

# Commercio e prospettive

La città che cambia tra confronti e nuove misure

**I GRANDI CENTRI.** Accesso dibattito organizzato dalla Fisascat Cisl

## Aree commerciali «Modelli vecchi da superare»

Merigo: «I negozianti vittime di questo sistema»  
Di Stefano: «Cattedrali nel deserto senza vantaggi»

Angela Dessi

Un enorme centro commerciale dismesso e adibito alla coltivazione di pomodori. È l'immagine di quello che sta accadendo in tante catene della grande distribuzione degli Stati Uniti, il Paese che del modello del centro commerciale è stato il padre e che ora sta assistendo al suo inesorabile declino. Uno scenario difficile da digerire, a maggior ragione in una provincia che come la nostra ha già la più alta densità di superficie commerciale per abitante della Lombardia (circa 3.000 metri quadrati ogni 1.000 abitanti) e che si appresta nei prossimi anni a dover affrontare l'apertura di almeno altre 4 grandi strutture, 3 in città e una a Roncadelle.

**IL DIBATTITO** organizzato ieri dalla Fisascat Cisl bresciana nella sede di via Altipiani d'Asiago è stato serrato - e a tratti pepato - in occasione del convegno «Centri commerciali: sviluppo occupazionale o speculazione immobiliare». Una occasione per riflettere sui meccanismi che animano il boom della grande distribuzione organizzata anche alla luce dello studio commissionato dalla Cisl di Monza al direttore del mensile economi-

co «Valori» Andrea Di Stefano su un grande centro brianzolo (il «Gran Giussano»): archetipo del modello replicato in molte altre strutture. E non solo perché è stato uno dei primi ad essere costruito, ma perché nei molteplici passaggi di proprietà svela le logiche speculative sottese all'apertura di sempre nuove maxi strutture di vendita. Quelle che fanno sì, spiega Di Stefano, che i veri «padroni» dei centri commerciali non siano i global player che ne posseggono il marchio (nel caso del Gran Giussano Carrefour) ma le grandi immobiliari (ad esempio la francese Klépierre) che ne acquistano i muri e che agendo quasi esclusivamente a debito utilizzano il centro commerciale come fondo per gli investimenti degli operatori finanziari (Bp Paribas, che dell'immobiliare Klépierre è azionista).

**ECCO PERCHÉ** sul medio e lungo termine non hanno interesse a mantenere viva la struttura: perché, continua Di Stefano, le immobiliari guadagnano comunque sugli affitti e sulle percentuali di fatturato (il negoziante è tenuto a versare circa il 7 per cento) e se un negozio non ce la fa, chiude e ne apre un altro, e se il centro non funziona, lo si dismette e si investe su un'altro. Con un mec-

canismo di questo tipo, dunque, non solo si comprende come i grandi centri commerciali rischino di trasformarsi in qualche anno in vere e proprie cattedrali nel deserto ma anche come ben pochi vantaggi arrechino dal punto di vista occupazionale perché «a fronte dei posti di lavoro creati con la nascita di nuove strutture ce ne sono altrettanti persi per la chiusura di altre, senza contare gli stipendi bassissimi (in media di 800 euro mensili) corrisposti a chi lavora nei negozi» conclude Di Stefano.

**LE REAZIONI** a questo scenario apocalittico non si sono fatte attendere: il direttore di Confesercenti Alessio Merigo parla di «un sistema tecno-nichilista in cui il know out non viene usato per creare valore ma per distruggerlo e in cui i negozianti non sono protagonisti ma vittime», mentre il presidente di Ascom Carlo Massoletti punta l'accento sulla messa in campo di un modello «già vecchio» la cui applicazione risulta ancora più grave in un contesto economico già molto concorrenziale e gravato da una forte contrazione dei consumi. «Un bagno di sangue» al quale le recenti liberalizzazioni daranno il colpo di grazia. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**3.000**  
IMQDI SUPERFICIE COMMERCIALE  
PER 1.000 ABITANTI NEL BRESCIANO

La provincia di Brescia ha la più alta densità di superficie commerciale per abitante della Lombardia (circa 3.000 metri quadrati ogni 1.000 abitanti).

**4**

LE PROSSIME MEGASTRUTTURE  
CHE APRIRANNO I BATTENTI

Nei prossimi anni la provincia di Brescia dovrà affrontare l'apertura di almeno altre quattro grandi strutture, tre in città e una a Roncadelle.



### Il botto e risposta

## Massoletti a Margaroli: «Dovevi dimetterti»

Battute al vetriolo e un invito alle dimissioni: il dibattito sui centri commerciali di ieri nell'auditorium della Cisl non ha risparmiato momenti di tensione tra due partecipanti alla tavola rotonda: il presidente dell'Ascom Carlo Massoletti e l'assessore al Commercio del Comune di Brescia Maurizio Margaroli.

**INVITATO** da Costantino Corbari (bravo e sagace coordinatore dei lavori) a dare ragione della scelta di inserire tre altre grandi strutture di vendita nel Pgt da poco approvato dal Comune di Brescia, Margaroli ha evocato

la sua pluriennale battaglia a favore della valorizzazione del centro storico («il più bel centro commerciale della città»), lo ha difeso e ha ammesso che forse «sarebbe stato più opportuno» chiamare in causa l'assessore all'Urbanistica piuttosto che un assessore al Commercio che della contrarietà alla nascita di maxi strutture non ha mai fatto grande mistero.

**UNA RISPOSTA** che non è piaciuta al presidente di Ascom, che ha subito replicato: «Allora avresti dovuto dimetterti! Non si può essere contro i centri commerciali e far parte di una Giunta che nel Pgt ne ha previsti addirittura



Carlo Massoletti (Ascom)



L'assessore Maurizio Margaroli

cinque». Non solo: «Capirei se ci diceste che il Comune è alla canna del gas e quindi ha bisogno di quegli oneri di urbanizzazione per salvare alcuni servizi - ha detto Massoletti - ma non mi risulta sia stato fatto neppure questo».

**IMMEDIATA** la controriposta del rappresentante di Palazzo Loggia: «Se dimettermi fosse servito a far cambiare le cose l'avrei fatto, ma sappiamo tutti che non sarebbe

stato così. Ma io sono contrario sopra, non come chi (il presidente Massoletti n.d.r.) curiosamente ha un negozio al Freccia Rossa», ha precisato Maurizio Margaroli, la bontà del lavoro svolto a favore dei commercianti: «se anche le battaglie a volte si perdono, è pur vero che i centri commerciali nel Pgt sono calati da cinque a tre e che quei tre sorgeranno in aree che già erano dismesse». **ANDE.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Da oggi con Allianz la quotazione RC Auto è veloce come un sms.

**Manda un sms al 393 800 3000 e scopri quanto puoi risparmiare con Allianz.**

Invia un sms con targa e data di nascita del proprietario dell'auto (es. AB123CD gg.mm.aaaa) e scopri quanto puoi risparmiare. Ti basteranno pochi secondi per ricevere una quotazione a un prezzo tra i più competitivi sul mercato\*, con tutta la qualità di Allianz. Vieni in agenzia per partecipare al concorso, puoi vincere un iPad 2 a settimana.

**Puoi chiedere la tua quotazione anche su [www.allianz.it](http://www.allianz.it)**

Il numero di cellulare sarà utilizzato da Allianz per un solo invio di sms relativo alla quotazione. Costo sms in base al proprio piano tariffario, senza spese aggiuntive. Il servizio è disponibile per autovetture ad uso privato. La quotazione comprende: RC Auto + Incendio, Furto e Assistenza.

\*Fonte: Quattroruote - Libretto Rosso ed. novembre 2011

Powered by Fastquote

Allianz

La informiamo che i dati che ci fornirà (es. numero di targa, data di nascita, numero di telefono cellulare) verranno utilizzati esclusivamente per erogare il servizio di quotazione veloce. La nostra risposta le verrà fornita allo stesso recapito e con lo stesso mezzo da lei utilizzato per inviarci la richiesta. Per l'esercizio dei diritti di cui all'art. 7 del Codice in materia di protezione dei dati personali può rivolgersi ad Allianz S.p.A., titolare del trattamento. Può consultare l'informativa privacy completa sul sito [www.allianz.it](http://www.allianz.it). Durata del concorso: 25 febbraio - 28 ottobre 2012. Valore totale montepremi: 17.424 euro, IVA inclusa. Eventuale estrazione finale entro il 30 novembre 2012. Dettaglio premi e regolamento completo su [www.allianz.it](http://www.allianz.it)

### Stasera

## Musica, balli e cucina alla Notte bianca di Mompiano

L'Associazione no profit «Vivere Mompiano», con il patrocinio della Circoscrizione Nord e del Comune, ha organizzato per stasera la seconda «Notte Bianca di Mompiano».

L'evento avrà luogo nelle vie Ambaraga e via Famiglia Boccacci che per l'occasione saranno chiuse al traffico dalle 17 fino alle 24 (con deviazione degli autobus della linea 1). A partire dalle 17,30 apriranno il Mercatino degli Artisti (con una ventina di hobbisti che proporranno le proprie opere con dimostrazioni pratiche del proprio ingegno) e il Mercato di Campagna Amica (dove sarà possibile degustare e acquistare prodotti agroalimentari tipici bresciani a chilometro zero, in collaborazione con la Coldiretti).

L'intrattenimento prevede già dalle 18 musica con dj e



La prima edizione della «Notte bianca di Mompiano», l'anno scorso

l'esibizione degli allievi della scuola di danza «Progetto Danza» della maestra Emma Benedini e della scuola «DanzaLab» della maestra Antonella Massussi. Il team Mats Bro's presenterà poi il «Parkour», la ginnastica urbana fatta di salti mortali ed evoluzioni a corpo libero: un'esibizione itinerante con effetto sorpresa assicurato. Ma ci saranno anche zone per i più piccoli gonfiabili e truccabimbi.

**IN SERATA**, musica dal vivo con i gruppi Badia Bazar e Le Voci di Napoli e con il cantautore bresciano Demis Facchinetti noto per la partecipazione a Italia's Got Talent su Canale 5.

Sono previste ampie zone con tavoli e sedie per consumare pane e salamina, wurstel e crauti, lucanica e fagioli, polenta e gorgonzola, pizze e pasticcini da asporto, piadine e gelati proposti dai molti bar, gelaterie, pizzerie e trattorie presenti in zona e dai negozi aderenti all'iniziativa, che rimarranno aperti fino alle 24.

**L'ASSOCIAZIONE** Vivere Mompiano invita a partecipare tutti i bresciani, ricordando che l'area è comodamente servita dai parcheggi di piazzale Vivanti e piazzale Kossuth e dal parcheggio della Parrocchia di San Gaudenzio in via Lama. In caso di maltempo l'evento sarà rinviato a venerdì 25.