

Innovazione di processo, progettazione interna, brevetti: una nuova generazione di costruttori

Crescono le super specializzate

I casi Meraviglia (Brescia), la piccola Spf (Alessandria) e la Rubner di Bolzano

DI ALESSANDRO ARONA

Uffici di ricerca e sviluppo, brevetti, forti studi di progettazione interna, qualificazione costante del personale, utilizzo di elementi strutturali prodotti in stabilimento.

Sono ormai decine le aziende di costruzione che puntano sull'edilizia residenziale ad alta prestazione energetica, alcune delle quali in particolare fanno del low energy una vera specializzazione, una "ragione" di vita. E tra queste ultime emerge un modello di impresa molto diverso da quello del costruttore tradizionale.

L'INNOVAZIONE

Le imprese che si specializzano in low energy hanno un forte studio di progettazione interno (o una rete di professionisti "collegati"), e la progettazione dettagliata degli interventi svolge in generale un ruolo chiave nel calcolare e ottenere edifici ad alta prestazione energetica.

Elevata attenzione viene



■ Palazzina in classe A+ a Spinetta Marengo (Al), impresa Spf (Al)

poi dedicata alla ricerca e selezione dei fornitori specializzati, vale a dire i materiali e gli impianti per il risparmio energetico. Infine: la necessità di avere personale, anche operaio, anch'esso specializzato in ecodilizia, da formare e aggiornare periodicamente. Qui di seguito tre casi "simbolo": un'impresa media, una piccolissima, una specializzata nel legno.

MERAVIGLIA (BRESCIA)

La Meraviglia Spa di Brescia è una media impresa in fase di crescita, che ha fatturato nel 2009 60 milioni di euro (+10% sul 2008).

Esiste da cinquant'anni, ma «dal 2001 – spiega il titolare **Bruno Meraviglia** – abbiamo fatto dell'edilizia a basso consumo energetico la nostra scelta strategica». Circa il 75% del loro fatturato è nel residenziale: «Da anni – spiega Meraviglia – non facciamo case con meno della classe B, e nei nuovi progetti che stiamo avviando puntiamo solo sulla classe A. Almeno qui in Lombardia la gente non vuole più comprare case in classe bassa».

La Meraviglia opera sia in conto proprio che in conto terzi. Circa un quarto della sua edilizia residenziale



■ Case in classe B a Bregnano (Como), Meraviglia Spa di Brescia

è fatta tramite strutture prefabbricate, fornite dalla Ille Costruzioni (legno) e dalla Edilcentro (metallo). L'impresa ha un ufficio composto da tre ingegneri che si occupa a tempo pieno di studio e ricerca: «In pratica – spiega Meraviglia – ricercano costantemente sul mercato materiali e tecnologie innovative, testandone poi l'utilizzo in via sperimentale». «Altro punto chiave – aggiunge – è la progettazione, con sei progettisti interni e 30 legati "in rete"».

SPF, FRUGAROLO (AL)

La Spf di Frugarolo (Alessandria) è una piccola

azienda familiare (15 milioni di euro nel 2008, calato a cinque milioni di euro nel 2009) che da cinquant'anni opera su scala locale in tutti i campi dell'edilizia. Su spinta dei due titolari, i quarantenni Paola Renati e Salvatore Falletti, da alcuni anni l'impresa ha scelto di puntare sulla sostenibilità: nel 2005 aderisce al protocollo CasaClima per certificare i propri alloggi, ha poi brevettato un proprio marchio (Spf Verdecasa) e nel 2009 ha vinto il premio CasaClima Award con una palazzina realizzata a Spinetta (Al), la prima in classe Oro in Piemonte. «Lavoriamo

esclusivamente in classe A – spiega il responsabile marketing **Stefania Cora** – stiamo costruendo a Pavia e Savona e abbiamo tra le mani un grosso progetto che farà risalire il nostro fatturato». L'edificio di Spinetta, tuttavia, in vendita da gennaio 2008, ha faticato a trovare acquirenti singoli, e solo ora la Spf sta chiudendo il contratto per vendere l'intero edificio a un ente pubblico.

RUBNER (BOLZANO)

La Rubner di Chienes (Bolzano) è la più nota impresa altoatesina specializzata nel legno: fattura 400 milioni di euro come gruppo e 50 nel settore Haus (progettazione e costruzione di case prefabbricate, chiavi in mano, soprattutto mono-bifamiliari, ma anche palazzine). «Produciamo case in classe A, B o C – spiega **Bruno Delle Pezze**, direttore commerciale di Rubner Haus – a seconda delle richieste del cliente. I costi al mq vanno da 8-900 euro a 1.200-1.300. Vendiamo il 20% all'estero, e nell'80% italiano solo il 15% circa è in Alto Adige». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA