



High street, perché gli immobili commerciali di Milano e Roma tornano nei portafogli

Descrizione

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

Milano, 25 Giugno 2026. Nel risiko della diversificazione patrimoniale, c'è un asset class che l'attualità ha riportato sotto i riflettori: l'immobiliare commerciale. Dopo anni in cui l'e-commerce sembrava averne eroso il valore, il retail di qualità è tornato a essere uno dei comparti più ricercati dagli investitori, italiani e internazionali.

I numeri parlano chiaro. Nel 2025 il settore retail ha registrato in Italia investimenti per oltre 3,3 miliardi di euro, in crescita di circa il 27% sull'anno precedente: la miglior performance di sempre, trainata in particolare dall'ultimo trimestre. A guidare la riscossa non sono i grandi centri commerciali di periferia, ma soprattutto l'high street, i negozi affacciati sulle vie più prestigiose dei centri storici.

È qui che Milano e Roma giocano da protagoniste. A Milano il cuore del lusso batte tra Via Montenapoleone e Via della Spiga, dove la domanda di spazi da parte delle maison internazionali mantiene i canoni e quindi i valori su livelli tra i più alti d'Europa. A Roma, l'asse tra Via dei Condotti e Via del Corso unisce flussi turistici record e una clientela globale, rendendo gli spazi commerciali del centro un bene scarso e conteso.

Per un investitore, un immobile commerciale di pregio in queste posizioni ha tratti che lo avvicinano a un bene rifugio: offerta limitata per definizione, conduttori solidi, spesso brand del lusso con contratti pluriennali e una tenuta del valore che poche altre asset class garantiscono nelle fasi di incertezza dei mercati.

C'è poi un fattore che continua ad attrarre i capitali esteri: il prezzo. I canoni prime delle vie italiane restano competitivi rispetto ai grandi hub europei mentre i rendimenti si mantengono su livelli interessanti. In altre parole, Milano e Roma offrono asset di qualità paragonabile a quella delle principali capitali, ma a condizioni d'ingresso ancora favorevoli.

Individuare il negozio giusto, per m², non è semplice come comprare un titolo. Il mercato dell'high street è poco trasparente: le operazioni migliori spesso non arrivano nemmeno sui canali pubblici, e la valutazione di un asset commerciale richiede competenze specifiche: analisi del flusso pedonale, solidità del conduttore, struttura del contratto di locazione, potenziale di rivalutazione.

Per questo chi vuole esplorare seriamente il comparto parte di solito da una mappatura professionale del mercato. Una panoramica aggiornata degli immobili commerciali in vendita a Roma e Milano consente di farsi un'idea concreta delle tipologie disponibili, dei tagli dimensionali e delle zone più dinamiche, prima ancora di rivolgersi a un advisor specializzato.

Il messaggio di fondo, per chi costruisce o gestisce un patrimonio, è che il mattone commerciale di pregio non è un residuo del passato, ma un tassello capace di restituire equilibrio e reddito a un portafoglio. E in un Paese dove la qualità degli asset è alta e i prezzi restano sotto la media europea, le due grandi città italiane continuano a offrire alcune delle opportunità più interessanti del continente.

Contatti:

Colliers Italia [Sito web: https://www.colliers.com/it-it/](https://www.colliers.com/it-it/)

COMUNICATO STAMPA - CONTENUTO PROMOZIONALE

Responsabilità editoriale di Colliers Italia

immediapress

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. ImmediaPress

Data di creazione

Giugno 25, 2026

Autore

redazione

default watermark