«Natale ci ha salvato, i saldi spostano poco» Ma c'è chi parte subito a prezzi dimezzati

Scatta oggi la stagione degli sconti: i più si fermano a riduzioni del 30%, qualcuno tenta il tutto per tutto. L'effetto mercatini

di **Angela Baldi**
AREZZO

Partono oggi i saldi invernali e il grosso delle vendite si giocherà nei primi giorni. Con le svendite i commercianti proveranno a recuperare il terreno perso in un autunno caldo che poco spazio ha lasciato per l'acquisto dei capi pesanti. Lo strappo da ricucire è grande nonostante un novembre e un dicembre in risalita con buoni affari per Natale. Le percentuali di sconto partono dal 30% ma c'è anche chi proporrà ribassi più accattivanti. «Prevedo un grosso flop per i saldi – dice **Luciano Imbriani** – l'afflusso dell'inizio si ridurrà a soli 2 o 3 giorni. Il cliente di fiducia di solito si anticipa, viene in negozio prima dell'avvio e gli applichiamo lo sconto. Per i saldi prevedo vendite normali, gli sconti sono rimasti un business solo di una parte di negozianti. Non c'è entusiasmo, la mia roba è qui, devo solo aggiungere aggiungere il 30% di sconto. E' tutta merce che devo finire di pagare, non comprata appositamente per i saldi. Chiudo l'anno in positivo, dicembre ha registrato punte particolari con i mercatini. Il grande passaggio ha aiutato le vendite».

> **Sarebbe meglio vendere nel periodo normale ma ormai i clienti si sono abituati e non puoi esimerti»**

Punta sul 30% di sconto anche **Stefano Donati**: «Dall'inizio alla fine dei saldi faremo il 30%. Il nostro margine è piccolo vendendo a saldo, ma non possiamo esimerci dalle svendite altrimenti il cliente non entrerebbe in negozio. Sono giorni che quelli abituali ci chiedono sconti. Con i saldi non recupereremo tutto l'invenduto di ottobre quando il caldo ha frenato le vendite ma libereremo il magazzino.

Novembre e dicembre sono andati in risalita, positivo Natale anche se la maggior parte dei clienti si è mossa tardi. Sono più felice di vendere durante l'anno che per i saldi ma ormai i clienti si sono abituati a sconti tutto l'anno. Impossibile non fare svendite, l'inverno deve arrivare, speriamo con i saldi di vendere capi spalla e abbigliamento pesante finora al rallentatore».

Per molti commercianti i saldi diventano uno strumento più utile alla liquidità di cassa che ad incrementare i ricavi. «Crediamo poco nei saldi, tra black friday e outlet la gente trova sconti tutto l'anno, partiremo col 30, la percentuale salirà al 50% a fine stagione con il campionario primaverile – dicono al negozio **La Primula** – con le svendite non riusciremo a recuperare quanto perso durante la stagione. Il Natale è andato bene, i mercatini ci hanno salvato ma non come l'anno scorso. Tra bollette e guerra, tutti fanno a meno di tante cose e se acquistano per i saldi comprano ciò a cui hanno rinunciato prima. Con i ricarichi modesti che abbiamo i saldi non permetteranno grandi guadagni. Vendo in sconto un capo su cui ho pagato l'Iva a prezzo pieno, è solo un modo per liberarsi dell'invenduto e avere liquidità».

Tra i commercianti c'è chi oserà subito sconti alti. «Di solito partivamo con il 30%, quest'anno osiamo subito il 40 e 50% - dice **Iacopo Cacchiani** di Benetton Intimo – durante la stagione la gente si è lamentata dei prezzi. Con sconti subito alti cercheremo di invogliarla. I nostri prezzi sono gli stessi da anni, è lo scenario che è cambiato. Natale è andato bene. I primi giorni saranno decisivi anche per taglie e assortimenti».

LE STIME

La spesa prevista intorno ai 130 euro

Il bello dei saldi che puoi sapere prima quello che avverrà dopo. O almeno ci sono le associazioni di categoria a muoversi nel mondo delle previsioni: non a fiuto ma testando la categoria e cercando di interpretare il mercato. Le conclusioni le sappiamo. Ad Arezzo le stime di Confcommercio parlano di un giro d'affari di oltre 13 milioni solo in città, con una previsione di spesa media di 133 euro a persona contro le 119 dell'anno scorso.
Più alta la previsione Confesercenti che parla di una spesa media pro capite tra 130 e 160 euro: anche se in questo caso è una forbice dove può rientrare tutto. Su un punto però le due categorie vanno a braccetto. Entrambe indicano un miglioramento rispetto alle vendite, anzi alle svendite, di un anno fa. Entrambe indicano una flessione rispetto al gennaio del 2020, l'ultima stagione dei saldi prima della pandemia.