

Mercatino Etnico (05 2014)

Premessa

Il mercato dell' "usato", in tutte le sue forme, è in netta crescita ed espansione. Intendendo come "usato" non quello a sei cifre, ormai rivolto a piccole nicchie di mercato, ma quello dei piccoli scambi.

Ormai proliferano piccoli mercatini semi-spontanei dell'usato della "Domenica mattina" sia in metropoli che nell'hinterland delle grandi città, con un numero di "operatori" fai-da-te in continua espansione.

Mercatini delle pulci nati per rispondere sia a contrazione degli acquisti del "nuovo" , inevitabile risposta ad un sensibile diminuzione del potere di acquisto dei salari medi, sia a soddisfare bisogni di socializzazione di tipo "mediterranea", non pienamente soddisfatti dalla grande distribuzione (iper super) dove è venuta meno la "contrattazione all'affare".

OBIETTIVO

Fase 1)

Creazione, all'interno di un'area cittadina a destinazione deposito/industria (anche di difficile collocazione immobiliare), di micromagazzini da 20 a 35 mq. cada. coperti soppalcabili al 70%, per un totale di n.100 box, con servizio di guardiani continuo rivolto inizialmente agli operatori artigianali del riuso (restauratori, mobiliari, cercarobe, altro..).

Il pacchetto verrebbe locato da 200 a 250 € al mese per box. (circa 100€ mt./Anno

Fase 2)

Trasformazione di tutta l'area in "mercato aperto al pubblico" degli operatori presenti nell'area con servizi logistici a nostra gestione diretta (Ristorazione, BAR, ENOTECHE, etc.), praticamente si avrebbe un mercato permanente al coperto aperto in orario serale dove oltre a poter usufruire di servizi di ristorazione sarà possibile organizzare aste, convegni, ritrovi tematici e quant'altro.

In pratica si realizzerebbe in uno spazio contiguo e continuo un "locale" PIAZZA di nuova (antichissima) concezione, dove sia possibile fare "affari", incontrarsi e ristorarsi.

n.b. Per le licenze di ristorazione, dopo aver risolto i problemi strutturali, non si pongono grossi ostacoli in quanto inserito in attività artigianale commerciale.

CONTRATTO DA VENDERE (si venderebbe?)

"Si affitta, in Milano città, area a magazzino artigianale di m.30 coperti individuali con soppalco di mq.20 carrabile (35 ql. max), coperto di guardiania e servizi ausiliari, con possibilità di accesso al pubblico per contrattazioni, servizio bar interno. Servizi di segreteria opzionale. Possibilità di parcheggio del mezzo ..."

L'ipotesi qui formulate partono dall'assioma che codesto prodotto si "vende"... per almeno 80 contratti.

DESCRIZIONE DELLA STRUTTURA MINIMA NECESSARIA

Caratteristiche morfologiche dell'area:

Vecchi magazzini, possibilmente in muratura a vista, il più possibili inseribile in "archeologia industriale", magari con vecchi macchinari "congelati".

L'organizzazione delle planimetrie deve permettere una fruizione pubblica delle microaree a "botteghe", per permettere lo scambio o vendita (o sola rappresentanza) degli operatori presenti.

I secondi ,eventuali, piani avranno destinazione a servizi gestionali e ristorazione pubblica.

Caratteristiche tipologiche della struttura:

Spazio coperto individuale di 20-35 mq. altezza min. 6,30

Illuminazione diurna diretta (solare)

Accesso carrabile (piccoli furgoni)

Locale guardiani

Locale uffici direttivi del complesso

Parcheggio interno, con possibilità di parcheggio esterno (pubblico)

Buoni collegamenti ai servizi pubblici di trasporto

Corte interna con strutture poste perimetralmente

Partendo dal presupposto che è attuabile un contratto con le proprietà delle aree (che vogliono vendere) di un anno (almeno 8 mesi) di accomodato d'uso a costo zero per ottenimento dei permessi necessari (pochi e di facile soluzione) prima della definizione dell'acquisto, si opererebbe in codesto modo:

Utilizzare i primi 2 mesi per i vari studi progettuali, sistemazione iniziale, attivazione dei servizi logistici.

Dal terzo mese (con struttura operante) "prevendita dei contratti" agli operatori con almeno questi obiettivi minimi: 32 il primo mese, 8 il secondo, 11 il terzo, 13 il quarto, 16 il quinto, 20 il sesto.

Già al terzo mese l'attività paga le spese generali attive (non l'arretrato), al sesto mese si sarebbero pagati gli arretrati di gestione generale con in più fondi per iniziare a pagare i costi di ristrutturazione

Praticamente considerando i costi di attivazione e costi del progetto/sistemazione della struttura al sesto mese di attività si sarebbe in bilancio zero.

VARI APPUNTI

BOX

Pavimentazione in cemento al quarzo, h.6.30 min.,luce diretta solare, la divisione dai vari box può avvenire sia tramite strutture fisse in latero-cemento che in recinzione metallica, nella seconda fase si provvederebbe ad un' allestimento scenografico dei vari Box. In pratica si potrebbe ipotizzare una sorta di monta-smonta a necessità.

I servizi igienici sono collettivi a norma max 10 box-bagno.

Prevedere collegamento telefono

SOPPALCO

Nei box si deve prevedere, in progetto, l'esecuzione di un soppalco di circa il 70% della superficie sottostante, il costo della sola realizzazione dei box a carico dell'affittuario, il progetto deve essere complessivo e sotto stretto controllo

APERTURA AL PUBBLICO PER LA "VENDITA" DIRETTA

Nella seconda fase, dopo un periodo di assestamento finanziari (chiusura di contratti etc.), si realizzeranno le strutture di ristorazione pubblica, (enoteca, birreria, etc.) con supporti di aree tematiche inerenti agli operatori presenti, (sala aste, area conferenza sui temi degli operatori, organizzazione di base degli operatori, assistenza legale, assistenza fiscale etc.)

NOME

"Portobello"

"Agorà"

"MioTuo"

"MercaPulci"

"Magazzini Generali" (esiste un bar..)

"Altromercato"

"PiazzAffari"

"PiazzaItalia"