

«Camei personalizzati e diamanti»

Le gioiellerie. Cambiano abitudini e disponibilità dei clienti e quindi si trasforma anche il mercato dei preziosi Gallarati: «Perle e coralli sono sempre molto apprezzati, così come l'oggettistica di alta gamma su commissione»

LECCO

MARIA G. DELLA VECCHIA

San Valentino, cresime, comunioni e matrimoni non sono più scadenze di vendite sicure per le gioiellerie tradizionali. Tali ricorrenze «per negozi come il nostro si sono praticamente annullate a parte qualche "regalino". Funzionano le grosse catene di gioiellerie degli ipermercati perché i clienti medi ormai hanno poco da spendere».

Giuseppina Gallarati è titolare con sua figlia Luana dell'omonima gioielleria di famiglia che da 65 anni ha sede a Lecco, al numero 16 di via Roma, e che da un paio di anni ha ottenuto il riconoscimento come "negozio storico" da Regione Lombardia.

Le abitudini

Sulle fedi per i matrimoni Gallarati ci dice che «le persone vengono a vederle, arrivano informate su modelli e materiali, chiedono di vedere tipologie particolari rispetto a quelle tradizionali, ma poi non si sa dove vadano a comprarle. Non mi è chiaro che tipo di concorrenza ci sia sulle fedi. Noi tuttavia abbiamo smesso di concedere le prove per far ottenere la misura, visto che poi non comprano».

Per i regali di cresime e comunioni, ci dice Gallarati, va meglio nei negozi dei Paesi fuori Lecco, dove «spesso si ha il gioielliere di fiducia da cui si comprano catenine o braccialetti, vendite ormai rare per noi soprattutto da parte dei clienti di passaggio. Per queste ricorrenze ormai i regali sono gli oggetti di elettronica oppure si torna a scegliere la classica mancia».

E per San Valentino, aggiunge, quest'anno «non abbiamo fatto nemmeno un pacchetto. Se

si porta la ragazza a cena e si compra un mazzo di rose, oppure una giornata al centro benessere, il budget è già esaurito, quindi S. Valentino non è più un momento di regalo di massa per noi».

Nuovi trend

C'è tuttavia molto altro su cui diversificare e su cui il mercato della signora Gallarati continua ad avere una buona tenuta, come l'offerta, per i battesimi o per il primo compleanno, di nuovi lingottini che riportano i simboli della cicogna.

E c'è l'oggettistica di alta gamma, una scelta mantenuta nel tempo per pura passione e che i clienti apprezzano da decenni. «Siamo forse l'unica gioielleria ad avere anche l'oggettistica - afferma Gallarati - con un punto di particolare qualità su coralli e camei, prodotti su cui abbiamo una ormai rilevante esperienza e competenza. Li abbiamo in vetrina, con clienti

di passaggio provenienti dall'estero o da altre città che li vedono ed entrano per comprare. E li vendiamo piuttosto bene. Sia io che mia figlia - aggiunge - ne siamo passioniste. Luana, in particolare, ne sa molto e dà ai clienti spiegazioni fino all'impossibile».

Oggetti che vengono acquistati già realizzati ma anche commissionati su richiesta dei clienti, in particolare dai fornitori di Torre del Greco a cui spesso la gioielleria richiede camei che riproducono immagini stilizzate a partire da foto di qualcuno che si vuole ricordare.

Conferme

Oggettistica, dunque, ma non solo visto che le vendite vanno bene anche sui diamanti e sulle perle. «Vendiamo piuttosto bene i diamanti di medio prezzo, fino ai 3 mila euro di valore, ma abbiamo anche vendite che vanno oltre - aggiunge Gallarati -. Su tutto esponiamo i prezzi in vetrina e il solitario, gli oggetti con brillanti, piccoli ciottoli, orecchini con diamante continuano ad essere richiesti per regali particolari. Il nostro forte - aggiunge - sono anche le perle e i coralli, che abbiamo in un vasto assortimento di tipologie. C'è un forte ritorno della collana di perle, che non è affatto un oggetto superato. Una volta alla clientela media piaceva avere un bel gioiello e oggi certo non c'è più, come un tempo, la signora che la compra anche solo per sé stessa, ma è un regalo frequente per il diciottesimo o il venticinquesimo compleanno. Credo sia un cambiamento avvenuto più per una questione economica che non per una modifica del gusto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Giuseppina Gallarati con la figlia Luana

Non soltanto acquisti Si può vendere l'oro usato

Giuseppina Gallarati, titolare dell'omonima gioielleria lecchese, è presidente della categoria degli orafi in Confcommercio Lecco, un gruppo di 35 attività, «numero purtroppo un po' in calo», ci dice Gallarati, costituito da gioiellieri e orafi di grande esperienza distribuiti fra il capoluogo e la provincia.

Attività spesso diverse per tipologia di vendita ma unite da problemi comuni fra cui

emergono il prezzo dell'oro «su cui evidentemente non possiamo fare nulla», afferma Gallarati, e una serie di regole «davvero complicate da mettere in pratica».

E c'è anche la concorrenza dei Compro Oro e delle grandi catene di settore sparse soprattutto fra i vari centri commerciali. In particolare «i Compro oro ci hanno parecchio danneggiati: le persone non vanno da loro solo

per vendere oro usato ma anche per acquistarlo, probabilmente risparmiando. E, tuttavia, anche in negozi tradizionali come il nostro i clienti possono portare il loro oro usato, con una procedura per loro semplice, complicata solo per noi visto che dobbiamo sottostare a regole impegnative per garantire trasparenza. Comunque personalmente - conclude Gallarati - piuttosto che svendere io preferisco tenere i gioielli in cassaforte. Nel tempo abbiamo imparato che i cambi di mercato prima o poi arrivano».

M. Del.