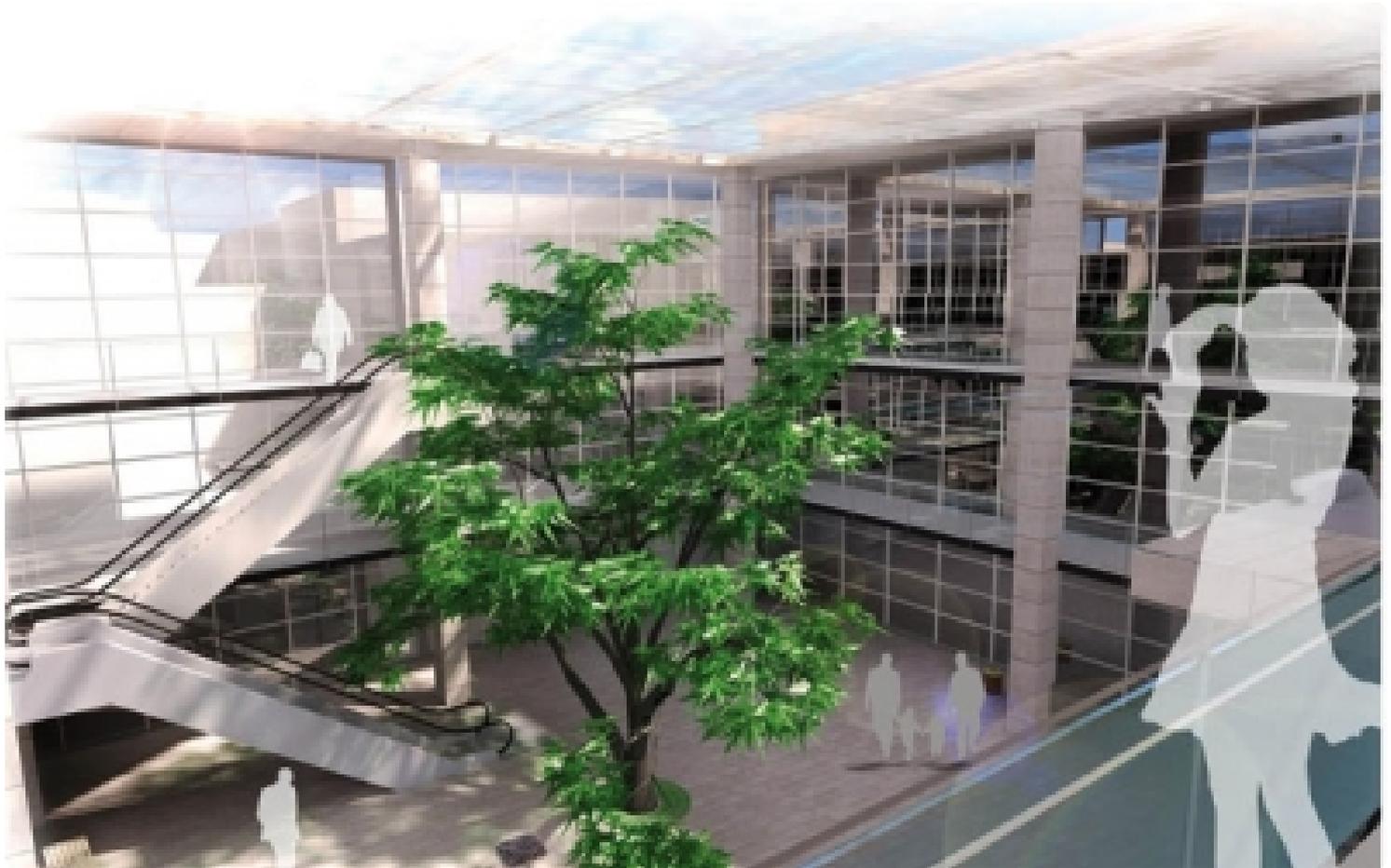


7 Maggio 2014

## «All'ex Upim per dare una svolta alle nostre attività»

A Treviglio, parlano i primi commercianti che hanno deciso di insediarsi nel complesso in pieno centro storico. Il bar: «Puntiamo su un luogo di forte aggregazione». La gelateria: «Così potenzieremo l'offerta». I gioiellieri: «Qui garantita una maggiore visibilità»



Avrà un ruolo sociale, destinato soprattutto allo svago, il nuovo complesso che nasce dalle ceneri dell'ex Upim. Servirà a rendere vivo il centro storico, meta di giovani, soprattutto nelle ore serali. Seguendo questo spirito Fiammetta Facchetti, 30 anni, da due titolare del “Bar Da Mamy” nel vicolo del Municipio si è aggiudicata uno degli spazi più suggestivi, 324 metri quadri al primo piano che si affacciano sulla piazza all'aperto con panorama sulla chiesa e le abitazioni del centro storico. “Volevamo spostarci in un luogo di aggregazione - spiega Facchetti -. Oggi siamo limitati, non c'è consentito fare rumore oltre un certo orario e il locale è in una via secondaria, poco frequentata”. L'affitto per la nuova locazione si aggira sui 25mila euro l'anno. L'attività sarà accanto al ristorante e punterà a happy hour e aperitivi con ricchi buffet. “Ci sarà un tavolone stracolmo di assaggi e vorremmo riservare una parte all'hamburgeria, inclusa quella vegetariana”, annuncia la giovane imprenditrice. Il bar avrà, come da tradizione, una conduzione tutta al femminile. Ad affiancare Fiammetta ci sarà la sorella Fabrizia, 45 anni, la nipote Carolina, 20, e mamma Eugenia, per tanti anni voce di Radio Zeta, un vulcano di idee e progetti. “Nella mia carriera ho intervistato tante star della musica, il nuovo corso avrà un'inaugurazione con ospiti famosi - anticipa -. Mi piacerebbe che venisse Roby Facchinetti”. L'arredamento manterrà lo stile provenzale, la veranda esterna sarà fruibile con i tavolini.

Primi a richiedere uno spazio nel nuovo centro sono stati invece Claudio Rossi, 42 anni, di Pandino, e Michele Ranzenigo,

38, di Arzago d'Adda. Da dieci anni i due soci sono titolari della gelateria "Ippococco" in via Verga. Passeranno dagli 80 metri quadri attuali a un esercizio di 150, al pian terreno, con ampie vetrate su piazza Garibaldi. "Volevamo dare un'offerta più consistente, aggiungere torte, semifreddi e monoporzioni - spiega Rossi -. Ora siamo aperti da marzo a ottobre, l'obiettivo è un'attività che continui tutto l'anno, dare lavoro fisso e non stagionale, facendo crescere noi e al contempo l'occupazione nel paese". L'affitto è 13mila 800 euro l'anno. Il settore non ha risentito della crisi. Un gelato qui costa 1,60 euro, un chilo 13. "E' necessario mantenere un buon rapporto qualità prezzo - spiega l'esperto, che ha cominciato il mestiere a 15 anni -. Il gelato è un prodotto per tutte le tasche, a patto che non si faccia pagare un cono 2 euro e che sia genuino perché i nostri primi clienti sono i bambini". La disdetta in via Verga è già stata data e la nuova gelateria potrà aprire i battenti già a ottobre. L'entusiasmo è tanto. "E' un bel progetto, Treviglio aspetta da quindici anni la riqualificazione della struttura, andrà senz'altro bene".

Si spostano per questioni economiche e una maggiore visibilità i titolari di "Gioielli & co." in via fratelli Gallari. Sono Davide Traversa e Nadia Brentana, entrambi 48 anni, ex coniugi, soci in affari. "Il momento non è facile, abbiamo analizzato le spese al microscopio per abbassare le voci più onerose - afferma Nadia -. Siamo qui da 6 anni, se non ci fosse stata convenienza non avremmo affrontato l'esborso per un nuovo allestimento. Invece, lo consideriamo un segno positivo". I due commercianti hanno partecipato al bando a dicembre. Per l'affitto di 56 metri quadri pagheranno 6mila euro l'anno. Ad attrarli, il progetto, al passo con i tempi e dal basso impatto ambientale. "E' una struttura moderna, circondata da edifici storici - le loro parole -. Ci sono i pannelli fotovoltaici, il riscaldamento nel pavimento e un moderno auditorium che farà da volano. Noi ci crediamo, per questo, dopo 22 anni di lavoro, abbiamo accettato la nuova sfida". Il settore dell'oreficeria è tra quelli che più hanno sofferto la crisi, con un calo negli ultimi quattro anni tra il 20 e il 30 per cento. "Noi non vendiamo investimenti, ma emozioni, il ricordo di una persona cara che dura per l'eternità rimane attraverso un gioiello, non una borsa griffata che poi dimentichi nell'armadio - spiega Traversa -. Se il sentimento dovesse cambiare, puoi sempre fondere il gioiello e guadagnarci". La nuova gioielleria conta di aprire a settembre, dopo una promozione di articoli fashion nell'attuale negozio.