



LA TENDENZA

# Adesso si investe su bio e benessere

Dopo la pandemia le richieste dei clienti sono cambiate: si preferiscono spazi aperti e lontani dalla ressa. E cresce sempre di più l'attenzione ai prodotti naturali e biologici

di VALENTINA LUPIA



alla possibilità di avere un orto proprio ai costi di gestione più alti, passando per le nuove abitudini dei consumatori dopo il coronavirus. Cosa spinge un giovane ristoratore a investire in provincia, piuttosto che nella Capitale? A spiegarlo è Raffaele Rubin, founder e partner di Josas Immobiliare, realtà specializzata nel settore del retail e delle locazioni. «Le differenze riguardano soprattutto i costi di apertura dell'attività, notevolmente diversi se si sceglie Roma o la provincia e molto più contenuti in quest'ultimo caso. Aprire un'attività in provincia significa anche incontrare meno ostacoli e limitazioni per quanto riguarda autorizzazioni e licenze», spiega. In più «oggi i consumatori sono molto più attenti alla genuinità e provenienza degli alimenti e ricercano sempre più prodotti biologici. Questo trend si riflette anche sulla scelta dei ristoranti, con le persone che tendono a prediligere quelle realtà che possono garantire davvero la preparazione di cibi a chilometro zero». Ed è in questo contesto che si inserisce la maggior parte delle realtà che ruotano attorno alla provincia di Roma, che hanno un proprio orto o che si avvalgono di tanti piccolissimi fornitori scovati nel corso degli anni. E infatti, aggiunge Rubin, «il numero di locali italiani che scelgono ingredienti prodotti da agricoltura biologica per andare incontro alle esigenze di un pubblico più attento al green è in crescita». E «l'orto, in questo senso, oggi rende un'attività fortemente attrattiva».

A incidere sono anche le nuove abitudini delle persone, che «dopo il Covid-19 tendono a scegliere contesti all'aria aperta, ristoranti con ampi spazi e con poca confusione». O in un contesto di campagna, con pochi tavoli al chiuso o ben più distanziati di come si troverebbero a Roma, dove la necessità di riempire il locale al massimo può essere talvolta dettata dalla necessità di arrivare a coprire dei

costi di gestione molto alti.

Infine c'è una questione più «sentimentale»: a fuggire verso la provincia, in particolare durante il week-end, sono per lo più i romani in cerca di relax, di una coccola lontana dal caos cittadino. E l'idea di regalare una giornata di vita lenta agli ospiti è in piena sintonia con la filosofia dei ristoranti che i giovani aprono in provincia. Insieme ai romani, da qualche mese, stanno arrivando anche più turisti. A registrare il fenomeno, che è in crescita, è Radical Storage, azienda leader del deposito bagagli che per Repubblica ha osservato quanti negozi, in base alla richiesta, stanno aderendo alla piattaforma per diventare punti di custodia. Abbiamo notato che «post pandemia le richieste spontanee da parte di nuove attività commerciali arrivano con più frequenza proprio dai piccoli centri – spiega il ceo Alessandro Seina – e lo abbiamo riscontrato forte anche nei dintorni di Roma e della provincia».

34%

## Fuga dalla città

Secondo i dati della Borsa immobiliare di Roma nel 2020 il 34,4% degli immobili venduti si trova nelle zone dell'agro romano

18,5%

## Città metropolitana

Le vendite nei quartieri. Il 10,8% nella Città metropolitana

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Data: 29.09.2022 Pag.: 14  
Size: 376 cm2 AVE: € 21432.00  
Tiratura:  
Diffusione: 25324  
Lettori:



**RAFFAELE RUBIN**  
È founder e partner di Josas Immobiliare, realtà specializzata in retail e location



Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile