

# Innovare per rinnovare

*Grande filone tecnico e commerciale degli ultimi tre decenni, la riqualificazione dell'edilizia esistente ha rappresentato anche un vivace laboratorio di idee. Nel cui alveo sono state sviluppate soluzioni capaci di uscire da questo contesto per trovare nuova vita e applicazioni. Anche nell'edilizia moderna.*

**A**lla nascita del grande filone tecnico – applicativo che va sotto il nome di recupero si può dire che Specializzata abbia assistito in presa diretta. Se infatti ancora per larga parte degli anni '80 il mercato delle costruzioni era ancora composto prevalentemente da edifici di nuova realizzazione, verso il finire del decennio questo inizia ad orientarsi in misura marcata verso la riqualificazione e il ripristino del patrimonio immobiliare esistente. Questioni di età, senza dubbio, dal momento che già nel 1985 circa il 40% degli edifici a destinazione abitativa aveva già superato i 40 anni dall'edificazione; ma anche, altrettanto certamente, frutto di criteri progettuali e soprattutto costruttivi a volte antiquati, a volte addirittura approssimativi, nonché di alcune aspettative mancate da parte di materiali come il calcestruzzo, che si erano erroneamente creduti eterni. La combinazione di tutti questi fattori pone il settore nel suo complesso di fronte a una situazione completamente nuova. Una situazione che richiede, da un lato, la messa a punto di tecniche di intervento ad hoc per affrontare fenomeni di degrado e patologie, alcune delle quali non completamente note; dall'altro, l'elaborazione di prodotti e cicli di trattamento mirati, in quanto non sempre le soluzioni esistenti si rivelano idonee; e ancora, lo sviluppo di competenze e specializzazioni da parte delle stesse imprese, soprattutto quando queste sono chiamate ad intervenire su edifici d'epoca o, addirittura, di particolare valore storico o a architettonico. Per una strana coincidenza di fattori, insomma, in questo caso conservare significa soprattutto innovare. E anche stavolta la risposta del settore nel suo complesso è stata eccellente.

### **L'evoluzione dei materiali: dai problemi...**

Le problematiche che il settore si trova ad affrontare verso la fine degli anni '80, quando inizia ad emergere in maniera evidente la necessità di intervenire pesantemente sul patrimonio edilizio esistente, sono oltre che numerose anche fortemente differenziate sia in funzione dell'età degli edifici che, conseguentemente, delle tecniche costruttive adottate.

L'abbondante edilizia anteguerra, ad esempio, a fronte di una qualità costruttiva per certi versi apprezzabile, denuncia da un lato l'età, dall'altro alcuni vizi tipici dell'epoca. Tra le patologie più ricorrenti si riscontrano quelle legate all'umidità ascendente, che interessano quelle parti di edificio direttamente a contatto col terreno; a questa problematica si aggiunge generalmente il degrado degli

intonaci delle facciate e del manto di copertura, dovuto al normale invecchiamento, nonché l'esigenza di procedere al consolidamento e al rinforzo delle strutture di solai e coperture in legno, strutture murarie, archi e volte in mattoni. Anche l'impiantistica, in genere carente all'origine, ha necessità di essere rinnovata a volte per rispondere a nuove esigenze, a volte per ragioni di adeguamento normativo.

L'esigenza di costruire un vasto patrimonio in tempi brevi e l'impiego massiccio del calcestruzzo non sempre confezionato con corretti dosaggi e adeguatamente posto in opera sono invece i fattori alla base di molte tra le patologie tipiche che si riscontrano nell'edilizia del dopoguerra. Degrado delle strutture in cls, spesso prive di qualsiasi protezione, con frequenti distacchi del copriferro, ammaloramento degli intonaci, distacchi dei rivestimenti ceramici, infiltrazioni d'acqua attraverso coperture piane e lastricati dei balconi sono i problemi più ricorrenti che si devono affrontare negli interventi di manutenzione, unitamente a quelli di rifacimento e adeguamento impiantistico.

Con l'edilizia degli anni '70 e '80 le problematiche mutano in parte natura ma non diminuiscono. Il fenomeno di degrado più diffuso in questi edifici è l'ammaloramento del calcestruzzo nelle parti a vista (facciate, colonne, frontalini, balconi, ecc.); ricorrenti, soprattutto nelle facciate, sono anche le patologie legate al distacco di rivestimenti ceramici e plastici. Un'altra patologia è quella della formazione di muffe e macchie generate dalla presenza di ponti termici, dalla scarsa ventilazione e da serramenti a perfetta tenuta. Migliore si presenta la situazione impiantistica, in particolare quella elettrica, che in questi anni subisce in genere solo adeguamenti di carattere normativo.

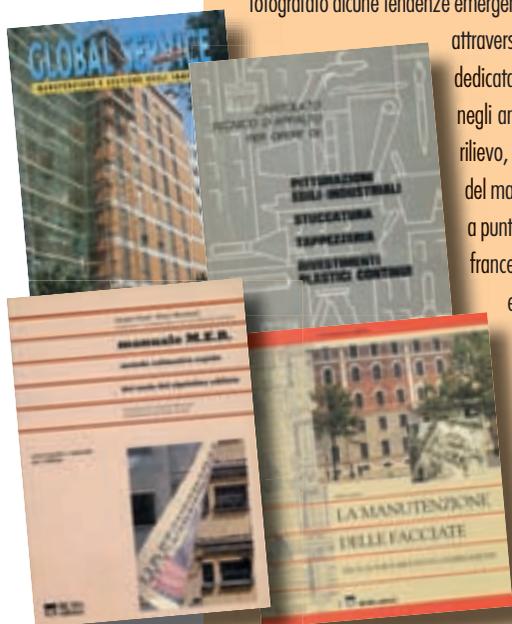
Nell'edilizia degli anni '90 si assiste un complessivo miglioramento della qualità delle costruzioni. La progettazione dei dettagli appare più attenta e curata, mentre la stessa operatività di cantiere inizia a ricevere maggiori attenzioni. Sono tuttavia ancora ricorrenti patologie note come il degrado del calcestruzzo; migliore invece lo stato dei rivestimenti esterni, sia degli intonaci, divenuti traspiranti, sia di quelli ceramici.

### **...alle soluzioni**

La necessità di sviluppare soluzioni mirate per ognuna delle patologie cui abbiamo fatto cenno, spesso differenziate anche in funzione di tipologia costruttiva ed età dell'edificio, ha dato vita a partire dalla fine degli anni '80 a una grande fioritura di prodotti e tecnologie, al-

## LA PUBBLICISTICA

Il settore del recupero edilizio ha ricevuto grande attenzione nel corso degli ultimi trent'anni, dando vita a una vasta pubblicistica in materia. A questo fenomeno Be-Ma ha fornito un importante contributo sia sulle pagine di Specializzata, sia con numeri speciali che hanno fotografato alcune tendenze emergenti del comparto come il Global Service, sia soprattutto attraverso una manualistica di taglio fortemente specialistico, dedicata agli svariati ambiti e tecniche di intervento in cui negli anni si è articolato il settore. Fra questi, di particolare rilievo, la pubblicazione già nel 1984 dell'edizione italiana del manuale M.E.R. — Méthode d'Evaluation Rapide, messo a punto sulla base delle esperienze del Ministero dell'Edilizia francese; o, in anni più recenti, la collana sul recupero in edilizia curata in collaborazione con il Politecnico di Torino. Da non dimenticare le opere mirate a specifici settori applicativi, che negli anni hanno arricchito la pubblicistica di settore con un'informazione fortemente specialistica: fra questi, i numerosi manuali dedicati al segmento degli intonaci deumidificanti o, altro segmento di particolare interesse, quelli dedicati al restauro delle facciate.



cuni casi, con alterne fortune. Il taglio delle murature con interposizione di una lamina metallica, a fronte di una notevole efficacia, ha di fatto avuto applicazioni limitate sia per il fatto di comportare la necessità di intervenire sull'equilibrio strutturale dell'edificio, sia perché il suo impiego è sempre stato per evidenti motivi precluso in contesti di particolare valore storico architettonico. In quest'ultimo ambito hanno avuto una qualche diffusione i sistemi basati sul principio dell'elettrosmosi attiva grazie soprattutto alla bassa invasività; limitate, invece, le applicazioni nell'edilizia civile, soprattutto per ragioni legate ai costi e alla necessità di mantenere costantemente in attività il sistema.

Più ampie applicazioni hanno invece trovato le barriere chimiche, che utilizzano il principio dell'infusione nella muratura, attraverso appositi fori, di formulati in grado di creare un ostacolo alla presenza di umidità. Gli originari sistemi di iniezione a pressione sono stati via via affiancati, e poi sostituiti, dai sistemi a infusione, così come ulteriori evoluzioni ha avuto la composizione dei formulati utilizzati, volta a migliorarne la compatibilità coi materiali esistenti. Il filone più ricco di alternative, e quello che in ultima analisi ha registrato i maggiori successi di mercato – soprattutto grazie a una spicca-



*Legno, calcestruzzo, muratura: materiali differenti per i cui ripristino sono state messe a punto nel tempo tecnologie e metodi di intervento sempre più innovativi come ad esempio le fibre di carbonio.*

cune di grande successo ed efficacia e giunte pressoché invariate ai giorni nostri, altre oggetto di ulteriori messe a punto ed evoluzioni. Tra i filoni applicativi originatisi da queste dinamiche, quello delle soluzioni per la deumidificazione delle murature è probabilmente fra i più vivaci e ricchi di alternative. Quattro, in particolare, le metodologie messe a punto dall'industria: il taglio fisico, le barriere chimiche, gli intonaci deumidificanti e l'elettrosmosi, ognuno con le sue variazioni sul tema e, in al-

ta facilità di impiego – è tuttavia quello degli intonaci macroporosi, prodotto che rispetto alle altre alternative poteva contare sul vantaggio determinato dalla familiarità e immediatezza di approccio per l'impresa. I primi formulati apparsi sul mercato si sono via via evoluti in veri e propri cicli completi destinati al risanamento delle murature, che hanno trovato nel tempo ampia diffusione e rimangono tuttora la soluzione best seller per queste applicazioni. Una certa diffusione, nel quadro degli in-

## LA NORMATIVA

Contrariamente a quanto avvenuto in altri comparti, il settore del recupero edilizio non ha visto l'affermarsi di veri e propri disciplinari normativi; un fenomeno, questo, in parte determinato dalla grande varietà e variabilità dei settori di intervento, dall'altra dalla difficoltà di trovare convergenze largamente condivise fra un numero di operatori estremamente ampio. Molto vasta, anche se dedicata in senso ampio ai materiali da costruzione, la normativa di prodotto, affiancata da marchi e certificazioni di qualità. In un'ottica più ampia, e al tempo stesso più specificamente dedicata al settore del recupero, grande incidenza ha avuto il corpo di normative che hanno introdotto i meccanismi di incentivazione fiscale a favore degli interventi di recupero. La norma cardine di questa legislazione è stata la Legge 449/1997, provvedimento che, attraverso una serie di proroghe, integrazioni e parziali modifiche, ha prolungato i suoi effetti sino ad oggi. Le agevolazioni fino alla fine del 1999 erano stabilite nella misura del 41%, aliquota poi ridotta a partire dall'anno 2000 al 36% per la coincidente entrata in vigore dell'aliquota IVA agevolata al 10%. Tali incentivazioni, che nel tempo si sono di fatto integrate a quelle previste per gli interventi di riqualificazione energetica, hanno dato senza dubbio un importante impulso al mercato del recupero, che non a caso anche in quest'ultimo biennio di crisi ha rappresentato una delle poche voci relativamente positive nel bilancio del settore delle costruzioni.

terventi di riqualificazione degli spazi interni, ha trovato anche un materiale in realtà di largo impiego anche nell'edilizia di nuova costruzione come il cartongesso. Agli esordi difficili di questa soluzione, estranea a una cultura costruttiva che vedeva nella tradizionale muratura in laterizio il suo punto di riferimento, questo sistema ha progressivamente raccolto crescenti apprezzamenti grazie ai numerosi vantaggi ad esso associati. Fra questi, una notevole semplicità e rapidità di messa in opera associata alla massima pulizia di cantiere grazie alla tecnica di montaggio a secco; le sue buone prestazioni coi-

ti si sono ulteriormente arricchiti nel tempo grazie alla progressiva evoluzione del prodotto, caratterizzata da alcune tappe significative come ad esempio la comparsa sul mercato di versioni resistenti all'acqua e perciò utilizzabili anche in ambienti umidi come quelli di bagni e cucine. Soluzione quasi sempre di esclusivo appannaggio di artigiani e imprese specializzate, supportata da servizi di posa non di rado proposti dalle stesse aziende produttrici, il cartongesso ha incontrato ampia diffusione anche grazie al canale delle rivendite edili, all'interno del quale questa merceologia ha acquistato un peso via



benti, cresciute ulteriormente dall'accoppiamento delle lastre con materiali isolanti; la possibilità di utilizzare le intercapedini create per il passaggio dell'impiantistica; la disponibilità di svariati formati, compresi quelli a tutta altezza di piano; e, non ultimo, la completa reversibilità e riciclabilità che hanno reso il gesso rivestito – questa la denominazione più corretta, anche se peraltro poco utilizzata – ancora più apprezzabile in un'ottica di bilancio energetico dell'edificio. Peraltro tali valori aggiun-

via crescente. La medesima logica di sistema ricorre anche nelle molteplici soluzioni ideate per il ripristino di strutture e superfici in calcestruzzo, problematica che ha almeno in parte colto di sorpresa un settore convinto della durabilità pressoché infinita di questo materiale. In realtà una preparazione spesso approssimativa degli impasti ed errori esecutivi a volte grossolani hanno reso necessari massicci ed estesi interventi di recupero, per i quali sono state inizialmente formulate malte di varia na-

## SERIETA' E RIGORE PER IL MERCATO DI DOMANI **ROBERTO IL GRANDE**

Responsabile Ufficio Tecnico  
Daliform Group



### In base alla sua esperienza quali sono stati i passaggi più significativi che hanno segnato l'evoluzione del settore negli ultimi vent'anni?

Sono molti gli eventi che hanno portato un grande contributo al settore. Fra questi, la diffusione eccezionale di informazione attraverso internet e la rete di relazioni tessute attraverso essa; il software di supporto alla progettazione architettonica e strutturale; la razionalizzazione delle risorse impiegate dalle imprese per la realizzazione delle opere; il maggior legame europeo; il maggior impegno progettuale dedicato al risparmio energetico e alla qualità dell'abitare; la maggior attenzione all'ambiente ed all'urbanistica anche se su questi fronti c'è ancora molto da fare.

### C'è una scelta o un'intuizione di cui va particolarmente orgoglioso?

Senza dubbio l'aver seguito con caparbietà e soddisfazione l'inserimento nel mercato dei prodotti che via via prendevano forma nella nostra azienda. Fra questi, in particolare, sono orgoglioso del successo commerciale ottenuto da prodotti Daliform Group come Iglù, il Sistema Atlantis, l'U-Boot Beton,

l'U-Bahn Beton, il Pratopratico, soluzioni largamente imitate ma che tuttora rimangono leader di mercato grazie alle loro valenze tecniche.

### E una previsione o un'idea che non hanno avuto il seguito sperato?

Mi auguravo e speravo che il mercato obbedisse solo alle sue leggi, e che fosse quindi meno influenzabile dal mondo della finanza e dalle sue scelte, soprattutto in un'economia globalizzata. Non mi sarei mai aspettato, quindi, un atteggiamento tanto autolesionista come quello che ha portato alla crisi del 2008. Su un piano generale posso registrare solo dei rallentamenti rispetto alle previsioni sull'evoluzione del mercato; in particolare, qualche prodotto è stato confinato per opportunità dettata da scelte di marketing.

### Per concludere, cosa ci riserva il futuro?

Credo saranno bellissimi, peccato non averne venti di meno! Credo infatti saranno pieni di opportunità di lavoro, di cultura e di mercato. Il risvolto positivo della crisi è stato il risveglio alla consapevolezza dei

popoli del mediterraneo, e da questo credo il nostro paese avrà solo dei grandi vantaggi. Dobbiamo però reprimere un po' l'esuberante furbizia che ci distingue e assoggettarci a un maggiore rigore, per sviluppare unità di obiettivi e serietà a tutti i livelli, perdere meno tempo in trucchi e scorciatoie, lavorare meno e guadagnare di più, rispettare le regole e farle rispettare, registrare i brevetti e farli rispettare; in mancanza di questi ingredienti le nostre doti si perdono nel nulla e tutto diventa casuale, senza un orientamento logico. Teniamo presente che per inserire un prodotto nel mercato edile ci vogliono anni, investimenti, impegno e professionalità; per copiare bastano invece due minuti, e per vendere ancora meno, basta abbassare il prezzo. Allo stesso modo, perché un lavoro pubblico giunga sul mercato dell'edilizia sono necessari in media almeno cinque anni dalla presentazione e accettazione del progetto alla committenza. Se non introduciamo un maggiore rigore in entrambi questi ambiti rischiamo un sostanziale blocco del mercato, che rischia di vanificare i molti sforzi che le aziende più serie compiono ogni giorno.

## VERSO LA QUALITA' TOTALE **THOMAS GARBISLANDER**

Direttore Vendite e Marketing Italia - Torggler



### In base alla sua esperienza quali sono stati i passaggi più significativi che hanno segnato l'evoluzione del settore negli ultimi vent'anni?

Fondamentalmente ritengo che i due passaggi chiave del nostro comparto siano stati, da un lato, l'introduzione sul mercato degli intonaci da risanamento, dall'altro quella delle malte rapide nell'ambito degli interventi di ripristino. Due segmenti applicativi importantissimi per la nostra azienda, che hanno contribuito a farne la storia, e che con la nostra capacità di leggere la realtà del mercato e del cantiere con le sue esigenze tecnico

applicative - non ultimo sulla scorta di quanto avvenuto anche in altre realtà internazionali - ci hanno permesso di introdurre in soluzioni ancor oggi tecnologicamente valide.

### C'è una scelta o un'intuizione di cui va particolarmente orgoglioso?

Senza l'altro la capacità di avere risposto alle esigenze cui ho sopra accennato con prodotti di grande successo, che erano allora pressoché sconosciuti nel mercato italiano, e aver puntato sulla qualità adottando, per esempio, per primi in Italia sin dall'inizio gli standard WTA più restrittivi, che ancora oggi rappresentano il punto di riferimento normativo più severo in materia di intonaci da risanamento, anche più delle normative europee intervenute successivamente. I prodotti più importanti con cui abbiamo risposto alle esigenze nel campo del recupero sono l'intonaco Antol Risan WTA e la malta rapida Antol Umafix. Entrambi prodotti che ancora oggi, dopo trent'anni di vita, rappresentano uno standard prestazionale di riferimento, testimoniando la bontà della formulazione alla loro base.

### E una previsione o un'idea che non hanno avuto il seguito sperato?

Probabilmente il fatto che le normative europee e più in generale i disciplinari tecnici siano stati recepiti tardivamente nel nostro paese, e ancor meno applicati; un fatto, questo, che per un'azienda come la nostra che ha sempre puntato sulla qualità, è senza dubbio risultato in certe fasi penalizzante. Nel campo degli intonaci da risanamento, ad esempio, come accennavo gli standard WTA sono ancor oggi quelli qualitativamente più severi e autorevoli, ma tuttora non sono stati recepiti nemmeno dalle norme europee più recenti.

### Per concludere, cosa ci riserva il futuro?

Siamo convinti che nei prossimi anni il comparto delle costruzioni si orienterà in misura sempre più marcata verso un'edilizia responsabile e sostenibile, energeticamente efficiente e di qualità, tendenza cui il mondo della produzione dovrà rispondere con soluzioni aderenti a questa impostazione. Sempre sul versante dell'industria riteniamo che versatilità e multifunzionalità dei prodotti, accompagnate a modalità di applicazione semplici, rapide e che tendano a tollerare una certa percentuale di errori di cantiere, saranno caratteristiche irrinunciabili per qualsiasi soluzione che voglia aspirare a un buon successo di mercato.

## OBIETTIVO RECUPERO **GAETANO LAURICELLA**

Amministratore Delegato - Peter Cox



### In base alla sua esperienza quali sono stati i passaggi più significativi che hanno segnato l'evoluzione del settore negli ultimi vent'anni?

Essendo nato professionalmente nelle fornaci e nei prefabbricati, il fatto che più mi ha colpito è stato il ridimensionamento dei due settori. Alcuni marchi leader, che negli anni '70 coprivano il 60 - 70% del mercato, oggi si sono drasticamente ridimensionati se non scomparsi. L'idea di prefabbricare (case, scuole, ecc.) è stata sostituita da nuove tecnologie e materiali. Contemporaneamente, complici eventi come Tangentopoli, è iniziata la fine di imprese storiche che, al di là della correttezza etica, erano un patrimonio di uomini e conoscenze che sono andate perdute. Sempre più spesso, oggi, le imprese hanno alle dipendenze 20 - 30 tecnici e 5 operai: ciò vuol dire che tutti i lavori sono affidati in subappalto al miglior offerente. Quotidianamente assistiamo ad appalti che vengono aggiudicati con sconti del 40% e che verranno subappaltati con un ulteriore sconto. I corsi delle casse edili sono frequentati da stranieri; nei cantieri non si parla quasi più l'italiano. Tanti altri potrebbero essere i passaggi, purtroppo in negativo, che hanno segnato l'evoluzione del settore. È anche vero però che sono nate realtà che supportano le imprese con un'infinità di prodotti capaci di sopperire alla diminuita manualità degli operatori. Una considerazione: Peter Cox si occupa da sempre solo di recupero, conservazione e

restauro. Operiamo su edifici che hanno 800-1.000 anni e quotidianamente ci sorprendiamo delle capacità e attenzioni dei costruttori di allora. Un esempio che porto spesso: quando abbiamo restaurato il tetto di Palazzo Pitti abbiamo visto come dovrebbero essere gli appoggi delle capriate; infatti pur avendo 500 anni sono ancora perfette. Spesso ci viene richiesto di ricostruire testate di travi di legno che hanno solo 20 anni. Concludendo, i passaggi più significativi sono un'umentata ed elevata capacità di produrre disegni, progetti, capitolati, POS, certificazioni, ecc., e, in contropartita, una diminuita capacità, da parte degli operatori, di realizzare i progetti.

### C'è una scelta o un'intuizione di cui va particolarmente orgoglioso?

Una filosofia di cui vado orgoglioso è quella di aver sempre anteposto la qualità, anche quando non era riconosciuta economicamente: alla lunga è stata una scelta vincente. Un'intuizione è stata quella che ha portato al Traliccio LPR (alla quale ha partecipato anche il prof. Laner) che ci ha permesso di creare un nuovo mercato prima limitato a numeri modesti.

### E una previsione o un'idea che non hanno avuto il seguito sperato?

Qualche anno fa abbiamo brevettato e prodotto il Solaio Pronto in legno, pensando che il mercato l'avrebbe accolto a braccia aperte. Grande è stata la delusione nel verificare lo scarso interesse per una soluzione, il solaio in legno prefabbricato, che ha gli stessi requisiti di quello in calcestruzzo.

### Per concludere, cosa ci riserva il futuro?

Dietro l'angolo c'è una strada piena di curve e in salita, che potrà essere percorsa solo da chi ha i mezzi giusti. Superata la cima ci aspetta una valle fiorita dove la qualità viene riconosciuta, i clienti rispettano i pagamenti e, soprattutto, si possono progettare e programmare investimenti nella certezza delle regole.

## PUNTARE SULLA TECNOLOGIA **LUCA BARGIGIA**

Responsabile Sett. Progettazione  
e Impresa - Ruredil



### **In base alla sua esperienza quali sono stati i passaggi più significativi che hanno segnato l'evoluzione del settore negli ultimi vent'anni?**

Sicuramente il più importante è stato l'affermazione dei prodotti premiscelati che hanno saputo migliorare lo standard qualitativo degli interventi e quindi la loro durabilità. La loro diffusione ha contribuito a poter utilizzare mano d'opera meno specializzata, e a impiegare prodotti differenti in base alle prestazioni richieste. Un altro passaggio fondamentale relativo all'evoluzione del settore sono stati tutti gli interventi di impermeabilizzazione mediante sistemi combinati di malte e membrane. Hanno senz'altro favorito la specializzazione delle soluzioni su una problematica così particolare.

### **C'è una scelta o un'intuizione di cui va particolarmente orgoglioso?**

Aver introdotto fra i primi i temi relativi alla durabilità degli interventi, e quindi aver studiato e prodotto fra i primi premiscelati fibrorinforzati con fibre sintetiche strutturali ci ha favorito nel

diventare interlocutori affidabili per i progettisti. I nostri materiali oggi si vendono per la qualità e le prestazioni d'eccellenza che il nostro brand rappresenta: materiali "di consumo" con caratteristiche "speciali". E poi sicuramente la grande intuizione di utilizzare malte speciali per realizzare sistemi di rinforzo composito che non utilizzano resine epossidiche: Ruredil X Mesh è una innovazione che a partire dal 2002 costituisce un punto di svolta nei rinforzi strutturali compositi, e il cui utilizzo supera tutti i limiti che le matrici epossidiche hanno (temperature d'esercizio e umidità relativa del sottofondo in primis).

### **E una previsione o un'idea che non hanno avuto il seguito sperato?**

Si dice che le buone idee hanno le gambe e camminano da sole, ma purtroppo a volte il mercato e la sua contrazione non sanno premiare prodotti o tecnologie che potrebbero allungare (e di parecchio) la durata degli interventi. Mi riferisco ai protettivi per gli interventi su strutture in

c.a. che non vengono "apprezzati" a causa del costo aggiuntivo che rappresentano oltre all'intervento abituale. Forse pochi sanno che pochi millimetri di Rasocem Grip, una nostra malta protettiva bicomponente, riesce a proteggere come un centimetro di copriferro, potendo quindi recuperare errori progettuali o di messa in opera.

### **Per concludere, cosa ci riserva il futuro?**

I prossimi decenni avranno fra i pilastri fondamentali la durabilità e la sostenibilità degli interventi, e le novità che verranno introdotte saranno frutto anche del "crossover" con altri settori di ricerca. Sarà fondamentale mantenere vivo il dialogo con i progettisti e i professionisti della messa in opera: ascoltare le loro esigenze, e spiegare loro le differenze nelle scelte che possono fare. In sintesi sarà fondamentale per le aziende competitive riuscire a fare sistema con tutti gli operatori del mercato e tradurre le loro esigenze in prodotti durevoli, facili da applicare e sicuri nelle prestazioni.

## RECUPERARE IL SAPERE **LIVIO TRIVELLA**

Impresa Trivella



### **In base alla sua esperienza quali sono stati i passaggi più significativi che hanno segnato l'evoluzione del settore negli ultimi vent'anni?**

Senza dubbio la maggiore trasformazione è quella vissuta dalle imprese di manutenzione che, avviata verso la metà degli anni '70 quasi sempre a partire da un originario nucleo di impresa specializzata in pitturazioni, ha portato profondi mutamenti nel settore. Con il calo di impegno e remuneratività della "semplice" decorazione, ampliare le attività d'impresa prima al campo della manutenzione ordinaria, poi ai più impegnativi interventi di ripristino strutturale, è stato un passaggio quasi obbligato e insieme naturale. Anche il diffondersi dei sistemi a cappotto, insieme alla posa degli intonaci e al risanamento e isolamento delle coperture, ha concorso a questa dinamica di trasformazione delle imprese, che hanno via via trovato in questi segmenti di mercato nuove opportunità di lavoro, maturando di pari passo nuove e più complesse competenze. Senza contare poi i casi in cui la semplice manutenzione si è ulteriormente estesa anche al vero e proprio restauro monumentale, passaggio quest'ultimo che ha comportato un netto salto di qualità, culturale oltre che tecnico, per gli operatori che hanno deciso di dedicarvisi. In anni più recenti uno degli orientamenti più interessanti è stato quello del recupero edilizio, per così dire, di qualità, che coinvolge costruzioni anche relativamente recenti ma che necessitano di consistenti interventi di adeguamento, stante la bassa qualità media di una parte consistente del patrimonio edilizio realizzato negli ultimi vent'anni. I mutamenti, anche numerici, del tessuto imprenditoriale sono insomma stati decisamente importanti.

### **C'è una scelta o un'intuizione di cui va particolarmente orgoglioso?**

Anche per una vocazione di natura personale, ben consapevole delle radici storiche della nostra professione, ho cercato di portare nell'attività associativa di Anvies, durante gli anni della mia presidenza, un'impostazione di alto livello culturale e tecnico alle iniziative e all'azione dell'associazione: uno spirito, questo, che ho trasferito in tutte le attività di cui mi sono occupato nella mia vita professionale. Legare il sapere

artigianale alla base delle nostre imprese alle trasformazioni della tecnologia, senza dimenticare le conoscenze tradizionali della nostra professione, rappresenta il nocciolo di un percorso di qualificazione che ancora oggi sarebbe estremamente prezioso.

### **E una previsione o un'idea che non hanno avuto il seguito sperato?**

Nella mia attività di imprenditore avevo puntato molto sullo sviluppo delle tecniche di restauro monumentale con strumenti di alto livello tecnologico - uno su tutti il laser - ma il mercato non ha premiato questa scelta, contrariamente a quanto è avvenuto in altri paesi europei; ciò probabilmente perché il restauro eseguito con strumenti manuali e da piccole e piccolissime realtà artigiane aveva costi inferiori. Un calcolo in realtà, a ben vedere, erroneo perché l'adozione di metodologie di intervento più moderne ed evolute, consentendo di abbreviare drasticamente i tempi di esecuzione, anche dal punto di vista economico sarebbe potuta risultare vantaggiosa. Su un piano più generale, non siamo riusciti come comparto a pesare in termini di rappresentanza e incisività sia in sede istituzionale che nell'adozione di politiche settoriali unitarie. Questo ci ha privato di molte opportunità, e in ultima analisi ha anche determinato un certo impoverimento di conoscenze nel nostro settore.

### **Per concludere, cosa ci riserva il futuro?**

Crede che in ogni comparto sia sempre necessario individuare i segmenti di mercato che offrono il potenziale di sviluppo più interessante, e attrezzare la propria azienda a coglierne le opportunità. È un passaggio che, come ho accennato, il nostro settore ha già vissuto in passato, e ha quindi tutte le carte in regola per affrontare anche in questo delicato momento. Oggi come oggi, per fare solo alcuni esempi, l'edilizia di alta qualità, la riqualificazione energetica spinta, il global service e la manutenzione programmata - un concetto di cui da molti anni si parla e che ha anche illustri precedenti storici, ma il cui mercato nel nostro paese è ancora tutto da inventare - possono rivelarsi altrettanti sbocchi di mercato molto interessanti.

## L'ASSOCIAZIONISMO

Per quanto comprendente, per ovvie motivazioni, una miriade di segmenti applicativi e, di conseguenza, settore di riferimento per una molteplicità di aziende, anche fortemente disomogenee per natura e specializzazione, anche il comparto del recupero è stato teatro, oltre che di un'intensa attività culturale, anche di alcuni fenomeni associativi che ancor oggi, malgrado il tempo trascorso e le molte trasformazioni intervenute nel corso del tempo,

**ASS.I.R.C.CO.**

ni intervenute nel corso del tempo, ne vivacizzano il panorama. Fra questi, quello con la più lunga storia è probabilmente l'ASS.I.R.C.CO. associazione culturale senza fini di lucro nata nel febbraio 1977 per divulgare informazione di tipo tecnico – scientifico rivolta prevalentemente a professionisti, produttori di materiali, imprese esecutrici. Sin dalla sua costituzione l'associazione organizza un congresso nazionale con cadenza triennale, dove trovano spazio studi e ricerche relative ai settori del restauro e del consolidamento.

tura, affiancate nel corso del tempo da prodotti complementari – soluzioni per la passivazione dei ferri, promotori di aggrappaggio, finiture, trattamenti di protezione superficiale, ecc. - fino a comporre veri e propri cicli di ripristino. L'evoluzione dei prodotti è stata pressoché incessante fino ai giorni nostri, e ha riguardato soprattutto la formulazione delle malte, arricchite di additivi chimici e fibre di rinforzo per conferire caratteristiche mirate agli interventi di ripristino quali tissotropia, ritiro nullo, elevate resistenze meccaniche. Una



certa vivacità ha mostrato anche il segmento del recupero di strutture in legno, principalmente coperture e solai.

Due le strade intraprese: da un lato, il rinforzo delle strutture esistenti attraverso l'inserimento di materiali come l'acciaio in affiancamento agli originali elementi in legno e la loro unione attraverso sistemi di ancoraggio meccanico e chimico, dall'altro, soprattutto in anni più recenti, l'esteso utilizzo di formulati chimici e fibre di carbonio per il rinforzo diretto degli elementi stessi. Da sottolineare, peraltro, che in molti casi tali interventi hanno comportato anche adeguamenti di natura non strutturale, in particolare la posa di isolanti sotto copertura, finalizzati a adeguare le caratteristiche termiche degli edifici. Questa carrellata non poteva omettere un cenno alle finiture superficiali, segmento che molto ha goduto della forte spinta esercitata dal mercato del recupero. Una spinta che in questa area merceologica si è tradotta, prima ancora che nella ricerca di nuovi prodotti, nella riscoperta di soluzioni appartenenti alla tradizione. Tipici esempi, in questo senso, il ritorno in auge delle pitture ai silicati e a base calce, che oltre ad offrire una compatibilità ottimale con le superfici murarie dell'edilizia storica si caratterizzano per proprietà – prima fra tutte la traspirabilità – molto apprezzate anche nell'edilizia di più recente costruzione. A questa tendenza ha fatto parallelamente il tramonto di altre soluzioni, come i rivestimenti plastici, che pure avevano conosciuto un periodo di forte espansione soprattutto a cavallo tra gli anni '70 e '80. Anche in questo caso, a un mercato di riferimento costituito soprattutto da imprese specializzate in facciate e pitturazioni ha fatto riscontro, soprattutto in questi ultimi anni, una crescita delle rivendite, che hanno progressivamente affiancato i colorifici, canale privilegiato di questi prodotti.

## L'evoluzione delle imprese

Il boom del mercato del recupero verificatosi nella seconda metà degli anni '80 ha inciso profondamente anche sul tessuto delle imprese edili, che si sono trovate a fare i conti con un mercato sempre più orientato verso gli interventi di riqualificazione che all'edilizia di nuova costruzione. Come sempre accade in coincidenza con l'apertura di nuovi mercati, a una prima fase di proliferazione incontrollata, con operatori più o meno improvvisati e a volte non in possesso delle necessarie qualifiche e conoscenze, è seguita da un lato una fase di scrematura delle imprese; dall'altro, e soprattutto, una crescita di competenze specifiche nel settore del recupero sia edilizio che storico – monumentale, con la nascita di nuove realtà o la trasformazione di altre esistenti caratterizzate in molti casi da un livello di specializzazione di assoluta eccellenza.

Questa evoluzione ha portato in prima battuta alla focalizzazione di una serie di operatori sul segmento delle riqualifi-



cazioni, che in progresso di tempo ha avuto un ulteriore sviluppo nella specializzazione su specifiche tipologie di intervento, dal ripristino delle facciate al risanamento delle strutture in calcestruzzo, dal recupero e rinforzo strutturale del legno alla deumidificazione delle murature, dalla realizzazione di rivestimenti a cappotto al vero e proprio restauro monumentale. Quest'ultimo filone, in particolare, ha generato a propria volta ulteriori sviluppi anche sul fronte dei materiali finalizzati al ripristino, con il recupero di una serie di materiali della tradizione più antica quali malte e pitture a base di calce, tonachini, finiture, in grado di garantire la necessaria compatibilità con quelli esistenti. Un fenomeno, questo, che se da un lato ha richiesto un forte impegno alle aziende produttrici, dall'altro ha portato a un'ulteriore crescita di competenze da parte degli operatori, chiamati ad applicare tecniche esecutive a lungo dimenticate. Maestranze, insomma, molto diverse da quelle della generica impresa edile, quasi a metà strada fra il mastro muratore e il vero e proprio restauratore, all'opera presso realtà fortemente specializzate e professionalizzate, alcune delle quali tuttora protagoniste del settore.

## La crescita del mercato

Mai come in questo caso gli indicatori numerici hanno fotografato fedelmente l'espansione di un mercato, quello del recupero, che ormai da almeno tre decenni ha abbandonato lo status di nicchia per assumere quello di protagonista del settore delle costruzioni. Se infatti fino a tutti gli anni '70 il segmento delle nuove costruzioni rappresentava quasi l'80% del mercato, risultato cui storicamente hanno contribuito molteplici fattori, a partire dagli anni '80 si è verificata una progressiva inversione di tendenza, che ha visto ridursi il ritmo di crescita annua del patrimonio abitativo dalle 500.000 unità degli anni d'oro a meno della metà. Imboccando una parabola che, fatta salva una parziale ripresa tra il 2005 e il 2008, continua a trovarsi in fase discendente. Parallelamente è invece cresciuto in misura esponenziale il mercato del recupero. La causa principale di questa tendenza risiede nel progressivo invecchiamento del patrimonio edilizio esistente; per citare alcuni dati in serie

# Sistemi intelligenti per tetti

Tetti piani | Connessioni per tetti



## Lo specialista in resine liquide

Con Triflex le soluzioni sono particolarmente sicure. Perfino dettagli e collegamenti complicati vengono impermeabilizzati senza saldatura. E il tutto senza necessità di applicazione di primer sulla maggior parte dei sottofondi. Basta meno di un'ora e lo strato impermeabilizzante sarà resistente alla pioggia.

Referenze riguardanti diversi edifici raccolte in oltre 30 anni dimostrano la qualità dei sistemi Triflex. Approfittate anche voi di questi vantaggi!

# Triflex®

Triflex Italia  
Via Senigallia 18/2 Torre A  
20161 Milano  
werner.ambach@triflex.com  
Cell. 346 785 6991  
Tel. 02 64672 663 | Fax 02 64672 400  
www.triflex.com  
Una società del gruppo Follmann

23 | 24 | 25  
settembre 2011



**Ediltek**

fiera dell'edilizia

MATERIALI ■ SERVIZI ■ TECNOLOGIE

[www.ediltek.info](http://www.ediltek.info)

orari: 9.00 | 19.00 tutti i giorni

**MALPENSAFIERE BUSTO ARSIZIO**

**Ediltek**

fiera dell'edilizia

**RITAGLIA QUESTO COUPON**

**CONSEGNALO ALLA CASSA, VALE IL RITIRO DI 1**

**BIGLIETTO OMAGGIO**

Società .....

Via ..... n° .....

Località .....

CAP ..... Provincia .....

Tel. .... Fax .....

e-mail .....

Cognome Nome .....

Qualifica .....

storica, se nel 1985 il 34% delle abitazioni aveva raggiunto i 40 anni di età, nel 1995 questa percentuale è salita al 38%, sfondando il tetto del 50% nel 2005 ed evidenziando una tendenza che dovrebbe portarla nel 2011 a superare il 60% e nel 2021 l'80%. Numeri impressionanti, che tradotti in cifre compongono un panorama decisamente significativo, e in cui la ripartizione del bilancio del settore fra edilizia di nuova edificazione e recupero ha assunto ormai contorni netti, con oltre il 60% appannaggio del secondo e, soprattutto, una tendenza in costante ascesa anche nell'ultimo decennio. A questa crescita numerica non si è tuttavia accompagnata un equivalente crescita sul versante culturale. Molti infatti ricorderanno come alla fine degli anni '80, in convegni, incontri pubblici, tavole rotonde avesse iniziato ad affacciarsi il concetto di manutenzione programmata degli edifici, nell'obiettivo di estendere anche al settore delle costruzioni pratiche del tutto normali in altri ambiti; non ultimo, anche allo scopo di prevenire l'avanzare di fenomeni di degrado che, se trattati per tempo, avrebbero avuto conseguenze molto meno importanti. L'esperienza ha di-

**Investimenti in costruzioni - 2010**



<b>Residenziale</b>	73906 milioni di euro
<b>Nuovo</b>	28.728 milioni di euro: 37,5%
<b>Riqualificazione</b>	45.178 milioni di euro: 62,5%

mostrato come, purtroppo, questa visione lungimirante non sia riuscita ad affermarsi, malgrado alcune esperienze anche di rilevanza nazionale come, ad esempio, il tentativo di introdurre un vero e proprio libretto d'uso e manutenzione del fabbricato. Passando al versante della distribuzione, qual è invece il ruolo giocato dai rivenditori nello sviluppo di questo mercato? Inizialmente, inutile nascondere, sostanzialmente limitato: interventi spesso caratterizzati da un elevato tasso di complessità, che richiedevano materiali e tecniche di intervento non di rado distanti rispetto alle lavorazioni standard, necessitavano di supporti e assistenza che il rivenditore negli anni passati non era in grado di fornire all'impresa, e comportavano quindi quasi inevitabilmente un intervento diretto da parte delle aziende produttrici. In questi ultimi anni, complice la costante crescita di questo segmento di mercato, la situazione si è progressivamente modificata: da un lato i distributori hanno via via iniziato a strutturarsi - grazie, non ultimo, a un importante supporto da parte dei produttori - per poter offrire anche una partnership tecnica agli utilizzatori, dall'altro l'elaborazione di cicli di ripristino completi, già calibrati per fornire soluzioni complete e garantite nei risultati, ha almeno in parte facilitato i compiti del distributore. ■