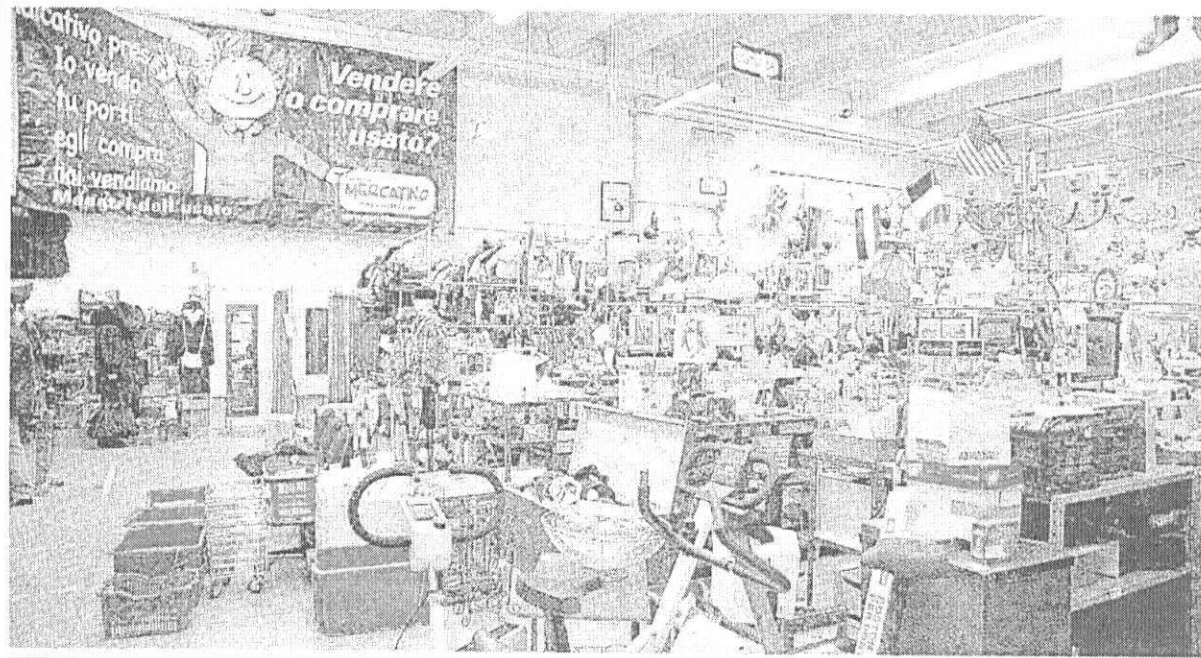


Nuova passione



Spopola l'usato, viaggio tra i mercatini

A PAGINA 6 Sassi

Tendenze Viaggio negli spazi dove sempre più trentini comprano e vendono di tutto

Usato, passione in crescita

Il titolare di «Mercatino»: ogni giorno 400 visitatori

Dal piccolo negozietto al locale di 800 mq si diffonde la compravendita di articoli già utilizzati. Ecco quanto si guadagna

TRENTO — Per gusto del particolare o curiosità, ma anche per far quadrare i conti a fine mese. I trentini ricorrono ai mercatini dell'usato sempre più di frequente. Non solo per portare la merce in vendita, ma anche per acquistare mobili, elettrodomestici, oggetti vari. Questo il quadro che emerge facendo il giro dei vari spazi presenti in città, diversissimi fra loro come servizio e tipologia di offerta.

Eppure la rivalutazione dell'usato sembra il tratto comune delle varie iniziative: meno cassonetti e discariche e più tentativi di riutilizzo. Ci sono alcuni mercati che nel capoluogo si sono ritagliati una visibilità consistente, come

il Mercatino di via Brennero, 800 metri quadrati di superficie e un giro d'affari annuo di circa 500mila euro: «Siamo aperti da dieci anni — spiega il titolare Giorgio che gestisce il capannone con la moglie Elisabetta —, ogni giorno vengono in media una ventina di venditori e fino a quattrocento visitatori». Mercatino è un franchising presente in tutta Italia con 170 punti vendita, la royalty sul marchio vale il 2,5%. I gestori trattengono il 50% sul prezzo di vendita (che diventa il 35% sugli oggetti più ingombranti o di valore). La merce rimane



esposta in conto vendita, dopo sessanta giorni viene applicato uno sconto che varia dal 10 al 50% a seconda della singola contrattazione; pagamento entro il primo giorno del mese successivo alla vendita. Vengono effettuate consulenze gratuite a domicilio. Il trasporto invece si paga, in misura variabile. Si vendono scarpe e vestiti, ma anche elettrodomestici, mobili, oggetti vari, libri. «I venditori sono principalmente trentini — calcola il gestore — ma gli acquirenti non sono tutti stranieri. Un buon 30-40% è del posto». L'erosione del potere d'acquisto degli stipendi sembra gio-

Computer
Un cliente cerca tra i pc esposti in un negozio dell'usato (Foto Rensi)

care la propria parte: «Da due o tre anni la nostra clientela sta cambiando. Prima c'erano più stranieri, ora crescono i locali. Soprattutto famiglie che contano di risparmiare qualcosa. Ma noi vogliamo fare capire che siamo anche una cosa diversa da un centro commerciale: crediamo nel riciclo e nella funzione sociale della compravendita. Per questo stiamo cercando di migliorare anche la tipologia di prodotto per acquisto diverso, non un ripiego». Il Mercatino è presente anche a Rovereto, su uno spazio di 350 metri quadrati.

Non sembrano seguire lo

stesso trend invece i mercati più piccoli, dove mobili e grandi elettrodomestici sono banditi, e si punta sull'oggettistica, eventualmente particolare. Il Mercatino del collezionista di via san Martino è gestito dalla famiglia Murgia. Il meccanismo è analogo a quello sopra descritto (anche se la percentuale sugli oggetti è del 40% e dopo 30 giorni la merce viene ripresa o scontata), ma cambia clientela e trend: «Da noi si viene a cercare l'oggetto particolare — spiega il padre della titolare —, e così gli affari non crescono come volume». Tra gli scaffali sono esposti utensili, stampe, figurine, macchine da scrivere, anche un calcio ballista.

Infine i mercatini all'aperto: il famoso mercatino del Gaudenzi espone le proprie bancarelle (dalle 100 alle 180 circa) ogni secondo sabato del mese in piazza Garzetti e nell'area attorno alle mura. Il privato che non vende oggetti di valore si deve presentare alle 5.30 del mattino in via Sanseverino dove gli viene assegnata una bancarella, per un costo tra i cinque e i venti euro circa a seconda della metratura (tra uno e quattro metri). Il mercatino è sempre molto attivo e conosciuto, nessun pericolo di sovrapposizione con le fiere dell'antiquariato: «Abbiamo una serie di controlli e di regole che scongiurano la partecipazione dei professionisti e il tentativo di vendere oggetti nuovi o di provato valore», puntualizza il referente Paolo Borsato.

Guido Sassi



Abiti
Una fila di vestiti usati e oggetti per la casa: sono sempre più trentini e non soltanto gli stranieri che cercano di risparmiare anche andando a comprare nei negozi «vintage» in città (Foto Matteo Rensi)

«I clienti Pochi gli appassionati di antichità

Chi offre il salotto e chi cerca un frigo

TRENTO — Tra le corsie è tutto un ricercare, valutare, trattare. Ai mercatini la regola sta nel controllare bene, testare l'oggetto e soprattutto arrivare a un prezzo che non deve quasi mai essere quello riportato sull'etichetta. La merce in qualche misura è pubblicizzata in loco, ma anche i difetti entrano a far parte del gioco della compravendita. Un gioco che è tale solo fino a un certo punto, se c'è chi al mercato ricorre anche per necessità: «Ho due figli che stanno crescendo — dice un giovane padre della Clarina che preferisce l'anonimato —, e mi serve una camera per loro. Ma i prezzi del nuovo sono stratosferici, e allora vedo se riesco, almeno su qualche articolo come la scrivania, a risparmiare qualcosa. Alla fine se ogni mese devi mettere in conto un centinaio di euro per una sedia o una lampada, venendo qua puoi spendere la metà e a fine anno si vede la differenza». I periodi migliori per fare acquisti di mobili o elettrodomestici sono la primavera, periodo dell'anno nel quale i più abbienti rinnovano le proprie abitazioni. Magda Kozak, giovane polacca, è venuta al mercato per cercare un frigorifero: «Bisogna guardare con attenzione per trovare un prodotto che possa durare, ma si può risparmiare anche la metà». Paolo, di Sopramonte, ha fatto valu-

tare il proprio mobilio per metterlo in conto vendita: «I miei figli non vogliono il salotto e l'armadio perché non sono di loro gusto, ma la condizione degli oggetti è ottima, così vedo se riesco a ricavarci qualcosa. In fondo buttarli è un peccato». Tarek Mahmoud, marocchino e padre di tre bambini, è alla ricerca di un'aspirapolvere e di un paio di giochi per i suoi figli, oltre che qualche vestito: «Se si ha bisogno di molte cose, la differenza di prezzo alla cassa aumenta anche parecchio».

C'è poi chi gira tra gli scaffali senza un obiettivo preciso, e magari trova un oggetto di gradimento, tra soprammobili, stampe, dischi, macinini, perfino grammofoni. Si tratta però di casi più rari e comunque per cifre contenute. C'è infine chi compra per rivendere alle fiere, e qualche anziana signora che passa quasi tutti i giorni a dare un'occhiata e a fare quattro chiacchiere: «Sono più le volte che porto merce da vendere — spiega Lina, pensionata di Trento —, ma a volte trovo qualcosa da comprare. Se si inizia a fare l'occhio sugli oggetti e si ha la pazienza di aspettare, si può trovare la cosa giusta. E poi ci sono persone che sono qua un po' tutti i giorni e il mercato diventa anche un luogo per passare il tempo».

G. S.