

ELLEinchiesta



UNA GRIFFE È PER SEMPRE

Tutti pazzi per la **secondhand economy**: gli abiti usati fanno il boom online. Tra stile e sostenibilità

di ROSELINA SALEMI

Ha un nome: **secondhand economy**. E nessuno si interroga più sul mutamento epocale: c'è e basta. Nel secondo dopoguerra, comprare un abito usato significava "vorrei ma non posso". Si faceva, ma guai a dirlo. Negli Anni 70 era un segno di protesta: gli hippy saccheggiavano le bancarelle in cerca di camicie a fiori, divise militari e giacche di lamé. Poi è arrivato il vintage e ha travolto tutti. Ma nessuno si aspettava i numeri raccolti dalla piattaforma di autenticazione **Certilogo**. E nessuno poteva prevedere il boom delle vendite online (la pandemia ha fatto lievitare le percentuali).

In America negli ultimi tre anni il mercato dell'usato è cresciuto 21 volte di più rispetto a quello tradizionale, con 24 miliardi di dollari nel 2018 contro i 35 del fast fashion. Nel 2028, secondo le proiezioni, i rapporti si invertiranno, e l'usato salirà a 64 miliardi contro i 44 previsti per il low cost. GlobalData, nell'*Annual resale report* pubblicato alla fine del 2019, prevedeva già uno sviluppo pazzesco del **secondhand** stimando per il 2021 un valore di 37 miliardi di dollari solo negli Usa. E in Italia? Per l'Osservatorio Doxa il giro d'affari dell'usato vale 23 miliardi di euro, l'1,3 per cento del Pil ed è in costante aumento grazie all'online (9,8 miliardi di euro, il 43 per cento del totale). Siamo più vicini al concetto di lusso che a quello di mercatino delle pulci. A guidare il boom c'è, com'è ovvio, la generazione Instagram. Chi rientra nella fascia 18-37 anni compra di seconda mano 2,5 volte più di tutti gli altri e se ne vanta («Un Yves Saint Laurent autentico! A 50 euro!»). L'usato è il nuovo *must-have*. Il mix tra abiti firmati di stagione e vintage è considerato *cool* anche rispetto al *total look* delle collezioni appena uscite. Poi c'è il bonus etico. Il riciclo è una risposta al bisogno di distinguersi senza spen-

“Il riciclo risponde al bisogno di distinguersi senza spendere troppo”

dere troppo e al desiderio di comportamenti sostenibili. Il **secondhand** fa sentire tutti più buoni: il risparmio di energia, acqua ed emissioni di Co2 è indiscutibile. Dice la stilista Marina Spadafora, coordinatrice per l'Italia di *Fashion revolution*, movimento che raccoglie 111 nazioni, e autrice con Luisa Ciuni del saggio *La rivoluzione comincia dal tuo armadio* (Solferino): «L'acquisto di un vestito è un atto politico e morale. Buttar via quello che non ti piace alla fine della stagione è contro l'ambiente, la terra, il clima». Meglio che la gonna, la giacca o la borsa facciano larghi giri prima di essere scartate.

Instagram rispecchia questo *mood*: i ragazzi, in cerca di outfit sempre diversi, investono in abiti e accessori usati, li personalizzano, li modificano (la tendenza, sottolinea **Certilogo**, si chiama *Fashion do it yourself*) e quando si sono stufati li rivendono, per esempio su Depop, market virtuale frequentato da celeb come Emma Chamberlain e Marzia Bisognin (YouTuber), Lottie Moss (sorella di Kate) e Chiara Ferragni. Ormai parliamo di "proprietà fluida": compri un tubino, lo indossi due volte, lo fai tornare in circolo "come nuovo" e con il ricavato prendi qualcos'altro. È un modello antispreco che piace ai millennial meno interessati di altri all'idea di possesso. Condividi, fai decluttering. E i soldi girano. Rebag ha venduto più borse durante il lockdown che nel black friday. Vintag, app di vintage deluxe, ha chiuso aprile con un +200 per cento rispetto a marzo, TheRealReal e

Vestiaire Collective, in continua espansione, hanno incassato una crescita a due cifre sul 2019. I Rolex "secondo polso" vanno a ruba, il mercato dei brand (Gucci, Prada, Dior, Chanel) è vivacissimo. Si trova e si compra di tutto, porcellane, auto, ex voto, anche se la moda è ancora la fetta più importante. E tutti vogliono esserci. Persino Galeries Lafayette, storico grande magazzino francese, ha varato il progetto *Le Good Dressing*, un sito di **secondhand** in partnership con Place2Swap. Prezzo massimo 250 euro. E navigando da una piattaforma all'altra c'è sempre la speranza di un buon affare. **Secondhand economy**, appunto. |