AFFARI PRIVATI

Il Sole 24 ORE

Supplemento al numero odierno del Sole 24 Ore - Poste Italiane sped. In A.p. - D.L. 353/2003 conv. L. 46/2004, art. 1, c.1, Dcb Milano

Sportello reclami. Spese invio bollette, telefonia e disponibilità assegni. **Pag. 26**

Casa e condominio. Iniziative pubbliche, costi e regole per togliere i graffiti dai muri. **Pag. 27**

Lunedì 23 Marzo 2009 - N. 81

Consumi. La legge 13 impone agli enti locali di individuare le aree per i mercati dei prodotti di seconda mano

I Comuni danno spazio all'usato

In crescita i negozi specializzati - Benefici per venditori, ex proprietari e clienti

PAGINA A CURA DI
Manuela Soressi

Che lo si scelga per risparmiare o per speculare, per essere alla moda o per mera necessità economica, per ragioni etiche o come critica al consumismo, fatto sta che gli italiani hanno riscoperto il fascino dell'usato. Così la compravendita degli oggetti di "seconda mano" sta vivendo un vero e proprio boom e da filosofia di vita, hobby o collezionismo, si è trasformata in un grande business, dall'andamento decisamente anticiclico.

Trend e categorie

Secondo i dati della Camera di commercio di Milano, negli ultimi quattro anni i punti vendita dell'usato sono aumentati del 35,4% e hanno registrato 900 nuove aperture. La regione leader è la Lombardia (459 imprese attive), davanti a Toscana (447) e Lazio (421), mentre tra le province è in testa Roma (9,9% del totale nazionale), seguita da Milano (7,1%) e Napoli (6,2%). Dunque la passione per l'usato accomuna tutti, da Nord a Sud, e assume forme diverse: dall'abbigliamento per bambini a quello per sportivi, dal riutilizzo di materiale di scarto per creazioni artistiche ai veri e propri centri di *second hand* che raccolgono e offrono vestiti, scarpe, libri, mobili, elettrodomestici e altro ancora.

Normativa

In Italia, ci sono circa 3.500 botteghe che vendono oggetti usati, a cui bisogna aggiungere circa 2mila tra mercatini periodici e fiere specializzate. Altri mercati fissi sono già annunciati, visto che la legge 13/2009 del 28 febbraio prevede la valorizzazione in chiave ecologica dei mercati dell'usato. Gli enti locali dovranno individuare spazi pubblici per lo svolgimento periodico di queste manifestazione, mentre un apposito decreto ne detterà gli standard minimi a tutela dell'ambiente e della concorrenza. Cosa c'è dietro il boom dell'usato? A livello commerciale molto ha pesato la semplificazione dell'iter burocratico necessario per aprire i negozi di *second hand*, grazie al Dpr 311/2001. Una norma che ha fatto da volano all'espansione del commercio dell'usato e che ha aperto la strada alla nascita di catene di negozi, di grandi dimensioni e con un'offerta molto ampia, che poco hanno da spartire con i vecchi mercatini delle pulci o con le botteghe polverose dei rigattieri. Con l'apertura del mercato dell'usato è arrivato anche il franchising, con imprese organizzate che hanno trasformato l'intermediazione della compravendita di oggetti usati in un vero e proprio business, facendolo uscire dai confini del collezionismo o del vintage. E sdoganando la vendita di oggetti prima esclusi da questo mercato, come gli elettrodomestici, gli articoli per bambini o i prodotti elettronici.

Anti-carovita

In parallelo, il carovita ha spinto molti italiani a svuotare cantine e armadi, case e solai, e a liberarsi di molti oggetti superflui: abiti comprati d'impulso diventati subito demodè, piccoli elettrodomestici mai usati, regali ricevuti e mai piaciuti, libri e dischi non amati. Portandoli nei negozi dell'usato non solo si consente ad altre persone di acquistarli a prezzi convenienti, ma si può anche ottenere un piccolo guadagno. Se chi vende ottiene un'entrata imprevista, chi acquista può risparmiare fino al 70% mentre il commerciante può intascarsi una provvigione dal 35 al 50% del prezzo incassato. Un triangolo virtuoso, insomma. «Comprare roba usata non significa più andare alla ricerca dell'occasione ma recarsi in negozi dove si può trovare quel che serve, in ottimo stato, funzionante e spesso fatto con materiali di qualità, a prezzi più bassi – spiega *Gianni Perbellini*, presidente di Mercatino, la più grande catena del settore con 170 punti vendita, cresciuta del 12% nell'ultimo semestre –. Negli anni abbiamo assistito a un progressivo allargamento delle fasce di clienti: c'è chi cerca il piccolo grande affare, chi è sedotto dalla moda vintage, molti preferiscono circondarsi di oggetti con una storia».

Risvolti ambientali

Ma non c'è solo la motivazione del risparmio dietro l'usato o il baratto. È anche una questione di sostenibilità ambientale. «Cresce il valore del riuso come risposta alla sovrapproduzione e all'inquinamento ambientale – osserva Perbellini –. Si è tornati a pensare che se una cosa è bella non la si butta e che riutilizzarla significa produrre un risparmio per sé e per l'ambiente». Anche se l'acutizzarsi della crisi economica degli ultimi mesi sta avendo un certo impatto sul business dell'usato, cambiando la tipologia di oggetti che vengono messi in vendita: se finora ad andare per la maggiore erano stati soprattutto mobili e abbigliamento, elettrodomestici e utensili, adesso molte famiglie, per fare cassa, mettono in vendita oggetti preziosi, come opere d'arte, mobili antichi o gioielli.

Opportunità in sintesi

Il mercato dell'usato: andamento, settori merceologici, meccanismo di funzionamento e consigli per il consumatore

PUNTI VENDITA
I punti vendita sul territorio nazionale sono quasi 3.500
L'aumento dal 2004 al 2008 è stato di quasi il 35% e ha interessato soprattutto il segmento dei mobili.
Le regioni che concentrano il maggior numero di imprese attive sono Lombardia, Toscana, Lazio; tra le province si distinguono invece Roma, Milano, Napoli

SETTORI MERCEOLOGICI
Il settore più rappresentato nel mercato dell'usato è quello dei mobili (58% delle imprese), seguito dall'abbigliamento (22%) e dai libri (7,4%), che sono anche, insieme agli utensili e agli elettrodomestici, le tipologie più tradizionalmente trattate.
Negli ultimi anni stanno però conquistando spazio anche oggetti preziosi e mobili antichi

DISPOSIZIONI LEGISLATIVE
Legge 13/2009: gli enti locali dovranno individuare spazi pubblici per lo svolgimento dei mercati dell'usato e un apposito decreto detterà gli standard minimi a tutela dell'ambiente e della concorrenza.
Dpr 311/2001: ha semplificato l'iter burocratico per l'apertura dei negozi *second hand* e l'attività di catene di franchising

RISPARMI E GUADAGNI
Comprando usato l'acquirente può risparmiare fino al 70% rispetto al nuovo.
Invece l'ex proprietario, oltre a liberarsi di beni che non gli servono più, può ottenere un guadagno fino al 50 per cento.
Il commerciante in genere trattiene una provvigione dal 35 al 50% del prezzo incassato

FOTOGRAMMA

DOVE INFORMARSI
Aziende, catene commerciali o reti di franchising hanno siti in cui danno informazioni su funzionamento, settori trattati e articoli in vendita con il relativo prezzo. Ma ci sono anche eventi e manifestazioni dedicate all'usato che possono essere occasione di compravendita o di raccolta di informazioni e contatti

IL SISTEMA
Chi vuol vendere porta l'oggetto al commerciante che, dopo valutazione, stabilisce il prezzo di vendita e indica la provvigione che si tratterrà. In caso di accordo, l'oggetto resta in conto vendita. I negozi più seri consentono all'acquirente di riportare l'oggetto usato in caso si scoprano difetti

«AVANZI» E PREZIOSI
Dopo due o tre mesi l'oggetto che non ha trovato acquirenti viene restituito, dato in beneficenza oppure venduto al cliente che ha offerto il miglior prezzo.
Nel caso ci si voglia liberare di oggetti preziosi o d'antiquariato meglio rivolgersi a un esperto o a un orafo per una valutazione preliminare

SENZA ESBORSI
Una formula simile alla compravendita dell'usato è quella del baratto: consente di scambiare oggetti oppure servizi senza ricorso al denaro. Questa attività di riciclo viene svolta spesso tramite internet oppure in occasione di incontri organizzati in locali pubblici, ma spesso anche a casa di amici e conoscenti