

Saldi 2026, ecco quando iniziano: valgono 6 miliardi ma l'effetto è indebolito da pre-saldi e sconti anticipati

La prima a partire, il 2 gennaio, è la Valle d'Aosta, dal 3 gennaio il resto d'Italia. Ma tra pre-saldi, promozioni continue e regole poco chiare, l'evento da 6 miliardi perde forza e trasparenza (Fonte: <https://www.corriere.it/> 1° gennaio 2026)



Partono ufficialmente i saldi invernali, ma quest'anno più che un via sembrano una formalità. **Dal 2 gennaio in Valle d'Aosta e dal 3 gennaio nel resto d'Italia** - con l'eccezione delle Province autonome di Trento e Bolzano - prendono il via le vendite di fine stagione, che dovrebbero generare un giro d'affari complessivo di **circa 6 miliardi di euro** secondo le stime di Confesercenti. In realtà, però, per molti consumatori lo shopping scontato è già iniziato da giorni: **quasi 2 milioni di italiani avrebbero già effettuato acquisti nei cosiddetti «pre-saldi»** scattati dopo Natale, facendo saltare parte della concentrazione tipica dell'evento promozionale.

Un calendario più leggibile, ma regole sempre più incerte

In gran parte d'Italia la stagione dei saldi si apre con date concordate dalle Regioni, che - in base agli accordi di settore - uniformano il calendario per evitare dispersioni di domanda e concorrenza sleale. Tuttavia, **molte normative locali vietano promozioni nei 30 o 45 giorni antecedenti l'avvio dei saldi stessi**, creando un quadro normativo spesso contraddittorio con le pratiche commerciali effettive.

Una stagione di sconti che diventa permanente

L'emergere dei pre-saldi, «saldi privati» e promozioni digitali non è solo un fenomeno isolato: per numerosi analisti è diventato un meccanismo strutturale.

Secondo osservatori economici, **l'anticipo degli sconti riflette la pressione sui margini del retail**, la necessità di smaltire le scorte e le mutate dinamiche di consumo, dove la percezione di convenienza conta tanto quanto il prezzo.

Consumi e tendenze: tra cautela e esigenze reali

Il quadro dei consumi in Italia mostra segnali contrastanti. Secondo dati recenti, una quota significativa di famiglie (circa il 66%) intende effettuare acquisti nella stagione autunno-inverno, con attenzione particolare a qualità e promozioni, mentre la sensibilità alle offerte resta un driver chiave del comportamento d'acquisto.

Allo stesso tempo, **il retail della moda ha affrontato un periodo difficile**: l'anno precedente ha visto, in alcune rilevazioni, un calo delle vendite nei mesi dei saldi per molte imprese, evidenziando come la pressione competitiva e la frammentazione delle promozioni incidano su fatturati e margini.

Il punto delle associazioni di categoria

Per Confesercenti, il nodo da sciogliere resta la trasparenza dell'offerta e il rispetto delle regole sui prezzi, affinché i saldi mantengano la loro funzione originaria e non si trasformino in un artificio di marketing in un periodo di promozioni continuo. Analogamente, associazioni come Federazione Moda Italia-Confcommercio hanno sottolineato come **i saldi incidano fino al 20% sulle vendite annuali di alcune imprese**, evidenziando però anche la necessità di politiche mirate per sostenere il retail tradizionale.

Il calendario regione per regione

Abruzzo: dal 3 gennaio per 60 giorni, vendite promozionali permesse tutto l'anno.

Basilicata: dal 3 gennaio al 1 marzo, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni precedenti.

Calabria: dal 3 gennaio per 60 giorni, con divieto di vendite promozionali nei 15 giorni precedenti.

Campania: dal 3 gennaio per 60 giorni, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni precedenti.

Emilia-Romagna: dal 3 gennaio per 60 giorni, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni precedenti.

Friuli-Venezia Giulia: dal 3 gennaio al 31 marzo, vendite promozionali permesse in qualsiasi periodo dell'anno.

Lazio: dal 3 gennaio per sei settimane, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni precedenti.

Liguria: dal 3 gennaio al 16 febbraio per 45 giorni, con divieto di vendite promozionali nei 40 giorni precedenti.

Lombardia: dal 3 gennaio al 3 marzo, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni precedenti.

Marche: dal 3 gennaio al 1 marzo, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni precedenti.

Molise: dal 3 gennaio per 60 giorni, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni prima e nei 30 giorni dopo l'inizio dei saldi.

Piemonte: dal 3 gennaio per otto settimane, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni precedenti.

Puglia: dal 3 gennaio per 60 giorni, con divieto di vendite promozionali nei 15 giorni precedenti.

Sardegna: dal 3 gennaio per 60 giorni, con divieto di vendite promozionali nei 40 giorni precedenti.

Sicilia: dal 3 gennaio al 15 marzo, con possibilità di effettuare vendite promozionali in qualsiasi periodo dell'anno.

Toscana: dal 3 gennaio per 60 giorni, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni precedenti.

Umbria: dal 3 gennaio per 60 giorni, con possibilità di effettuare vendite promozionali in qualsiasi periodo dell'anno.

Valle d'Aosta: dal 2 gennaio al 31 marzo, con divieto di vendite promozionali nei 15 giorni precedenti.

Veneto: dal 3 gennaio al 28 febbraio, con divieto di vendite promozionali nei 30 giorni precedenti.

Provincia autonoma di Trento: per 60 giorni, con periodi di saldo stabiliti liberamente dai commercianti.

I consigli del Codacons

A mettere in guardia i consumatori da possibili fregature, invece, è il **Codacons**, che diffonde consigli utili per fare acquisti in sicurezza durante i saldi:

1. Conservate sempre lo scontrino: non è vero che i capi in svendita non si possono cambiare. Il negoziante è obbligato a sostituire l'articolo difettoso anche se dichiara che i capi in saldo non si possono cambiare. Se il cambio non è possibile, ad es. perché il prodotto è finito, avete diritto alla restituzione dei soldi (non ad un buono). Avete due mesi di tempo, non 7 o 8 giorni, per denunciare il difetto.

2. Le vendite devono essere realmente di fine stagione: la merce posta in vendita sotto la voce «Saldo» deve essere l'avanzo di quella della stagione che sta finendo e non fondi di magazzino. State alla larga da quei negozi che avevano gli scaffali semivuoti poco prima dei saldi e che poi si sono magicamente riempiti dei più svariati articoli. È improbabile, per non dire impossibile, che a fine stagione il negozio sia provvisto, per ogni tipo di prodotto, di tutte le taglie e colori.

3. Girate. Nei giorni che precedono i saldi andate nei negozi a cercare quello che vi interessa, segnandovi il prezzo; potrete così verificare l'effettività dello sconto praticato ed andrete a colpo sicuro, evitando inutili code. Non fermatevi mai al primo negozio che propone sconti ma

confrontate i prezzi con quelli esposti in altri esercizi. Eviterete di mangiarvi le mani. A volte basta qualche giro in più per evitare l'acquisto sbagliato o per trovare prezzi più bassi.

4. Consigli per gli acquisti. Cercate di avere le idee chiare sulle spese da fare prima di entrare in negozio: sarete meno influenzabili dal negoziante e correrete meno il rischio di tornare a casa colmi di cose, magari anche a buon prezzo, ma delle quali non avevate alcun bisogno e che non userete mai. Valutate la bontà dell'articolo guardando l'etichetta che descrive la composizione del capo d'abbigliamento (le fibre naturali, per esempio, costano di più delle sintetiche). Pagare un prezzo alto non significa comprare un prodotto di qualità. Diffidate dei marchi molto simili a quelli noti.

5. Diffidate degli sconti superiori al 50%, spesso nascondono merce non proprio nuova.

6. Servitevi preferibilmente nei negozi di fiducia o acquistate merce della quale conoscete già il prezzo o la qualità in modo da poter valutare liberamente e autonomamente la convenienza dell'acquisto.

7. Negozi e vetrine. Non acquistate nei negozi che non espongono il cartellino che indica il vecchio prezzo, quello nuovo ed il valore percentuale dello sconto applicato. Il prezzo deve essere inoltre esposto in modo chiaro e ben leggibile e deve esserci l'indicazione del prezzo praticato negli ultimi 30 giorni prima dell'avvio dei saldi. Controllate che fra la merce in saldo non ce ne sia di nuova a prezzo pieno. La merce in saldo deve essere separata in modo chiaro dalla «nuova». Diffidate delle vetrine coperte da manifesti che non vi consentono di vedere la merce.

8. Prova dei capi: non c'è l'obbligo. È rimesso alla discrezionalità del negoziante. Il consiglio è di diffidare dei capi di abbigliamento che possono essere solo guardati.

9. Pagamenti. Il commerciante è obbligato ad accettare forme di pagamento elettroniche (carte, bancomat) anche per i saldi, senza oneri aggiuntivi.

10. Fregature. Se pensate di avere preso una fregatura rivolgetevi al Codacons, oppure chiamate i vigili urbani.