

RIQUALIFICAZIONI

# Efficienza energetica, in campo le utilities

Sempre più società che forniscono i servizi sono pronte a stanziare i capitali iniziali intravedendo buone opportunità di business

Pagina a cura di  
**Paola Pierotti**

◆ Dall'economia del prodotto a quella del servizio: facendo leva sull'energia e sul plus dei servizi destinati all'utente finale si riuscirà a far decollare la riqualificazione urbana. Come accade oggi quando si acquista uno smartphone attraverso il gestore della linea telefonica: tariffa fissa per la rete e prodotto in dotazione, lo stesso si arriverà a fare per le costruzioni. E sono proprio le utilities a cercare opportunità di business nel mondo dell'edilizia facendosi carico degli interventi e includendo i costi nelle tariffe flat. Si tratta di una sfida imprenditoriale possibile solo passando per l'industrializzazione del progetto e della costruzione.

Con questo messaggio, supportato dai numeri del mercato, da studi di fattibilità, e con il racconto di best practice internazionali inizia oggi Rebuild, la due giorni dedicata all'innovazione della riqualificazione e gestione immobiliare (Riva del Garda, 25 e 26 giugno). Fari puntati sulle opportunità generate dalle nuove tecnologie digitali applicate all'edilizia e ai piani urbani, ma anche sui modelli e processi necessari per raggiungere le prestazioni energetiche attese e migliorarle in fase di gestione.

dichiara Ezio Micelli, docente dello Iuav, esperto di valutazione immobiliare e membro del comitato scientifico di Rebuild - il driver per lo sviluppo del settore è l'energia. Il valore che oggi impieghiamo per l'energia in un'edilizia superata potrebbe invece finanziare interventi di retrofitting che migliorano il nostro patrimonio aumentandone le performance. Risolviamo simultaneamente due problemi: ritroviamo le risorse per sostenere il settore e diamo un impulso decisivo ad un'economia davvero sostenibile e smart».

Tra le proposte più concrete c'è quella di chi punta a generare il mercato dell'efficientamento energetico attraverso una sinergia tra le utilities e l'industria delle costruzioni per il massimo beneficio del titolare del contatore. Il principio che sta alla base di questa strategia consiste nel fatto che il risparmio genererà il finanziamento e pagherà le spese degli interventi. Alcune aziende sono già in campo: Enel Sì, il Gruppo Iren che opera in Piemonte, Liguria ed Emilia, Linea Group Holding (Lgh) nel Sud della Lombardia, ma anche le francesi Edf e Gaz de France. Enel Sì propone il fotovoltaico e l'efficientamento energetico spalmati in bolletta e arriva anche ad offrire soluzioni per la mobilità lenta puntando sulla diffusione delle biciclette elettriche. Lgh, la seconda utility della Lombardia, cambia gratuitamente le calda-

allineano alla direttiva europea che obbliga a contenere i consumi e per distinguersi sul mercato propongono ai clienti un'ampia gamma di servizi.

Mission Carbon Zero, iniziativa animata dall'architetto Gian Carlo Magnoli, uno dei relatori di Rebuild, sta organizzando una sua squadra in Italia e ha già firmato protocolli con alcune multinazionali, dalla Knauf alla Sto con Kone, Abb, Sika, Uponor, Wienerberger per i laterizi e Giuliani per infissi e facciate. Obiettivo: collaborare con gli uffici tecnici delle singole aziende per produrre elementi digitali 3D in Bim, integrabili tra loro, per riuscire a industrializzare gli elementi costruttivi con costi e tempi certi. Ad oggi il fatturato medio complessivo dei partner industriali di questo progetto è di circa 100 miliardi di euro. Il mercato c'è. Le Utilities mettono il capitale e le aziende ingegnerizzano soluzioni integrate per dare risposte univoche, industrializzate e certificate. «Oggi in Italia la domanda immobiliare si fa più complessa e oltre al prodotto edilizio si chiedono anche valori soft. C'è una maggior consapevolezza sul risparmio energetico - dichiara Thomas Miorin, direttore di Habitech e uno dei fondatori dell'evento di Riva - ma si deve fare ancora molto per lavorare sul consumo, come invece si fa all'estero».

È ormai evidente che sull'impiancino di un

giocando una partita rilevante del mercato delle costruzioni. «Tecnologia ed edilizia sono la stessa cosa - dichiara Lorenzo Bellicini, direttore del Cresme - il mercato dell'energia è centrale per la riqualificazione dell'esistente ma non può prescindere dal progetto. E c'è spazio per tutti - continua Bellicini - basta pensare alle recenti innovazioni legate alle stampanti 3D che stanno cambiando l'industria e messo sul mercato nuovi

materiali, ma anche al nuovo servizio di Amazon, "Home Services", grazie al quale il colosso americano consente (per ora solo negli Usa) di comprare oggetti e prenotare servizi per la casa e la persona attraverso una piattaforma web: dalla tubatura di un lavandino alla lezione di pianoforte per i figli. Enel - continua Bellicini - vende caldaie e condizionatori attraverso la rete e ancora, Houzz ha creato una piattaforma web con

8 mila soluzioni architettoniche per ogni problema legato alla casa». Per non parlare del Bim (Building Information Modeling) quel modello che consente di virtualizzare in 3D gli edifici e coordinare tutte le discipline, dalla progettazione alla costruzione, fino alla fase di manutenzione delle strutture e che sta rivoluzionando il mercato riducendo gli errori e condizionando tutto il processo.



Consumi abbattuti. Un esempio di riqualificazione dell'olandese Energiesprong

CHATEAU D'AX E-BUILDING

## Passivhaus taglia-costi



◆ Nasce a Rebuild il marchio Chateau d'Ax e-Building. Dalla produzione industriale del mobile all'industrializzazione dell'immobile: Chateau d'Ax entra nel mondo dell'edilizia portando nella realizzazione di edifici passivi l'approccio industriale maturato in più di 60 anni di produzione d'arredo. Attraverso il sistema e-Homé, e forte di un test sul mercato che ha portato in un paio d'anni a una decina di interventi (nella foto sopra, una casa di Paderno Dugnano, vicino Milano), la proposta punta sia alla costruzione ex novo sia alla riqualificazione dell'esistente. «Abbiamo declinato il nostro approccio dal settore del contract alberghiero all'edilizia residenziale, con l'obiettivo - dichiara Paolo Barbieri, direttore commerciale del nuovo brand - di intercettare il mercato della sostenibilità in modo ampio. Contiamo di anticipare di 5 anni la produzione edilizia che sarà obbligatoria dal 2020, in virtù del Nearly Energy Zero Building. Tutte le nostre realizzazioni saranno certificate Passivhaus». Il costo di costruzione è nell'ordine dei 1.200 euro/mq. Si investe su involucri edilizi capaci di ridurre di molto i costi energetici.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CASO OLANDESE

## Bolletta zero per 30 anni

◆ In Olanda opera con importanti risultati l'azienda Energiesprong che sta sperimentando soluzioni capaci di riqualificare una casa in meno di 15 giorni con un costo che si ripaga con la riduzione dei consumi. Ron van Erck, responsabile del mercato europeo di Energiesprong ed ex consulente del governo olandese sarà a Rebuild per raccontare la "rivoluzione" del deep retrofitting, fondata proprio sull'industrializzazione del processo edilizio.

Il governo olandese è riuscito infatti a riqualificare un ampio e diversificato patrimonio di housing sociale intervenendo su involucro e impianti, con cappotti ed infissi preassemblati. Agli inquilini è stato chiesto di lasciare casa solamente per pochi giorni, e nel tempo dell'attesa è stata addirittura pagata loro una vacanza. Il programma, avviato tre anni fa, prevede la riqualificazione di 11 mila appartamenti che garantiscono interventi per l'azzeramento dei consumi per

30 anni. «Energiesprong - spiega Van Erck - non fa prodotti ma crea il mercato per le imprese di costruzione affinché siano loro a sviluppare le soluzioni. Noi collaboriamo per ridurre il loro rischio sugli investimenti ingegneristici, prototipizziamo i singoli elementi in fabbrica per creare un mercato con le giuste condizioni».

Energiesprong ha strutturato la domanda quando questi prodotti edilizi non erano ancora esistenti, ha fatto in modo che i finanziamenti fossero disponibili e la normativa funzionasse per queste soluzioni tecniche. In un secondo momento ha lanciato la sfida al settore delle costruzioni per avviare un rapido processo di innovazione e trasformazione basato sul miglioramento della qualità (interna ed esterna) e sulla riduzione dei tempi e dei costi. Per l'affare dei primi 11 mila alloggi per cui è previsto un piano di retrofitting, si stima un investimento di alcuni miliardi di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

RECUPERI

## Da fabbrica a scuola



A Noventa Padovana, un edificio industriale abbandonato è stato convertito in un polo per la formazione professionale alberghiera che accoglie 500 studenti (nella foto). Il progetto è stato realizzato dallo studio locale di Paolo Rossetti per conto della coop e ha cercato di trovare una soluzione budget limitato, ai tempi ridotti e alla richiesta di un progetto ecosostenibile. È un caso concreto di "deep retrofit", inteso come qualificazione radicale di un immobile garantendo continuità di servizio e generando fetti positivi per il tessuto urbano. Se ne parlerà a Rebuild domani in un convegno dal titolo "Generare valore dal terziario" con la presenza di Leonardo Favero di Climavene, Roberto Cereda di Lombardini22, Isabel Goldmann di Goldman&Partners e l'architetto Rossetti. Per il progetto padovano è deciso di conservare l'involucro e costruire internamente nuove strutture in legno. Il cantiere è durato 12 mesi: con un costo totale di 3,3 milioni (compreso l'acquisto della struttura) è tornato a vivere un immobile con una superficie di 3.400 mq (costo di costruzione inferiore agli 800 euro/mq).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

REBUILDING NETWORK

## Condomini, in crescita e sinergie tra i settori

► «In Italia ci sono circa 1,1 milioni di

condomini e si stima che per ogni intervento strutturato di efficientamento energetico serva un investimento di almeno un milione di euro. Ecco dove sta l'economia. Se poi consideriamo che ogni dieci anni saranno necessari interventi di manutenzione, abbiamo creato un'industria». Alessandro Ponti, amministratore delegato di Harley&Dickinson (H&D) e presidente di REbuilding Network, sottolinea le criticità del mercato italiano legate ad un gap culturale e al frazionamento della proprietà, ma si fa promotore di una squadra che ha già aggregato sei aziende che singolarmente sono impegnate sui temi dell'efficienza energetica.

Nella rete oggi si contano oltre a H&D Finance anche il distretto tecnologico Habitech, iGuzzini, RIELLO, Saint-Gobain Italia e Schneider Electric. «Il nostro obiettivo è mettere a fattor comune un sistema di tecnologie per efficientare gli edifici esistenti. Abbiamo fatto un primo test a Roma in via Ermete Novelli non lontano da Piazza delle Muse – racconta Ponti – e il cantiere partirà a breve. È un piano rigenerazione energetica per un edificio di proprietà dell'Inpgi (l'Istituto previdenziale dei giornalisti, ndr), una palazzina degli anni '50 di sette piani, circa 4.500 mq di superficie, con 22 alloggi che passerà dalla classe energetica G alla A+». Il progetto è dello studio Freyrie Flores Architettura e il business plan prevede una spesa di circa 21 euro/mq per la manutenzione e di 100 euro/mq per la rigenerazione energetica. Se oggi ciascuna famiglia in quel palazzo consuma 2.700 euro all'anno, dopo l'intervento ne risparmierà 1500.

Il progetto romano dovrà passare i test del cantiere e della gestione ma la direzione è quella auspicata per le migliaia di edifici delle grandi e piccole città italiane e incentivata dal mondo Rebuild. «Bisogna lavorare al fianco degli amministratori di condominio – spiega Ponti – e nella nostra rete ne raccogliamo 18 mila dei 25 mila italiani. Speriamo di riuscire a trasmettere il messaggio che tramite loro dovrà arrivare ad ogni singolo condomino».

Sull'efficienza energetica e la valorizzazione del patrimonio costruito ci sono già alcuni prodotti finanziari studiati ad esempio da Ubi o dalla Popolare di Milano, con finanziamenti a tasso zero e senza garanzie, «prodotti che le banche ci rilasciano direttamente per conto dei nostri clienti – dice Ponti – proprio perché investono su una filiera efficientata». In molti sostengono che le risorse non siano un problema, ma il mercato non parte. Perché? «Banche e Fondi di investimento mettono i soldi – dice Ponti – ma manca la cultura sia da parte del progettista sistemico che dell'amministratore di condominio, due soggetti che oggi difficilmente dialo-

gano tra loro».

L'edilizia italiana ha bisogno di cambiare marcia, superare le resistenze e darsi una prospettiva di esponenzialità sia nei numeri che nelle prestazioni da raggiungere. La creazione di nuovo valore passa dalla "deep renovation" dei condomini energivori e a Riva del Garda si dimostra che il mercato offre tutte le tecnologie, i materiali e le soluzioni per raggiungere gli obiettivi europei di ridurre dell'80% le emissioni di CO<sub>2</sub> entro il 2050. Oltre confine a Parigi, è la società ferroviaria francese Sncf a fare scuola con un condominio di 87 appartamenti, occupato, degli anni 50, che è stato riqualificato abbattendo dell'80% i consumi. Il costo di intervento è stato dell'ordine dei 500 euro/mq. «Il punto di forza di questo progetto è la proprio sua replicabilità – sottolinea Alberto Ballardini, responsabile dei servizi per edifici esistenti di Habitech – e uno degli obiettivi di Rebuild è proprio quello di testare sul campo soluzioni che possano essere proposte su larga scala misurando il raggiungimento dei risultati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

