato», ha concluso Faini.

A.P. e N.G.