

UNO STUDIO DI BCG E VESTIAIRE COLLECTIVE

Il mercato del second hand oggi vale tre volte di più rispetto al 2020

05 October 2022

Cerca per brand, articolo...

Vestiaire Collective [Vendi un articolo](#) [Accedi](#) [Iscriviti](#)

Novità Designers Donna Uomo We Love Vintage Borse Orologi e gioielli Bambini Consegna Express Spedizione Diretta

Daily Deals Daily Deals 3,2,1... Venduto! Pezzi eccezionali Idee regalo originali

Flash Sale

f t in g+ ✉

Il valore del mercato della moda e del lusso second hand si è più che triplicato dal 2020 a oggi, raggiungendo un valore tra i 100 e i 120 miliardi di dollari nel mondo: lo rivela un'analisi di **Bcg** (**Boston Consulting Group**) e della piattaforma specializzata in abiti e accessori pre-loved **Vestiaire Collective**, realizzata attraverso due studi globali condotti su 6mila consumatori nel 2020 e 2mila quest'anno.

Secondo la ricerca, questo segmento riguarda dal 3% al 5% del mercato complessivo di abbigliamento, calzature e accessori, ma le potenzialità sono enormi, in quanto potrebbe salire addirittura fino al 40%.

A trainare il boom ragazzi e ragazze della GenZ, il 31% dei quali acquista abitualmente modelli di seconda mano, mentre il 44% li vende. E se attualmente gli appassionati dedicano un quarto dei propri armadi agli articoli usati, nel 2023 potrebbero concedere molto più spazio, ossia il 27%.

Secondo **Sarah Willersdorf**, responsabile globale del settore lusso di Bcg e coautrice del rapporto, questo exploit rappresenta per i brand un'opportunità da sfruttare, in modo da ampliare la fascia di clientela.

Non si comprano prodotti già utilizzati da altri solo per una questione economica, anche se questa è la motivazione principale per metà del panel. In pole position anche la varietà dell'offerta e, con un 40% di segnalazioni, la sostenibilità. Un 35% di interpellati trova questo modo di fare shopping divertente, quasi come se si trovasse in un grande mercato a frugare in ceste colme di indumenti e a trattare sul prezzo.

Il 60% dei venditori vuole fare spazio nell'armadio e il 39% spende il ricavato per riacquistare merce second-hand, ma non va trascurato quel 20% che invece va a investire nelle proposte di prima mano. Il 30% del campione evita di cimentarsi nella vendita, preferendo fare beneficenza o regalare ciò che non indossa più agli amici.

A cura della redazione