

PREFABBRICAZIONE I modelli

È già boom di fatturato per alcune imprese del legno e c'è un'interesse mai visto da parte di coop e

La domanda cresce: così l'offerta

Le aziende del calcestruzzo (in crisi) scommettono sul residenziale - Drappello

PAGINE DI ALESSANDRO ARONA

Il mercato delle costruzioni residenziali, sia la domanda che l'offerta, sembra interessarsi in modo del tutto inedito per l'Italia alla tecnica della prefabbricazione.

Rivelata ai profani dall'esperienza del progetto Case all'Aquila, la "costruzione a secco" sta attirando e in molti casi convincendo singole famiglie, cooperative di abitazione, ex Iacp, sviluppatori immobiliari, imprese di costruzione.

A testimoniarlo sono il boom degli ordinativi ai costruttori in legno, il settore già pronto a rispondere a questa domanda, anche se finora confinato in una nicchia inferiore allo 0,5% del mercato residenziale e fatta soprattutto di casette provvisorie e villette singole.

Ma lo testimoniano anche le iniziative in corso da parte dei prefabbricatori in calcestruzzo, in crisi per il crollo della domanda di edifici terziari e capannoni industriali e in molti casi decisi a tentare la strada, per loro inedita (salvo pochissimi casi), del residenziale.

E nel mondo dell'offerta, in un momento in cui gli investimenti in nuove case hanno perso in quattro anni un terzo del loro valore (ritornando ai livelli del 2000), a muoversi sono anche alcune imprese di costruzione, che a volte in modo stabile in altri casi in modo saltuario, stanno elaborando alleanze con prefabbricatori e offerte di progetti abitativi con le nuove tecniche a secco (si veda anche il servizio a pagina 7).

È comunque ancora presto per dare per scontato che ci sarà un boom della prefabbricazione. Tutte le imprese parlano di boom di "contatti" e preventivi, quasi nessuno di contratti veri (a parte il legno, ma sono numeri piccoli). Servirà almeno un anno per capire dove va davvero il mercato.

LE TECNOLOGIE

Per edilizia prefabbricata si intende la realizzazione di edifici nei quali le strutture portanti sono costruite in stabilimento (con macchine), e poi montate in cantiere "a secco". Un sistema produttivo che comporta molte più lavorazioni fuori dal cantiere, dunque costi fissi più alti in stabilimenti e macchinari, e minore impiego di manodopera.

Comporta anche un peso e una centralità molto maggiore nel progetto, che deve essere esecutivo e dettagliato, e quasi nessuna possibilità di varianti in corso d'opera.

IL COMPARTO LEGNO

Il Gruppo Rubner di Chienes (Bolzano) è il colosso italiano del settore legno, con un fatturato di 400 milioni di euro nel 2009, di cui però solo 50 nella costruzione di case. Il settore casa (Rubner Haus), in crescita del 5% circa nel 2009, è stato rappresentato finora soprattutto da edifici mono o bifamiliari. «Ma negli ultimi tempi - racconta il direttore commerciale Bruno Delle Pezze - stanno aumentando anche le richieste nel plurifamiliare. Si stanno intensificando i contatti anche con imprese di costruzione e cooperative di abitazione. Con il sistema dei tralci e pannelli prefabbricati in legno possiamo arrivare a edifici di 8-9 piani».

Altro big è la Wolf Italia (Alto Adige, filiale del colosso austriaco), che ha aumentato nel 2009 il suo fatturato da 40 a 60 milioni, tutto grazie al settore case, raddoppiato da 20 a 40 milioni. «Abbiamo un aumento di vendite del 40% - spiega il direttore di Wolf Italia, Kurt Schöpfer - sia sulle case singole che su quelle plurifamiliari, non solo grazie all'Aquila» (dove Wolf ha realizzato 21 edifici del Progetto Case, per 50 milioni di euro, al 50% con Orceana). «Il mercato si è aperto - racconta Schöpfer - c'è più richiesta da parte di imprese di costruzione e immobiliari. Erano già tra i nostri clienti, ma la crescita ora è notevole. Per ora ci allarghiamo fino al centro Italia, poi vedremo». «Noi comunque - spiega il direttore

LATERIZIO



NICCHIA MINUSCOLA

È praticamente inesistente in Italia la prefabbricazione in laterizio (che montato in cantiere è invece l'80-90% del residenziale). Unica impresa la Leigsch di Vipiteno (Bz), 10 milioni di fatturato

LEGNO: DALLE ALPI ALLE CITTÀ

Il comparto delle case con struttura prefabbricata in legno copre in Italia circa lo 0,2-0,5% del residenziale, in prevalenza per case singole, ma secondo Assolegno è in fase di forte crescita. Tra i big italiani la Rubner (Chienes, BZ, prima foto), 50 milioni di euro nel settore case, e Wolf Italia (filiale del colosso austriaco), 40 milioni nelle case, insieme a molte piccole realtà come la Ille (molto attiva all'Aquila, ricavi triplicati a 15 mln nel 2009) e al big del legno-calcestruzzo Wood Beton (seconda foto, 15 mln nelle case)

- Rubner Haus (Chienes - Bolzano)
- Wolf Haus Italia (Campo Trens - Bolzano)
- Wood Beton (Iseo - Brescia)
- Ille Prefabbricati (Spiazzi - Trento)
- Cosmo Haus (Reggio Emilia)



«siamo imprese di costruzione, realizziamo gli edifici al grezzo, o al grezzo avanzato (50-60% dei costi, per le palazzine è il caso più frequente) o "chiavi in mano" (100%). Ma anche in questo terzo caso per le palazzine non saremo mai promotori immobiliari, il rischio di vendita se lo assume l'immobiliare. Ci stiamo muovendo anche nel campo del social housing».

Altro big del legno è la Wood Beton di Brescia (60 milioni di euro di fatturato nel 2009, +10%, di cui circa un quarto nel comparto case), anche se la loro tecnologia è originale, con telaio in pannelli di legno lamellare e strutture esterne prefabbricate in calcestruzzo. Con questo sistema, brevettato nel 2007 con il nome "Aria", coprono circa il 70% della loro produzione di case (il resto sono pannelli in legno e X-Lam). La loro produzione tipo è in grezzo avanzato (strutture portanti prodotte in stabi-

limento, posate e montate, senza finiture e impianti), che vale circa il 45-50% dei costi totali di costruzione. «All'Aquila - spiega il direttore Marketing Loredana De Agostini - abbiamo fatto il chiavi in mano, ma è assolutamente un'eccezione! Noi non vogliamo metterci in concorrenza con le imprese di costruzione né tantomeno fare gli sviluppatori immobiliari. Comunque la domanda aumenta sensibilmente, soprattutto perché aumenta la domanda di risparmio energetico e sostenibilità». «Stiamo per la prima volta attivando contatti con le coop di abitazione - aggiunge - e partecipando a bandi delle Ater/Aler».

IL CALCESTRUZZO

Il comparto del calcestruzzo armato prefabbricato è da decenni molto forte in Italia nel non residenziale (soprattutto capannoni industriali, centri commerciali, grandi strutture come gli aeroporti),

CALCESTRUZZO: LA SPINTA DELLA CRISI

Il settore del calcestruzzo prefabbricato è da decenni molto forte in Italia, 6 miliardi di euro nel 2009 e 1.349 imprese, ma solo la metà (3 mld) è relativa a strutture portanti per l'edilizia, e di questa solo circa il 3% è per il residenziale. Ora però la crisi (nel 2009 -20% di ricavi e -32% negli ordinativi) sta spingendo molte imprese a tentare di riconvertire la produzione verso il comparto case. L'impresa storica è la Fumagalli, la prima negli ultimi anni è la Mabo (foto sotto), il colosso (nato nel 2009) è la Rdb Casa (foto in alto il loro progetto-tipo)

- Mabo Prefabbricati (Bibbiena - Arezzo)
- Fumagalli Spa (Bulciago - Lecco)
- Rdb Spa (Pontenure - Piacenza)



ma pressoché inesistente nel residenziale. Oggi queste imprese sono in forte crisi, con gli stabilimenti in sottoproduzione, e alcuni di loro si stanno buttando sul residenziale. «Il settore - ammette il presidente di Assobeton Renzo Arletti - dovrà puntare sul residenziale per sopravvivere». Arletti è anche presiden-

ACCIAIO



IN AUMENTO

Le strutture portanti in acciaio prefabbricato hanno già una certa presenza nell'edilizia in Italia (8-10%), ma marginale nel residenziale. Ma l'associazione di categoria Acca è convinta che aumenterà

te di Rdb, impresa numero uno del settore (320 milioni nel 2009, in calo rispetto ai 400 del 2008) che nel luglio dell'anno scorso ha creato la società controllata Rdb Casa con l'obiettivo di proporre al mercato un modello low cost e buona qualità realizzativa, pensato in primis per il social housing: edifici multipiano (da uno a 10) a 1.000 euro/mq, con alloggi modulari da 40 a 200 mq di Slp.

«L'interesse del mercato è grande - racconta Arletti - stiamo facendo decine di preventivi e al Made Expo di giugno annunceremo il nostro primo contratto, nel social housing. Anche nel settore degli alberghi di fascia media abbiamo contatti a buon punto. E trattative sono in corso con cooperative di abitazione e società immobiliari. Per fine anno prevediamo molti cantieri in corso; se non sarà così vuol dire che la nostra scommessa si sarà rivelata sbagliata».

La prima impresa di calce-



società immobiliari verso l'edilizia industrializzata si riorganizza

di costruttori che si butta nel comparto

COSTRUTTORI: CORDATE INNOVATIVE

Alcuni piccoli costruttori (in ascesa) si sono negli ultimi tempi specializzati in produzioni di elevata qualità soprattutto energetica e ambientale, e alcuni di questi lo fanno (in tutto o in parte) con strutture portanti prefabbricate, alleandosi con produttori di prefabbricati. Alcune alleanze sono nate con il progetto Case all'Aquila (si veda a pagina 8, nella foto sotto gli edifici Meraviglia-Wolf), altre già prima. In alcuni casi, come la Steda (foto sopra) e la Maltauro, i produttori di prefabbricato fanno parte del Gruppo

- Meraviglia Spa (Como)
- Steda Spa (Rossano Veneto - Vicenza)
- Consorzio Consta (Padova)
- Gruppo Maltauro (Vicenza)



ci stanno arrivando molte richieste da parte di cooperative, credo ci sarà una crescita di questo comparto».

I COSTRUTTORI

Anche tra i costruttori edili si segnalano alcune dinamiche imprese, venete e lombarde, che stanno puntando sulla prefabbricazione; tutte imprese che hanno lavorato al Progetto Case. Con due modelli: o sviluppando o convertendo una società controllata che produce i prefabbricati, o alleandosi in modo più flessibile con piccoli produttori di prefabbricati.

A questo secondo modello fa capo la Meraviglia Spa di Como, impresa da 60 milioni di ricavi nel 2009 (+10%) che punta tutto sugli edifici in Classe A. Il 75% del suo fatturato è nel residenziale, di cui il 30% circa (13-14 milioni) in prefabbricazione, utilizzando le forniture e posa in opera di Ille Prefabbricati (legno) o Edil Centro (acciaio). «C'è ancora diffidenza in Italia verso il prefabbricato - sostiene il titolare Bruno Meraviglia - ma credo che nel tempo questa fetta di mercato crescerà».

Stesso modello per il Consorzio Consta di Padova (250 milioni di fatturato nel 2009) alleata all'Aquila alla Sicab di Teramo (calcestruzzo), prima esperienza nel residenziale prefabbricato. «Siamo un'impresa generale - spiega il rappresentante Consta in Abruzzo, Luigi Patané della Soles Spa - e credo che l'alleanza tra impresa e prefabbricatore sia la via migliore. Il comparto può avere un suo futuro, ma per ora vedo molto dibattito e pochi cantieri».

La Steda Spa (65 milioni nel 2009) ha invece un suo stabilimento in Polonia per i prefabbricati in legno, su cui si sono appoggiati anche per la commessa all'Aquila. «Siamo costruttori tradizionali da due generazioni - racconta il titolare Daniele Lago - ma ora stiamo scommettendo sulla prefabbricazione, con legno ma anche ferro. Abbiamo un paio di commesse in corso in Veneto, una palazzina per una società immobiliare del gruppo e un edificio direzionale».

«Stiamo investendo in progetti e proposte per le case prefabbricate - concorda Gianfranco Simonetto, presidente del colosso Maltauro (450 milioni nel 2008) - tramite la nostra società controllata Sipe Spa».

La lista qui sotto è stata fornita da Assobeton (Associazione nazionale Industrie manufatti cementizi), e comprende le imprese associate (prefabbricati in calcestruzzo) che hanno avviato produzioni o anche solo hanno mostrato interesse negli ultimi tempi per il residenziale. Si tratta di 20 imprese sulle 1.349 del settore, e ammette Assobeton solo pochissime hanno davvero avviato la produzione nel residenziale (tra queste la Fumagalli, nella foto una loro casa). Nella lista a destra, invece, le 48 imprese che si sono iscritte al gruppo di recente costituzione (febbraio 2010) all'interno di Assolegno, quello dei Costruttori in legno. Si tratta di imprese tutte attive, ma la maggior parte di queste produce casette provvisorie, di montagna o villette o case bifamiliari. I big di questo settore, come Rubner e Wolf Italia, segnalano un grosso aumento di commesse e una crescita di richieste per palazzine plurifamiliari. La sfida per queste imprese è fare il salto dimensionale su una scala finora sconosciuta.



ASSOBETON LA LISTA

Imprese attive nel residenziale

Ragione sociale	Comune
Rdb Spa	Pontenure (PC)
Mabo Prefabbricati Spa	Bibbiena stazione (AR)
Csp Prefabbricati Spa	Ghisalba (BG)
Fumagalli Edilizia Industrializzata Spa	Bulciago (LC)
Nuova Itl - Italconsult Lavori Spa	Taranto (TA)
Ape Spa	Montecchio Emilia (RE)
Cappa Srl	S. Nicolò a Tordinone (TE)
Spav Prefabbricati Spa	Martignacco (UD)
Sterchele Spa	Isola Vicentina (VI)
Ilcea Spa	Rovigo (RO)
Antonio Basso Spa	Treviso (TV)
Inpes Prefabbricati Spa	Tito (PZ)
Beton 5 Srl	Pozzallo (RG)
Comac Srl	Caltanissetta (CL)
Edil-Prefabbricati Srl	Misterbianco (CT)
Prefabbricati Cartigliano Spa	Tor di Quartesolo (VI)
R.P. Roberti & Paoletti Srl	Fano (PU)
Sicep Spa	Belpasso (CT)
Spezia Prefabbricati Srl	Medole (MN)
Zecca Prefabbricati Spa	Cosio Valtellino (SO)

ASSOLEGNO: L'ELENCO

Il nuovo "gruppo" costruttori di case (feb 2010)

Ragione sociale	Comune	Prov.
Aldo Ciabatti Srl	Grosseto	GR
Alfio Zanella Srl	Trevignano	TV
Artuso Legnami Srl	Caselle Di Altivole	TV
Bertero Technologies Sas di Bertero Sebastiano	Cuneo	CN
Cammi Group Spa	Calvisano	BS
Case Dani di Daniele Giulio	Pianfei	CN
Centrolegno Srl	Fano	PU
Cosmo Haus Srl	Reggio Emilia	RE
Cost Spa	Bettona	PG
Edil 2000 Spa - Divisione Legno	Cazzago S. Martino	BS
Euro Holz Srl	Villa Santina	UD
Europlan Srl	Thiene	VI
Fanti Davide Snc di Fanti Marino & C.	Malosco	TN
Galloppini Legnami Srl	Borgosesia	VC
Gandelli Legnami Srl	Borgaro Torinese	TO
Golden Haus Srl	Torre d'Isola	PV
Gregoris Legnami Snc	San Vito al Tagliamento	PN
Illea Srl	Budrio di Longiano	FC
Jove Spa	Basilicanova	PR
La Edilegno Snc di Giust Claudio e Ros Domenico	San Martino di Colle Umberto	TV
La Foca Costruzioni Srl	Villarbasce	TO
Lavorazione del legno di Bettega Giovanni & Figli Snc	Imer	TN
Legnami Mattarel Srl	Montorio V.se	VR
Legno Di Marca Srl	Silea	TV
Legno Strutture Valpolicella Srl	Pescantina	VR
Legnotech Spa	Tirano	SO
Mariana Luigi Srl	Andalo Valtellino	SO
Marlegno Srl	Bolgare	BG
Martini Legnami Srl	Bagnacavallo	RA
Morandini Legnami Srl	Pelago	FI
Mornico Legnami Srl	Mornico al Serio	BG
Php Rubner Objektbau Srl	Chienes	BZ
Progetto Legno Snc	Pretoro	CH
Progetto Legno Srl	Buglio in Monte	SO
Rasom Wood Technology Srl	Pozza di Fassa	TN
Renzetti Saverio & Fratelli Snc	Soci	AR
Rubner Ebg Srl	Chienes	BZ
Sa3 Lavorazione Legnami di Agostini Sandro & Figli Snc	Cura di Vetralla	VT
Silvestri Franco & C. Snc	Ravina	TN
Silvestri Legnami Srl	Viterbo	VT
Sistem Costruzioni Srl	Solignano	MO
Stratex Spa	Sutrio	UD
Tecnica Legno Srl	Lugagnano di Sona	VR
Tecno Isoledil Srl	Pesaro	PU
Vibro-Bloc Spa	Montese	MO
Xylon Srl	Parma	PR
Zini Dino Snc di Zini f.lli	Castelnovo ne' Monti	RE
Zordan Srl	Valdagno	VI

L'impresa storica del settore è la Fumagalli di Bulciago (Lecco); fatturato di 50 milioni, di cui 7,5 nel residenziale. «Finora - spiega il titolare Giovanni Fumagalli - abbiamo prodotto soprattutto villette su misura, in conto proprio, più qualche palazzina anche in conto terzi, sempre chiavi in mano. Ora però

LEGNO-CALCESTRUZZO



BREVETTO WOOD BETON

È la Wood Beton di Brescia la più nota impresa che utilizza questa tecnica, una struttura portante prefabbricata fatta di una doppia intelaiatura, in parte in legno e in parte in calcestruzzo armato

struzzo a reagire alla crisi era stata tuttavia la Mabo Prefabbricati di Arezzo (190 milioni nel 2009, 185 l'anno prima), con il marchio Smarthouse lanciato a fine 2006. «L'idea - spiega l'Ad di Mabo Building Stefano Falsini - era di puntare sulle alte prestazioni energetiche. Produciamo edifici in Classe A "chiavi in mano" (salvo qualche lavorazione che subappaltiamo a imprese locali), anche se non siamo sviluppatori immobiliari». «I primi cantieri di Smarthouse - ammette però Falsini - sono partiti solo nel 2009, soprattutto unifamiliari in Toscana. Ma ora sono in fase di avvio 4 cantieri per palazzine, due in Toscana, uno in Campania e uno in Piemonte. Si sta incominciando a raccogliere i frutti: abbiamo 100 richieste al mese da parte di privati e soprattutto un interesse crescente da parte di immobilieri e costruttori, ma anche da parte di cooperative e da parte nostra per bandi ex Iacp».