

UP! MAGAZINE

PROGETTI | ARCHITETTURA | EDILIZIA

BigMat

n° **19**
APRILE 2016

STYLEUP!
LA NUOVA SEZIONE
DEDICATA ALLE
ULTIME TENDENZE
PER GLI INTERNI



LA CASA CHE CAMBIA

MUTA LA COMPOSIZIONE DEMOGRAFICA E CAMBIANO ANCHE LE ESIGENZE ABITATIVE. E L'EDILIZIA SI ADEGUA



○ SEI DIFFIDENTE



○ SEI DIFFERENTE

Do it better. Think different. **Think Orange.** www.mungo.it



Tecnologie del fissaggio
Swiss Quality

Keraflex® Maxi S1 zero*

PRESTAZIONI MAXI. IMPATTO ZERO.



Leader in prestazioni e impatto zero, nelle colle cementizie per ceramiche.

- 1 EFFETTO CLIMALTERANTE ZERO**
 Keraflex Maxi S1 zero è il primo adesivo ad emissione residua di gas a effetto serra azzerata tramite compensazione certificata.
- 2 ELEVATE PRESTAZIONI S1**
 Scivolamento verticale nullo, tempo aperto allungato, applicabile fino a 15 mm di spessore, elevata deformabilità, di facile spatolabilità.
- 3 CERTIFICATO EC1 R PLUS**
 Bassissima emissione di sostanze organiche volatili.
- 4 LOW DUST** 
 Bassissima emissione di polvere in fase di impatto.

* Keraflex Maxi S1 zero disponibile solo nel colore grigio

Info di prodotto



/mapeipsa

Mapei con voi:
 approfondiamo insieme su www.mapei.it



ADESIVI • SIGILLANTI • PRODOTTI CHIMICI PER L'EDILIZIA

Mapei e il progetto Carbon Footprint



MINISTERO DELL'AMBIENTE
 E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE

IL CICLO DI VITA DEL KERAFLEX MAXI S1 ZERO È STATO VALUTATO NELL'AMBITO DEL PROGRAMMA NAZIONALE PER LA VALUTAZIONE DELL'IMPRONTA AMBIENTALE GRAZIE AL CO-FINANZIAMENTO DEL MINISTERO DELL'AMBIENTE E DELLA TUTELA DEL TERRITORIO E DEL MARE. LO STUDIO HA PREVISTO L'ANALISI DELL'IMPRONTA DI CARBONIO, CON RISULTATI VALIDATI A NORMA UNI ISO/TS 14067. Per maggiori dettagli: <http://www.mapei.com/IT-IT/carbon-footprint.asp>



BIG



**VUOI PUBBLICARE I TUOI
PROGETTI SU UP?**

Manda una tavola riassuntiva con una foto
e un abstract del tuo progetto a info@bigmat.it

BigMat
HOME OF BUILDERS

La Redazione si riserva la facoltà di pubblicare le referenze inviate.

UP!

PROGETTI | ARCHITETTURA | EDILIZIA

Oltre 870 Punti Vendita in Europa di materiali per costruire,
ristrutturare e rinnovare casa.

Direzione, Redazione, Abbonamenti e Amministrazione

Pro.Ma.Italia S.c.p.a.
Via Roma 74 - Centro Direzionale Colombiolo
20060 Cassina de' Pecchi - Milano
T. +39 02 95344836
F. +39 02 95341232
E-mail: info@bigmat.it

Comitato di redazione

Rosita Bacis, Massimo Bussola, Davide A. Milani,
Francesca Negri, Pierluigi Sabato, Anna Maria Sciorelli

Ufficio commerciale - Vendita spazi pubblicitari

Pro.Ma.Italia S.c.p.a.
Via Roma 74 - Centro Direzionale Colombiolo
20060 Cassina de' Pecchi - Milano

Direttore responsabile

Francesca Negri

Consulenza editoriale

CommFabrik Srl

Hanno collaborato a questo numero

Michelangelo Cecchetto, Stefano Guolo, Alessandra Guzzi,
Zoe Lafleur, Francesca Negri, Michela Pesenti, Nicola Pisano,
Rosa Santavite, Cristina Serra, Carlo Vacca, Bibi Velluzzo

Grafica e Impaginazione

CommFabrik Srl

Registrazione

N° 240 del 03/05/2011 Tribunale civile e penale di Milano

Come abbonarsi

Per abbonarsi è sufficiente iscriversi
su www.bigmat.it/community
Spedizione gratuita

Stampa

Faenza Industrie Grafiche Srl
Via Vittime Civili di Guerra, 35 - 48018 Faenza (RA)

Tiratura del presente numero: n. 13.000 copie

Responsabilità

La riproduzione delle illustrazioni e articoli pubblicati dalla rivista,
nonché la loro riproduzione, è riservata e non può avvenire senza
espressa autorizzazione dell'Editore. I manoscritti e le illustrazioni
inviati alla redazione non saranno restituiti, anche se non pubblicati,
e l'Editore non si assume responsabilità per il caso che si tratti di
esemplari unici. L'Editore non si assume responsabilità per i casi
di eventuali errori contenuti negli articoli pubblicati o di errori in cui
fosse incorsa nella loro riproduzione sulla rivista.

Periodicità: quadrimestrale

Poste Italiane Spa - Sped. In a.p.

D.L. 353/2003 conv.

in L. 46/2004, art. 1, c. 1 - DCB Milano

Ai sensi del D. Lgs 196/2003, informiamo che i dati personali
vengono utilizzati esclusivamente per l'invio delle pubblicazioni editte
da Pro.Ma. Italia S.c.p.a. Telefonando o scrivendo alla redazione è
possibile esercitare tutti i diritti previsti dall'articolo 7 del D. Lgs.
196/2003.

L'editore ha ricercato con ogni mezzo i titolari dei diritti fotografici
senza riuscire a reperirli. Ovviamente è a piena disposizione per
assolvere a quanto dovuto nei loro confronti.

www.bigmat.it



Questo volume è stato realizzato
a Impatto Zero®.
Le emissioni di CO2 generate
dalla produzione e stampa sono
state compensate contribuendo
alla creazione e tutela di foreste
in crescita.

N. 19 APRILE 2016

UP!

MAGAZINE

PROGETTI | ARCHITETTURA | EDILIZIA



Single e pantere grigie,
due dei simboli della società
che cambia



20

COHOUSING IN LATERIZIO



8

LA CASA CHE CAMBIA

Le tendenze demografiche
che influenzano i trend immobiliari
e gli strumenti per comprare casa

19

ITALIANI, LA FIDUCIA INGRANA LA QUARTA

Propensione al risparmio
e preoccupazioni secondo i dati Nielsen

30

DUBAI, L'EXPO DELLE OPPORTUNITÀ

Maurizio De Caro racconta il post EXPO
Milano e il futuro a Dubai 2020

34

BIGMAT INTERNATIONAL I 35 anni del Gruppo BigMat

37

BIGMAT DECOLLA NEL 2016 Partenza sprint per BigMat Italia

85

RUBRICHE

Voci dal settore delle costruzioni



24

RESIDENZA RPE18, UN ESEMPIO DI ABITARE COLLETTIVO



64

LA NUOVA VITA DI VILLA POMARIA



42

BIGMARKET IL GUSTO DI INCONTRARSI



47

SPECIALE PREVENZIONE DEI DANNI COMUNI CAUSATI DALL'ACQUA



69

STYLEUP! NUOVA SEZIONE SULLE TENDENZE PER GLI INTERNI

Consigliano **UP!**





Cari Lettori,

in questo primo editoriale del 2016 desidero condividere con voi tre parole che sintetizzano lo spirito che da sempre guida il nostro Gruppo: confronto, condivisione e coesione.

Queste tre parole sono anche alla base della seconda edizione italiana del BigMarket, incontro e confronto sull'edilizia dedicato esclusivamente ai Punti Vendita BigMat e ai fornitori partner, che si è svolto il 18 e il 19 marzo nella prestigiosa sede di Fortezza da Basso a Firenze. Abbiamo registrato una partecipazione più numerosa rispetto allo scorso anno e, in generale, il bilancio della manifestazione è stato estremamente positivo. L'obiettivo che ci eravamo posti era quello di scardinare le attuali dinamiche di confronto antitetico, promuovendo invece un contatto di partnership reale tra clienti e fornitori: il risultato è stata un'atmosfera, dove si è amplificata la condivisione delle reciproche competenze per affrontare al meglio le complessità del mercato, per sviluppare nuove opportunità di business e per rafforzare ancora di più uno spirito di gruppo che oggi è più che mai fondamentale per centrare gli ambiziosi obiettivi che BigMat si è sempre posto.

BigMat Italia ha scoccato una serie di importanti frecce, in questi primi tre mesi dell'anno, di cui leggerete anche nelle pagine di *UPI*.

Sto parlando dell'ingresso di 19 nuovi Punti Vendita estremamente strategici per il territorio; dell'arrivo del nuovo coordinatore nazionale, Gianni Guidoccio; dei quasi 800 spot televisivi che sono andati in onda nelle prime settimane di marzo sulle reti Mediaset e Sky senza dimenticare anche la premiazione, avvenuta durante il BigMarket, di 4 Borse di Studio BigMat e VASS rivolte ai tesisti delle facoltà di Architettura italiane a testimonianza dell'impegno di BigMat nel sostenere i giovani e promuovere l'approfondimento del legno in ambito edilizio.

Il nostro magazine *UPI*, come sempre, parlerà anche in questo numero dei temi più attuali del mercato, a partire dalla copertina, dedicata ai cambiamenti demografici che stanno influenzando inevitabilmente anche il modo di abitare e gli stili costruttivi.

Buona lettura! 

Rocco Alfano
Presidente BigMat Italia

SEMPRE MENO FIGLI, SEMPRE PIÙ PANTERE GRIGIE

La demografia italiana cambia e con essa anche le esigenze abitative. Due le parole chiave: maggiore sostenibilità economica dell'abitare e riqualificazione urbana più profonda.

di Cleo Fuentes

Sempre più "pantere grigie", single e famiglie senza figli. È questa l'Italia di oggi ma soprattutto di domani fotografata dall'Istat e dall'Osservatorio congiunturale ANCE (Associazione Nazionale Costruttori Edili). La questione generazionale è un tema cruciale per l'Italia e nel corso dei prossimi anni la situazione diverrà ancora più critica. Le previsioni dell'Istat indicano che le fasce di popolazione comprese tra 0 e 29 anni diminuiranno lentamente da qui al 2051, si ridurrà drasticamente la fascia da 30 a 44 e, a seguire, quella dai 45 ai 64 anni, mentre in progressivo aumento risulteranno quelle sopra i 65 anni. In questo scenario, l'Osservatorio ANCE non ha dubbi: «I cambiamenti strutturali della popolazione italiana, il perdurare delle gravi difficoltà economiche legate alla crisi stanno evidenziando una domanda abitativa che richiede un **rinnovato impegno nella definizione delle politiche dell'abitare**. Occorrono, dunque, politiche diversificate, flessibili, articolate sul territorio, in grado di rispondere ai diversi tipi di bisogno e che, come già avviene in molte parti d'Europa, **favoriscano all'interno delle città una composizione sociale maggiormente mista,**

invertendo pericolosi processi di polarizzazione (ricchi-poveri, giovani-vecchi, italiani-stranieri). Ciò si traduce anche in un'articolazione dell'offerta abitativa, con **alloggi pensati per diverse categorie di utenze e con un forte mix tra proprietà e affitto**». Tendenze che rileva anche Nomisma, come conferma Luca Dondi dall'Orologio, direttore generale della famosa società di studi economici.

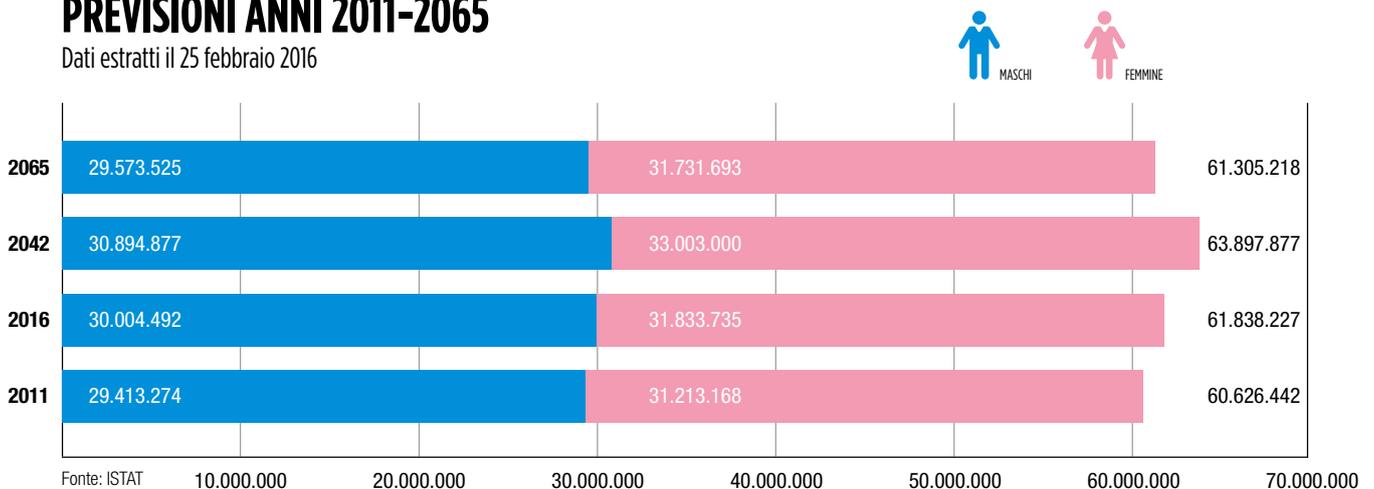
PIÙ ACCESSO AL CREDITO

«L'invecchiamento della popolazione in qualche modo sposta la domanda abitativa – commenta Dondi –. C'è un elemento dimensionale che in qualche modo è evidente da qualche anno, ovvero il ridimensionamento della grandezza media delle abitazioni, che riflette sia il fenomeno di "restringimento" dei nuclei famigliari sia quello legato alla crisi di minore disponibilità economica». La debolezza reddituale, che colpisce soprattutto le famiglie giovani e gli under 35, in generale unita al fatto

LA DEMOGRAFIA ITALIANA

PREVISIONI ANNI 2011-2065

Dati estratti il 25 febbraio 2016





che l'accesso al credito sia sempre più selettivo sta diventando un problema da risolvere con urgenza. «Riteniamo – afferma Dondi – che in un mercato immobiliare così profondamente mutato, **la capacità di accedere al credito sia l'elemento fondamentale** per comprendere i tassi di crescita del settore nel futuro». Anche gli stranieri, nello scenario, dopo un periodo di stallo tornano a giocare un ruolo "interessante" per le compravendite di abitazioni, mentre a sorprendere sono i parametri green: **«L'efficienza energetica inizia solo oggi a essere un parametro preso in considerazione da chi acquista, mentre tutti noi qualche anno fa pensavamo che avrebbe preso piede velocemente**. Il rallentamento è probabilmente stato condizionato dalla crisi: la minore disponibilità economica ha fatto scegliere abitazioni meno costose e quindi meno efficienti. Oggi, invece, finalmente ci si rende conto che il risparmio energetico porta infiniti vantaggi (ambientali, in termini di salute e anche di costi di gestione dell'abitazione), il percorso è lento ma irreversibile, **diventerà un elemento significativo a livello di mercato ma attenzione, solo con il passare degli anni»**.

È UN PAESE PER VECCHI E STRANIERI

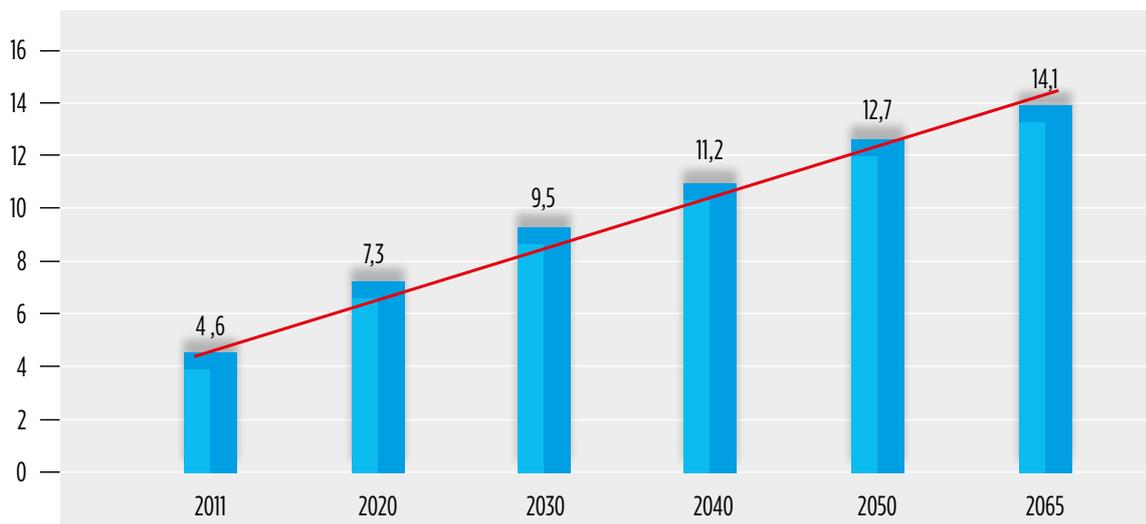
I dati parlano chiaro. Il calo delle nascite e le migliori aspettative di vita hanno reso quello degli anziani, il gruppo con il più elevato tasso di crescita nel mondo: per la famosa banca d'affari americana Morgan Stanley **la percentuale degli over 65, chiamati in gergo di marketing "pantere grigie", aumenterà del 60% nel 2025, soprattutto nei ricchi Paesi occidentali e in Cina**. Non solo, gli ultra 65enni saranno la fascia d'età con, in media, la migliore capacità di spesa. Con «gli over 65 in crescita – scrive Morgan Stanley – a un ritmo tre volte superiore rispetto a quello delle persone tra i 20 e i 45 anni», la scommessa di puntare sui "nonni" è già vinta in partenza. Anche in Italia, dove gli ultimi dati sono inequivocabili: la popolazione residente in Italia è pari a 61.838.227 individui, con un incremento decisamente contenuto e pari a 12.944 unità (+0,02%), dovuto esclusivamente alle migrazioni dall'estero. **Gli stranieri residenti hanno ormai raggiunto la soglia dei 5 milioni, al 31 dicembre 2014 (ultimi dati disponibili) erano 5.014.437, ossia l'8,2% della popolazione, dislocati per lo più**

Una delle generazioni più longeve quella delle **pantere grigie**, con uno stile di vita attivo e dinamico. Sono figli del baby boom italiano, nati nell'ultima età dell'oro (1945-1965) che coincide con un boom economico in tutto l'Occidente, un momento di grande benessere post bellico. Prevalentemente imprenditori, liberi professionisti, dirigenti o funzionari, le pantere grigie hanno in media un alto livello d'istruzione che ne determina stili di consumo ben definiti. Coinvolti in molte attività oltre i classici impegni familiari e spesso nel no profit, sono soddisfatti del presente ma al tempo stesso proiettati verso il futuro. Il sopraggiungere della terza età non influenza il loro modo di vivere, continuano a investire finanziariamente, nell'immobiliare ma anche nei consumi tecnologici e culturali, nello sport e nel tempo libero.



POPOLAZIONE RESIDENTE STRANIERA IN ITALIA – SCENARIO DEGLI INTERVALLI DI VARIAZIONE

Dati al primo gennaio di ogni anno indicato, in milioni



Fonte: Rielaborazione dati ISTAT

al Centro-Nord. Fondamentale rimane il contributo della popolazione straniera, in termini quantitativi e strutturali, anche se **le immigrazioni sono andate riducendosi negli ultimi cinque anni (38%, passando da 448 mila unità nel 2010 a 278 mila nel 2014).**

Il dato più sconcertante è quello relativo al saldo naturale, la differenza tra nati e morti, che nel 2014 è risultato negativo (-95.768 unità), un picco mai raggiunto prima. La sfavorevole congiuntura economica sembra aggravare l'effetto della bassa natalità strutturale, e a questo deve aggiungersi l'uscita dall'età feconda delle generazioni più numerose.

Guardando a un periodo più lungo, dal 2004 al 2014 (dati riferiti al primo gennaio di ciascun anno) **la popolazione è cresciuta, sempre grazie alla sola componente estera, con un incremento del 5,5% (3,2 milioni di persone straniere).** Dai dati previsionali ISTAT sulla popolazione straniera in Italia (vedi grafico in alto) si nota una notevole crescita: dai **7,3 milioni previsti nel 2020** fino ai **14,1 milioni del 2065.**

Rilevanti i cambiamenti tra le **pantere grigie italiane, per le quali si rileva una maggiore autonomia abitativa della popolazione ultrasessantacinquenne, determinata dall'aumento della speranza di vita.** Sempre le previsioni ISTAT confermano la flessione delle fasce d'età più giovani negli anni mentre gli over 65 cresceranno fino a 20 milioni nel 2065 (vedi grafico pag. 11).

FAMIGLIE SEMPRE PIÙ SLIM

Il numero medio dei componenti di ogni famiglia è passato da 2,6 nel 2001 a 2,34 nel 2014. Le famiglie si rimodellano diventando sempre più piccole, si rafforzano i fenomeni avviati già negli anni Settanta. In particolare, sono le cosiddette **famiglie senza nuclei**, ovvero quelle in cui i componenti

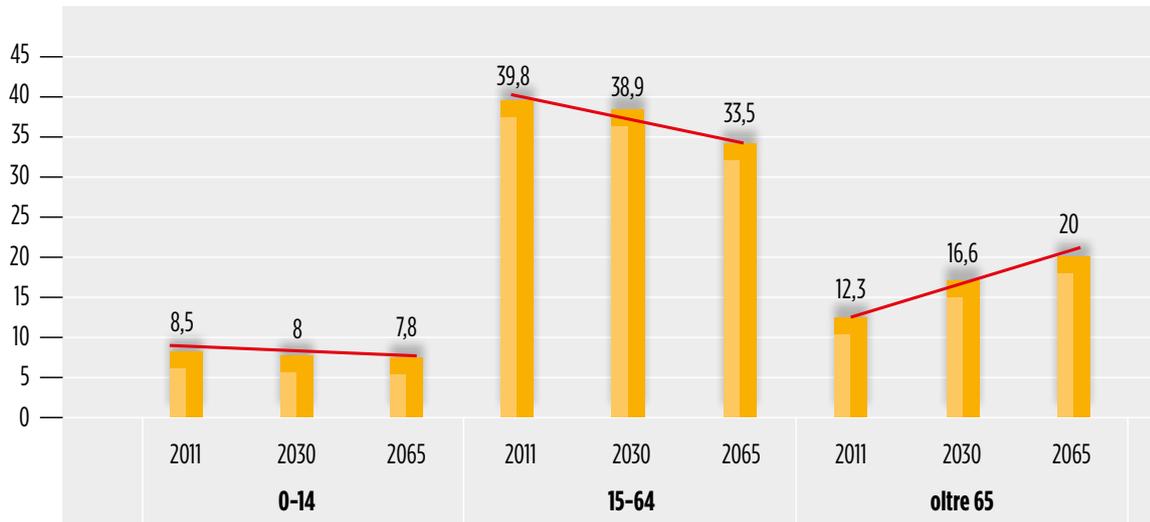
non formano alcuna relazione di coppia o di tipo genitore-figlio, a registrare l'incremento maggiore: **+39%, soprattutto per il sensibile aumento delle famiglie unipersonali**, costituite per la quasi totalità da persone che vivono da sole (da 24,3% nel 2001 a 29,2% nel 2011). **Diminuiscono le coppie con figli (dal 39,1% al 32,8%).** Un ulteriore contributo alla crescita del numero di famiglie, destinato a far sentire ancora i suoi importanti effetti sulla struttura demografica italiana, è rappresentato ancora una volta dal **forte aumento delle famiglie di stranieri.** In particolare, le famiglie con almeno uno straniero residente hanno registrato **nel 2011 un incremento pari al 171,9% rispetto al 2001**, passando da 672.506 a 1.828.338 unità.

LA DOMANDA ABITATIVA DEL FUTURO

Questo scenario, visto con gli occhi del mondo delle costruzioni, come disegnerà il domani dei modelli abitativi? L'Osservatorio congiunturale ANCE risponde in modo assai esaustivo anche a questa domanda. Le previsioni demografiche pubblicate dall'Istat per gli anni 2011-2065 stimano che **la punta massima di popolazione si raggiungerà nel 2042 con 63.897.877 milioni di residenti, per poi avviarsi un lento declino** (vedi grafico a pag. 8). L'impoverimento demografico dell'Italia vede però una forte **differenziazione territoriale**: le **aree del Nord** sono previste in crescita demografica fino al 2061, la popolazione del **Centro** è stimata in crescita fino al 2051, mentre le aree del **Mezzogiorno** hanno già iniziato l'impoverimento demografico che continua inesorabilmente per tutto il periodo delle previsioni. Un ulteriore dato che caratterizza la struttura della popolazione è quello relativo all'età. Diversi studi, negli ultimi anni, si sono soffermati sul preoccupante fenomeno che vede un impoverimento delle classi di

POPOLAZIONE ITALIANA PER GRANDI CLASSI DI ETÀ – SCENARIO DEGLI INTERVALLI DI VARIAZIONE

Dati al primo gennaio degli anni 2011, 2030 e 2065, in milioni



Fonte: Rielaborazione dati ISTAT

popolazione con l'età più bassa e, di conseguenza, un forte squilibrio nel rapporto tra generazioni. «Non vi è dubbio che la condizione abitativa dei giovani e quella delle persone anziane rappresentino una sfida per la politica», commenta l'Osservatorio.

Le stime dell'Osservatorio nazionale sulla famiglia, relativamente alle tipologie familiari, indicano per il prossimo futuro un aumento del numero di famiglie con due tendenze prevalenti: la diminuzione delle famiglie tradizionali e l'aumento delle soluzioni abitative riconducibili alla popolazione anziana. In particolare, si evidenzia l'ulteriore prolungamento della permanenza dei giovani nella famiglia di origine, **un aumento delle coppie senza figli e delle famiglie monopersonali, con età superiore a 65 anni, mentre si ridurranno progressivamente le coppie con figli.**

«I cambiamenti strutturali della popolazione italiana, il perdurare delle gravi difficoltà economiche legate alla crisi stanno evidenziando una domanda abitativa che richiede un rinnovato impegno nella definizione delle politiche dell'abitare», affermano dall'ANCE.

Sostenibilità economica e ambientale dell'abitare e delle città saranno le priorità per il futuro, «è evidente il **ruolo di ammortizzatore sociale e macroeconomico dell'edilizia abitativa sociale**, ruolo sottolineato anche dal Parlamento Europeo che, tra l'altro, raccomanda agli Stati membri di investire nella costruzione e nell'adeguamento di alloggi sociali economicamente accessibili in risposta alla vetustà del patrimonio, ai diversi modelli familiari, all'invecchiamento della popolazione, alle esigenze di mobilità residenziale e professionale e come strumento contro la povertà e l'esclusione sociale – spiega l'associazione guidata da Claudio De Albertis –. Il mercato immobiliare è chiamato ad affrontare il **problema della sostenibilità economica e della riqualificazione urbana in una chiave ben più complessa**

e importante di quanto non lo sia stato in passato. Questo richiede una formidabile mobilitazione di forze imprenditoriali, di capitali e di volontà politiche, dialoganti sul territorio e capaci di interagire moltiplicando gli effetti e trasformando i luoghi in altro, con nuove funzioni, nuove modalità di vivere e lavorare».

Occorre ragionare, secondo ANCE, di nuovo sulle dimensioni del collettivo, sulla necessità, ad esempio, di integrazione tra abitare e servizi e spazio pubblico, ritornando a costruire residenze nella città consolidata e a far riscoprire il senso di comunità. «Il settore delle costruzioni e la sua "lunga" filiera rappresentano un elemento portante del sistema economico italiano, ma è necessario un cambio di rotta rispetto al passato. Anche per uscire dalla crisi è necessario ripartire dalla riqualificazione, da un'edilizia orientata verso la qualità e la sostenibilità», scrive nel Rapporto l'Osservatorio dei costruttori, che aggiunge: «Serve una **politica nazionale per le aree urbane e una visione strategica di assetto del territorio** attraverso misure di natura urbanistica, economica e fiscale, nonché in grado di promuovere l'innovazione tecnologica. Misure fiscali, ad esempio, che possano incentivare il recupero e la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio esistente, sostenendo anche interventi di "sostituzione edilizia". Si prospetta, quindi, un nuovo modo di fare impresa che parte dalla consapevolezza che è necessario crescere e migliorare le proprie performance, anche attraverso una forte innovazione del ciclo produttivo e l'acquisizione di nuove competenze, come quelle legate all'adozione di **sistemi di gestione integrata basati sul BIM, "Building Information Modeling"**, strumento che permette la gestione informatizzata e il coordinamento delle attività dei diversi operatori che partecipano alla realizzazione e gestione di un'opera edile, dai progettisti alle imprese di costruzione fino ai manutentori». 

COME CAMBIA LA CASA

Ecco i dati più attuali dei principali studi di settore per fotografare il mercato delle costruzioni e immobiliare che oggi e domani sarà sempre più influenzato da single, anziani e stranieri. Con una sorpresa: le compravendite di case vacanze in forte crescita.

di **Francesca Negri**

I cambiamenti demografici e sociali dell'Italia già oggi lasciano il segno sulle esigenze abitative, profondamente mutate rispetto a un passato non molto lontano. Oltre a questo, il CRESME (Centro Ricerche Economiche Sociali di Mercato per l'Edilizia e il territorio) afferma che degrado urbanistico, architettonico e sociale, e problemi di ordine pubblico, «sono la

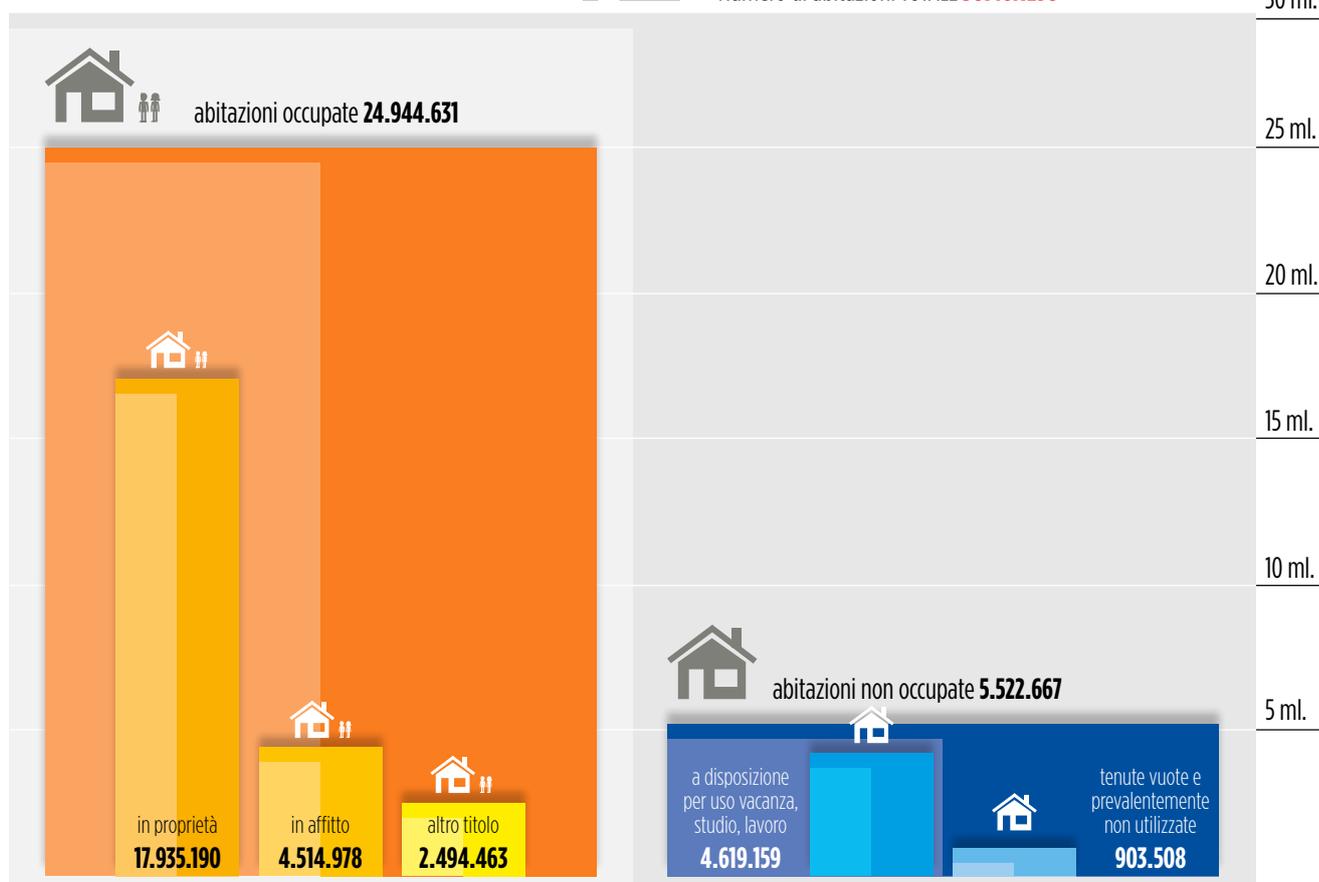
prova del sostanziale fallimento dei gestori pubblici. Su un problema così drammatico la politica evita i toni della propaganda a favore di una ricerca condivisa di soluzioni».

E gli indici di mercato cosa dicono? Vediamo i trend rilevati dai più importanti e attuali studi di settore.

Ripartizione del totale abitazioni per stato di occupazione e titolo di godimento



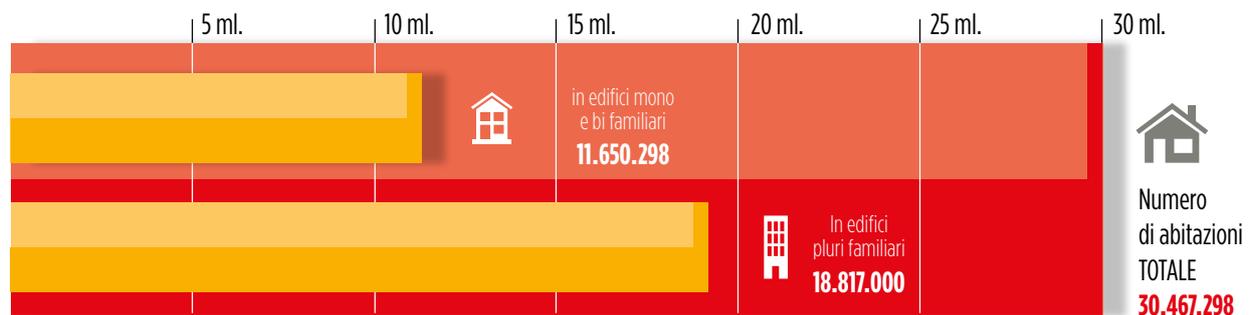
Numero di abitazioni TOTALE **30.467.298**



Fonte: elaborazione Cresme su dati ISTAT e Cresme/Si



Ripartizione del totale abitazioni per tipologia dimensionale dell'edificio



Fonte: elaborazione Cresme su dati ISTAT e Cresme/Si

Ripartizione delle abitazioni occupate da residenti per figura giuridica del proprietario

abitazioni occupate	24.944.631
persona fisica	23.273.893
impresa o società	380.206
cooperativa edilizia	76.797
stato, regione, provincia, comune	317.129
ente previdenziale	42.708
IACP o azienda per il territorio	666.870
altro	187.028

Fonte: elaborazione Cresme su dati ISTAT e Cresme/Si

COMPRAVENDITE: SINGLE, PANTERE GRIGIE E CASE VACANZE IN AUMENTO

L'analisi delle compravendite realizzate attraverso le agenzie del Gruppo Tecnocasa sul territorio nazionale nel primo semestre del 2015 (ultimi dati disponibili) evidenzia un trend interessante: **il 9,2% degli acquisti è stato effettuato da soggetti in pensione**, che nel 59,2% dei casi hanno comprato l'abitazione principale, nel 26,2% dei casi hanno comprato per investimento (+1,5% rispetto al 2014), mentre il 14,6% degli acquisti ha riguardato la casa vacanza (+4,6% sull'anno precedente). Per questo target di acquirenti l'Ufficio Studi Tecnocasa ha rilevato che **solo il 15,8% degli acquisti è stato effettuato con l'ausilio di un mutuo**, mentre l'84,2% della compravendite è avvenuto senza l'intervento da parte di istituti di credito. Le richieste dei pensionati si sono concentrate maggiormente sui **trilocali (35,2%)**, seguiti dai bilocali (28,1%) e dai quattro locali (14,4%); ville, villette, rustici, case indipendenti e semindipendenti compongono insieme il 14,6% degli acquisti.

Il 65,8% dei pensionati che ha acquistato casa secondo le rilevazioni del gruppo immobiliare è coniugato, il 18,4% è vedovo, l'8,5% è celibe o nubile e il 7,3% è separato o divorziato.

Le pantere grigie hanno il loro peso anche nei dati di **chi ha venduto**

casa nel primo semestre del 2015: **quasi un terzo**, infatti, è un soggetto **in pensione (31,6%)** che nel 44% dei casi ha venduto per reperire liquidità, nel 42,4% dei casi per migliorare la qualità abitativa e nel 13,6% dei casi per trasferirsi in un altro quartiere o in un'altra città.

Nel primo semestre del 2015, le compravendite rilevate dall'Ufficio Studi Tecnocasa a livello nazionale hanno visto nel **47,7% dei casi acquirenti single** (questa categoria è composta da celibi/nubili, separati/divorziati e vedovi), percentuale stabile rispetto al 2014. A livello nazionale la **tipologia più acquistata da questo target è stata il trilocale (35,3%)**, seguita dal bilocale (28,7%) e dalla categoria ville, villette, rustici, loft, case indipendenti e semindipendenti che compongono insieme il 14% degli acquisti.

Nel Bel Paese il 46,7% dei single ha un'età compresa tra 18 e 34 anni, il 28,9% tra 35 e 44 anni, seguiti da percentuali in progressiva decrescita all'aumentare dell'età. **L'86,2% delle compravendite da parte di single riguarda l'acquisto dell'abitazione principale**, il 10,8% l'investimento e il 3% riguarda la casa vacanza. Rispetto a un anno fa si registra una sostanziale stabilità della percentuale di acquisti per investimento e un leggero aumento della percentuale di acquisti di casa vacanza (2,2% nel primo semestre del 2014). Sempre nella prima parte del 2015, **il 58,3% dei single ha usufruito dell'ausilio di un mutuo** bancario, mentre il 41,7% ha comprato in contanti.

Nel 2015 in Italia, il 52,3% degli scambi sono stati effettuati da persone coniugate, dato sostanzialmente invariato rispetto al 2014. Anche in questo caso **il trilocale è stata la tipologia più acquistata dai coniugi con il 33% delle preferenze**, al secondo posto ci sono i quattro locali con il 20,1% degli acquisti e a seguire ville, villette, case e tutte le tipologie indipendenti e semindipendenti che nel complesso raggiungono il 19,7% delle compravendite. **Prevale l'acquisto dell'abitazione principale (68,4%), seguito dalla casa a uso investimento (21,4%) e poi dalla casa vacanza (10,2%)**. Rispetto al primo semestre del 2014 si registra un lieve aumento della percentuale di acquisti di casa vacanza che un anno fa si attestava all'8,3%. Nel 53,2% dei casi i coniugi hanno acquistato grazie all'ausilio di un mutuo bancario, mentre il 46,8% delle transazioni è avvenuto in contanti.

IN ARRIVO DAL GOVERNO 25MILA ALLOGGI "SOCIAL"

Dopo le misure contenute nella Legge di Stabilità, il governo pensa ancora al settore immobiliare, attraverso un progetto di housing sociale che prevede l'utilizzo di 20-25mila immobili dell'incagliato bancario da mettere sul mercato a prezzi agevolati. A spiegarlo a Idealista News è il vice ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Riccardo Nencini: «Il nostro è l'unico Paese europeo dove c'è una tassa di proprietà intorno al 78%, ma è anche l'unico dove c'è il proverbio "mogli e buoi dei Paesi tuoi", significa che nasci in un posto, vivi in un posto e compri la casa in quel posto, ma oggi non è più così: vivi lontano dalla tua città d'origine e ti sposti più facilmente, per questa ragione cambiano le esigenze abitative delle persone e anche le tipologie delle nuove case: se vivi da solo non ti serve una casa di 100 mq, te ne basta una più piccola». Ecco perché dal Governo sta per arrivare un'altra importante novità: «Stiamo lavorando da tempo sull'housing sociale – fa sapere Nencini –. Vogliamo attrarre dall'incagliato bancario circa 20-25mila alloggi da mettere sul mercato a prezzi di affitto agevolati e a prezzi di vendita calmierati».

Tipologia di casa richiesta in Italia – primo semestre 2015

	BILOCALE	TRILOCALE	QUADRILOCALE	VILLETTE, ECC.
pensionati	28,1%	35,2%	14,4%	14,6%
single	35,3%	28,7%	22%	14%
famiglie	33%	27,2%	20,1%	19,7%

Fonte: Ufficio studi Tecnocasa

STRANIERI IN RIPRESA

Gli immigrati tornano a comprare casa (+8,3%), ma in 10 anni le compravendite degli stranieri si sono ridotte a un terzo. Secondo il X Rapporto "Immigrati e casa" di Scenari Immobiliari, nel 2015 gli acquisti di prime case da parte di extracomunitari sono stati circa **39.000 (+8,3% rispetto all'anno precedente), il valore complessivo degli acquisti è di circa 3,8 miliardi di euro, con un 15,1% in più in dodici mesi.** Dieci anni fa, quando è iniziata la rilevazione dell'Istituto di ricerche, gli acquisti furono 131mila, poi iniziò un calo costante: «L'inversione di tendenza – commenta Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari – è importante perché la domanda abitativa espressa dagli immigrati si può stimare in oltre un milione di case. In assenza di una politica pubblica, la soluzione si può trovare solo nel mercato privato. La ripresa è dovuta a una maggiore facilità di accesso al credito e a prezzi delle case più bassi, soprattutto nei piccoli centri e nelle periferie, che rendono più facile comprare». **L'incidenza degli stranieri tra gli acquisti totali di case effettuati in Italia per il 2015 è dell'8,7%,** incidenza comunque non omogeneamente distribuita. Anche a parità di redditi territoriali, ci sono aree in cui la quota di acquirenti stranieri sfiora il 40% alzando la media finale. In contrasto all'alta concentrazione di stranieri acquirenti in alcuni territori particolari (Prato su tutti), nella maggior parte dei capoluoghi si riscontra un cambio di zona quando le famiglie straniere mutano situazione abitativa, passando dall'affitto alla proprietà. La maggior parte dei residenti stranieri, infatti, vive in affitto e tende a restare in comunità con i propri connazionali, almeno finché la permanenza in Italia è di carattere transitorio. Non appena acquistano casa, la tendenza è di spostarsi dai "ghetti" verso zone più eterogenee. **Le dimensioni delle abitazioni medie comprate dagli stranieri sono in leggero aumento, intorno ai 90 mq,** in modo sostanzialmente omogeneo

sul territorio nazionale. La qualità degli immobili è bassa, quasi mai nuove costruzioni, e i pochi stranieri che ottengono il credito bancario cercano l'occasione di potersi sistemare in una casa mediamente grande, dove accogliere tutta la famiglia. Il 37% acquista nelle periferie del capoluogo e metà nei piccoli Comuni del resto della provincia.

LOFT E VILLETTE IN PERIFERIA AL RIBASSO, SPAZI PER GLI SHOW COOKING

Qual è la casa ideale di oggi? A rispondere è il **sondaggio che il portale internazionale Idealista ha lanciato proprio per questo articolo di UPI!** Il sogno degli italiani? Il terrazzo (47,1%) o il giardino (46,9%) quasi a pari merito sono ritenuti da 9 italiani su 10 quel quid capace di rendere davvero speciale una casa. Tra le caratteristiche richieste per la scelta della casa, i 3.892 utenti che hanno risposto al sondaggio hanno messo al primo posto la luminosità (60,8%), il riscaldamento autonomo (51%) e il box/posto auto (47,1%). Rispetto a 2 anni fa cresce di oltre il 20% il numero di utenti "sensibili" al risparmio energetico (65% totale degli utenti), che quindi tra i criteri di scelta mettono edifici in classe A o B. Lo stile moderno (50,4%) prevale nettamente nelle scelte degli utenti, mentre la nuova tendenza è il classico/moderno apprezzato da un numero sempre maggiore di persone. Infine, alla domanda "Pensi che l'attuale offerta di abitazioni sul mercato soddisfi le tue esigenze abitative?", quasi il 70% degli utenti si dicono insoddisfatti dell'offerta, ritenuta da molti lontana dalle proprie esigenze perché "obsoleta", "vecchia" e ancora troppo costosa. L'esigenza rilevata è quella di un **riposizionamento dell'offerta su standard qualitativi più elevati ma a prezzi più contenuti,** perché le disponibilità economiche si sono notevolmente ridotte con la crisi. Oggi oltre la metà degli utenti che cercano casa per acquistarla dichiara di poter investire sino a 200.000 euro, mentre si assottiglia il numero di utenti che dichiara di poter spendere di più. In aggiunta a queste tendenze fotografate da Idealista, arriva l'ultima indagine del noto portale di compravendite, Immobiliare.it. Al ribasso sono soprattutto i **loft, trend immobiliare molto probabilmente ispirato dal cinema.** Dal 1985 al 2000 sono stati riqualificati oltre 120.000 laboratori, accatastati in C3 e passati nella categoria delle abitazioni. Con il tempo, il loro costo si è avvicinato a quello

delle soluzioni residenziali e gli sconti per questo tipo di immobili alla fine degli anni '90 non superavano il 10%. Oggi, invece, il loft è meno richiesto, anche perché **per questa tipologia di casa non è possibile ottenere un mutuo prima casa**, per questo la percentuale di sconto rispetto agli immobili residenziali equivalenti è salita a circa il 25%.

Viale del tramonto anche per le villette fuori città, le cui preferenze in dieci anni sono calate del 37%. Il modello Happy Days o Famiglia Bradford della serie tv degli anni '70 sembra non affascinare più: nell'hinterland dei primi dieci capoluoghi italiani, dove il trend era stato più forte, lo studio di Immobiliare.it ha evidenziato che **la richiesta di villette si è ridotta del 37% nel decennio 2005-2015 e di pari passo anche il prezzo di vendita, calato del 40%**.

Infine, con il grande successo dei cooking show come Masterchef pare crollare il mito della cucina abitabile "nascosta" dal resto della casa: nel 2011 era condizione indispensabile per quasi tutti gli italiani, oggi il **43% vuole la cucina a vista e di design**, funzionale ma elegante, spazio aperto all'abilità culinaria, ma anche ai momenti insieme, agli incontri conviviali, alla lettura e al relax.

FENOMENO COHOUSING?

Gli esempi sono ancora pochi, perché la mentalità italiana non aiuta. In Italia, infatti, esiste da sempre il mito della casa di proprietà per 8 famiglie su 10. Un mito che necessariamente si sta ridimensionando a causa della crisi, facendo emergere nuove tendenze, come quella del **cohousing, nuovo concetto di condominio basato sulla condivisione di spazi e servizi**. A partire dal momento della ristrutturazione degli alloggi, all'insegna della socialità e della sostenibilità, che fa anche risparmiare. Tutto questo, e molto di più, si chiama cohousing. Tutto è identico alle case tradizionali e la privacy è garantita, quello che cambia è l'accesso non esclusivo ad alcuni locali, dalla cucina alla camera per gli ospiti, dalla palestra a una zona polifunzionale per riunioni, feste o cene tra amici. Chi sceglie il cohousing contribuisce alla creazione di un "microcosmo" sociale che per funzionare deve essere il più coeso possibile, il cosiddetto "vicinato elettivo". Abitazioni

private e aree comuni coesistono, creando un equilibrio autogestito dall'intera comunità. Di solito questo speciale modello di condominio è composto da una decina di case, con un numero limitato di nuclei familiari. La prima vera esperienza di cohousing risale all'inizio degli anni Settanta, quando l'architetto danese Jan Gødmand Høyer decise di coinvolgere otto amici in un progetto ambizioso: vivere insieme, ognuno nel proprio alloggio, ma condividendo spazi comuni, accettando alcune regole di socialità. Fu così che nacque la comunità di Skråplanet, tuttora esistente e perfettamente funzionante. Da allora sono trascorsi quarant'anni e oggi si stima che **in Danimarca almeno il 5% della popolazione viva in una qualche forma di cohousing**. Negli anni Ottanta, il fenomeno si è diffuso dapprima nei Paesi scandinavi e in Olanda, quindi nelle altre zone del mondo: Stati Uniti, Australia e Giappone. Un po' più tardi si sono registrati i primi casi nel resto d'Europa, soprattutto Regno Unito, Francia e Germania.

In Italia, come dicevamo, questo è un trend nuovo, di cui ci sono ancora pochi esempi, anche se negli ultimi tempi il perdurare della crisi economica sta spingendo molte persone a valutare la coabitazione perché consente di permettersi case che altrimenti non si potrebbe mai acquistare, alloggi spaziosi ed energeticamente efficienti, magari con terrazzo, giardino e taverna dove accogliere gli amici. Con il cohousing tutto questo può diventare realtà, perché l'economia di scala rende i costi più accessibili. Ma ancora una volta la mentalità italiana non aiuta: sempre **secondo il sondaggio di Idealista condotto per UP!**, alla domanda "Vorresti condividere spazi e servizi in condominio?", **il 65% degli utenti si dice contrario a spazi UP! di coabitazione** e chi è per i servizi comuni si dice **favorevole all'orto condominiale (47,3%), alla lavanderia-asciugatura (36,5%) e ai servizi di baby sitting (31%)**. Se, quindi, il cohousing in Italia sarà davvero un nuovo fenomeno per il futuro o un flop sarà solo il tempo a dirlo. **!**

Scopri il fenomeno cohousing in Italia su www.extrap.it 

IL COHOUSING IN 3 STEP



I NUOVI FINANZIAMENTI PER COMPRARE CASA

Dal nuovo strumento del leasing immobiliare per i privati, che la Legge di Stabilità promuove soprattutto per gli under 35, al prestito vitalizio ipotecario per gli over 60. Dopo aver presentato i trend abitativi, ecco gli strumenti più interessanti per “regalarsi” la casa dei propri sogni.

di **Carlo Vacca**

Anche se i prezzi degli immobili stanno scendendo, spesso e volentieri le quotazioni di molte case restano fuori della capacità di spesa dei più. Il mito tutto italiano della casa di proprietà sta tramontando? Non è detto, visto che sul mercato finanziario ultimamente si sono affacciati diversi metodi per diventare proprietari di un immobile,

o semplicemente possederlo, anche se non si dispone, nell'immediato, della liquidità di denaro sufficiente per acquistarlo: dalle nuove misure di incentivazione sul leasing immobiliare disposte con la Legge di Stabilità 2016 al *rent to buy*, dalla vendita con riserva di proprietà al prestito vitalizio. Vediamoli nel dettaglio.





1 | LEASING IMMOBILIARE

Come per le automobili, con il leasing immobiliare (o locazione finanziaria) una banca o un'altra società acquista l'abitazione a cui il privato è interessato e gliela offre in godimento, dietro pagamento di un fitto periodico, a un valore superiore a quello di mercato. Si tratta, cioè, di una sorta di locazione, ma con una importante differenza: alla scadenza del contratto, l'utilizzatore può scegliere se recedere dal contratto; rinnovare il leasing per un altro periodo; acquistare l'immobile, riscattando la residua parte del valore, detratti i canoni sino ad allora corrisposti (cosiddetto riscatto). Il leasing ha essenzialmente la **funzione di finanziare indirettamente l'utilizzatore** in modo che quest'ultimo abbia la disponibilità immediata dell'immobile. Tra le altre caratteristiche favorevoli attribuite al leasing c'è quella di **consentire un "finanziamento"** (anche se il termine non è totalmente appropriato) **pari al 100% del valore dell'immobile**, cosa non del tutto vera, perché di solito si configura anche con una rata iniziale, che varia tra il 10 e il 30% del prezzo pagato dall'intermediario acquirente, somma di cui occorre

disporre, dunque, per poter accedere a questa modalità di finanziamento. **Indubbi i vantaggi**

all'inizio: niente spese di istruttoria, né iscrizioni di ipoteche, dato che non viene concesso un vero e proprio finanziamento, niente notaio per il possibile futuro acquirente che interverrà solamente in caso di effettivo riscatto finale. Inoltre, l'ammortamento del canone è previsto tra i 96

e i 240 mesi e l'erogazione è davvero rapida. **Svantaggioso**

è, invece, l'orizzonte temporale: se i mutui ormai hanno durate trentennali o, addi-

ritura, quarantennali, la locazione finanziaria non supera i 20 anni, ma generalmente si attesta tra i 12 e i 15 anni.

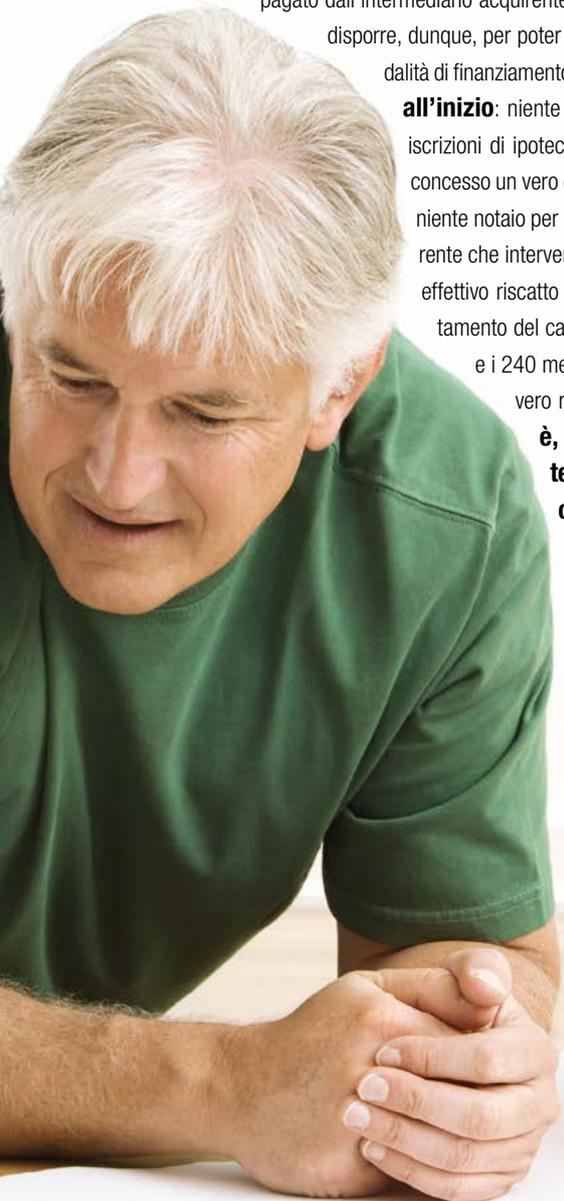
Questo significa che le rate saranno più elevate. Durate più lunghe del leasing, inoltre, farebbero di sicuro perdere il confronto, sotto il profilo economico, con un mutuo. E allora, meglio il **leasing o il mutuo?**

Con i tassi fissi attualmente ai minimi storici è difficile prevedere uno spostamento in massa verso il leasing, ma questa resta sicuramente una soluzione interessante per chi non ha i requisiti in regola per un mutuo.

La nuova Legge di Stabilità per il 2016 ha reso particolarmente conveniente questa forma contrattuale, prevedendo due tipi di agevolazioni: una detrazione del 19% sui singoli canoni mensili corrisposti, per un importo massimo di 8.000 euro; la seconda,

sempre del 19%, sul prezzo di riscatto, per un importo massimo di 20.000 euro. Ma c'è un ma. Le detrazioni sono infatti consentite solo a condizione che l'utilizzatore destini l'immobile, entro un anno dalla consegna, ad abitazione principale, ossia che vi trasferisca la propria residenza e la dimora principale; che abbia un reddito complessivo non superiore a 55.000 euro all'atto della stipula del contratto di locazione finanziaria; che non abbia più di 34 anni. Per tutti quelli che hanno compiuto 35 anni, la detrazione fiscale è dimezzata (4.000 euro la detrazione sui canoni e 10.000 quella sul riscatto).

Quale differenza c'è con l'affitto? Nella locazione, come nel leasing, una parte concede all'altra il godimento di un immobile per un periodo di tempo determinato, in cambio del pagamento di un corrispettivo. Nel leasing però i rapporti tra concedente e utilizzatore sono diversi rispetto a quelli tra locatore e conduttore: il concedente è un intermediario disinteressato all'immobile dato in leasing, scelto dall'utilizzatore in base alle sue necessità. Nella locazione, invece, il locatore è generalmente proprietario del bene locato e ha interesse a un suo futuro godimento; inoltre, l'utilizzatore ha l'opzione di acquisto dell'immobile ricevuto in godimento alla scadenza del contratto, si assume i rischi relativi alla consegna e al deterioramento del bene e la responsabilità per vizi e per l'evizione dell'immobile. L'utilizzatore inoltre paga un canone che può incorporare parte del prezzo,



oltre a costituire il corrispettivo di un godimento. Nella locazione invece il conduttore paga i canoni esclusivamente per l'utilizzo del bene, senza assumersi alcun rischio connesso alla proprietà dell'immobile locato.

2 | RENT TO BUY O AFFITTO CON RISCATTO

Il *rent to buy*, ossia "affittare per acquistare", prevede **l'immediata concessione del godimento di un immobile (rent), con diritto per il conduttore di acquistarlo (buy) entro un termine determinato**, imputando al corrispettivo del trasferimento la parte di canone indicata nel contratto. Lo scopo è quello di agevolare e preparare la vendita di immobili attraverso un'operazione contrattuale basata su due contratti collegati stipulati in momenti diversi: prima, il vero e proprio contratto di *rent to buy*, in cui si attribuisce a un soggetto il godimento dell'immobile che egli ha intenzione di acquistare; poi, la vendita, che non differisce da un normale contratto di vendita, è però **eventuale perché subordinata al fatto che il conduttore eserciti il diritto d'acquisto contrattualmente previsto**.

I vantaggi del *rent to buy* emergono soprattutto in momenti di crisi del mercato immobiliare. Il futuro acquirente infatti può acquistare l'immobile pagandone il prezzo in modo dilazionato, pur avendone immediatamente la disponibilità; rimandare la decisione se acquistare o meno l'immobile dopo averlo utilizzato a titolo di locazione; ottenere facilitazioni nella richiesta di un mutuo, sia perché riesce a dimostrare un miglior storico creditizio in termini di punteggio di solvibilità sia perché risulta ridotto l'importo da farsi erogare (le banche infatti non concedono quasi mai mutui oltre l'80% del valore di perizia dell'immobile); posticipare l'atto notarile e le relative spese; posticipare il momento in cui deve versare le imposte sull'acquisto; godere di un maggior tempo per vendere l'immobile che intende sostituire con quello oggetto del futuro acquisto. Ci sono alcuni contratti che hanno come scopo quello di posticipare il momento dell'acquisto di un immobile, ma che differiscono dal *rent to buy* sia per la struttura sia per il regime fiscale. Nel contratto preliminare (cosiddetto compromesso) sia il promittente venditore sia il promissario acquirente si obbligano a stipulare il contratto definitivo di vendita dell'immobile; nel *rent to buy* invece il conduttore-acquirente non ha l'obbligo, ma il diritto di acquistare il bene. Inoltre, se si tratta di contratto preliminare a effetti anticipati (in cui il possesso dell'immobile avviene anticipatamente rispetto alla vendita e il prezzo viene sostanzialmente già pagato al preliminare), è possibile che l'amministrazione finanziaria riquilifichi il contratto in termini di vendita effettiva e richieda il pagamento delle imposte fin dal momento della stipula del preliminare. La vendita con riserva di proprietà è una normale vendita a rate dove l'acquirente entra in possesso della casa all'atto della stipula del contratto, ma il venditore mantiene la proprietà fino al pagamento dell'ultima rata cioè al pagamento dell'integrale saldo del debito. Nel *rent to buy*, il conduttore-acquirente ha la possibilità di decidere entro un determinato termine se stipulare o meno il successivo contratto di vendita. Inoltre nella vendita con riserva della proprietà, l'imposizione

fiscale e i costi notarili vengono sostenuti interamente all'atto della stipula. Nella prassi viene utilizzato anche un particolare contratto preliminare definito *help to buy* caratterizzato da un pagamento dilazionato anteriore alla stipula dell'atto di vendita e volto a favorire la vendita con il pagamento del residuo prezzo pattuito. In questo caso, grazie agli effetti prenotativi della trascrizione del preliminare, si ottiene la disponibilità immediata del bene con il versamento del solo anticipo (nella prassi circa il 20-30% del totale) e si agevola anche l'ottenimento del successivo finanziamento per il saldo in quanto relativo al solo residuo.

3 | VENDITA CON RISERVA DI PROPRIETÀ

Nella vendita con riserva della proprietà, detta anche "con patto di riservato dominio", **la proprietà del bene non viene trasferita con la firma del contratto, ma solo con il pagamento dell'ultima rata**. Tuttavia viene consentito al futuro acquirente di entrare già in possesso dell'immobile, in questo modo realizzando una sorta di affitto, con la certezza che il pagamento di tutti i canoni porterà, alla fine del contratto, anche all'acquisto della titolarità del bene. **A differenza del leasing, quindi, in questo caso non c'è l'alternativa del riscatto**. Uno dei principali vantaggi di questa formula, oltre a garantire la certezza dell'acquisto, è che eventuali ipoteche o pignoramenti a carico del venditore non potranno essere opposti all'acquirente, in quanto il suo acquisto viene trascritto anteriormente agli atti pregiudizievoli. La vendita con riserva di proprietà è **svantaggiosa dal punto di vista fiscale** in quanto, trattandosi di compravendita a tutti gli effetti, le imposte vanno pagate immediatamente.

4 | PRESTITO VITALIZIO IPOTECARIO

Per la categoria emergente delle pantere grigie è sempre più in uso uno strumento ad hoc: il **prestito vitalizio ipotecario rivolto a chi ha più di 60 anni ed è già proprietario di un immobile**. L'interessato che vuole acquistare un immobile, come ad esempio una seconda casa, si rivolge a una banca e chiede un prestito pari a una percentuale del valore dell'immobile da acquistare, dietro concessione di un'ipoteca sullo stesso immobile. Con questa somma può diventare proprietario dell'abitazione. **Alla morte del proprietario gli eredi possono scegliere se: rimborsare il prestito alla banca** (in un'unica tranche o in più rate), **estinguere l'ipoteca** e tenersi l'immobile; **vendere l'immobile** o farlo vendere alla banca, sempre a prezzo di mercato, estinguendo con il ricavato il debito. Una formula, questa, che ricorda un po' il Giappone, dove i prezzi degli alloggi hanno toccato vertici inimmaginabili e alcune banche hanno lanciato già negli anni '80 i "mutui generazionali", ossia rimborsabili da più generazioni. **!**

Leggi qui la Guida 2016 per le Ristrutturazioni edilizie



Italiani, la fiducia ingrana la quarta

Positivi i dati che emergono dalla “Global Consumer Confidence Survey” realizzata da Nielsen su un campione di 30.000 individui in 61 Paesi, tra i quali l'Italia.

di **Francesca Negri**



LA FIDUCIA DEI CONSUMATORI

In Italia e nel mondo

2015

Rispetto al 2014

ITALIA



MEDIA EUROPEA



L'indice di fiducia degli italiani risulta in sensibile crescita nel quarto trimestre 2015, attestandosi a quota 61/100 (+4 punti rispetto al terzo trimestre 2015 e +16 punti rispetto allo stesso periodo del 2014). In crescita di 4 punti anche l'indice a livello europeo, che si attesta a quota 81/100. Su scala globale, invece, si assiste a un decremento complessivo della fiducia di 2 punti, soprattutto sotto la spinta della minaccia terroristica e del problema immigrazione.



LA PROPENSIONE AL RISPARMIO

Il 64% degli italiani adotta delle misure per risparmiare, un dato positivo (essendo il 76% nel 2014).

Utilizzo denaro restante

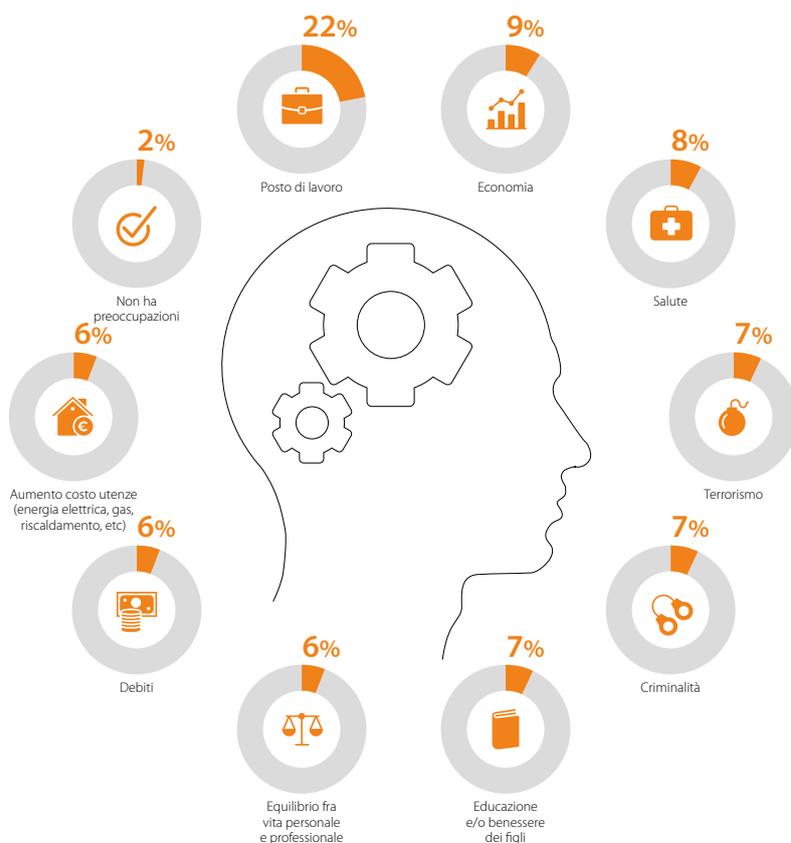
Decorazioni

Ristrutturazioni domestiche.....

11%



LA PRIMA PREOCCUPAZIONE



Nel quarto trimestre 2015, spiega la survey, il numero di quanti ritengono la crisi ormai superata raggiunge quota 20%, dato quasi raddoppiato rispetto al solo trimestre precedente, quando era all'11%. Tra i pessimisti, che scendono dal 62% di fine 2014 al 44% attuale, il 14% è sicuro di uscire da una situazione economica per certi versi ancora critica entro fine 2016. Per quanto riguarda le prospettive lavorative il valore di quanti ritengono favorevole la presente situazione è pari al 18%, percentuale triplicata rispetto al minimo storico del 6% di un anno fa. Se raffrontato al trimestre precedente, il dato ha fatto registrare un balzo di 5 punti percentuali, rimarcando un continuo trend positivo registrato in tutto il 2015.

COHOUSING IN LATERIZIO

Il nuovo eco-quartiere “Quattro passi” di Villorba (TV), intervento residenziale di cohousing che unisce eccellenza e ricerca, ha scelto la muratura portante Wienerberger per le caratteristiche di ecocompatibilità del materiale, di ecosemplicità del sistema costruttivo, per la robustezza e la durabilità nel tempo del laterizio.

di Rosa Santavite

Il cohousing, nato in Nord Europa negli anni Settanta, definisce insediamenti abitativi composti da alloggi privati corredati da ampi spazi (coperti e scoperti) destinati all'uso comune e alla condivisione tra i cohouser. Tra i servizi condivisi ci possono essere cucine, lavanderie, spazi per gli ospiti, laboratori per il fai-da-te, spazi gioco per i bambini, palestra, piscina, internet caffè, biblioteca e altro. In Italia sono ancora pochi gli esempi costruttivi, ma pare che qualcosa si stia muovendo soprattutto perché spesso il cohousing viene percepito come un'efficace strategia di sostenibilità, oltre che di economia dei costi: se da un lato, infatti, la progettazione partecipata e la condivisione di spazi, attrezzature e risorse agevola la socializzazione e la mutualità tra gli individui, dall'altro questa pratica favorisce il risparmio energetico

e diminuisce l'impatto ambientale della comunità. Un nuovo modo di abitare e quindi anche di progettare e costruire che ha tra gli esempi più virtuosi in Italia quello dell'eco-quartiere “Quattro passi” a Villorba (TV), un progetto promosso dalla Cooperativa Pace e Sviluppo insieme allo Studio di progettazione Tamassociati, un team di architetti che si occupa di design sociale.

IL PROGETTO

“Quattro passi” è un'iniziativa che ha coinvolto 8 famiglie per altrettante unità abitative e un edificio comune di circa 230 mq, per una superficie costruita complessiva di circa 650 mq.



I NUMERI DELL'INTERVENTO

Tipo di intervento: Complesso di nuova costruzione con destinazione residenziale e spazi polifunzionali

Luogo: Villorba (TV)

Progettista: Studio Tamassociati; ingegner Steffinlongo INGECO srl (progettista strutturale); Climosfera srl (progettista impiantistica)

Superficie lotto: 6.678 mq

Superficie costruita: 654 mq

Ricerca immobiliare e realizzazione: Cooperativa Sa.Fra e impresa EcoDomus

Patrocinio e promozione: Cooperativa Pace e Sviluppo

Tempi di intervento: 5 anni

Il borgo sorge fra centro abitato e aperta campagna su un lotto di ampie dimensioni e caratterizzato da vegetazione rigogliosa, che lo rendono una sorta di isola protetta. L'intervento preserva questa qualità di naturalità: tutte le abitazioni sono posizionate in modo da mantenere un cuore verde e una grande "aia" comune su cui affacciarsi. La qualità e la tranquillità degli spazi verdi è inoltre garantita dall'assenza di automobili: l'area parcheggio è infatti posizionata ai limiti del complesso, garantendo al parco la ciclopeditività totale.

La casa comune, collocata in prossimità dell'accesso nord, è un edificio polifunzionale dotato di una grande sala collegata a una cucina attrezzata (ideale per feste, riunioni, luogo di ritrovo e studio dei ragazzi), un portico per le attività in esterno, un'officina per il bricolage, una stanza per gli

ospiti e un magazzino alimentare per gli acquisti di gruppo. Negli spazi esterni sono stati invece realizzati un giardino attrezzato con giochi per bambini e ragazzi e un orto collettivo.

La casa comune inoltre ospita gli impianti centralizzati che alimentano tutto il borgo: le case sono riscaldate da una centrale termica a biomassa, coadiuvata dal solare termico per l'acqua calda sanitaria e dal fotovoltaico. Questa soluzione impiantistica è stata combinata a un involucro edilizio ad alte prestazioni energetiche per la cui realizzazione sono stati scelti i blocchi in laterizio rettificato per muratura portante Porotherm BIO PLAN 30-25/19,9 di Wienerberger, storico partner BigMat.

LA SCELTA STRATEGICA DEL LATERIZIO

I criteri base che hanno guidato la scelta del prodotto Wienerberger in fase progettuale sono stati, spiega l'architetto Simone Sfriso dello Studio Tamassociati che ha progettato il complesso, «l'ecocompatibilità dei materiali, l'ecosemplicità del sistema costruttivo, la robustezza e la durabilità nel tempo. Non da meno, Porotherm BIO PLAN 30-25/19,9 è stato scelto anche per le sue prestazioni energetiche e le performance di isolamento acustico, le proprietà di traspirabilità e di inerzia termica che garantiscono un eccellente comfort abitativo senza dimenticare la sostenibilità economica». La muratura esterna è stata quindi realizzata con una doppia parete di spessore totale di 55 cm costituita da un primo strato in blocchi di laterizio di 30 cm di spessore, un secondo strato in blocchi di laterizio di 17 cm di spessore, con interposta intercapedine d'aria di 4 cm. Infine le facciate esterne e le pareti interne sono rivestite con intonaco di 4 cm di spessore.





Dettaglio della muratura portante con blocchi in laterizio di Wienerberger
©TAMassociati

La tecnologia costruttiva della muratura portante, che è stata qui adottata, consente di realizzare fabbricati privi di strutture in c.a. a eccezione del cordolo posto alla base della copertura a falde. La muratura portante in laterizio risponde a tutti i requisiti strutturali e di resistenza sismica richiesti. Oltre a questo va sottolineato che una muratura esterna così realizzata ha rispettato fedelmente lo stile costruttivo tradizionale degli



Il nuovo borgo eco-quartiere "Quattro Passi"
con al centro la casa comune © Andrea Avezzu

edifici rurali del Veneto. I blocchi in laterizio Porotherm BIO PLAN di Wienerberger sono soluzioni porizzate in cui le microcavità sono generate dall'utilizzo di farine di legno vergini. Queste microcavità che si creano all'interno dei blocchi contengono solo aria e permettono di ridurre la conduttività termica e aumentare la traspirabilità dei blocchi, consentendo alle pareti di "respirare". Viene così favorito il rapido smaltimento del vapore acqueo impedendo la formazione di condense e muffe. Le facce di allettamento dei blocchi su cui si posa la malta sono rettificata, permettendo di eseguire murature con giunti orizzontali molto sottili: 1 mm di spessore contro i circa 10 mm necessari per i blocchi normali. Eliminando quindi i giunti che costituiscono di fatto dei ponti termici, si aumenta la resistenza termica della parete.

Le pareti del borgo "Quattro Passi" sono realizzate interamente in laterizio, materiale tradizionale e altamente performante, senza isolanti aggiuntivi. L'elevata massa dei blocchi garantisce alti valori di resistenza termica, inerzia e accumulo termico, con prestazioni che hanno consentito di raggiungere la Classe energetica A. Pareti realizzate in questo modo consentono di ridurre il carico termico per raffrescamento estivo; una qualità sempre più strategica per il clima mediterraneo in cui sorgono i nostri edifici. 

Qui nolegghiamo soluzioni



TYROLIT RENTAL SERVICE

Dal leader della demolizione controllata il noleggio che conviene per forare, tagliare levigare.

H40[®] GEL[®] TECHNOLOGY

**LA 1^a LINEA DI GEL-ADESIVI PER
INCOLLARE L'IMPOSSIBILE.**



Dai laboratori di ricerca
GreenLab Kerakoll nasce **H40[®]
GEL TECHNOLOGY[®]**,
la prima linea di **Gel-Adesivi**
strutturali, flessibili e multiuso per
il perfetto incollaggio di tutti i tipi
di materiali, su tutti i fondi,
anche in condizioni estreme.

I **Gel-Adesivi H40[®]
GEL TECHNOLOGY[®]** fissano
nuovi record di prestazioni nella
posa di grès porcellanato e pietre
naturali unendo pura tecnologia a
semplicità applicativa per superare e
vincere le sfide più dure in cantiere.

H40[®] GEL TECHNOLOGY[®]
garantisce continuità monolitica
del sistema incollato e un'adesione
strutturale senza limiti.



INNOVAZIONE MONDIALE

KERAKOLL
The GreenBuilding Company

RESIDENZA RPE18, UN ESEMPIO DI ABITARE COLLETTIVO

Diciotto alloggi per giovani coppie e anziani realizzati dall'architetto Andrea Oliva a Bagnolo in Piano (RE), tra sostenibilità ambientale e sociale.

di **Cristina Serra**

Rispetto e integrazione con l'ambiente naturale, innovazione e utilizzo di materiali e tecniche non inquinanti: sono questi i principi costruttivi di bioarchitettura e urbanistica sostenibile che stanno alla base della realizzazione della residenza RPE18 a Bagnolo in Piano (RE) a opera dell'architetto Andrea Oliva, vincitore nel 2011 del Premio Sostenibilità organizzato dall'Agenzia per l'Energia e lo Sviluppo Sostenibile di Modena nonché finalista del BigMat International Architecture Award 2015 con il progetto Shed 19 delle Ex "Officine Reggiane" (RE). Sostenibilità ambientale ma anche sociale: il progetto RPE18 è infatti un ottimo esempio di residenza collettiva, modello sempre più diffuso nell'edilizia abitativa come soluzione alla crisi che negli ultimi anni ha colpito il tessuto sociale.

IL PROGETTO

Le residenze di Bagnolo in Piano, diciotto alloggi in totale pensati per giovani coppie e anziani, sono il risultato di un progetto che riflette sull'evoluzione dei modi di abitare e del loro rapporto con il contesto.



Andrea Oliva • Nato a Novellara (RE) nel 1972, laureato in Architettura presso il Politecnico di Milano nel 1998. Dal 2012 è professore presso il Dipartimento di Architettura dell'Università degli Studi di Ferrara. Nel 2000 fonda lo studio "Andrea Oliva architetto - Cittàarchitettura" svolgendo attività di ricerca e progettazione a diverse scale, dall'interior al landscape design, per committenze pubbliche e private. Le sue opere sono state pubblicate, esposte e premiate in contesti nazionali e internazionali.

La residenza è disposta all'incrocio di una trama centuriale che si offre come porta di accesso al quartiere, mettendo così in relazione il fronte urbano con la dimensione della campagna. Grazie all'impianto tipologico lineare a "L" della costruzione, verde ed edificio stabiliscono un rapporto biunivoco nel paesaggio urbano. Un nuovo modello abitativo, quello della residenza collettiva, che unisce esigenze e stili di vita diversi: l'evoluzione dei modi di abitare di generazioni differenti, unita alla necessità di spazi sempre più flessibili, è stata affrontata dall'architetto Oliva attraverso l'applicazione di criteri progettuali in grado di caratterizzare i luoghi di relazione, quali i ballatoi, il parco e il giardino, e i luoghi dell'abitare, più riservati, ovvero gli appartamenti, le logge e le serre. La chiarezza compositiva e la struttura della costruzione, che aggrega moduli simplex e duplex, rispondono così al dinamismo dei giovani e alle esigenze degli anziani di una vita quotidiana più tranquilla che ruota attorno al quartiere.

L'edificio risulta composto da un piano interrato con autorimesse e cantine su cui si posa il piano terra e il sedime di un portico che funge da "mitigatore bioclimatico" ed elemento di protezione che abbraccia tutti gli alloggi, privi di recinzione. All'interno di questo sistema, l'architettura si divide in due volumi: al piano terra vi sono cinque alloggi per anziani, al primo piano trovano spazio otto alloggi duplex per giovani coppie e due alloggi-studio mentre al secondo piano si contano altri tre alloggi. Il congegno tipologico a "L" che unisce gli alloggi in linea al piano terra con i piani superiori definisce i criteri figurativi delle facciate che presentano diverse caratterizzazioni. Sul versante nord la sequenza di appartamenti duplex al primo piano accentua la combinazione tra vuoti e pieni mentre i fronti ovest e sud, con le logge aggiuntive, si orientano al parco, su cui si affaccia anche la sala polivalente del piano terra (dimensionata sulle esigenze del quartiere). Infine, nei punti di interscambio dei percorsi verticali e orizzontali – camminamenti, scale e ascensore – il ballatoio si dilata a formare una sorta di piazza-belvedere sul paesaggio.

GLI INTERVENTI PER FAVORIRE L'EFFICIENZA ENERGETICA

Un complesso residenziale, l'RPE18 dello *Studio Cittaarchitettura* di Andrea Oliva, che dialoga e si inserisce all'interno del paesaggio rispondendo a specifici criteri di efficienza e risparmio energetico attraverso una serie di scelte fatte già a livello progettuale.

Come primo elemento chiave per il risparmio energetico è stata scelta una tipologia edilizia e un'orientazione della struttura tale da massimizzare gli apporti solari passivi gratuiti: per gli appartamenti con affaccio unilaterale è stata preferita un'orientazione principale verso sud, mentre per gli appartamenti con affaccio bilaterale un doppio affaccio est-ovest. Per quanto riguarda la climatizzazione, la generazione del calore avviene attraverso tre caldaie a condensazione mentre sulla copertura dell'edificio sono collocati 36 mq di pannelli solari termici ad acqua che

garantiscono l'intero fabbisogno di acqua calda per gli usi sanitari e per il riscaldamento.



Vista del complesso residenziale RPE18 © Alessandro Rizzi

Ogni unità abitativa è dotata di impianto di riscaldamento a pavimento a bassa temperatura, costituito da un pavimento radiante, supportato da un fondo alleggerito isolante acustico e termico, che riduce i consumi energetici e garantisce benessere agli utenti. Benessere e comfort





© Kai-Uwe Schulte-Bunert



© Alessandro Rizzi

NUMERI DELL'INTERVENTO

Tipo di intervento: Nuova realizzazione di una residenza collettiva

Luogo: Bagnolo in Piano (RE)

Progettista e direttore lavori: architetto Andrea Oliva e ingegner David Zilioli

Impresa costruttrice: Menzà Fratelli Snc

Impianti: ingegner Sergio Buttiglione
Calcoli c.a. e sismica: ingegner Leonardo Berni

Tempi di intervento: Da luglio 2008 a novembre 2010

Classe energetica: Classe B – 40 kWh/mq

assicurati, sia in inverno sia in estate, anche dal sistema facciata realizzato con persiane mobili a "libro" con funzione di *brise soleil*, che trasformano così tutto l'involucro esterno in una sorta di mitigatore climatico, flessibile alle varie condizioni stagionali. Per controllare l'impatto sole-aria è stata effettuata un'analisi delle "assonometrie solari" per valutare l'incidenza del soleggiamento sull'edificio nei diversi periodi dell'anno e secondo i diversi orientamenti, che ha por-

tato alla realizzazione di schermature esterne differenziate a seconda degli orientamenti, con soluzioni che prevedono setti verticali e sporti orizzontali dimensionati per garantire un adeguato soleggiamento.

RAFFRESCAMENTO PASSIVO E VENTILAZIONE

Per ciò che concerne invece il raffrescamento passivo si è cercato di combinare l'uso di materiali a forte inerzia termica con la ventilazione notturna degli ambienti. L'involucro esterno è così costituito da un blocco in laterizio microporizzato di grande spessore e massa in grado di offrire un isolamento termico diffuso, il Porothersm BIO PLAN 38 di Wienerberger, e da un'intercapedine di 5 cm di spessore contenente due strati di pannelli isolanti Celenit N in lana di legno mineralizzata con alte performance di inerzia termica. Grazie poi all'intonaco termoisolante a cappotto, il baricentro della massa termica in grado di accumulare calore è spostato verso l'interno consentendo un ottimo funzionamento per le azioni termiche. Per ottimizzare l'accumulo termico e poter dissipare l'energia immagazzinata nelle ore di massimo impatto sole-aria estivo si è inoltre deciso di favorire la ventilazione naturale per mezzo di ampie vetrate e aperture contrapposte, eliminando così la necessità dell'impianto di condizionamento, poco efficiente dal punto di vista energetico. **!**

La facciata con persiane mobili a "libro" brise soleil © Kai-Uwe Schulte-Bunert



Il pannello arrotolato in lana di vetro per eccellenza!

LA SCELTA MIGLIORE PER REALIZZARE PARTIZIONI IN CARTONGESSO



-40%
tempi di posa
rispetto ai
pannelli
tradizionali

ISOVER PAR 4+ LA SOLUZIONE IDEALE PER I MODERNI SISTEMI A SECCO

Isover 4+ in abbinamento alle moderne proposte di posa dei sistemi a secco, è la soluzione ideale per l'isolamento degli interni, perché è realizzato solo con materie prime selezionate, protegge gli ambienti e garantisce benessere offrendo le massime performance di isolamento acustico e protezione dal fuoco.

www.isover.it

ISOVER SAINT-GOBAIN **4+**

EXPO RIAPRE E FA HOUSING SOCIALE

Il primo maggio l'Esposizione Universale riaprirà i battenti fino al 12 settembre per ospitare una serie di eventi della Triennale di Milano mentre gli alloggi di Cascina Merlata vengono destinati all'edilizia sociale e altro ancora. Il Padiglione del Kuwait, invece, va nel bergamasco a Val Brembilla.

di **Cristina Serra**

Per sei mesi è stata la casa dei delegati, cioè degli staff che da maggio a ottobre hanno animato, organizzato e fatto funzionare i padiglioni di Expo Milano 2015. Stiamo parlando delle **sette torri di Cascina Merlata** realizzate poco prima di Expo (ma il progetto prevede la realizzazione di altre quattro torri, per un totale di 690 appartamenti) sono edifici progettati da architetti italiani di fama internazionale e realizzati con tecnologie (sia impiantistiche sia costruttive) innovative che permettono di massimizzare l'efficienza energetica (397 appartamenti sono in classe energetica A) e ridurre l'impatto ambientale. Dopo il tourbillon di ospiti dell'Esposizione Universale oggi le torri sono pronte a rinascere, anzi, a prendere **nuova forma con un centro commerciale (il più grande di Milano), un parco e migliaia di metri quadri destinati all'housing sociale**. Sono 93 gli appartamenti del complesso che saranno, infatti, affittati a canoni agevolati con contratto a lungo termine, situati in due dei sette edifici realizzati. I canoni di social housing di questi 93 appartamenti vanno dai 340 ai 390 euro al mese per i bilocali e tra i 470 e i 570 per i trilocali. Oltre a queste abitazioni offerte in locazione a lungo termine, però, ci sono anche 140 appartamenti offerti con patto di futura vendita e 160 destinati alla vendita diretta con prezzi calmierati. A Cascina Merlata sarà realizzata anche una scuola che potrà ospitare 800 alunni, dall'asilo nido alle medie. La regia di tutto è della società immobiliare Euromilano, detenuta al 43,4% da Intesa Sanpaolo, al 24,6% da Prospettive urbane, al 14,9% da Unipol e al 17,1% dai Cabassi tramite la Brioschi sviluppo immobiliare Spa, entrati nella società a novembre scorso.

EXPO, ARRIVEDERCI A MAGGIO

Il futuro del sito che ha ospitato Expo Milano 2015 è ormai deciso, con il progetto di un polo scientifico a cui sta lavorando l'Istituto Italiano di Tecnologia (IIT) di Genova con tre atenei

milanesi. La novità è invece che **Expo riaprirà i battenti dal primo maggio al 12 settembre**, grazie alla XXI edizione internazionale della Triennale di Milano: **sei padiglioni - quelli del Future food district - e l'Auditorium ospiteranno eventi e mostre. A rivivere saranno anche alcuni spazi tra i padiglioni, dove sarà installato un "orto planetario"**, e il Cardo, che dovrebbe ospitare alcune attività.

IL KUWAIT VA IN VAL BREMBILLA

Dal Golfo Persico a Milano, **da Milano a Val Brembilla**, in provincia di Bergamo. È questo il percorso che è destinato a compiere il **padiglione del Kuwait** a Expo 2015, una spettacolare struttura in vetro e acciaio progettata dall'architetto Italo Rota che in paese si è già occupato della realizzazione di alcuni uffici industriali. La trattativa è entrata in una fase serrata: il Comune da una parte, la ditta demolitrice ora proprietaria del padiglione, la pavese Armofer, dall'altra. Si parla di 300.000 euro e i giochi sembrano già fatti. Alcuni pezzi del padiglione, infatti, sono già arrivati sull'area di destinazione in Val Brembilla. Quale sarà la nuova destinazione del padiglione? «Avevamo l'opportunità di portare qui anche altri padiglioni - ammette il sindaco Zambelli - ma quello del Kuwait è perfetto per noi: è una struttura moderna, in vetro e acciaio, con cultura idroponica sulle superfici vetrate che richiama la natura. Val Brembilla è tecnologia immersa nella natura:

un concetto che vogliamo ribadire con questa installazione che, data la propensione delle nostre aziende all'esportazione e richiamando apertamente a Expo, rappresenterà anche la nostra apertura al mondo». **La struttura sarà destinata come spazio eventi a disposizione del territorio. !**



Le sette torri di Cascina Merlata (MI) destinate all'housing sociale

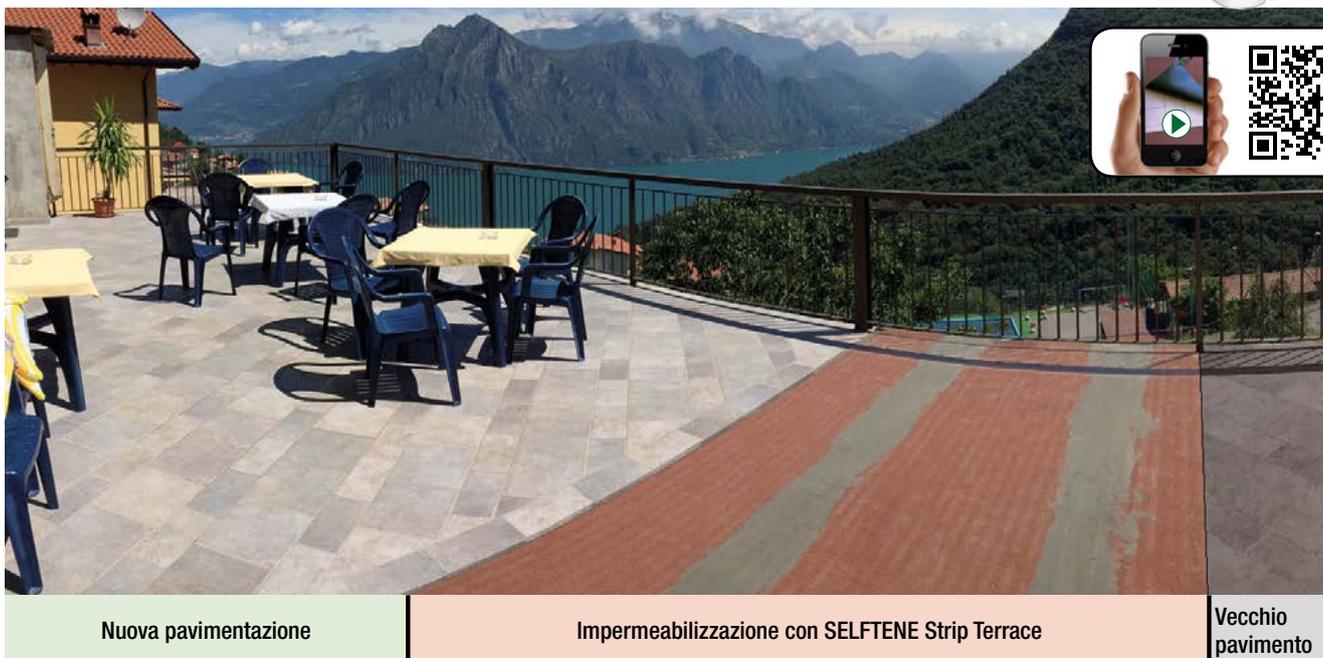
PERCHÉ DEMOLIRE SE COSTA TEMPO E DENARO?



Usa

SELFTENE Strip Terrace

La Membrana innovativa piastrellabile senza demolizioni



Nuova pavimentazione

Impermeabilizzazione con SELFTENE Strip Terrace

Vecchio
pavimento

VANTAGGI • Nessuna demolizione e nessun disagio • Impermeabilizzazione a basso spessore garantito • Applicabile su pavimentazioni esistenti, nuove e anche su supporti umidi • Risparmio economico sui costi di demolizione e smaltimento • Veloce e facile da applicare e subito fuori pioggia



indexspa.it esporta in più di 100 paesi al mondo

DUBAI, L'EXPO DELLE OPPORTUNITÀ

Un consorzio di quattro studi di architettura italiani è l'unico rappresentate del tricolore nell'albo fornitori ufficiali di EXPO 2020. Tra di loro l'architetto Maurizio De Caro che racconta il post EXPO Milano e il futuro dell'architettura a Dubai 2020 e all'estero.

di Michela Pesenti



Sette mesi fa si chiudeva **EXPO Milano 2015**, oggi tutti gli occhi sono puntati sul post evento e sulla prossima Esposizione Universale: **EXPO Dubai 2020**.

Legato a questi due eventi è l'architetto Maurizio De Caro, che nel 2015 ha realizzato le architetture di servizio di Milano, alcuni cluster, il padiglione Coca-Cola e Nepal, e che nel 2020 sarà tra i protagonisti della kermesse emiratina. Ora il suo studio parteciperà assieme ad altri quattro (Abad Architetti Srl, Nexiar Srl, Aegi e Dubai BD & S Middle East Engineering) alla gara per **l'Exhibition Complex (CoEx), un progetto gigantesco, di 180mila mq all'ingresso dell'area espositiva**, che comprenderà un'*exhibition hall*, *visitor services* e *facilities*.

Il gruppo di De Caro non ha ancora messo mano alla matita ma sanno

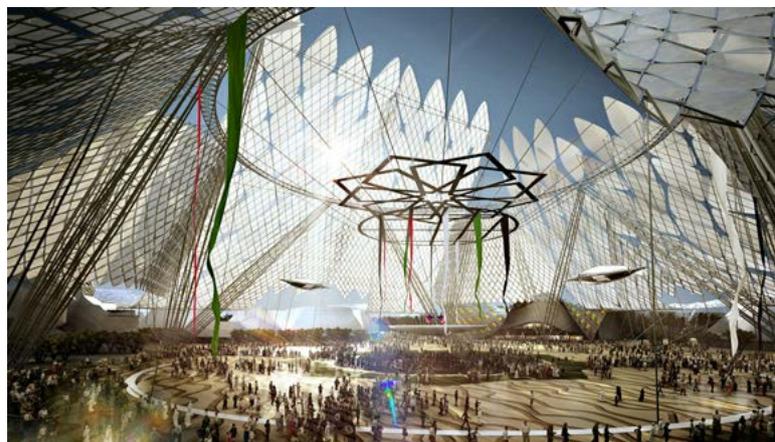
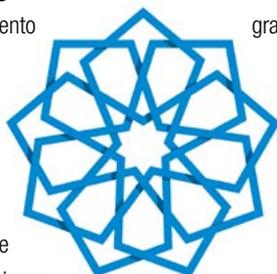
già che sarà un'Esposizione Universale molto muscolare, in condizioni ambientali particolari e con un tema molto interessante ovvero "Unire le menti, Creare il futuro". Vastissimi saranno anche gli spazi di **EXPO Dubai**, molto più grandi di quelli di Milano e con risultati estetici che andranno valutati a posteriori, racconta De Caro, ma qualche previsione si può già fare: **«Sarà molto simile ai loro padiglioni visti a Milano: ridondati e ricchi di tecnologia**, investiranno parecchio perché per loro sarà un vero biglietto da visita, anche le infrastrutture della città e la logistica verranno indubbiamente rafforzate. La città si svilupperà cento volte più di quanto è accaduto con Milano e sarà quindi ancor più necessario essere presenti per porre radici e sviluppare business».

Un'occasione da non sprecare e che sorprendentemente gli studi di progettazione italiani non sembrano aver colto: «Al momento **siamo i**

soli italiani selezionati per l'albo fornitori ufficiali di EXPO 2020 Dubai ammessi alle fase di assegnazione, ed è significativo per noi. L'Italia è l'unica nazione non presente come sistema Paese: nessuno oltre a noi si è registrato all'albo».

De Caro invece non ha perso tempo: «Negli Emirati Arabi abbiamo già una joint venture e a Dubai una sede, le nostre firme sono da tempo operative sul territorio. Pensiamo che il futuro dell'architettura sarà fuori dall'Italia – confessa l'architetto – stiamo spostando il 70-80% dell'attività all'estero, dove ci sono opportunità e una grande attenzione alla qualità italiana. La nostra professione non è più praticabile sul territorio nazionale, soprattutto se ci si occupa di grandi opere». Per questo è nato il consorzio stabile di studi con sedi in Italia e negli Emirati, finalizzato alla partecipazione a tutte le gare di progettazione di EXPO 2020, ma non solo. Il panorama sarà notevolmente diverso da quello milanese, «**è un mondo lontanissimo dal nostro, con un livello di organizzazione eccellente** – spiega De Caro – **già due terzi delle gare d'appalto sono state assegnate a inizio 2016** e per la gara a cui partecipiamo, l'affidamento dell'incarico avverrà l'11 di aprile di quest'anno».

Nel numero di settempre di *UP!* avevamo raccolto le aspettative di De Caro sull'Esposizione milanese e ora, a fine evento, racconta: «**EXPO Milano è stata per noi un'esperienza positiva e determinante**, entusiasmante in alcuni momenti perché la fase concorsuale è stata molto stimolante, così come l'esperienza di coordinare decine di architetti. Il rapporto con le imprese è stato perfetto visti anche i tempi compressi di sviluppo e realizzazione, sinceramente **però ci aspettavamo molto di più sul post EXPO** – confessa De Caro – abbiamo avuto contatti con varie società della compagine Arexpo Spa e a livello internazionale stiamo ricevendo inviti per gare di design, ma a oggi non siamo stati coinvolti nella fase del dopo



Rendering degli spazi dell'Esposizione e sotto il logo di Expo Dubai 2020

Esposizione Universale che era poi quella che più ci interessa perché si tratta di creare un nuovo masterplan, molto più importante e più grande di quello fatto finora». Ci sono però anche buone notizie per i progetti realizzati da De Caro a EXPO Milano: «**Tutte le nostre architetture resteranno nell'area**, come foresteria e servizi, qualsiasi sarà la destinazione d'uso che avrà l'area in futuro». Se la permanenza delle strutture realizzate è un segno positivo resta comunque un pizzico di rammarico in De Caro per la mancata occasione per il mondo dell'architettura italiana che, a un anno dalla consegna dei lavori (EXPO Milano è stata inaugurata il primo maggio 2015), ancora non ha visto arrivare delle opportunità reali. «Uno dei problemi che riguarda EXPO è che la politica non sa come utilizzare l'area – osserva De Caro – **il polo tecnologico e la cittadella dello sport possono anche essere delle idee ma manca la progettualità**». 



Sirap Insulation

Da oltre 50 anni specializzati in
sistemi di isolamento



**RISPARMIO
ENERGETICO**



**BENESSERE
ABITATIVO**



**RIDUZIONE
CONSUMI**



**SOSTENIBILITÀ
AMBIENTALE**

UN GRANDE GRUPPO AL VOSTRO SERVIZIO

Da oltre 50 anni sviluppiamo, produciamo e commercializziamo prodotti e sistemi per l'isolamento termico ed acustico nel settore edilizio.

Oggi, con l'entrata nel GRUPPO SOPREMA, vi siamo ancora più vicini, per offrirvi prodotti e servizi più performanti, sempre più aderenti alle vostre esigenze.



35 ANNI DI BIGMAT IN EUROPA

Importante anniversario per il Gruppo europeo fondato nel 1981 in Francia e arrivato in Italia nel 1995.



BIGMAT IN NUMERI

Anno di creazione: **1981**

Soci nel 2015: **452**

Punti Vendita nel 2015: **867**

Fatturato 2015: **2,1 miliardi di euro**

Collaboratori 2015: **oltre 8mila**



Terza edizione del BMIAA: Premio Internazionale di Architettura BigMat.

2017

BigMat realtà di riferimento in Europa, festeggia i suoi 35 anni al Congresso Internazionale di **Atene** dal 9 al 13 novembre.

2016

Seconda edizione del BMIAA: Premio Internazionale di Architettura BigMat. Creazione di un Punto Vendita a **Malta** collegato a BigMat Italia.

2015

Inizio dello sviluppo di BigMat in **Slovacchia**.

2014

BigMat si fa strada anche in **Portogallo**, si costituisce BigMat Iberia che gestisce in maniera unificata i due mercati di **Spagna e Portogallo**. Prima edizione del BMIAA: Il Premio internazionale di Architettura BigMat.

2013



Altra grande iniziativa di sponsorizzazione sportiva a livello internazionale: BigMat è sponsor della squadra ProTour FdJ-BigMat presente al Tour de France, al Giro d'Italia e alla Vuelta de España.

2012

Inizio dello sviluppo in **Repubblica Ceca**, per dare un ulteriore impulso la società BigMat International sposta la sua sede in Lussemburgo.

2011



I Punti Vendita BigMat in Europa continuano a crescere.

2007

Si sviluppa l'immagine di BigMat International anche con la sponsorizzazione di Mascalzone Latino nell'ambito della Coppa America di Valencia.

2006



Il gruppo continua la sua crescita nei vari mercati dove è già presente; inizia lo sviluppo di BigMat in **Spagna**.

2005

Lo sviluppo in **Spagna** e in **Italia** è stato notevole, e in Francia BigMat è una realtà di primo piano. La visione internazionale del Gruppo si concretizza con la creazione di BigMat International per la gestione e lo sviluppo internazionale.

1997



Il Gruppo in **Francia** assume una posizione di leadership e di primo piano. In Belgio, nella regione Vallona, il Gruppo diventa il riferimento per la distribuzione edile consolidando la posizione per il futuro. Inizia lo sviluppo di BigMat in Italia.

1995



Ingresso dei primi Punti Vendita in **Belgio** e inizio dei primi contatti per l'internazionalizzazione.

1984



Nel Nord Est della **Francia** sette gruppi regionali d'acquisto di materiali edili si fondono sotto una nuova insegna distributiva: BigMat. Le fondamenta del Gruppo sono immagine e forza comune nel rispetto dell'indipendenza dei singoli Soci.

1981



Boj info@buciante.it

Tecnasfalti srl

#competenza
#innovazione
#leadership
#crescita

40 anni di esperienza nel settore
3 business unit per oltre 100 prodotti in gamma
più di 100.000.000 m² di sottopavimento venduti
più di 20 paesi serviti del mondo

isolmant



isolmant.it



BIGMAT DECOLLA NEL 2016

190 Punti Vendita in Italia

Nuovo Coordinatore
BigMat Italia

785 Spot tv
sulle reti nazionali

Carta fedeltà
Big Card

Secondo BigMarket
in Italia

Quattro Borse di Studio
BigMat VASS 2016



PARTENZA SPRINT E UN 2016 SCATTANTE PER BIGMAT ITALIA

Nel Gruppo entrano 19 nuovi Punti Vendita e Gianni Guiduccio diventa nuovo coordinatore di BigMat Italia.

di **Alessandra Guzzi**

Inizia con uno scatto da velocisti il 2016 di BigMat grazie all'ingresso nella compagine di **9 nuovi soci per un totale di 19 Punti Vendita** nelle **province di Belluno, Torino e Trento**. Si

raggiunge così quota **190 Punti Vendita sul territorio nazionale con oltre 113 Soci** e per l'anno in corso si prevede un fatturato di 430 milioni di euro.

Il Gruppo BigMat detta un'andatura veloce per questo nuovo anno ricco di novità fin dai primi mesi, l'edilizia mostra segnali di ripresa e questi nuovi ingressi per il Gruppo sono estremamente strategici, per il numero ma anche per il peso che rivestono sui mercati locali.

Le nuove realtà che dal primo marzo sono entrate a far parte nel "team" di BigMat Italia sono per la provincia di Torino **Pressedil Srl** di Valperga (TO) e per le aree di Trento e Belluno 18 Punti Vendita di proprietà di 8 soci: **Carini Edilizia Srl** di Arco (TN), **Edil Silver di Zanetti Silver** di Lodrone (TN), **Edilagraria Srl** di Fondo (TN), **Edilnova Cles Srl** di Cles (TN), **Enderle Srl** di Trento, **Moser Guido Edilizia Srl** di Pergine Valsugana (TN), **Repro Srl** di Fonzaso (BL), **Tuttedit Srl** di Ton (TN).

Grazie a questi nuovi soci il Gruppo arriva in una regione, il Trentino, dove attualmente non era presente.

«Questo – fa sapere **il presidente di BigMat Italia Rocco Alfano** - oltre a rafforzarci territorialmente, ci darà nuovo slancio per crescere nelle zone limitrofe».





Ma le novità in BigMat non finiscono qui: a partire dal primo marzo **Gianni Guidoccio**, ha assunto **il ruolo di coordinatore BigMat Italia**. Manager di lunga esperienza nel panorama delle costruzioni a livello nazionale e internazionale, vanta un profilo qualificato sia nel settore della produzione sia in quello della distribuzione.

Obiettivi del suo nuovo mandato? «L'intento — spiega Guidoccio — è quello di **proseguire sulla strada già intrapresa dal Gruppo**, che è quella di una copertura nazionale a vocazione territoriale sempre più forte e con una sensibile crescita qualitativa». **!**



Gianni Guidoccio, nuovo coordinatore BigMat Italia

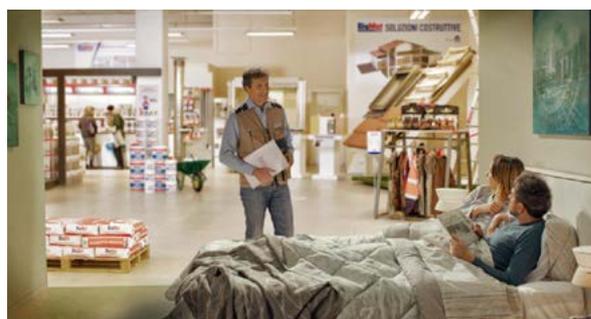
BUONA LA PRIMA! BIGMAT IN TV

Esordio televisivo con 785 spot in onda sulle reti tv nazionali Mediaset, SKY e Cielo.

Aprirsi a nuovi mercati, intercettare una clientela sempre più esigente, consapevole e attenta a soluzioni progettuali innovative e alle normative attuali, presentarsi come primo Gruppo di distributori in Italia per costruire, ristrutturare e rinnovare; con questi obiettivi **BigMat Italia ha lanciato, per la prima volta, una campagna di spot a livello nazionale** sulle reti televisive Mediaset, SKY e Cielo.

Dal 28 febbraio fino al 12 marzo, l'appuntamento si è così spostato virtualmente dal Punto Vendita al piccolo schermo per entrare a diretto contatto con il grande pubblico. La campagna si inserisce nell'attività di comunicazione e marketing del 2016 e *big* sono stati i numeri della programmazione: **785 spot, 2 settimane** di messa in onda, **3 diversi soggetti** che, a rotazione, hanno ricreato alcuni scenari di ristrutturazione abitativa come il rifacimento del bagno, delle pareti o della camera da letto. E se rinnovare la casa diventa una scelta sempre più frequente nelle famiglie e non solo, BigMat si presenta come il miglior alleato per soddisfare le esigenze di ristrutturazione. Partner ideale delle imprese di costruzioni e dei progettisti BigMat entra nelle case degli italiani tramite la tv per sviluppare e potenziare **una forte brand awareness** puntando sui plus che da sempre caratterizzano il Gruppo come: **professionalità, vicinanza e disponibilità**.

«La televisione è stata solo il primo passo, a seguire è stata pianificata una campagna digital **sui canali social Facebook e YouTube** a livello nazionale, per proporsi come punto di riferimento nel settore e intercettare le esigenze soprattutto del mercato della ristrutturazione edilizia» afferma Massimo Bussola, responsabile marketing e IT. **!**



Lo spot inizia con una scena di vita domestica: una giovane donna si rivolge al marito dicendo che la casa avrebbe bisogno di una ristrutturazione, lui reagisce con fare rassegnato e svogliato, ma subito la parete della stanza si "dissolve" e da uno dei 190 Punti Vendita BigMat entra nell'appartamento un esperto pronto a offrire una soluzione, sollevando così il marito dal pensiero e dall'incombenza dei lavori in casa.



UN ANNO DI PREMI CON BIG CARD

Al via in Italia la prima carta fedeltà che premia i clienti BigMat.

di Carlo Vacca

C'è un buon motivo in più per entrare nei 190 Punti Vendita BigMat, dal 15 febbraio fino al 31 gennaio 2017 infatti è attivo il nuovo concorso **"BigMat ti premia"**.

La prima carta fedeltà BigMat consente di accumulare punti a ogni acquisto (1 punto ogni 10 euro spesi presso i Punti Vendita aderenti). Tutti i clienti BigMat, titolari di partita IVA e non, possono sottoscrivere la Big Card e accumulare così i punti necessari per ottenere i premi del ricco catalogo, tra grandi marchi del settore tecnologia, casa, tavola e cucina, benessere, tempo libero, ma anche animali e infanzia. Il programma di fidelizzazione clienti e Big Card sono solo uno dei modi con cui BigMat vuole ricompensare gli utenti che scelgono e che riconoscono nel Gruppo qualità, competenza e specializzazione oltre che vicinanza e disponibilità, vantaggi indispensabili che fanno la differenza e che premiano chi si affida a BigMat. **!**



L'elenco completo dei Punti Vendita aderenti all'iniziativa, il regolamento e il catalogo sono disponibili su www.bigmat.it.



KNAUF

PREMISCELATI

SOTTOFONDI

Oggi... è già **DOMANI**

Massetto tradizionale
rapido ad alta conducibilità

- FACILE DA POSARE
- ASCIUGATURA RAPIDA
- ALTA CONDUCEBILITÀ TERMICA
- BASSI SPESSORI DI APPLICAZIONE
- APPLICAZIONE SENZA RETE
- NESSUN GIUNTO FINO A 400 M²
- BIOCOMPATIBILE



Knauf DOMANI

Knauf DOMANI è un prodotto a consistenza "terra umida" ad asciugatura rapida, ideale per la realizzazione di massetti edili in edifici nuovi e già esistenti, massetti per interni in genere, residenziali, industriali e commerciali.

Permette la posa di qualsiasi tipo di rivestimento. Particolarmente adatto per la posa su impianti di riscaldamento e raffreddamento a pavimento, grazie alla sua alta conducibilità termica certificata (1,82 W/mK), dove viene applicato senza inserimento di rete o giunti.

Scopri tutte le prestazioni di Domani su: www.knauf.it

Sistemi Evoluti per l'Edilizia, Knauf.

KNAUF PREMISCELATI

30 ANNI DI ESPERIENZA E TECNOLOGIA KNAUF. ANCHE NEI PREMISCELATI.

BIGMARKET

IL GUSTO DI INCONTRARSI

Coesione, confronto e condivisione sono le tre “C” dell’evento che BigMat, per il secondo anno consecutivo, ha organizzato alla Fortezza da Basso di Firenze e a cui hanno preso parte oltre 700 partecipanti tra fornitori e associati BigMat.

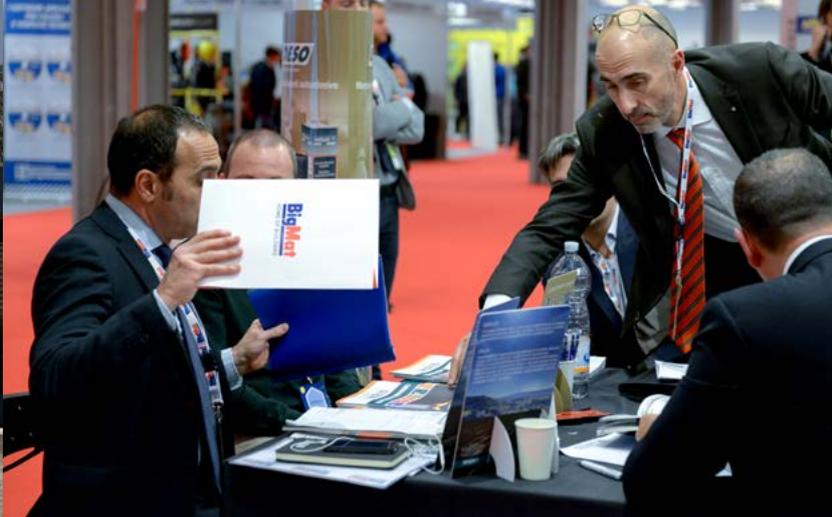
di **Stefano Guolo**

Anche quest’anno per due giorni, venerdì 18 e sabato 19 marzo, la Fortezza da Basso di Firenze è stata il luogo privilegiato di incontro per gli operatori dell’edilizia e i soci del Gruppo BigMat. Un evento partito dalla Francia nel 2008, promosso annualmente anche in Belgio e Spagna, **dal 2015 nel calendario di BigMat Italia** come un appuntamento fisso che **mira a rafforzare la partnership tra produttori e Punti Vendita**, per condividere le reciproche competenze sviluppando insieme nuove opportunità di business.

Confronto, condivisione e coesione i capisaldi di BigMarket e di BigMat, confermate anche dal **presidente Rocco Alfano**: «Con queste tre parole vogliamo sintetizzare lo spirito con cui abbiamo organizzato questa edizione e che sempre guida il nostro Gruppo per affrontare tutti insieme il mercato abbiamo bisogno più che mai di confrontarci, condividere ed essere uniti, come l’arciere è un tutt’uno con l’arco, la freccia e il bersaglio».

BigMarket ha accolto, all’interno dei padiglioni della Fortezza da Basso ben 94 fornitori partner, che i titolari e i responsabili acquisti dei Punti Vendita hanno potuto incontrare e conoscere direttamente vis à vis. **I 105 Soci BigMat, da 19 regioni d’Italia**, hanno anche avuto la possibilità di sfruttare una serie di condizioni commerciali favorevoli e allacciare preziosi rapporti di collaborazione oltre a scoprire le ultime tendenze in termini di prodotti. Prosecuzione del BigMarket è stata poi la cena, un momento di convivialità e socializzazione per continuare a tavola, in un’atmosfera ancora più piacevole, i preziosi rapporti di collaborazione, e per rafforzare ancora di più lo spirito di gruppo che BigMat sostiene da sempre. Ad accompagnare la serata il **Milano Jazz Quartett**, composto da musicisti che hanno suonato anche al BlueNote e alla Scala di Milano e che hanno allietato i momenti della cena e la proclamazione dei quattro vincitori della seconda edizione delle borse di studio BigMat e VASS (vedi pag.45). **!**

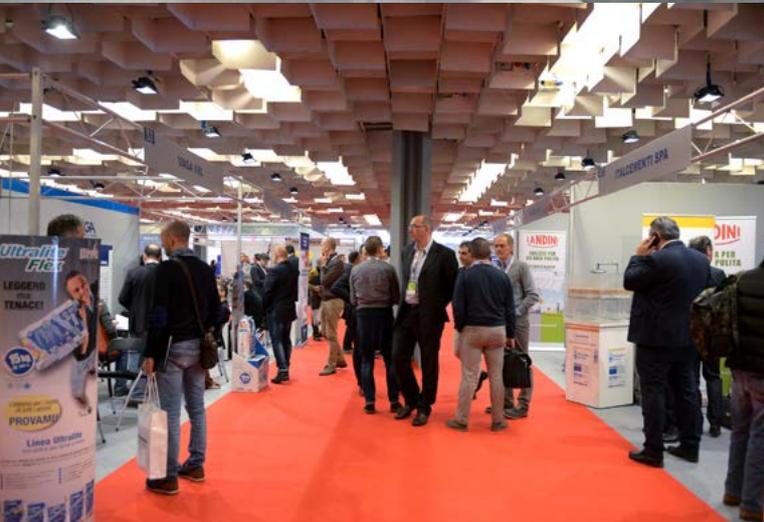




750
PARTECIPANTI

94
FORNITORI
per un totale
di 450 persone

105
RAGIONI SOCIALI
per un totale
di 240 persone
da 19 regioni d'Italia





BIGMAT E VASS PREMIANO GLI ARCHITETTI DI DOMANI

Il Gruppo, da sempre vicino al mondo dell'architettura, investe nelle generazioni future offrendo a 9 giovani laureati borse di studio da mille euro e percorsi di formazione.

di **Alessandra Guzzi**

Il 18 marzo, nella cornice della Fortezza da Basso di Firenze, durante la cena del BigMarket con quasi 500 invitati sono stati premiati i vincitori della seconda edizione delle Borse di Studio BigMat e VASS, dedicata ai sistemi costruttivi in legno per abitazioni residenziali.

Selezionati per l'alta qualità dei loro lavori i giovani architetti si sono contraddistinti per l'approccio architettonico innovativo e per l'ottimo livello espositivo e grafico delle tesi ottenendo così un premio di 1.000 euro ciascuno e un periodo di formazione presso la VASS School di Cellarengo (AT). I progetti sono stati valutati da una commissione formata da un membro dell'ordine degli architetti, dal presidente di BigMat Italia, Rocco Alfano, e dall'amministratore delegato di VASS Technologies, Giuseppe Gianolio, i quali hanno decretato i quattro vincitori:

- **Paola Maria Periti**, tesi di laurea "Moduli prefabbricati a struttura lignea e loro impiego in clima mediterraneo", Politecnico di Milano;
- **Alessandra Baraiolo, Maria Cristina Barone e Debora Cosmai**, tesi di laurea "Approccio sistematico all'ingegnerizzazione

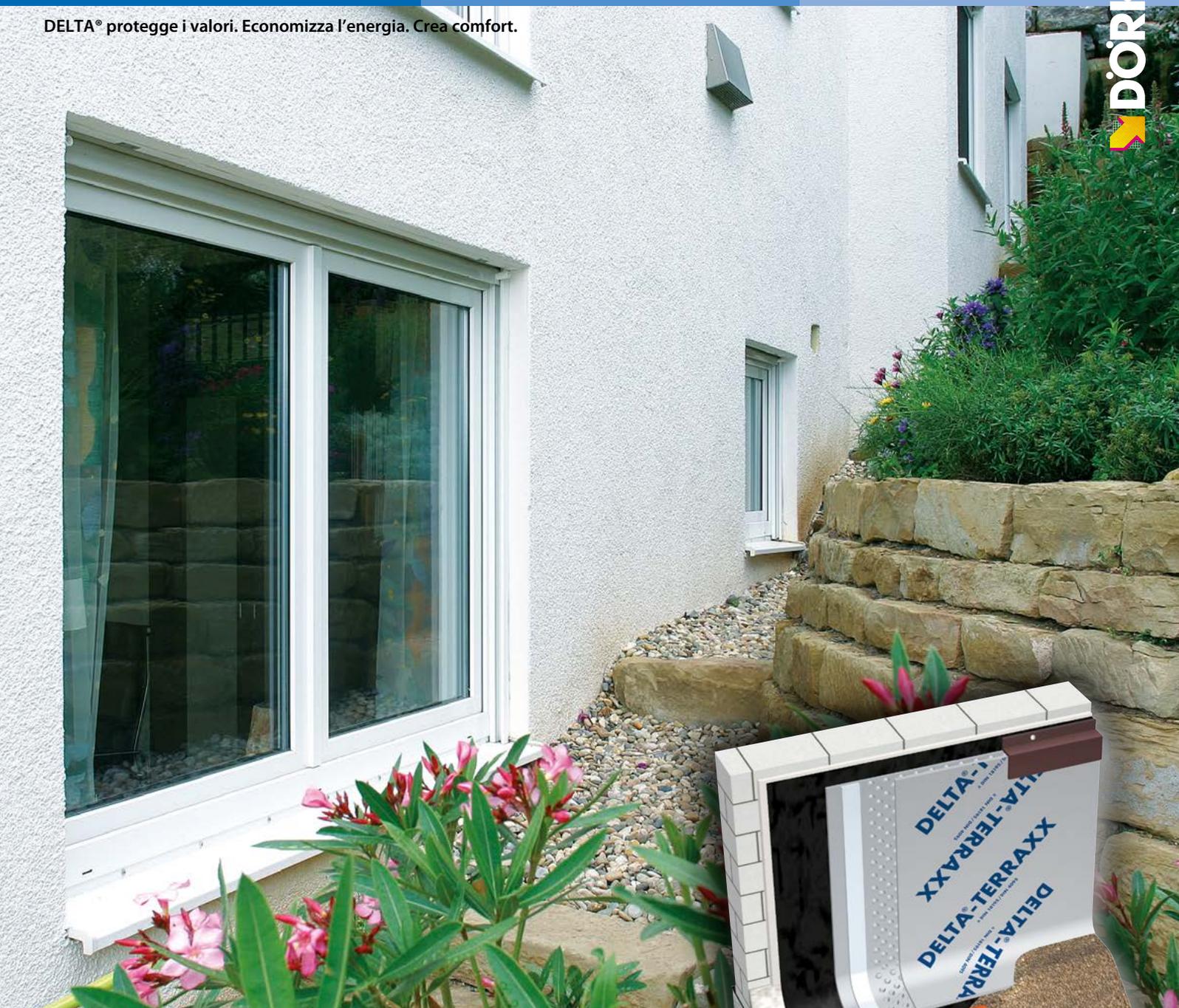
di un edificio residenziale con valutazione comparativa delle tecniche e tecnologie costruttive", Politecnico di Milano;

- **Giovanni Cinquini e Martina Ranieri**, tesi di laurea "Abitare i margini: sperimentazione di housing sociale a Viareggio", Università Degli Studi di Firenze;
- **Barbara Frigerio, Giulia Fumagalli e Matteo Pasqualotto**, tesi di laurea "HUG. Strutture abitative per la Comunità di San Patrignano", Politecnico di Milano.

L'iniziativa delle Borse di Studio BigMat e VASS rinnova anche per il 2016 l'impegno del Gruppo BigMat nella formazione dei futuri architetti e nell'approfondimento delle diverse tecniche tra cui i sistemi costruttivi in legno, importante materiale in ambito strutturale e architettonico. **!**

Per scoprire tutti i progetti dei vincitori cliccate su www.bigmat.it/extrap, ogni tesi verrà anche condivisa e approfondita sulla fanpage BigMat Italia





DELTA®-TERRAXX

La doppia protezione contro terra. La scelta migliore!

Il sistema di drenaggio e di protezione delle opere interrate orizzontali e verticali. Alta resistenza ai carichi.

- Materiale a 2 strati: membrana alveolare con geotessile saldato, stabile alla compressione e al filtraggio dell'acqua.
- Si srotola velocemente. La posa è facile ed economica.

- Drenaggio a lunga durata.
- Alta resistenza alla compressione di ca. 400 kN/m².
- Assolutamente imputrescibile.
- Drenaggio sicuro di gas metano e radon.
- Con banda autoadesiva per le sovrapposizioni.
- Certificato Avis Technique del CSTB n° 7/03-1367.



SPECIALE PREVENZIONE DEI DANNI COMUNI CAUSATI DALL'ACQUA

In questo nuovo speciale tecnico approfondiamo due aspetti piuttosto diffusi collegati all'azione dell'acqua e dell'umidità degli edifici.

a cura della **Redazione**

È noto che l'acqua in tutti i suoi stati (liquido, ghiaccio o vapore) sia il primario agente di degrado delle strutture: danni estetici, funzionali e perfino strutturali non risparmiano gli edifici storici né tantomeno quelli di nuova costruzione se non progettati e costruiti attentamente.

Soprattutto in conseguenza dei recenti cambiamenti climatici – che hanno modificato drasticamente il regime pluviometrico con piogge eccezionali, tali da produrre in poche ore una quantità d'acqua pari a quella di un'intera stagione – si rende necessario proteggere gli edifici.

L'impermeabilizzazione delle strutture interrato è di fondamentale importanza ma da sola non sempre garantisce il totale isolamento dell'edificio dall'acqua, bensì è opportuno intervenire attraverso un sistema di drenaggio e di deflusso delle acque al fine di ridurre il carico idrico verso le reti fognarie insufficienti a ricevere portate così elevate.

In questo speciale tecnico vengono analizzate alcune delle criticità legate all'eliminazione dell'acqua dalle murature mediante focus su prodotti e tecnologie per il risanamento e per un costruire sicuro e sostenibile.

PROTEZIONE PRIMARIA DEI MURI CON UNA CORRETTA IMPERMEABILIZZAZIONE

Tutti i problemi più comuni causati dalle infiltrazioni d'acqua. Approfondimento sulle cause, i punti critici e le soluzioni tecniche.

a cura dell'Ufficio Tecnico BigMat

I muri controterra sono costantemente esposti all'acqua e all'umidità: acqua piovana di ristagno, acqua di falda, umidità di risalita, infiltrazioni, percolazioni dal terreno a cui si può aggiungere l'eventuale condensazione interstiziale del vapore proveniente dall'interno dei locali. Tutti gli edifici, sia storici sia di nuova costruzione mal impermeabilizzati, sono soggetti al degrado dovuto all'azione dell'acqua.

Il danno interessa essenzialmente i vani interrati e i primi piani e si manifesta inizialmente nella tinteggiatura e nell'intonaco, per poi passare alla malta, facendo venir meno la coesione tra gli elementi della muratura, fino a compromettere l'intera struttura.

Un chiaro indicatore è costituito dagli aloni e dalle muffe che dal pavimento risalgono le pareti (vedi Figura 1). Non è tuttavia cosa facile

effettuare una diagnosi: non esiste una relazione univoca "causa-effetto" per cui la manifestazione visiva (alone o macchia) potrebbe essere determinata da uno o più fattori contemporaneamente. Rende ancora più complicata la diagnostica, la constatazione che il punto in cui si verifica il danno quasi mai corrisponde al punto di rottura dell'elemento di tenuta in cui si è generata l'infiltrazione. Riconoscere, dunque, dove ha avuto origine la rottura richiede, non solo una conoscenza molto approfondita dell'argomento, ma anche il ricorso a indagini strumentali (vedi Figura 2). Solamente individuando le reali cause è possibile determinare la tecnica di intervento appropriata che altrimenti non sarebbe risolutiva.

I danni provocati dalle infiltrazioni d'acqua che insistono sulle pareti interrate sono la principale causa di contenziioso in edilizia.

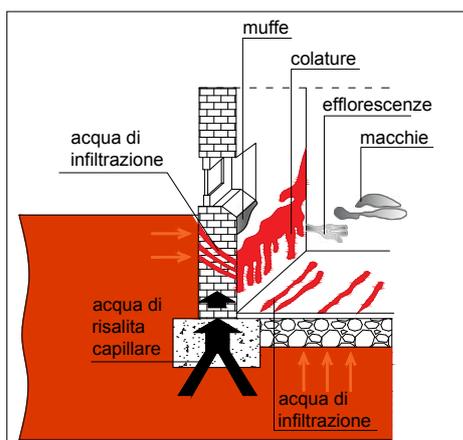


Figura 1 - Percorsi umidità e forme di degrado

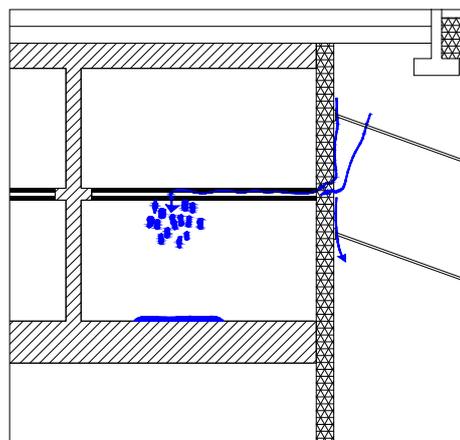


Figura 2 - Infiltrazione originatasi in parete e che si manifesta sul solaio

Le compagnie assicurative non riconoscono il risarcimento in quanto, spesso, riscontrano errori nella progettazione e/o nella messa in opera.

Ecco perché è necessario che gli edifici siano protetti oltre che dall'impermeabilizzazione anche da un adeguato sistema di drenaggio in grado di allontanare l'acqua in eccesso senza creare problemi di infiltrazioni. Oggi i committenti richiedono che gli edifici di nuova costruzione garantiscano una durata minima di 50 anni. Qualunque difetto di impermeabilizzazione ne riduce notevolmente la durabilità, compromettendone l'uso previsto e il valore economico.

Un sistema di impermeabilizzazione rappresenta circa il 2% del costo totale di costruzione, ma l'adozione di tecniche di impermeabilizzazione di qualità elevata può, a fronte di una spesa iniziale superiore, consentire maggior risparmio di denaro per le ridotte manutenzioni.

La configurazione del sistema di impermeabilizzazione, la scelta di materiali (teli bentonitici, malte cementizie, ecc.) compatibili con la struttura da proteggere e la loro corretta installazione in cantiere sono gli elementi chiave per ridurre al minimo il costo totale della futura manutenzione.

Come sempre, il tutto parte da una scrupolosa progettazione. Le strutture interrato sono sollecitate oltre che dai propri carichi anche dalla spinta del terreno e da quella idrostatica della falda il cui livello può essere influenzato dagli eventi meteorici e alzarsi rapidamente in occasioni di piogge intense. Inoltre non vanno trascurate sia le caratteristiche chimiche dell'acqua di falda, più o meno aggressiva, sia la destinazione d'uso della struttura che richiederà, ad esempio, requisiti e garanzie maggiori per i locali abitativi rispetto a un parcheggio, sia la natura del terreno (sabbioso o argilloso). Ad esempio, la norma British Standard BS 8102:2009 definisce quattro gradi crescenti di protezione dall'umidità come riportato in Figura 3.

Nel caso di terreni sabbiosi o ghiaiosi l'impermeabilizzazione non è sottoposta a carichi idrostatici rilevanti poiché si tratta di terreni particolarmente drenanti in grado di smaltire velocemente le acque di percolazione senza creare fenomeni di accumulo. Questa condizione può essere ottenuta anche con terreni non drenanti applicando però al piede della fondazione e su tutta la superficie verticale un idoneo sistema di drenaggio.

In presenza di terreni di fondazione compatti o argillosi la velocità di smaltimento è molto bassa e si assiste a fenomeni di accumulo d'acqua.

CLASSE 1

Requisiti base

Zone con infiltrazioni e umidità tollerabili*

* In base all'uso



- Parcheggi sotterranei
- Locali tecnici
- Officine

CLASSE 2

Requisiti maggiori

Nessuna infiltrazione di acqua, qualche zona con umidità tollerabile*, può essere necessaria la ventilazione

* In base all'uso



- Parcheggi sotterranei
- Depositi
- Locali tecnici
- Officine

CLASSE 3

Locali abitabili

Nessuna infiltrazione d'acqua, ventilazione e deumidificazione necessarie



- Uffici e unità residenziali ventilati
- Ristoranti e aree commerciali
- Centri ricreativi

REQUISITI SUPPLEMENTARI (PRECEDENTE CLASSE 4)

Come la Classe 3 più:

- Nessuna infiltrazione di vapore acqueo
- Ambiente totalmente asciutto
- Protezione contro gli attacchi chimici
- Barriera contro i gas
- Ecc.

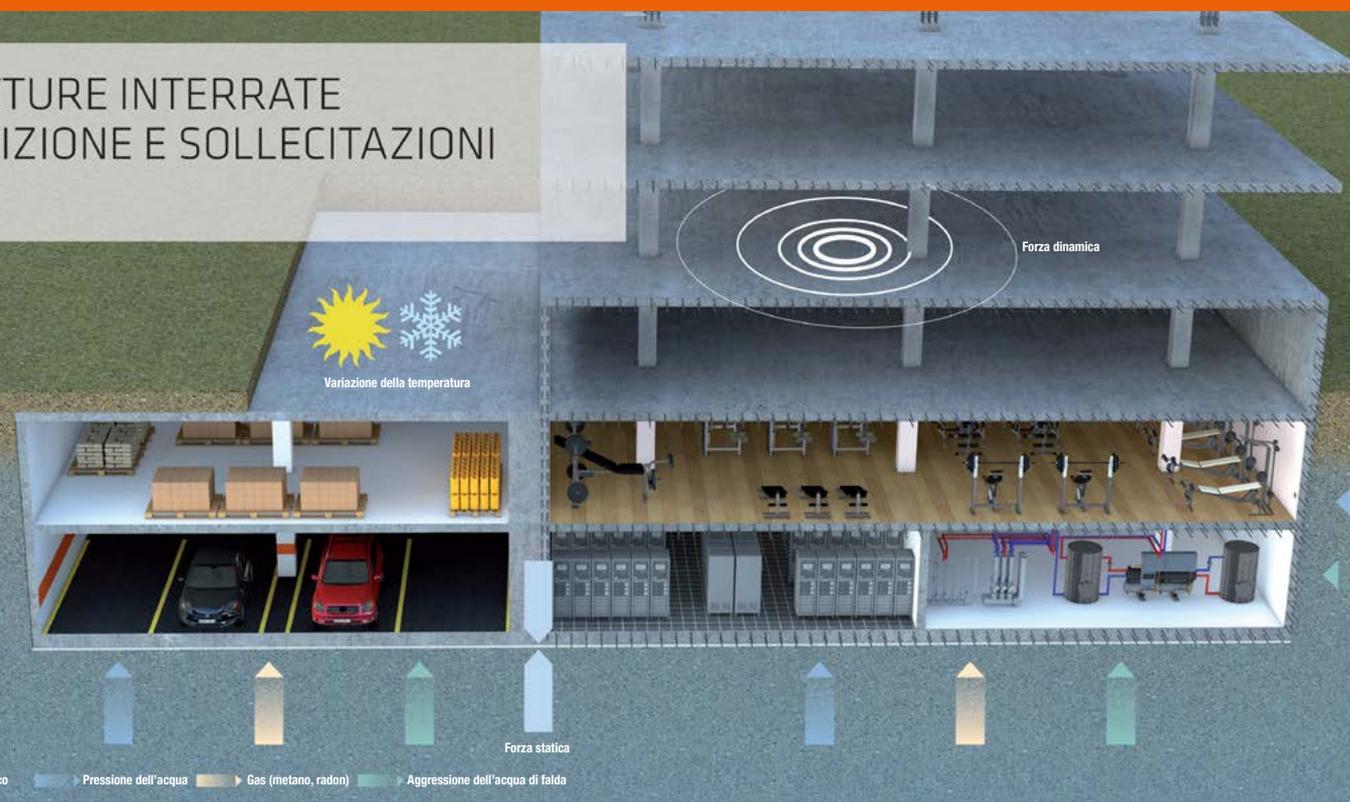


- Locali residenziali
- Sale computer/server
- Archivi
- Aree e strutture con scopi specifici

Figura 3 - Requisiti di impermeabilizzazione secondo la norma britannica BS 8102-2009 in funzione della destinazione d'uso dei locali da proteggere e impermeabilizzare (fonte SIKA)

SPECIALE PREVENZIONE DEI DANNI COMUNI CAUSATI DALL'ACQUA

STRUTTURE INTERRATE ESPOSIZIONE E SOLLECITAZIONI



TIPO DI ESPOSIZIONE E DI SOLLECITAZIONE

Le strutture interrate possono essere sottoposte a diverse condizioni di esposizione che comprendono:

- Diversi livelli di pressione idrica e di esposizione all'acqua (es. terreno umido, acqua di percolazione o acqua di falda in pressione idrostatica e acque libere)
- Acqua di falda aggressiva contenente sostanze chimiche (comunemente solfati e cloruri in soluzione)
- Forze statiche eterogenee (dovute a carichi, cedimenti, sollevamenti, ecc.)
- Forze dinamiche (causate per esempio da cedimenti, terremoti, esplosioni, ecc.)
- Variazioni di temperatura (gelo notturno/invernale, calore diurno/estivo)
- Gas nel terreno (es. metano e radon)
- Agenti biologici aggressivi (radici di piante/coltivazioni, attacco da funghi o batteri)

EFFETTI DELL'ESPOSIZIONE SU STRUTTURE INTERRATE

Questi diversi tipi di esposizione possono pregiudicare l'uso, l'impermeabilità e la durabilità della struttura interrata, con una conseguente riduzione della vita utile dell'intera struttura.

Esposizione	Impatto sulla struttura
Infiltrazione d'acqua	→ Danni alla struttura, alle finiture e all'ambiente interno (formazione di condensa, crescita di muffe, ecc.), perdita dell'isolamento termico, corrosione delle armature in acciaio
Agenti chimici aggressivi	→ Danni al calcestruzzo (a causa dell'attacco dei solfati), corrosione delle armature in acciaio (a causa dell'attacco dei cloruri)
Forze statiche eterogenee	→ Crepe strutturali
Forze dinamiche	→ Crepe strutturali
Variazioni di temperatura	→ Condensa, sfaldamento o fessurazione del calcestruzzo
Infiltrazioni di gas	→ Infiltrazioni di gas ed esposizione degli occupanti ai gas stessi
Attacco da funghi/batteri	→ Danni al sistema di impermeabilizzazione, alle finiture o agli interni

Esposizione e sollecitazioni sulle strutture interrate in calcestruzzo (fonte SIKA)

Le operazioni di scavo e quelle successive di rinterro (specialmente quando la fondazione è posta a profondità elevata) generano un'alterazione degli equilibri tra acqua e terreno in quanto l'area d'intervento ha un grado di compattazione notevolmente ridotto e quindi un'elevata porosità, rispetto al circondario. Per questo, essa costituirà un vero e proprio drenaggio verso il quale l'acqua della zona limitrofa tenderà a trasmigrare generando delle pressioni temporanee, ma consistenti, considerato anche che la velocità di smaltimento dell'acqua è molto bassa. È utile ricordare, a tal proposito, che la pressione generata da un metro di colonna d'acqua è pari a 1.000 kg/mq.

Laddove è presente la falda è necessario realizzare una struttura di fondazione in grado di contrastare la spinta dell'acqua in pressione. L'unica struttura fondale in grado di assolvere a tale compito è la platea.

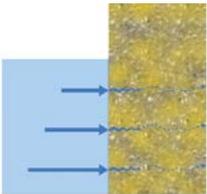
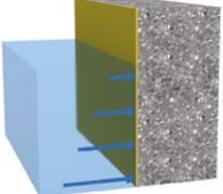
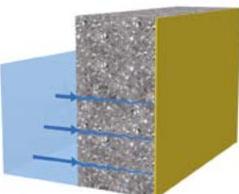
I PUNTI CRITICI

Le problematiche principali che possono presentarsi durante l'esecuzione dei lavori e che devono essere analizzate e risolte con la massima attenzione per evitare l'inefficacia del sistema di impermeabilizzazione sono le lesioni strutturali (in platea), le fessurazioni (anche diffuse nelle zone più deboli o sollecitate), le riprese di getto, i giunti operativi (che sono soggetti a ripetuti movimenti provocati da carichi variabili e/o dilatazioni termiche), le tubazioni passanti o i ferri distanziatori, la manutenzione intesa come accessibilità per l'ispezione e il ripristino.

SOLUZIONI TECNICHE

Le soluzioni tecniche si distinguono in funzione della posizione dell'elemento di tenuta all'acqua o per il tipo di materiale impiegato secondo gli schemi mostrati di seguito.

Tipologie di impermeabilizzazione in relazione alla posizione dell'elemento di tenuta

SISTEMA DI IMPERMEABILIZZAZIONE INTEGRATO	<p>È il cosiddetto sistema “vasca bianca” che consiste nella realizzazione di un calcestruzzo impermeabile, a basso rapporto acqua/cemento, inferiore a 0,55, tramite aggiunta di additivi particolari (ad esempio superfluidificanti, fumo di silice, fibre sintetiche, ecc.) che agiscono sulla porosità, riducendola, senza modificare la struttura e la resistenza del calcestruzzo. Platea e pareti verticali vengono realizzati in moduli separati mediante predisposizione tra le armature di veri e propri giunti, che a struttura completata e maturata vengono riempiti con resine idroespansive. Il sistema necessita di un calcestruzzo correttamente formulato e dosato unitamente alla progettazione dei particolari costruttivi di riferimento: giunti di costruzione-ripresa di getto, giunti “break” di fessurazione programmata (“fusibili strutturali”), giunti strutturali e di adeguamento antisismico, elementi passanti il getto strutturale, ecc.. La fase di controllo in cantiere ha un'importanza fondamentale per non compromettere la funzionalità del sistema.</p>
	SISTEMA DI IMPERMEABILIZZAZIONE PER SPINTA ATTIVA <p>La condizione di “spinta attiva” si ha quando il liquido esercita la pressione in modo diretto sul rivestimento che viene quindi compresso sul supporto. Esempi: fondazioni in falda, vasche delle piscine, canali, ecc.. La struttura è protetta dalle infiltrazioni d'acqua e da eventuali sostanze aggressive. Può garantire elevati livelli di impermeabilizzazione se sono curati tutti i dettagli di posa.</p>
	SISTEMA DI IMPERMEABILIZZAZIONE IN CONTROSPINTA <p>La condizione di spinta idrostatica negativa (controspinta) si verifica quando il liquido esercita la pressione in corrispondenza dell'interfaccia di adesione del rivestimento impermeabile al supporto, provocandone il distacco. Questo metodo si applica quando si deve intervenire su edifici esistenti non potendo agire dall'esterno. Se nel caso di spinta attiva è fondamentale l'impermeabilità intrinseca, nel caso di controspinta è essenziale l'adesione al supporto.</p>
	

Distinzione dei sistemi di impermeabilizzazione in funzione della tipologia di elemento di tenuta all'acqua

Impermeabilizzazioni flessibili	<ul style="list-style-type: none"> ■ Membrane a base bitume polimero ■ Membrane a base sintetica (PVC, FPO, EPDM, ecc.) ■ Pannelli o rotoli di bentonite
Impermeabilizzazioni rigide	<ul style="list-style-type: none"> ■ Calcestruzzi additivati ■ Cementi osmotici
Impermeabilizzazioni liquide	<ul style="list-style-type: none"> ■ Prodotti di natura bituminosa (emulsioni bituminose) ■ Prodotti a base poliuretanica o di poliurea

IMPERMEABILIZZAZIONE CON TELI BENTONICI E GUAINE CEMENTIZIE ELASTICHE

In presenza di falda, per di più con livello variabile, gli elementi più usati sono i **teli bentonitici**, cioè quei prodotti costituiti da un sottile strato di bentonite sodica in forma granulata racchiusa tra

due geotessili in polipropilene. La bentonite è un minerale argilloso, prevalentemente montmorillonite, dotato di una struttura cristallina che a contatto con l'acqua, o con il solo vapore acqueo, diventa un gel impermeabile e idrorepellente con un consistente aumento di volume (15-20 volte superiore a quello iniziale) e di massa tale da chiudere le fessure anche di notevole entità.

IMPERMEABILIZZAZIONE INTERRATI CON TELI BENTONITICI

Mapei offre una gamma completa di soluzioni per impermeabilizzare le strutture interrato, sia di nuova realizzazione sia esistenti, a partire dai teli bentonitici **Mapeproof** fino ai prodotti cementizi come **Mapelastic Foundation** e alle emulsioni bituminose della Gamma Plastimul.

Uno dei sistemi efficaci per l'impermeabilizzazione di strutture interrate prevede l'impiego di teli bentonitici Mapeproof in abbinamento all'impermeabilizzante cementizio Mapelastic Foundation. Tale sistema può essere impiegato sia per realizzare impermeabilizzazioni di nuove costruzioni sia per ripristinare l'impermeabilizzazione di strutture esistenti.

I teli bentonitici Mapeproof e Mapeproof LW sono composti da due tessuti geotessili in polipropilene (di cui uno non tessuto superiore e uno tessuto inferiore) che racchiudono uno strato uniforme di bentonite sodica naturale mediante un processo di interagugliatura nel quale particolari aghi uncinati fanno passare una parte delle fibre del non-tessuto superiore attraverso lo strato di bentonite e le ancorano al tessuto inferiore. La bentonite sodica naturale resta così confinata all'interno dei tessuti e, grazie alle sue proprietà espansive e di rigonfiamento a contatto con l'acqua o la sola umidità, intrappola l'acqua impedendole di penetrare nel calcestruzzo.

Date le loro caratteristiche, i teli bentonitici Mapeproof possono essere impiegati sia in fase di pre-getto (sotto platea, su murature contro terra, contro diaframmi, berlinesi e palancolati) sia in post-getto.

Nella variante Mapeproof LW, la quantità di bentonite sodica naturale pari a 4,1 g/mq (contro i 5,1 g/mq del telo Mapeproof) lo rende idoneo per l'impermeabilizzazione di opere in calcestruzzo in sottoquota con battente idraulico inferiore a 5 m.

Al fine di creare un "catino impermeabile" di protezione delle strutture interrate dall'acqua, in abbinamento alla barriera bentonitica (sulle strutture verticali interrate post-getto), si potrà procedere all'applicazione di Mapelastic Foundation, una malta cementizia bicomponente elastica per l'impermeabilizzazione di superfici in calcestruzzo soggette sia a spinta idraulica positiva sia negativa (1.5 atm). La sua composizione, ad alto contenuto di resine sintetiche, rende questo prodotto estremamente elastico in tutte le condizioni ambientali proteggendo così le strutture dalle sostanze aggressive presenti nei terreni e mantenendole asciutte nel tempo. Per questo motivo, Mapelastic Foundation è particolarmente indicato per l'impermeabilizzazione di muri di fondazione, parcheggi e locali interrati, vasche, canali e piscine.



SPECIALE PREVENZIONE DEI DANNI COMUNI CAUSATI DALL'ACQUA

Il vantaggio dei teli bentonitici è di poter essere usati in condizione non solo di pre-getto poiché caratterizzati da un comportamento autoaggrappante al calcestruzzo e autosigillante con la saldatura delle sovrapposizioni a garanzia della continuità di tenuta all'acqua, ma anche di post-getto fissando meccanicamente il telo alla struttura già realizzata.

I teli sono confezionati in diverse tipologie e, in funzione della spinta idrostatica a cui devono resistere, possono avere un maggiore o minore contenuto di bentonite. È comunque da tener in considerazione che la bentonite potrebbe non espandersi, in modo corretto, in presenza di acqua inquinata o salmastra o marina. In tal caso risulterebbe necessaria una pre-espansione con acqua dolce.

Se ben progettata, l'impermeabilizzazione con teli bentonitici risulta particolarmente adatta per risolvere problemi e situazioni di fondazioni particolari (tiranti, palificazioni, ecc.). Un'efficace e sicura impermeabilizzazione di superfici e strutture esposte al contatto con acqua, facilmente realizzabile e dalle elevate prestazioni di tenuta anche in caso di formazione di fessurazioni della struttura, è offerta dall'impiego delle **guaine cementizie elastiche**. Queste sono costituite da materiali di ultima generazione definiti "cementi polimero modificati" che hanno la caratteristica di mantenere, una volta completate le fasi di maturazione, un comportamento elastico e deformabile in grado di garantirne l'integrità seppur in presenza della normale formazione di fessurazioni post-getto (tuttavia è sempre meglio controllarle con la predisposizione di specifici "fusibili strutturali" per limitarne l'ampiezza).

Il vantaggio di tale tipo di impermeabilizzazione è la possibilità di una sua applicazione sia in caso di spinta attiva sia in caso di spinta negativa e la sua idoneità a diverse tipologie di supporti (cemento, laterizio, ecc.). Oltre ai muri contro terra di fondazione, la versatilità delle malte polimero modificate le rendono efficaci anche per impermeabilizzare altre opere (vasche, canali, piscine interrato, ecc.).

LE MALTE POLIMERO MODIFICATE

Vengono ottenute sostituendo parte del cemento e dell'acqua di impasto con polimeri liquidi di varia natura (lattici elastomerici come i poliuretani e gli acrilici, lattici termoindurenti come gli epossidici, lattici termoplastici come i poliesteri) in rapporto polimero/cemento compreso tra il 5% e il 20%.

Il polimero di dimensioni minori del cemento occlude le porosità e riduce la permeabilità delle malte. Il risultato è la formazione di una matrice polimero-gel cementizia che determina le proprietà della malta.

I polimeri elastici, come gli acrilici, aumentano le capacità delle malte di seguire le deformazioni e riducono il rischio di fessurazione, mentre i polimeri epossidici conferiscono maggiore aderenza e maggiore protezione dalla penetrazione degli agenti esterni. Nella maggior parte dei casi le malte polimero modificate sono di formulazione bicomponente in cui il componente B è il polimero (liquido).



Il legno è vita. Proteggilo

Curalo con la qualità dei prodotti Amonn. Per ogni tipo di impiego scegli l'innovazione tecnica e la tradizionale qualità altoatesina.

www.amonncolor.com

AMONN[®]
Lignex

IMPERMEABILIZZAZIONE INTERRATI CON MALTE ELASTICHE FIBRORINFORZATE

Sikalastic-1K di Sika è una malta cementizia premiscelata, monocomponente, fibrorinforzata a elevata flessibilità, per impermeabilizzazioni sotto piastrella e per l'impermeabilizzazione dei substrati in calcestruzzo soggetti a deformazioni. Particolarmente idonea per l'applicazione a spatola, pennello e rullo, questo prodotto è un rivestimento protettivo per il rinforzo delle superfici in calcestruzzo contro gli effetti dei sali disgelanti, degli attacchi da gelo-disgelo e anidride carbonica, nonché per il miglioramento della durabilità. Ideale come impermeabilizzazione e protezione delle strutture idrauliche come bacini, ser-

batoi, tubazioni in calcestruzzo, vasche e canali; di muri esterni interrati; come impermeabilizzazione interna di acqua in lieve controspinta, su muri e pavimentazioni di scantinati; per impermeabilizzare bagni, docce, balconi, terrazze, piscine, prima della posa di rivestimenti ceramici, nonché di terrazze e balconi e ogni genere di superficie direttamente esposta agli agenti atmosferici. Sikalastic-1K è un prodotto concorrenziale: l'alta resa (ben 5,5 mq con un sacco), l'assenza di rete interposta e l'agevole smaltimento degli imballi, consentono un risparmio complessivo di circa il 30% rispetto ad analoghi prodotti.



Guarda il video tutorial sul canale YouTube di Sika

CONTROLLARE I PUNTI CRITICI

Per controllare i punti critici, oltre ai sistemi fin qui descritti deve essere prescritto nei capitolati l'impiego di prodotti complementari indispensabili, quali i cordoli waterstop bentonici per le riprese di getto e i "fusibili

strutturali", ovvero dei particolari cordoli bentonitici fissati all'interno di un particolare manufatto plastico e posizionati ad hoc nella struttura, al fine di pilotare la fessurazione da ritiro in punti prestabiliti (esempi in Figura 4).



Figura 4
Sistema waterstop costituito da cordolo bentonitico per la sigillatura della ripresa di getto e fusibile strutturale per pilotare le crepe dei fenomeni di ritiro del cls.

Il cordolo waterstop, di dimensioni 25x20mm e composto per il 25% di gomma butilica e 75% di bentonite di sodio, viene posizionato a metà dello spessore della muratura tra i ferri d'armatura passanti. La posa dei cordoli deve essere continua, eventualmente accostando le parti terminali per alcuni centimetri, sulla superficie della ripresa realizzata (ad esempio l'estradosso della platea di fondazione dopo aver rimosso lo strato di acqua di *bleeding* superficiale e pulito accuratamente la superficie). I cordoli vengono bloccati con specifiche retine e chiodi in acciaio con rondelle posizionati ad interasse ben definito. La retina, solitamente fornita insieme al cordolo bentonitico, ha la funzione di ritardare il rigonfiamento in caso di contatto accidentale con l'acqua, consentendone l'uso anche in caso di pioggia.

SPECIALE PREVENZIONE DEI DANNI COMUNI CAUSATI DALL'ACQUA

IMPERMEABILIZZAZIONE CON CEMENTI AD AZIONE OSMOTICA

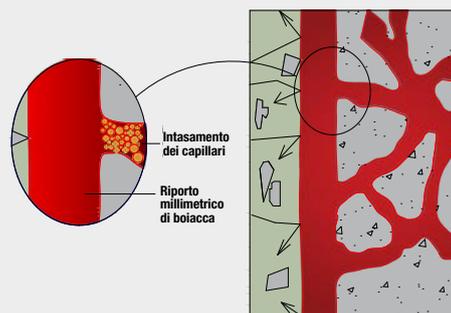
La necessità di contenere i costi, come nel caso delle venute d'acqua per infiltrazione attraverso le pareti controterra delle cantine o dei box o in quelli più impegnativi delle gallerie, ha portato alla diffusione del cemento cosiddetto ad azione osmotica. Nato per applicazioni in controspinta dall'interno dei locali, questo prodotto è idoneo anche in condizioni di spinta attiva creando un rivestimento resistente agli agenti aggressivi. Si tratta di una malta cementizia della consistenza tipica di una boiaccia che, applicata in

spessori millimetrici sulla struttura da trattare (preventivamente bagnata a saturazione), grazie alla sua formulazione chimica, è in grado di attivare un processo di osmosi e di diffusione molecolare penetrando all'interno della muratura. Il risultato è la cristallizzazione della matrice cementizia con chiusura dei pori, e la formazione di uno strato impermeabile esterno molto aderente al calcestruzzo. Questa famiglia di prodotti è composta da cementi ad alta resistenza, resine sintetiche e reagenti con la calce Ca(OH)_2 tipo fumo di silice, ceneri volanti, scorie d'altoforno, pozzolana, ecc.. Possono essere in formulazione monocomponente (con resine acriliche) o bicomponenti in cui il componente B può essere una resina silossanica o epossidica.

IL PROCESSO OSMOTICO NELLE IMPERMEABILIZZAZIONI

Attraverso un setto poroso (membrana semi-permeabile) che separa due soluzioni a diversa concentrazione si instaura una duplice diffusione, di soluto dalla soluzione più concentrata a quella più diluita e di solvente da quella più diluita a quella più concentrata per eguagliare le concentrazioni nelle due soluzioni. **Quando la superficie esterna del supporto (il calcestruzzo) viene bagnata a saturazione, operazione fondamentale, si instaurano le condizioni del processo osmotico: il cemento osmotico è il sistema ad alta concentrazione, l'acqua all'interno dei capillari è il sistema a bassa concentrazione di sali mentre la membrana semipermeabile è rappresentata dalla superficie del calcestruzzo.** Si verifica quindi la migrazione dei sali (additivi) della boiaccia all'interno delle capillarità del supporto mentre parte dell'acqua del calcestruzzo migra nella boiaccia nel tentativo di ristabilire

la parità di concentrazione. I sali della boiaccia diminuiscono la tensione superficiale dell'acqua nei pori e reagiscono con la calce formando cristalli di idrati di silicato di calcio più stabili e insolubili. Questa cristallizzazione avviene con aumento di volume che tende a riempire i vuoti.



Cristallizzazione e occlusione pori per effetto delle reazioni dei sali del cemento osmotico con la calce



Originali Bosch!

“Minime dimensioni. Massime prestazioni.”

Novità mondiale! Minimerigliatrice a batteria GWS 10,8-76 V-EC Professional

La prima miniangolare a batteria professionale con 10,8 Volt. Estremamente compatta, leggera, ma allo stesso tempo molto potente. Molto versatile, per lavorare su diversi materiali. Grazie al design compatto ed ergonomico, è ideale per lavorare sopra testa. Elettrotensili professionali blu: per gli artigiani e l'industria.

www.bosch-professional.it

 Segui su Bosch Elettrotensili Professional Italia

Blue Performance
Semplicemente di più.



BOSCH
Tecnologia per la vita

SPECIALE PREVENZIONE DEI DANNI COMUNI CAUSATI DALL'ACQUA

IMPERMEABILIZZAZIONE IN CONTROSPINTA CON CEMENTI OSMOTICI

Per risolvere il problema dell'impermeabilizzazione di muri controterra, **Kerakoll** propone **Kerabuild Eco Osmocem**, rivestimento minerale eco-compatibile monocomponente ad azione osmotica specifico per la protezione e l'impermeabilizzazione di strutture sulle quali è applicato.



L'efficacia di Kerabuild Eco Osmocem è dovuta alla sua capacità di cristallizzare perfettamente al supporto minerale penetrando nelle capillarità della struttura e diminuendone la porosità interna. Infatti, a seguito di un processo denominato appunto osmosi, la soluzione "salata" penetra nelle capillarità reagendo con la calce libera e facendo cristallizzare i sali presenti nell'acqua: avviene quindi un'otturazione fisica dei capillari e, in questo modo, si crea una barriera alla penetrazione dell'acqua.

Kerabuild Eco Osmocem, pertanto, è capace di garantire idonea resistenza sia alla spinta negativa dell'acqua sia a quella positiva, rendendolo il prodotto specifico anche per le impermeabilizzazioni di vasche contenenti liquidi, canali e per la protezione di sistemi fondali in calcestruzzo, essendo anche provvisto di marcatura CE e conforme ai requisiti prestazionali richiesti dalla EN 1504-2 come rivestimento protettivo. La particolarità applicativa del prodotto è quella di poter essere applicato sia a spatola, in una consistenza piuttosto tixotropica, che a pennello, in una consistenza più fluida, semplicemente agendo sull'acqua di impasto.

[Guarda il tutorial per la posa di Kerabuild Eco Osmocem su YouTube](#)

PROTEGGERE E DRENARE LE FONDAZIONI

Quando l'impermeabilizzazione è realizzata con membrane flessibili bituminose sono necessari alcuni accorgimenti atti a proteggerle dalle sollecitazioni meccaniche dovute alle fasi di rinterro e costipamento del terreno e

a garantire un rapido deflusso dell'acqua. Le suddette fasi possono provocare danneggiamenti del rivestimento superficiale delle membrane per le forze di attrito che si instaurano tra terreno e guaina, così come lacerazioni delle membrane per sfregamento su di esse dei blocchi di terra. È da tener presente, inoltre, che le guaine bituminose sono aggredibili dalle radici delle piante che ne favoriscono la rottura.

IMPERMEABILIZZAZIONE, DRENARE E PROTEGGERSI DAL RADON CON UN SOLO PRODOTTO

La linea **ARMODILLO di Index** racchiude una gamma di prodotti a base di bitume distillato modificato con polimeri



plastomerici ad alta resistenza in grado di conferire al manto impermeabile una corazzatura che lo protegga nelle applicazioni in fondazione a ridosso del terreno (sistema DRY-OUT) o all'interno dei vani interrati (sistema DRY-IN). ARMODILLO oltre a svolgere la funzione di impermeabilizzante corazzato è anche drenante. Quindi la sua funzione 2 in 1 permette, con un solo prodotto, di avere impermeabilità ad alta resistenza e drenaggio.

La famiglia ARMODILLO può essere ulteriormente specializzata con ARMODILLO ANTIRADICE, additivata con speciali additivi per resistere alle radici delle piante, o nella versione RADON BARRIER ARMODILLO che oltre alle sopracitate funzione viene utilizzato per proteggere le fondazioni dal gas radon. Tutta la famiglia ARMODILLO è caratterizzata da un'elevatissima resistenza meccanica che rende i vari prodotti ideali per la fondazione dove è richiesta resistenza sia al punzonamento statico (durante la vita del prodotto) sia al punzonamento dinamico (durante il rinterro).

[Guarda il video sul prodotto ARMODILLO sul canale YouTube Indexspa](#)

DRENARE E ISOLARE CON L'ARGILLA ESPANSA ANCHE IN VERTICALE

Nella maggior parte dei casi, la sostituzione di parte del terreno di riporto non con un tradizionale inerte ma con Leca, può essere la soluzione vincente. L'isolamento di murature perimetrali interrata si realizza riempiendo tutta la porzione trapezoidale dello scavo con **Leca TermoPiù**. Dal punto di vista operativo, Leca TermoPiù è una soluzione resistente e indeformabile grazie a un nucleo interno cellulare leggero e isolante racchiuso in una scorza clinkerizzata compatta e robusta che assicura elevata resistenza meccanica e stabilità dimensionale; inoltre è drenabile (la struttura è composta per il 50% circa da vuoti fra granulo e granulo di argilla espansa) e inalterabile nel tempo, facile da movimentare e posare in opera anche pompato. In questo modo, oltre all'isolamento termico e al drenaggio, si ha anche una notevole riduzione (fino all'85%) delle spinte orizzontali sul muro interrato dovute al terreno.

Per edifici di nuova costruzione con pareti regolari, è possibile in alternativa realizzare uno strato di Leca TermoPiù di spessore costante con l'ausilio dei moduli **Termobag**, che di fatto costituiscono una sorta di "isolamento a cappotto" sotterraneo, senza ponti termici e senza discontinuità con l'isolamento contro terra orizzontale. Le guaine bituminose di impermeabilizzazione o altri strati vulnerabili (isolamenti) risultano protetti da urti e inerti appuntiti sia durante le operazioni di cantiere sia nella vita utile dell'edificio e l'elevata permeabilità consente il rapido deflusso dell'acqua verso il canale di raccolta. I sacchi TermoBag sono contenitori in polipropilene cuciti a moduli flessibili di tre elementi dell'altezza di 2,7 m, quindi adeguati a ogni tipologia di struttura interrata, e uno spessore di 35 cm più che idoneo a garantire un efficace isolamento termico. L'utilizzo dei sacchi TermoBag è semplice e intuitivo. È infatti sufficiente fissare i TermoBag, uniti in modo da realizzare moduli da tre sacchi per un metro di sviluppo orizzontale, alle strutture murarie perimetrali sfruttando come punto di ancoraggio temporaneo i ferri di ripresa o, in alternativa, utilizzando comuni assi di legno inchiodate alla muratura; una volta posizionati, i sacchi possono essere riempiti con argilla espansa Leca TermoPiù,

pompata attraverso apposite cisterne, per poi procedere al loro parziale reinterro in modo da vincolarli nella posizione desiderata. È quindi sufficiente "richiuderli" con l'apposito risvolto da 60 cm di cui sono muniti, e infine completare il riempimento dello scavo. Leca TermoPiù è un prodotto eco biocompatibile, quindi ecologico e idoneo per la Bioedilizia come da certificato ANAB-ICEA.



Guarda il video del prodotto sul canale YouTube Leca Laterlite



IL RUOLO STRATEGICO DELLE MAD*

È qui che entrano in gioco le **membrane alveolari drenanti (MAD), composte da una membrana alveolare in HDPE (polietilene ad alta densità) dotata di bugne (rilievi), di diversa forma e da un geotessile filtrante termosaldato sui rilievi**. Posate in opera meccanicamente per chiodatura con la parte planare a ridosso della membrana impermeabilizzante e con il geotessile contro il terreno svolgono, con un ingombro estremamente ridotto, sia la funzione di protezione dell'impermeabilizzazione sia di drenaggio dell'acqua piovana.

Le MAD possono essere applicate sia per strutture verticali sia orizzontali e forniscono una serie di benefici qui di seguito elencati.

- ▶ **Drenaggio dell'acqua piovana:** grazie al geotessuto (non tessuto) altamente permeabile termosaldato sui rilievi l'acqua presente nel terreno a ridosso dell'opera interrata viene filtrata e drenata istantaneamente verso un tubo in pvc preforato di raccolta.
- ▶ **Allontanamento dell'acqua piovana:** l'acqua filtrata dal geotessuto e drenata dalla rete di canali formati dai rilievi del materiale non costituisce più un pericolo per l'impermeabilizzazione e la struttura. Il rischio di danni o cedimenti strutturali viene limitato grazie al dissipamento dell'energia dovuta all'enorme carico idrostatico di un terreno saturo d'acqua. Portate d'acqua dell'ordine di diversi litri per secondo possono essere allontanate immediatamente, migliorando la sicurezza dell'opera.
- ▶ **Protezione dall'acqua di risalita:** a seguito di una prolungata precipitazione il livello dell'acqua di falda può risalire temporaneamente andando a sollecitare l'impermeabilizzazione di un'opera interrata. La posa di una membrana alveolare ostacola il contatto diretto dell'acqua sull'impermeabilizzazione nell'attesa che la falda ritorni al suo livello originale.
- ▶ **Protezione dell'impermeabilizzazione dai danni meccanici dovuti alle operazioni di rinterro:** i rilievi della membrana alveolare hanno una superficie di contatto abbastanza estesa, praticamente piana, tale che ammortizzano gli urti di materiale grossolano o tagliente e dissipano la spinta del materiale utilizzato per il rinterro.
- ▶ **Separazione fisica dell'impermeabilizzazione dal terreno:** la membrana alveolare in HDPE è un materiale altamente resistente e impermeabile in grado di porre una barriera fisica tra l'acqua di infiltrazione nel terreno e l'impermeabilizzazione. In questo modo si evita il contatto diretto dell'acqua con l'impermeabilizzazione elevando il livello di sicurezza in caso di posa non eseguita a regola d'arte o presenza di crepe o fessurazioni.
- ▶ **Allungamento del periodo di vita dell'impermeabilizzazione:** l'impermeabilizzazione risulta protetta dagli agenti esterni e può mantenere le sue prestazioni più a lungo.
- ▶ **Sicurezza di posa:** la parte della membrana alveolare in appoggio all'impermeabilizzazione risulta pseudo-planare in modo da evitare

qualsiasi rischio di punzonamento e compenetrazione dei rilievi dovuta alla spinta naturale del terreno e dell'acqua presente al suo interno. I rilievi, su cui è termosaldato un geotessuto filtrante che andrà in aderenza al terreno, sono rivolti verso l'esterno.

- ▶ **Efficace barriera nei confronti delle radici delle piante.**
- ▶ **Protezione nei confronti del Radon.**

MEMBRANE ALVEOLARI DI PROTEZIONE

E MEMBRANE ALVEOLARI

DI PROTEZIONE E DRENAGGIO

Si trovano in commercio membrane alveolari di protezione che differiscono dalle alveolari drenanti per la mancanza del geotessuto. I produttori, nelle schede tecniche, indicano la possibilità di posa delle membrane di protezione con le bugne rivolte contro l'elemento di tenuta – previa verifica, in funzione dell'altezza di interramento, dei carichi puntiformi trasmessi dai rilievi all'impermeabilizzazione – in modo da realizzare l'intercapedine di drenaggio.

Questa procedura è a nostro avviso sconsigliata, come ha più volte sottolineato uno dei maggiori esperti di tecniche e materiali di impermeabilizzazione, l'architetto Antonio Broccolino. Il rischio che le bugne creino delle incisioni di notevole entità sulle membrane impermeabilizzanti flessibili è molto alto, specialmente se sono guaine bituminose le cui mescole hanno proprietà plastiche. I motivi sono sempre legati alle operazioni di rinterro e costipamento del terreno a latere. Purtroppo nei cantieri non si seguono mai le norme di buona pratica secondo cui il rinterro e costipamento dovrebbero avvenire in più fasi.

Al contrario il costipamento avviene solo dopo il totale riempimento del volume di terreno di scavo. Il compattamento provoca un elevato abbassamento del livello superficiale del terreno causando una forte pressione di contatto ed un notevole attrito delle bugne della membrana di protezione sulla guaina impermeabilizzante con il rischio di compenetrazione delle bugne e lacerazione della guaina bituminosa. In realtà poco cambierebbe se la membrana alveolare di protezione fosse posata con la parte piana a contatto sulla guaina bituminosa. Non solo non si realizzerebbe l'intercapedine drenante (il terreno riempirebbe lo spazio tra le bugne), ma il compattamento del terreno trascinerebbe verso il basso la membrana alveolare con il rischio di lacerare la guaina bituminosa in corrispondenza del fissaggio meccanico e, nei peggiori dei casi, causare lo scollamento della guaina bituminosa dal supporto. Infatti le elevate forze di attrito che si instaurano tra membrana alveolare e guaina bituminosa potrebbero vincere le forze di adesione della guaina bituminosa al supporto sul quale quest'ultima viene fissata per incollaggio o sfiammatura. In definitiva, le membrane di protezione vanno usate insieme a un elemento di filtrazione sintetico in non tessuto di media grammatura.

* in collaborazione con ASSODRAIN
(Associazione Italiana Membrane Alveolari Drenanti)

MEMBRANE ALVEOLARI PROTETTIVE E DRENANTI PER STRUTTURE VERTICALI

Per i consolidamenti strutturali in presenza di pressione idrostatica dell'acqua di falda o d'infiltrazioni nei muri contro terra, uno dei prodotti più affidabili sul mercato è la membrana alveolare drenante **DELTA-TERRAXX di Dörken Italia** che protegge lo strato impermeabile stabile delle pareti interrato, impedisce i danni da carichi idrostatici, i danni meccanici dovuti alle operazioni di rinterro e garantisce l'efficacia dell'isolamento. La membrana alveolare funge da strato di drenaggio, il geotessuto termosaldato, resistente alla compressione e filtrante, impedisce che la struttura alveolare si occluda. DELTA-TERRAXX, come secondo involucro drenante prima dell'impermeabilizzazione della parete dell'interrato, costituisce una protezione universale con-

forme alla norma DIN 18195 in caso di carico dovuto ad acqua stagnante, acqua di falda e acqua d'infiltrazione. La MAD si può posare sia orizzontale sia verticale e protegge l'impermeabilizzazione delle lastre isolanti perimetrali dall'umidità, garantisce l'efficacia dell'isolamento e mantiene l'ambiente caldo e asciutto negli scantinati. Non contiene materiali riciclati, è provvisto di marchio CE 0799-CPD-13 ed è conforme alla norma EN 13252. DELTA-TERRAXX con i suoi 400 kN/mq ha un'elevata resistenza alla compressione e può essere utilizzato fino a una profondità di posa di 10 m, anche in condizioni di precipitazioni d'acqua intense. La membrana è assolutamente imputrescibile e drena in modo sicuro sia gas metano sia Radon.



Guarda il video tutorial della posa sul canale YouTube DorkenItalia

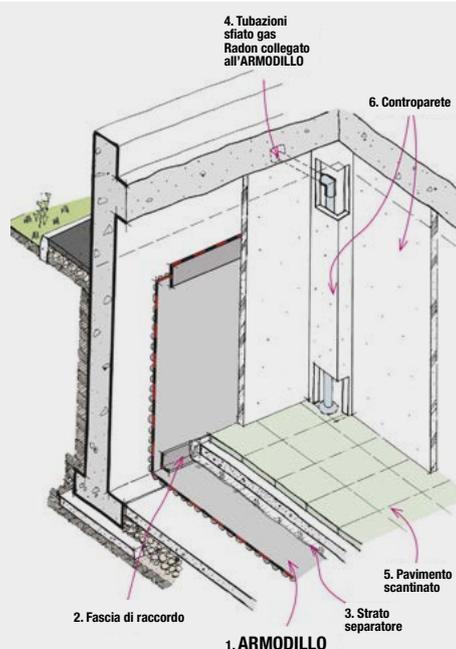


PROTEGGIAMOCI DAL RADON

Il Radon è un gas inerte, insapore, incolore, inodore ma soprattutto radioattivo e può provocare il tumore polmonare se viene respirato. Deriva dal decadimento dell'uranio e del radio ed è facile trovarlo nei sottosuoli in cui è presente granito, pozzolana e tufo. Nell'atmosfera il Radon si disperde facilmente senza raggiungere valori critici di concentrazione, mentre nei luoghi confinati può arrivare a concentrazioni tali da rappresentare un rischio per la salute. Si stima che degli oltre 30.000 casi registrati di malattia di tumore polmonare in Italia, circa l'11% è attribuibile al Radon. Spesso viene sottovalutato che i materiali da costruzione possono emettere Radon e aumentare la concentrazione negli ambienti abitati.

Preservare l'edificio di nuova costruzione è abbastanza agevole con i vespai areati, le MAD, o qualunque altra membrana adibita a questo scopo.

Altrettanto non può dirsi per la bonifica degli edifici esistenti in quanto la realizzazione delle tecniche di cui sopra richiederebbe la demolizione e la ricostruzione completa del solaio di base. Una tecnica valida, che citiamo, è quella già descritta mediante la famiglia delle membrane ARMODILLO di INDEX nel sistema DRY-IN a rivestimento interno dei locali (interrati) e attraverso delle tubazioni di sfiato che smaltiscano all'esterno il gas.



Sistema DRY-IN per protezione dall'amianto di edifici esistenti

PROTEGGIAMO IL SUOLO COSTRUENDO PERMEABILE

Se da una parte a provocare danni ci sono le violente precipitazioni, considerate come "eccezionali" rispetto alla media, dall'altra c'è un territorio, quello italiano, che non è più in grado di accogliere tali portate d'acqua. La causa di questo malessere è l'eccessiva cementificazione: ogni anno 500 kmq di territorio vengono resi impermeabili dalla cementificazione, come se ogni quattro mesi spuntasse in Italia una città delle stesse dimensioni di Milano. E più aumentano le superfici impermeabilizzate, più si riduce la naturale capacità di assorbimento. L'urbanizzazione selvaggia, con la costruzione di nuovi quartieri progettati senza tener conto di adeguate misure di smaltimento delle acque piovane, è un disagio che riguarda l'Italia intera e non solo le poche città entrate nella storia per i tragici eventi.

Il problema della "gestione" delle ingenti quantità di acqua cadute in breve tempo al suolo è suddivisibile in alcune tematiche principali:

- ▶ deflusso delle acque meteoriche;
- ▶ infiltrazione delle acque meteoriche;
- ▶ recupero e utilizzo delle acque meteoriche;
- ▶ immissione delle acque meteoriche in acque superficiali.

Le tematiche che possono essere affrontate dal punto di vista progettuale sono soprattutto le prime tre. Il de-

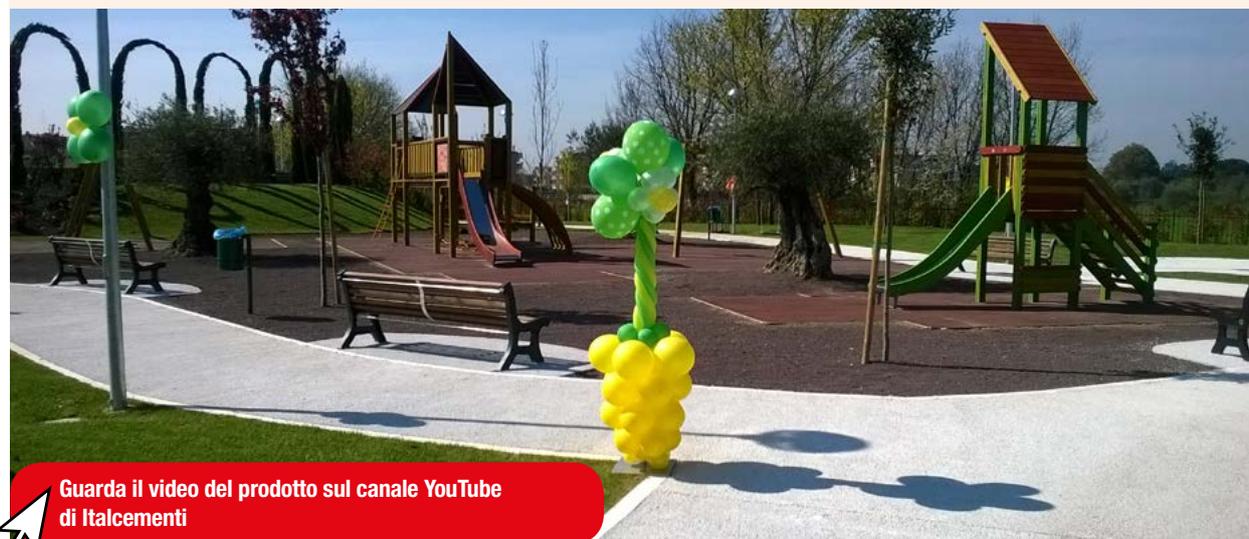
flusso viene regolato realizzando grandi superfici drenanti che limitano la quantità d'acqua diretta nel sistema fognario. Tutte le superfici a disposizione teoricamente si presterebbero per questa finalità, ma le maggiori opportunità vengono offerte dalle grandi superfici commerciali e del terziario, dalle aree pedonali e ciclabili. Parcheggi inerbiti, pavimentazioni drenanti e tetti verdi sono sistemi che fanno per primi da volano idrico. I sistemi di smaltimento delle acque che lavorano per infiltrazione superano l'ostacolo prodotto dalle superfici impermeabilizzate dei centri urbani, restituendo le acque alla loro naturale funzione idrologica e riducendo sensibilmente lo scorrimento superficiale. Accanto ai sistemi tradizionali costituiti da trincee riempite con moduli sotterranei di ghiaia federati con teli di geotessuto, vi sono i bacini di raccolta e smaltimento per infiltrazione realizzati con camere ad alta capacità in polipropilene che consentono un maggior volume di accumulo e un lento rilascio dell'acqua nel terreno. Sono facili da posare e molto robusti: in superficie si possono realizzare strade, parcheggi o altre attività comprendenti anche traffico pesante di mezzi e attrezzature. Al progettista basterà solo scegliere la soluzione più adatta valutando i sistemi che il mercato propone. **!**

NON PERDETEVI IL PROSSIMO NUMERO DI UP! DOVE PARLEREMO DEL RISANAMENTO DA UMIDITÀ DI RISALITA

LA PAVIMENTAZIONE CHE DRENA E RINFRESCA

Quando si parla di piste ciclabili, ciclovie, greenway, mobilità dolce o parcheggi, **Italcementi** può vantare un'esperienza consolidata. Già da qualche anno la società è presente sul mercato con **i.idro DRAIN**, particolarmente indicato per queste realizzazioni. È un calcestruzzo drenante con una formulazione innovativa. Ha una capacità drenante 100 volte superiore a quella di un terreno naturale. Dal punto di vista funzionale i.idro DRAIN offre un sistema alternativo per la gestione delle acque meteoriche, favorendo il drenaggio naturale e l'invarianza idraulica. Un altro vantaggio, legato alla possibilità di realizzare colora-

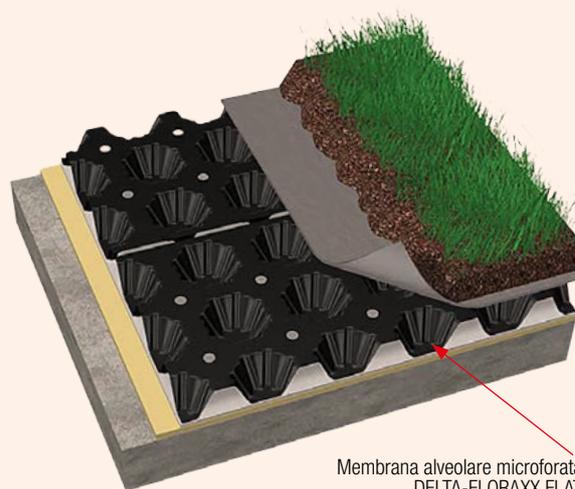
zioni chiare e che sta riscuotendo sempre maggiori consensi da parte degli architetti, è la capacità di queste pavimentazioni di ridurre l'effetto "isola di calore". Questa caratteristica, tipica delle superfici chiare o comunque riflettenti si definisce in termini tecnici "Effetto Albedo" e trova perfetta applicazione nella riduzione dell'effetto isola di calore, tipico dei luoghi fortemente urbanizzati. Misurazioni empiriche hanno mostrato come una pavimentazione i.idro DRAIN riesca, in condizioni di insolazione diretta nel periodo estivo, ad abbassare anche di 30 °C la temperatura superficiale rispetto a una pavimentazione in asfalto.



Guarda il video del prodotto sul canale YouTube di Italcementi

MEMBRANE ALVEOLARI PROTETTIVE E DRENANTI PER GIARDINI PENSILI

DELTA-FLORAXX FLAT è la membrana alveolare microforata di **Dörken Italia** particolarmente indicata per la protezione e il drenaggio di giardini pensili anche con necessità di riserva d'acqua. DELTA-FLORAXX FLAT, non è in rotolo ma viene fornita nell'innovativo formato in pannelli che consente una posa ancora più facile e una comodità di stoccaggio unica. La membrana alveolare microperforata in lastre con rilievi trono conici da 20 mm, realizzata in polietilene ad alta densità (HDPE) colore nero, annovera tra le sue caratteristiche la resistenza agli agenti termici e alle radici, oltre a essere imputrescibile, resistente alle sostanze organiche, agli alcali e ai prodotti chimici. Altre peculiarità di DELTA-FLORAXX FLAT: neutro per l'ambiente, non inquina l'acqua potabile, dotato di marcatura CE secondo la normativa EN 13252.



Membrana alveolare microforata
DELTA-FLORAXX FLAT

SISTEMA DI INFILTRAZIONE O ATTENUAZIONE MODULARE

Il sistema di infiltrazione **ACO Stormbrixx** coadiuva il naturale ciclo dell'acqua trattenendo nel sottosuolo le acque meteoriche raccolte da superfici impermeabilizzate e rilasciandole nuovamente e gradualmente nel terreno. In questo modo, il sistema contribuisce al riempimento della falda acquifera, nel contempo riducendo o annullando il carico sul sistema fognario. Il sistema adeguatamente sigillato esternamente con guaina impermeabile può essere utilizzato per l'attenuazione: rilascio controllato in corpo ricettore. Alla base di questo nuovo sistema ci sono i singoli componenti di dimensioni 1.200 x 600 x 342 mm, che vengono assemblati in situ come un sistema di blocchi interconnessi. Disponendoli secondo un modello preordinato e utilizzando il sistema di assemblaggio intelligente Snap Lock, l'intero sistema acquisisce un livello eccezionale di solidità strutturale. Una volta completato l'assemblaggio dei componenti, i pilastri del sistema che sostengono il carico risultano perfettamente allineati in verticale l'uno sull'altro, cosicché il carico

stesso va a distribuirsi uniformemente verso il basso. L'incastro dei componenti è la caratteristica chiave di ACO Stormbrixx, che consente di ottenere un costruito stabile per l'intero sistema di infiltrazione senza alcuna necessità di strati di collegamento. L'architettura intelligente di questi nuovi moduli rende il sistema installato facilmente accessibile per l'ispezione, la manutenzione e la pulizia: per farlo si richiede unicamente la presenza di un elemento di ispezione. Gli spazi presenti tra gli elementi facilitano l'inserimento di una telecamera d'ispezione o di un ugello per la pulizia. Per quanto riguarda la logistica e la gestione in cantiere, i corpi principali, i pannelli laterali e i tappi di chiusura del sistema di infiltrazione si impilano perfettamente, consentendone un agile trasporto. I componenti si inseriscono l'uno nell'altro con precisione, riducendo il volume del trasporto rispetto ai sistemi tradizionali e una conseguente, nonché consistente, diminuzione dei costi correlati e delle emissioni di CO₂.



L'acqua piovana entra nel sistema di infiltrazione ACO STORMBRIXX (3) attraverso i canali di drenaggio (1) e passando attraverso un sedimentatore di fango e/o un separatore di idrocarburi/metalli pesanti (2) in modo che nello STORMBRIXX entri solo acqua pulita. Sistemi di ventilazione/ispezione (4) completano il sistema.



Scopri il prodotto sul sito www.acostormbrixx.com
e guarda il video sul canale YouTube ACO

Bibliografia

Quaderno tecnico MAPEI "Impermeabilizzazione di strutture interrante".
Waterproofing – soluzioni Sika per strutture interrante in calcestruzzo.
Quaderno Tecnico 5 BigMat – "Impermeabilizzazione".
"Posa dei bugnati" – articolo redatto da arch. Antonio Broccolino.

"Adeguamento strutturale e restauro" – Valter Gentile e Ly Mendoza – architecture and design (2014).
"Guida al drenaggio delle opere interrante" – Associazione Italiana Membrane Alveolari Drenanti (2014).



weber.col
Colle per piastrelle
e parquet



impronta green!

weber.col le novità



weber.col UltraGres Fast (C2FTES1)

weber.col ProGres Fast (C2FTE)

Le colle **rapide a lavorabilità migliorata**

sono le nuove colle rapide ecologiche che **offrono la stessa lavorabilità alle basse e alle alte temperature.**

Perfette per la posa di marmi, pietre naturali e il gres a basso spessore e di grande formato.



weber.col Parquet plus (ECI PLUS)

weber.col Parquet flex (ECI PLUS)

Le colle per il **parquet**

la nuova generazione di colle per parquet a base di polimeri silano modificati.

Massima attenzione per la salute e l'ambiente: no solventi, no isocianati.

RISULTATO PERFETTO

- 🔪 Ideali per tutti i tipi di parquet
- 🔪 Riducono i rumori da calpestio.
- 🔪 Non macchiano il legno
- 🔪 Inodore: perfette da utilizzare in locali già abitati.



LA NUOVA VITA DI VILLA POMARIA

La casa colonica ottocentesca di Sesto Fiorentino (FI) torna a risplendere grazie a un intervento di ristrutturazione che ne esalta il valore storico.

di **Nicola Pisano**

Un rustico ottocentesco ricco di storia e di racconti, a ridosso del borgo storico di Querceto, frazione del comune di Sesto Fiorentino (FI), è rinato dopo decenni di incuria e degrado. Grazie a un intervento di ristrutturazione si è infatti recuperato il valore e la bellezza dell'antico fabbricato, l'ultima propaggine, denominata "Villa Pomaria", dei possedimenti e dei poderi della congregazione delle suore di Santa Marta, insediatesi a Querceto nel 1928.

Protagonisti di questo intervento lo studio di progettazione Mannini, che opera nel campo delle nuove costruzioni residenziali e nel recupero del patrimonio edilizio esistente, e BigMat Focardi e Cerbai, che ha fornito i materiali necessari per la realizzazione. Inoltre, Alessandro Cerbai, uno dei titolari del Punto Vendita, ha supervisionato e coordinato i lavori. Una sinergia e una collaborazione che non si è esaurita con l'intervento di Villa Pomaria, ma prosegue con successo nell'opera di restauro del complesso immobiliare ex-podere "Le campore – La chiusa" di Sesto Fiorentino, sottoposto a tutela dalla soprintendenza locale.

IL CONTESTO E IL PROGETTO

Stando a quanto indicato dall'impianto del Catasto Leopoldino del 1835 circa, la struttura era originariamente composta solo da due delle sette sezioni attuali, poi ampliata tra la seconda metà dell'Ottocento e la prima del Novecento con l'aggiunta di un'unità sul lato destro, di una seconda abitazione colonica su quello sinistro e di alcuni annessi al piano terra caratterizzati da grandi archi (poi tamponati), mentre la sesta e la settima sezione, tra cui un portico aggiunto attorno al 1940, sono state inglobate successivamente. Prima dell'intervento di ristrutturazione delle tre nuove unità abitative per privati, il complesso si presentava come un unico corpo allungato percepito in modo organico insieme all'aia e agli annessi esterni quali l'ex fienile, il pozzo, il forno, il pollaio e la porcilaia. Un fabbricato sviluppato in senso longitudinale e con un unico affaccio verso sud, verso l'aia e il campo coltivato a ulivi, che nell'insieme forniva l'immagine di un complesso abitativo unitario ma la cui forma, dimensione e tipologia delle



aperture evidenziavano gli ampliamenti subiti nel tempo. Nel procedere con la ristrutturazione, lo studio Mannini ha cercato di risanare gli ambienti esistenti, rispettandone la tipologia e la morfologia originale, mettendo allo stesso tempo in evidenza alcuni elementi caratteristici tipici della costruzione colonica come i due grandi archi, facilmente individuabili in facciata anche se tamponati.

IL RESTAURO ESTERNO

L'intervento, durato 36 mesi, ha coinvolto un'area complessiva di 3.300 mq, di cui 290 di copertura con tegole romane invecchiate in cotto. Esternamente il fabbricato colonico ha visto il rifacimento della copertura in legno e della gronda con i travicelli appena smensolati, l'inserimento di infissi in legno, di persiane al primo piano, di portoni a bande orizzontali con spigoli mussati come da tradizione toscana al piano terra. In facciata è stato applicato dell'intonaco chiaro termoisolante Kerakoll e a decorazione delle aperture quadrate è stato steso un intonaco di colore grigio. L'intervento ha inoltre previsto il riposizionamento di due aperture già esistenti con architrave leggermente arcuato. L'aia invece è stata restaurata recuperando le lastre esistenti in pietra alberese, materiale utilizzato anche per lastricare la restante parte frontale dell'edificio e la zona attorno all'ex fienile, mentre il dislivello tra l'aia e la zona più interna è stato regolato da una gradonata in pietra. Lo studio di progettazione Mannini ha inoltre aggiunto alla costruzione due pergolati in legno, uno in corrispondenza del lato del fienile, in sostituzione di alcune baracche da smantellare, e l'altro a definizione dei posti auto, disposti a ridosso del muro di confine verso nord, come ideale prosecuzione del

Leonardo Mannini • architetto, progettista urbano e designer dal 1991, ha collaborato ai corsi di Progettazione Urbana e Caratteri Distributivi degli Edifici presso la Facoltà di Architettura di Firenze pubblicando saggi riguardanti il recupero delle aree dismesse e progetti di allestimento di mostre temporanee. Segue attività progettuali nella provincia di Firenze, realizza inoltre palazzine direzionali e arredo per uffici; suoi i concept con i quali sono stati realizzati i bookshop nei musei fiorentini più importanti e nei Musei Vaticani nel 2009.



fabbricato. Infine il cancello in legno è stato sostituito con un doppio cancello in ferro a disegno semplice, affiancato da alcuni colonnini e da una recinzione in muratura intonacata e con la sommità baulata, così come doveva essere in origine.

L'INTERVENTO INTERNO

Le due unità residenziali già esistenti, quella terratetto a matrice colonica delle prime due unità e quella al primo piano di epoca fascista, sono state risanate per ricavarne tre nuovi nuclei abitativi con ingressi separati. Nell'unità terratetto, oltre alla dotazione di servizi igienici si è proceduto con un riposizionamento della scala interna, troppo ripida e collocata in prossimità di un varco chiuso da un portone, che in origine permetteva l'ingresso di un carro e forse anche del bestiame. La scala, costruita in legno a elementi "a giorno", è stata inserita tenendo conto dell'orditura



Il fabbricato di Villa Pomaria prima dell'intervento e nella pagina accanto dopo la ristrutturazione



Lo sgabello ROBO, completo d'arredo by HABIMAT, nel nuovo sopralco

dei solai e della distribuzione delle stanze a piano terra e al primo piano, cercando di limitarne al massimo l'ingombro. Per quanto riguarda invece la seconda unità, non volendo modificare l'antica scala originale, nonostante la sua ripidità, i lavori si sono limitati all'inserimento dei servizi igienici e alla rettifica dei tramezzi interni, senza alterarne la tipologia e la distribuzione già esistenti.

Le restanti unità del piano terra sono state invece accorpate in una sola, costituendo così il terzo appartamento, in cui sono stati inseriti servizi

igienici, impianti, pavimenti e rivestimenti, porte e serramenti realizzati da artigiani locali, e infissi in legno a eccezione di quelli in ferro verniciato grigio e vetro montati a filo interno per tamponare gli archi e salvaguardare la caratteristica di "vuoto". Infine l'ex fienile è stato ristrutturato e mantenuto come fabbricato di servizio, completo di forno a legna per la pizza della Refrattari Valoriani, e utilizzato dai proprietari come zona comune accessoria alle tre abitazioni. L'intervento ha restituito la bellezza dell'edificio storico, espressione del suo tempo e del territorio in cui è inserito, valorizzandolo però anche con le finiture e i complementi d'arredo tra cui ROBO, lo sgabello firmato dal designer Carlo Piccinelli per HABIMAT (www.habimat.it/robo). 

IL RUOLO DI BIGMAT

Partner della realizzazione è stato BigMat Focardi e Cerbai, storica realtà fiorentina da oltre 50 anni nel settore dell'edilizia. Per il progetto di ristrutturazione sono stati forniti molti materiali tra cui diversi prodotti Kerakoll, quali Biocalce Termointonaco, Biocalce Zoccolatura, Biocalce Intonaco, Biocalce Intonachino 00 e Biocalce Tinteggio. Per il forno a legna, situato nell'ex fienile, sono stati invece utilizzati i prodotti di Refrattari Valoriani. BigMat Focardi e Cerbai dal 2005 nel Gruppo BigMat promuove un'edilizia in piena evoluzione, prodotti nuovi e tecnologici, logistica, professionalità e competenza. Il team di BigMat Focardi e Cerbai supporta i clienti dalla progettazione alla messa in opera, per lavori a regola d'arte e in tempi record. La grande conoscenza del settore edilizio ma anche la capacità progettuale nel settore dell'interior design rende possibile una collaborazione efficiente con le imprese di costruzioni, con gli architetti e i progettisti per dar vita a progetti innovativi e creativi, a soluzioni di design ricercate con un occhio di riguardo anche alla rete di artigiani locali.

I NUMERI DELL'INTERVENTO

Tipo di intervento: Ristrutturazione con cambio di destinazione d'uso di un'antica colonica fiorentina

Luogo: Sesto Fiorentino (FI)

Progettista e direttore dei lavori:

Architetto Leonardo Mannini

Impresa costruttrice:

Costruzioni MCM di Muca Hekuran & C.

Tempi di intervento: 36 mesi

Classe energetica: Da Classe G a Classe A

Guarda la gallery con tutte le immagini del progetto su www.extrap.it 

Nuove porte Comfort L'eleganza nella sua forma migliore



Scrigno® è un marchio registrato

Le porte Comfort di Scrigno non sono solo belle, hanno qualcosa in più.

Perché nella versione a battente le cerniere a scomparsa e la serratura magnetica sono di serie e perché tutte le soluzioni sono completamente reversibili. Inoltre gran parte della gamma, disponibile nelle versioni a battente, per scorrevole e per scorrevole senza stipiti, è in pronta consegna, per accontentare anche la richiesta dell'ultimo momento.

Le porte Comfort sono garantite da Scrigno, sinonimo di eccellenza.

www.scrigno.it

SCRIGNO[®]
SINONIMO DI ECCELLENZA

STYLEUP! MAGAZINE

INTERNI | DESIGN | MATERIALI

APRILE
2016

Color of
the Year
2016

&

PANTONE®

Rose
Quartz
13-1520

Serenity
15-3919





PANTONE ELEGGE: I COLORI DELL'ANNO SERENITY E ROSE QUARTZ

CON PIETRO ZENNARO, GIÀ RESPONSABILE DELL'UNITÀ DI RICERCA "COLORE E LUCE IN ARCHITETTURA" DELL'UNIVERSITÀ IUAV DI VENEZIA, TUTTI I CONSIGLI SU COME UTILIZZARE LE DUE NUANCE E UNA TRADIZIONE CHE SFUMA: ROSA E AZZURRO NON INDICANO FEMMINA E MASCHIO.

Puntuale come ogni anno Pantone, la massima autorità in fatto di colori, ha decretato le sfumature che caratterizzeranno design, moda e nuove tendenze del 2016. Novità assoluta è la scelta di una doppia tonalità, il rosa Rose Quartz e l'azzurro Serenity, colori pastello delicati e tenui, selezionati dagli esperti per rispondere a una rinnovata esigenza di benessere in mezzo alla frenesia della vita contemporanea.

«Il colore cambia incessantemente e le tendenze costituiscono per definizione qualcosa che deve variare così come cambia la percezione stessa del colore durante le ore del giorno e della notte, durante le stagioni, gli anni». A parlare è Pietro Zennaro, architetto e professore presso l'Università Iuav di Venezia che spiega il significato, il valore e l'importanza del colore in architettura e nell'interior design.

Zennaro, dove vedrebbe meglio applicati il Rose Quartz e il Serenity?

L'azzurro e il rosa sono due colori primari molto schiariti, la proposta Pantone vorrebbe mettere in risalto la carica e passionalità del rosso con la compostezza e la serietà del blu. Del resto, a dispetto della credenza comune, il rosso è un colore maschile e il blu è femminile.

Ambedue i colori Pantone sono adatti per gli esterni ma solo se

opportunamente contestualizzati nell'ambiente. I colori caldi si preferiscono dove il clima è freddo e in presenza di nebbia, mentre l'azzurro è il colore del sud, dei luoghi di mare. Il primo riscalda e si abbina bene con i colori della natura, mentre il secondo è più indicato nei territori brulli. Nella tradizione di molte città il rosa è sempre stato usato in abbondanza poiché facile da ottenere con le terre naturali, mentre il pigmento azzurro era costoso e quindi appannaggio di pochi. Il Serenity andrebbe usato nei luoghi caldi e nelle stanze dedicate al riposo così come nei posti affollati per tentare di far abbassare il tono di voce agli astanti, mentre ad esempio se un luogo è poco frequentato forse il Rose Quartz potrebbe aiutare a richiamare clienti.

Quali sono le regole generali da tenere presenti quando si scelgono i colori per l'esterno di un edificio?

Oggi a dettare le regole del colore è la nuova realtà della *screen society* con molte sfumature di colori non visibili dall'occhio umano e forti saturazioni. Tuttavia alcuni dettami tradizionali sono

ancora validi: all'esterno degli edifici è meglio non eccedere con le saturazioni e con i colori sgargianti, ancor di più quando sono immersi in un ambiente naturale dove il gioco di chiaroscuro consente di leggere il paesaggio. È quindi buona regola che l'esterno sia dipinto con colori tenui e che il ritmo tra un colore e l'altro sia realizzato mediante accordi o contrasti cromatici. La combinata Rose Quartz e Serenity sarebbe un toccasana in molti contesti architettonici. Nelle strade strette si devono prediligere colori chiari, mentre negli slarghi e in strade aperte si possono usare colori leggermente più carichi. Se il ritmo tra un manufatto e l'altro è monotono si possono alternare colori tenui con colori carichi per sdrammatizzare le infilate.

E per gli interni?

È necessario sapere in quale contesto sono inseriti, se in città, in periferia o in edifici isolati. Lo spazio davanti alle finestre, le loro dimensioni e i colori della facciata di fronte sono altri aspetti da prendere in considerazione, così come l'orientamento e la funzione della

PIETRO ZENNARO

È architetto e professore dell'Università Iuav di Venezia, presso il Dipartimento di progettazione e pianificazione in ambienti complessi. Ha insegnato presso varie università nazionali e internazionali. Da molti anni svolge ricerche inerenti il colore e la luce in architettura occupandosi di Progettazione ambientale. È responsabile dell'unità di ricerca "Colore e luce in architettura". La sua attività pubblicistica conta oltre 200 pubblicazioni scientifiche nazionali e internazionali di cui molte sul colore come *Il colore delle scuole*, Maggioli Editore, 2015; *Colore e luce in architettura: fra antico e contemporaneo*, Knemesi, Verona, 2010; *Il colore dei materiali per l'architettura*, Ed. Progetto, Padova, 2004 e molti altri. (*Sul trattamento cromatico delle pareti esterne degli edifici sta per uscire il nuovo volume: Piano del colore di Storo, ndr*)



stanza. Si consiglia di usare colori caldi dove si vogliono stimolare i rapporti interpersonali e la socializzazione, non vanno mai usati dove si fa sport perché interferiscono fisiologicamente



I colori Rose Quartz e Serenity per l'interior design

con il corpo umano: i toni caldi, infatti, aumentano il ritmo cardiaco. L'inverso per il blu e l'azzurro, che tendono a rallentare il battito e quindi a rinfrescare. I colori devono contribuire a dimensionare le stanze e creare un dialogo fra gli oggetti presenti e le persone che vi abitano. Se il soffitto è alto si può "abbassare" con un colore scuro, viceversa mantenerlo chiaro. Le pareti finestrate possono essere di un colore chiaro, mentre quelle opposte possono essere colorate così che la luce in entrata produca giochi d'ombra. Attenzione anche al colore riflesso proveniente dall'esterno, così come alla presenza di tende esterne che, filtrando la luce, condizionano le frequenze luminose.

È cambiato nel tempo l'uso del colore negli interni?

Sì, i colori scelti per l'interior design seguono un trend molto più modaiolo, con frequenti cambi di toni e di finiture realizzate anche con sistemi fai da te. Se qualche tempo fa le pareti erano dipinte con colori che vedevano la prevalenza assoluta del bianco, seguita da tinte tenui, oggi vanno i colori più accesi, stesi con tecniche non uniformi come lo stracciato, lo spugnato, il decorato, e spesso si ricorre allo *stencil* per arricchire gli ambienti.

E per gli esterni?

La colorazione dei rivestimenti esterni degli edifici non ha subito forti cambiamenti alle nostre latitudini, ma sono migliorati i prodotti vernicianti murali, come le pitture silossaniche, che

ora riescono a mantenere invariato il colore più a lungo nel tempo. In passato, infatti, i colori saturi viravano facilmente poco dopo la loro applicazione, in particolare i blu, i verdi e i rossi.

Quindi le tonalità esterne non sono molto cambiate?

In realtà il condizionamento ottico della popolazione, causato dagli schermi smartphone, monitor video e televisori, ha permesso di ottenere un viraggio cromatico verso colori saturi: dai toni del giallo e del beige verso il mattone cupo, i rossi sgargianti, i viola, per poi passare ai grigi e al color tortora che, insieme al bianco, appartengono alla gamma cromatica attualmente più amata dagli architetti per dipingere gli esterni. Sta inoltre prendendo sempre più piede il color legno e il ruggine del Cor-Ten.

I cambiamenti demografici in Italia hanno qualche influenza sul colore?

Il tema generazionale è di estremo interesse, anche dal punto di vista cromatico. Ognuno di noi considera la generazione precedente come se fosse lontana anni luce dal modo di pensare attuale. Le generazioni più anziane hanno però molte più similitudini con il presente che con quelle fra il 1970 e il 1990. In questo lasso di tempo la popolazione è cresciuta immersa nell'ipercromia e in *texture optical*, dovute a un ottimismo di fondo caratteristico del periodo delle conquiste sociali prima e del rampantismo poi. I colori, inoltre, sono indicativi dello stato di salute di un'economia: ad esempio, lo stato di incertezza di oggi lo si può

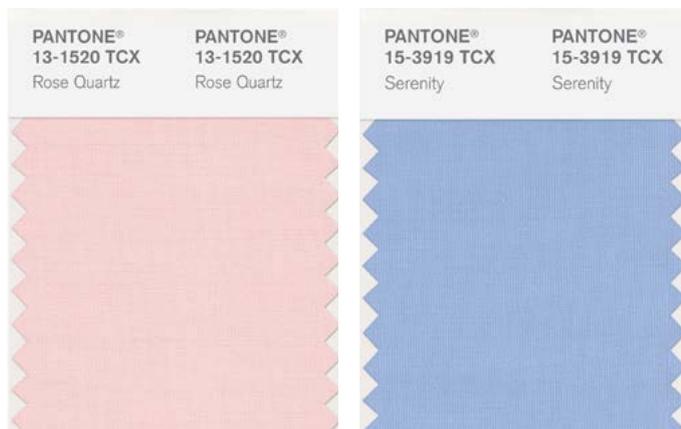
PANTONE INC.

È un'azienda statunitense che si occupa di tecnologie per la grafica e della catalogazione dei colori. Il sistema di identificazione Pantone è stato messo a punto nel 1963 dal fondatore Lawrence Herbert per risolvere i problemi connessi alla produzione di accostamenti cromatici precisi nelle arti grafiche. La sua intuizione, ovvero che lo spettro cromatico è visto e interpretato in modo diverso da ogni individuo, ha portato all'innovazione del Pantone Matching System, un libro di scale cromatiche nel formato a ventaglio. Dal 2000 Pantone sceglie il colore dell'anno ed è un linguaggio standard per art director e designer, per i grafici, e per chi si occupa di arredamento e di editoria.

vedere nell'abbigliamento, nei gusti, nelle tendenze cromatiche fortemente legate al desiderio di stabilità e sicurezza. Le scelte cromatiche sono influenzate anche dal divario fra strati sociali, tra italiani e nuove popolazioni insediate. In fine, anche l'età ha il suo peso: gli anziani sono più tradizionalisti, i giovani spesso e volentieri più sperimentatori.

In generale, il livello della cultura del colore in Italia è buono?

In Italia il tema del colore è poco insegnato sui banchi di scuola e i luoghi della didattica sono tinteggiati, a mio avviso, con pessimo gusto. L'*imprinting* cromatico è basato sull'analfabetismo nell'uso e nel significato del colore da parte degli operatori scolastici coinvolti e dai genitori stessi. È un tema importante insomma, e c'è ancora molto da fare. **!**



I campioni dei due nuovi colori Pantone 2016

Scopri la storia dei colori Pantone sul blog habimat.it



Salone
del Mobile
Milano

SALONE DEL MOBILE 2016

IN ANTEPRIMA
LE NUOVE
TENDENZE



DAL 12 AL 27 APRILE
TORNA LA KERMESSA
MILANESE DELL'ARREDO,
IN ANTEPRIMA LE ULTIME
NOVITÀ.

Più di duemila espositori provenienti da 160 Paesi e 207mila mq espositivi: sono questi i numeri della 55esima edizione del Salone Internazionale del Mobile di Milano, importante vetrina per tutti gli operatori e gli appassionati di interior design. Un evento must del settore, che dal 12 al 17 aprile alla Fiera di Rho punterà i riflettori su prodotti, soluzioni, tendenze, idee creative e innovazioni tecnologiche che raccontano i nuovi modi dell'abitare.

«Internazionalizzazione e innovazione sono i fattori che caratterizzano questa edizione dove l'offerta commerciale si coniuga con la cultura dell'abitare» ha dichiarato Roberto Snaidero, presidente della manifestazione che vedrà protagonista l'intera filiera dell'arredo, compreso il mondo dell'arredobagno con il Salone Internazionale del Bagno. Un evento imperdibile in cui non mancheranno le proposte innovative, di cui vi diamo qualche anticipazione in questo articolo.

www.salonemilano.it



Salone
del Mobile
Milano

I MISCELATORI AD ALTA TECNOLOGIA DI NOBILI RUBINETTERIE

Stile elegante, moderno e lineare unito alla tecnologia più avanzata: ecco la collezione di miscelatori Sand di Nobili Rubinetterie. Soluzioni uniche con finiture brillanti e lucenti, all'avanguardia, per bagno e cucina, improntate all'efficienza idrica ed energetica grazie all'innovativa cartuccia a immersione Nobili Widd da 35 mm, al limitatore del consumo di energia Nobili EnergySaving, al regolatore dinamico di portata Nobili WaterSaving che dimezza il consumo d'acqua, al limitatore di portata 5 l/min e al sistema a frizione dei dischi ceramici Nobili LiveDrive che riduce l'usura delle piastine.

Salone
del Mobile
Milano

IL CARATTERE INCONFONDIBILE DELLA LINEA TOWER DI TEKNOBILI

Design minimalista e una silhouette unica per la linea di miscelatori Tower di Teknobili, del gruppo Nobili Rubinetterie, ideali per bagno e cucina. Fedeltà delle superfici a spigolo vivo con la bocca di erogazione innestata e fissata al corpo tramite un grano

nascosto all'interno del miscelatore, sotto la cartuccia, che fa in modo che non vi siano connessioni a vista e antiestetici raccordi dovuti alla saldatura. Una perfezione stilistica che si completa con l'aeratore Neoperl Cachè da 16,5 mm, nascosto all'interno della bocca di erogazione e con la tecnologia della cartuccia Nobili Termotech che aumenta la velocità di miscelazione dell'acqua e riduce il tempo di risposta al cambiamento di temperatura.



NOBILI RUBINETTERIE

AL SALONE DEL MOBILE 2016
PADIGLIONE 24, STAND B11-B15

www.grupponobili.it



LO STILE METROPOLITANO DI ARTESI

Si chiama Urban il nuovo stile metropolitano, moderno, giovane, dinamico e fuori dagli schemi che Artesi presenterà nei prossimi giorni a Milano. Un insieme di soluzioni per l'arredobagno in cui i riflessi metallici si alternano a rigorose monocromie per dare vita a un'atmosfera raffinata e minimalista. Così ad esempio bastano pochi complementi d'arredo per creare ambienti accoglienti e carichi di personalità, con contrasti visivi inconsueti ed estrosi come quello che unisce il metallo al legno.



ARTESI

AL SALONE DEL MOBILE 2016
PADIGLIONE 24, STAND C01-C05

www.artesi.it



LE TRAME NAIVE SLIMTECH DI LEA CERAMICHE

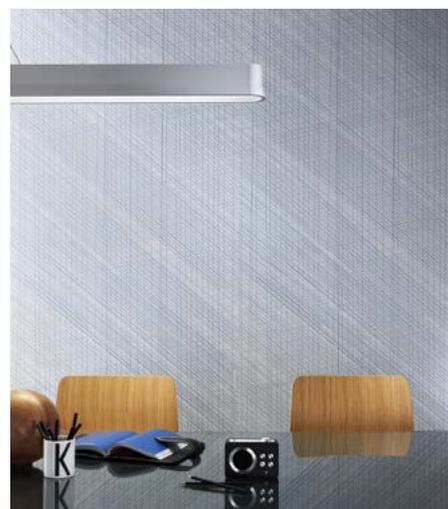
È firmata dal designer francese Patrick Norguet la collezione Naive Slimtech che Lea Ceramiche svelerà nei giorni del Fuorisalone. Una linea di piastrelle in grès laminato, realizzate con lastre ultrasottili dello spessore di 5,5 mm e con disegni a basso rilievo e trame di linee che enfatizzano la profondità materica. Un gioco e un intreccio di segni delicati che ricordano linee tracciate a matita, in un incontro tra design e tecnologia. I moduli in grès laminato sono infatti il frutto di una tecnologia di compattazione innovativa del grès

porcellanato che rivoluziona le fasi del processo produttivo tradizionale, mentre le texture superficiali sono create attraverso l'uso della stampa digitale a base di smalti.

LEA CERAMICHE

AL FUORISALONE 2016
SHOWROOM, VIA DURINI, 3 MILANO

www.ceramichelea.it



COLLEZIONI NYÙ E CUBIK DI IDEAGROUP



Mobili bagno senza tempo, eleganti e dal design pulito per personalizzare al meglio la sala da bagno: al Salone del Mobile 2016 la collezione Nyù di Ideagroup si arricchisce di soluzioni stilistiche tutte da scoprire, grazie all'utilizzo di un nuovo materiale, il laminato Unicolor HPL, scelto nelle finiture a effetto legno Rovere Texas e

Rovere California. Un materiale dall'elevata resistenza ad acqua e vapore, declinato nelle varianti con lavabo integrato e copripiletta tono su tono. Presentata a Milano anche la nuova veste di una delle collezioni più apprezzate dal pubblico, Cubik, ora disponibile anche nelle versioni Rovere Nodi e Noce Canaletto in biglia.

IDEAGROUP

AL SALONE DEL MOBILE 2016
PADIGLIONE 22, STAND A41-B32

www.ideagroup.it



Salone
del Mobile
Milano

METAMORFOSI DI OLYMPIA: COLORI E FORME ALL'AVANGUARDIA

Tondi, rettangolari, ovali, quadri e informi: cinque varianti per i lavabi d'appoggio Metamorfosi di Olympia Ceramica che puntano a soddisfare le esigenze di spazio di ciascun bagno senza dimenticare la dimensione estetica. Una collezione all'avanguardia che si trasforma, dal cerchio al rettangolo passando per le forme geometriche intermedie, in cui il design incontra il colore (verde, celeste, arancio, rosso e bianco abbinati al nero) per un risultato sorprendente e frizzante, che ben si coniuga con i diversi stili di arredamento.

OLYMPIA CERAMICHE

AL SALONE DEL MOBILE 2016
PADIGLIONE 22, STAND H39

www.olympiaceramica.it

Salone
del Mobile
Milano

CON MY.BAG IL LAVANDINO DIVENTA "RICHIUDIBILE"



Un bagno per tutti coloro che amano viaggiare, che si fa interprete della vitalità e del dinamismo della vita contemporanea. My.Bag di Olympia Ceramica è un sistema lavabo di concezione inedita, pensato per ambienti piccoli, che si chiude, come se fosse una valigia, diventando un funzionale piano d'appoggio. I rubinetti sono adattabili per consentire la perfetta chiusura, il contenitore laterale in pelle diventa un comodo porta oggetti e il piccolo vano estraibile in legno racchiude lo specchio da trucco.

Salone
del Mobile
Milano

I SISTEMI LACUS PER LE CHIUSURE DOCCIA

Double Face, Doppia Scorrevole e il sistema brevettato Quick Installation sono le proposte innovative di Lacus protagoniste al Salone del Mobile. Double Face è una chiusura doccia con apertura scorrevole, un profilo cromo dello spessore di 1 cm e cristallo da 8 mm, con finiture personalizzabili a forma quadrata o arrotondata. Stesse caratteristiche anche per Doppia Scorrevole che grazie alla sua apertura contemporanea su entrambi i lati migliora la funzionalità della cabina. Quick Installion è un sistema che consente di installare una chiusura doccia in soli 20 minuti a cui si aggiungono un'innovativa chiusura a incastro, la regolazione dell'estensione effettuata direttamente sul copri-profilo e la chiusura del corner a innesto. 



LACUS

AL SALONE DEL MOBILE 2016
PADIGLIONE 22, STAND M24

www.lacus.it



CON KERAKOLL DESIGN HOUSE UNA NUOVA IDEA DI CASA

Stile contemporaneo
e materiali innovativi
per il progetto di interni
di Kerakoll.



© Tommaso Sartori

Un nuovo stile per interni, fresco, giovane e contemporaneo: ecco Kerakoll Design House, il nuovo progetto firmato Kerakoll per ambienti e spazi abitativi dalla forte personalità. Fascino industriale e stile internazionale caratterizzano il nuovo brand, originale e alternativo, che punta a rinfrescare gli spazi interni e dare vita ad ambienti mai visti prima, fortemente personalizzati e dinamici, in linea con i nuovi stili di vita. Kerakoll Design House è un progetto completo di materie innovative, coordinate e declinate in una gamma di colori calda e avvolgente, come i cementi e le resine per pavimenti Cementoresina, Cementoflex e Cementocrudo, i rivestimenti continui in microresina Wallcrete e Wallpaper, le pitture decorative Paint, Patina e Decor, il battiscopa Invisible e il parquet Legno+Color. Quest'ultimo si ispira alla tradizione artigiana ed

è realizzato con tagli di rovere di Slavonia o Quercus Robur, materiale che garantisce stabilità, resistenza e un miglior adattamento alle variazioni di umidità. Disponibile in tre formati che richiamano i vecchi edifici industriali, Legno+Color è caratterizzato da un'esclusiva texture realizzata con un procedimento di lamatura, seghettatura e semi-piallatura che rende ogni listello unico oltre che durevole grazie all'applicazione di una microresina per parquet di nuova generazione. Materiali, texture e colori dialogano e si fondono in raffinati accordi cromatici così come pavimenti, infissi

e complementi d'arredo diventano una superficie unica e continua. Una ricerca esclusiva e sofisticata che caratterizza ad esempio anche la collezione Warm, disegnata da Piero Lissoni, un elegante percorso cromatico dal bianco al nero, tra toni tenui e naturali, in cui superfici lisce e irregolari si combinano tra mazzature minerali ed effetti di rifrazione. Un'idea di casa dai forti tratti distintivi, completamente decorata a mano secondo lo stile e il gusto di chi la abiterà, con superfici innovative ed ecocompatibili, di grande qualità estetica, espressione della migliore maestria artigianale. **!**

www.kerakolldesignhouse.com



COMFORT E TRÉSOR, LE NUOVE COLLEZIONI DI SCRIGNO

Due linee di porte
scorrevoli e a
battente eleganti
e personalizzabili.



ma allo stesso tempo è personalizzabile nelle diverse cromie della scala RAL. Una gamma di molteplici combinazioni tra cui scegliere, dalle porte con anta liscia del modello Pure e quelle del modello Linea, con ante impreziosite da due fresate orizzontali, disponibili nella versione laccata opaca, frassino poro aperto laccato e Ludico. Trésor, collezione appositamente studiata per tutti i prodotti della linea Scrigno Gold, offre inoltre la possibilità di modificare l'altezza dei pannelli fino a un massimo di 2,7 m e di avere in dotazione cerniere a scomparsa con regolazione su tre assi, per soddisfare le richieste e le esigenze di tutti. !

Soluzioni semplici, eleganti e di altissima qualità: da venticinque anni Scrigno, azienda riminese e partner HABIMAT leader nella produzione di controtelai per porte e finestre scorrevoli a scomparsa, propone sistemi e prodotti ideali per ottimizzare e rendere più confortevoli gli spazi di casa o degli ambienti lavorativi. Una gamma di proposte che si contraddistinguono per la cura dei dettagli e delle finiture che ben si adattano alle innumerevoli soluzioni d'arredo e alle esigenze dei clienti e che ora si arricchisce con due nuove collezioni di porte scorrevoli e a battente, Comfort e Trésor. Comfort è una linea dominata dai colori

bianco, palissandro bianco, venato bianco, rovere e rovere antracite e dalle finiture moderne, in perfetta armonia con le ultime tendenze dell'interior design. Due i modelli in cui si declina la collezione: Prima, modello con anta liscia, e Sound, impreziosito da due inserti orizzontali in acciaio satinato. Tutte le porte Comfort sono disponibili nella versione anta singola o doppia oppure nelle versione battente tradizionale con cerniera a scomparsa e serratura magnetica. Dal bianco e antracite di Comfort alle infinite combinazioni di colore della collezione Trésor: la linea è infatti proposta nella serie base in otto tonalità RAL standard



NASCE LA LINEA HABIMAT

PRESENTATI AL BIGMARKET 2016 I PRIMI PRODOTTI HABIMAT REALIZZATI DA CALFLEX, NOBILI E NOVELLINI.

HABIMAT lancia una linea di prodotti per l'ambiente bagno, nati dalla collaborazione con Calflex, Nobili e Novellini. Miscelatori, box doccia e asta doccia, rigorosamente made in Italy e con un ottimo rapporto qualità/prezzo. Sono i primi esempi di una nuova direzione percorsa da HABIMAT che punta alla creazione di sistemi di prodotti come ad esempio un completo

sistema doccia. Presentati in anteprima il 18 e 19 marzo a Firenze, i prodotti sono disponibili non solo negli showroom HABIMAT ma in tutti i Punti Vendita BigMat che potranno così proporre una gamma di prodotti di qualità. 

HABIMAT
SHOWROOM D'INTERNI | by BigMat



BOX DOCCIA PRISMA HABIMAT
In esclusiva assoluta per HABIMAT Novellini ha realizzato Prisma, un box angolare di 190 cm di altezza, lati scorrevoli, lastra in vetro trasparente temperato di 6 mm e con trattamento anticalcare.



ASTA DOCCIA HABIMAT
Prodotto per HABIMAT dall'azienda piemontese Calflex, l'astadoccia con doccetta si caratterizza per una linea essenziale ma funzionale, con asta in acciaio, doccia in ABS a tre getti ed effetti, flessibile in pvc liscio doppia antitorsione e presa ad acqua cilindrica in ottone cromato.



► 1.



► 2.

1. MISCELATORE CERCHIO HABIMAT
Design e tecnologia si fondono nella serie Cerchio di Nobili per HABIMAT. Composta da un miscelatore per lavabo ECO, con erogazione dell'acqua con leva centrale a temperatura fredda anziché miscelata calda e fredda. Comprende anche un miscelatore per lavabo dal corpo alto, un miscelatore per bidet ECO, miscelatori corpo vasca esterno, incasso doccia e incasso doccia con deviazione.

2. MISCELATORE QUADRA HABIMAT
Proporzione geometrica e avanguardia tecnica, stile moderno e accattivante con finiture cromo per la serie Quadra di Nobili per HABIMAT, composta da miscelatore lavabo, lavabo corpo alto con scarico push, bidet, corpo vasca esterno, incasso doccia, incasso doccia con deviazione. Dotata di regolatore dinamico di portata (-50%) e limitatore di temperatura.

IL NUOVO SHOWROOM HABIMAT PESTARINO

INAUGURATA A DICEMBRE 2015 L'AREA DI 400 MQ DEDICATA ALLE FINITURE D'INTERNI.



L'inaugurazione dello showroom HABIMAT Pestarino di Acqui Terme (AL)

«**C**rediamo fortemente che per crescere sia necessario rinnovarsi continuamente, così abbiamo investito ancora di più sulle finiture, settore in cui riscontriamo segnali positivi di mercato» queste le parole di Barbara Barberis, responsabile del nuovo showroom HABIMAT Pestarino di Acqui Terme (AL), inaugurato di recente. «Volevamo rinnovare da tempo il nostro showroom e questo ci è sembrato il momento più giusto», spiega la responsabile a proposito dell'opera di ampliamento a 400 mq dello spazio dedicato al mondo finiture all'interno del Punto Vendita che conta un'area di 8mila mq di cui 2mila coperti. L'azienda, guidata da Ivano e Maurizio Pestarino, che da oltre 20 anni opera in provincia di Alessandria e dal 2007 fa parte del Gruppo BigMat, con questo intervento mira ad affermarsi in zona come

punto di riferimento per le finiture offrendo al pubblico una consulenza ricca di spunti e idee: dai pavimenti e rivestimenti, all'arredobagno, alle stufe e camini, ai serramenti ma anche pietre ed elementi per la decorazione oltre all'area colore. Un intervento di ampliamento che «sta dando buoni risultati e di cui siamo pienamente soddisfatti», afferma il titolare Ivano Pestarino, e che ha visto un restyling

non solo estetico ma anche di catalogo, per soddisfare un pubblico sempre più composto da architetti, geometri e designer oltre che da privati. Un'ambientazione che propone le novità e le soluzioni proposte dai diversi marchi, tra cui ABK, Ceramiche Del Conca e Oikos, per rispondere alle esigenze di ogni cliente, grazie al personale altamente qualificato e alla continua formazione tecnico-professionale. **!**



Scopri tutti i gli showroom HABIMAT su www.habimat.it



DA HABIMAT IL DESIGN È DI CASA

COMPETENZA DI VENDITA E CONSULENZA AL CLIENTE, COOL HUNTING E DESIGN THINKING NEGLI SHOWROOM DEDICATI AL MONDO DELL'INTERIOR DESIGN, ANCHE GRAZIE ALLA FORMAZIONE CON LO IED.

Trend che cambiano rapidamente, nuovi materiali e texture, tecniche di posa in evoluzione, tecnologie per la progettazione sempre più avanzate, il mondo del design non è mai stato tanto dinamico come negli ultimi anni. Per **essere sempre aggiornati sulle tendenze e per acquisire competenze mirate nella consulenza tecnica** è necessaria una formazione qualificata. Curare la ristrutturazione, il restyling o la creazione di nuovi ambienti per giovani coppie così come per le famiglie; collaborare ai progetti di architetti e interior designer con concept studiati nel dettaglio, è oggi un lavoro per veri "design master". Così la Scuola BigMat ha pensato a un **momento di formazione con l'Istituto Europeo del Design (IED)**, Scuola Internazionale di Design. Tre le giornate del **master in Store Design**, dal 17 al 19 febbraio 2016, per 25 partecipanti: i professionisti di nuova generazione degli showroom HABIMAT.



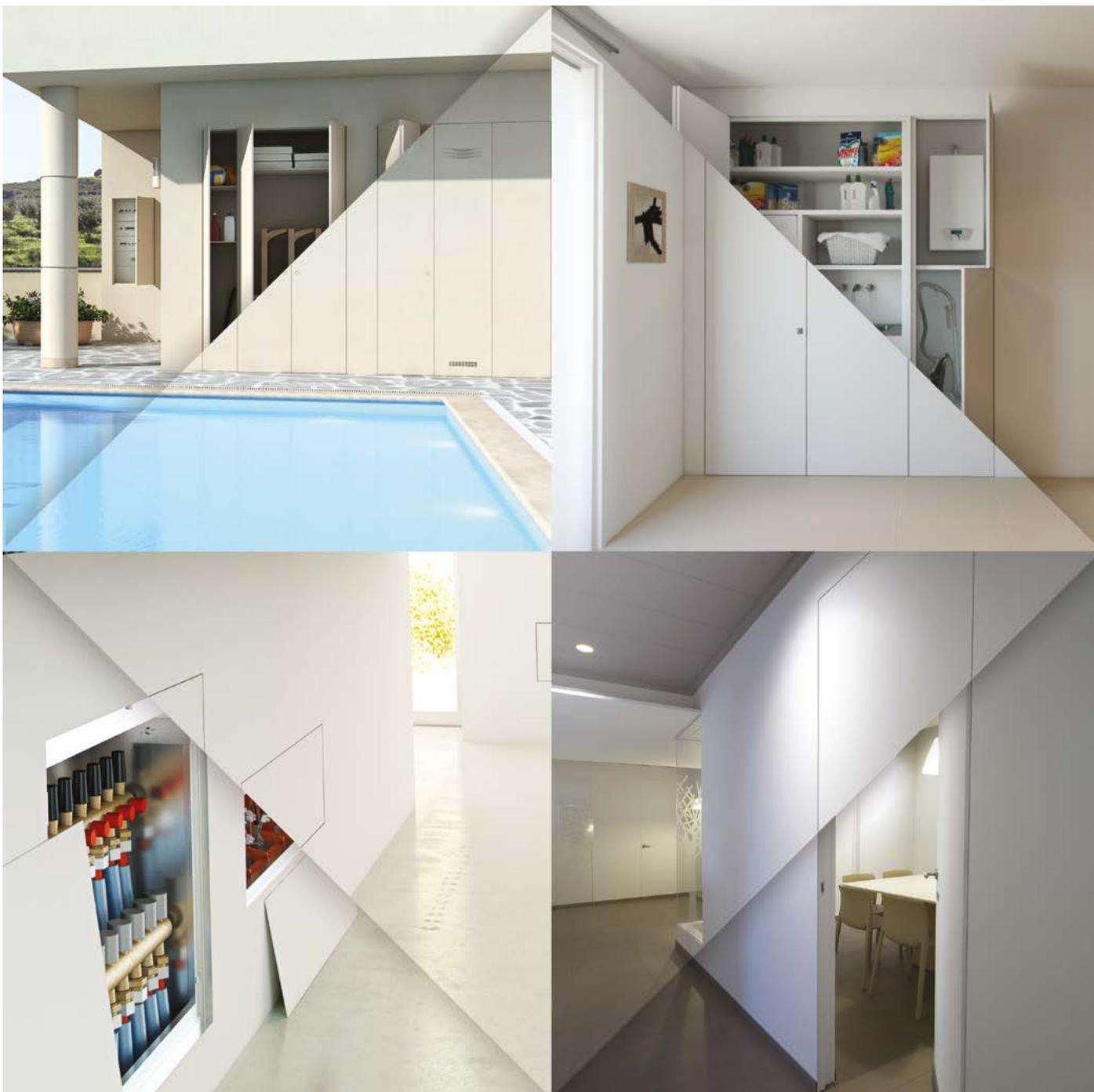
Il gruppo dei partecipanti HABIMAT al master in Store Design con lo IED

La scelta delle finiture come l'organizzazione degli spazi interni, la distribuzione e la selezione degli arredi ma anche lo studio del colore e dei materiali adatti, queste e molte altre le competenze approfondite durante il master. Il corso ha inoltre illustrato le pratiche tipiche del **trend setting** per comprendere le tendenze attuali ma anche individuare autonomamente quelle del futuro. I responsabili e lo staff dei 18 showroom in Italia offrono **assistenza nella scelta dei materiali e consulenza sui trend del 2016**, hanno la giusta sensibilità verso l'offerta a 360° di soluzioni per la casa e riescono a comprendere le

esigenze progettuali concretizzando così una consulenza in showroom mirata ed efficace.

HABIMAT diventa sempre più punto di riferimento per architetti e designer dove trovare un'ampia **selezione di prodotti dei migliori marchi** del settore, ma anche un **servizio di progettazione 3D**, consegna materiali e consulenza per la posa; il **personale qualificato** sviluppa progettualità chiavi in mano, personalizzate sul cliente. **!**





LA QUALITA' APRE NUOVE PROSPETTIVE

Soluzioni a filo muro, brevettate per cartongesso e muratura, flessibili e semplici da posare, a servizio di chi progetta e arreda ambienti interni ed esterni.

Sistemi
RasoParete®

50% bonus fiscale

 |  |  | www.sistemirasoparete.it

LA NUOVA DOMANDA DI EDILIZIA POPOLARE

Crisi economica e cambiamenti demografici hanno trasformato profondamente, in questi anni, la domanda abitativa. La riduzione del potere d'acquisto delle famiglie, cresciute di numero ma sempre più piccole, il precariato con le conseguenti difficoltà, soprattutto per i giovani di accedere a un mutuo o di sostenere un canone di locazione, l'invecchiamento della popolazione, l'impennata di cittadini stranieri, sono solo alcuni degli elementi che hanno maggiormente inciso sul mercato. Un mercato caratterizzato, troppo spesso, da una forte domanda che fatica a trovare risposte adeguate, soprattutto da parte delle fasce sociali più deboli.

I numeri, del resto, parlano chiaro. In Italia gli alloggi in affitto rappresentano solo il 19% del totale delle abitazioni, contro il 39% in Francia e addirittura il 58% in Germania, e il divario con gli altri Paesi europei diventa ancora più evidente se consideriamo l'offerta di abitazioni sociali: 4 su 100 in Italia, mentre sono 18 su 100 nel Regno Unito, 23 in Austria e 32 in Olanda. Un ritardo che stride con le indicazioni del Parlamento europeo, che raccomanda da anni agli stati membri di investire nella costruzione e nell'adeguamento di alloggi sociali economicamente accessibili, in risposta alla vetustà del patrimonio, alle esigenze di mobilità sociale e professionale e come strumento contro la povertà e l'esclusione sociale. Eppure avere case belle, efficienti e sostenibili non è una chimera.

Un esempio di buona pratica che va in questa direzione è senz'altro quello di Barcellona, dove si sono diffuse di recente le cosiddette "viviendas dotacionales": residenze pubbliche per anziani, o altre fasce di popolazione come giovani o studenti, che garantiscono servizi moderni, spazi di incontro e socializzazione, elevati standard di

**Investire
nelle costruzioni
e ristrutturazioni
di alloggi sociali
green e accessibili,
ne parla
il presidente di Ance
Claudio De Albertis**

sicurezza. Ugualmente di successo è l'esperienza di San Francisco, che ha dato il via negli ultimi anni a un'operazione di ricostruzione di edilizia popolare nei sei quartieri a più alto tasso di delinquenza, trasformandoli in cluster di rigenerazione dell'intera città. Una rigenerazione non solo fisica degli immobili e delle infrastrutture circostanti, ma prima di tutto sociale, mirata a migliorare la qualità della vita dei cittadini. Per rendere attraenti queste aree, il comune di San Francisco ha deciso, infatti, di creare un polo di eccellenza dell'edilizia green, con grande attenzione all'efficienza energetica, all'utilizzo di materiali biocompatibili e fonti rinnovabili.

Esperienze positive che dimostrano con chiarezza come l'edilizia possa e debba essere una leva di promozione del territorio e della qualità urbana. Qualità e sostenibilità che non sono un lusso, ma una priorità per il vivere, e impongono una presa di

coscienza e di responsabilità da parte di tutta la filiera delle costruzioni. Proprio in questa direzione vanno da tempo le proposte di Ance, come quella, accolta nell'ultima Legge di Stabilità, di introdurre una detrazione del 50% dell'Iva a fini Irpef sull'acquisto di abitazioni nuove in classe energetica A e B. Una misura che comporta un duplice vantaggio: favorire l'avvio di un concreto rinnovamento dello stock abitativo esistente e rendere finalmente più vantaggioso a livello fiscale l'acquisto di un'abitazione green rispetto a quello di un immobile obsoleto ed energivoro. Una scommessa importante per dare finalmente risposte efficaci, in termini di vivibilità e qualità, al bisogno di un modello abitativo nuovo, realmente a dimensione umana, capace di ridare senso e valore al nostro territorio.



Claudio De Albertis

www.ance.it

GRAZIE ALLE DETRAZIONI FISCALI IL GREEN BUILDING NON È PIÙ UN MERCATO DI NICCHIA

Convertirsi al green non è solo una necessità, ma anche un modo di fare impresa orientato al futuro. Ma come si fa a rendere un edificio green? Una casa green costa necessariamente di più? E green, esattamente, cosa significa?

Tutte le volte che ci si preoccupa della manutenibilità e della durabilità di quello che si acquista si mette in pratica una scelta green, viceversa tutte le volte che si opta per una scelta usa e getta, non si applicano criteri green ma di medio termine. La sostenibilità si misura sull'intero ciclo di vita di un edificio, e quindi sull'intera filiera. In Italia gioca un ruolo fondamentale EdilegnoArredo, l'associazione che rappresenta le aziende italiane di prodotti per l'edilizia e l'arredo urbano. Le aziende associate si distinguono per materiali di qualità, posa in opera a regola d'arte e innovazione, offrendo la propria competenza a un mercato che in questo momento, grazie anche agli Ecobonus, è particolarmente reattivo al tema della sostenibilità. «I bonus hanno permesso al consumatore di guardare alla riqualificazione abitativa con un aiuto di tipo finanziario, e in particolare il 65% degli italiani ha messo il risparmio energetico al centro dei processi di acquisto: se prima era spesso un desiderata, e poteva comportare un esborso considerevole, oggi la procedura è semplificata» commenta Massimo Buccilli di Velux, presidente di EdilegnoArredo. Anche nel 2016, infatti, chi eseguirà lavori di ristrutturazione

**Soluzioni di qualità
alla portata di tutti
e il contributo delle
aziende italiane
all'edilizia**

edilizia e riqualificazione energetica potrà usufruire delle detrazioni Irpef del 50% e del 65%.

«Le nostre imprese – aggiunge Roberto Galli, presidente di Italserramenti e consigliere incaricato del Gruppo Finestre di EdilegnoArredo – stanno lavorando con grande impegno e serietà in questa direzione utilizzando sia le detrazioni rivolte al risparmio energetico, sia investendo importanti risorse nella ricerca di soluzioni innovative per l'installazione e la manutenzione

in grado di ridurre sostanzialmente i costi dell'edificio».

Gianfranco Bellin, amministratore delegato di Gibus Spa e coordinatore di Assotende aggiunge poi che «il prodotto tenda è certamente uno dei componenti che il progettista tiene in considerazione quando si tratta di ottimizzare l'energia di un appartamento». La qualità del prodotto italiano è intrinseca: ogni fabbricante di tende e schermature solari deve infatti garantire conformità alla marcatura CE, alle norme tecniche dei prodotti e un loro contributo al risparmio energetico degli edifici. Il 70% del mercato dell'edilizia è riconducibile a interventi di manutenzione straordinaria e ordinaria sul patrimonio esistente: questa percentuale è in fortissima crescita, basti pensare che dal 2006 al 2014 la quota di rinnovo sul totale della produzione edilizia è passata dal 55,4% al 69,4%; le detrazioni fiscali solo nel 2014 hanno mosso investimenti per circa 28,4 miliardi.



Massimo Buccilli



Roberto Galli

LA FORMAZIONE CAMBIA STRATEGIA ED ENTRA IN CANTIERE

Il grande cambiamento delle costruzioni negli anni ha portato a una quella dell'industria. Dopo la lunga frammentazione progressiva de- maestranze, che lungo ciclo espansivo del decennio scorso, ricomposizione di nuove, e la forte inie- che caratterizza le

**Continua
il processo di
trasformazione
delle figure
professionali
tra nuove
competenze e
innovazione**

mento del settore ultimi dieci-quindici seconda rivoluzione, lizzazione spinta. se di flessibilità, di delle funzioni e una qualificazione delle ha contraddistinto il nella seconda metà oggi si assiste a una competenze del tutto zione di innovazione costruzioni chiama

in causa anche l'organizzazione del processo produttivo. Formedil, in quanto ente di coordinamento e di orientamento della rete nazionale delle scuole edili che fanno capo al Sistema Bilaterale delle Costruzioni (SBC), da diversi anni promuove progetti destinati a rinnovare la formazione individuando periodicamente ambiti e modalità a misura delle nuove esigenze. Cresce la necessità di spostare l'attività formativa dall'aula al cantiere, salvaguardando gli obiettivi di una crescita della consapevolezza verso le attività e i rischi del cantiere, e individuando allo stesso tempo aspetti nevralgici dell'organizzazione produttiva. Il processo di innovazione avviato con il progetto 16oreMICS si arricchisce oggi di una nuova fase con il *Percorso formativo di Organizzazione di Cantiere per Capisquadra e Capicantiere*. Obiettivo è l'adeguamento professionale per migliorare le competenze dei capi operativi in cantiere, attraverso un percorso di formazione continua, fortemente personalizzato. Un nuovo modo di fare formazione limitando l'attività frontale presso le scuole con distacco dal lavoro, a vantaggio di forme di assistenza in cantiere. Un approccio pratico e basato su un dialogo permanente tra impresa, lavoratore e organismo di formazione, con una particolare attenzione all'utilizzo di nuovi strumenti di condivisione come i social network. Tra le finalità del nuovo progetto vi è quella di facilitare la conoscenza e l'utilizzo dell'innovazione facendone uno degli asset principali del percorso formativo, fattore centrale oggi nella gestione e nel coordinamento di un cantiere edile. Questo approccio comporta l'individuazione di una nuova figura di formatore che diventa tutor e consulente sul campo, unendo competenze tecniche a una capacità elevata di comunicazione. La nuova iniziativa ha una valenza sperimentale e riguarda 14 progetti con 20 scuole edili, selezionati da un bando nazionale, per una durata di 16 mesi da marzo 2016 a giugno 2017, ogni progetto è finanziato da Formedil e dalle scuole territoriali.

di Alfredo Martini

Eterinox

SISTEMI FUMARI



Controlliamo fumo, fuoco e fiamme

La filosofia di Fibrotubi è sempre stata quella di tendere alla massima qualità per garantire sempre la massima sicurezza, attraverso l'utilizzo di materiali selezionati per realizzare prodotti conformi alle più severe normative comunitarie. Le singole componenti versatili e facili da assemblare, resistono all'azione degli agenti atmosferici, ai prodotti della combustione a all'azione corrosiva delle condense, permettendo notevole risparmi sui costi di installazione e di manutenzione. Un servizio tecnico e specializzato permette di affrontare anche le problematiche più complesse sempre nel modo migliore e più aggiornato possibile.

Serie MAT BLACK



- Prodotto per l'evacuazione dei fumi di stufe a pellet, a legna e caminetti.
- Sistema modulare ad innesto a bicchiere, resistente al calore ed alle inevitabili alterazioni cromatiche.

Diametri da 80 a 200 mm

Serie MAT



- Monoparete idoneo per l'evacuazione di fumi umidi, secchi, in pressione o depressione.
- Innesto calibrato maschio-femmina con anello di tenuta e/o fascetta di bloccaggio.

Diametri da 80 a 400 mm su richiesta diametri superiori

Serie MATDP



- Sistema camino a doppia parete per l'evacuazione di fumi umidi, secchi, in pressione o depressione.
- Spessore isolante 25+25 mm.
- Parete interna in acciaio inox AISI 316 L finitura BA.
- Parete esterna in acciaio inox AISI 304 (lucido).

Diametri da 80 a 350 mm



Fibrotubi
PRODOTTI PER L'EDILIZIA

Fibrotubi S.r.l. Via Provinciale Sud, 5
42011 Bagnolo in Piano (RE) Italy
Tel: +39 0522 956911 - Fax: +39 0522 951606 - fibrotubi@fibrotubi.it
www.fibrotubi.it

ASSOPOSA CERTIFICA PIASTRELLISTI E MAESTRI PIASTRELLISTI D'ECCELLENZA

Ripetiamo sempre che il 2013 è stato l'anno della svolta:

- ▶ è stata promulgata la Legge n. 4/2013 sulle professioni non regolamentate
- ▶ è stata pubblicata la Norma UNI 11493 sulla posa della ceramica
- ▶ è stata costituita Assoposa, associazione professionale dei posatori e dei rivenditori di ceramica, che ha come scopo la qualificazione della posa del prodotto ceramico.

La Legge n. 4/2013 contiene disposizioni in materia di professioni non organizzate in ordini o collegi, ovvero professioni non regolamentate, tra le quali rientra anche la professione di posatore/piastrellista. A tutela della concorrenza, dei consumatori e della trasparenza del mercato, la Legge n. 4/2013 propone una strada "privata" per qualificare le professioni non regolamentate: costituire associazioni professionali aventi determinati requisiti, che attestano gli standard qualitativi dei propri associati.

Che cosa attesta Assoposa? Gli standard qualitativi e la qualificazione professionale dei propri iscritti. Il sistema di attestazione professionale di Assoposa si basa sulla Legge n. 4/2013 e sulla Norma UNI 11493. Quest'ultima prescrive che al posatore compete «la corretta esecuzione dei lavori in conformità al progetto e alle decisioni del direttore dei lavori, la verifica della qualità dei materiali (piastrelle, adesivi, ecc.),

**Il piastrellista
attestato da Assoposa
è in grado di realizzare
piastrelature
complesse e a disegno,
verificandone
e assicurandone
la rispondenza
ai requisiti
di regolarità,
durabilità
e sicurezza.**

dello stato del supporto e dello stoccaggio dei materiali. Al posatore sono inoltre associate la cura e la protezione dei lavori durante e dopo la posa e fino alla consegna». Assoposa ha quindi individuato le «unità di competenza» associate alla professione del posatore e un «sistema di valutazione» obiettivo e trasparente per verificare l'effettivo possesso, in capo al posatore, delle competenze professionali richieste.

Il piastrellista attestato da Assoposa è quindi il posatore in grado di realizzare piastrelature complesse e a disegno, in conformità con il relativo progetto, verificandone e assicurandone la rispondenza ai requisiti di regolarità, durabilità e sicurezza. Il maestro piastrellista lo è a un livello di eccellenza. Una copia cartacea della Norma UNI sulla posa viene inviata a tutti i soci di Assoposa. Il sistema di attestazione professionale per piastrellisti e maestri piastrellisti si basa sulla comprovata e approfondita conoscenza della UNI 11493.

Assoposa ha infine predisposto un percorso formativo per gli architetti sulla Norma UNI 11493, che è stato accreditato a livello nazionale dal Consiglio dell'Ordine, con il riconoscimento di 4 crediti formativi professionali (CFP). Ma non finisce qui. Il gruppo di lavoro UNI numero 19 (Pavimenti di ceramica e adesivi per rivestimenti ceramici), all'interno del quale è presente anche Assoposa, si è messo subito al lavoro e ha elaborato due documenti, che saranno inviati all'inchiesta pubblica finale:

- ▶ una revisione aggiornata della vigente UNI 11493 sulla posa, che sarà presentata come UNI 11493-1 (cioè parte prima);
 - ▶ una nuova norma sui requisiti di conoscenza, abilità e competenza dei posatori, che sarà presentata come UNI 11493-2 (cioè parte seconda).
- L'inchiesta pubblica finale durerà 60 giorni e consentirà a tutti gli interessati di prendere visione dei documenti e avanzare commenti e osservazioni. Il contributo di Assoposa ai lavori di normazione tecnica è stato ovviamente di uniformare le "caratteristiche" del posatore, descritte ora dalla UNI 11493-2, alle competenze e agli indicatori di padronanza presenti nel nostro sistema di attestazione professionale. Valuteremo insieme, durante l'inchiesta pubblica finale, se siamo riusciti a cogliere gli obiettivi che ci eravamo prefissati.





LE NUOVE PROSPETTIVE DELL'ARCHITETTURA ALPINA

Il vincitore della seconda edizione del Premio Internazionale di Architettura BigMat raccoglie il testimone di Gabriele Lelli e ci accompagna nei prossimi numeri di *UP!* alla scoperta del suo punto di vista sull'architettura: si parte dal Premio e dal progetto che gli è valso il podio italiano.

L'Italia è da sempre rappresentante di un'esemplare tradizione d'architettura e di design, gli edifici delle grandi città erano e sono ancora oggi i punti di riferimento per numerose escursioni d'architettura e spesso sono oggetto di riconoscimenti internazionali. Il Premio Internazionale di Architettura BigMat premia anche il ruolo dinamico dell'architettura nel settore edile e nell'ambito sociale. Oggi sta emergendo sempre più anche il linguaggio costruttivo tipico delle regioni alpine del nord Italia e l'area altoatesina vive un dinamismo mai visto prima. Con il riconoscimento del BMIAA '15 sembra essere giunto anche il momento dell'attenzione internazionale.

Lo sviluppo indipendente della tradizione architettonica dell'Alto Adige è conseguenza della sua posizione isolata ed esposta, le forme architettoniche sono ispirate alla geometria delle costruzioni tradizionali alpine e all'applicazione di materiali robusti. Il nostro modo di concepire l'architettura punta a valorizzare la tradizione costruttiva locale adeguandola ai contesti moderni. Pedevilla Architekten, nasce nel 2005 proprio in seguito al nostro ritorno in Alto Adige, dove, spinti dal desiderio di sperimentare l'edilizia alpina, abbiamo lavorato per definire nuovi standard e per dare un contributo alla cultura architettonica di montagna con un linguaggio modellato dalle condizioni climatiche spesso difficili e dai ripidi pendii del paesaggio. L'obiettivo è promuovere un'architettura di montagna ma contemporanea, che non solo è realizzabile in zone remote ma può aprire anche nuove prospettive. L'idea proposta anche nel progetto La Pedevilla Pliscia 13, vincitore del Premio nazionale italiano, è quella di ridare vita non solo ai tratti architettonici più tradizionali ma creare una transizione tra passato e presente. Per questo motivo la realizzazione si colloca al centro delle tipiche *villes* dolomitiche: prototipo architettonico tradizionale, che abbiamo adattato e perfezionato mantenendone intatta la funzione aggregativa e sociale.

La struttura La Pedevilla, realizzata tra il 2012 e 2013, è situata a 1.260 metri d'altezza e comprende due edifici – la casa familiare e

lo chalet La Pedevilla – inseriti con cautela nel pendio ricalcando il modello locale del maso a coppia. Lo chalet può essere inteso come un rustico moderno: l'intero edificio è costruito in calcestruzzo aggregato con dolomite; i legnami utilizzati, pino e larice, sono locali. Il manto in legno sporgente e circolante riprende le facciate delle vecchie strutture del borgo, dove si trova la casa pliscia, con logge integrate e protette dal vento; per gli interni è stato usato il pino massiccio, non trattato e piallato a mano. La sorgente d'acqua, l'energia solare passiva e geotermica e un sistema fotovoltaico integrato sul tetto rendono l'edificio autosufficiente.

Ci fa immensamente piacere riscontrare che il nostro approccio sia stato colto dai giudici del Premio e in particolare dal giurato italiano Francesco Dal Co che ha compreso il nostro modo di progettare partendo dalla rivisitazione dei materiali e degli elementi tradizionali per creare un'architettura misurata che completa il paesaggio e ne è testimone. Quando gli edifici possono invecchiare con i loro abitanti e raccontare storie acquisiscono un'identità che si preserva nel tempo, mentre tutto il resto scompare.



La Pedevilla Pliscia 13, esempio di architettura alpina





L'EVOLUZIONE DELL'EDILIZIA: DAL MATTONE AL BIT?

Oltre alla globalizzazione anche le innovazioni tecnologiche hanno contribuito al profondo riassetto del tradizionale concetto di mercato. Si è verificata infatti una forte convergenza settoriale che ha portato le imprese a rivedere e ridefinire i loro mercati di riferimento in base ai bisogni dei clienti e non più alle tecnologie e ai prodotti che, pur nella loro rapidissima evoluzione, rappresentano comunque strumenti, atti a soddisfare bisogni sempre più specifici e customizzati. La tendenza evidenzia imprese diverse ed eterogenee che oltrepassano i confini dei loro settori originari determinando una progressiva ibridazione di prodotti, offerte ed esperienze di consumo, fino a originare veri e propri nuovi mercati. Ci si trova di fronte a una crescente dinamicità derivante dal riconoscimento che i tradizionali modelli di analisi competitiva non riescono più a spiegare le evoluzioni concorrenziali in atto. Si reinventano i business originari o se ne creano di nuovi, andando così a configurare i cosiddetti "meta-mercati".

Fattore strategico per avere successo nei business in convergenza è la reputazione acquisita e consolidata nel tempo, necessario quindi investire in *corporate brand* sottolineando anche le competenze distintive e il radicamento nel territorio con la comunità locale, la maggiore attenzione a temi di *corporate responsibility* e responsabilità sociale. Esempi di questa convergenza verso meta-mercati sono molteplici, in numerosi casi risultanti da settori strutturalmente e tradizionalmente molto distanti: si pensi ad esempio all'entrata nel settore automotive di grandi operatori tecnologici come Google e Apple, o Samsung che dal 2000 ha siglato uno storico accordo con Renault. Operatori che identificano un settore a loro estraneo come un nuovo ambito di applicazione delle proprie tecnologie trasformando completamente l'idea del prodotto in un insieme di servizi integrati. Tendenze pervasive e in rapida diffusione, che non sembrano risparmiare alcun settore, anche quelli più tradizionali come l'edilizia. Un esempio su tutti è la domotica che sta rivoluzionando il modo di interpretare e vivere gli spazi domestici: un insieme di nuove tecniche di costruzione e ristrutturazione integrate alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione sta ridisegnando l'uso degli spazi abitativi, enfatiz-

**Meta-mercati
e convergenze
di settore
per un nuovo
modello di business**

zando i bisogni di comfort, sicurezza, risparmio energetico e benessere.

La crescente importanza di questi bisogni e la possibilità di gestire la casa in modo interattivo, anche da remoto, influenzano i fattori di scelta dell'abitazione non solo dei più giovani ma di tutta la popolazione, per soddisfare esigenze come la crescente mobilità del lavoro, l'incremento dell'occupazione femminile e l'invecchiamento della popolazione. L'innalzamen-

to dell'età media della popolazione e le nuove esigenze che gli anziani avranno nelle proprie abitazioni trovano risposta nella realizzazione di soluzioni tecnologiche che rendono la vita più comoda, sicura e che, con opportuni stimoli e sistemi di monitoraggio, potranno forse ritardare anche gli stessi effetti dell'invecchiamento (*ageing longer*), da qui la necessità di rendere le abitazioni, sia nuove sia ristrutturate, atte a rispondere a tali bisogni.

Per comprendere la portata di queste nuove tendenze basta osservare che a livello europeo esistono programmi dedicati allo sviluppo della domotica per le categorie più deboli, come l'Ambient Assisted Living Joint Programme (AALJ) che coinvolge 23 Paesi incoraggiando la ricerca sull'invecchiamento e lo sviluppo di tecnologie per favorire l'autonomia degli anziani e ridurre i costi dell'assistenza sanitaria, offrendo così nuove opportunità anche per i settori coinvolti indirettamente, non ultimo quello dell'edilizia e delle costruzioni.

Nuovi scenari, dunque, che richiedono un nuovo modo di interpretare il proprio modello di business, basato oggi su competenze inter-settoriali acquisibili attraverso collaborazioni, partnership e accordi strategici. Un'edilizia che evolve e integra nuove tecnologie per passare da una casa "statica", mero oggetto di proprietà, a un concetto dinamico: la casa come bene di consumo che si adatta in funzione di chi ne usufruisce. Le nuove tecnologie assumeranno un ruolo determinante, ma dovranno sempre rappresentare uno strumento e non il fine del proprio *core business*, che dovrà continuare a fare leva sul valore della fiducia da parte del cliente, sulla professionalità e sulla reputazione. Come affermava Albert Einstein: "Un giorno le macchine riusciranno a risolvere tutti i problemi, ma mai nessuna di esse potrà porne uno".

I partner BigMat



THINK BIGMAT

UN SOLIDO FUTURO PARTE DA UN GRANDE PENSIERO

Entra nel Gruppo leader
in Italia e in Europa
con 870 Punti Vendita
di materiali per costruire,
ristrutturare e rinnovare casa.



SEI UNA RIVENDITA EDILE E VUOI SAPERNE DI PIÙ?
CHIAMA LO 02 95.34.48.36 OPPURE VAI SU WWW.BIGMAT.IT

BigMat metterà a tua disposizione:

- layout personalizzati per il tuo Punto Vendita frutto dell'esperienza della rete italiana ed europea;
- la piattaforma digitale BigMat per acquisti e ordini di gruppo;
- una vasta gamma di prodotti a marchio BigMat;
- convegni internazionali con esperti del settore;
- strategie commerciali e attività di marketing per incrementare le vendite;
- giornate di acquisto in fiere BigMat;
- la scuola BigMat di formazione manageriale.



870 PUNTI VENDITA IN EUROPA
2 MLN DI EURO DI FATTURATO
190 PUNTI VENDITA IN ITALIA
90 SHOWROOM DI FINITURE IN ITALIA
220 FORNITORI CONVENZIONATI
42 MLN DI EURO DI PREMI
DISTRIBUITI IN ITALIA IN 5 ANNI

BigMat
HOME OF BUILDERS

www.bigmat.it

