



Consorzio POROTON® Italia

Via Gobetti 9 - 37138 VERONA

Tel 045.572697 Fax 045.572430

www.poroton.it - info@poroton.it

News - Isoproject

15 aprile 2008

## I messaggi provenienti dal mercato

Melissa Rizza

*Nell'ambito di ISOPROJECT sono già state identificate delle soluzioni tecniche di sistemi costruttivi in muratura (modelli abitativi) in grado di rispondere pienamente alle richieste del legislatore.*

*Il Consorzio POROTON® Italia ha aderito ad ISOPROJECT in qualità di sponsor condividendo i principi e le risposte che il programma è in grado di dare: risposta per il benessere abitativo dell'uomo, per l'ambiente, per i costi di produzione e infine risposta alle normative vigenti con particolare riguardo alla sicurezza sul lavoro.*

L'attenta lettura del D.Lgs. 19 agosto 2005, n. 192 si è immediatamente trasformata in una serie di domande e quesiti, molti dei quali non hanno ancora avuto, per il momento, risposta. Quel che è certo è che il settore dell'edilizia ha comunque iniziato a mandare dei segnali piuttosto preoccupanti.

### Primi effetti delle norme

Partiamo dalle sentenze recenti in merito all'isolamento acustico. Una controversia in tema di acustica è stata recentemente chiusa con uno sconto al proprietario dell'alloggio corrispondente al 10% del valore.

Tenendo conto che la prestazione acustica deve essere valutata in opera appare fin troppo evidente l'elevato livello di rischio che il costruttore si assume nel realizzare il muro divisorio tra due alloggi senza avere un background specifico in merito!

### Le nuove normative: aspetti applicativi

Le nuove normative riguardanti il comportamento sismico, l'isolamento acustico delle strutture ed il risparmio energetico costituiscono da un lato un'opportunità, ma dall'altro rappresentano una minaccia per tutti gli operatori che non saranno in grado di "evolvere" e quindi di dare risposte adeguate ad un mercato in grande evoluzione.

È infatti logico pensare che di fronte alla "sfida delle norme" il settore dell'edilizia (estremamente lento ai cambiamenti) opporrà una forte resistenza da parte degli operatori ad intervenire con modifiche sostanziali all'interno del loro modo di costruire.

È presumibile che la resistenza sarà protratta fintanto che le "nuove" norme non entreranno in vigore a pieno regime.

### Altre formule abitative

Un altro rischio percepito è dato dalla concorrenza portata da parte di altre formule abitative (per esempio case in legno) che per loro natura ben si prestano al rispetto di tali normative. Si ritiene che tale rischio sia basso in quanto il concetto abitativo fa parte del vissuto di un dato territorio e l'edilizia "pesante" è insita nel DNA dell'Italia.

Il fatto però che se ne parli costituisce uno stimolo verso l'emergere di nuovi bisogni da parte del cliente finale che si accorge che diventa possibile "visualizzare" la propria casa prima di costruirla, o che è possibile avere "certezza di spesa".

Questa è la vera novità della casa "leggera".

### Maggior "peso" del cliente finale in fase di acquisto

Il cliente finale si è sentito ripetere per decenni che "in edilizia non si può". Viceversa, oggi comincia ad essere destinatario di una comunicazione delle case in legno che propongono un acquisto a catalogo, con la definizione di prezzi certi.

Ciò probabilmente stimolerà la nascita di nuove richieste che, congiuntamente con la rivendicazione dei propri diritti in tema di acustica, sismica, ecc., eserciterà una forte pressione nei confronti dei costruttori.

Di fronte a tali e tante variabili (normative, modo di costruire, costi, ecc.) sembra ormai assodato che, in futuro, sarà la "competenza" dell'acquirente a fare la differenza.

Questa tendenza è ormai costantemente confermata sia a livello di piccola impresa che di grande immobiliare. In futuro quindi l'acquirente sarà sempre più preparato e documentato in fase di acquisto e non basteranno le "mitiche" piastrelle del bagno di Valentino per fare la differenza.

Di fronte al problema dell'energia sempre incalzante, l'acquirente chiederà edifici sempre più performanti dal punto di vista energetico (per esempio classe B o C) e sistemi alternativi per l'approvvigionamento di energia (pannelli solari, pompe di calore, ecc.).

## **Nuove leggi a tutela degli acquirenti**

Dulcis in fundo è d'obbligo ricordare che il 20 giugno 2005 è stato approvato il Decreto Legislativo n. 122, recante disposizioni per la tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire, a norma della legge 2/8/2004, n. 210. Il Decreto, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 155 del 6 luglio 2005, è entrato in vigore il 21 luglio 2005.

A tal fine la nuova disciplina prevede nuovi obblighi a carico dei costruttori, in particolare:

- l'obbligo di rilasciare all'acquirente una fideiussione di importo corrispondente a quanto pagato prima del trasferimento definitivo dell'immobile;
- l'obbligo di stipulare una polizza assicurativa a favore dell'acquirente per i vizi e le difformità che si dovessero manifestare dopo la vendita dell'immobile;
- l'obbligo di versare un contributo ad un Fondo di solidarietà a favore degli acquirenti che abbiano subito una perdita a seguito dell'assoggettamento del costruttore a procedure di crisi.

Il costruttore ha quindi l'esigenza, oltre alla consueta necessità di reperire le disponibilità finanziarie per il cantiere, di ottenere da un soggetto bancario o assicurativo la disponibilità a rilasciare le garanzie obbligatorie previste dalla legge.

## **Maggiori costi di costruzione**

La richiesta di maggiori prestazioni degli edifici in termini di efficienza energetica, isolamento acustico e resistenza agli eventi sismici porta generalmente ad un aumento non controllato dei costi. Il rischio di levitazione dei costi per "costruire a norma" è causato da una non conoscenza delle tecnologie innovative applicabili sul cantiere.

ISOPROJECT ha quindi tra gli obiettivi quello di affrontare la progettazione ed il cantiere in maniera coordinata e strutturata per trovare le giuste soluzioni e risorse atte a mantenere i costi in linea con il mercato.

## **Non esiste un operatore forte**

A parte le imprese di costruzione strutturate, quali sono gli operatori del comparto che si stanno attrezzando in questa direzione per governare i mutamenti che stanno maturando?

Ad una prima panoramica di massima non c'è un "operatore forte" in grado di prendere in mano la situazione e guidarla. Esistono singoli operatori in specifici settori ma senza un approccio globale al problema dell'abitazione, almeno per ora.

In passato è esistito un operatore forte ed era ovviamente RDB. Negli anni 60/90 RDB è stato sicuramente un operatore forte in quanto disponeva di industrie, di sistemi costruttivi, di proprio know-how, di personale preparato, di manuali tecnici, di strumenti di comunicazione efficaci, ecc..

## **La domanda e l'offerta**

La domanda di produzione edilizia si sta caratterizzando per una maggior richiesta di qualità a prezzi contenuti, mentre l'offerta ha operato in questi anni con una dinamica di rialzo dei prezzi (sostenuti dalla relativa facilità di erogazione dei mutui per l'acquisto e dalla convenienza alla loro accensione) a cui non sempre ha corrisposto un prodotto di altrettanto valore.

In alcune aree (vedi Nord-Ovest) ciò ha significato la realizzazione di interventi edilizi di discutibile valore, mentre in altre (Nord-Est) i primi segnali di difficoltà di collocazione cominciano a farsi sentire. Le tipologie edilizie stanno cambiando? Siamo abituati a pensare al mercato del Nord-Est come connotato da tipologie "basse" (la villetta a schiera, l'abitazione di uno o due piani).

## **Il processo di cambiamento**

### **Soggetti coinvolti**

I soggetti maggiormente coinvolti nel processo di cambiamento sono i seguenti:

- *il progettista*: si intende genericamente chiunque entri nel ciclo con una funzione di progettazione - in fase operativa converrà comunque distinguere tra diversi ruoli, funzioni e fasi (architetto, ingegnere, geometra, strutturista, impiantista, progetto di massima, esecutivi, direzione lavori, ecc.);
- *l'impresa*: si intende genericamente chiunque proceda alla realizzazione di parti del manufatto - distinguere quindi tra contractor, impresa a ciclo completo, impresa specializzata in parti (copertura, rivestimenti, finiture), impiantisti, installatori, ecc.;
- *l'immobiliare*: si intende chiunque sia soggetto promotore e/o venditore del manufatto - talvolta coincide con altri soggetti;
- *gli agenti immobiliari*: si intendono i soggetti preposti alla commercializzazione e vendita del prodotto casa che influiscono con la loro comunicazione nel processo di identificazione degli attributi di valore per il cliente finale;
- *il produttore* di materiali e/o sottosistemi per la costruzione;
- *il rivenditore*: si intende chiunque commercializzi materiali e/o sottosistemi (grande distribuzione).

La sfida posta dalle norme tende a porre immediatamente in difficoltà il tecnico edile per ovvii motivi. La necessità di dare risposte su argomenti molto diversi tra loro (sismica, energia, acustica, comportamento teorico e comportamento reale in opera delle soluzioni costruttive adottate) presuppone una conoscenza "multisetoriale" che in questo momento non esiste e che quindi deve essere creata.

In altre parole lo "studio tecnico" così come comunemente inteso sarà costretto a valutare attentamente le proprie capacità in un ambito di mercato in totale rivoluzione.

La necessità di rispondere ad un mercato più esigente porterà presumibilmente ad una ristrutturazione del settore e ad una maggiore integrazione delle competenze.

Tranne l'impresa strutturata che da anni lavora nel settore ed ha quindi "distillato" un know-how solido basato "sulla

capacità di fare" acquisita sul campo, tutti gli altri attori saranno chiamati dal mercato a fornire soluzioni costruttive adeguate.

### **Il movimento ISOPROJECT**

Cleverbuilding s.r.l., nata per coordinare un gruppo di ricercatori e specialisti dell'edilizia, ha costituito ISOPROJECT con lo scopo di rispondere alle pressanti richieste di qualità e prestazioni provenienti dal mercato, con soluzioni a costi sostenibili.

L'azienda quindi:

- fornisce servizio di *valutazione progettuale* ai fini della validazione e del collaudo;
- fornisce *consulenza progettuale integrata* per la validazione dei propri progetti;
- *esegue progetti a misura*;
- *fornisce modelli e soluzioni costruttive* validati da replicare in differenti contesti con certezza di costo, prestazione, ecc.;
- *promuove sul territorio* mediante convegni, corsi di formazione ed altre attività primarie di comunicazione, il "modello" costruttivo e progettuale.



### **Il comparto: "Noventa di Piave"**

Una risposta concreta a quanto evidenziato precedentemente è stata generata dalla realizzazione di un "comparto" a Noventa di Piave (VE), ove la costruzione di due edifici per un totale di 10 alloggi ha consentito di applicare nel concreto tutte le analisi precedentemente eseguite "a tavolino".

Il cantiere, organizzato come "modello operativo" ha consentito di organizzare numerose visite guidate per permettere ai tecnici professionisti e ad altri operatori edili (imprese, rivendite, ecc.) di verificare personalmente la qualità ed il grado di professionalità dell'intervento.

Nei prossimi invii di questa Newsletter verranno proposti degli approfondimenti sull'intervento in tutti i suoi aspetti (progettuali, tecnici, di cantiere e commerciali).