

## 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

**S**cuole, 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». ■

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



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 Europan 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». ■



GIORGIO GOFFI

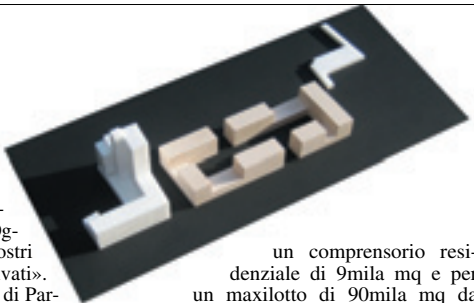
### BASTA GARE: RAPPORTO SOLO CON I PRIVATI

Nessun cantiere aperto, ma molti progetti per lo studio bresciano di Giorgio Goffi e Riccardo Franceschi.



«Da tempo 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

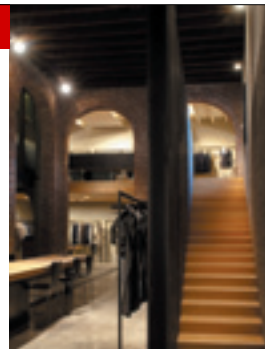
### DUE STRADE: PIANIFICAZIONE E CONCORSI



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. ■



ANTONIO RAVALLI



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

### VOCAZIONE PER GLI SHOWROOM

Abitazioni 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. ■

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. ■

**KING ROSELLI ARCHITETTI**

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



**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 chiave 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». ■

**FONTANATELIER**



**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?». ■



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”

**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». ■



**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 Thailandia, 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 greentainer, mini struttura di 12 metri che diventa micro-abitazione, piccolo negozio per il pollo fritto (in Azerbaijan) 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. ■



**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. ■

