

La Repubblica 21 Febbraio 2024

## **“Le spille della nonna e i ciondoli dei piccoli. Qui vendono di tutto”**

«Purtroppo capita che le persone passino davanti alla vetrina e facciano una smorfia». Disprezzo, disappunto o semplice disapprovazione. Marco Marciano, proprietario del negozio Compro Oro di Via Francesco Siacci, non vuole dare forma a quegli sguardi, «ma è impossibile non notarli». Forse perché tra gli abitanti dei Parioli resta radicato il pensiero che nel salotto bene di Roma un negozio del genere non ci stia bene. Eppure le due vetrine a pochi metri da Piazza Pitagora, sono uguali a tante altre attività della zona. Orologi di valore e gioielli in bella mostra, inferriate a difesa dell'entrata e telecamere di sorveglianza. Nulla di diverso da una gioielleria.

### **Ma allora cos'è che suscita quelle reazioni?**

«Forse l'insegna, l'idea sbagliata che alcune persone hanno sui Compro Oro».

### **Cioè?**

«Come se fosse un'attività losca. Ma è un'assurdità. Faccio tutto secondo la legge. Richiedo il documento ad ogni cliente, registro e fotografo tutti gli oggetti che riceviamo».

### **Ma il nome del suo negozio è abbastanza chiaro**

«Certo, la nostra attività principale è acquistare oggetti di valore. Ma come si vede dalla vetrina, esponiamo e vendiamo come una qualsiasi gioielleria».

### **Che tipo di clientela viene nel suo negozio?**

«Persone di tutte le età. Principalmente persone anziane, ma anche ragazzi e giovani coppie».

### **Non c'è vergogna nel vendere un oggetto personale?**

«Sicuramente i clienti vogliono la privacy. Nel negozio è accettato una sola persona alla volta. Ma questo senso di pudore lo percepisco, per questo cerco di far mettere a proprio agio le persone. Alla fine si tratta di una semplice compravendita di un oggetto».

### **Che tipi di oggetti portano?**

«Principalmente oro e argento. Collane, bracciali, monete e varia oreficeria, gioielli e orologi».

### **Qualcuno si è mai pentito?**

«Mi hanno chiesto di tenere da parte l'oggetto venduto perché poi sarebbero passati a riprenderlo. Ma nessuno è mai tornato».

### **Qual è stato il pezzo più prezioso mai acquistato?**

«Ricordo un orologio di una nota marca svizzera dal valore di oltre 50 mila euro. E poi una signora che ci portò dieci spille intarsiate per un valore totale di quasi 80 mila euro».

### **Pezzi di grande valore. Come avviene la trattativa?**

«Come una qualsiasi compravendita. Il cliente ci porta gli oggetti, noi facciamo una valutazione e se il prezzo offerto trova d'accordo il venditore si chiude l'affare».

### **Chiedete mai la provenienza degli oggetti?**

«Non è nostro compito sapere da dove arrivano. Essendo tutto registrato, fotografato e archiviato non può sfuggire ad eventuali controlli delle forze dell'ordine».

### **Avete mai rifiutato l'acquisto di un oggetto?**

«Capita di dire no. Fino a 500 euro possiamo pagare in contanti, poi per cifre superiori siamo obbligati ad effettuare un bonifico. Ecco, questo limite imposto dalla legge spesso ci evita problemi».

### **In che senso?**

«Non sapendo la provenienza siamo sempre molto accorti ad accettare oggetti di grande valore.

### **Si riferisce ad oggetti rubati?**

«Il rischio c'è. Ma abbiamo le nostre accortezze frutto dell'esperienza decennale».

### **E come scegliete da chi comprare e da chi no?**

«Spesso entrano stranieri con gioielli da 5 o 10 mila euro, si guardano intorno, hanno fretta. Sono piccoli segnali d'allarme di come la provenienza non sia chiara. E quindi diciamo no».

### **Non le sembra discriminatorio?**

«Lungi da me fare discorsi del genere. Gliela rigiro allora. Cosa mi costa a me acquistare senza farmi problemi? Il cliente mi dà il suo documento e la transazione è registrata. È uno scrupolo in più apprezzato dai clienti».

### **Perché, qualcuno è venuto a richiedere un oggetto rubato?**

«No questo non è mai capitato. Solo una volta un ragazzo ha venduto un gioiello chiaramente femminile. Noi lo abbiamo accettato visto il valore di qualche centinaia di euro. Ma il giorno dopo è tornata la madre a chiederlo indietro».

### **È cresciuto il mercato dopo il Covid?**

«Non particolarmente, almeno qui ai Parioli. Ci tengo a sottolineare come la nostra clientela vende più per liberarsi di oggetti magari inutilizzati o superflui che per bisogno».

### **Si spieghi meglio**

«L'esempio di prima è perfetto. Dieci spille diverse probabilmente le vendi perché non sai che farci e il ritorno economico fa sempre comodo. Non certo per un reale bisogno di soldi».

### **Ma non verranno solo persone abbienti a vendere i loro averi**

«Certo che no. È cresciuto il mercato della piccola gioielleria. Ragazzi con braccialetti della Comunione, famiglie con oggetti come posate, vasi, cornici. Quello che rimane inalterato è il mercato degli orologi, non subisce la fluttuazione del valore dell'oro o dell'argento»

**Marco Juric**