

INTERVISTA

Giuliano Bruni

Nei centri artificiali più servizi e svaghi

Sono un'alternativa alla passeggiata domenicale nei centri cittadini, un luogo dove trascorrere momenti liberi anche grazie ai tanti servizi di intrattenimento offerti, dai punti di ristoro al cinema, dal bowling a veri e propri spettacoli. Ma, per Giuliano Bruni, 48 anni, direttore Laboratorio toscano dell'Ans, Associazione nazionale sociologi, nato cinque anni fa a Pistoia, non bisogna dimenticare che «il centro commerciale rappresenta una realtà effimera e che le proposte ludiche sono strumentali alla capacità attrattiva di potenziali acquirenti perché, statisticamente, è dimostrato: chi entra in un centro commerciale difficilmente ne esce senza avere comprato qualcosa».

«Sono realtà che rispecchiano - spiega Bruni - le dinamiche di un centro cittadino. In tutto e per tutto cercano di ricoprire gli ambienti. Si pensi al centro commerciale di Barberino dove si è tentato di ricostruire un'ambientazione medievale. L'obiettivo è quello di offrire un surrogato "sintetico" alla tradizionale agorà, la piazza del paese che è il naturale centro di aggregazione».

Quali sono gli elementi che au-

mentano l'attrattività dei centri commerciali rispetto ai centri commerciali naturali (i centri storici)?

Il principale vantaggio è dato dal fatto che, se nei centri storici commerciali sono divisi, ovvero, pur facendo parte di associazioni di categoria, è difficile coordinarsi per fare delle proposte alla città, nei centri commerciali essi fanno capo tutti a un'unica società, un'unica testa che decide e pone degli obiettivi. Per questo alcune realtà commerciali del centro storico si stanno attivando per recuperare questo gap, come nel caso di Pistoia dove 150 commercianti hanno costituito un consorzio gestito da 12 persone in tutto. Tra le proposte: il rimborso del costo del parcheggio a chi sceglie il centro come meta per le proprie passeggiate.

Perché i centri commerciali costituiscono oggi una meta sempre più frequente delle passeggiate domenicali?

Le città, a causa dei problemi di traffico e delle politiche per la viabilità, sono sempre meno raggiungibili. Gli ipermercati, il più delle volte realizzati nelle aree periferiche del contesto urbano, sono dotati invece di tutte le infrastrutture necessarie a garantire una totale



Il sociologo. Giuliano Bruni

accessibilità: posteggi, collegamenti stradali con le principali arterie, servizi di sicurezza ai posteggi. Inoltre gli ipermercati rimangono aperti, generalmente anche nei giorni festivi, ponendosi, così, quasi naturalmente come destinazione per la passeggiata domenicale anche perché nel centro commerciale c'è tutto: oltre ai negozi anche pizzeria, cinema.

Quanto incide il calo del potere d'acquisto delle famiglie sulla capacità attrattiva dei centri commerciali?

Molto. L'idea è quella che nel negozio del centro si spenda di più che nel grande supermercato. Per questo si registra nella Pa un atteggiamento di favore verso questi grandi agglomerati dello shopping che ha determinato in Toscana, negli ultimi anni, la crescita esponenziale del settore della Gd in funzione anche della di riqualificazione di aree urbane o suburbane.