Nove italiani su dieci vogliono più negozi di vicinato sotto casa

di Pierpaolo Molinengo

Pubblicato il 26 Agosto 2024

Una delle problematiche sentite dagli Italiani è la mancanza di negozi di vicinato o prossimità. Il calo o la totale assenza di negozi tradizionali vicino alla propria abitazione obbliga a spostarsi per fare gli acquisti

Il fascino, la comodità e il senso di tranquillità sono i motivi principali per i quali agli italiani piace avere dei negozi sotto casa. Secondo un'indagine effettuata da Confcommercio-SWG nell'ambito del progetto Cities, **le famiglie vogliono vivere in un quartiere dove ci sono i cosiddetti negozi di vicinato o di prossimità**. I motivi di questa preferenza sono da ricondurre nel maggiore senso di comunità che danno (per il 64% degli intervistati), perché fanno sentire più sicure le persone (57%) e perché contribuiscono a far crescere il valore degli immobile, che possono essere messe sul mercato ad un prezzo più alto del 26%. I negozi che chiudono intristiscono i cittadini, soprattutto nel Nord Italia e nelle città di medie dimensioni. Le famiglie, ad ogni modo, percepiscono in modo chiaro ed evidente quali siano le tipologie merceologiche più a rischio. Ma entriamo un po' più nel dettaglio.

Negozi di vicinato, quanto sono importanti

A guidare le preferenze abitative degli Italiani è la presenza di negozi di vicinato, che aumenta il valore degli immobili. Il fatto che degli esercizi commerciali siano presenti nel luogo dove si vive, costituisce uno degli elementi che danno maggiore soddisfazione in assoluto ed è l'unico fattore che riceve una valutazione positiva in tutte le aree del Paese. **La presenza di negozi è gradita trasversalmente, sia nei piccoli che nei grandi comuni** ed è preferibile rispetto alla presenza di spazi verdi e di servizi pubblici come ad esempio le scuole, gli ospedali e i centri sportivi. Le preferenze insediative dei cittadini

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

è guidata principalmente dalla presenza di negozi: l'88% delle persone, infatti, costituisce un elemento molto importante nella scelta del quartiere dove vivere. Una persona su dieci preferisce vivere in una zona esclusivamente residenziale, senza servizi di prossimità. Tra l'altro risulta essere particolarmente determinante sui valori immobiliari la presenza di negozi: molti intervistati ritengono che un immobile potrebbe avere un prezzo maggiore del 20% nel caso in cui fosse collocato in una zona residenziale con molti negozi di prossimità. In un quartiere nel quale è in atto un processo di desertificazione commerciale gli immobili potrebbero arrivare a perdere fino al 15% del loro valore commerciale.

Negozi di prossimità: il loro valore sociale

Almeno due terzi degli intervistati (il 64%) ritiene che le attività economiche di prossimità abbiano un alto valore sociale, costituendo un importante punto d'incontro, che rafforza l'appartenenza alla comunità. Gli esercizi di prossimità, poi, sono a tutti gli effetti:

- un servizio attento alle persone fragili (59%);
- un presidio di sicurezza (57%);
- una garanzia di cura dello spazio pubblico (54%);
- un facilitatore dell'integrazione (49%).

Parlando più strettamente di consumi, vengono effettuati principalmente nei negozi sotto casa questi acquisti:

- farmaci (64%);
- tabacchi (59%);
- abbigliamento (64%);
- alimentari a lunga conservazione (60%);
- accessori per la casa (60%);
- prodotti di elettronica (53%).

I centri commerciali e le grandi strutture distributive (megastore, outlet, ecc.) diventano i luoghi di acquisto prevalenti rispetto agli esercizi commerciali in centro città dove quelle tipologie di beni registrano percentuali di acquisto tra il 2% e il 5%.

> *"Anche nell'era digitale i negozi di vicinato sono insostituibili. Rendono le città più vivibili, più attrattive e più sicure - spiega Carlo Sangalli, presidente di Confcommercio - . È necessario, però, contrastare la desertificazione che sta facendo scomparire molte attività commerciali. Occorre incentivare l'innovazione e sostenere la riqualificazione urbana attraverso un miglior utilizzo dei fondi europei".*

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Le conseguenze della desertificazione dei negozi

Uno dei motivi principali per i quali le persone acquistano al di fuori del proprio quartiere è la **desertificazione degli esercizi commerciali**. Il calo o la totale assenza di negozi tradizionali vicino alla propria abitazione obbliga a spostarsi per fare gli acquisti. Rispetto alla propria zona di residenza, infatti, per i negozi specializzati si avverte prevalentemente una diminuzione, come nel caso dei negozi di abbigliamento ed elettronica (46%) e dei servizi essenziali, tra cui gli alimentari (42%). Solo i servizi per il tempo libero (tra cui bar e ristoranti) sono percepiti in aumento dal 43% degli intervistati.

> *"Dall'indagine emergono chiaramente la consapevolezza e la preoccupazione dei cittadini sull'avanzamento della desertificazione commerciale. Uno stato d'animo tanto più evidente vista la contemporanea soddisfazione sui negozi attivi nei rispettivi Comuni di residenza, soprattutto sul loro ruolo sociale - spiega Paolo Testa, responsabile del Settore Urbanistica e Rigenerazione Urbana di Confcommercio -. Le attività economiche di prossimità per quasi i due terzi degli intervistati rappresentano soprattutto un'occasione di incontro che rafforza l'appartenenza alla comunità, ma anche un servizio attento alle persone fragili, un presidio di sicurezza, una garanzia di cura dello spazio pubblico e un facilitatore dell'integrazione, come da sempre testimoniato da Confcommercio. Si tratta di un legame talmente forte che addirittura nove persone su dieci scelgono il quartiere in cui vivere proprio in base alla presenza di esercizi di prossimità".*

Consulta anche: Consumatori italiani divisi tra cauto ottimismo e il timore per le sfide economiche
Pierpaolo Molinengo Lunedì 26 Agosto 2024

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D