

LA TENDENZA

Fra qualità e tutela dell'ambiente il "second hand" piace sempre più

Un tempo quando si parlava di usato il pensiero correva a due categorie: auto e antichità. Oggi il second hand ha un vero mercato. Secondo i dati Doxa il 63% di italiani, ha venduto o acquistato usato, e Catania non si differenzia. Sono lontani i tempi in cui i catanesi si rivolgevano alle bancarelle di piazza Alberto o ai pochi negozi vintage di nicchia, che erano frequentati di nascosto e alla ricerca di pezzi da sfoggiare senza dire dove si era scovata quella rarità.

La città etnea, da qualche anno, pullula di negozi dell'usato che offrono spesso servizi che i siti online o le bancarelle, non possono dare nell'immediato all'acquirente, né al venditore: tutto ciò favorito anche da una mentalità rivolta alla rigenerazione del pianeta.

In un mondo in cui la sostenibilità è sempre più protagonista, credere nel valore del riuso e nell'economia circolare rappresenta un approccio etico e di difesa al consumismo. Inoltre vi è risparmio e se si è dalla parte del venditore, possibilità di guadagno. «Il nostro cliente tipo - spiega Ivana Maugeri, franchisor del Mercatino Franchising di Catania - ricerca soprattutto qualità. Paradossalmen-

te, oggi la puoi trovare nelle cose del passato e nella manifatturiera di un tempo. Usato è una parola internazionale: all'estero da sempre ci sono mercatini dedicati, al Nord è ormai chic riproporre lo stesso outfit. Noi a Catania ci stiamo arrivando sia perché si è compreso che un mondo ecosostenibile è necessario, sia perché il risparmio piace. Non ultimo, chi vende sa che ridà vita a un oggetto verso cui si ha un valore affettivo e

di cui magari si è costretti a disfarsi per fare spazio, dato che le nostre case non sono più grandi come quelle di un tempo. L'usato è una filosofia di vita. Ma, spesso, di un cliente medio alto».

Ciò che si nota analizzando i clienti dei negozi dell'usato è che sono persone normali e di fascia borghese, che amano risparmiare, cambiare e scambiare, infatti può succedere che l'oggetto comprato poi venga rivende-

duto, così come particolari prodotti che si hanno in casa, ma che non si vogliono buttare via, come regali non apprezzati, oggetti di famiglia, ricordi di infanzia e spesso impensabili collezioni. A quel punto si decide di portarli presso un rivenditore dell'usato.

Dunque, se è vero che l'usato è favorito dall'inflazione e dalla crisi è anche un mercato utile economicamente e di prestigio che, si stima, nel 2025 potrebbe arrivare a 2,6 miliardi fra online e di prossimità.

Ciò che si evince a Catania è che i negozi sono frequentati principalmente da turisti, che cercano la firma di lusso o il regalo tipico, e da un target locale medio alto di un'età dai cinquantacinque in su. Ciò spiega il poco utilizzo del web dovuto a poche competenze informatiche, la preferenza a voler testare i prodotti e il saper riconoscere, rispetto a un giovane, un prodotto durevole e non solo di tendenza.

Le nuove generazioni, anche a Catania, complice l'attenzione all'ambiente, seguono la moda del second hand, che favorisce il risparmio e consente di ridare vita a pezzi unici.

di **GIULIANA AVILA DI STEFANO**

