

I commercianti Partono i "saldi" mascherati, è polemica



La corsa allo shopping

I pre-saldi - il calendario ufficiale prevede le svendite invernali dal 5 gennaio - sono in corso e quest'anno sono stati anticipati. Taluni marchi hanno mandato sms per l'appuntamento con gli sconti riservati insieme ai messaggi di auguri natalizi, spingendo tanti a rimandare gli acquisti. Ed è polemica.

Arnaldi all'interno

Saldi clandestini, è già guerra di offerte

►Partite molto prima della data ufficiale le svendite scontate
Commercianti polemici: «Concorrenza sleale, ora nuove regole»

►Dopo un Natale sottotono, si prevedono promozioni-flop
«On-line le occasioni sono tutto l'anno e i negozi soffrono»

**DE TOMA, FEDERMODA:
«OGNUNO FA QUELLO
CHE VUOLE: IL BLACK
FRIDAY IN ALCUNI
CASI È DURATO
UNA SETTIMANA»**

**ADOC STIMA CHE
DAL 5 GENNAIO
OGNI FAMIGLIA
SPENDERÀ IN MEDIA
250 EURO. SI ASPETTERÀ
IL PERIODO FINALE**

IL CASO

Gli inviti arrivano via sms o mail ai clienti abituali ma vale anche il passaparola tra amici o, più semplicemente, la domanda ai commessi: «Ci sono sconti?». In alcuni casi non serve neppure chiedere, l'informazione viene data all'ingresso: «Siamo già in svendita». Di griffe in griffe, dai brand di lusso a quelli dai prezzi più contenuti, la linea sembra essere la medesima per tutti: i pre-saldi - il calendario ufficiale prevede le svendite invernali dal 5 gennaio - sono in corso e quest'anno sono stati addirittura anticipati rispetto agli anni passati. Taluni marchi hanno mandato il promemoria per l'appuntamento con gli sconti "riservati" insieme ai messaggi di auguri natalizi, spingendo tanti a rimandare gli acquisti. Altri hanno fatto vendite a prezzi speciali per periodi limitati, pure un solo giorno, già prima delle feste per invogliare a fare i regali e ora replicano con ulteriori cali di prezzo.

INTERNET

A ciò si aggiungono gli sconti online, pressoché sempre presenti e ancora più alti in questi giorni. Così lo shopping si trasforma in una guerra, tra le attività che rispettano le regole e attendono la data ufficiale per dare il via alle svendite e quelle che conside-

rano le offerte in anteprima ormai inevitabili. E dei negozi contro l'e-commerce. «I pre-saldi - dice Giovanna Marchese Bellaroto, presidente Cna Commercio Roma - purtroppo sono una tortura resa possibile da tanti fattori: il carico fiscale è altissimo e le vendite nel periodo natalizio non sono andate come si sperava. La situazione delle attività commerciali è drammatica. Gli sconti in molti casi sono iniziati prima di Natale e non in modo subdolo ma con offerte pubblicizzate sulle vetrine. Il problema riguarda tanto i marchi del lusso, tanto i low cost. Siamo diventati vetrine di esposizione di merce che la gente prova e poi compra on line. La situazione va regolamentata. I negozi rappresentano anche presidi. Bisognerebbe invogliare i cittadini ad acquistare nelle attività su strada, magari con detrazioni per un certo numero e un certo tipo di scontrini». Le promozioni che anticipano i saldi sono un indicatore anche secondo Massimiliano De Toma, presidente Federmoda Roma e Lazio-Confcommercio: «I pre-saldi sono una cattiva abitudine. Natale è stato sottotono per via di molti regalini, tante attività hanno proposto sconti ma non mi sembra che ci sia stata un'impennata nei consumi. Mai come in questo momento, a Roma, risentiamo della crisi eco-

nomica. Tra i problemi, pure la concorrenza sleale. Ognuno fa quello che vuole. Il Black Friday che doveva durare un giorno è stato portato avanti da alcuni per oltre una settimana e l'e-commerce sta erodendo sempre più le possibilità di sopravvivenza».

LE PREVISIONI

Intanto chi può va alla ricerca dell'affare anticipato. Occasioni che peseranno sull'esito dei saldi. Adoc stima la spesa media in non più di 250 euro a famiglia. «Gli acquisti più ingenti - commenta il presidente Roberto Tascini - si concentreranno nel periodo finale, quando gli sconti arriveranno fino al 50-60%». Per il Codacons, che annuncia il «flop», la spesa media sarà ancora più bassa, 168 euro, con una contrazione del 4% rispetto agli sconti di fine stagione 2017, e solo il 40% delle famiglie approfitterà delle promozioni. «Se tra qualche anno, troveremo negozi chiusi - conclude De Toma - non dovremo stupirci. Le cause le vediamo già adesso».

Valeria Arnaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

