

Osservatorio sulle librerie in Italia

Documento completo relativo al sondaggio¹

1 Soggetto che ha realizzato il sondaggio

Format Research Srl.

2 Soggetto committente

ALI – Associazione Librai Italiani

3 Soggetto acquirente

ALI – Associazione Librai Italiani

4 Data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio

Novembre e Dicembre 2025

5 Mezzi di comunicazione sui quali è pubblicato²

https://www.ansa.it/sito/notizie/cultura/libri/altre_proposte/2026/01/15/cresce-la-vendita-dei-libri-usati-in-librerie-indipendenti-ma-scendono-ricavi_de016e05-c778-417c-9eb6-12e20b83a1cc.html

¹ Documento completo relativo al sondaggio realizzato in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010.

² Pubblicato su questionario/periodico cartaceo e/o elettronico, diffuso sull'emittente radiofonica, televisiva o sul sito web)

Format Research s.r.l.

Sede Legale
Via Ugo Balzani 77
00162 Roma, Italia - REA 747042/rm

Tel +39.06.86.32.86.81,
fax +39.06.86.38.49.96

CF / P.IVA / REG.IMP.ROMA: 04268451004
Cap. Soc. € 25.850,00 i.v.

Unità locale
Via Sebastiano Caboto 22A
33170 Pordenone, Italia

www.formatresearch.com
info@formatresearch.com
format@pec.formatresearch.com



UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

<https://www.illibraio.it/news/librerie/librerie-indipendenti-testi-usati-1487028/>

<https://www.orizzontescuola.it/librerie-indipendenti-italiane-lusato-coinvolge-il-317-degli-esercizi-e-risponde-a-costi-crescenti-e-fatturati-in-calo/>

<https://www.editoria.tv/boom-delle-vendite-dei-libri-usati-nelle-librerie-indipendenti/>

<https://www.confcommercio.it/-/ali-osservatorio>

https://www.triesteallnews.it/2026/01/crescita-dellusato-nelle-librerie-indipendenti-una-tendenza-che-svela-le-difficolta-del-settore/#goog_rewarded

6 Data di pubblicazione del sondaggio

18 gennaio 2026.

7 Temi/fenomeni oggetto del sondaggio³

Osservatorio congiunturale sull'andamento delle librerie italiane e focus tematico dedicato al tema della vendita di libri usati.

8 Popolazione di riferimento

Imprese italiane del «commercio al dettaglio di libri nuovi e di libri di seconda mano»

9 Estensione territoriale del sondaggio

Nazionale; Italia

³*Economia, società attualità, costume, marketing, salute, etica, ambiente etc.).*

10 Metodo di campionamento⁴

Campione statisticamente rappresentativo di «librerie indipendenti» (imprese italiane del «commercio al dettaglio di libri nuovi e di libri di seconda mano»).

11 Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore

Dominio di studio del campione: settore (commercio al dettaglio) e territorio (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Sud e isole).

12 Metodo di raccolta delle informazioni

Interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (Computer Assisted Telephone).

13 Numerosità campionaria e sostituzioni

Numerosità campionaria indagine alle imprese: 800 casi (=800 interviste a buon fine). Intervallo di confidenza 95% (Errore $\pm 4,7\%$).

14 Testo integrale delle domande⁵

0. In quali delle seguenti categorie rientra la Sua libreria?

- Libreria di catena (escluse le Coop-UELCI)
- Libreria di catena, in franchising
- Libreria di catena, di proprietà
- Librerie Coop
- Libreria specializzata (ragazzi, viaggi, esoterica, etc.)
- Libreria UELCI
- Libreria indipendente

TOTALE RISPONDENTI 100%

⁴ Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione se trattasi di campionamento probabilistico o non probabilistico del panel e l'eventuale ponderazione

⁵ Testo delle domande e percentuale delle persone che hanno risposto a ciascuna domanda

1. Come giudica l'andamento economico generale della Sua libreria nei primi sei mesi del 2025 (gen-giu) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente?

- Migliorata
- Invariata
- Peggiorata

TOTALE RISPONDENTI 100%

1bis. Come sta andando il secondo semestre del 2025 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente?

- Migliorata
- Invariata
- Peggiorata

TOTALE RISPONDENTI 100%

2. Come ritiene che sarà l'andamento economico generale della Sua libreria nei primi sei mesi del 2026 (gen-giu) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente?

- Migliorerà
- Rimarrà
invariato
- Peggiorerà

TOTALE RISPONDENTI 100%

3. Nei primi sei mesi del 2025 (gen-giu), l'andamento dei ricavi della Sua libreria è migliorato, rimasto invariato o peggiorato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente? (*Una risposta*)

- Migliorato
- Invariato
- Peggiorato

TOTALE RISPONDENTI 100%

3ter. Come stanno andando i ricavi nel secondo semestre del 2025 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente? E come pensa andranno i ricavi del prossimo periodo natalizio rispetto al 2024?

Migliorati Invariati Peggiorati

- A. Secondo semestre 2025
rispetto al secondo semestre
2024
- B. Natale 2025 rispetto a Natale
2024

TOTALE RISPONDENTI 100%

3quater. Potrebbe indicare di quanto mediamente in percentuale?

- A. Migliore + |__||__|
- B. Peggiora - |__||__|

TOTALE RISPONDENTI 35%

4. Come ritiene che sarà l'andamento dei ricavi della Sua libreria nei primi sei mesi del 2026 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente?

- Migliorerà
- Rimarrà
invariato
- Peggiorerà

TOTALE RISPONDENTI 100%

6. Nei primi sei mesi del 2025 (gen-giu), l'occupazione complessiva della Sua libreria è migliorata, rimasta invariata o peggiorata rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente?

- Migliorata
- Invariata
- Peggiorata

TOTALE RISPONDENTI 100%

6bis. Come sta andando l'occupazione complessiva della Sua libreria nel secondo semestre del 2025 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente?

- Migliorata
- Invariata
- Peggiorata

TOTALE RISPONDENTI 100%

7. Come crede che sarà lo stato dell'occupazione complessiva della Sua libreria nei primi sei mesi del 2026 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente?

- Migliorerà
- Rimarrà invariato
- Peggiorerà

TOTALE RISPONDENTI 100%

8. La capacità di fare fronte al fabbisogno finanziario della Sua libreria, ovvero la situazione della liquidità, nei primi sei mesi del 2025 è migliorata, invariata o peggiorata rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente?

- Migliorata
- Invariata
- Peggiorata

TOTALE RISPONDENTI 100%

8bis. Come sta andando nel secondo semestre la capacità di fare fronte al fabbisogno finanziario della Sua libreria, ovvero la situazione della liquidità, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente?

- Migliorata

- Invariata
- Peggiorata

TOTALE RISPONDENTI 100%

9. Come crede che sarà la capacità di fare fronte al fabbisogno finanziario della Sua libreria nei primi sei mesi del 2026 rispetto allo stesso periodo dello scorso anno?

- Migliorerà
- Rimarrà invariata
- Peggiorerà

TOTALE RISPONDENTI 100%

10. Come valuta i prezzi praticati alla Sua impresa dai Suoi fornitori di servizi ed utenze negli ultimi sei mesi rispetto ai sei mesi precedenti?

- Oltre +100%
- Tra +80% e +100%
- Tra +60% e +80%
- Tra +40% e +60%
- Tra +20% e +40%
- Tra +5% e +20%
- Invariati
- Diminuiti

TOTALE RISPONDENTI 100%

11. A prescindere dalle motivazioni e dalla forma tecnica, la Sua impresa ha chiesto un fido o un finanziamento, o ha chiesto di rinegoziare un fido o un finanziamento esistente, ad una delle banche con la quale intrattiene rapporti negli ultimi sei mesi?

- Sì, ha fatto richiesta ed è stata accolta con un ammontare pari o superiore a quello richiesto

- Sì, ha fatto richiesta ed è stata accolta con un ammontare inferiore a quello richiesto
- Sì, ha fatto richiesta ma non è stata accolta
- Sì, ha fatto richiesta, è in attesa di conoscere l'esito e non è intenzionata a rifarla nel prossimo trimestre
- Sì, ha fatto richiesta, è in attesa di conoscere l'esito ed è intenzionata a formalizzarla nel prossimo trimestre
- No, non ha fatto richiesta

TOTALE RISPONDENTI 100%

12. Negli ultimi sei mesi la Sua impresa ha chiesto un finanziamento o la rinegoziazione di un finanziamento esistente prevalentemente per...

- Liquidità e cassa
- Investimenti
- Ristrutturazione del debito

TOTALE RISPONDENTI 25%

13. La Sua impresa prevede, o prevederà, un servizio di vendita di libri usati?

- Sì, offriamo già questo servizio
- Sì, offriamo già questo servizio ma solo per i libri scolastici/universitari
- È un servizio interessante che pensiamo di introdurre a
- No, non abbiamo intenzione di offrire questo servizio

TOTALE RISPONDENTI 100%

14. Da quanto tempo ha avviato il servizio di vendita di libri usati nella Sua impresa?

- Più di 5 anni
- Tra 5 e 2 anni

- Tra 2 anni e 1 anno
- Meno di un anno

TOTALE RISPONDENTI 32%

15. Quali sono i motivi principali che hanno spinto, o che spingeranno, la Sua impresa ad implementare il servizio di vendita di libri usati?

- A. Perché credo in un modello di consumo più sostenibile e in linea con i nostri valori
- B. Perché è un servizio in grado di attirare maggiore clientela
- C. Per offrire maggiori opportunità ai miei clienti a costi più accessibili
- D. Per creare uno spazio comunitario in cui i clienti stessi possano portare i propri libri da vendere
- E. Per implementare la vendita di volumi ormai fuori dal mercato
- F. Per differenziare la mia attività da quella delle grandi catene
- G. Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI 40%

16. In che modo svolge l'attività di vendita dell'usato?

- A. Spazio dedicato con libri selezionati direttamente e in linea con l'identità della libreria
- B. Spazio dedicato con libri acquistati dai clienti
- C. Spazio dedicato con libri in conto vendita da privati
- D. Eventi dedicati come l'organizzazione di mercatini periodici
- E. Vendita online
- F. Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI 32%

17. Quali sono i motivi principali per cui la Sua libreria non intende implementare il servizio di vendita di libri usati?

- A. Non abbiamo abbastanza risorse per gestire un servizio di questo tipo (catalogazione, verifica qualità, valutazione)
- B. Non abbiamo abbastanza spazio fisico da dedicare a questo servizio
- C. Non è economicamente conveniente
- D. La normativa riguardante la compra-vendita di libri usati è troppo complicata
- E. Preferiamo sostenere l'editoria attiva
- F. Altro (specificare)

TOTALE RISPONDENTI 60%

17bis. Quali sono i motivi principali per cui la Sua libreria limita la vendita dei libri di seconda mano ai soli testi scolastici/universitari?

- A. I libri di seconda mano non scolastici hanno bassa domanda/scarso interesse presso la nostra clientela
- B. Non abbiamo abbastanza spazio fisico da dedicare a questo servizio
- C. Non è economicamente conveniente
- D. Riscontriamo problemi di tracciabilità o condizioni variabili dei libri non scolastici
- E. Preferiamo mantenere un'offerta di novità/editoria corrente
- F. I libri di seconda mano non scolastici sono coperti da piattaforme online più competitive
- G. Altro (specificare)
- H. La nostra libreria è interamente specializzata nella vendita di libri scolastici/universitari

TOTALE RISPONDENTI 6%