

I saldi al via: “Gli sconti saranno da record”

Pubblicato: Sabato 4 Luglio 2015



Sono partiti: dal 4 luglio e fino al 1 settembre i saldi faranno compagnia agli amanti dello shopping che, quest'anno, potrebbero fare affari d'oro. Secondo i dati dell'Unione Consumatori quella del 2015 potrebbe essere la stagione con i prezzi più bassi dal 2006. Dall'indagine che si avvale di dati Istat emerge “come durante la recessione gli sconti siano progressivamente saliti -si spiega-. **I commercianti, insomma, sono stati indotti dalla crisi a ridurre sensibilmente i prezzi”.**

I SALDI DEL 2015 – Per il 2015 i ribassi maggiori riguarderanno come sempre la voce complessiva di ‘Abbigliamento e calzature’: lo sconto medio è del 21,55%, “un record per quanto riguarda i saldi estivi -spiega l'Unione Consumatori- che hanno solitamente un ribasso inferiore rispetto a quelli invernali”. Lo sconto maggiore per questa estate spetta, comunque, agli ‘Indumenti’, una sottovoce della categoria ‘Abbigliamento’, che hanno un abbassamento del 22,82%. Il calo minore, come sempre, spetta agli accessori, con un -9,6% mentre per le calzature il ribasso effettivo praticato è del 20,66%.

SCONTI DA RECORD – L'indagine è arrivata a scandagliare gli sconti fino al 2006 e anche se i dati precedenti al 2011 non sono direttamente confrontabili (sono cambiate le modalità di rilevazione) “è comunque evidente la progressione costante dal 2006 al 2015”, spiega l'associazione. Ad esempio, per la voce ‘Abbigliamento e calzature’ si passa dal -9,1% del gennaio 2006 e -5,7% del luglio 2006, al -15,2% del gennaio 2010 e -12,3% del luglio 2010. Poi, con la nuova metodologia, si passa dal -21,1% di luglio 2011 al -21,55% del luglio 2015.

OCCHIO AI CARTELLINI – Dall'indagine emerge anche come gli sconti pubblicizzati siano in

alcuni casi anche gonfiati. Per l'Unc "l'abitudine di aumentare il prezzo vecchio così da alzare la percentuale di sconto ed invogliare maggiormente all'acquisto è dura a morire" e proprio per questo il consiglio "è di guardare sempre al prezzo effettivo da pagare e di diffidare di riduzioni troppo elevate". Con la sola eccezione dell'alta moda " un commerciante non può avere ricarichi così alti -mette in guardia l'Unc- e quindi con percentuali superiori al 50% dovrebbe vendere sottocosto"

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it