

RISPARMIO & FAMIGLIA

Second hand economy

Economia dell'usato in piena crescita

Attraverso internet risulta molto più facile vendere e comprare beni di seconda mano

IL QUESITO



Sono in una fase di difficoltà economica dopo alcuni anni di agiatezza, in cui ho avuto modo di togliermi molti sfizi e di riempire la mia casa con molti oggetti pregiati ma spesso non indispensabili. Vorrei mettere in vendita alcune delle cose che mi servono meno, ma volevo capire se in questo periodo di crisi c'è un mercato per l'acquisto di beni usati lussuosi - che venderei comunque a prezzi competitivi - e se sia molto complicato trovare gli acquirenti.

di **Gaia Giorgio Fedi**

L'usato è una soluzione utile per chi compra ma anche per chi voglia disfarsi di ciò che non usa e fare un po' di cassa: non a caso in questo momento la second hand economy, cioè

l'economia dell'usato, è più florida che mai, con un giro d'affari di 18 miliardi di euro nel 2015, di cui 6,8 miliardi generati online, secondo una ricerca Doxa commissionata dal sito Subito. Per vendere (e comprare) non è più necessario girare per mercatini, perché online si trova di tutto, dall'abbigliamento alle automobili, ed esiste un mercato anche per i beni più costosi.

La ricerca Doxa evidenzia che il 50% della popolazione italiana under 45 vende e acquista oggetti usati, anche online (38%). «L'usato è molto apprezzato in tempi di crisi, ma è interessante notare che nel 2015 solo una piccola percentuale di chi è ricorso alla second hand economy lo ha fatto per risparmiare o per guadagnare qualcosa», afferma Melany Libraro, general manager di Subito. «La maggior parte delle persone lo ha fatto invece per liberarsi del libe-

rarsi del superfluo, per un desiderio di leggerezza, di essere meno zavorrati dalle cose», argomenta.

Ma c'è anche chi è spinto dal desiderio di avere sempre cose nuove, pur non avendo grandi disponibilità economiche, «e con l'usato sa di poter fare un bell'affare e quindi permettersi qualcosa in più, arricchendosi di sfizi che non si potrebbe permettere a prezzo pieno», aggiunge

Libraro. Trovare compratori non dovrebbe quindi essere difficile, anche per i beni di lusso. Anche perché i profili che muovono l'economia dell'usato sono ancora più variegati: «Ci sono quelli che sono interessati ad avere oggetti particolari, gli amanti del vintage e degli oggetti di design, i pezzi unici, i beni costosi», spiega ancora Libraro. Così come ci sono anche gli ideologici, una categoria in crescita: «Persone che comprano e vendono beni di seconda mano perché è uno stile più sostenibile. Allungando il ciclo di vita degli oggetti si ottiene un impatto ambientale molto positivo: abbiamo calcolato che solo con le transazioni fatte dagli

utenti di Subito nel 2015 sono state risparmiate 3,4 milioni di tonnellate di CO₂, l'equivalente di 10 mesi di blocco totale del traffico a Roma, o 32 a Milano», sottolinea Libraro.

I vantaggi elencati non sono gli unici elementi che stanno trainando la crescita dell'economia di seconda mano: un ruolo fondamentale appartiene alla tecnologia, allo spostamento delle compravendite dai canali fisici a quelli online. «La compravendita di beni di seconda mano su canali fisici presenta delle complessità legate alla distanza tra i contraenti che sono state risolte dalla tecnologia», osserva Stefano Guidotti, ceo di U-Start, venture capital advisor firm che tramite il circolo di investitori U-Start Club ha investito in due start-up attive nell'economia dell'usato, Wallapop e Rebagg. Già da diversi anni esistono siti di annunci per la compravendita dell'usato, come Secondamano, Ebay, Kijiji e Subito. Mailpanorama si è arricchito ulteriormente, con la nascita di start-up che hanno ulteriormente innovato il business. «Le nuove realtà sono tutte basate sul mobile come pri-

mo canale e utilizzano la geolocalizzazione, che permette di selezionare non solo il prodotto ma anche l'ubicazione. Ed è stato proprio il second hand geolocalizzato ha dare slancio

al settore, perché in questo modo è possibile vendere e comprare nell'area in cui ci si trova, senza complicarsi troppo la vita. Inoltre, la dinamica social di queste piattaforme è un ulteriore elemento facilitante che ha permesso al business di crescere: se non conosco il venditore del prodotto che mi interessa posso controllare che tipo di persona è, se è affidabile, ed evitare così di avere brutte sorprese», aggiunge Guidotti.

Se nell'economia dell'usato in generale la parte del leone la fa da sempre l'automotive, su queste nuove piattaforme «tra i settori trainanti si sono anche il mondo del fashion - quindi abbigliamento e accessori - e quello dell'elettronica di consumo. Anche perché si tratta di campi particolarmente aspirazionali, soprattutto su alcune categorie», dove quindi il desiderio di possedere un determinato bene è più facile da realizzare con l'usato, «che conviene soprattutto sull'elettronica di consumo, che ha una rotazione molto elevata», prosegue Guidotti. E i risparmi? Sono elevatissimi, «fino all'80-85% rispetto al nuovo su alcune categorie. In quelle dove i risparmi sono inferiori - come per le borse di lusso che si trovano su Wallapop - siamo comunque sul 30-50%», conclude.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA FOTOGRAFIA

Una ricerca Doxa evidenzia che tra gli italiani under 45 uno su due vende e acquista oggetti usati anche online



IMPIEGHI DI STAGIONE

Prima di accettare l'incarico controllare attentamente gli annunci ed esigere chiarezza su termini e importi previsti per il compenso

Le cose da sapere

LE APP PER COMPRARE E VENDERE USATO

Sono una grande fan del mobile shopping, ma amo anche frequentare i mercatini vintage. Vorrei pertanto sapere quali sono le app per smartphone per la compravendita di beni di seconda mano.

Esistono moltissime app per dispositivi mobili per la compravendita dell'usato, perché accanto alle applicazioni lanciate da piattaforme online già attive da tempo negli annunci di compravendita (come Kijiji, Subito, Autoscout24), ci sono anche quelle delle startup nate negli ultimi anni con un modello di business "mobile-based". Per esempio Shpock, l'app-mercato degli annunci con cui è possibile sapere cosa si compra e si vende nel quartiere, o DePop, con cui è possibile aprirsi una vetrina virtuale di oggetti di seconda mano e vintage, condivisibile attraverso i social network. Per comprare e vendere nel quartiere esiste anche Letgo, abbinato anche a una chat con cui si può discutere con compratori e venditori, o Wallapop, mentre con Snap si possono vendere oggetti in tutta Italia, perché il servizio di spedizione è garantito dal corriere della società, usufruendo di una garanzia di rimborso al 100% in caso di problemi.

TASSAZIONE SULLA VENDITA DEI BENI USATI

Sto per traslocare e vorrei sbarazzarmi di alcuni oggetti e pezzi di arredamento superflui, con l'idea anche di guadagnarci qualcosa. Sulla vendita dell'usato si devono pagare le tasse?

Il regime di tassazione varia a seconda delle circostanze. La cessione una tantum di beni propri usati, anche su una piattaforma virtuale, non è considerata un'attività commerciale e pertanto non è tassata. È comunque consigliabile produrre una documentazione della transazione. Se la vendita di beni usati è in qualche modo organizzata (per esempio con la partecipazione a un mercatino), allora si può considerare un'attività commerciale: se avviene una tantum è un'attività occasionale, rilevante solo ai fini Irpef - per cui i cui proventi vanno comunque indicati nella dichiarazione dei redditi come "redditi diversi" e saranno tassati al netto delle spese sostenute - ma non ai fini Iva e Irap. Non è necessaria fattura ma è comunque opportuno produrre delle ricevute per provare gli importi. Se l'attività invece è abituale, diventa attività di impresa, e impone l'apertura di partita Iva (per la vendita dell'usato è previsto un regime Iva ad hoc).

LA GARANZIA SULLA MERCE

È possibile far valere la garanzia su un prodotto di seconda mano (nel mio caso, una lavatrice che non funziona) acquistato attraverso un rivenditore specializzato online, o se tale facoltà sia esclusa per la merce usata?

Il Codice del consumo stabilisce che le norme in tema di garanzia legale per la vendita di beni di consumo si applicano anche alle transazioni che riguardano prodotti usati. Il venditore ha l'obbligo di consegnare al consumatore beni conformi al contratto di vendita, e la conformità al contratto prevede che l'oggetto venduto sia idoneo «all'uso al quale servono abitualmente beni dello stesso tipo». Una lavatrice che non funziona quindi ha un vizio di conformità che si può far valere nei confronti del venditore, a meno che il consumatore fosse a conoscenza del problema al momento della conclusione del contratto o poteva esserne consapevole utilizzando l'ordinaria diligenza. La garanzia vale anche nel caso in cui il problema derivi da un'errata installazione compiuta dal venditore, o anche se compiuta dal consumatore nel caso in cui non abbia ricevuto informazioni adeguate e corrette a tal fine.

QUANDO L'INSERZIONE HA SUCCESSO

Ho deciso di vendere la mia automobile per comprarne una nuova. Però, non vorrei darla in permuta al concessionario, perché la valuta veramente poco. Preferisco mettere un annuncio sulle piattaforme specializzate. Potreste darmi qualche consiglio per accelerare la vendita?

Per accelerare i tempi di vendita è importante creare un annuncio in grado di catalizzare l'attenzione degli utenti. L'inserzione, quindi, va compilata con cura, inserendo tutte le caratteristiche del veicolo. A volte anche un piccolo aspetto, all'apparenza insignificante, può essere determinante alla creazione di un annuncio di "successo". Ma, indubbiamente, il miglior biglietto da visita è rappresentato dalla galleria fotografica. Foto di un certo effetto possono fare la differenza. È consigliabile poi non limitarsi a un singolo scatto; è molto meglio inserire più foto, con il veicolo ben visibile in ogni suo aspetto: dalla carrozzeria ai cerchi, fino ad arrivare agli interni.

L'ATTO DI VENDITA VA AUTENTICATO

Qualche mese fa ho inserito un annuncio su Subito.it per vendere la macchina. A oggi ancora non ho trovato un acquirente. Speravo in tempi più rapidi. Forse ho sbagliato qualcosa nell'annuncio. O forse il prezzo è troppo alto. Al di là della delusione, vi scrivo per sapere quali procedure dovrò seguire una volta trovato l'acquirente.

La lunga attesa potrebbe essere determinata da un annuncio poco accattivante. È fondamentale inserire una descrizione quanto più dettagliata possibile e un'adeguata galleria fotografica. Se non dovesse bastare si potrebbe anche provare a limare il prezzo. Detto questo, trovato l'acquirente è importante seguire una corretta procedura. Bisogna redigere un atto di vendita, autenticandone le firme e consegnando all'acquirente il documento di proprietà del veicolo e la carta di circolazione. Il documento di proprietà è indispensabile per poter richiedere il passaggio di proprietà allo sportello telematico dell'automobilista.

SE L'AUTOMOBILE È D'IMPORTAZIONE

Navigando su internet ho trovato un sito spagnolo con offerte di auto in vendita. Ho individuato un'autovettura che mi piace. Trattandosi di un'auto d'importazione vorrei sapere se ci sono rischi particolari e a cosa devo prestare maggiore attenzione.

Se l'offerta è di un concessionario non si dovrebbero correre particolari rischi. Se invece si tratta dell'offerta di un privato allora è bene prestare molta attenzione. Il pericolo è dietro l'angolo. Data la distanza, difficilmente si avrà la possibilità di visionare l'auto di persona. Bisogna andare sulla fiducia. L'importante è non pagare mai in anticipo, né l'intero importo né un'eventuale caparra. Inoltre, anche da un punto di vista "burocratico" gli aspetti da guardare sono diversi, a partire dalle norme che regolano l'uscita dell'auto dal Paese di provenienza. Se non si hanno le adeguate conoscenze i rischi potenziali sono amplificati. *Schede a cura di G.G. Fedi e G. Petrucciani*

LA NORMA DI RIFERIMENTO

Codice del consumo

Alla compravendita dell'usato si applica il Codice del consumo (Dlgs del 2 settembre 2005, n. 206).

Garanzia di conformità

L'art. 128 indica che le disposizioni del Codice in tema di garanzia legale di conformità nella vendita di beni di consumo «si applicano alla vendita di beni di consumo usati, tenuto conto del tempo del pregresso utilizzo, limitatamente ai difetti non derivanti dall'uso normale della cosa». Il venditore ha l'obbligo di consegnare al consumatore beni conformi al contratto di vendita (art. 129) ed è responsabile nei confronti del consumatore per qualsiasi difetto di conformità esistente al momento della consegna del bene (art. 130). In caso di difetto di conformità, il consumatore ha diritto al ripristino, senza spese, della conformità del bene mediante riparazione o sostituzione, o a una riduzione adeguata del prezzo o alla risoluzione del contratto (art. 130 comma 2).