

L'usato lo vendo online

Come scegliere il sito giusto, comporre l'annuncio migliore, trarre il massimo del profitto senza rischi.

Cantina piena, ripostiglio straripante, bambini che crescono e camerette da cambiare, bisogno di arrotondare le entrate? Possono essere molti i motivi che spingono ognuno di noi, consumatori di beni e servizi, a trasformarci occasionalmente in venditori di oggetti che abbiamo usato, ma che non ci servono più e possono però essere ancora utili e quindi avere un valore per qualcun altro.

Secondo una recente ricerca Doxa, il 44% degli italiani ha acquistato o venduto online almeno un articolo usato. I dati dicono che la second hand economy costituisce un giro d'affari di 18 miliardi di euro l'anno, in pratica l'1% del Pil.

Dove si incontrano domanda e offerta

Il risparmio e la lotta allo spreco sono alla base del successo di questa economia del riciclo, che è di-

ventata anche una moda (quando si parla di abbigliamento si usa la definizione "vintage", con un connotato assolutamente positivo).

Tra chi compra online, le principali motivazioni sono il risparmio e la velocità con cui si riesce a trovare e a scegliere l'articolo che interessa. Per chi vende, la principale molla consiste nel desiderio di liberarsi del superfluo. Il settore più frequentato è quello dell'elettronica (32%), ma bacheche e aste sono piene anche di mobili, oggetti da collezione, piccoli elettrodomestici e molto altro.

Quanto vale?

Per prima cosa, è bene farsi un'idea realistica di quanto possa valere sul mercato dell'usato l'oggetto di cui volete liberarvi. Il metodo più semplice consiste nel cercare online altri oggetti simili in vendita e stimarne il prezzo medio. Te-

**Il 44%
degli italiani
ha acquistato
o venduto
via web
almeno
un articolo
usato**



nete conto che le condizioni possono incidere anche moltissimo sul suo prezzo: uno smartphone con lo schermo rigato vale molto meno di uno senza graffi, a parità di modello. Negli articoli hi-tech anche la presenza di accessori e di imballaggio originale influiscono fortemente sul prezzo finale.

Il sito Subito.it mette a disposizione dei venditori un servizio gratuito per calcolare il valore dei propri oggetti. È raggiungibile all'indirizzo Vendilo.subito.it e consente, rispondendo a poche domande, di ottenere una valutazione di massima, alla quale ovviamente non è poi obbligatorio conformarsi.

Come proporlo?

Preparare l'annuncio è una procedura semplice su tutte le piattaforme: basta seguire le indicazioni fornite passo dopo passo.

Per capire come renderlo più accattivante, cominciate col pensare a cosa fate voi quando volete comprare qualcosa online. Per esempio, vi accontentate di una descrizione del prodotto o pretendete di vederlo almeno in foto? È importante che quello che state vendendo sia indicato in modo chiaro e corretto e descritto in maniera comprensibile e veritiera. Un annuncio per la vendita di uno smartphone il cui titolo sia scorretto e incompleto, come per esempio "iphon5" sarà meno appetibile di uno intitolato "iPhone 5 - 16 GB - Nero". Descrivete bene l'oggetto, le sue condizioni d'uso, la presenza di eventuali accessori e della confezione originale.

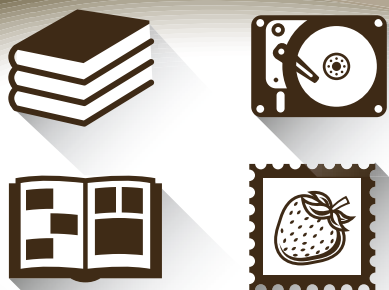
Caricate almeno un'immagine, preferibilmente anche più di una, per mettere in evidenza i dettagli. Se desiderate che il vostro annuncio sia maggiormente in evidenza, tutti i siti offrono opzioni di visibilità che hanno precisi costi, ma prevedono formule di "abbonamento" per risparmiare un po' sull'annuncio.

>>

EBAY E MERCATINI ONLINE A CONFRONTO

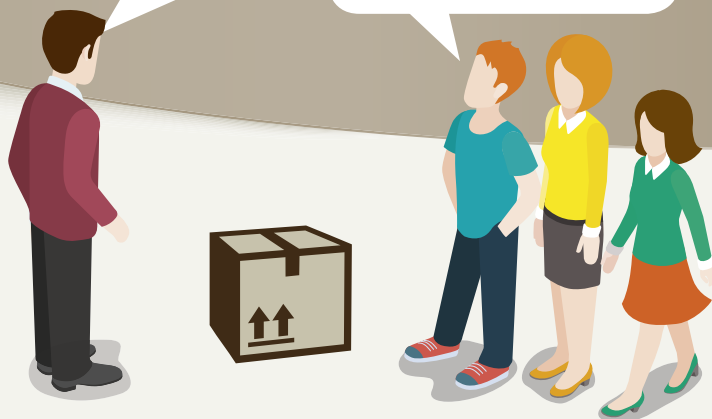
La scelta della piattaforma sulla quale vendere i propri oggetti usati dipende in larga misura da cosa state vendendo e dal tipo di pubblico a cui volete rivolgervi. Se desiderate un'audience vasta e se siete disposti a gestire l'intera vendita a distanza, eBay è la scelta migliore, mentre per oggetti molto grandi o se preferite gestire la vendita faccia a faccia, potete rivolgervi a uno dei mercatini online per mettervi in contatto con persone vicine.

VENDERE PICCOLI OGGETTI

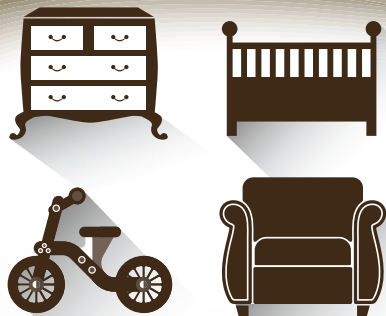


Gli oggetti piccoli si possono spedire con spese contenute.

Per oggetti particolari, avere un'audience più ampia e distribuita sul territorio aumenta le probabilità di vendita e può consentire guadagni più elevati.

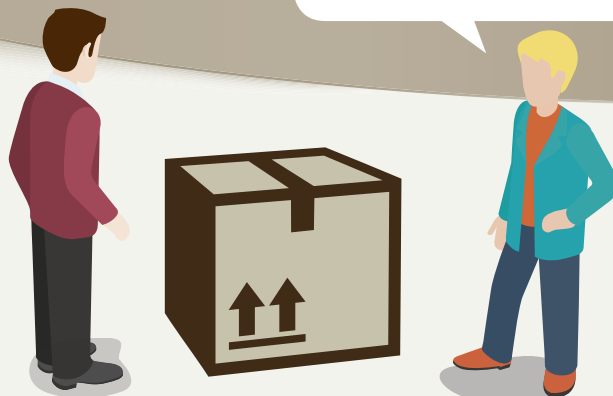


VENDERE OGGETTI INGOMBRANTI



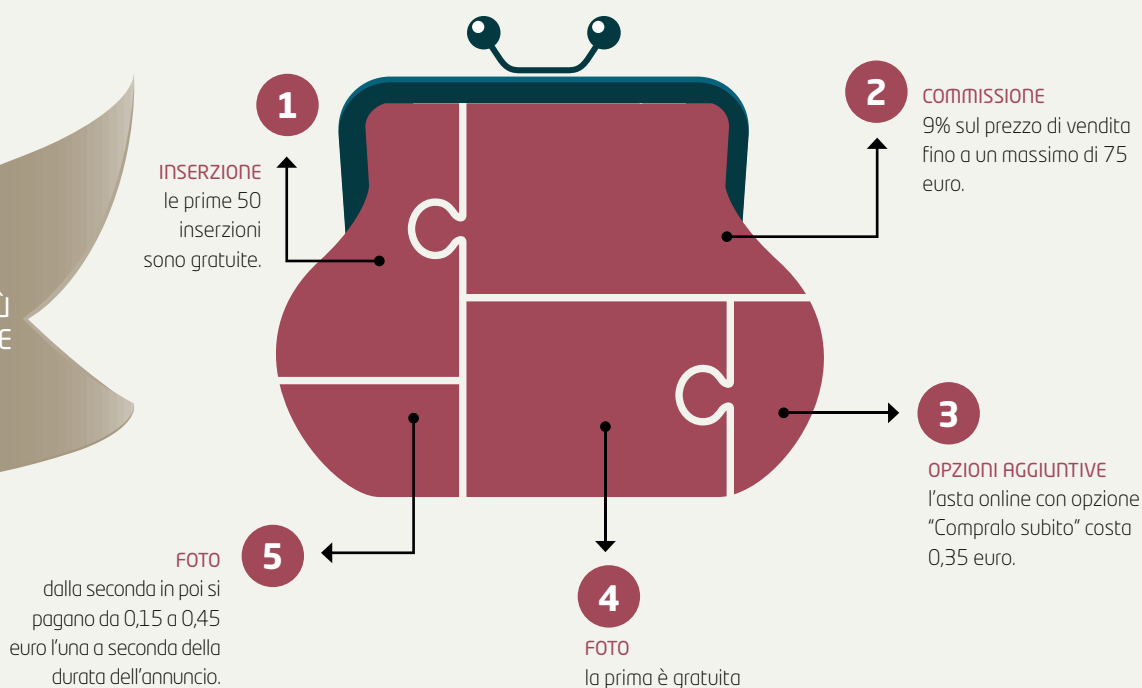
Gli oggetti ingombranti sono più facilmente vendibili a persone che abitano in zona, che possono prelevarli a domicilio: ciò consente un grosso risparmio sulle spese di spedizione.

Per oggetti destinati ai bambini è probabile che l'acquirente voglia sincerarsi delle loro condizioni prima di comprare. Per oggetti di un certo valore si può preferire la consegna a mano.



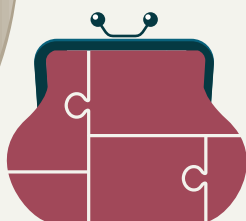
EBAY SI RIVOLGE
A UN PUBBLICO PIÙ
VASTO E CONSENTE
TRANSAZIONI
SOLO ONLINE

EBAY



I MERCATINI
OFFRONO
LA POSSIBILITÀ
DI VENDERE
SENZA SPESE,
INCONTRANDOSI
DI PERSONA

SUBITO



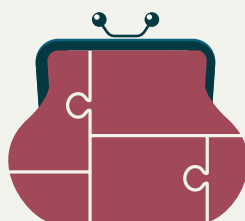
INSERIZIONE
gratis

FOTO
gratis

COMMISSIONE
non prevista

OPZIONI AGGIUNTIVE
L'opzione "Torna in cima", che rimette in cima l'annuncio (come se fosse appena stato pubblicato) costa 1,60 euro; "Mettilo in vetrina" per un giorno costa 1,10 euro.

KIJJI



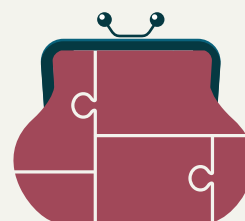
INSERIZIONE
gratis

FOTO
gratis

COMMISSIONE
non prevista

OPZIONI AGGIUNTIVE
"Torna in cima" a partire da 0,79 euro; "In evidenza" a partire da 0,99 euro; piazzamento da 7 a 30 giorni tra gli Annunci Top a partire da 9,50 euro; posizionamento in Homepage a partire da 29,90 euro.

BAKECA



INSERIZIONE
gratis

FOTO
gratis

COMMISSIONE
non prevista

OPZIONI AGGIUNTIVE
L'annuncio "Torna in cima" una volta al giorno per 3 giorni a partire da 3 euro; l'annuncio "Torna in cima" tre volte al giorno per tre giorni a partire da 14 euro.

» eBay o mercatini?

Abbiamo concentrato la nostra attenzione sui 4 siti più utilizzati per la compravendita dell'usato in Italia (vedi schede alle pagine precedenti). Subito.it, Bakeca e Kijiji sono sostanzialmente tre mercatini gratuiti dell'usato online, che si differenziano quasi solo per il prezzo di alcune opzioni di visibilità degli annunci, ma che in pratica fanno incontrare domanda e offerta di beni per poi finalizzare l'acquisto di persona, all'interno di un ristretto ambito geografico. eBay, invece, fa storia a sé: ha un raggio anche internazionale, un bacino d'utenza molto più vasto; offre la possibilità di mettere gli oggetti all'asta, e quindi di realizzare potenzialmente anche cifre molto più alte di quelle che si otterrebbero con una vendita tradizionale, ammesso che vi siano utenti disposti a rilanciare pur di aggiudicarselo. Su ogni oggetto venduto il sito intasca però una commissione del 9% sul prezzo finale, fino a un massimo di 75 euro: non poco. Ma i costi non finiscono qui: ogni foto aggiuntiva dopo la prima, che è gratuita, ha un costo, così come l'opzione "Compralo subito", abbinata all'asta, e anche la fissazione di un prezzo di riserva, oltre il quale non scendere in caso di mancati rilanci.

A voi la scelta

La scelta della piattaforma dipende da diversi fattori: dimensioni dell'oggetto (possono incidere le spese di spedizione: quindi se è grosso conviene venderlo di persona a qualcuno che abita in zona e che magari lo viene a ritirare, meglio quindi i mercatini), il suo valore (vi fidate a spedirlo?), le vostre preferenze personali (volete incontrare l'acquirente di persona e magari incassare i soldi in contanti o vi sta bene fare tutto comodamente online su un sito come eBay?). A voi la scelta. ✨



Sul sito di eBay è possibile, pagando un extra, affiancare alla vendita all'asta l'opzione "Compralo subito". In pratica si fissa un prezzo di vendita che si ritiene giusto e del quale ci si può accontentare, che ovviamente è più alto della base d'asta, dando la possibilità a chi compra di assicurarsi subito l'oggetto.

! Tutte le precauzioni da prendere

Ecco a quali fattori bisogna stare attenti quando decidete di vendere un oggetto online per evitare brutte esperienze, ma anche contestazioni da parte di chi compra.

> Imballate l'oggetto con cura: se dovesse danneggiarsi durante il trasporto, l'acquirente potrebbe prendersela con voi. Utilizzate plastica a bolle e nastro adesivo da imballo, stando particolarmente attenti a imbottire, magari anche con carta di giornale, le parti più fragili.

> Prima di spedire l'oggetto, assicuratevi sempre di aver ricevuto il pagamento elettronico sul vostro conto in banca. In caso di pagamento con assegno, verificate che questo sia stato incassato dalla banca prima di procedere alla spedizione o alla consegna dell'oggetto.

> Scegliete sistemi di pagamento che offrano protezione dalle frodi, come in particolare

PayPal. In caso di pagamento ritirato o bloccato, che quindi non riuscite a incassare, contattate direttamente PayPal o la banca o la società che ha emesso la carta di credito per capire come fare ricorso.

> Non accettate pagamenti il cui importo superi il dovuto, e sia accompagnato da una richiesta di restituire in anticipo la differenza. Si tratta di una forma di truffa: siete voi a dare i soldi "in eccesso" al presunto acquirente, per poi magari rendervi conto che la somma da lui promessa non arriverà mai.

> Per gli acquisti che si concludono di persona, utilizzate le stesse cautele che usereste nei confronti di un qualunque sconosciuto: se possibile, è meglio fissare l'incontro in un luogo pubblico; se invece vendete un mobile e il compratore viene a casa vostra, fate in modo di non essere da soli.