

INCHIESTA Nuova architettura

Nel 2009 il picco negativo

L'opportunità (negata) dei concorsi

Le competizioni di architettura crollano in numero e valore. E sulla domanda pubblica di progetti di qualità pesa anche il meccanismo di selezione delle giurie

L'anno nero è stato proprio l'anno scorso, quando sono stati pubblicati soltanto 174 concorsi, tra gare di idee e di progettazione, per un controvalore di 4,1 milioni. Si tratta dei valori più bassi degli ultimi 5 anni, lontanissimi di picchi del 2007 quando il boom delle competizioni – 286 per un controvalore di 12,2 milioni – aveva fatto immaginare che anche in Italia si potesse gradualmente affermare un sistema alla francese, con architetture di qualità selezionate con procedure di concorrenza trasparente. Da allora a dominare le statistiche è stato sempre il segno negativo. Con in più l'aggiunta dei ribassi-record sul mercato parallelo degli incarichi assegnati sulla base dell'offerta economicamente più vantaggiosa.

«In Italia mancano opportunità, è un'amarezza vedere il numero di concorsi banditi ogni settimana in altri Paesi – dice Giovanni Multari –. Cinque anni fa avevamo strutturato la nostra crescita sulla base di un mercato che oggi non esiste neppure». «Alcune settimane fa – racconta Maurizio Bradaschia – ci siamo trovati con alcuni colleghi emiliani e romani in un piccolo comune vicino a Ravenna, a Brisighella, dove era previsto il sopralluogo per una gara per il restauro di un convento: una settantina di gruppi da tutt'Italia per contendersi un incarico con un importo lavori da 600mila euro».

Lentezza italiana, aggravata dalla cri-

si. «Alla flessione economica – dice Luca Galofaro (Ian+) – si aggiunge il fatto che ci sono colleghi disposti a lavorare con ribassi incredibili». «Colpa del codice appalti – dice Pietro Carlo Pellegrini –: tratta i progettisti come un fornitore o un'impresa qualsiasi, senza alcun riguar-

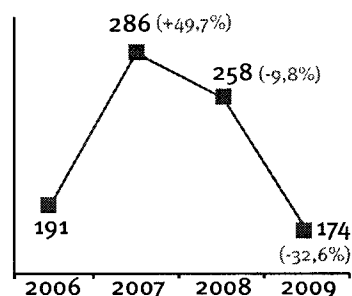
do per la qualità dell'architettura».

Controcorrente il pensiero di Luigi Centola. «Non è vero che con queste regole è impossibile promuovere buoni concorsi – dice –. Il problema è la competenza delle giurie, composte da amministratori e progettisti di respiro locale, incapaci di comprendere e premiare l'innovazione». Il risultato? «I progettisti si adeguano – aggiunge – e finiscono per puntare su progetti meno "sofisticati" di quanto ci si aspetterebbe da una competizione di livello». Innescando un meccanismo che Giovanni Vaccarini definisce di «conservazione della specie». Punta il dito sul sistema di selezione delle giurie anche Alessandra Segantini (C+S). «Le giurie non sono qualificate – attacca la progettista veneta – perché l'Università italiana versa in uno stato di totale degrado. Da dove prendere i giurati se non tra i docenti? Il problema è che chi insegna non fa più l'architetto. Bisogna partire dalla riforma dell'Accademia, appesantita da un corpo docente obsoleto e votato alla teoria più che alla professione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CURVA IN DISCESA

Numero dei concorsi in Italia



Fonte: Oice

NEXT



NON SOLO PRIVATI, LO STUDIO TENTA IN CAMPANIA E VINCE

La trasformazione annunciata nel 2006 da studio a società di progettazione non è avvenuta. Immutata anche la composizione dei soci. Nel "medagliere" dello studio romano Next ci sono i concorsi European, che però non hanno prodotto realizzazioni. Sulla carta è rimasto anche il progetto di una chiesa, arrivato secondo a uno dei concorsi lanciati dalla conferenza episcopale italiana.

Tra i lavori importanti più recenti c'è il recupero di Palazzo Melatino, a Teramo, concorso lanciato nel 1999 dalla Fondazione Tercas (foto). Il cantiere si è concluso solo da poco, a dicembre 2009, a causa di stop and go imposti da varianti progettuali dovute a ritrovamenti archeologici. Questo inverno è stato anche concluso il Dehors, un padiglione per un cliente privato ad Anzio (Roma). A parte il concorso vinto a Ischia per il castello aragonese, lo studio ha in corso tutti lavori privati. ■

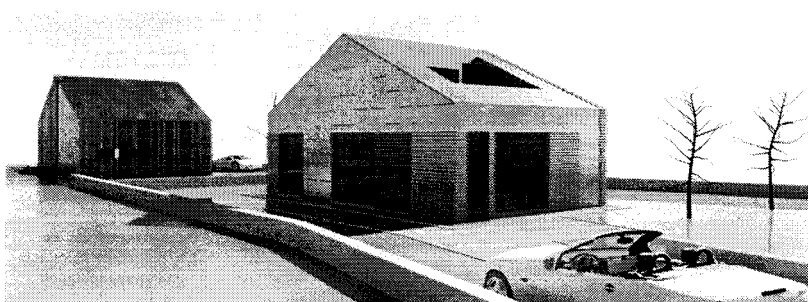
BRADASCHIA

STUDIO-AZIENDA CON 7 COLLABORATORI

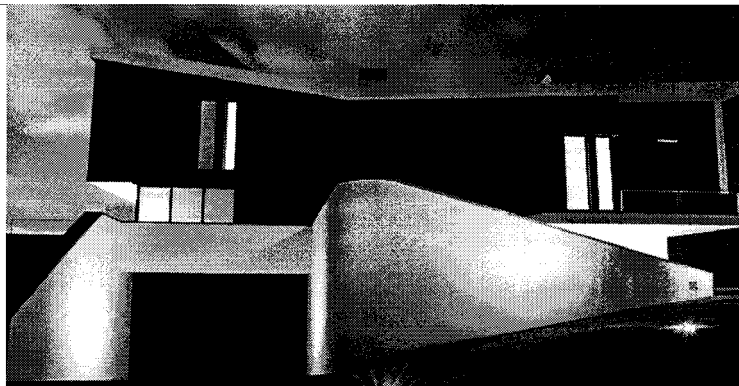


Uno o due concorsi all'anno e un migliaio di gare per lo studio triestino di Maurizio Bradaschia. Risultato? Portare a casa 6-7 incarichi annui.

«L'unica via per ottenere dei lavori oggi è quella delle gare d'appalto – dice Bradaschia –, per farcela bisogna essere ben strutturati e aver fatto buoni lavori per consolidare un rapporto con la committenza». Quella di Bradaschia è uno studio-azienda: una società di ingegneria con 7 collaboratori. Al momento sono in cantiere due ville private (foto), la ristrutturazione della facoltà di Lettere e un albergo sul mare, tutto a Trieste. ■



UFO



IL NETWORK CRESCE, ANCHE IN SICILIA

Lo studio-network è cresciuto. Urban future organization, nome che nel 2006 raccoglieva 11 partner in tutto il mondo, ora raggruppa ben 30 studi sparsi da Londra a Sidney. Claudio Lucchesi dirige la «cellula» di Messina, composta da circa 10 persone. Ogni studio è indipendente, ma in qualche modo legato agli altri, che di volta in volta vengono coinvolti su i progetti più complessi. Un esempio? Il progetto per un complesso residenziale con 27 torri in Corea, per

cui Lucchesi ha lavorato fianco a fianco con i suoi colleghi con base a Londra e, appunto, Seul. Negli ultimi anni hanno preso la strada del cantiere anche alcuni importanti progetti in Sicilia come il Municipio di Rometta, gli uffici Simone Gatto e la ormai completata Casa Nicola (foto). Recentissima è la proposta per la riqualificazione del waterfront di Milazzo. «Un progetto praticamente donato al Comune – dice Lucchesi –. In Sicilia la battaglia per la qualità e l'innovazione passa anche per l'auto-promozione e la «comunicazione» dell'architettura». ■

IOTTI+PAVARANI

DALLO STADIO AI MASTERPLAN EUROPEI

Sono under 40 gli architetti dello studio emiliano Iotti+Pavarani che legano il loro successo ai concorsi. Giovanissimi hanno debuttato con il progetto per il nuovo stadio di Siena (insieme al collega Davide Marazzi) e oggi i loro principali lavori sono frutto di gare di architettura: è in fase di approvazione il piano per un quartiere residenziale in classe A (50 case mono e bifamiliari con servizi) a Ferrara, frutto di un concorso privato, e firmano il masterplan per un'area residenziale ad alta densità di 27 ettari a Riga. Nell'ultimo European si sono aggiudicati il primo premio per un altro masterplan di un'area di 67 ettari (Leaf Community, nella foto). «Partecipiamo sempre ai concorsi, 3-4 all'anno – dice Paolo Iotti – perché riteniamo siano la formula migliore per accedere agli incarichi più interessanti, ma li selezioniamo con grande attenzione. Riscontriamo ampio margine di «improvvisazione» nei bandi per quanto riguarda i premi, i tempi, le previsioni di sviluppo dei progetti». Uno studio associato, «snello», che varia dalle 5 alle 10 persone, e anche flessibile in termini di scala di progetto. «Prendiamo le occasioni che ci si presentano – dice Iotti –, abbiamo realizzato residenze e un centro civico, è in cantiere un edificio con sale didattiche a Brescello (Re), ma prestiamo particolare attenzione ai temi urbanistici e paesaggistici, anche se in Italia non è ben chiaro cosa si voglia definire con il termine masterplan». ■



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

BRUNA E MELLANO



LO STUDIO DI CUNEO «EMIGRA» IN ALTA QUOTA

Abbiamo soprattutto lavori pubblici ma partecipano sempre a gare e concorsi». Flavio Bruna è socio con Paolo Mellano dello studio di Cuneo (due collaboratori e 110mila euro annui). L'incarico privato più importante resta quello affidato nel 2001 dall'immobiliare

Novoli, ancora fermo. C'è un altro incarico privato, per 17 villette a Limone: cantiere a giugno. Lo studio lavora poi a un progetto transfrontaliero al parco delle Alpi Marittime, «un'area molto delicata», dice Bruna, che lo studio già conosce (foto: rifugio nel parco). ■



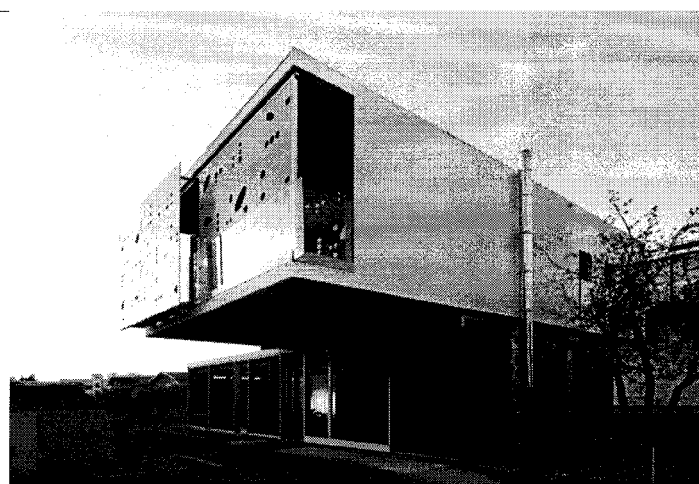
VACCARINI

QUALITÀ CON IL PROJECT FINANCING



È stato tra i primi studi del Sud a credere con forza nelle potenzialità del project financing per l'architettura. E non ne è uscito del tutto deluso. Anzi. «L'architettura è un fatto collettivo – dice Giovanni Vaccarini, titolare dello studio abruzzese – che implica un rapporto tra committente progettista e realizzatore. Il project financing dà garanzia di qualità perché chi realizza l'opera è anche il soggetto che la dovrà gestire. In questo senso direi che la finanza di progetto potrebbe essere una buona evoluzione del sistema dei concorsi». Affiancando i privati, Vaccarini partecipa attivamente al mercato dei lavori pubblici e ha realizzato più di un progetto, come il cimitero di Ortona (Ch), tra i pochi progetti italiani citati nell'Atlante Phaidon dell'architettura mondiale del XXI secolo, in cui figura anche la casa C+V a Giulianova (foto).

Lo studio organizzato in forma di Srl (per facilitare la partecipazione alle gare) è tra i pochi iscritti all'associazione delle società di ingegneria (Oice), conta circa 8 professionisti e fattura 350-400mila euro all'anno. Il



progetto di Pian di Massiano, con la nuova sede della Provincia, affidato per concorso a Perugia, è rimasto al palo. Dovrebbe invece prendere la via del cantiere il progetto da 100 milioni per una centrale «verde» commissionata dal Gruppo Falck, in provincia di Ravenna. ■

NEMESI

OBIETTIVO PROJECT MANAGEMENT CON LA FORMULA NEMESI & PARTNERS

Cinque anni fa lo studio Nemesi era indicato come uno dei team capofila della nuova generazione di architetti romani. Il gruppo guidato da Michele Molè, dopo la separazione professionale da Maria Claudia Clemente, era lanciaatissimo anche sul fronte immobiliare. In campo c'era il quartiere Eurodomus: una sorta di manifesto della nuova architettura attenta ai dettami ambientali, da realizzare a Roma, nella zona del Torrino. Dopo un lungo tira e molla, l'impresa ha d'improvviso puntato su un intervento di stampo tradizionale, lasciando sulla carta design

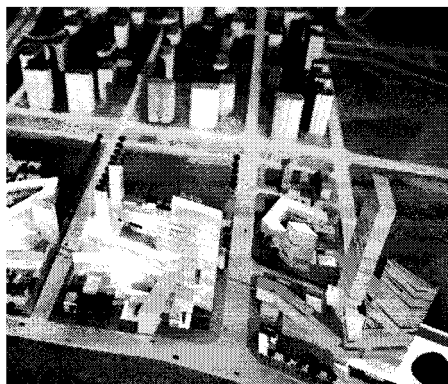


e soluzioni costruttive d'avanguardia. E anche Molè ha ricominciato a guardarsi intorno, affiancando all'immutato entusiasmo, una buona dose di concretezza. Buona parte degli incarichi è rimasta concentrata nella capitale, ma l'ambizione è quella di mettere radici anche oltreconfine. Punto di partenza è stato il riassetto dello studio. Molè ha da poco scommesso su una

nuova creatura: Nemesi & Partners, aperto insieme a Daniele Benedetti (ingegnere) e Susanna Tradati (architetto). Due gli obiettivi: rafforzare l'attività di project management – a favore delle com-

messe gestite dallo studio, ma anche offrendo servizi di consulenza a terzi –, puntare sulle gare (soprattutto all'estero) attraverso un vero e proprio ufficio concorsi interno. Al primo aspetto pensa Benedetti, al secondo Tradati. Nel 2009 lo studio, ora trasferito in un'ampia sede ricavata da un'ex fabbrica nella zona est della città, ha fatturato circa 500mila euro e ha partecipato a circa 120 tra concorsi e gare di progettazione, con preferenza per le procedure ristrette. «Rispetto a qualche anno fa c'è più consumo di architettura – dice Molè – ma l'obiettivo della qualità diffusa rimane ancora molto lontano. La creazione di un vero mercato italiano è ancora un obiettivo tutto da rag-

giungere, mentre affermarsi all'estero è piuttosto complicato». Incarico recente e prestigioso quello appena ottenuto per la ristrutturazione del Terminal T3 dell'aeroporto di Fiumicino. Intervento da 10 milioni da completare entro il 2011. Tra i progetti esteri il masterplan per un complesso residenziale e terziario da 230mila mq (foto). ■



CORVINO + MULTARI



C Fin dall'inizio abbiamo puntato sui concorsi. Avevamo impostato la nostra crescita su un mercato che oggi quasi non c'è"

SEDE ANCHE A MILANO, CRESCITA CON GARE E SVILUPPO URBANO

Nell'ultimo anno lo studio Corvino+ Multari ha vinto tre concorsi: a Parma per la riconversione dell'area ex Salamini, dove è in arrivo l'incarico; per la chiesa di Lodi, dove ha già firmato il contratto per il progetto definitivo; per l'ampliamento della sede del Consiglio regionale della Calabria: concorso impantanato e contestato con un ricorso ai giudici amministrativi.

Nonostante l'interesse per le gare oggi la maggior parte dei lavori dello studio è per i pri-

vati. Tra i progetti più importanti il Palaponticelli (foto) a Napoli. Lo studio fattura in media un milione di euro e oggi ha due sedi, Napoli e Milano, con due soci, 5 architetti a tempo indeterminato per un totale di una ventina di persone. «Causa crisi non abbiamo riscontrato nessuna flessione ma il cash flow è molto rallentato – ha detto Giovanni Multari –, il pubblico prima o poi paga, è il privato che cerca di ritrattare gli accordi». ■



CAMERANA & PARTNERS



La crisi ha penalizzato molto il mercato italiano. Anche sul fronte dei pagamenti. Questo rende più difficile l'obiettivo di investire all'estero"



STAND BY A SANTA GIULIA

Dopo il successo con le Olimpiadi del 2006 Benedetto Camerana ha tentato il salto all'estero, ma la strada è lunga. «Continuo a seminare perché c'è un gap di qualità e serietà tra l'Italia e i Paesi vicini culturalmente (come Francia, Svizzera e Germania) – commenta l'architetto – ma l'estero ha i suoi modi e i suoi percorsi». Camerana si concentra sulle gare (8-10 ogni anno) con successo sul mercato italiano. Tra i progetti più recenti la Città della Salute di Novara (con Altieri) e una torre nel complesso Porta Europa a Torino con Störmer (nella foto); a Torino sono in cantiere il Campus Dora con Maire Engineering e

Foster+Partners e la Piazza dei Mestieri, e il 2 maggio sarà posata la prima pietra della Chiesa Regina della Pace per il Serming.

Camerana ha firmato anche un maxi-progetto residenziale a Santa Giulia a Milano: in stand by a causa della crisi Zunino. Lo scorso anno lo studio, che oggi conta una decina di persone (erano 15 nel 2007 e 30 durante lo sviluppo del villaggio olimpico) ha emesso fatture per circa un milione di euro e ne ha incassate per meno di 580mila. «La differenza – racconta Camerana – dice quanto sia difficile lavorare oggi: sentiamo molto la recessione in Italia e nel privato. Il nostro studio progredisce di notorietà ma il mercato scende». ■

IAN+

IL FATTURATO VA GIÙ, CURA DIMAGRANTE PER LO STUDIO

Due edifici dell'Ospedale del Mare di Napoli (foto), il parcheggio Cittadella a Verona, un sistema di spazi pubblici a Falcognana, sono i cantieri aperti dello studio romano Ian+, associazione tra tre professionisti che si avvale di sei collaboratori, ma che sta riducendo dimensioni e risorse. «Dal 1997



al 2008 lo studio è cresciuto, nel 2008 il fatturato si è abbassato del 2%, nel 2009 è calato del 25% e per quest'anno prevediamo una riduzione del 40%, oggi non c'è lavoro» dice Luca Galofaro.

Ian+ partecipa a circa 10 concorsi l'anno, ha appena vinto per Ive a Venezia un comparto di social housing, «va bene vincere ma l'importante sarebbe costruire». ■



POTENZIAMENTO DELL'INGEGNERIA

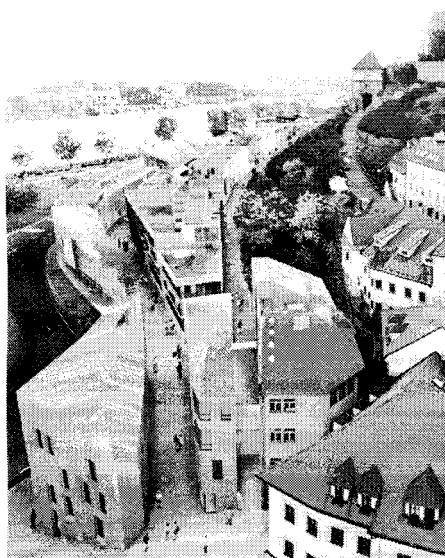
Concorsi, croce e delizia di T-studio, tra le poche realtà in crescita, in tempo di crisi. Il vero punto di svolta è stato il concorso per il porto di Napoli, nel 2005 (oltre 80 milioni di euro di lavori), una vittoria difesa in tribunale con le unghie e con i denti da Guendalina Salimei, vera anima di T-studio (fatturato tra 700mila e il milione con otto soci e 25 persone in tutto). Lo studio è alla vigilia di un'evoluzione che vedrà rafforzare la componente della progettazione ingegneristica. Dopo il porto di Napoli sono

arrivati vari progetti importanti in tema di waterfront (come a Marina di Carrara, concorso vinto nel 2004 ma ancora fermo, o il polo croceristico di Taranto). E sono arrivati i privati, che rappresentano una componente sempre più consistente nel fatturato dello studio. «Per la prima volta ho la fila delle imprese fuori della porta. Cercano qualità progettuale per proporre project financing. Finalmente hanno capito che serve la qualità del progetto», dice soddisfatta la Salimei. Importante poi la com-

ponente estero, con Jv in Romania e Vietnam e concorsi in Germania a Francia (oltre a collaborazioni con studi locali in Emilia Romagna e Puglia). Anche a Bratislava T-studio ha un incarico importante (foto), scaturito da un concorso European vinto ma mai realizzato. Tra i cantieri in corso c'è la Chiesa dell'Annunziata a Foligno, dove lo studio ha predisposto lo speciale contenitore per la Calamita Cosmica, maxi-opera di Gino de Dominicis. ■



T-STUDIO



GAMBARDELLA

L'ATELIER PARTENOPEO STA PER INAUGURARE LA SEDE MILANESE

Ha scelto il modello dell'atelier di architettura, lo studio napoletano che Cherubino Gambardella guida con la moglie e socia Simona Ottieri (100mila euro dichiarati). «Il nostro – dice Cherubino – è uno studio che fa ricerca applicata. I concorsi sono una truffa – tuonava nel 2006 –: senza imbroglio, vinci solo se la commissione sta dalla tua parte». Tra i cantieri in corso c'è il frutto di un concorso,

vinto nel 2002, del Comune di Napoli, per 460 alloggi popolari a Secondigliano. Tra un mese apre una piccola sede a Milano, dopo la vittoria al concorso MM per piazzale Loreto. Importante anche il concorso privato di Cabassi vinto nel 2007 per una parte del masterplan (consegnato a febbraio 2010) per la città balneare Santa Cesarea Terme (Le). Lo studio va fiero di una piccola opera (16mila euro di compenso): la torre dello Ziro a Amalfi (foto), menzione della Medaglia d'oro per l'architettura. ■



ATA STUDIO

DUE SOCI HANNO LASCIATO

Da undici a nove soci. Il torinese Ata studio (400mila euro di fatturato, 60% dal mercato pubblico) perde due "pezzi" ma da due anni abita in una nuova sede, più grande, con 20 persone in tutto. Confermato l'interesse per concorsi e gare pubbliche. «Di concorsi ne facciamo sempre molti», dice Daniele Druella. Delusi? «Dipende dalle aspettative: la percentuale di successo è minima».

Importanti anche i progetti privati, come il recupero di alcune baite a Pragelato (foto). Lo studio ha ora un paio di cantieri in corso nell'area torinese (i più grossi valgono circa 1,5 milioni). ■

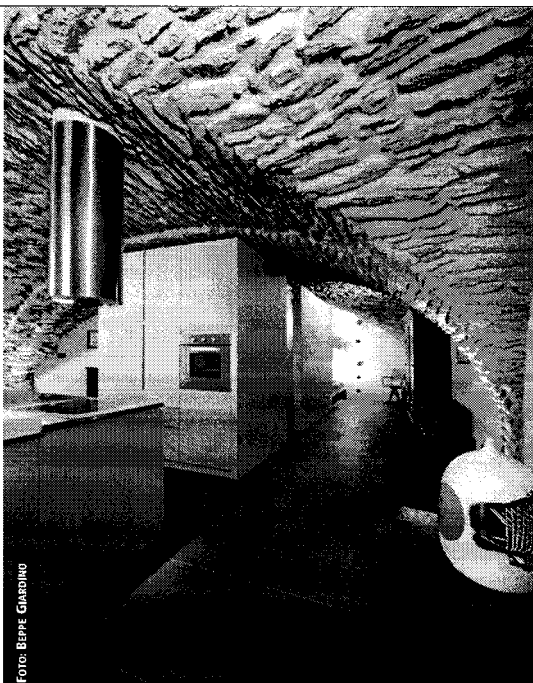


Foto: BEPE GIARDINO

n!STUDIO



CRESCE L'ESTERO (FRANCESE)

Studio in Italia e business sempre più estero, da dove ormai viene l'80% del fatturato di n!studio (300mila euro annui per due soci). E in particolare in Francia, dove il canale aperto 5-6 anni fa si è consolidato. «In Francia – ricorda Antonello Stella (socio di n!studio con Susanna Ferrini) – escano circa 30 concorsi a settimana con rimborsi dignitosi». Diversi i progetti in Francia (un centro di ricerca archeologico, una mediateca e una sala spettacoli). Tra i lavori privati c'è l'EcoRoma building, edificio residenziale per Parsitalia a Roma (foto), in stand by. ■



INCHIESTA Nuova architettura

Residenze, alberghi, moda, sport

Gli specialisti tra progetto, ricerca e hi-tech

Dal network europeo alla partnership con l'industria, fino al presidio di singoli mercati. Come si diversificano gli studi

Scuole, moda, hotel, sport, cimiteri, housing (sociale o di lusso). È ampio e variegato lo spettro dei settori di specializzazione consolidati nel tempo dagli studi professionali che questo giornale ha raccontato nel 2005-2006 attraverso le puntate della «nuova architettura». In qualche caso la specializzazione tipologica si può anche incrociare con il target di mercato, nella polarizzazione pubblico-privato.

Un terreno particolarmente fertile si conferma quello dell'abitare, forse il segmento dell'industria edilizia più interessato di altri a un investimento in ricerca e sviluppo. Il comparto dell'edilizia a basso costo – con soluzioni costruttive compatibili

con i ridotti margini dei programmi abitativi da finanziare con risorse non a fondo perduto – è alla ricerca di soluzioni in cui gli architetti hanno l'occasione di dire la loro, sia in termini di architettura, sia in termini di soluzioni costruttive, sia in termini di partnership con imprese di costruzione e aziende industriali.

Lo studio romano Gap ha per esempio imboccato la strada della collaborazione industriale, elaborando con BTicino prototipi di casa domotica. Il fiorentino Ipostudio ha invece confermato l'iniziale intuizione di un network di ricerca europeo per esplorare le nuove frontiere dell'abitare.

Un percorso del tutto originale ha invece portato lo studio di Bergamo

Exposure a inventarsi l'unità abitativa ricavata dalla trasformazione di un container. Tutt'altra strada ha imboccato invece lo studio piemontese Uda, che firma abitazioni per una clientela decisamente più facoltosa, in Italia e all'estero.

Giammetta e Ravalli hanno concentrato il loro business nel settore della moda. «I negozi si pensano e fanno in fretta», dice l'architetto ferrarese Antonio Ravalli. Non sempre le grandi firme significano anche larghi budget. «A Milano – dice sempre Ravalli – abbiamo realizzato un negozio per il gruppo Lubiam, una vera scommessa: con un costo minimo, 700 euro/mq abbiamo realizzato uno showroom da un rustico». ■

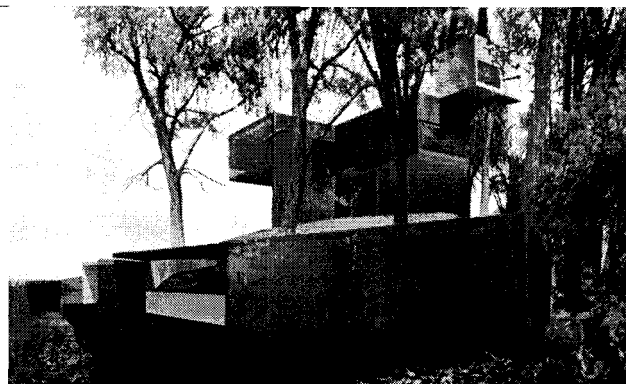
© RIPRODUZIONE RISERVATA

UDA



BARRA SULL'HOUSING DI PREGIO

Quasi tutta committenza privata per lo studio torinese Uda (fatturato sui 500mila euro con tre soci e una decina di collaboratori). Il rapporto tra mercato estero e nazionale è stabile al 50% con la differenza però che – dice Valter Camagna – «i lavori all'estero sono più grossi, quelli in Italia sono più frammentari». Come si fa ad andare all'estero? «Lo facciamo in modo molto meditato – dice Camagna – e tramite qualche referente o contatto che ci segnala occasioni e opportunità. Alcune zone sono diventate più consuetudinarie, come l'area del Golfo o Mosca. Ora stiamo facendo delle ville a Singapore (foto, *ndr*) e nella zona del Golfo». Non sempre tutto però fila liscio. Un importante progetto residenziale per una sorta di new town a nord di Mosca è attualmente sospeso.



Lo studio è attivo anche nell'interior design, oltre che nell'architettura, e continua a vedere una prevalenza di progetti residenziali e in particolare nel segmento del pregio e del lusso (soprattutto all'estero).

«L'abitare va ripensato – dice Camagna –; ci sono spazi per innovare, inserendo qualità e una maggiore identità del luogo dove si passa la maggior parte del tempo». ■

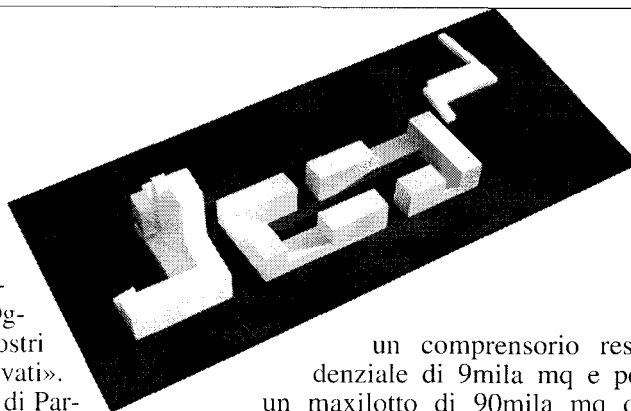
GIORGIO GOFFI

BASTA GARE: RAPPORTO SOLO CON I PRIVATI

Nessun cantiere aperto, ma molti progetti per lo studio bresciano di Giorgio Goffi e Riccardo Franceschi. «Da t e m p o non partecipiamo più ai concorsi – dice Goffi –. Ne abbiamo vinti due rimasti senza seguito, uno a causa di



un cambio dell'amministrazione, l'altro (vinto con Mansilla e Tunon) fermo da sei anni. Oggi il 90% dei nostri lavori è per i privati». Oltre al progetto di Parma, accanto a Jo Coenen, lo studio sta lavorando a Brescia per



un comprensorio residenziale di 9mila mq e per un maxilotto di 90mila mq da convertire in area commerciale e terziaria. ■

CENTOLA

DUE STRADE: PIANIFICAZIONE E CONCORSI



Non è mai stato l'oggetto di architettura, ma la pianificazione di interi pezzi di territorio, insieme alle strategie di comunicazione la vera passione di Luigi Centola. Lo studio campano, con progetti recenti a Salerno ma anche in Grecia (nella foto un villaggio turistico) e un fatturato di circa 200mila euro, ha intrapreso con decisione la strada dell'organizzazione di concorsi, anche attraverso il sito NewItalianblood. Tra questi anche la gara promossa dall'**Oice** in occasione dell'Expo di Shanghai. ■



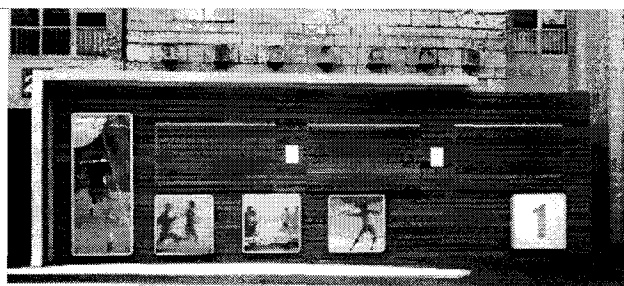
GIAMMETTA & GIAMMETTA

DESIGN RICERCATO E PROGETTI GLAMOUR



Distinguersi, comunicare, raggiungere al cuore al tempo stesso il cliente e il fruitore dell'oggetto di design o di architettura. Lo stile dello studio dei fratelli romani Marco e Gianluigi Giammetta è sempre riconoscibile. Lo studio si è affermato

presso il mercato target di una selezionata clientela privata bypassando la "gavetta" dei concorsi pubblici e



riuscendo a comunicare il proprio brand a partire da locali alla moda e sempre molto frequentati. Nella foto il loro bar presso lo stadio Olimpico di Roma. ■

GAP

LA RICERCA SULLA CASA «INTELLIGENTE»

Ai tre soci storici (Federico Bilò, Alessandra Ciarpella, Francesco Orofino) si è aggiunto il volto di Claudia Del Colle.

Lo studio dichiara un fatturato di circa 250mila euro e ha mantenuto nel tempo un rapporto privilegiato con le grandi aziende del-



l'hi-tech "domestico" come BTicino e Buderus, fino a farne quasi una "specializzazione". Oltre alle abitazioni dimostrative sui terreni della domotica e del risparmio energetico lo studio romano ha anche continuato a percorrere la strada dei concorsi. Dopo i successi giovanili ottenuti a European è rimasto ugualmente sulla carta anche il concorso per la nuova sede Ama (l'azienda municipale per l'ambiente) a Roma, vinto nel 2008 (foto). Sono invece arrivati i primi incarichi dai costruttori impegnati sul fronte residenziale, con progetti nella capitale (Torrevecchia) e in Puglia. «Con il tempo – sottolinea Orofino – abbiamo imparato a stare di più sul mercato, consolidando le nostre competenze tecniche e professionali». ■



ANTONIO RAVALLI



«Lavoriamo sull'idea di costruire bene spendendo poco. A Milano un nuovo showroom con 700 euro al mq»

VOCAZIONE PER GLI SHOWROOM

A bitazioni private, piani urbanistici con colleghi spagnoli, ma soprattutto negozi di moda. È questo il settore che premia lo studio di Antonio Ravalli, libero professionista con 4 collaboratori e fatturato dell'ordine dei 200mila euro all'anno. ■

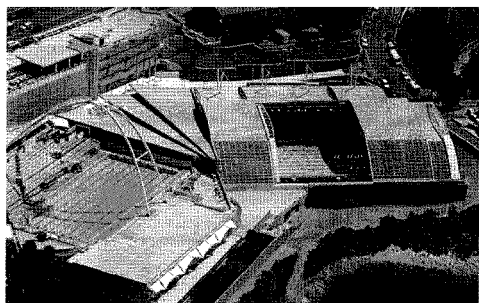
ZOPPINI

DA TORINO A SOCHI: PIÙ CHANCE ALL'ESTERO

Dopo l'Oval per i Giochi di Torino in Italia ho progettato un piccolo palasport e una piazza». Non usa giri di parole Alessandro Zoppini per raccontare le delusioni rimediate sul mercato nazionale, in netto contrasto con i riconoscimenti piovuti dall'estero. Arriva da oltre confine circa l'80% del fatturato dello studio (circa 1,5 milioni nel 2009, «ma con un andamento molto ciclico», specifica il pro-



gettista milanese), in cui oggi lavorano circa 10 persone. Sono vicini al traguardo del cantiere i due impianti sportivi per le Olimpiadi invernali di Sochi in Russia, mentre è stata da poco completata una maxi-piscina con copertura mobile a Rijeka (foto). «Mi chiamano come specialista di impianti sportivi – dice l'architetto – ma poi mi affidano anche altri progetti, come hotel, resort o torri residenziali». Non è facile imporsi all'estero. «Ma in Italia il mercato della progettazione è praticamente morto – completa Zoppini –. Ucciso da maxi-ribassi sui compensi di gara. Una situazione che avrà strascichi pesanti in futuro. A soffrirne ancora di più sarà la generazione successiva alla nostra». ■



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

GLI HOTEL COME CORE BUSINESS

Rush finale per l'hotel Sheraton di Malpensa firmato da King Roselli Architetti. Lo studio romano completerà entro l'estate l'opera da 67 milioni, sintesi di una ricerca condotta sul fronte del progetto architettonico e su quello dei materiali e delle tecnologie. Nella capitale lo studio sta realizzando gli interni dell'hotel Montemartini e ha realizzato l'ampliamento della biblioteca della Pontificia Università Lateranense. Jeremy King e Riccardo Roselli lavorano al 100% con committenti privati, si confrontano anche con il mercato del Medio ed

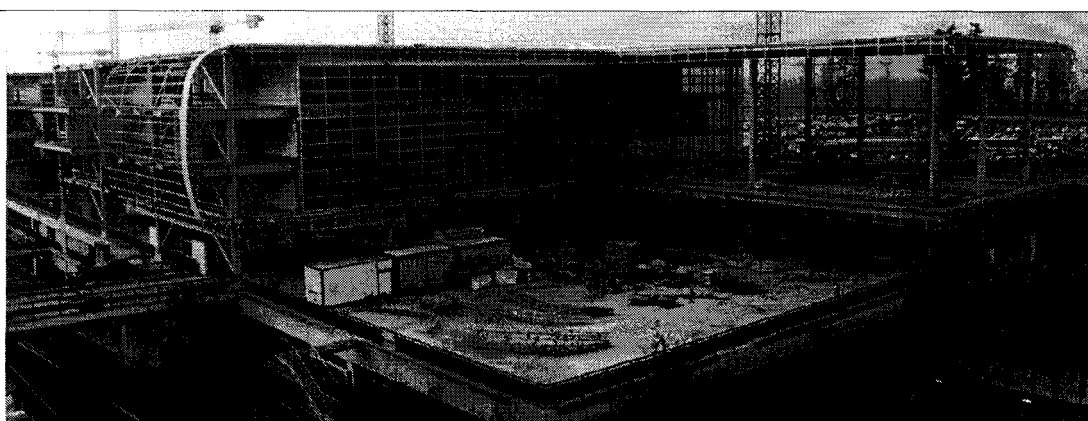
Estremo Oriente, per la realizzazione di masterplan per nuove aree turistiche, ma il loro core business resta quello dell'hotellerie.

Lo studio, composto da due soci e otto collaboratori, fatturato dell'ordine dei 700mila euro, privilegia i bandi per appalti integrati e ogni anno partecipa a 5-6 concorsi, in Italia e all'estero. «Riteniamo che oggi l'elemento chia-

ve per una crescita del mercato delle costruzioni sia il rapporto con le imprese edili. L'impulso dei project financing – dice Roselli – ha fatto maturare il rapporto tra progettisti e costruttori». ■

KING ROSELLI ARCHITETTI

« Il futuro è nel dialogo tra imprese e architetti: solo così si potranno costruire milioni di metri cubi di qualità”

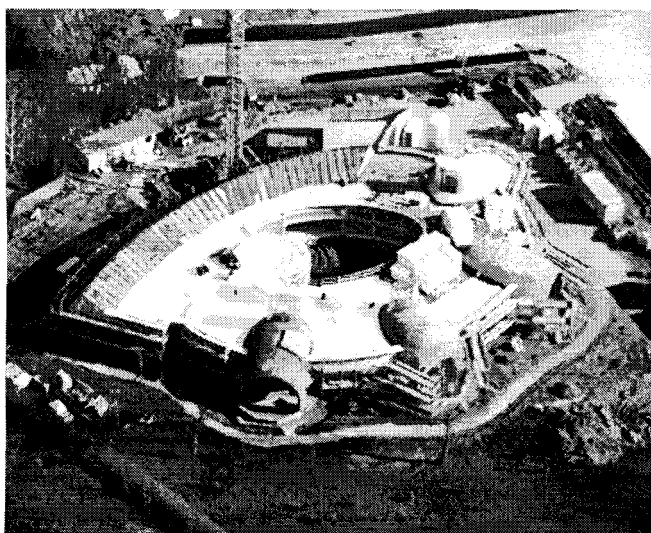


LA RICERCA FORMALE SI SPOSA CON LA «FISICA» DEGLI EDIFICI

Sostenibilità a 360 gradi. È una formula abusata, certo, ma abbastanza centrata quando si parla dei progetti di Luisa Fontana. Edifici senza una linea retta, che sembrano plasmati dall'ambiente, affiancando alla ricerca formale, quella ergonomica e ambientale. Lo studio di Schio (Vi), composto da circa 10 persone presto si trasformerà in una Srl, «con l'obiettivo futuro di farne una fondazione di ricerca». La trasformazione in società è strumentale alla partecipazione al mercato della progettazione pubblica. «In media – spiega Fontana – partecipiamo a 4 gare al mese». Per ogni progetto Fontana prepara un modello termo-fluido-dinamico in grado di simulare il comportamento energetico di un edificio (nel-

la foto il cantiere del centro infanzia del Consorzio Zip a Padova), in modo da orientare al meglio le scelte su forma, materiali e soluzioni costruttive. Una rarità in Italia. «Quando possiamo ci facciamo affiancare dallo specialista Arup, per tutti gli altri casi abbiamo stipulato convenzioni con le Università, come Udine, Firenze e Venezia». Fontana non ha dubbi sul fatto che negli ultimi anni si sia aperto uno spazio per progettisti e imprenditori intenzionati a promuovere costruzioni di qualità. Nessun dubbio neppure su ciò che invece è cambiato in peggio: le gare pubbliche. «Otteniamo quasi sempre il più alto punteggio tecnico – dice –, ma poi come si fa a fronteggiare chi offre uno sconto del 70% sul compenso?». ■

FONTANATELIER

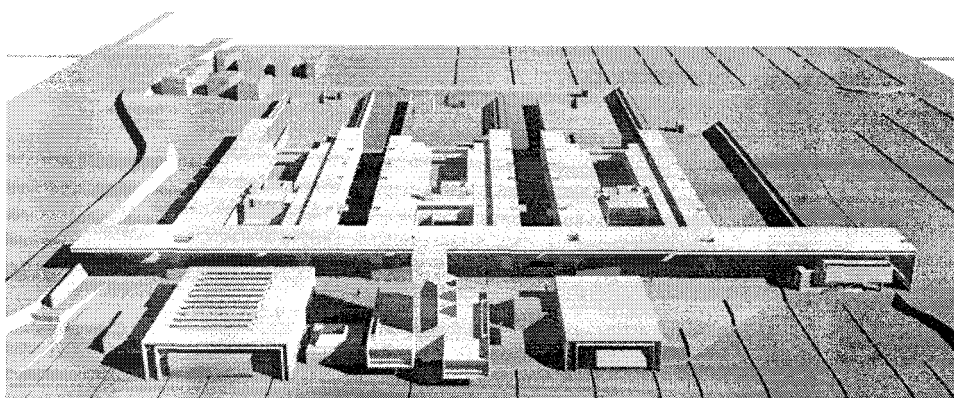


Le nostre capacità specifiche ora sono molto di appeal per i privati. Il mercato pubblico è invece cambiato in peggio: non si può competere con chi fa sconti del 70 per cento”

IPOSTUDIO

FOCUS SULLA CASA A BASSO COSTO

Molte gare e concorsi pubblici (anche all'estero), pochi lavori privati (causa crisi) e una continua attività di ricerca partecipando a un network europeo. Il fiorentino Ipostudio (circa un milione di euro per cinque soci e 18 persone in tutto) prosegue la ricerca delle applicazioni industriali all'housing. L'intuizione avuta qualche anno fa ha portato a elaborare il progetto Casaflex, la casa a basso costo, di cui attualmente, riferisce Carlo Termopilli «stiamo definendo gli aspetti sostanziali», anche se la crisi non aiuta. A settembre apre il cantiere per la scuola di Sarno (foto: concorso vinto nel 1998-1999), che sarà un'opera da 30 milioni. ■

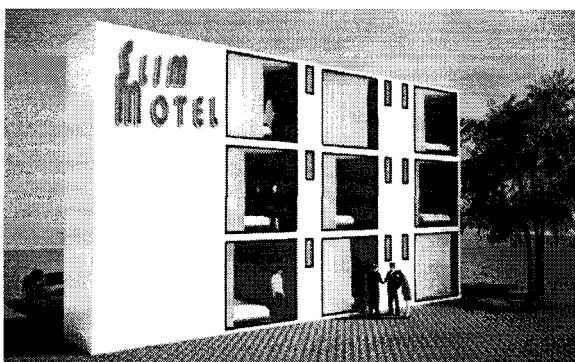


EXPOSURE

IL NUOVO CORSO «FORDISTA» DEL DUO DI BERGAMO

Meno estero e più Italia per lo studio Exposure di Bergamo, fondato da Oliviero Godi con la moglie iraniana Dorit Mizrahi (150mila euro l'anno dichiarati e tre collaboratori). L'ultimo progetto estero è un centro di sci nautico a Tel Aviv. Ma continua anche l'attività in Tailandia, dove lo studio si è fatto conoscere con Zig Zag, la suggestiva fabbrica tessile disegnata per Schle Wood. Quasi interamente private le commesse («al

pubblico sono un po' allergico», confida Godi), tra architetture e barche. Negli anni è arrivata una divisione di compiti più marcata, con Dorit concentrata sul design di interni, una scelta che fa bene anche al ménage familiare («gli architetti sono al secondo posto tra le cause di divorzio negli Usa», informa Godi). Recentemente il duo ha scoperto un nuovo filone: l'architettura di piccole strutture,



declinabili in una serie praticamente infinita di funzioni. Dal recupero di container arrivati a fine vita è nata l'idea del green-tainer, mini struttura di 12 metri che diventa micro-abitazione, piccolo negozio per il pollo fritto (in Azerbaigian) o per gli abiti Zara, o anche hotel (foto). Le richieste piovono – non si capisce perché – da uno dei Paesi più vasti del mondo come il Canada. ■