

INTERVISTATO - Michele Lacidogna  
RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

*Buongiorno, noi siamo Sara e Giulia e siamo facendo una tesi sul mercato del Balôn*

Buongiorno, io sono Michele, voi cosa studiate di preciso?

*Siamo due studentesse al Politecnico di Torino del corso di Design del Prodotto industriale. Precisamente la nostra idea è quella di progettare un museo diffuso, un museo all'aperto tra le vie del Balôn, per raccontare tutto ciò che non si può cogliere del Balôn, tutto quello che non viene raccontato, magari delle abitudini, delle tradizioni... evidenziare magari dei luoghi che non vengono tanto considerati perché, quando c'è il mercato c'è troppa gente...*

E quindi insomma cercate di cogliere degli aspetti un po' più sconosciuti dei mille lati del Balôn

*Esatto, o comunque trovare un modo per raccontare, comunicare quello che c'è ma che normalmente magari non si vede, anche a livello di luoghi, di persone...*

Ci sono tante cose... datemi una strada da seguire, vi interessa di più l'aspetto sociale, quello commerciale, più l'aspetto storico, ...

*Noi abbiamo preparato una struttura per l'intervista, quindi sarà un po' un percorso*

// Ah quindi sapete già le domande pensavo mi lasciaste un po' di spazio

*Sì, in realtà prima di arrivare al museo a cielo aperto vorremmo chiederti –*

E partiamo, che aspettiamo! Se avete già le domande partiamo, è che mi stavano venendo in mente mille cose

*No, ma è giusto così!*

Se c'è il percorso facciamolo, assolutamente, poi magari alla fine facciamo qualche deviazione

*Esatto volentieri, alla fine è quella la parte più importante*

//Eh sì, caratterizzi l'intervista... Vai partiamo

*Allora innanzitutto volevamo sapere un po' da cosa è partito tutto quanto? Quindi da cosa è partito il fatto di aprire un'attività qui...*

Quindi parliamo di commercio?

*Sì, come è nato il commercio al Balôn, ma anche proprio la tua esperienza, quindi come sei arrivato-*

Quindi andiamo in generale e poi facciamo un esempio su un commerciante, io in questo caso

*Certo, come preferisci*

INTERVISTATO - Michele Lacidogna

RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

Okay, iniziamo dalla lunga storia del Balôn, lo trovate sul sito che abbiamo modificato da poco –

[Squilla il telefono]

Ma che ore sono? Devo fare una telefonata con *Casa Arcobaleno*... io sto organizzando *Festa del Balôn*, il 22 settembre, dove ci sono tutte le realtà del Balôn aperte grazie a me e questo è l'appuntamento che devo chiamare *Casa Arcobaleno*, quella *Arci*, l'obiettivo è di attivarli, fare qualcosa per renderli attivi sulla festa... poi vi spiegherò, sarà interessante -

Allora la storia potrete trovarla, anche sul sito *Balôn.it*, il sito l'ho costruito io, l'abbiamo un attimo modernizzato da poco, quindi se sta ancora in piedi la trovate lì...

è il mercato più antico di Europa quindi, tra parentesi, credo del mondo, insieme ad uno di Parigi, quindi nasce un commercio spontaneo, qui, ufficiale, vuol dire regolamentato, con tanto di carte, ho anche le carte ufficiali del 1845

No perché c'ho messo - da quanti anni che lavoro qui al Balôn- da 9 anni, ci ho messo 9 anni per andare all'archivio alla biblioteca storica e trovare quel documento e farmi entrare nell'ufficio per avere il documento storico ufficiale

Quindi, ufficiale con carte alla mano, trovi sul sito la data [della nascita del mercato], mi sembra 1845, quindi viene regolamentato dalla città di Torino come mercato rionale, con la differenza che all'epoca i mercati rionali erano cibo, qualcosa-

Qui il primo con una connotazione storica - di cui non abbiamo data certa, ma dopo vi faccio anche un breve sunto - di mercato dell'usato, adesso lo chiamiamo usato, all'epoca non mi ricordo...

Noi abbiamo una squadra di storici studiosi, che io faccio lavorare sempre per cercare un pezzo di più del Balôn, perché del Balôn è stato scoperto il 30%, cioè già quello è il 30%, ma perché voi avete fatto un po' di storia, nella storia in un qualsiasi periodo storico vicino alle porte della città, quindi per noi le *Porte Palatine*, fuori dalle porte, dove c'erano ovviamente le guardie, si apriva un commercio spontaneo di tutto, per i viandanti quindi il pane piuttosto che la borsa usata, c'era un commercio spontaneo e qui siamo proprio alle porte della città, con le *Porte Palatine*

Già al tempo romano e quindi già nei dipinti dell'epoca, vicino alle *Porte Palatine* c'è sempre quello che ravanava con le ceste, le mele... in tutti i film di storia che vedi c'è sempre sta cosa, è un classico, perché era normale no? Qui a fianco è stato restaurato appena sulla sinistra anche lo stallaggio, un'altra roba classica, alle porte della città c'erano gli stallaggi dove mettevano le bestie e sopra c'erano le camere per i viandanti, prima di entrare nelle città, anche quello è una roba importante, quindi la data certa possiamo averla, perché la storia d'Italia è così antica che ci andiamo a perdere...

Commentato [GR1]: Da lasciare?

Commentato [GR2]: Storia del Balon

Commentato [GR3]: Michele

Commentato [GR4]: Data di nascita del mercato

Commentato [GR5]: Aspetti sconosciuti della storia del mercato

Commentato [GR6]: Come nasce

Commentato [GR7]: Luoghi del passato

INTERVISTATO - Michele Lacidogna

RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

Un'altra chicca vi posso dare, oltre allo stallaggio, oltre a parecchi dipinti che testimoniano questo, ma anche scritture antiche, libri del '600, '700, del Mercato del Pallone lo chiamavano Pallone-

Lì dietro, io qua ti posso dare una foto, perché ci sono sempre le macchine parcheggiate, c'è una pietra con un numero che è uno stallo mercatale, quella pietra è del '700... quindi se c'è il numero sulla pietra, significa che era già regolamentato dal re (?), da chi si occupava di questo... era già un mercato organizzato, però magari non abbiamo ancora le carte... ma io li faccio lavorare sempre a questi ricercatori storici

Quindi questa è la storia del Balôn, una storia che si perde nell'alba dei tempi come la storia dell'Italia...

Noi invece siamo *Associazione Commercianti Balôn*, 1985, quindi questo mercato spontaneo, poi regolamentato, poi usato generico, ferri vecchi, pezzi di ricambio, qualsiasi cosa inizia boom economico anni '60, anni '70, anni '80, è il periodo dei fighetti in Italia, è fighetto il mobile antico, l'antico voleva apparire, voleva fare *status symbol*.

Quindi quei quattro *robi vecchi*, che eravamo noi diventiamo quattro fighetti che siano sempre noi, in realtà siamo più disperati, così perché poi la nostra origine è quella, cercare il pezzo... però dall'85 cosa cambia? Cambia la consapevolezza che c'è l'usato e c'è l'antiquariato, mentre prima era usato, cioè anche culturalmente ci evolviamo, riusciamo a riconoscere che la posata di stagno è usata, la posata d'argento firmata con un nome... se vai a cercare quello era l'orefice della casa del re, quindi da niente a 1.500 € di posata

E quindi da lì prendono coscienza e diventano qui i negozi, si evolvono, anni '80, anni '90 il boom dell'Italia, soldi a palate... adesso dopo il picco di quegli anni di nuovo discesa

Attenzione, da qui discesa più o meno, perché entro in gioco io, perché devi fare di nuovo un lavoro nella testa vostra, quello che sto facendo adesso, far capire che comunque questa roba qui non va persa, perché è nelle corde degli italiani, la storia e la cultura italiana.

E quindi no Ikea, no roba di bassa qualità con la cultura consumistica e l'usa e getta ma una roba più di qualità che ha una storia dietro, che magari c'è un artigiano che l'ha messa a posto; quindi, facciamo muovere un po' i piccoli negozi, abbiamo toccato il fondo praticamente, ormai siamo tutti dipendenti di –

No, riprendiamo i negozi, però bisogna riprendere la storia e la cultura, questa è proprio la storia dell'italiano che da niente, pian piano ha mandato a studiare i figli, è sempre qui a vendere, la roba usata, il figlio magari ha fatto le medie e poi ha fatto le superiori, e capisce cosa sia meglio vendere, cioè questo è firmato, questo qui ha lavorato qui

Adesso bisogna lavorare sul cliente-

Commentato [GR8]: Resti del passato

Commentato [GR9]: Boom economico

Commentato [GR10]: Cambiamento di percezione

Commentato [GR11]: Importanza della qualità

INTERVISTATO - Michele Lacidogna  
RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

Basta? Ah no, la mia storia...1943 mio nonno ha aperto, quindi io sono la terza generazione che fa questo, spero fra due anni ci sia mia figlia, sempre per quel discorso... vi piace la roba antica? Vi piace la storia che c'è dietro a questo pezzo che vedete tutto sgarrupato? Te la devo però raccontare per farti innamorare dei pezzi...

**Commentato [GR12]:** Storia di Michele

**Commentato [GR13]:** Importanza di raccontare la storia dei pezzi

E quindi ci va la mia consapevolezza, il mio studio, però anche una sensibilità vostra nel capirlo e apprezzarlo

*Quindi nel tempo è cambiata anche la selezione degli oggetti?*

Sì quel discorso lì perché ci si dice “cosa metto fuori, a poco? Cosa metto dentro? E soprattutto, investo dei soldi per restaurarlo perché ne vale la pena?”

E quindi si inizia a diversificare il mercato, prima buttavano tutto giù-

*Quindi, c'è una sorta di selezione, nonostante noi magari da visitatori esterni la percepiamo come una sorta di-*

Roba buttata lì? No, più o meno, perché tu lo inizi a vedere il prodotto buttato a casaccio e il prodotto restaurato finito, o quello che non è fuori è dentro e lo metti fuori...

**Commentato [GR14]:** Criterio di selezione dei prodotti da esporre

Se ci pensi bene anche in questo bombardamento mediatico che abbiamo, se ti fermi a riflettere, dici “ma scusa, a me piace tanto quella poltrona, ma se *questo* non la mette mai fuori e sono sempre dentro, un motivo c'è”

Se questo è fuori [riferito ad un poster di Charlie Chaplin] e ce n'è un altro di Chaplin dentro, ci sarà la differenza tra queste due

*Certo, quindi anche la scelta proprio di far vedere o di non far vedere-*

Sì, o far vedere in un altro modo

*Come poi questa cosa ha un impatto sulle persone che frequentano il Balôn? Ad esempio, noi arriviamo, così da studentesse abbiamo un'idea del Balôn che è molto legata al vintage e forse meno all'antiquariato*

Sì, voi siete attratte più dall'abbigliamento

*Esatto, ma anche dai mobili...*

Certo, voi siete già ad uno step successivo studiando... qui il sabato arrivano anche i giovanissimi e quelli delle superiori che vogliono abbigliamento, ma si vogliono vestire come mi vestivo io da ragazzino, con la roba anni '90, impazziscono

**Commentato [GR15]:** Persone che frequentano il Balon

*Quindi negli ultimi anni che sta esplodendo tutto questo interesse per la moda e per il vintage, avete vissuto anche qua la trasformazione?*

Certo adesso ci sono molti più banchi di abbigliamento, guadagnano in percentuale molto più di noi che facciamo arredamento, poi il mercato sai soprattutto in Italia va dietro le mode e quindi il commerciante bravo deve fiutarle e inserirsi.

**Commentato [GR16]:** Abbigliamento

**Commentato [GR17]:** L'offerta varia in base alla domanda

INTERVISTATO - Michele Lacidogna

RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

Mio nonno vendeva dipinti antichi, io vendo manifesti pubblicitari, ma infatti se vedi una pubblicità della Levi's degli anni '70 o Campari, Martini, già a casa te lo metteresti... però ho magazzini pieni di dipinti gratuiti che erano di mio nonno, ma non li non li prendo neanche e investo su questi

Quindi lì sta al commerciante proporsi in base alla domanda, sai, domanda e offerta

*Ed è comunque un mondo che cambia nel tempo*

Certo, segue le regole della socialità, quindi delle mode in Italia che fanno da padrone

*Questo potrebbe essere un aspetto importante da comunicare anche rispetto all'apertura che ha il mercato nei confronti dei nuovi tempi, quindi dall'aggiornarsi, cosa che magari emerge un po' meno proprio perché si ha l'idea che sia una cosa un po' più proiettata al passato piuttosto che al futuro...*

Lo vedete vecchio come mercato?

*No, crediamo che stia arrivando molto anche alle nuove generazioni-*

Sta arrivando, io sto facendo grande lavoro dietro ai social, cerco di parlare in modo giovanile con voi, con foto, tematiche e con un approccio giovanile

**Commentato [GR18]:** Comunicazione sui social

La festa del Balôn è proprio questo, è un evento creato proprio per voi per acchiappare i giovani- “venite al Balôn perché è figo, c'è tutto e troverai sicuramente qualcosa...

perché c'è tutto, però tutto guardando al passato, non guardando al futuro, per cui non è che compri ma sai già che quella cosa la butti domani, quella è la spersonalizzazione dell'uomo, noi vogliamo l'uomo col suo gusto, con la sua testa, con la sua identità... proprio il contrario della società moderna

**Commentato [GR19]:** Tipologia di clienti

*Anche un'azione di educazione-*

Certo, educazione al conoscersi... anche quando vengono da me a dire” ma cosa mi proponi”, [lui risponde] “ma cosa ti piace?”

Scopri prima tu cosa ti piace, poi io ti posso aiutare, però non devi partire con la testa chiusa, perché “ho visto la pubblicità di...” qua non c'è la *pubblicità di*; quindi, sei tu che devi parlare con te stessa, scopri i tuoi gusti, le tue esigenze... l'opposto di quello che stiamo vivendo per quello che io ci lavoro gratuitamente da 8 anni, perché è un ruolo sociale bellissimo, è una favola

Vai con la seconda domanda!

*Com'era quando sei arrivato qui, cioè, hai qualche aneddoto da raccontare, qualche evento che magari ti ha colpito?*

Guarda, io sono del '77, ve lo devo svelare, quindi son vecchietto, ma non troppo e non c'era ancora Internet, Internet ha cambiato proprio le regole del gioco... chi ha saputo

**Commentato [GR20]:** Ruolo di Internet

INTERVISTATO - Michele Lacidogna  
RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

rimodernizzarsi se la può ancora cavare, io ho due siti online, però io ho fatto marketing, ho fatto il DAMS, è chiaro che è più facile rispetto ad un vecchietto, io ho creato grazie ad un bando vinto col presidente dell'associazione, l'e-commerce gratuito per tutti i commercianti del Balôn, ma siamo dieci negozi, cioè non lo fanno anche se gratis perché se non c'è ricambio generazionale, non c'è il figlio, come fa? Io adesso faccio pure i corsi gratuiti, in modo semplice dal telefonino “fai foto, scrivi, ...”

**Commentato [GR21]:** Importanza di evolversi

**Commentato [GR22]:** Comunicazione per la vendita

Hanno un rigetto proprio perché arrivano da questa cultura, io ho l'elasticità mentale di dire sì facciamo la lotta, e loro invece si arrendono, ma per forza, hanno i più giovani. Questo è un lavoro che quando fa freddo, fa freddo, quando fa caldo, fa caldo e sei sempre fuori, poi sei proprio provato, anche psicologicamente.

*Quindi comunque loro [commercianti più anziani] avvertono il bisogno di trovare un linguaggio nuovo?*

Lo capiscono, però in alcuni casi non accettano, infatti la moda, il trend del momento come vedete per ogni negozio che chiude, apre un locale, quando non c'è il figlio che porta avanti, qua se a mia figlia non piacerà questo, che facciamo? Fra due anni sicuro e qua a vendere le locandine del cinema, poi però se non dovesse piacerle?

**Commentato [GR23]:** Ricambio generazionale, difficoltà dei commercianti più anziani

Del resto, io a 18 anni avevo un negozio di modifiche per *Harley Davidson*, poi ci sono arrivato a vent'anni qua, quando ho capito che mio padre ci guadagnava con queste cose... Se già non guadagni, non ti piace, è normale che lasciano, li capisco.

Abbiamo toccato il picco e andiamo giù, ritorneremo tutti i locali... è successo questo ai Navigli a Milano, quello è un taglio giovane, fin troppo moderno, ci vorrebbe una via di mezzo

**Commentato [GR24]:** Impatto dei locali sul mercato

Ritorneremo a fare tutti i commercianti, quelli giovani hanno tutti il banchetto, non il negozio che ha delle spese mostruose... Giustamente, ad esempio, chi frequenta una scuola di design sugli abiti inizia a fare i vestitini e parte dal Balôn, senza Partita IVA, senza tasse, faccio esperienza, con una soddisfazione e gratificazione personale.

**Commentato [GR25]:** Giovani che espongono al mercato

...

Mi ero perso scusami, dicevo, soprattutto una volta si arrivava la mattina all'alba presto alle tre o alle quattro, perché arrivavano quelli soprattutto nelle montagne, aprivano i furgoni, che raccoglievano le cose dalla montagna, dalle case delle persone che mancavano e buttavano tutto giù... e quindi ci buttavamo noi, chi prima arrivava, prendeva.

**Commentato [GR26]:** Abitudini, fascino della ricerca

Però quando la maggior parte delle persone si buttava sulle cose di facile prezzo, c'era il furbetto - mio padre era insegnante all'epoca, era stato uno dei primi laureati qua perché poi i furbetti no, avevano solo studiato un po' di più, aspettavano che si ammazzavano tutti sulla sedia vistosa e prendevano l'oggetto del design firmato e lo portavo in Parigi, senza neanche fare il passaggio da mercato esterno a negozio interno.

**Commentato [GR27]:** Procurarsi la merce

INTERVISTATO - Michele Lacidogna

RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

va direttamente in asta a Parigi, qua poi ci sono stati dipinti che sono arrivati al Louvre, ... ci sono cose che in parte ti posso raccontare e in parte no, ma qua abbiamo visto di tutto, e pensa a cosa ha visto mio padre prima... io ti sto parlando degli anni '80 e quindi pensa mio padre, Internet ha ammazzato tutto perché adesso anche l'ultimo arrivato sa cos'è, certo devi avere fortuna... raramente, però può succedere, io ho preso quattro litografie l'altro sabato ho comprato delle litografie della Pop Art, vendute a 10 €, poi per carità sono litografie, però in serie tre ne valgono 400 €... però devi sapere chi è quell'artista

*Certo, a livello di luoghi, ci sono dei luoghi del cuore qui al Balôn?*

Sì, te ne dico un po', dove c'era il *Sermig* prima e dove adesso c'è la *Scuola Holden*, poco prima, quando hanno ristrutturato tutto – io ti sto parlando sempre dei primi anni '80 c'era proprio il *feramiù*, quelli che raccoglievano il ferro, ci sono ancora adesso, e quello era un magazzino gigante dove raccoglievano, quindi era proprio un'istituzione, dove si raccoglievano quegli oggetti in ferro che non vendevano ed erano da buttare

Un altro posto invece, in via Lanino al fondo, dove c'è quella struttura fatta in stile Industrial, c'era Fornasieri che aveva uno di questi altri box enormi dove raccoglievano tutte le cose antiche, ma tutte buttate... cioè, poltrone, macchine del caffè, tutto insieme... per me che ero bambino era un posto magico

Quelli sono luoghi magici per il commercio, invece c'è proprio tanta storia, lì ci sono i primi magazzini di Cirio, c'è tanta roba storica e ovviamente il *Sermig*, la *Scuola Holden*, il *Maglio*, [Paolo Sacchi] quello che ha salvato la città lì dove facevano i proiettili c'è stato un principio di incendio, quindi c'era così tanta polvere da sparo che almeno metà città andava a fuoco questo... quindi è riuscito ovviamente dando la sua vita in cambio, a spegnere questo incendio e ha salvato la città e per questo gli è stata conferita la medaglia

Trovi la lapide sulla *Scuola Holden* in alto e un dipinto bellissimo dentro la Chiesa di San Gioacchino qua di fronte; infatti, il *Maglio* ha al centro della piazza una delle macchine che hanno lasciato come simbolo di quell'epoca là

Un po' di posti li abbiamo detti, andiamo avanti!

*Rispetto al rapporto con le persone, quindi tra commercianti, come è cambiato nel tempo? Prima si faceva molto affidamento sugli altri, magari sulla condivisione dello spazio? Il fatto che magari una persona nuova apra un negozio è ben accetto? È un luogo in cui ci sono delle alleanze quasi, amicizie?*

Sì, come tutti, ovvio che ci sono le amicizie, gelosie, quello fa parte dell'essere umano, ci sono quelli che collaborano, questo qui lui è venuto per me, perché lo chiamano per andare a vedere le case della signora che è mancata per vedere se c'è qualcosa da comprare, io non ho voglia perché ho due negozi e poi ormai non compro più niente, però

Commentato [GR28]: Luoghi e eventi storici

INTERVISTATO - Michele Lacidogna  
RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

noi siamo già due commercianti che collaborano, lui va a vedere, io tratto solo i mobili degli anni '30, e i manifesti... se c'è la ceramica, io le rompo solo a guardarle, non voglio neanche prenderle... lui invece ama la ceramica, ognuno ha i suoi gusti e quindi si queste cose ci sono e sono belle, sono collaborazioni che credo che in tutti i campi ci siano

Invece come attività che aprono... magari, da qui a 10 anni apriranno solo locali, anche a Milano [ai Navigli] ci sono solo locali forse ce ne sono tre o quattro

*Ci sono abitudini particolari, comportamenti, modi di dire...*

Sì però quelle sono le cose commerciali, magari per una certa tipologia di oggetto, usiamo un abbreviativo che sappiamo solo noi, ad esempio lo stile di Luigi Filippo, per noi è Filippo

*La trasformazione del Balôn, ad esempio, tra il sabato e la domenica come nasce e come cambia?*

Nasce esattamente per quello che ti ho detto quando c'è stata l'associazione commerciante Balôn, tutto un periodo storico dove c'era quella connotazione hanno preso coscienza hanno capito allora diversifichiamo i mercati, ovviamente lo teniamo in vita e che mai nessuno me lo tocchi, nella prossima tesi vi racconterò altre cose che vogliono toccare del Balôn, ma fin quando sarò in vita non succederà mai, quindi lo teniamo con lo spirito originario ed è chiaro che diversifichiamo giustamente le cose un po' più belline, facciamo "il meglio di..." che ci sta no? Il *Greatest hits* una volta sola al mese e lo chiamiamo Gran Balôn che nasce proprio nell'85 con l'Associazione Commercianti.

*E quindi cambia tutto ovviamente, persone, prodotti...*

Cambia la merce, io sabato metto delle cose e la domenica ne metto altre, perché ha un taglio diverso, persone più grandi con ovviamente più grandi più potenziali di spesa, molto più turismo, la gente di fuori e la gente che viene a comprare le cose Belle perché sennò ha la possibilità di venire qua tutti i sabati.

*Quindi per esempio collezionisti e commercianti....*

Sì, il commerciante viene il sabato per fare l'occasione perché magari prende questa [indica poltrona su cui è seduto] che è bellissima ma è tutta da restaurare. Qui la prende a un terzo prezzo, se la restauro il commerciante è fuori gioco. La domenica, invece, viene il privato che, se vede questa pensa che sia una schifezza perché magari non sa che questa è una poltrona degli anni 30 è anche f\*\*a però eh lei la deve vedere finita e non sta c\*\*\*\*a che gli hanno fatto negli anni 80.

*Quindi è comunque una formula che funziona, per cui si riesce a gestire il Balôn e il Gran Balôn come mercati che hanno due modalità diverse? Cambiano le persone e i visitatori?*

**Commentato [GR29]:** Collaborazione tra commercianti

**Commentato [GR30R29]:** Impatto dei locali

**Commentato [SR31]:** Nascita del GB, diversificazione dei mercati.

**Commentato [SR32]:** Cambia la merce da Balon a G. Balon



INTERVISTATO - Michele Lacidogna

RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

Sì, non completamente diverse ma comunque diverse, ci sta. Quindi cambiano i visitatori che arrivano, fa parte anche quello, ad esempio io ho due pagine Instagram, una con un linguaggio giovanile per i giovani con le cose del cinema, dei concerti, le pubblicità mentre ovviamente per i mobili anni '30 mi rivolgo ad un altro pubblico come tutte le attività. Così in una parlo ai giovani e metto robe giovanili e nell'altra parlo da *fighetto*, parlo con il cummenda, con l'avvocato che comprano quella roba lì.

*Quindi anche c'è proprio una differenza tra anche chi è espone il sabato e chi espone la domenica?*

Sì, ma non tantissima, però mettiamolo in percentuali? Un 30% di persone diverse, di cambi. Di cambio si 30% massimo 40%.

*Lo chiediamo perché per esempio passando lungo Canale dei Molassi ci è sembrato che tra sabato e domenica ci fosse una forte differenza...*

Sì, perché la domenica arrivano quelli che hanno i negozi da fuori Torino. Io dalla situazione facevo i Navigli, ho fatto per vent'anni quella dei Navigli; qui è la stessa cosa, quello dei Navigli non viene qua il sabato a vendere le cose a basso prezzo ma viene per il Gran Balôn dove vende la roba f\*\*a dei Navigli qua ai piemontesi.

**Commentato [SR33]:** Al Gran Balon vengono o commercianti da fuori Torino

*Quindi dicevi che sei riuscito ad adattare la comunicazione a queste due tipologie di mercato; quindi, sia per sabato che per la domenica e segui una certa strategia ovviamente...*

Certo cambia tutto, cambia la foto che devi promuovere, le grafiche che devi fare, anche i testi che devi scrivere un po' più formali in alcune situazioni, cioè deve essere una roba diversa, stai parlando con un adulto. Già che è grande gli parli in modo diverso, se arriva un cliente magari sto parlando con voi gli do del Lei. Ci sta io faccio il simpaticone, con voi che siete giovani lo posso fare, ma con altri no.

*Hai avuto un riscontro poi da questa impostazione della comunicazione? Dicevi che te ne occupi da 9 anni, giusto?*

Sì, è cambiata tanto la situazione, io ho iniziato 9 anni fa ad occuparmene e la pagina Instagram del Balôn esiste da circa 6 anni.

*Quindi prima sei partito dal sito web e poi è nata l'esigenza di comunicare sui social quindi principalmente su cioè Instagram? Hai altri Social tipo TikTok?*

Anche su Facebook perché ormai Meta ha comprato tutto e ne faccio due contemporaneamente. TikTok non ce la faccio, magari quando verrà mia figlia ad aiutarmi anche perché ce n'è di ore da perdere e ti ripeto, io lo faccio gratis eh. Adesso attiverò la pagina di YouTube perché adesso la mia ultima invenzione è fare le dirette sul Gran Balôn con un'influencer che scrive sui giornali *Casaviva* o *Casabella*, passa e racconta il Balôn e ti dice "ah guarda che bello questo ci starebbe bene se avete per casa la tinta rosso pastello una credenza così..." e quindi quelle cose le sto raggruppando e adesso siamo alla sesta puntata, andate a vedere perché l'abbiamo

INTERVISTATO - Michele Lacidogna

RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

fatto proprio f\*\*o. Sono orgoglioso dell'idea che mi è venuta e lei si chiama Carbotti, anche lei è la persona proprio giusta. Mi piace come modi che ha e alla sesta puntata li raccoglieremo e faremo una pagina anche di YouTube perché ci sono un po' di consigli per gli acquisti mixato ha guardate che f\*\*o il Balôn, mixato alla cultura vintage e con il video che da due nozioni storiche ti dà due consigli su come abbinarlo e in più gira e ti fa vedere che il Balôn è f\*\*o eh.

*Quindi l'obiettivo alla base di tutta questa comunicazione e dell'impegno che ci stai mettendo è comunque quello di preservare il mercato...*

Si, lo preservi facendo un ricambio generazione con voi, e fare un'operazione sia sociale che culturale con voi e chi verrà dopo di loro. Anche voi siete già grandi, io punto alle superiori io li voglio andare a prendere là. Io adesso alla festa del Balôn ti faccio la mostra degli Skateboard, adesso i bambini piccoli e i ragazzini anche mia figlia che ha 9 anni, impazziscono per gli skate, allora io gli porto il maestro di skate con tutta una mostra sugli skate originali degli anni '50-'70 con un talk del numero 1 degli skater nazionali.

**Commentato [SR34]:** Ricambio generazionale per preservare il Balon

Se non fai niente il mercato muore, prima di me stava morendo il Balôn, c'erano i collezionisti comprano un c\*\*\*o perché hanno già tutto e stanno aspettando che gli arrivi l'opera rara e introvabile, adesso in periodo di internet? C'erano quei quattro vecchi là, i commercianti che si compravano la roba tra di loro, una tristezza...Una roba che proprio...Non c'era uno come me a martellare, non c'era un giovane manco a pagarlo. Il Balôn era il posto solo dove si vendevano le bici rubate. C'erano state le Olimpiadi, Chiamparino c'ha messo il bollino rosso al Balôn e io sono entrato per quel motivo lì. Ho detto oh, ho chiudiamo le serrande e mio padre mi pregava "tu che sei così, cioè hai studiato e investito tutto un tempo su quello, o la salvi tu o se no qua è finita".

**Commentato [SR35]:** Visione negativa del Balon visto da fuori

Io sono quello che ha più visibilità sui social, su tutto, ma non ho paragoni. Abbiamo fatto da poco un documento in risposta alle critiche verso la Direzione, tenetelo [porge fascicolo] e lo leggete a casa perché ci sono "poche" critiche fatte al nostro direttivo ma come è giusto che sia perché si lamentano che ovviamente c'è stato un aumento dei prezzi, come purtroppo sta succedendo e qualcuno ha avuto pure il coraggio di puntare il dito contro di me per dire che c'è poca pubblicità e visto che io proprio s\*\*\*o non sono, gli ho fatto una bella risposta.

C'è il confronto di visibilità Internet sui social tra il nostro mercato e gli altri mercati un po' famosi del Piemonte, fatevi una risata, quella dice il risultato e come abbiamo lavorato. Da quel punto di vista lì non abbiamo rivali, altri mercati concorrenti non avendo, per me eh, non avendo lungimiranza puntano solo a guadagno facile se a prendere i ricchi di Torino. A me non me ne frega un c\*\*\*o dei ricchi di Torino la fortuna del Balôn è il Balôn. Io punto a voi, perché per prendere 1.000 € da lui io preferisco prendere 10 € da te, perché tu me li darai lui domani e lui non ci sarà.

**Commentato [SR36]:** Confronto con comunicazione di altri mercati del Piemonte.

INTERVISTATO - Michele Lacidogna  
RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

*Per la tua comunicazione prendi ispirazione da altri mercati? Magari anche all'estero come Portobello Road per esempio?*

Non c'è niente, c'è poco, ci sono mercati fighi sì in Spagna, a Parigi sì ma commerciale. Rispetto a questo noi abbiamo quella cosa che vi ho detto prima questo valore sociale prima di quello commerciale il Balôn nasce da sempre in questo modo ed il mio modo di fare. Io non faccio una comunicazione commerciale è invece una comunicazione sociale. Io amo la storia, amo i ragazzi, amo la gente e non me ne frega un c\*\*\*o di questo tavolino, a me piace vendertelo che tu dici "c\*\*\*o adesso ho capito perché è f\*\*o sto tavolino. Non stai più vendendo il tavolino, tu stai vedendo la gente che lavorava negli anni '30, il designer che ha detto "non me ne frega più del barocco e di quelle robe pesanti e voglio studiare le linee moderne" e con tre linee ha fatto il tavolo. Tanto i soldi li fai e li spendi, invece questo resta, anzi resterà a mia figlia.

**Commentato [SR37]:** Balon è prima di tutto Sociale.

*Anche perché comunque è un quartiere in cui convivono tante tipologie di persone e culture diverse...*

Questo è quello che vi dico. Questo è sociale, non c'è solo ricco che compra al Gran Balôn, non c'è solo il povero che compra le forchette usate il sabato, c'è quello che studia design, c'è l'architetto che sta facendo una casa, c'è quello che gli piace una roba etnica e allora c'è l'africano da cui puoi andare a prendere la maschera. C'è tutto, dove lo trovi un posto così? Ma questo non è un mio vanto, è sempre stato così, perché quella generazione prima di me venivano qua negli anni '60, si facevano le canne, si compravano le cose, si modificavano i motorini ed è sempre Balôn. La roba f\*\*a a Torino è sempre stata qua, la roba vera, perché poi possiamo andare al quadrilatero ci facciamo un aperitivo con la camicia bianca, è bello pure quello eh, lo riconosco però là c'è solo quello mentre qua c'è tutto.

**Commentato [SR38]:** Luogo sociale, incontro tra persone diverse.

Un altro mio lavoro che voglio fare prossimamente è questa la roba f\*\*a che è anche da preservare. Io guardo ancora oltre, non lo dobbiamo fare solo per Torino, lo dobbiamo fare per l'estero e per il turismo. Una città come Torino non ha turismo, e ne abbiamo da invidiare. C'è Firenze, Venezia, Roma e poi? Cioè noi siamo al paragone ovviamente di Napoli, Bologna... E non ha turismo, nel turismo noi con la nostra storia e questa specificità possiamo mettere al centro la Reggia di Venaria, il centro di Torino e il Balôn, se ti piace il mondo del Balôn.

**Commentato [SR39]:** Mancanza di turismo a Torino.

È lì che io ho iniziato a lavorare con i 5 Stelle che avevano un po' le orecchie un po' aperte però lì che ho sempre preso sempre schiaffoni e porte chiuse. Con i 5 Stelle qua abbiamo iniziato a fare l'area pedonale perché il mercato ci doveva essere tutti i giorni per i turisti, con le navette da Porta Susa e dall'aeroporto che si fermavano là dirette. Loro lavoravano per far entrare i soldi a Torino investendo sul turismo, dopo sono ritornati i nostri amici questi qua. Adesso è "vuoi fare festa del Balôn per fare una cosa per i torinesi? Sì? 5.500 € di plateatico" gli ho chiesto "mi fate fare almeno una bella scontistica sulle pubblicità e sui tabelloni del Comune di Torino? Sì, 4.800€" mi

**Commentato [SR40]:** Azioni per il turismo: zona pedonale, navette..

INTERVISTATO - Michele Lacidogna

RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

rispondevano. Noi siamo i polli da spennare? Guarda che io lo sto facendo gratuitamente e per Torino perché il Balôn è Torino. Invece chi ci amministra è così. Bisogna lavorare sul turismo ma servono i soldi. Il problema è che non li faccio di lavoro facessi lavoro se ho fatto questo e mi dedicassi solo a questo...Chiamerei Lavazza e la farei pagare per mettere il suo nome dentro al Balôn e per avere l'esclusività. Tu dammi i soldi e ti faccio diventare questo mercato il numero 1 al mondo. Io qui volevo fare murales con la mongolfiera con scritto Gran Balôn e il *claim* in inglese là. Sta roba non si può vedere.

C'erano i cartelloni pubblicitari se vedete quei buchi, c'erano i cartelloni allora sono andato in comune dai nostri "amici" impiegati comunali e gli ho detto che a spese nostre noi ristrutturiamo la casa, diamo il bianco e facciamo murales. Vogliamo fare una roba storica che connota il Balôn no? Loro hanno risposto No e l'ufficio era quello per il l'arredo urbano, quello che dovrebbe guardare ed interessarsi a certe cose e a rendere più bella la città. Non si poteva fare perché c'è una legge che dice che dove ci sono finestre e/o balconi non si possono fare murales e/o mettere cartelloni pubblicitari. Avete capito? Mi hanno risposto No. Loro vengono pagati, a differenza di me, loro vengono pagati per migliorare Torino. Anche dicendo che i soldi li mettevamo noi loro dicevano No, ma qua il problema è tutta la burocrazia e i mille uffici da cui devi passare per farti mettere un timbro. Quindi trovando uno sponsor e mettendo dei soldi mi piacerebbe tanto e avessi tempo per lavorare in direzione turistica...però quella roba lì io la potrei anche fare, ma se non c'è l'orecchio ascolta ma dove vai? Lì devi trovare un brand torinese che strizza l'occhio al vintage e allora si potrebbe.

*Infine, rispetto proprio al nostro progetto di tesi e quindi la nostra idea di progettare un museo diffuso, è una sorta di museo a cielo aperto per cui attualmente nel mondo ce ne sono diversi che sono impostati in tanti modi, molti hanno ad esempio installazioni, murales anche quindi ognuno poi può trovare la propria strada per esporre, si basa sull'esposizione, sul creare un percorso quindi con delle tappe magari specifiche e che nel nostro caso abbiamo pensato come possibile alternativa proprio per cercare di comunicare il valore del Balôn..*

Volete lavorare con me, insomma, avete trovato l'interlocutore perfetto, io ve lo realizzo. A tal proposito il primo suggerimento che vi do sulla festa del Balôn così come l'altro evento che organizzo sempre per quel discorso dei due target, io faccio come eventi extra una festa per promuovere il territorio e il Balôn per i giovani mentre il carnevale io l'ho ideato, creato e dato forma per un pubblico di famiglie. In entrambi i due eventi io faccio le visite guidate del Balôn. Poi noi abbiamo anche già fatto dei progetti per il museo al chiuso del Balôn che ovviamente io come vi ho detto prima sto reperendo tutte le informazioni e le carte originali. Abbiamo un sacco di materiale ma il Comune non ci dà nessuno spazio. Volevamo fare anche delle installazioni perché da quando ci hanno tolto la mongolfiera. Non esiste un Balôn senza la mongolfiera. Voleva fare un'installazione artistica con cenni storici, la mongolfiera gigante di vetro o che vuoi...rimettiamo una mongolfiera al Balôn, anche che non vola visto che l'hanno fatta

**Commentato [SR41]:** Burocrazia ostacola le proposte dell'associazione.

**Commentato [SR42]:** Eventi e progetti

INTERVISTATO - Michele Lacidogna  
RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

fallire. perché è chiaro che, se porti i turisti l'operazione dei 5 Stelle era f\*\*a, il turista arriva spende 15 € va a quell'altezza lì e da lì fa la foto al centro di Torino. Spendendo poco facevano pure gli aperitivi su, una roba f\*\*a fatta fallire. Alla fine, dicevano che gli costava troppo [al Comune] e hanno fatto dei tagli. Le installazioni e da mo' che ci pensiamo, però ci vogliono i soldi...Dobbiamo andare a parlare a qualcuno come Lavazza e convincerlo. Noi volevamo fare anche dei totem quelli sai turistici con i posti del Balôn. Io ti faccio vedere anche le foto belle, disegnate da un designer e fatto in ferro battuto, un po' antico e un po' moderno. Cosa ha risposto il Comune? "E dove le mettete?" dovevano pensarci loro visto che già avevamo pensato a quello, loro avrebbero potuto almeno controllare i passaggi e posizionarli ovunque volessero anche a nostre spese.

*Noi con la nostra tesi dovremmo arrivare ad uno stato di progetto; quindi, il punto è fare tutta una parte di ricerca che è quella che stiamo facendo adesso con il supporto delle interviste e poi appunto individuare delle linee guida per il progetto per sviluppare poi l'idea del museo diffuso e poi presentare delle alternative...che potranno essere banalmente il render per dire del murales con la mongolfiera, delle proiezioni sulle pareti ecc...*

Quelle [le proiezioni] riusciremo a farle a Natale perché ce l'hanno sempre bocciato... Faremo le proiezioni sui muri del Balôn a tema natalizio storico.

*Quindi comunque si può pensare di portare la tecnologia anche qua...e di trovare soluzioni innovative per raccontare il Balôn...*

Sì ma poco eh, certo la tecnologia ci serve per far capire il valore aggiunto, cioè modernizzarci con lo scopo di far capire chi siamo. Basta che lo scopo sia giusto, se uso l'intelligenza artificiale per sostituire dei mestieri è un conto, utilizzarla per aiutare un malato è un'altra...Può essere bella come distruttiva; quindi, fate un bel render della mongolfiera mi raccomando... se fate un bel progetto magari potremmo realizzarlo anche. Diteglielo al vostro relatore, che se fate un bel lavoro io ho preso l'impegno che lo realizziamo.

In questo ambiente devi essere una macchina da guerra, cioè se tu hai un obiettivo, come io avevo, a me non me ne frega niente, intanto lo faccio con tutte le forze, io farò tutto quello che vi ho detto prima. Mi vogliono tirare giù con la macchina (?) perché non vogliono che crei un precedente. Altrimenti se fanno tutti come te, loro come fanno?

Però dovete essere così, quello che dico a mia figlia è che dovete essere testarde e combattive, se voi avete le qualità potreste essere assunte dall'associazione commercianti. Abbiamo preso una ragazza di 22 anni, Beatrice, molto in gamba e c\*\*\*\*\*a, le dico una cosa e la fa subito, poi ovviamente voi giovani con il computer... io mi perdo ovviamente perché non posso mica saper fare tutto, invece lei in un attimo ha risolto.

INTERVISTATO - Michele Lacidogna  
RUOLO – Proprietario di Bottega d'Arte Minerva

Voi partite forte con il progetto e tenetemi aggiornato per favore.

*Certamente, grazie mille.*

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

### **Primo incontro con Daniele Falciola**

*Buongiorno, siamo due studentesse del Politecnico di Torino e stiamo sviluppando la tesi sul Balon. In questo momento stiamo facendo il giro dei vari negozi per chiedere qualche informazione e per farci raccontare la storia del Balon da chi l’ha vissuta in prima persona...*

E’ giusto che lo chiediate ai commercianti, la storia del Gran Balon è questa...Poi chiedete all’Associazione che è lei ad organizzare il Gran Balon con negozi, banchi ecc... Prima di tutto parlate con l’Associazione e dopo pian piano girate i negozi. Se venite al sabato è meglio perché ci sono le bancarelle e tutti i negozi sono aperti. Domenica anche ma c’è un sacco di gente ed è difficile parlare con i commercianti. In settimana di negozi aperti siamo in 3 o 4, gli altri sono tutti chiusi.

Io sono stato presidente, il mio vicino è stato presidente, il negozio vicino anche è stato presidente anche lui, perciò insomma, questi sono qui da 30- 40 anni, si sono arricchiti qua...

*Quindi è iniziato quanto tempo fa?*

Il Gran Balon è iniziato, quanto sarà? 30 anni? 30 anni perché c’era Angiolina, al comune c’era Marmello, Atessori è venuto dopo l’invenzione del Gran Balon. La Mannoia c’era...

Il Balon invece è storico, là c’era la piazza con la data mi sembra. Ma adesso è tutto rovinato, han rovinato tutto. Una volta c’erano tutti i magazzini del settore perché il sabato c’era il Balon, il mercato delle pulci in poche parole. Vendevano il chiodo arrugginito come se fosse il pezzo di antiquariato. Oggi non capisci più che cos’è. Adesso sta cambiando, sta diventando una zona per la movida. Ci sono solo più locali e il Balon, pian piano, sparisce.

*Quindi pensa che il destino sia un po’ quello?*

Secondo me sì, ma anche nel settore del lavoro eh, non c’è più la gente che si avvicina. Sta cambiando, sta diventando niente, sta perdendo la tradizione.

Ci sono una decina di bar e ristoranti che prima erano tutti negozi e ancor prima erano magazzini, c’erano due bar e basta. Vi consigliamo di andare all’Associazione del Balon, e un po’ di cose le scoprite, anche sentendo le chiacchiere che si fanno in giro.

Fate un giro e al massimo poi tornate. Io sono sempre aperto, in settimana qua in pochi sono aperti. Poi c’è anche Andrea [Garaffo] che è sempre aperto. Lui è qui da generazioni, c’era il papà che vendeva i mobili nuovi e poi lui si è trasformato nel Modernariato. Andrea è uno nato al Balon e ha poi sostituito il papà.

*Va bene, grazie mille!*

Fatevi sentire tra un po’, tornate a fare due chiacchiere.

*Certo, torneremo grazie e arrivederci.*

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D'Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell'Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

## Secondo incontro con DINO FALCIOLA e MARIO D'URBANO

*Buongiorno, noi siamo Giulia e Sara, due studentesse al terzo anno di Design e Comunicazione presso il Politecnico di Torino e stiamo sviluppando una tesi sul Balôn.*

**Dino Falciola // Mario D'Urbano**

Buongiorno

*Allora intanto vi spieghiamo un po' quello che abbiamo pensato di fare per il progetto di tesi; Stiamo progettando una sorta di museo diffuso che è un museo a cielo aperto sul Balôn, quindi il nostro intento sarebbe quello di cercare di raccontare il Balôn, la sua storia e le sue tradizioni con strategie diverse che non siano solo ed esclusivamente quelle convenzionali, ma cercare di introdurre delle installazioni o comunque trovare degli altri modi per raccontare tutta la vostra esperienza, tutta la storia delle botteghe e quello che normalmente non viene raccontato, per poter attirare le persone. L'obiettivo è quello di cercare di tenere in vita tradizione trasmettendola alle nuove generazioni. Ci rendiamo conto che è una grande sfida anche rispetto a quello che ci avete raccontato voi già le scorse volte però vi parliamo da persone giovani che frequentano il Balôn e a cui piacerebbe tramandare magari questa sorta di tradizione e cercare di portare anche un po' di innovazione volendo senza snaturare il mercato, che è un compito molto difficile.*

**Dino Falciola**

Siamo già oltre, abbiamo già snaturato il mercato, è già andato tutto fuori.

**Commentato [SR1]:** Opinione sull'evoluzione del Balon

**Mario D'Urbano**

Il problema fondamentale è da sempre quello, da cinquant'anni, no una volta un po' meno eh, comunque quello, è che chi ha il negozio e i magazzini qui non apre durante la settimana; E *bom*, è finito. Allora durante la settimana c'è un vuoto, invece di essere bottega aperta, non ti agevolano per quello che è l'immagine che è di mercato per quello che potrebbe essere; Perché se io apro un negozio qui durante la settimana non posso mettere due tavolini fuori perché occupazione del luogo pubblico, mi danno la multa e non mi danno il permesso di pagarlo. Invece sarebbe bello se tutti fossero aperti a vendere una lampada, un tavolino...insomma quello che concerne la propria attività, fuori senza riempire il mercato.

**Commentato [SR2]:** Com'è e come dovrebbe essere il Balon

**Dino Falciola**

Per diventare una zona tipo concentrato di turismo.

**Mario D'Urbano**

Ovunque tu vada in altri mercati in tutto il mondo, i mercati come questo, enormemente più grandi anche, sono sempre aperti.

**Dino Falciola**

Son diminuiti tutti eh, se vai a Roma o vai dove vuoi sono tutti diminuiti per la crisi, ha penalizzato forte, però qua proprio indifferentemente. È più semplice dare un permesso per aprire un bar che aiutare ad aprire delle attività commerciali o mantenere le attività commerciali che c'erano

**Commentato [SR3]:** La crisi ha penalizzato il Balon



INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

e dargli degli scopi. Sai...Io ti dico apri un bar ti do una licenza e vai e pagami solo qualcosa. (?)  
Qua l’hanno rovinato.

**Mario D’Urbano //**

Qui è diverso la sera, dalle 2:30 alle 3:00 è sveglio eh.

**Dino Falciola //**

Il quadrilatero è di là e le teorie che c'erano erano che qua dovevano mantenere il discorso commerciale di settore e i bar al quadrilatero. Appena vai al quadrilatero per un bar magari fanno 100 se vengono qua a prendere un negozio fanno 10- 20 e aprono un bar. Quelle sono le cose più sballate che ci sono.

**Commentato [SR4]:** Piani per Quadrilatero e Balon

**Mario D’Urbano //**

Qua costa tutto di meno.

**Dino Falciola**

E automaticamente stanno snaturando quello che era l’originalità, non c’è niente da fare, girala come vuoi, se qua non riescono neanche, basta. Vedi certi bar far chiudere i vecchi di tradizione, chiudono perché c’è l’(?). Ma nel giro di tre anni non c’è più, almeno, io mi auguro di no però negozi del nostro settore ce li dimentichiamo.

**Commentato [SR5]:** Futuro del Balon

**Mario D’Urbano //**

Ci sono quelli che sono proprietari dei muri che quindi bene o male si difendono. Ma anche questi qui di fianco sono due negozi uno dietro l’altro, aprono solo il sabato.

**Dino Falciola //**

E dovrebbero essere i primi ad aprire, vabbè...

**Mario D’Urbano //**

I muri sono altre attività che tira fuori 2 tegole, 2 stupidaggini e fai vedere che ci sei. C’è lui [riferimento a Dino], c’è Garaffo, Piri e fine.

**Dino Falciola**

Che poi è un discorso ancora molto più ampio: se io qua devo affittare pago 700/800 € al mese, se è mio il condominio mi pago 1000€ di spesa all’anno, se tu devi pagare l’affitto ti dai da fare e invece non è così.

**Commentato [SR6]:** Costi al Balon

*Non ci sono affatto degli incentivi poi per cercare di inserirsi anche per le nuove botteghe?*

**Dino Falciola**

No No

*Si preferisce comunque esporre con le bancarelle durante il mercato?*

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

**Dino Falciola**

Io ho fatto...ho spinto proprio per il discorso di aprire i negozi e fare dei mercati al giovedì, fare delle cose però sono andati tutti a sfumare, cioè non ce la fai perché poi già il nostro settore ti dice che devi aprire 7 ore alla settimana. Io apro il sabato e tengo aperto le 7 ore e se tu sei un negozio che hai un obbligo degli orari le cose cambiano...automaticamente. Poi noi, il nostro lavoro può essere che son qua 10 minuti col fatto che vado a vedere un blocco perché poi c'è il laboratorio però proprio non c'è più interesse del settore di lasciare aperto.

**Commentato [SR7]:** Ore di apertura

*Avete notato che i tempi sono cambiati quindi avreste voglia di raccontarci magari com'era prima?*

**Mario D’Urbano**

Non puoi immaginare quanto sono cambiati. Sai che qui alle 4 del mattino i bar erano pieni? Quelli che avevano come Dino o come questi [indica negozi limitrofi] le vetrine piene di panini già alle quattro del mattino...verso il pubblico cioè all'esterno erano tutte chiuse ragazzi, perciò, la gente non capiva più dove fosse, te li davano [i panini] loro da dentro non potevi prenderteli tu. Ma tutti eh, tutti i bar lì sulla piazza alle 4 del mattino, estate e inverno. Poi già al venerdì sera per fare il mercato qui la gente dormiva di notte anche d'inverno. Tutti a scaricare per terra per tenere il posto.

**Commentato [SR8]:** Com'era in passato

**Dino Falciola**

È la fine di una tradizione del Balôn. Io son pessimista eh.

*Non credete ad una sorta di futuro? O Almeno vi aspettate che cambi e che poi ad un certo punto possa ritornare in qualche modo...?*

**Dino Falciola**

Finito, è finito (scuote la testa). Cioè gradualmente finisce.

**Mario D’Urbano**

Perché voi giovani non avete neanche più l'interesse per queste cose. Cioè non c'è più mercato, non c'è più il ricordo non so abbiamo sempre fatto un po' qua e un po' là, ho avuto ristoranti, bar, locali e anche un piano bar passeggeri. Eh, come piano bar ho avuto un attimo di splendore poi son finiti perché i ragazzi non vanno più in un piano bar? Io non credo. Si prendono una bottiglia di birra in giro e festa finita.

**Dino Falciola**

Anche le boutique sono state l'exploit dell'abbigliamento ma ora sono finite, cioè non ce n'è più roba, vai da Zara vai da quello vai dall'altro e fine. Una volta in tutte le vie c'era un negozietto della merceria, andavi dal negozio delle camicie...ma non ci sono più, non ce la fai a far fronte alle spese. Non puoi stare lì tutto il giorno, vuoi guadagnare qualcosa, poi il commerciante nell'egoismo vuole aprire il cassetto e vedere i soldini.

**Commentato [SR9]:** Cambiamento degli interessi

**Mario D’Urbano**

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

C’è un film famoso del quale non mi ricordo il titolo e neanche gli interpreti perché sono vecchio e rimbambito. È la storia di questa casa di moda romana che apre una filiale a Torino, manda questa ragazza brava a Torino e le dice “guarda che qui a Roma vogliono spendere poco a apparire tanto mentre a Torino vogliono spendere molto e non apparire per niente”. Perché la mentalità piemontese era quella. Quanti ricchi ho conosciuto che non si mettono maglioni di cashmere per non far vedere che se lo possono permettere. A Torino è abbastanza normale eh. Quella cosa di aver sempre una macchina grigia uguale stesso modello. Ho conosciuto gente che ha avuto 7 macchine uguali una all'altra di colore grigio Flavia coupé, petrolio Flavia coupé 7. Aveva persino ricevuto dalla lancia un riconoscimento per il numero di macchine acquistate. Per non fa vedere che la cambiava.

*E rispetto al confronto con i giovani cioè voi prima dicevate non c’è proprio più interesse da parte dei nostri coetanei nei confronti di tutto questo e voi credete che si possa in qualche modo cioè sperate da un lato di poter arrivare a queste persone?*

**Mario D’Urbano**

No no, è un discorso finito.

**Dino Falciola**

Vai da Ikea con 3.000 € e hai arredato casa e quando sei stufo butti via tutto. Vai in un'altra casa e spendi altri 3.000 €

**Commentato [SR10]:** Cambiamento dell'interesse

*Quindi non credete che sia un problema legato a come viene comunicato magari il Balôn?*

**Dino Falciola**

Sì, anche, tu apri qualsiasi giornale che parli di arredamento e cosa vedi? Modernariato. Una volta aprivi il giornale e c'era il cassettone, c'era l'armadio antico oggi non c'è più.

**Commentato [SR11]:** Modernariato e antiquariato oggi

*E se ci fosse secondo voi?*

**Dino Falciola**

Forse potrebbe portare l'idea ancora di inserire una cosa, un pezzo magari nel salotto moderno, però inserisci una credenza antica. Ma non c'è più l'architetto così, l'architetto è estetico. Gli architetti devono solo guadagnare e *bom*.

**Mario D’Urbano**

Gli architetti non hanno mai capito un c\*\*\*o.

**Dino Falciola**

Non l'ho mai capito, mai, quando viene qua un architetto, ohh. Quando arriva un architetto io esco e me ne vado via, neanche gli vendo la roba, cioè non gli vendo, non mi interessa. Io vado in giro, compro e pago, tu vieni qua vuoi che io ti dia la parola di darti la roba facendoti la cresta perché poi porti clienti, hai capito? Cioè per me, poi c'è chi lavora con gli architetti eh, per carità di Dio, io non sono la stessa di quella.

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

#### **Mario D’Urbano**

Oggi per queste cose qui sul mercato per approvvigionarsi per chi la porta, per chi la trova ha dei costi che non copre neanche il legno. Non riesci a comprarlo per quello che lo paghi. Non costa più niente ed una vergogna andare da uno e fargli un'offerta perché tanto non ne ricavi più di tanto. Alle volte diciamo no, ha roba bella, se la tenga.

#### **Dino Falciola**

Non puoi dire ti do 100 € sulla roba che magari ne vale 1.000 €, preferisci non comprarla.

**Commentato [SR12]:** Perdita di valore dell’antiquariato

*Quindi quando voi siete arrivati qua penso sia comunque una tradizione cioè magari avete ereditato le botteghe dai padri dai nonni e avete deciso però di continuare poi comunque*

#### **Dino Falciola**

Io ho cambiato settore, mi son messo in questo settore perché è sempre stata la mia passione, però tanti hanno il padre che ha dato al figlio, tantissimi.

#### **Mario D’Urbano**

Però non c'è più questo tramandarsi, non c'è più perché quando si compra un tavolo non si va più a guardare come cavolo sia la gamba, se i pezzi sono torniti in un certo modo, piuttosto che il ricciolino, cioè che ne so se ha quel particolare in più che è determinato da un tipo di ricciolo di legno piuttosto che un altro.

#### **Dino Falciola**

Per i giovani il tavolo deve essere tavolo di cena e mangio. Una volta c'era il tavolo perché aveva una linea aveva questa o aveva quello. Non c'è più neanche il gusto nel lavoro, ti dico io ho 200 m di magazzino che ci sono le cose di un certo livello e stanno lì.

*Voi avete vissuto quindi anche la nascita del Gran Balôn quindi...*

#### **Dino Falciola**

Si sì, all'inizio c'era solo il mercato del Balôn quindi solo quella del sabato. C'è sempre stato il mercato, quello dei chiodi arrugginiti e fil di ferro. Poi è andato in Gran Balôn che è stata un'invenzione di Verbero, Occi, Claudio, erano i più vecchi del settore che hanno pensato tramite il personaggio nel comune di fare il Gran Balôn, che poi non c'erano le domeniche mercati in tutto il Piemonte. Oggi c'è il mercato in tutti gli ambiti ma una volta non ce n'erano, allora è partito il Gran Balôn ed era una gran bella cosa e poi pian piano adesso si è seduto. C'è ancora una differenza dal sabato al Gran Balôn. La gente è diversa, viene gente da fuori. Però oggi come oggi tutti i mercati sono molto decaduti.

**Commentato [SR13]:** Introduzione del Gran Balon

#### **Mario D’Urbano**

Dovete pensare che una volta il Piemonte e quindi Torino, è sempre stato depresso rispetto ad altre regioni, dalle altre regioni sono sempre venuti qui a comprare, dal Veneto, dal Milanese. Un

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

affitto che a Torino costa 500€ a Milano fa 1.000€. Sempre esportatrice di roba ma mai che comprava roba da un'altra parte per portarsela qui.

**Commentato [SR14]:** Torino e ruolo di esportatrice

*Quindi anche rispetto alla relazione rapporto con gli altri mercati ad esempio cioè è stata fondamentale nel corso degli anni, nel senso che magari arrivavano i commercianti anche adesso...?*

**Dino Falciola**

Sicuramente c’era più merce sul mercato qua ed è stata automaticamente la più richiesta.

*Voi conoscete dei mercati che magari sono simili al Balôn?*

**Dino Falciola**

Ce n’è uno che è rimasto grosso e che tira. È un mercato nuovo non è un mercato vecchio.

**Mario D’Urbano**

Mah, avrà 20/30 anni

**Dino Falciola**

Eh, da quando hanno tolto le pesche e messo il mercato d’antiquariato son vent’anni, non so più.

*Dove si trova questo mercato?*

**Dino Falciola // Mario D’Urbano**

Borgo D’Ale

**Mario D’Urbano**

È rimasto un mercato vivacissimo perché prende anche logisticamente la parte del milanese della Brianza oltre che del Piemonte e della Valle D’Aosta. Un mercato valido è anche quello di Casale, due giorni di Casale, che poi è andato a morire e adesso stanno solo più giorno, hanno ridotto il mercato. Ha preso piede questo qua di Borgo D’Ale.

**Commentato [SR15]:** Altri mercati: Borgo D’Ale

*Quindi ovviamente il successo di un mercato dipende dai visitatori e dalla gente che arriva?*

**Mario D’Urbano**

Si sono diversi fattori che confluiscono. La merce che arriva, chi la porta, il costo della medesima...è un'alchimia ben piena da sola.

**Dino Falciola**

A Borgo D’Ale c’è 100.000 metri quadri di parcheggio e vieni qua dove vai? Oggi è fondamentale in un mercato è il parcheggio, ma non esiste, qui arrivi e prendi la multa, prendi questo prendi di tutto. Poi vai a Borgo D’Ale e ci sono dei campi che sono parcheggi, proprio delimitati per parcheggio. Qua non esiste.

**Commentato [SR16]:** Importanza del parcheggio

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

#### **Mario D’Urbano**

In certi mercati all'estero non mi ricordo sempre Montpellier, mercato che il furgone che avevi prenotato te lo fanno trovare già dentro. Parte la navetta che ti porta in albergo in città e la mattina alle 7 viene a riprenderti e ti riporta la mercato per l'apertura.

*Quindi anche la logistica ha un ruolo fondamentale...*

#### **Dino Falciola**

Qua la stanno chiudendo tutta la zona con questa cosa pedonale. Un giorno o l'altro è bello che finita. Io ho un cliente che ogni tanto viene giù, un commerciante di Parigi quando è arrivato qua e ha visto pedonale fa' "Dino, Caput". Loro [i francesi] stanno togliendo le zone perdonali e noi le stiamo mettendo.

#### **Mario D’Urbano**

Ormai i grandi centri commerciali di questo genere che sono nati qualche anno fa e sono morti prima di nascere tipo il **CRAF Fossano**, che è questo centro enorme di 200 metri quadrati o più dove al momento se vuoi affittarne uno lo affitti, basta che ti paghi le spese. Non ti chiedono niente di che non salvarli dalle spese ma non ci va nessuno.

**Commentato [SR17]:** Altri mercati: CRAF Fossano in crisi

#### **Dino Falciola**

A parte che il settore questo è proprio andato in declino e non c'è niente da fare. È emerso molto il modernariato, un altro settore di lavoro che sta andando parecchio oggi come oggi commercialmente. Però anche lì una cosa commerciale moderna e antiquariato sono ben diverse.

*Com'è che vi definireste? Negozio di antiquariato?*

#### **Dino Falciola**

Rigattiere, io dico sempre il pulitore di antiquariato perché l'antiquariato è tutto un altro mondo. Si si vende il pezzo dell'Ottocento/Settecento ma l'antiquariato è una cosa specifica. Noi vendiamo mobili puliti e messi in ordine, vecchi antichi o usati.

*Dove reperite la merce qual è la storia? È cambiato il modo di reperire la merce?*

#### **Dino Falciola**

Questa mattina sono passati in quattro per vendere roba. Però è una roba che magari non ti interessa.

#### **Mario D’Urbano**

Proprio l'approvvigionamento per l'Italia è sempre stata la Francia, decina di migliaia di TIR di roba. In passato partivamo la mattina alle 4 ed eravamo a Lione a vedere le cose sui camion prima ancora che entrassero nel mercato. A loro [i francesi] non importava niente, lasciavano

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

mobili d’epoca ammassati per terra anche se pioveva. C’è gente in Francia che lavora con il magazzino che è il furgone e alla fine della giornata deve essere vuoto perché gli serve per ricaricare la roba; Quindi, in un modo o nell’altro questa roba deve andarsene.

Poi venendo a mancare la domanda qui [Balôn] è venuto a mancare anche l’acquisto là, per forza. Quello che una volta costava 1.000€ adesso costa 100€ non essendoci più richiesta.

*Vi ricordate magari di alcuni luoghi che avevate come punto di riferimento oppure se doveste dire magari qual era il vostro luogo del cuore qui in questo quartiere e a cui siete affezionati?*

**Dino Falciola**

Io proprio più niente, io ero innamorato del posto ma poi è finito, proprio più niente, non ci sono più stimoli. Che vengo qua a fare?

//[risate]

**Mario D’Urbano**

Lui sai, il negozio è suo, abita sopra. Cosa fai? Scendi e apri.

*Quindi anche luoghi di ritrovo particolari, ad esempio, dicevate che in quella piazza per dire si arrivava la sera prima e si portavano tutte le cose da esporre...?*

**Dino Falciola**

È diverso, è diverso, oggi è cambiato troppo.

**Mario D’Urbano**

Nella zona dell’Arsenale era un disastro di gente, tutta la gente che faceva il mercato anche sulla salita quella che va verso Corso Giulio Cesare, c’erano banchi di qua banchi di là, pezzi di cose per terra, una roba assurda.

*Quindi anche durante la settimana c’era un movimento?*

**Mario D’Urbano**

No, durante la settimana sempre e solo morte.

**Dino Falciola**

C’era un mercato alla mattina sul piazzale là sopra ma cinquant’anni fa. E c’era un mercatino tutte le mattine però cinquant’anni.

*Quindi comunque la vita e il mercato si concentrava poi nel weekend cioè il sabato e poi con il Gran Balôn la domenica...*

**Dino Falciola**

Sì, brava.

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

*Quindi ogni sabato c'erano dei punti tipo le piazze in cui si svolgeva il mercato?*

**Dino Falciola**

No, prima il mercato era nella piazza sopra lì dove c’era Via Cottolengo, di là è andato in un secondo tempo. Dopo si è allargata e si è spostata ed andata giù di qua. Il mercato era concentrato in via Lanino, la via che sale e la piazza sopra. Qua c’erano tutti i negozi dal panettiere, a quello delle vernici al lattaio e man mano è andato in declino ed è finito.

**Commentato [SR18]:** Come è cambiata la posizione del mercato

*Prima vi abbiamo chiesto in modo più personali quali fossero i luoghi del cuore ma se dovessimo chiedervi dei luoghi che invece secondo voi dovrebbero essere evidenziati in vista di un museo diffuso? Nello specifico la nostra idea è quella di un percorso e quindi di immaginare che le persone che arrivano possano esplorare riscoprendo il borgo del passato... Sapete dirci dei luoghi che secondo voi dovrebbero essere raccontati per attirare le persone e anche per spiegare la storia che voi adesso state raccontando a noi?*

**Mario D’Urbano**

Io non credo che possa esserci un rinnovamento, perché gli articoli che vengono venduti qui attualmente, anche se non totalmente la loro stragrande maggioranza sono articoli che non interessano più tanto. Ho una figlia che vive e lavora a Parigi e ogni tanto vado, l’ultima volta che sono partito, sono andato a vedere uno dei mercati di Parigi d’abitudine, (?); che è 50 volte il Balôn, non ho trovato una cosa per cui valesse la pena chiedere il prezzo. Non una, tutta roba finta da turisti. I miei luoghi del cuore sono in Francia e non a Torino.

*Secondo voi l’idea di fare questa sorta di museo a cielo aperto e quindi di introdurre degli elementi che raccontino la storia del Balôn o anche la vostra storia, ad esempio, quella di rigattieri delle botteghe potrebbe essere un modo, comunque, per mantenere un po’ il ricordo?*

**Mario D’Urbano**

Sicuramente sì, arrivi alle persone con un racconto e con una storia che però è completamente disgiunto dal fatto commerciale, non c’entra niente.

*Sisi assolutamente, ma infatti il nostro ruolo di progettiste e anche per tutta la tesi si concentra poi più sul tenere in vita un po’ il vostro ricordo e cercare di comunicarlo alla nostra generazione, quindi, è un discorso diverso.*

**Mario D’Urbano**

Il fatto di essere in vita dipende da cosa ha fatto per sopravvivere capito che magari vuoi tenere in vita dei moribondi e poi gli fai vedere, va bene però al momento... [risata].

Sarebbe carino un piccolo quartiere così con tutti i negozi aperti di giorno così che un possa andare a trovare una cosa ed entrare. Ma anche per voi giovani, qui di giorno non passa anima viva.



INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

*Per questo in realtà la nostra intenzione sarebbe quella di cercare di raccontarlo di modo da attirare le persone anche quando il mercato non c’è, per conoscere la zona quindi cercare di conoscere la storia, puntare sulla storia del mercato.*

#### Dino Falciola

Purtroppo, chiunque parta da Mirafiori e viene qua non trova nulla. Qui fuori quella strada è vuota. Diventa tutto negativo, se arrivi e trovi delle cose interessanti che poi interessano a te o no quando vai a casa trovi l’amico e gliene parli bene. Ma adesso di questo luogo ne parli sempre male. Non ci dimentichiamo che siamo al Balôn e a Porta Palazzo. Il giornale quando scriveva di questa zona, ne parlava sempre male. C’è proprio un limite, un confine e qua non c’è l’interesse politico di mandarlo avanti, rimane l’interesse nel prendere i voti per andare avanti ma una volta presi i voti non si fa niente e finisce la musica.

Si pensava anche con la Circoscrizione ad introdurre degli obblighi in percentuale di settore, su 40 tipologie di negozi 30 devono rispettare quelli che sono i 300 anni di tradizione, rigattieri, restauratori, doratori, piccoli falegnami una meraviglia. Con il ripristino della zona avevamo proposto di fare una struttura in ferro e di mettere quello che lavora l’ottone, fare cose artigianali e darli a dei ragazzi giovani per un periodo tipo una scuola, mi hanno detto se ero pazzo. Perché l’intento era di fare la struttura così sotto i servizi, sopra l’ufficio della polizia dai vigili che avessero la tutela su tutto. Mi hanno detto se ero matto e di andare a farlo a casa mia.

Commentato [SR19]: Luogo desolato in settimana

*Rispetto a questo sarebbe molto utile il vostro parere perché noi dovremmo progettare e fare delle ipotesi su quello che si potrebbe realizzare effettivamente, poi da qui a realizzarlo ce ne passa però comunque il nostro obiettivo da progettiste è quello di proporre delle cose innovative e farle vedere. Quindi anche solo l’idea che ha avuto Lei, ad esempio, può essere uno spunto interessante.*

#### Dino Falciola

Lo so ma vedi che questo mercato è vecchio e non vogliono capirlo. Non sono in grado di capire perché il mercato è vecchio. Sono limitati, io parlo dell’associazione poi glielo farei il mercato del giovedì è arrivata la cosa del mercato del giovedì. Piuttosto stai aperto tutti i giorni. Il mercato del giovedì era fatto diversamente, era più per un divertimento perché poi c’erano le musiche, da mangiare ma non era il mercato di settore, il mercato di settore a chi serve? Guardate la gente che c’è qua, a quest’ora penso era pieno in strada, non c’è gente. L’interesse si è spezzato con quello che fanno in via Dalto(?) Al cimitero han tolto il mercato, qui dietro era un mercato bruttissimo sporco e non regolare l’hanno portato di là perché qua doveva venire il mercato. Ma il mercato qui non può venire, bisognava mettere in ordine quel mercato là. Non mi spezzi la gente che viene qua che va di là e poi qua non torna oppure viene qua e non va di là. Piuttosto me lo tenevi su tutta l’area in ordine come Dio comanda. Io sono stato l’unico c\*\*\*\*\*e che ho detto ai giovani “dovete entrare in Associazione per poter portare avanti il ciclo”. Voi potete fare delle cose ma poi alla fine bastone ne trovate.

Commentato [SR21]: Mercato vicino al cimitero

*Rispetto a questo nostro progetto di tesi ora noi dovremmo presentare delle proposte concrete quindi ci saranno magari delle che faranno vedere quello che noi immaginiamo di inserire in questo contesto è che possiamo pensare da zero. Quindi anche l’idea magari di che aveva lei di creare quella struttura per dire si basa sul raccontare una tradizione.*

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

#### Dino Falciola

Sì, ancora meglio di integrare la tradizione perché se io non ho bisogno di una chiave parto e devo andare fino a San Maurizio mentre la risorsa deve essere già qua, o quello che lavora il vetro, il bronzista, qua non c’è più nessuno.

*E sarebbero disposte secondo voi queste persone poi ad arrivare cioè magari si organizza un evento per dire in cui si riuniscono tutte queste persone che conoscono il mestiere conoscono la tradizione e cercano di raccontarlo. Questo tipo di evento potrebbe essere interessante?*

#### Dino Falciola

Qualsiasi evento che viene fatto al Balôn è interessante, è che devi anche mantenerlo. Come quando qua hanno fatto il lavoro della strada, ma se domani si spaccano le pietre non fanno nulla. Serve un sindaco che mantenga le cose in ordine. A Torino zero, io vado in piazza castello cioè le pietre che mancano, le buche...ma stiamo scherzando? Mi si son tolte due pietre lì, io ho bestemmiato come pochi, mi hanno detto metti la sabbia. Non c’è il mantenimento delle cose. Se tu vai in Francia e c’è la pietra sui cui si è seduto Napoleone, sulla pietra gli fanno pure il giardino. Ma chissene frega qua c’è delle tradizioni che c’erano vecchie e non gli interessava nessuno. Io quando ero ragazzino già parlavano che il mercato di Porta Palazzo non c’era più. Porta Palazzo centrale era un mercato che era da lasciare com’era chiuderlo attorno nella sicurezza e basta perché era una tradizione. L’hanno rifatto tre volte, buttato giù e rimesso, ma non funziona mai niente. Oggi come oggi il mercato non funziona, non ripaga le spese, cioè purtroppo ci sono delle cose che non van bene. Però l’amministrazione è quella e non la cambi. Di lotte in comune ne ho fatte parecchie ma le cose che dicevo da una parte gli entravano e dall’altra gli uscivano.

Commentato [SR22]: Porta Palazzo

*Diciamo che anche il nostro è un tentativo quantomeno di comunicare il problema poi che venga realizzato è un’altra questione...Abbiamo capito che c’è poca fiducia nel futuro e che il Balôn è cambiato tanto nel tempo. Ma proprio per questo motivo come vorreste essere raccontati?*

#### Dino Falciola

Purtroppo, tutto è basato sulla sera allora fatemi dire, in piazza Vittorio ci devono essere tutte quei Dehors? La piazza più bella d’Europa fa schifo, ma questo è il mio punto di vista faceva già schifo tanti anni fa quando nessuno ci voleva andare. L’unica volta in cui l’ho vista bene a è quando hanno fatto la fiera del giardinaggio, era uno spettacolo tutti sti di fiori e ste ambientazioni dei giardini, era una cosa mega galattica.

#### Mario D’Urbano

Adesso se io ho bisogno di un pezzo di legno tornito, cioè su misura di un pomellino, una roba che non la trovo industriale, devo farmelo fare a mano in un posto in strada Lanzo. Non c’è più la richiesta perché non frega niente a nessuno di farsi fare il pezzo unico, lo trovano industrializzato e poco per volta sono finiti tutti.

#### Dino Falciola

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

Un altro fatto negativo è stato l’apprendistato delle scuole, un tempo a scuola ti insegnavano a tenere in mano una (?), oggi vai a scuola e ti insegnano a usare il computer.

*È proprio difficile, infatti, l’incontro tra questi tempi completamente diversi ormai.*

#### Dino Falciola

Sì, però il passato è quello che ti ha formato il mondo, però questo passato deve essere sfruttato e non sommerso, invece cosa fanno? Meglio prendere il telefonino e ordinare dal telefono quello che ti serve...Adesso c’è l’attività del borgo nella città per poter creare dell’interesse.

Commentato [SR23]: Frase d’effetto 😊

*Ed è quello che noi vorremmo fare con questo progetto quindi rispetto a questo, l’idea di progettare questa sorta di percorso in questo quartiere e di fare in modo che ci siano delle installazioni o comunque un qualcosa che racconta il mercato anche quando non c’è...*

#### Dino Falciola

Però il discorso come fai queste installazioni? Dove le fai? Non puoi farle perché poi quando l’egoismo che c’è nel commercio...Io non ti faccio mettere qua un’altra cosa, cioè capite? C’è l’egoismo, e con l’egoismo vai indietro e non avanti, perché devi rinunciare a creare una cosa più valida. Il commercio non è facile ragazzi.

#### Mario D’Urbano

Il ragazzo che di solito è qui di fianco ha cominciato con una bicicletta, in quel piazzale là, perché lì c’era un rottamatore enorme e ha cominciato con una bicicletta a vendere i pezzi di ferro. Adesso Piercarlo Chiavassa è uno che gira l’Europa. Abbiamo avuto un negozio insieme. Lui avrebbe potuto raccontarvi bene la storia di tutto il mercato perché è uno che l’ha vissuto molto più intensamente. Altri grandi antiquari sono i Fornasieri. Dove ora c’è l’edificio in mattoni con tutti i negozi prima c’erano tutte tettoie abusive, il canale che c’era qui dietro era completamente ricoperto da una tettoia, abusiva anche questa, in cui Speciali quello che fa gli articoli militari ci teneva tutta la roba da campeggio; Gli stessi Fornasieri avevano un capannone ondulato in cui ammassavano i mobili e poi c’è stato un eccesso di richiesta tutto si è evoluto in quel senso. Così come poi c’è stata una contrazione della richiesta, quindi, è successo all’inverso.

Commentato [SR24]: Capannoni e tettoie abusive

*A livello di magari di strutture di palazzi non lo so di qualcosa che adesso non c’è più le viene in mente qualcosa, ad esempio, in piazza magari c’era qualche struttura...*

#### Mario D’Urbano

C’era un tabaccaio che poi è stato venduto, in mezzo alla piazza c’era un bellissimo che hanno pensato bene di togliere. Pensate che il tabaccaio era uno che non aveva neanche il telefono, è pieno di piemontesi di m\*\*\*a qui a Torino, ci sono tutti quelli che non ti vendono una cosa perché han paura che ci guadagni...comunque il tabaccaio non aveva il telefono e andava a telefonare alla cabina che c’era in mezzo alla piazza, perché il telefono gli costava. Questa è la mentalità del torinese.

INTERVISTATI – Daniele Falciola (Dino) e Mario D’Urbano

RUOLI – Rigattiere ed ex presidente dell’Associazione Balôn; Proprietario di locali e ristoranti a Torino e appassionato di antiquariato.

*Quindi c'era quest'albero grande, e ad esempio per tutti questi posti che magari non ci sono più noi potremmo trovare un modo per quantomeno farli di vedere in qualche modo anche sfruttando magari delle tecnologie o vecchie fotografie. Le vengono in mente altri posti del genere in queste strade che magari erano particolarmente belli e ora non ci sono più e che andrebbero fatti conoscere?*

#### **Mario D’Urbano**

Un altro con cui potreste parlare è quello che ha l’ultimo negozio laggiù si chiama *Omnia Tempora* di Dell’Aquila, suo padre aveva una falegnameria qua sopra, in quella piazzetta lì dove dicevamo, che poi è stata bombardata e infatti l’uscita che da quella piazza va verso corso regina è un’uscita che è stata fatta perché quel pezzo lì è stato tutto bombardato su via cottolengo verso corso regina e allora avevano i laboratori in cui facevano mobili in serie.

Ah dicevo, tutta questa massa di gente che veniva a portare la roba da casa con il carrettino creava un fermento, quello che adesso c’è, come diceva Dino, di fianco al cimitero dove ci sono credo più di 500 banchi, tutti disgraziati che magari non capiscono che quella ceramica o quella cosina valgono di più. E allora vanno tutti lì a cercare, che è quello che è venuto a mancare a noi qui, perché prima quelli erano al canale qui dietro dove c’è il cancello che va a sboccare in Strada del Fortino, erano tutti lì e poi travasavano qui. Ora non succede più perché come fai a portare le cose dal cimitero fino a qui? Non ce la fai. Quindi qui è rimasta una cosa un po’ mezza finta.

**Commentato [SR25]:** Mercato vicino al cimitero

*A livello magari di materiali ci sono dei materiali che venivano usati tantissimo ad esempio il legno anche per queste strutture magari o per le bancarelle, come si allestiva l'intero mercato? C'era un materiale preponderante?*

#### **Mario D’Urbano**

No, il legno veniva solo usato per la riparazione o la costruzione ex novo di mobili, ce n’era uno qui, una falegnameria qui sopra in corso Giulio Cesare e mi capitava delle volte di andare a comprare i piallacci. Avevano tutti i placcaggi di diverso colore e spessore e quando dovevi riparare un mobile in legno si andava da loro.

Ho sempre avuto diversi negozi e ristoranti. Prima che aprisse il Bar del Balôn, avevo un bar pasticceria ben conosciuta. Poi ho avuto due locali sul Po’, poi avuto un ristorante qui nel cortile 10 anni, un altro in Via Andreis sulla strada che va su però mi piace toccare il legno nonostante i miei ristoranti abbiano sempre avuto un bel successo. Mi è sempre piaciuto il legno. Il falegname il legno lo studiava, lo leccavano e ti dicevano che legno fosse. Ha cominciato a finire l’artigianalità, ha cominciato a finire negli anni ‘60 con le costruzioni immobiliari e i quartieri nuovi che hanno richiesto una standardizzazione delle ringhiere, delle scale e di tutto.

**Commentato [SR26]:** Locali di Mario D’Urbano

#### **Dino Falciola**

Quello che c’era una volta era tutto in crescita e oggi voi dovete vivervi il vostro tempo.

*Noi vi ringraziamo per la disponibilità e per tutte le cose che ci avete raccontato.*

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

## INTERVISTA AD ANDREA GARAFFO

*Buongiorno! Noi siamo Giulia e Sara*

Buongiorno, piacere Andrea

*Siamo due studentesse al terzo anno della facoltà di “Design del prodotto industriale” al Politecnico di Torino e stiamo facendo ricerca per una tesi sul Balon, in particolare la nostra idea è quella di progettare un museo diffuso all'interno del Balon, un museo a cielo aperto che possa raccontare un po' dei lati nascosti del Balon, la storia delle tradizioni, qualcosa che di base non si conosce, se non entrando nelle vite delle persone che lo hanno vissuto da tempo... la nostra intervista si baserà anche su questo, pensiamo di fare un percorso, capire un po'...*

Va bene, vai

*[Risate] Intanto vorremmo iniziare con chiederle come è iniziato tutto?*

Ma dammi del tu, ti prego!

*[Risate] Come ha iniziato tutto questo, cioè come sei arrivato qua?*

Allora io qua ci sono arrivato a 15 anni, i miei genitori in questo negozio qua vendevano mobili nuovi, mobili contemporanei del tempo, del periodo... e quindi era tutto diverso dalla strada, dal marciapiede, era proprio tutto diverso qua... si vendevano queste cose a chi dal Meridione si è trasferito per venire a lavorare alla Fiat e quindi si sono integrate molto bene queste persone, perché lavoravano alla Fiat e poi facevano magari il secondo lavoro, anche qui da noi o in nero e questa cosa qui faceva sì che si vendeva abbastanza, c'era il boom economico negli anni '80, nel '70... io sono nel '72 quindi sono arrivato qua da bambino e poi fisso avevo 15 anni, quindi è più di 35 anni che lavoro qua...

**Commentato [GR1]:** Storia del Balon

**Commentato [GR2]:** Boom economico

e niente si lavorava tanto, si lavorava forte, poi negli anni '90 c'è stato questo inizio di crisi, sono cresciuti tutti questi... le Gru [centro commerciale], sono usciti tutti questi centri commerciali che erano una cosa nuova per tutti quindi, sai, a Grugliasco hanno chiuso tutti per dire no...

e qua si vendeva, noi vendevamo cucine, salotti, cose da bagno e arredamenti in generale, cioè cose per l'arredamento

*Quindi nel tempo è cambiata la- [merce in vendita]*

Sì, sì, ma sono cambiati un po' di volte, adesso vi racconto... e quindi niente vendevamo mobili nuovi e sì, io avevo il compito di catalogo, perché qua il negozio era piccolo e quindi le cose non erano tutte in esposizione e si andava molto sul catalogo, ma c'era tanta richiesta, la gente aspettava, andava a comprarsi il portapacchi qua sopra da Mante Casella (?), faceva il giro tornava di darmi il materassi caricava un sacco di roba e si lavorava tantissimo...

**Commentato [GR3]:** Gestione del negozio

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

Questa cosa qua è durata più di vent'anni, non è che è durata una settimana, però è andata a scemare sempre di più... poi negli anni '90 - io quando ho fatto il militare mi ricordo nel '91- era proprio calato tanto il lavoro rispetto a com'era, a come l'avevo visto da ragazzino

*E bom* e questa cosa qua è andata avanti un po' così, finché io non ho convinto un po' mio padre, dicendo "Pa', allora guarda qua non abbiamo i metri quadri per esporre 10 cucine, 10 camere da letto e 10 divani", quindi la vedevo un po' come fare la fine del topo, andava a scemare un po' troppo questa cosa, allora mi sono inventato questo lavoro visto che avevo molta manualità, che mi piaceva e ancora adesso mi piace fissare, fare, smontare... e l'ho convinto, ci ho messo sei anni, infatti sono quasi passate di moda le mie idee prima che le mettessi in opera, e niente poi piano piano ho iniziato con le cose vecchie, che era più facile farlo, perché c'era tanta richiesta del tavolo vecchio, dell'armadio vecchio e ho fatto questo cambiamento qua e sono andato avanti, ho dimostrato a lui che non erano solo chiacchiere, ma si facevano dei fatti e allora l'ho convinto piano piano, piano piano, e mi ha dato un pezzettino [del locale], ho iniziato dietro, poi ho fatto metà di questo stanzetta qua e poi sempre di più e poi ho integrato tutto il negozio e ho fatto questa cose vintage

Poi da lì ho visto che andava a scemare la roba antica, cioè, era un po' fermo... ho visto che eravate ferme lì

// *Sì, si da Dino Falciola*

da mio suocero, suo nonno [si rivolge al figlio Lorenzo Garaffo] il signore con i baffi

e niente continua, una continua evoluzione, poi ho inserito qualche pezzo di design qualche cosina, però proprio non avendo studiato quello che state studiando voi, alla fine ho dovuto fare tutta una gavetta e.. nomino per nomino... e poi vai a richiesta no? Cioè il pubblico ti chiede questa seggioline qua allora tu le cerchi, tu vendi quello che esponi alla fine... e quindi in base poi al tuo gusto e a quello che senti delle richieste ti adatti, io mi sono adattato-

Adesso sono tre mesi un pochino duri, tutto luglio e agosto, tutti pensano a tutto tranne che i mobili, quindi è un po' moscia la cosa, però son contento del mio lavoro perché a me piace la ricerca ad esempio ieri ho comprato quel dondolo che è un dondolo svizzero e era una cosa f\*\*a no perché ricerchi sempre-

Ho comprato una lampada ieri, te la farò vedere, sono tutte cose che poi te le ricerchi dove sai sai, dove non sai fai ricerche, conoscenti, amici, libri, Internet, cerchi di capire di più e poi gli dai un prezzo, visto che il mio lavoro

non so cosa vuoi sapere tu però...

*Già questa panoramica è assolutamente interessante-*

**Commentato [GR4]:** Inizio dell'attività di modernariato

**Commentato [GR5]:** Importanza della domanda

**Commentato [GR6]:** La ricerca dei pezzi alla base dell'attività di commercio

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

E poi qua c'è il mercato del Balon è sempre stato colorato da 1000 cose ho? Quindi anche da quello che ruba il portafoglio, un po' come in tutti i mercati

**Commentato [GR7]:** Il Balon per come viene percepito

è anche colorato dall'*extra* dal *meridionalotto* che una volta magari vendeva sigarette di contrabbando oppure spacciava radio rubate, cioè il Balon è sempre stato colorato di tutti questi eventi qua, che formavano appunto- c'era una ricerca, che venivano comprarsi le cose rubate, però voglio dire c'era un po' questa attrazione della bicicletta, del trapano, delle cose...

e poi il mercato si svolgeva con tutte le cose a terra, quindi c'era il fascino di cercare di trovare la cosa adesso siamo tutti *fighettini* col banchetto, così, che ci costa anche un patrimonio mettere questa roba fuori, quindi è cambiato in questo oggi. prima c'era più il fascino della ricerca

**Commentato [GR8]:** Fascino della ricerca

Vi faccio vedere una foto di come era questo negozio [mostra una foto d'epoca del negozio prima della ristrutturazione]

Ecco questo è il negozio dove noi siamo seduti adesso, dove c'è il 128 [motorino], qui c'è il mio cognome, siamo qua da una vita, qua di fianco dove c'è il baretto, lì c'era una latteria che veniva in camioncino della centrale del latte che scaricavano il latte così una volta tappo rosso... qua è fine anni '60, '65... anche lui stesso è cambiato...cioè negli anni abbiamo sempre dato-

Era proprio bello una volta, adesso è più bello! però il fascino che aveva una volta... ma era bello, era bella anche la gente perché era tutto da scoprire era tutto da-

quindi ogni cosa, adesso ormai è saturo di tutto, non ci accontentiamo più di niente

*C'erano anche dei posti di ritrovo, dei luoghi del cuore?*

C'erano tanti locali, tanti artigiani piccolini, è rimasto il calzolaio che secondo me è un'altra cosa f\*\*\*a, potete chiedere ma dipende dove state andando, cosa cercate

*Ecco allora diciamo che l'idea che era un po' quella che spiegava Sara, consiste nel progettare un percorso e quindi pensare a delle tappe o installazioni che poi devono andare ad inserirsi tutto quello che già c'è senza andare a sovrastarlo e/o a snaturarlo. Il senso è comunque quello di preservare la tradizione, l'origine e tutta la storia del mercato, comunicandola e andando però verso una direzione di innovazione, che poi è quello che noi potremmo introdurre in quanto designer, comunque partendo però da una base che è quella della storia e della tradizione che va preservata... e quindi cercare di arrivare ad un pubblico magari che può essere vario e non necessariamente solo agli appassionati o a chi frequenta abitualmente questo posto... quindi magari può arrivare ai turisti, per dire, e quindi cercare in qualche modo anche di rivalutarlo perché appunto abbiamo notato –*

// c'è un potenziale ma un po'-

*Un po' una sfiducia generale nei confronti del futuro*

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

// esatto, sì sì

Anche perché stanno nascendo solo locali qua, quindi i locali purtroppo ammazzano l'identità, ci sono solo serrande chiuse di giorno, guarda solo se ti giri di là tutte quelle serrande chiuse qua, sono tutti locali che aprono la sera e non c'è più la bottega di quello che aggiusta, quello che fa... c'erano tutte queste realtà, il giornalista, c'erano un sacco di cose, il parrucchiere, la panetteria, c'erano veramente tante tante cose che non ci sono più, ma è normale perché appunto segui la tendenza e... magari diventerò una pizzeria tra due anni, adesso cioè capisci...

**Commentato [GR9]:** Apertura di bar e locali al posto delle botteghe

*Sì, diciamo che il nostro obiettivo adesso è cercare di capire se magari ci sono dei luoghi specifici che andrebbero raccontati o comunque delle abitudini...*

//dei ritrovi?

*Esatto, ad esempio immaginando delle installazioni o comunque un qualcosa che guida un visitatore che arriva in questo posto e che non lo conosce, dove potrebbe essere posizionato?*

Qui c'era San Georges che è un vecchio ristorante, facevano un bollito buonissimo poi adesso è cambiato tanto, perché adesso mi han detto che ho di nuovo non posto carino che hai subito qua sopra all'angolo di corso Giulio Cesare con via borgo Dora, cioè proprio tu vai su da quella salitina lì e c'era un bar che era il bar Roma, che era un'istituzione anche lui al Balon, chiuso anche quel bar o hanno cambiato gestione? [si rivolge al figlio]

Altre cose qua ... c'è Sandro Maraza (?) che è un altro che sta per chiudere, hanno fatto anche un articolo, una personcina carina da intervistare Sandro, magari ti ci accompagno, praticamente quando scendi giù da questa piazzetta qua il primo locale a sinistra, vende anche delle bombole, è di fronte a un ristorante, all'angolo

E qua...noi ci siamo da una vita, mio padre ormai ha 81 anni e non lavora più, ormai è a casa, ma è stato uno dei primi ad arrivare qui, lui faceva il falegname, aveva una segheria in Corso Regina, poi hanno deciso di prendere questo negozio qua negli anni '60

Non so cosa dirti qua, una specie di ritrovo, un'istituzione di questo posto, ho sempre sentito parlare appunto di questo Saint Georges oppure, qua si chiama Balon, molti dicono perché le case avevano una conformità di... i palazzi avevano dei muri alti e loro ci giocavano a Balon, giocavano a pallone dove ti volevo mandare io in quella casa

**Commentato [GR10]:** Origine del nome del mercato

*Per cui magari potrebbe essere un luogo da raccontare ai visitatori*

Sì, sì. Ma questi sono tutti racconti vecchi poi non so cosa ci sia di vero, se è una leggenda

*Noi stiamo raccogliendo un po' di contenuti, poi magari esce qualcosa che non sapevamo già*



Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

Questo Sandro, secondo me, ti può dare perché ha un'ottantina d'anni anche lui, quindi, può aiutarti più di me

*Un'altra curiosità rispetto sempre al futuro e quindi a come voi commercianti vedete il futuro*

Adesso, anzi da un po' si è orientato su Internet no? Quindi il negozio virtuale che speri-

Perché quel problema il passaggio, il turismo, okay, bello, ce ne sono ultimamente dopo il Covid sta riprendendo un pochino, perché prima del Covid eravamo veramente forti, stava arrivando tanto turismo e quella cosa lì ha rovinato tanto, adesso vedo che stanno ripartendo, noi abbiamo anche molti clienti francesi e svizzeri. Gente comunque che gira, inglesi ce ne sono parecchi che hanno anche investito nelle Langhe, quindi turismo c'è n'è, poi Torino era basata sulla Fiat quindi una città operaia, però si sta riprendendo un poco con il libro, con la musica, con tante cose belle

Io sono positivo, io ci credo, perché è un continuo evolversi e quindi è una cosa bella, è un posto storico, la via è una delle più belle di Torino

Infatti forse i punti di ritrovo sono proprio le vie... Anche il negozio di abbigliamento militare che è qua da una vita, anche lui, siamo in tre o quattro che teniamo duro no e ci crediamo, quindi io spero che arrivi tanto turismo

[si rivolge a suo figlio] lui vuole fare questo lavoro, lui è mio figlio spero che ce ne sia ancora, che cambieranno altre cose, ma sempre in meglio, l'isola pedonale che non è curata come dovrebbe però c'è già stato questo passo che da tutte le macchine e i furgoni parcheggiati e la via piena, adesso si è arrivati tutti i giorni ad avere un'isola pedonale, che a tanti non piace, per tanti è crollato il commercio per colpa dell'isola pedonale... secondo me non è per quello, anzi, ha solo migliorato perché copriva i negozi e le vetrine, adesso sono migliorati ma se tu parli con gli anziani, che ne so, mio suocero...

// [risata]

... sono tutti inc\*\*\*\*ti per queste cose, “qua è una m\*\*\*a” qua non si può più dormire, i locali... è tutto così

però se poi fai un discorso sul prezzo della casa in questa via qua, è valorizzata proprio magari dal locale che ti rompe il c\*\*\*o la sera e i muri costano un po' più cari anche per quello... c'è da scrivere un libro qua

*Sì sì, ma stiamo notando*

Quindi anche accontentare tutti è difficile, ci sarà quello che dice no... io sono un po' stufo ma non del posto, sono proprio stufo perché sono tanti anni che faccio questo lavoro e non è più come prima, cioè adesso devi aver pazienza, devi lavorare su Internet, devi mettere il video, devi fare la storia, cioè devi crescere in quel modo e se non sei portato, infatti questa è la cosa che dico sempre a lui [si rivolge al figlio] perché io sono

**Commentato [GR11]:** Importanza del turismo

**Commentato [GR12]:** Ottimismo e predisposizione al cambiamento

**Commentato [GR13]:** Dibattito sull'isola pedonale

**Commentato [GR14]:** Ruolo dei locali non necessariamente negativo

**Commentato [GR15]:** Comunicazione sui social

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

uno vecchio stampo, a me piace più chiacchierare, spiegarti che questa sedia l'abbiamo carteggiata tutta l'abbiamo pulita abbiamo incollata e non mettere la fotina e poi arriva pure un tipo da Lussemburgo che vuole la sedia e gliela devo spedire ma non so chi è, cioè non gli ho spiegato niente... non vedere il lavoro fatto quindi è un tipo di lavoro che è nuovo per me capisci, ma bisogna mettersi nell'ottica, convincersi che ormai devi evolverti sempre da sei mesi in sei mesi, devi sempre cambiare, cercare di ...tolto i muri che sono questi del centro storico, però io parlo lavorativamente, cioè commercialmente, quindi devi essere non uno che sta lì aspetta, perché qua devi darti da fare, si può dare una mano di bianco... qua si lamentano tutti ma la mano di bianco non la dà nessuno...

**Commentato [GR16]:** Importanza del rapporto vis a vis con il cliente

// [risate]

Cioè, invece adesso per avere devi dare, è sempre stato così

Da quando ho lavorato per rendere il negozietto più carino, con la resina, cioè più accogliente, espongo la roba in un certo tipo dentro, è cambiata la musica, capisci... quindi come può cambiare dentro il negozio, può cambiare la strada, può cambiare anche all'idea delle persone, se sei uno che si piange addosso sempre e dice che qua è una m\*\*\*a, il vostro progetto non avrà mai luogo, bisogna credere nei giovani soprattutto e io penso che... toglieremo ancora delle soddisfazioni

**Commentato [GR17]:** Innovazione e cura del luogo

Pensi che sia necessario, quindi, adottare una strategia di comunicazione che arrivi ai giovani?

Certo, è quello il segreto, più ti apri e comunichi, più coinvolgi le altre persone, è che io sono ignorantello da quel punto di vista, ho la terza media, non ho studiato, quindi dico ben venga gente che ha voglia di fare, ma con questi, cioè sempre in evoluzione

Sempre sì, è una situazione delicata comunque...

Sì molto, perché è un posto che ha tanto, ma ad esempio mancano secondo me anche delle mostre d'arte coinvolgere con coinvolgere questa via storica, non solo con i foulard e i bonghi, cioè fare delle cose un po' serie, attirare un po' l'attenzione del turismo cioè attirare il turismo con delle cose giuste, non con i bonghi... cioè mancano quelle cose lì, quindi questo è un posto che si adatterebbe molto visto che è una storia

**Commentato [GR18]:** Valorizzare la storia e la tradizione tramite nuove iniziative

E proprio per questo noi pensavamo ad un museo a cielo aperto perché in realtà il Balon lo è già

Certo e farebbe una selezione del cliente, uno che si può permettere, magari ne capisce, ha studiato una cosa, apprezza anche il dondolo per dire

**Commentato [GR19]:** Promuovere le cultura e rivolgersi ad un target specifico,

Certo arriva il visitatore che legge le descrizioni e vede le installazioni, e riesce a capire che Andrea ha la sua bottega-

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

Esatto, espone queste cose, poi c'è l'altro che espone delle altre, però tutto si lega con un circuito un po'... si sono d'accordo però purtroppo manca la testa, venite a metterci la testa qua, non solo gli studi

// [risate]

*Dal progettare poi a realizzarlo ne passa, però per la tesi è richiesto il progetto*

Addirittura c'era la mongolfiera... non so se ve ne hanno parlato era un'idea f\*\*a, però l'hanno messa perché qua era il Balon, il simbolo del Balon è la mongolfiera, ma dava fastidio quando si alzava e copriva la visuale, quindi sono sempre stati un po' in lotta, perché poi è così fanno una cosa e devono capire dove farla, tra il dire e il fare... poi di idee carine ce ne sono state, purtroppo è andata via [la mongolfiera], è stata qua 7 anni, però era un'attrazione notevole

*Il simbolo o idea della mongolfiera comunque può essere ripresa con altri strumenti, magari non progetteremo di nuovo la mongolfiera che sale, ma potremmo renderla un simbolo... cioè puntare più sul suo valore simbolico*

*Poi anche a livello di logistica ovviamente ci sarebbe poi da pensare a dove posizionare queste cose, quindi se pensiamo a delle installazioni-*

Può essere complicato, perché dovevano fare anche i parcheggi, ci servirebbero, però dove li fai? Non è facile se vuoi fare un progetto... però oggi ci sono già delle navette che portano con delle guide, magari per fare una cosa, comunque alla base di tutto devo mettere gli espositori giusti, organizzare gli eventi giusti, cioè non il carnevalino con la maschera di Gianduia, sì ci può anche stare a Carnevale, però bisogna andare anche un po' oltre... qua dobbiamo vivere tutti, quello che vende dei vestitini... cioè il Balon è bello anche per questo, però se tu vuoi attirare una certa tipologia di clientela, di gente devi dargli degli strumenti, cioè tu vuoi vedere il Salone del libro, non è come andare al McDonald's, cioè sono due cose completamente diverse, cioè vai perché lì ti interessa la cosa, ci sono dei *pezzettoni* da capire, da sapere, da conoscere perché c'è della storia... e qua sarebbe bello organizzare delle cose serieose (?)... non mi viene il termine... più specifiche, un po' più che valorizzano no? che coinvolgano, magari che ne so tua mamma ha questo piacere perché ha studiato ai tempi questa cosa qua e ha piacere a conoscerla, "mi piacciono le opere d'arte, mi piacciono i tappeti di un certo tipo", allora cioè... valorizzare la qualità tutto ciò che si vuol pensare ma sulla qualità secondo me, non su sulle mer\*\*\*e perché non portano da nessuna parte

*Certo, per cercare comunque di raccontare tutte queste facce del mercato...*

*Il fatto di vedere un ragazzo giovane al negozio è molto bello...*

Lui è mio figlio, ha 18 anni e ha studiato all'istituto Albert Steiner, io vorrei che frequentasse un'università triennale che possa essergli utile per il nostro lavoro

**Commentato [GR20]:** Simboli del mercato

**Commentato [GR21]:** Interesse nel promuovere nuovi eventi e attirare nuove persone

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

*Sei riuscito quindi a trasmettergli l'interesse per questo mestiere*

Sì e mi fa molto piacere, non mi fa tanto piacere il fatto che non cammina con i suoi piedi, nel senso che io potevo magari rilassarmi un po' di più, invece così devo inventarmi ancora qualcosa, però sono positivo, perché se fossi negativo che futuro gli darei... quindi positivo sempre

*Credi in un futuro di questo mercato? Anche se andasse incontro ad un cambiamento importante?*

Sì, sì, nel senso che magari mi adatto, ma forse è proprio quello che potrebbe dare una mano, cioè un po' di innovazione... allora la qualità paga sempre quindi secondo me noi andiamo avanti, io parlo per il mio mestiere, poi è chiaro che ci sono delle mode e tutto quello che vuoi, però le cose belle rimangono belle, non puoi snaturare una cosa di un designer, di Gio Ponti per dire o di quelli importanti, se tu segui comunque un filone di cose belle e cose ahimè care, perché comunque non se le possono permettere magari tutti, selezioni, scremi e ti crei una tua identità specifica dove se tu vuoi una Ferrari te la vai a comprare dove vendono la Ferrari capisci e la Ferrari non passerà mai di moda... il pensiero che ho io è che tu cresci, però rimani una Ferrari Insomma ti voglio dire che se fai il lavoro controvoglia e raccogli le cose dai bidoni per fare il mercato, non puoi neanche pretendere che abbia un futuro questo, perché se tu l'hai buttato e non ha valore... poi c'è gente che butta cose che hanno valore perché non ha testa, io ho trovato delle poltrone bellissime con la storia dietro che costavano un sacco di soldi, quindi non è neanche quello l'esempio giusto... però se tu non investi è chiaro che non ti portano nulla, se tu ci credi e investi vieni pagato di questo, quello dico... quindi crescere può essere nei mobili ma può essere anche fare un ristorante pulito, dove mangi bene, tipico di cui mi parlano tutti bene, avrai tutto il futuro... quello che esponi vendi, quello che credi fai, si possono fare tante cose, se non vanno più questi mobili qua ci metteremo a fare qualcos'altro, ma io son convinto che andranno sempre bisogna sempre leggere, tenersi informati e adattarsi, cioè pian piano sfumi e non è che devi cambiare tutto, io l'ho fatto già quattro volte dal mobile vecchio al mobile nuovo,...

**Commentato [GR22]:** La qualità dei prodotti permane anche di fronte al cambiamento

**Commentato [GR23]:** Capacità di adattamento e attitudine al cambiamento

*C'è quindi bisogno che il mercato evolva insieme ai commercianti, così come evolvete voi nel piccolo dovrebbe farlo il mercato in grande*

Certo, si può fare di tutto, si può migliorare quindi lo credo che qua verrà bellissimo sempre di più, perché l'ho visto com'era e lo è diventato sempre di più, e lo diventerà ancora

*Quindi anche rispetto alle persone che lo frequentavano prima e che lo frequentano adesso, hai notato un cambiamento?*

Ci sono sempre i vecchi storici che passano tutti i giorni tutti i sabati e lì va in base all'età, perché se tu hai una certa età, ad esempio settant'anni, apprezzi di più magari quello

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

che ti ricorda la tua infanzia, sei stato sposato con una moglie che magari adesso non c'è più e si viveva così, c'erano questi arredamenti... quindi rimangono tante cose, è un po' come il commercio no? se non ti evolvi un pochino... però ci sono anche quelli che arrivano "ah guardi voglio vendere tutto, perché queste sedie non mi piacciono più, voglio avere una casa un po' più colorata"

**Commentato [GR24]:** Interessi dei clienti in relazione all'età

Ci sono quelli anche che vogliono crescere anche in casa, con i gusti, con le cose e poi ci sono quelli invece che si fossilizzano, come quelli che passano tutti i sabati e fanno la stessa domanda e che cercano sempre la stessa cosa

**Commentato [GR25]:** Tipologie di clienti

Poi ci sono i giovani che adesso frequentano i locali...

*Sono i ristoranti e i locali che attirano i giovani?*

Indubbiamente, attirano adesso dove c'è Mario [fa riferimento a Mario Durbano] in quel passo carraio lì c'è un ristorante piccolino si chiama "La tana dei tre" si mangia benissimo, tutti quelli che vengono anche da Milano mi chiedono dove possono qualcosa, io li mando lì e sono tutti contenti, sono tornati da me a dirmi che anche il caffè era buono... quindi sono quelle realtà, per cui le persone ricordano che c'è quel posticino e ormai vengono a Torino per fare una commissione e una puntatina forse la fanno, a guardarsi il mercato...

**Commentato [GR26]:** Importanza dei locali per attirare le persone

*La comunicazione quindi si basa principalmente sul passaparola, ci sono altri strumenti?*

Su Instagram, di solito pubblicano foto dei banchi, a volte il video del nostro negozio, è giusto che mettano anche le foto dei giocattoli, bisogna coinvolgere tutti. Non è facile mettere tutti d'accordo, ma non c'è solo il giocattolo, purtroppo ci sono anche banchi che vendono cose contraffatte, quelli non vanno pubblicizzati.

**Commentato [GR27]:** Comunicare il mercato nel suo complesso

*Se nel progetto si dovessero organizzare delle attività coinvolgendo degli artigiani, saresti interessato eventualmente a tenere un corso o un workshop in cui dimostri come effettivamente restauri mobili?*

è una cosa carina, anche se ci sono tante cose burocratiche che vanno prese in considerazione, però sì, sono tutte cose che si sono perse perché adesso vai a comprare da Ikea, per cui sarebbe molto carino farlo

*Costruendo un percorso poi con delle tappe o con tecnologie anche innovative cioè noi pensavamo anche ad esempio alla proiezione sul pavimento, ad esempio, che si adatta ai nostri tempi ma che comunque ripropone quello che è stato, per rivivere il passato...*

Cioè non cose troppo banali, come se fosse un museo interattivo

*Esatto, il museo diffuso sarebbe proprio un museo a tutti gli effetti però a cielo aperto, quindi si adatta alla strada che già c'è, alle persone che già ci sono e quindi prova comunque a raccontarle come se fossero delle opere d'arte, in una certa chiave che definisce il progettista dialogando con i commercianti*

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

Bisogna considerare che poi c'è un discorso per cui a tutti quanti deve rendere un qualcosa, e allora bisogna capire poi quanto possa rendere a tutti coloro che fanno queste cosine qua... faccio un esempio per mettere le poltroncine da lì a lì io qua ho tre spazi, oggi, che non ho incassato 1 € a me costano 70 € per uno, capisci io lo faccio una volta, due però può essere che la cosa non rende e quindi questa cosa qua si smonta

**Commentato [GR28]:** Organizzare attività, tenendo conto della resa ai commercianti

Cioè, deve avere una continuità, deve avere una proporzione di guadagno, non è che deve dare il primo giorno che però è un progetto carino...

Se facciamo finta che questa cosa venga fatta veramente devi mettere poi insieme tu che arrivi da Milano (100 € per autostrade, gasolio e vengo lì per fare quella cosa, ma mi dà, cioè quindi non è tanto semplice, anche quando la racconti deve essere una cosa un po' credibile, cioè deve essere anche una cosa che funzioni...

Però poi se vi trovate poi a trasformarlo in realtà, diventerà più difficile... io vengo in piazza fare la dimostrazione di come si incolla una sedia, come si fa il pezzo, ma non è proprio così facile, trovare poi il banchetto è un'idea bellissima, attirerebbe un sacco di gente, dal calzolaio, dal ciabattino, a quello che ti fa che ti aggiusta l'anello, l'orafo, quello che aggiusta la dici... cioè è una realtà che sta andando a scomparire tutto quindi è una cosa bella, perché c'è sempre stata... però ormai siamo in un'era in cui diventa difficile questa cosa

**Commentato [GR29]:** Dimostrazioni delle attività tradizionali degli artigiani

*Sicuramente andrebbe comunque comunicata, capendo come arrivare alle persone*

Sì, bella come cosa, a me piacerebbe moto, è quello che manca, quello che è andato a perdersi alla fine, quindi ci sta... se riuscite a fare una bella tesi su questa cosa qua, secondo me spaccate, che è una bella cosa

*Grazie, ci lavoreremo!*

Secondo me è una cosa carina poi

*Una domanda sui materiali, sempre nell'ottica dell'installazione... nel caso in cui dovessimo fare dei pannelli esplicativi che raccontano questa bottega ad esempio, ti piacerebbe che venissero usati dei materiali specifici e legati alla tua produzione?*

Sì, in questo caso non è una bottega che usa materiali specifici, queste sono cose, oggetti d'arredamento e più che oggetti sono complementi d'arredamento... Con i materiali diventa difficile, più che ai materiali penserei a delle forme, i colori, c'è comunque un'estetica comune

**Commentato [GR30]:** Comunicare l'estetica del negozio, del mercato in generale

*Intanto ti ringraziamo per la disponibilità, ci hai dato spunti molto utili... Un'ultima curiosità...Dato che ci piacerebbe molto intervistare una figura femminile, per caso tu conosci qualcuno?*

Intervistato – Andrea Garaffo

Ruolo- Proprietario del negozio di modernariato *Garaffo Relife*

Io ti farei parlare con Alice, faceva anche parte dell'Associazione Commercianti Balon, e ha una bancarella di scarpe, sa molto la storia del mercato, anche se non ha avuto un negozio tutto suo. Provo a chiamarla e a mandarvi il suo numero.

*Grazie mille Andrea, alla prossima!*

*Ciao, Grazie a voi!*

INTERVISTATA – Alice

RUOLO – Commerciante presso una bancarella di calzature ed Ex organizzatrice del mercato nell'Associazione Commercianti

*Volevamo po' conoscere la tua esperienza anche in quanto donna nel senso che qua noi abbiamo conosciuto solo uomini, ma anche in quanto componente attiva dell'associazione...*

Sisì, io ho organizzato il mercato proprio eh

*Appunto per questo motivo volevamo capire la tua prospettiva e anche un po' la tua visione rispetto al futuro del Balon...*

Allora io ti dico sono finita qui perché ho fatto questa tesi sulla riqualificazione urbana e quindi poi ho cominciato a fare il servizio civile a *The gate* che avevo preso il *The gate* come punto di riferimento a Torino mentre a Palermo era completamente destrutturata la situazione; quindi, ho dovuto fare un giro proprio del territorio andare a parlare con le persone e capire perché sono state messe in un determinato quartiere, dovevo capire cosa stessero facendo. Qua invece c'era una cosa organizzata e quindi strutturata in maniera tale da riuscire ad arrivare da qualche parte no? Poi in realtà il risultato è stato paradossalmente più forte a Palermo rispetto che qui. Perché sai, essendo energie private è chiaro che se io organizzo il mio balcone tu organizzi il tuo è un po' più forte rispetto a ciò che l'amministrazione "impone". Abbiamo iniziato a parlare di obiettivi e la gente magari a volte uno non li sa e a volte non li capisce. Poi da lì ho fatto servizio civile e dopo ho cominciato a lavorare per il Balon e la cosa era proprio organizzare il mercato però non fine a se stesso no? Bensì per puntare alla riqualificazione sia degli operatori quindi dare a loro anche la dignità di lavoro, insegnare cosa voleva dire avere un mestiere e chi voleva seguire un percorso professionalizzante. Abbiamo anche aiutato ad aprire le licenze spiegare che se mettevi sul tavolo gli oggetti ed esponi in un certo modo forse la merce acquista più valore rispetto che buttato per terra...E in effetti poi in realtà c'era parecchia gente che aveva diritto a questa cosa e Dino era presidente all'epoca lui e Piercarlo Chiavassa. Loro diciamo sono gli storici in assoluto e per di più hanno rispetto agli altri che sono qui anche in settimana ed è una cosa che in realtà contraddistingue abbastanza. Chiaramente il mercato adesso si incentra poi in settimana sparisce completamente...

*Rispetto a questo punto ci interessava molto questa cosa perché l'idea del museo a cielo aperto sarebbe in teoria un qualcosa di permanente e quindi potrebbe raccontare il mercato anche quando non c'è.*

Sì certo e anche dare un'occasione al Balon quando il mercato non c'è, che è una cosa di cui avremmo necessariamente bisogno. In più da poco è successa questa cosa della pedonalizzazione, dico poco perché in realtà ormai sarà più di un anno forse però relativamente poco e non ha giocato molto a favore del borgo ovviamente, perché l'area pedonale ha un senso se tu però poi la rendi viva in qualche modo no? La rendi appetibile se no se sei in un borgo che già ha dei problemi e che già è poco frequentato l'area pedonale semplicemente toglie anche il passaggio delle macchine ed è finito.

Infatti, non so se vi è capitato di passare in settimana ma ci sono proprio le "balle di fieno", la gelateria è aperta ma neanche sempre, loro... invece sì la cosa di portare qualcosa in settimana sarebbe basilare per ristabilire un attimo di equilibrio...poi chiaramente resta una sacca di tolleranza qui rispetto a cose che invece magari no...

*E secondo te come sarebbe la risposta di chi lo vive sempre? Cioè magari ritrovarsi poi a vedere più persone arrivare, anche appunto comunicare in un modo diverso che non sia solo scorrere sulla*

**Commentato [SR1]:** Formazione dei commercianti a partire dalle modalità di esposizione

**Commentato [SR2]:** Problematiche dell'area pedonale



INTERVISTATA – Alice

RUOLO – Commercianta presso una bancarella di calzature ed Ex organizzatrice del mercato nell'Associazione Commercianti

*bancarella o aprire i negozi, ma avere delle installazioni, delle proiezioni di cose o comunque trovare ancora un mezzo diverso che possa raccontare il Balon...*

Sì allora il Balon è un posto molto forte quindi in realtà poi la gente si lamenta però se poi fa qualcosa non è detto che sia contenta poi di averla. Diciamo che c'è una vena fortemente commerciale cioè il Balon è un centro commerciale a cielo aperto naturale e quindi allora la reazione sarebbe sicuramente positiva perché loro hanno questo deserto di fronte che li frustra. Sicuramente sarebbe positiva, diciamo che però riuscire a dare a questo poi un risvolto commerciale sarebbe tipo plus-ultra a quel punto... Ripeto, secondo me già solo iniziare a vedere i gruppi di gente che arrivano farebbe già parecchio però ecco poi dopo sicuramente ci vorrebbe un pezzetto commerciale che ricompensi. Noi avevamo organizzato, una più piccola manifestazione che era di giovedì sera, proprio per creare un momento diverso rispetto ai mercati classici, un'occasione diversa in cui venire che però a livello commerciale era andata non benissimo, avevamo fatto alla fine era diventato un piccolo tratto di via borgo Dora dove mettevamo solo dei banchi di artigianato. Era diventata una manifestazione piccolina a livello commerciale ma in realtà con un bel richiamo del pubblico alla fine, lavorando e lavorando però si era creata questa roba dell'appuntamento di giovedì sera al Balon e stava funzionando...

Adesso questa roba della sera in realtà sta un pochino degenerando perché la questione movida poi dopo invece diventa un po' molesta e quindi poi non è quello che fa bene al territorio. Questo è oggettivo, nel senso che non è che a noi serve la gente che sta qui alle 2 di notte, serve la gente che vive il borgo durante la giornata o un motivo per venire qui... La movida non è la soluzione quindi è difficile, la movida tira tardi e chi fa il mercato alle 5 è in piedi cioè noi alle 4 siamo qua e quindi diventa uno scontro forte. Ripeto quella del giovedì era stata vincente perché comunque era una cosa abbastanza sul presto che dava l'occasione, magari non a livello commerciale, però dava modo di conoscere e anche di prendere dimestichezza in un posto in cui magari di solito non si viene per paura. A me è capitato più volte di dire alle madri degli amici di mio figlio di venire al Balon ma loro preferiscono non farlo, hanno paura ma qua mica si sparano [risata]. Però c'è tantissimo questa percezione ancora e allora creare delle occasioni potrebbe essere utile da questo punto di vista.

Il fatto delle donne non lo so, in realtà io non ho mai avuto la percezione... nel senso che non me ne frega, cioè non c'è la sensazione di... poi c'è anche il fatto che io li conosco veramente da tanto tempo, per me a casa mia e non ho non ce l'ho neanche come percezione ripeto, poi io ho sempre avuto abbastanza possibilità anche di avere voce in capitolo; quindi, non mi sento neanche in qualche modo esclusa... Poi magari è una cosa soggettiva, probabilmente io vedendo da dentro avendo anche da amici eccetera magari ho una posizione più privilegiata rispetto magari a una ragazza qualunque però è anche vero che ad una ragazza qualunque non le interessa neanche essere rappresentata perché magari fa il mercato qua una volta ogni tanto e bom.

*Era un nostro dubbio anche più che altro rispetto al passato cioè ci siamo rese conto che magari parlando con Dino anche solo, che tutti i rigattieri e gli artigiani tendevano ad essere uomini quindi crediamo che sia una cosa un po' legata al passato in realtà...*

Chissà che non sia legato proprio al tipo di lavoro, perché comunque i rigattieri nascono da lavori di sgombero, traslochi o roba del genere e quindi fisicamente e oggettivamente era più facile che

Commentato [SR3]: Iniziativa del giovedì sera al balon

INTERVISTATA – Alice

RUOLO – Commerciante presso una bancarella di calzature ed Ex organizzatrice del mercato nell'Associazione Commercianti

fossero gli uomini ad occuparsene. Però non lo so, questa era solo un'idea eh... Poi proprietarie di un negozio effettivamente ora che mi ci fate pensare pochi titolari sono donne, ce n'era uno che poi ha chiuso e ce n'è un altro laggiù, comunque sono pochi.

*Ci avevano parlato di Jole...*

Si Jole è restauratrice e doratrice, non so se il negozio è ancora aperto non so se ha solo laboratorio potete andare a vedere eh, comunque mi pare che non sia più aperta come negozio. Comunque, sentirla come voce è interessante cioè lei sicuramente è una presenza storica quindi ci sta. Poi andando sulla destra ce ne sono due che vendono vintage. Loro sono qua sulla destra proprio all'inizio di questo palazzo con i mattoncini, però ecco in effetti vendono vintage e non mobili. In effetti a questa roba delle donne non ci avevo mai fatto caso però anche quando facciamo le riunioni sono praticamente tutti uomini tranne magari titolari dei bar, ristoranti o mogli e figlie di... per esempio c'è la figlia di Chiavassa.

*Ecco, Chiavassa è un rigattiere?*

Sì, uno di quelli storici, è un rigattiere che ha il negozio affianco a Dino Falciola, e lui ha anche una figlia tra l'altro che ha il negozio

*Adesso, quindi, il nostro lavoro sarà un po' quello di capire cosa comunicare effettivamente, e soprattutto capire dove ipotizzare queste eventuali installazioni o quello che sarà... Stiamo un po' indagando per capire se ci sono magari dei luoghi storici, di ritrovo o qualcosa che vale la pena di essere raccontato, anche elementi che prima c'erano, che non ci sono più e che potrebbero essere rievocati anche con delle tecnologie, volendo, perché noi vorremmo combinare l'innovazione con la tradizione...*

Certo, tra l'altro anche il dove collocarle è un bel punto di domanda, perché poi con il mercato, in realtà, ogni cosa, anche piccola crea qualche problema logistico, quindi è da valutare, poi vabbè non è detto, nel senso che se anche qui in questo angolo [indica la strada che fa ad angolo accanto alla sua bancarella] dovesse esserci un qualcosa, che poi magari diventa una proiezione ad esempio, non dà nessun fastidio oggettivamente, però ci sono dei punti in cui magari anche solo per la manovra dei mezzi o roba così, che potrebbero andare bene, magari fai delle proiezioni sul muro...

Commentato [SR4]: Posizione delle installazioni

*Esatto, noi pensavamo a soluzioni anche non permanenti, cioè che possono esserci sempre però che possono essere anche spostate eventualmente, in modo semplice, non intralciando. Adesso dobbiamo ancora sviluppare le linee guida*

Certo state ancora facendo ricerca... invece avete parlato con *Fondazione di Comunità*, se volete parlare con Alessandra, io mando il vostro numero e poi le dico che la chiamerete...

Loro stanno facendo un lavoro anche un po' strategico sul territorio, un pochino più ampio rispetto al Balon, però magari anche solo degli agganci da sentire o dei documenti da vedere, potrebbero esservi utili.