

IMMOBILIARE. Indagine del Gruppo Tecnocasa sui profitti del mattone nel primo semestre dello scorso anno

A Verona un bilocale in centro rende il 5,9%, a Venezia il 5,7%

Domanda in crescita, tempi di vendita in calo, prezzi in ripresa e affitti in aumento ma con le spese il netto cala al 3% per un bilocale e al 2,7% per un trilocale in centro

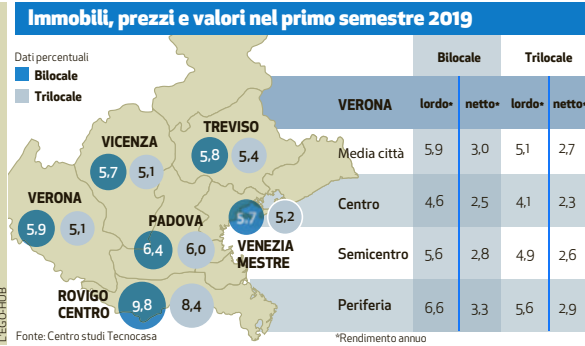
Francesca Lorandi

Un bilocale in centro a Verona ha un rendimento maggiore di un appartamento, delle stesse metrature, che si trova a Venezia, a Vicenza o a Treviso. Rende meno un trilocale: restando dentro i confini regionali, rappresenta un investimento più redditizio a Padova o, ancor meglio, a Rovigo. Sono gli elementi che emergono dall'indagine Tecnocasa relativa al rendimento annuo lordo del mattone nei primi sei mesi 2019, calcolato dal rapporto tra i canoni di locazione annui (cioè la somma delle 12 mensilità) e il capitale investito per l'acquisto dell'immobile.

PRESUPPOSTI POSITIVI. Si parte da un presupposto: i segnali positivi dal mercato immobiliare sono numerosi, la domanda è in crescita, i tempi di vendita in contrazione, i prezzi in ripresa e i canoni di locazione sempre più elevati. Questi ultimi, per la prima volta dal 2010, sono in aumento su tutte le tipologie: monocali, bilocali e trilocali. Succede soprattutto in quelle città dove l'offerta è più bassa, con un incremento

degli investitori sul mattone, attratti dalla rivalutazione degli immobili ma soprattutto dai rendimenti annui lordi che si attestano intorno al 5% per i bilocali e al 4,6% per i trilocali. Comprare un immobile per investimento e mantenerlo nel tempo garantisce un capital gain, cioè un guadagno in conto capitale, ma allo stesso tempo permette di ottenere un rendimento annuo lordo interessante.

IN CITTÀ E IN VENETO. Verona un bilocale in città garantisce una rendita del 5,9%, maggiore rispetto alla media nazionale: nel dettaglio, è del 4,6% in centro, del 5,6% in semiperiferia e del 6,6% in periferia. Per rendere l'idea a Venezia e Vicenza il rendimento annuo lordo si ferma al 5,7%, raggiunge il 5,8% a Treviso, il 6,4% nel centro di Padova, per toccare il 9,8% a Rovigo. Più basso, sebbene maggiore della media nazionale, il rendimento dei trilocali a Verona: in media arriva al 5,1% con differenze sostanziali tra il centro (4,1%) e la periferia (5,6%). In Veneto fanno meglio Rovigo con l'8,4%, Padova col 6%, Treviso con il 5,4% e Venezia con il 5,2%.



La media annua del guadagno nelle grandi città è del 5% per i bilocali e del 4,6% per i trilocali

Fuori dal Veneto un piccolo appartamento frutta fino al 7% lordo a Milano e al 10% a Roma

RENDIMENTO NETTO. Questo per quanto riguarda il rendimento lordo: l'Ufficio studi del Gruppo Tecnocasa ha simulato le spese a cui può andare incontro un investitore, scoprendo che mediamente i canoni di locazione si decurtano di un 40%. Nella città di Verona il rendimento annuo netto di un bilocale diventa del 3%, scendendo al 2,7% nel caso di un trilocale, fino al 2,3% se quest'ultimo si trova in centro città. ●

IN ITALIA. Uscendo dal Veneto e analizzando le grandi città, investire nel mattone conviene ancora di più: nelle tre principali metropoli il bilocale

in periferia tocca punte del 7% annuo lordo a Milano, del 10% a Roma e dell'8% a Napoli. Nelle zone centrali non si va oltre il 4% lordo.



Cartelli di appartamenti offerti in affitto

Fisco

Edifici, dal 2016 prelievo ridotto di 4,5 miliardi

«Dal 2016 il prelievo di natura patrimoniale sugli immobili si è ridotto di oltre 4,5 miliardi di euro a seguito principalmente dell'abolizione della Tasi sulle abitazioni principali non di lusso e di altre misure di alleggerimento del prelievo sugli immobili». È quanto si legge in una nota congiunta del Dipartimento Finanze del ministero dell'Economia e dell'Agenzia delle entrate sui risultati della settima edizione «Gli immobili in Italia», pubblicazione biennale realizzata in collaborazione con il partner tecnologico Sogei e che analizza dati del 2016 su ricchezza, redditi, utilizzi e valori imponibili degli immobili. Nel report si segnala, tra l'altro, che nel periodo 2007-2016 sono stati effettuati 27,1

milioni di interventi per il recupero del patrimonio edilizio, per una spesa totale di 115,9 miliardi di euro circa e una spesa media per intervento di 4.300 euro. Nell'anno di imposta 2016, gli immobili per i quali sono stati dichiarati lavori di ristrutturazione sono quasi 1,5 milioni con beneficio medio annuo (per immobile) di 465 euro. Nel periodo 2013-2016 sono stati inoltre realizzati oltre 195mila interventi antisismici. L'ammontare di spesa per questa categoria di opere supera gli 872 milioni di euro e la spesa media è di 4.400 euro/circa. Negli anni 2015-2016 gli immobili per i quali sono stati dichiarati interventi antisismici sono oltre 33mila con beneficio fiscale medio annuo per immobile di 522 euro.

AZIENDE. La società ha sede legale a San Martino Buon Albergo

Gas verde e sostenibilità le sfide di Gritti Energia

Installata la prima colonnina per la ricarica di auto elettriche

Vittorio Zambaldo

Una storia, quella di Gritti Energia, lunga 60 anni ma con la freschezza dei primi giorni: oggi la società con sede legale a San Martino Buon Albergo ha 16 punti vendita distribuiti in Veneto, Lombardia e Piemonte di cui cinque in provincia di Verona: Albaredo, Bovolone, Isola della Scala, Legnago e San Martino Buon Albergo, con 115 milioni di fatturato, un centinaio di dipendenti e centomila punti di fornitura attivi.

L'INTUIZIONE DEL CONTE. Sono gli ultimi obiettivi raggiunti da un'azienda nata dall'intuizione di un uomo illuminato, il conte Umberto Gritti di Val Seriana, lodigiano nato nel 1923, di professione geometra, ma con una grande passione per la matematica e l'imprenditoria e che intravede, durante la ricostruzione dell'acquedotto della sua città, un'opportunità nel settore della posa di tubazioni e acquedotti.

In un'Italia in pieno sviluppo economico c'era una crescente necessità di infrastrut-

ture all'avanguardia. Con alcuni amici fondò la società Gritti Gas attiva a Lodi e Verona.

Quest'ultima fu la zona di maggior interesse per il conte Gritti di Val Seriana, che negli anni Settanta completò la prima rete distributiva del metano a Zevio, Belfiore e Caldiero. Dal 1962 al 1986 furono 23 i comuni metanizzati dall'azienda che allora si chiamava Gritti Gas.

GIGAS RETE. Dal 2003 l'azienda che realizza la rete, l'attuale Gigas Rete, e quella che si occupa della vendita diretta al cliente finale di energia elettrica e gas, l'attuale Gritti Energia, si divisero.

Nonostante la perdita del ruolo di fondatore nel 1997, la sfida imprenditoriale è stata accettata e vinta prima dalla moglie, Rosaria Bruno di Val Seriana, recentemente deceduta, e poi dall'attuale presidente Emanuele Bruno che hanno dato nuovo slancio alla modernizzazione.

Sostenibilità, fiducia e vicinanza al cliente sono tre concetti che si trasformano in vere sfide nella quotidianità, legati alle persone, intese anche come comunità locale.



Emilio Montani

IL FUTURO. «Le prossime sfide sono gas verde, elettrificazione dei consumi e mobilità sostenibile», riferisce Emilio Montani, dal 1992 direttore generale di Gritti Energia, «e già oggi tutta l'energia elettrica che alimenta le case dei nostri clienti è certificata verde, prodotta esclusivamente da fonti rinnovabili. Il nostro obiettivo a lungo termine», annuncia Montani «è l'uso esclusivo di questo tipo di energie anche per il riscaldamento. Stiamo già muovendo i primi passi verso il futuro della mobilità sostenibile: pochi mesi fa abbiamo installato la prima colonnina per la ricarica di auto elettriche». ●

COMUNICAZIONE. L'anniversario dell'agenzia

Sgaravato, 35 anni di attività festeggiati dal calendario Origini

L'ad: «Siamo tornati alla fotografia Rapporti consolidati con i clienti»

Massimo Ugolini

Un ritorno alle origini per la Sgaravato srl nell'anniversario dei 35 anni di attività nella comunicazione e nel marketing. «Abbiamo deciso di immortalare questo traguardo che ci riempie di orgoglio e soddisfazione», racconta un emozionato Matteo Sgaravato, amministratore delegato della società guidata da Alessandra Castello «attraverso il calendario Origini».

Un ritorno, spiega Sgaravato, a quella che è stata la prima attività imprenditoriale evolutasi in questi decenni. «Siamo tornati alla fotografia, ambito in cui sono cresciuto e con cui iniziai l'attività con la mia società».

Il calendario è composto da immagini di Verona «in cui operiamo e viviamo nonostante i progetti sviluppati in ambito italiano ed internazionale». Ecco l'Arena «simbolo della nostra città, che con il suo fascino, ci ha guidati anche nella scelta della carta Arena in collaborazione con Fedrigoni».

Sfogliando i mesi del calendario, l'infanteuto è affianca-



Matteo Sgaravato

to dagli altri monumenti che raccontano la storia scaligera.

«Nel 2019», prosegue la dottoressa Alessandra Castello, «abbiamo consolidato i rapporti con i nostri clienti oltre ad averne acquisiti altri grazie allo sviluppo delle metodologie neuro-scientifiche e comportamentali». Il 2020? «Si prospetta come un anno ricco di nuovi progetti e opportunità», concludono i due soci. ●

LOGISTICA. Smet

Nuovo servizio ferroviario Torino-Bari via Verona

Il Gruppo Smet, tramite la controllata Sit Rail e in partnership con Cfr - Compagnia Ferroviaria Italiana, lancia il primo servizio intermodale ferroviario multistop tra Nord e Sud, per il trasporto di semirimorchi. Il collegamento, sviluppato in sinergia con Terminali Italia di Ferrovie dello Stato, unisce le aree produttive della Pianura Padana e del Nordest con il Mezzogiorno.

Il servizio collega il terminal di Orbasano, in provincia di Torino, con quello di Verona e poi con Bari. Sono previste per ora tre partenze settimanali, che saliranno a sei da maggio. Il collegamento consentirà di trasportare su ferro oltre 270 camion a settimana, che diversamente percorrerebbero il tragitto su strada: si genererà così un -65% di emissioni di CO₂.

«Con l'apertura di questo nuovo collegamento», commenta in una nota Domenico De Rosa, ad del Gruppo Smet, «ricominceremo il nostro ruolo di operatore logistico intermodale e la nostra vocazione pionieristica nell'ambito dei trasporti. Grazie alla partnership con Cfr e Terminali Italia, le distanze tra Nord e Sud si riducono, generando notevole vantaggio competitivo per le aziende e riducendo emissioni inquinanti». ● **Va.Za.**

Borsa Merci di Verona

LISTINO PREZZI DEL 10/1/2020

PROD. AVVICINICOLI VIVI (st.kg)

Poll: 0,81 - 0,83.
Galline: pesanti 0,24 - 0,30; rosse 0,21 - 0,25; livornesi 0,08 - 0,10.
Occhi: n.g.
Antra muta: 2,50 - 2,55.
Faraone: d'allevamento tradizionale 2,25 - 2,30.
Tacchini: 1,48 - 1,50.
Tacchini: mini da kg. 3,5/4,2 n.g. - n.g.; medie da kg. 4,5/5,5 n.g. - n.g.
Capponi: d'allevamento tradizionale n.g. - n.g.

Galletti: Golden tipo Comet 2,65 - 2,70; tipo Livornese 2,80 - 2,85.
Uova: fresche cat. 'A' (100 pezzi) provenienti da allevamenti in gabbia arricchita: XL grandissime da 73 gr. e più 14,10 - 14,10; L grandi da 63 a 72 gr. 12,00 - 12,00; M medie da 53 a 62 gr. 10,70 - 10,70; S piccole meno di 53 gr. 8,90 - 8,90; fresche cat. 'A' (100 pezzi) provenienti da allevamenti a terra: XL grandissime da 73 gr. e più 16,90 - 16,90; L grandi da 63 a 72 gr. 14,80 - 14,80; M medie da 53 a 62 gr. 13,70 - 13,70; S piccole meno di 53 gr. 10,90 - 10,90.

PROD. AVVIC. MACELLATI (st.kg)

Poll: tradizionali 1,50 - 1,60; a busto rosticceria gr. 1.000; gr. 1.100; gr. 1.200; 1,65 - 1,75; a busto 1,50 - 1,60.
Gallini: Golden Comet tradizionali 3,70 - 3,80; Livornesi tradizionali 4,50 - 4,60.
Galline: tradizionali leggere 1,70 - 1,80; a busto pesanti 1,60 - 1,70; leggere 1,70 - 1,80.
Faraone: tradizionali 3,60 - 3,70.
Tacchini: a busto 2,30 - 2,40.
Antra: femmine: tradizionali 4,50 - 4,60; a busto 5,40 - 5,50.

Parti di pollo: petti con forcella 3,80 - 3,90; cosciotti 1,50 - 1,60; ali non separate 1,50 - 1,60.
Parti di tacchino: femmine: fesa 6,00 - 6,10; cosce 2,30 - 2,40; ali 1,35 - 1,45. Maschi: fesa 5,90 - 6,00; cosce 2,20 - 2,30; ali 1,35 - 1,45.
Conigli: macellati freschi nazionali 5,80 - 5,90.