

Il “Full let” non è sempre garanzia di sicurezza

In tempi di crisi un centro commerciale affittato non basta a rassicurare la proprietà

di **Roberto Pacifico**

Un centro commerciale e, più in generale, le grandi strutture di vendita, sono prodotti immobiliari sempre più complessi la cui evoluzione, anche sotto il profilo contrattualistico e delle politiche commerciali, ha scontato gli effetti della crisi: si è passati così, come precisa Savino Natalicchio, responsabile della divisione retail di Reag, “da contratti di locazione immobiliare a contratti di affitto di ramo d’azienda, da contratti minimi garantiti + quota variabile sul fatturato a contratti integralmente turnover linked, da service charge in capo ai conduttori a contratti con i costi comuni cappati e, oltre una certa quota, in capo alla proprietà”. Se in fase pre-crisi bastava aprire un centro commerciale per avere la garanzia di affittarlo, il calo dei consumi e la parallela saturazione dell’offerta hanno spostato l’attenzione sul “vacancy rate”. In seguito, investitori e valutatori hanno cominciato a porre un’attenzione sempre maggiore sulla sostenibilità dei canoni minimi ga-



TRANSAZIONI CON I FONDI

I deal sono numericamente diminuiti rispetto al 2011, ma è incrementato il valore medio della transazione

rantiti contrattualizzati rispetto all’andamento dei fatturati dei negozi. “In altre parole - aggiunge Natalicchio - un centro commerciale affittato non è più una garanzia per la proprietà di per-

cepire il canone, per la necessità di dover prevedere riduzioni extracontrattuali per rispondere alle difficoltà dei commercianti, oppure nei casi peggiori a causa del rischio insolvenza”.

Il calcolo dell’effort rate è oggi una delle analisi più rilevanti per un valutatore, oltre all’analisi dell’andamento del fatturato. Sempre più importante lo studio del bacino d’utenza e delle nuove aperture o ristrutturazioni che ricadono in quell’area.

Attenzione non minore merita la verifica di chi detiene la licenza commerciale. “Sono sempre più frequenti - commenta Natalicchio - i casi in cui le licenze sono in capo ai conduttori o a terze parti diverse dalla proprietà immobiliare in essere, che si accolla un rischio notevole qualora l’attività (e relativa licenza) cessi e l’immobile si trovi privo di autorizzazione, quando poi risulta assai complicato (se non impossibile) procedere al riottenimento dei titoli autorizzativi. ■

Compravendite real estate

nel 2013 - valori in unità e medio del deal

	VALORI IN UNITÀ		VALORE MEDIO DEL DEAL valori in mln euro	
	2013	Stesso trim. 2012	2013	Stesso trim. 2012
1° trimestre	22	27	38,5	39,8
2°	17	11	82,9	76,7
3°	12	21	48,8	28,7
4°	27	11	64,3	35,0
Totale	78	70	58,7	41,5

Fonte: Italy Commercial Real Estate