



Una veduta di corso Vittorio Emanuele, dove si discute sul passaggio dei potenziali clienti e sui canoni d'affitto chiesti dai proprietari dei muri ai negozianti

«Poca gente e affitti cari» I piccoli negozi chiudono

Il Regional Store si è aggiunto alla catena di marchi che hanno gettato la spugna
«Costi insostenibili e parcheggi salati. Nei centri commerciali, invece, tutto gratis»

Laura Venerus

Turnover sempre più frequenti, vetrine chiuse e cartelli di affittarsi: passeggiando per il salotto dello shopping pordenonese non è raro notare questa situazione.

Il negozio di calzature Mauro Giuli, ormai svuotato, ha affisso il cartello "Chiuso per ferie", ma il numero di telefono risulta inesistente. Poi ci sono Sisley e altri negozi che hanno chiuso, per limitarci a Contrada Maggiore. Vicino a Peratoner, il Regional Store, che proponeva abbigliamento friulano, con t-shirt, felpe e accessori in marilenghe, dopo 5 anni ha abbandonato il negozio e ha mantenuto soltanto le vendite on-line, i mercati e i temporary store, due volte l'anno, all'interno del Città Fiera di Martignacco.

«Perché ho scelto di chiudere, dopo cinque anni? – ha reso noto Orazio Cantiello, gestore del Regional Store – Perché il commercio cittadino è insostenibile per i costi, che sono insostenibili. Resistono le grandi catene o i proprietari dei muri, che hanno ereditato l'attività dai genitori e lo gestiscono a livello familiare, non avendo spese per personale e dipendenti. Altrimenti, diventa veramente insostenibile».

Affitti troppo alti e costi di gestione alle stelle per una città che ha un volume di traffico limitato come Pordenone: è questo il pensiero di Cantiello, che ha alzato dunque bandiera bianca. «I pordenonesi fanno fatica ad andare in centro – ha proseguito –. La città ha perso l'appeal di un tempo, a favore dei centri commerciali. D'altro canto, per

andare in centro devi pagare 1,40 euro l'ora, nei centri commerciali è gratis. E se superi il tempo c'è la multa: a Trieste, per esempio, paghi soltanto per il tempo che hai sfiorato col ticket». D'accordo, su quest'ultimo punto, il presidente dell'Ascom Commercio Alberto Marchiori secondo cui «non bisogna generalizzare – ha avvertito – però effettivamente le merceologie a basso reddito non ce la fanno».

A parere del presidente Ascom, una soluzione sarebbe l'introduzione di agevolazioni come la cedolare secca a favore dei locatari che abbassano il canone. «Se il commercio è ritenuto strategico per i centri storici e viene riconosciuta una finalità sociale – ha sottolineato Marchiori – bisogna fare delle azioni che, a partire dalla leva fiscale, fa-

voriscano il piccolo commerciante e abbatta il canone. Assieme a ciò, è importante anche introdurre agevolazioni da parte dei Comuni, come a Pordenone si è già cominciato a fare».

Un altro aspetto su cui puntare è la vendita on line. «Anche i piccoli commercianti devono creare il doppio banco: quello reale e quello virtuale – ha continuato Marchiori –. Noi abbiamo organizzato la formazione a riguardo. E avvieremo una campagna di sensibilizzazione e responsabilizzazione dei cittadini affinché usufruiscano dei negozi di vicinato».

Non da ultimo, ci saranno nei prossimi giorni incontri con le amministrazioni comunali, i commercianti, le associazioni e le realtà del territorio provinciale per reperire suggerimenti e critiche. «Pensare che le attività tradizionali reggano senza cambiare nulla è illusorio – ha concluso Marchiori – perché bisogna rispondere alle nuove esigenze e a nuovi settori. Pordenone è una delle città che tiene di più: è un aspetto che non ci consola ma ci fa sperare. Dobbiamo quindi agire per trovare sempre e costantemente elementi innovativi a tutela e per la crescita nostre attività».

L'OPINIONE

Kowalski: «Colpa anche dei contratti troppo rigidi»



Ladislao Kowalski

Non si punti il dito soltanto sul caro affitti: le responsabilità, per i tanti negozi chiusi in città, sono diverse. Lo pensa Ladislao Kowalski, presidente dell'Upi, l'unione dei piccoli proprietari immobiliari. «Nel periodo pre-crisi – ricorda – le locazioni in centro godevano di un'appetibilità commerciale di livello, con canoni superiori agli attuali e una grande richiesta di immobili: c'era la fila di persone che aspettavano si liberasse un locale. Oggi non è più così, ma non solo per colpa degli affitti. Certo c'è ancora chi, memore di antichi splendori, continua a mantenere canoni alti. Ma in questo modo si tiene un locale sfitto sul quale si pagano spese e non si ottiene profitto».

«Oggi c'è più concorrenza rispetto al passato – ha proseguito Kowalski –, tra l'apertura dei centri commerciali e la crisi, che ha determinato una carenza di domanda e una riduzione della redditività. Terzo fattore è la rigidità del contratto d'affitto, che vincola sei anni con rinnovo per altri sei: in dodici anni le circostanze possono cambiare molto e questa situazione costituisce un freno nella disponibilità dei locali. Ci vorrebbe l'introduzione di una revisione periodica dei contratti per aiutare nella flessibilità».

L.V.



ALBERTO MARCHIORI
PRESIDENTE PROVINCIALE
DELL'ASCOM CONFCOMMERCIO

«Pensare di reggere
senza cambiare
è illusorio
L'innovazione
è un fattore
fondamentale»