

L'estate dei saldi, tra disastro e successo

Pubblicato: Martedì 25 Agosto 2009



È un mondo diviso in due quello dei negozi in saldo a **Varese**, specchio di un mercato che sta cambiando, sia nella produzione e nella commercializzazione dei prodotti sia nei gusti e nelle esigenze di chi compra.

Basta una passeggiata in una via sola (a dire il vero due, una continuazione dall'altra: **via Morosini e Via Veneto**) a dimostrarlo: in quel tratto di Varese che porta dalle stazioni e dai pullman che arrivano da tutta la provincia verso il centro, convivono infatti alcune tra le più grandi tradizioni commerciali e i più nuovi e aggressivi trend del settore. Che hanno, di questa estate 2009, una percezione profondamente diversa.

«Io lavoro qui da 36 anni, ma è **il primo anno di calma così piatta** ai saldi estivi – spiega la commessa di **Angelucci**, negozio di abbigliamento saldamente posizionato in via Morosini da tre generazioni – La gente ha proprio paura di spendere: vede che qui ci sono cose belle ma non osa, nemmeno ai saldi, acquistare. Quest'anno forse hanno preferito andare in posti dove costa poco, anche se perdono in qualità. Adesso, per esempio, era il momento in cui la gente veniva a dare un'occhiata alle ultime cose rimaste per prendere l'ultima occasione, e intanto dava un'occhiata alle nuove collezioni. Invece, è una desolazione».

Stessa aria depressa anche da **Figini**, uno dei negozi di scarpe che hanno fatto il regno della calzatura a Varese, con sedi che si spingono fino al capoluogo lombardo: «Una stagione da dimenticare. E non è solo una questione di crisi, mi dia retta. E' proprio la mentalità nel comprare che sta cambiando. I negozi tradizionali sono destinati a sparire. La gente adesso ha la macchina va nei centri commerciali, negli outlet. Cambia spesso e non pensa più così tanto alla qualità. Non prende più un paio di scarpe per stagione. Gli unici che hanno un andamento un po' diverso dal nostro sono i negozi di Milano: lì il negozio in sé è ancora importante, c'è più movimento. Io le invidio, le commesse di lì».

Magari, invidiano anche le commesse del negozio dopo, molto più giovane del loro (ha meno di un anno) ma in forma decisamente diversa: «Se abbiamo lavorato ai saldi? **Noi lavoriamo a prescindere, saldi o non saldi...**» commenta la commessa di **Zara** mentre piega l'ennesima maglietta. Da Zara i saldi sono praticamente già finiti, relegati in un angoletto in fondo al piano terra: ultimi pezzi da sei e nove euro. Non c'è da stupirsi che sia stato già spazzato via tutto.

Lì però non c'è clientela in più o “vecchi clienti” quello è il regno del mordi e fuggi, del togliti lo sfizio a poco prezzo. Che sembra una formula vincente, anche se ancora non è certo se si può applicare proprio a tutto.

Poco più in là, un negozio fa i conti con esigenze diverse dalla magliettina a pochi soldi: ma alla

domanda “come vanno i saldi?” la cronista è accolta con una sonora risata. Poi arriva la risposta seria: «Di solito ai saldi c’è della clientela in più: persone che magari non hanno mai comprato ma lo avrebbero desiderato. Chi è nostro cliente compra non in saldo o al massimo nei primi giorni. E’ soprattutto negli ultimi giorni che si presentano “i nuovi” . E quest’anno il mese più terribile è stato Agosto. Il deserto – spiega Nicoletta, responsabile del negozio **C’E’ Bassetti**, che commercializza lo storico marchio di biancheria per la casa – La gente però sempre di più vuole spendere molto poco: così mi aspetto che qualcuno si presenti proprio per gli **ultimissimi giorni dei saldi**, settimana prossima. Per noi del resto è così è un settore dove gli sconti sono limitati, le trasformazioni degli ultimi anni notevoli. La verità è che, se vuole sentire buone notizie, deve andare nei negozi di intimo. Quelli sì che hanno fatto il botto».



«Sì, i saldi sono andati piuttosto bene, in effetti».

Dice modestamente la responsabile del negozio di intimo tra i più gettonati del momento, **Intimissimi** (a destra nella foto, con il resto dello staff), che però alla domanda su quando si sono presentati gli acquirenti, risponde più sinceramente: «Ah, nei primi tre giorni. Una razzia».

Ora, anche loro non hanno più di una manciata di magliette in saldo in un angolo, e si stanno già dedicando alla nuova collezione «Ma ci rendiamo conto che per noi è tutto più facile: anche la merce invenduta per noi non diventa un problema di magazzino: noi restituiamo tutto»

I negozi di intimo sembrano, rispetto ai primi incontri, decisamente in un altro mondo: «Perché, gli altri si sono lamentati? » domanda con un po’ di stupore e apprensione Monica, la responsabile del negozio **Tezenis**. Nel negozio che vende intimo e abbigliamento crossover, un po’ da sopra e un po’ da sotto a seconda di come ci si sveglia, i saldi infatti sono andati: «Benissimo. Hanno fatto fuori tutto subito. Noi è già da un mese che abbiamo la collezione invernale e sta già andando benissimo pure quella. Del resto, sa, con i prezzi che facciamo e con il fatto che hanno scoperto che il rapporto qualità prezzo è più che buono, non c’è nessuno che non si tolga lo sfizio». Ecco, lo sfizio che ci si può togliere senza pensare: forse è questa la formula d’acquisto che capiscono, in questo buio 2009, i varesini e gli italiani tutti.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it