

Confimprese, “Centri commerciali in risveglio, 19 entro il 2016 e 46 nel 2017”

Roberto Pacifico -
14 ottobre 2016



Mario Resca, presidente di **Confimprese**

È un periodo intenso, che confina con il febbrile, per l'industria dei centri commerciali. Il ritmo di aperture ha ripreso il segno più: +2% nel 2016 con 19 aperture, fra le quali 2 di grandi dimensioni per Gla e numero di negozi, *Il Centro* ad Arese ed *Elnos Shopping* a Roncadelle (Brescia). E se si guarda la pipeline del prossimo biennio, dall'intensità si passa al ritmo della musica acid-house: per il 2019 ci sono 86 nuovi shopping centre, 46 in arrivo solo nel 2017.

È un risveglio dall'incubo 2014, annus foetidus et piceus, nel quale le nuove aperture sono state solo 6 contro le 8 del 2013.

Questi sono alcuni dati confortanti che vengono dalla ricerca '[Centri commerciali: trend di mercato e trasformazioni in atto](#)' realizzata da Reno per Confimprese, una ricerca interessante e originale, giunta alla terza edizione e presentata oggi nel convegno milanese.



Mario Resca, presidente di **Confimprese**

“I dati Confimprese Lab Nielsen relativi ai primi 8 mesi 2016 –commenta **Mario Resca**, presidente Confimprese – sui centri commerciali mostrano ancora un trend decrescente a valore (-2,94% rispetto allo

stesso periodo). L'industria dei centri commerciali si è però rianimata e si nota una maggiore propensione a reagire alla crisi e ai cambiamenti, indotti dalla necessità di conquistare un consumatore sempre più digital, che nel 2016 ha speso 20 miliardi di euro in acquisti online”.

Scende il “vacancy rate” nei grandi centri

Si allarga la forbice tra centri “grandi/regionali” (60.000 mq, 100 negozi, 8,5 milioni di visitatori) e “locali” (da 5.000 a 20.000 mq, con 5-25 negozi, 2,5-3,5 milioni di visitatori). “Sui centri commerciali regionali – aggiunge **Gian Enrico Buso**, partner della società Reno– registriamo un incremento nelle dimensioni medie del centro, una riduzione dell'ancora food con relativo calo delle performance, e l'aumento del numero delle ancore non food.

Nei centri di attrazione locale vi è un sostanziale immobilismo caratterizzato da un'invarianza dell'offerta commerciale e dal mantenimento delle superfici food nonostante il calo della domanda”. Anche i valori relativi al “vacancy rate”, sceso da 2,5% (2015) a 1% nel 2016 nei grandi centri commerciali, è rimasto invariato al 12,4% nei centri locali.

Buone le prospettive su Torino e Firenze, le due città analizzate dallo studio **Tecnocasa**. Torino è città laboratorio, dove si registra una riqualificazione di spazi abbandonati e una domanda concentrata sulla locazione e su tagli fino a 100 mq, anche se i canoni nelle vie di passaggio si attestano su valori in flessione del 2,3%.

Firenze, città a vocazione decisamente turistica, mostra una tenuta dei valori sulle strade ad alto passaggio e un incremento sulle top location. In aumento del 2,6% i canoni di locazione nelle vie di passaggio.

NUOVI BENCHMARK IN LOMBARDIA IL CORE DELL'OFFERTA E' COMUNE



Confronto tra Arese e Roncadelle

Per chiudere un cenno sui due più grandi shopping centre aperti nel 2016, entrambi in Lombardia: **IL Centro** promosso da Finiper ad Arese ed **Elnòs Shopping** a Roncadelle Brescia da Ikea Centres. Arese supera Roncadelle per una serie di parametri: la Gla (92.000 mq contro 55.000 mq di Elnòs), il numero di punti di vendita (158 contro 109); i magneti non food (33 unità rispetto alle 19 di Elnòs), e le ancore food (7.000 mq vs 4.500). Ma la differenza dimensionale risulta già evidente dai parcheggi: 6.000 posti auto ad Arese contro i 3.900 di Roncadelle.

Anche nell'offerta commerciale Arese presenta 191 marchi contro i 128 di Roncadelle. In entrambi i centri vi è la netta predominanza della moda/abbigliamento, comparto nel quale prevale ancora Arese con il 42% di negozi dedicati contro il 39% del polo bresciano.