

Anche nel 2010 in salita la quota di project financing e global service a danno dei lavori «puri»

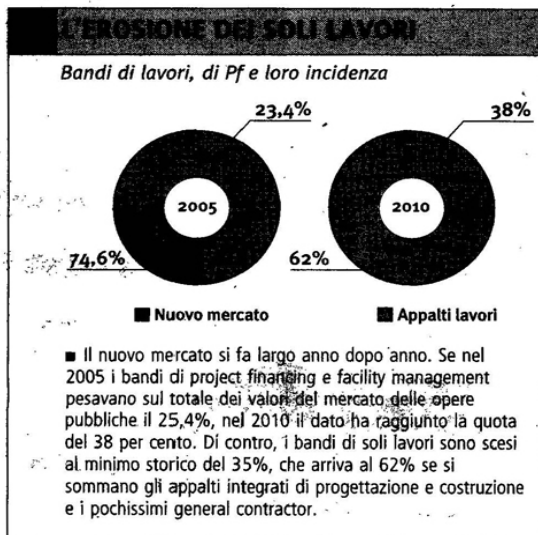
# Appalti, nuovo mercato al 38%

*Bellicini: più ricerca – Eaco, Mattioda e gli altri che fanno a meno dei bandi*

**E**dilizia e Territorio» presenta una prima carrellata di storie e di testimonianze di costruttori che, piegati dalla guerra dei ribassi o stanchi di aspettare l'ennesima gara Anas, hanno deciso di esplorare nuove strade: da Eaco, consorzio tra artigiani che vanno a scuola di project financing, alla piemontese Mattioda che sbarca in Moldavia.

Nei lavori pubblici la quota del partenariato pubblico-privato vale ormai il 27%, a cui si aggiunge il 9,2% del facility management. Il mercato complessivo delle costruzioni ha perso il 20% e l'innovazione, sostengono Lorenzo Bellicini (Cresme), Piero Torretta (Ancè) e Dino Piacentini (Aniem), diventa una strada pressoché obbligata per le imprese di costruzione. Serve più qualità, più efficienza, più tecnologia, più attenzione alla domanda. ■

SERVIZI ALLE PAGINE 2-5



## Oltre i mercati tradizionali

**S**pecializzarsi sempre di più, investire nella conoscenza di tecnologie e materiali di ultima generazione, cercare di ampliare la domanda potenziale di riferimento, sviluppare capacità sui fronti finanziario e gestionale (oltretutto di semplice costruzione), esplorare mercati esteri, sviluppare aggregazioni e sinergie con altre imprese, anche sfruttando

nuovi strumenti come i "contratti di rete".

In un mercato, quello delle costruzioni, che si è ridotto in pochi anni del 20% (quasi del 40% per il residenziale di nuova costruzione), l'innovazione è per le imprese una strada pressoché obbligata per continuare a sopravvivere. Oppure, in una concorrenza che si fa sempre più selettiva, anche per "vincere", per crescere. ■

DI ALESSANDRO ARONA

Le imprese devono investire nella conoscenza, esplorare e provare tutti i nuovi materiali high-tech

Dobbiamo allargare la domanda, ad esempio convincere i privati a spendere per la ristrutturazione energetica

Il project financing si può ampliare ancora: la nostra proposta alle Pa per la ristrutturazione di edifici scolastici

**I**nnovazione per sopravvivere a un mercato sempre più competitivo, ma anche innovazione per ampliare un mercato potenziale alla cui progressiva riduzione non ci si deve rassegnare.

Emergono questi due filoni di riflessione parlando di innovazione (per le imprese di costruzione) con tre importanti osservatori: Lorenzo Bellicini (direttore del Cresme), Piero Torretta (vicepresidente Ancè con delega all'innovazione) e Dino Piacentini (presidente Aniem-Confapi).

### IL NODO DEL MERCATO

Dopo una crisi che ha ri-

dotto il mercato italiano (investimenti in costruzioni) del 19% in valori reali dal 2006 al 2010 (dati Cresme) e del 40% nel residenziale (nuovo), ci sarà ripresa? In che tempi e su che valori?

Secondo le previsioni del Cresme nei prossimi

anni ci sarà un'inversione di tendenza, ma nel 2015 il mercato sarà ancora del 10% più basso rispetto agli anni di picco 2006-2007, e nel residenziale di nuova costruzione del 21% più basso. «È molto difficile» - prevede **Lorenzo Bellicini**.

ni, Cresme – che si torni ai livelli di prima».

Il 2011, dopo il crollo del 2008-2010, con un debolissimo +0,9% complessivo previsto, «sarà per le imprese – dice Bellicini – l'anno della resa dei conti».

**Piero Torretta, vicepresidente Ance**, si dice convinto che in edilizia la domanda non si sia in realtà ridotta, «anzi sia destinata ad aumentare: in Italia abbiamo un patrimonio edilizio mediamente vecchio, infrastrutture da potenziare, un territorio a rischio idrogeologico da tutelare». «Certo – ammette però – c'è un forte problema di risorse, e questo non mi fa essere ottimista».

«Stanno crescendo sul mercato – sostiene Bellicini – tre nuovi filoni per le imprese di costruzione: il low cost, l'innovazione tecnologica e l'estero, mentre il mercato "tradizionale" (appalti pubblici, nuovo residenziale di qualità medio-bassa) si va sempre più riducendo: era l'80% qualche anno fa, diventerà in pochi anni il 60-65 per cento. Però, intendiamoci, il mercato tradizionale non sparirà».

Il ragionamento di Bellicini è questo: in questa fase in cui moltissime imprese medio-piccole sono in crisi di liquidità, in difficoltà con le banche e a corto di commesse, chi invece si trova nella fortunata condizione di non avere debiti o averne pochi e di aver preso buone commesse prima della crisi, bè queste imprese possono forse permettersi di aspettare che altri falliscano.

### L'ESTERO

Uno dei casi in cui il mercato si può ampliare è naturalmente l'estero. «È una grande opportunità» dice Bellicini, che come Cresme ha attivato da un anno a questa parte, con altri centri di ricerca, una banca dati mondiale sul mercato globale delle costruzioni (Simco). «Certo – spiega Bellicini – il lavoro e l'occupazione si crea all'estero, ma il fatturato torna in Italia, e spesso le imprese portano da casa un pezzo della filiera, come forniture e materiali».

«Si può fare molto su questo fronte» concorda **Dino Piacentini, presidente Aniem e titolare della Piacentini Costruzioni di Montale (Modena)**, impresa specializzata in fondazioni con paratie metalliche, attiva all'estero da anni. «Molte imprese – continua Piacentini – neppure sanno delle opportunità per l'estero offerte da Sace e Simest».

### LA TECNOLOGIA

Per Bellicini e Torretta è il fronte su cui le imprese dovrebbero investire di più. «Cresce la domanda di case low cost – dice il primo – e chi riesce a farlo anche con alta qualità può candidarsi ad esempio nel filone in ascesa del social housing, ma più in generale per soddisfare la domanda di famiglie con ridotte capacità di spesa». Concorda Torretta: «Sul low cost di buona qualità ci sono margini di azione, non solo sfruttando materiali o tecniche innovative, ma anche ottimizzando i processi produttivi. Questo è un discorso fra l'altro generale: non possiamo ridurre i costi abbassando il

costo del lavoro o la sicurezza, dobbiamo farlo rendendo sempre più organizzati ed efficienti i cantieri».

«Quello dell'innovazione tecnologica – sostiene Bellicini – è il filone più fecondo: nuovi materiali, nanotecnologie, integrazione con la chimica, ruolo dell'impiantistica negli edifici. Qui c'è un pezzo importante del futuro per le imprese di costruzione. Devono investire nella conoscenza, devono rafforzare il personale tecnico e specializzato, per saper "leggere" e integrare nel processo produttivo tutte le novità che i produttori (italiani e non) metteranno sul mercato».

### LE AGGREGAZIONI

Sull'importanza dell'innovazione tecnologica concordano anche Torretta e Piacentini, che sottolineano però, come strumento, l'importanza delle aggregazioni. «Bisogna mettersi in rete con i colleghi – sostiene Piacentini – anche per gruppi disomogenei, con i consorzi ma anche con il nuovo strumento, tutto da esplorare, dei contratti di rete. Solo così le piccole imprese possono avere il management e le risorse che da sole non potrebbero permettersi».

### PROJECT FINANCING

Sia Torretta che Piacentini insistono però sul fatto che tentativi per ampliare il mercato potenziale si possono e si devono fare. A partire dal project financing. «Per adeguare le scuole italiane alla normativa anti-sismica – spiega Piacentini – la Protezione civile stima

un fabbisogno di 18-20 miliardi di euro. Impensabile trovarli come risorse pubbliche, ma l'Aniem, insieme alla Protezione civile, sta studiando un modello di Pf che potrebbe essere molto appetibile per Comuni e Province».

### LE NICCHIE

«Le imprese devono specializzarsi, puntare su una nicchia», ne è convinto Piacentini. Concorda anche Torretta, «e le reti di imprese possono essere uno strumento per crescere, per i piccoli».

### LA DOMANDA

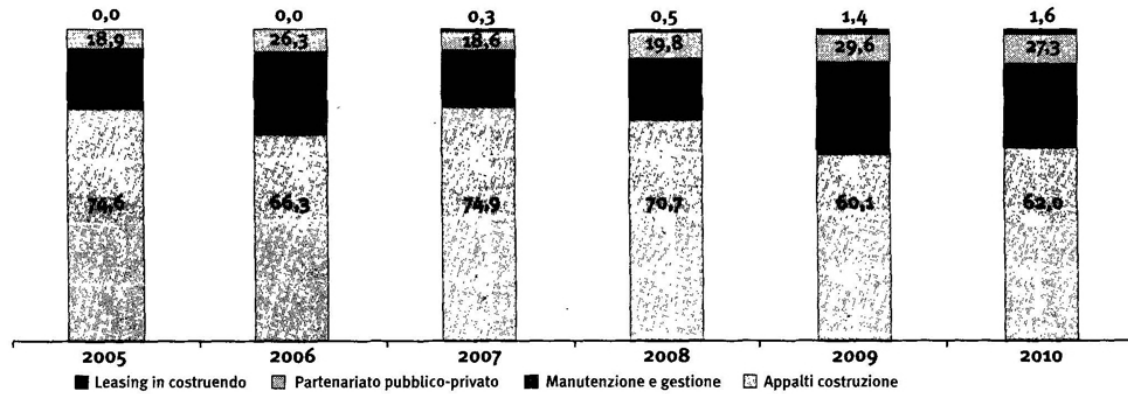
Torretta fa un discorso innovativo: «Le imprese di costruzione devono cercare di interpretare la domanda, perché il mercato non assorbe tutto come negli anni scorsi. Dobbiamo aumentare la qualità media ma anche cercare, come si fa in altri settori, di influire sulla domanda, di "crearla", ad esempio convincendo le famiglie che investire sulla riqualificazione energetica degli edifici conviene». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'estero è una grande opportunità, ma bisogna aggregarsi. Il low cost di qualità, l'incontro di tecnologia e bisogni

## PROJECT, FACILITY E LEASING INSIEME SONO AL 38% DEL MERCATO DEI LAVORI PUBBLICI

La crescente incidenza dei valori delle varie procedure sul totale delle opere pubbliche



Fonte: Cresme Europa Servizi

- Il nuovo mercato guadagna terreno sulle opere pubbliche. La tendenza degli ultimi sei anni è quella di una significativa crescita del partenariato pubblico-privato, del facility management e del leasing in costruendo con la contestuale contrazione dei bandi per lavori. Questi ultimi, nel 2005, incidevano sul totale importi del 74,6%, mentre nel 2010 la quota è scesa al 62 per cento. Andando nel dettaglio delle cifre (riportate nel grafico a lato), l'anno scorso le varie forme di project financing hanno avuto un peso del 27% sul mercato complessivo, la manutenzione e gestione il 9,2%, il leasing l'1,6% contro un mercato di sola esecuzione che è sceso al 35,6%, al quale si aggiungono il 22,9% della progettazione e realizzazione e il 3,5% del general contractor. Per il numero di avvisi, il partenariato pubblico-privato ha raggiunto una quota del 16%, la manutenzione e gestione il 3,5%, il leasing lo 0,9 per cento. I bandi di lavori (compresi gli appalti integrati) corrispondono al 79,6% del totale.