



INTERVISTA
DI FINE ANNO
CON IL PRESIDENTE
DEL COLLEGIO
PER FARE IL PUNTO
SUL MOMENTO
DIFFICILE
DEL COMPARTO

IL PRESIDENTE CAMPANA: “PUNTARE SULLA QUALITÀ PER USCIRE DALLA CRISI”

L'andamento del mercato, i rapporti con il sistema creditizio, la redditività del “bene casa”, la qualità del costruire, l'ancora irrisolta questione fiscale, le risorse umane. E' suddivisa in molti capitoli fondamentali l'intervista di fine anno con il presidente del Collegio Costruttori Edili, Giuliano Campana.

L'eccezionalità degli eventi economici e l'idea di un comparto che, seppure in difficoltà, non propone la resa sul campo, ma punta a rilanciare la propria immagine ed il ruolo trainante del sistema sono i caposaldi, non di facciata ma di sostanza, sui quali Campana si sofferma, sapendo che i protagonisti del mercato, accanto agli utenti, sono tutti quei costruttori che fanno il loro lavoro con serietà e passione.



Il presidente del Collegio Costruttori, Giuliano Campana

L'intervista di fine anno con il presidente Giuliano Campana, che apre idealmente una finestra sul 2010, non si può certo definire “consueta”.

Alle spalle il comparto, infatti, si lascia un 2009 difficile, incassa il colpo di coda di una fra le peggiori crisi economiche dell'età moderna, fa i conti con una ripresa che, seppure reale, si manifesta ancora con

incerta gradualità e che fa pensare a tempi lenti.

Presidente, si chiude un anno difficile, delimitato da confini incerti, tra flessione e stagnazione economica che hanno determinato anche un freno psicologico che ha colpito imprese e utenza.

“Questo è stato sicuramente uno degli anni più negativi che il nostro comparto abbia mai dovuto

“LA CONTRAZIONE
DEL MERCATO
POGGIA ANCHE
SU UNA DIFFUSA
INCERTEZZA CHE
HA FATTO DA FRENO
ALL’INVESTIMENTO
IMMOBILIARE”

sperimentare. I motivi sono noti ed è inutile ripeterli. Quanto accaduto negli Stati Uniti è rimbalzato con violenza nel Vecchio Continente, quindi anche in Italia. Certo, si possono cercare colpe e responsabilità, ma il dato di fatto resta quello che tutti conosciamo e che si declina nella presa d’atto di una forte contrazione del mercato. Non solo per motivi squisitamente economici, ma anche per un diffuso senso di insicurezza che ha fatto da freno all’investimento.

Ora che il danno è fatto, credo che per recuperare gli strumenti di base siano due: costruire pensando alla qualità come obiettivo imprescindibile e ragionare sempre e comunque in termini di opportunità”.

“Spero che l’attuale crisi faccia giustizia, restituendo il mercato immobiliare a chi fa di questo mestiere una ragione primaria di lavoro e non appropria il mattone come semplice e sola ragione di speculazione. L’improvvisazione non ha fatto altro che rincarare gli effetti già pesanti del periodo. Pensare solo all’utile e non alla passione del costruire è un atteggiamento sbagliato.

Inoltre – prosegue Campana – c’è una sostanziale differenza fra l’operatore mordi e fuggi ed i costruttori. Noi abbiamo un rapporto diretto con i nostri clienti, siamo responsabili del prodotto, in sostanza creiamo degli edifici e ci mettiamo la faccia, senza mai dimenticare che spesso quei volti sono di persone che inseguono un sogno e per farlo sono disposti ad indebitarsi per una vita”.

E poi c’è la questione dell’investito...

“In tempi di scarse risorse spesso i Comuni hanno fatto leva sugli oneri rilasciando le concessioni che in tempi normali sarebbero state diluite in un periodo medio-lungo. Al contrario, nel breve periodo, ovvero in due o tre anni è stato approvato e concesso quello che il mercato



avrebbe comunque assorbito in una situazione normale. In sostanza tutti, noi compresi, ci siamo illusi che il trend positivo durasse in eterno. Così non poteva essere, così non è stato”.

I conti adesso si fanno anche con la stretta creditizia che non coinvolge solo le imprese, ma anche i potenziali investitori.

“La stretta creditizia ha complicato ancora di più le cose, sia per le imprese che si sono viste rinegoziare i debiti di punto in bianco, sia per i nostri clienti. Prima tutti si erano abituati ad avere mutui che arrivavano al 100 per cento del valore

“Noi abbiamo un rapporto diretto con i nostri clienti, siamo responsabili del prodotto, ci mettiamo la faccia, senza mai dimenticare che spesso quei volti sono di persone che inseguono un sogno e per farlo sono disposti ad indebitarsi per una vita”.



dell'immobile, se non anche di più, insomma c'erano anche i soldi per l'arredamento. Adesso le banche fanno fatica a concedere il 70% e quindi questa situazione è diventata sicuramente preoccupante”.

Preoccupa non tanto e soltanto il volume degli affari, ma più grave ancora è la mancanza di dinamicità dei flussi monetari che derivano in buona parte dalla diminuzione del credito e per l'effetto psicologico negativo che ciò crea.

“Sicuramente sì. Una delle cause per cui il mercato non riparte o perlomeno stenta a ripartire è proprio, e ancora, il timore. Questo senso di insicurezza unito all'aspettativa che i prezzi si abbassino ancora di più, cosa che a mio avviso difficilmente potrà avvenire, rappresenta di certo un freno al mercato”.

“Sicuramente oggi c'è una flessibilità maggiore da parte del costruttore, però lo sconto rimane e deve rimanere entro parametri equi ed accettabili. Sconsiglio e diffido dall'acquisto sottocosto. Non so fino a che punto, in prospettiva, sarà veramente conveniente per il consumatore. A prezzi eccessivamente bassi si affiancano quasi sempre dei rischi, se non altro a livello della qualità”.

“Certo, a nostro sfavore gioca l'aspettativa di ulteriori ribassi. Ma oltre certi standard proprio non si può andare. Dobbiamo tenere presente che per le imprese i costi di produzione sono in costante rialzo ed anche che la parola qualità non deve servire a riempirsi la bocca, ma è un fatto tremendamente serio ma anche costoso”.

“E' una scelta obbligata dettata dal mercato, ma anche dalle nuove normative in tema di risparmio energetico e di isolamento acustico. Lo ripeterò sino alla noia: stare sul mercato oggi significa costruire meglio e meno, innalzando la qualità costruttiva e del vivere quotidiano

“Sicuramente oggi c'è una flessibilità maggiore da parte del costruttore, però lo sconto rimane e deve rimanere entro parametri equi ed accettabili. Sconsiglio e diffido dall'acquisto sottocosto. Non so fino a che punto, in prospettiva, sarà veramente conveniente per il consumatore”.

dei nostri clienti. Questa deve essere la scelta etica del costruire”.

Quindi il concetto attraverso il quale può passare il rilancio dell'edilizia è fare dell'innovazione un'opportunità piuttosto che un vincolo.

“Oggi la tecnologia ci viene incontro fornendo materiali hi-tech. Penso ad esempio alla chiave di volta offerta dai materiali cosiddetti a doppia pelle, ovvero alle facciate ventilate. Che dire poi della tecnologia geotermica che consente

“Il valore medio di un immobile acquistato 7 anni fa è cresciuto del 57%. Al contrario, dopo le ripetute bolle speculative, nella media e su identico periodo, la redditività finanziaria sui titoli non supera il 3 %. Questa è la prova più bella del mattone, che non tradisce mai l'investitore”.

di creare prodotti di alto valore aggiunto, ovvero che offrono un risparmio economico reale a chi acquista. Questa è la strada da seguire. E non abbiamo alternativa, perché la clientela diventa sempre più esigente e a giusta ragione”.

Crisi o non crisi, i costruttori continuano ad aver voglia di investire nel proprio lavoro. Forse il motivo è determinato da un concetto che ormai è nel Dna delle imprese: la redditività del bene immobiliare non ha mai tradito il risparmiatore. Concetto che vale per l'impresa, ma ovviamente anche per il cliente. Il mattone, in sostanza, non teme il confronto con l'investimento finanziario.

“Il valore medio di un immobile acquistato 7 anni fa è cresciuto del 57%. Al contrario, dopo le ripetute bolle speculative, nella media e su identico periodo, la redditività finanziaria sui titoli non supera il 3 per cento”.

“Questa è stata la prova più bella del mattone: il piccolo e medio investitore io credo che non sarà mai tradito da un immobile ben costruito. Chiaro, alla base devono comunque esserci delle scelte oculate. Ma la stessa storia bresciana non ricorda flop degni di essere portati come riferimento di un modello negativo. E la mia considerazione si estende anche al grande risparmiatore, quello che può differenziare. Facendo dei conti... anche in questo caso il mattone non ha tradito”.

Sul rilancio del comparto pesa e resta aperta la questione fiscale che, come alcuni studi dimostrano, se affrontata in termini nuovi e con le opportune modifiche, potrebbe addirittura presentare misure più solide dello stesso “Piano casa”.

“Le imprese, le associazioni, ma anche le stesse banche oggi cercano di fare la loro parte. Tutti si rendono conto che l'economia può ripartire con vera efficacia solo sulla

“IL GOVERNO
POTREBBE INCIDERE
POSITIVAMENTE
SUL SETTORE
CORREGGENDO LE
STORTURE FISCALI
CHE COMPRIMONO
L'INVESTIMENTO”

scia all'edilizia”.

“Anche il Governo deve rendersi conto che è tenuto a svolgere un ruolo più concreto. E stiamo ancora aspettando”.

“Nel frattempo paghiamo l'Ici sull'invenduto. Faccio spesso un esempio: che direbbe la Fiat se dovesse pagare il bollo sulle auto ferme nei piazzali della fabbrica? E' tempo di iniziative forti che vedano anche i Comuni a svolgere un ruolo attivo, condividendo la necessità di ridare slancio alle imprese senza mai dimenticare che l'edilizia resta e resterà un'attività produttiva trainante per l'intero comparto economico nazionale”.

Quindi il “contenzioso” sulla

partita fiscale resta aperto.

“Io credo che tutti ormai siano convinti, almeno tutti gli operatori seri, che più che con il piano casa il Governo potrebbe incidere sul settore correggendo alcune storture fiscali che comprimono l'investimento sostanziale”.

“Mi riferisco al decreto “Bersani-Visco”. L'ho ribadito durante una recente audizione congiunta alle Commissioni di Camera e Senato nella mia veste di vicepresidente nazionale dell'Ance. Credo che anche lo stesso Visco non si sia reso subito conto di quanto e come alcune norme fiscali incidano sul costo finale del prodotto, quindi non solo sulle imprese, ma anche sugli utenti”.

“Occorre agire prontamente con misure a favore delle imprese, per prevenire l'aggravio dei costi fiscali sull'eventuale invenduto, ossia su tutti quei beni che non riusciranno a trovare naturale collocazione sul mercato, a causa della crisi finanziaria e della recessione, e per garantire che gli operatori economici non siano ulteriormente colpiti anche dall'emergenza Fisco”.

“In particolare chiediamo di attenuare il peso della variabile fiscale nell'esercizio dell'attività caratteristica delle imprese edili. Un tema, questo, che incide notevolmente, e in negativo, sulla capacità di investire delle imprese”.

Un altro tema che contraddi-



INCOSIDER

UN'AGENZIA AL SERVIZIO DELL'EDILIZIA MODERNA
VIA DELL'INDUSTRIA, 38/A ERBUSCO (BS)

e-mail INFO@INCOSIDER.COM - WWW.INCOSIDER.COM



BIESSECOM

COMMERCIO PRODOTTI PER L'EDILIZIA



BIESSECOM è un'azienda che commercializza prodotti per l'edilizia. Dispone di un capiente magazzino con merce in pronta consegna, in grado di soddisfare con tempestività le richieste dei clienti



Il magazzino, facente parte della BRESCHIANI GROUP® nella sede di Erbusco, è in una posizione particolarmente favorevole permettendo una notevole funzione logistica che agevola gli spostamenti da e verso i fornitori e i clienti.

Biessecom ha a disposizione in pronta consegna presso questo deposito, gli stessi

materiali rappresentati dalla INCOSIDER nonché di un'ulteriore gamma di svariati altri articoli, quali chiodi, filo per legatura, reti per recinzione, porte REI, etc...

Biessecom dispone anche di una vasta gamma di distanziatori per ogni esigenza dell'edilizia industrializzata (plastica, fibrocemento, ferro etc...), e di un'ottima scelta di prodotti tecnologici per l'edilizia nonché prodotti bentonitici per l'impermeabilizzazione.

BIESSECOM S.r.l. Via Dell'Industria, 30/38 A 25030 ERBUSCO (BS) Tel. 030/7704487 Fax 030/7703986

“NEL COMPARTO
DELLE OPERE
PUBBLICHE
SI E’ TORNATI
A PREMIARE
IL MASSIMO
SCONTO, MA COSI’
NON SI RISPARMIA”

stingue i costruttori e, in particolare l’associazione di via Foscolo, è l’aver sempre dimostrato – anche in tempi non sospetti – quanto sia importante valorizzare le risorse umane.

“Certamente. Le risorse umane per noi sono sempre state importantissime, sono la nostra forza, anche perché rispetto ad altri lavoratori gli operai edili devono avere la capacità di svolgere un compito che punta molto sulla manualità. Il 90 per cento dell’attività di cantiere è basata su questo concetto”.

“E poi - prosegue Campana - entrano in campo tanti altri fattori, non ultimo l’orgoglio di appartenenza all’impresa e il legame diretto fra datore di lavoro e dipendente. Noi costruttori avvertiamo molto la responsabilità di garantire uno stipendio dal quale dipende la vita delle famiglie. E per dimensionalità spesso non abbiamo un direttore del personale che fa da intermediario. Se c’è cassa integrazione o, peggio, scatta la necessità di licenziare, la faccia ce la mettiamo noi. E non è facile”.

“Per questo abbiamo siglato di recente un accordo con le parti sociali che, si badi bene, solo con capitali nostri e senza contributi pubblici, consente sgravi contributivi alle imprese., ma anche prevedere interventi a sostegno dei lavoratori in cassa integrazione o disoccupati.

Anche per questo, dopo aver dimostrato tanto impegno attraverso i fatti, chiediamo che la cassa integrazione edile, oggi limitata a soli tre mesi, possa essere prolungata al pari di quanto accade per l’industria non edile.

C’è una situazione seria in cui il lavoratore va aiutato. La nostra parte l’abbiamo fatta e la facciamo tutti i giorni. Adesso è il welfare che deve fare la sua”.

Brescia si accinge ad essere territorio di altre e attese opere

pubbliche, come l’autostrada della Valtrompia che, almeno per un primo tratto, prende forma dopo quasi 50 anni di attesa. Assistiamo quasi sempre all’esclusione dai grandi appalti delle imprese bresciane. C’è qualcosa che non va?

“Ormai, purtroppo, le imprese bresciane spesso sono sottodimensionate rispetto alle dimensioni medie delle opere pubbliche.

Poi c’è il guaio che si è tornati a premiare il massimo sconto.

“Spesso i ribassi oggi sono tali da non poter pagare i costi. E allora qualcosa di sicuro non va. Se non altro perché, a conti fatti, con questo metodo a fine corsa e tra mille contestazioni, l’ente pubblico non risparmia, anzi, accade sovente il contrario. Per quanto invece riguarda le nostre imprese, ebbene l’auspicio è che si impari di più a fare sistema, a fare consorzi, a fare ricorso alle associazioni temporanee di impresa. Il che si traduce anche in un vantaggio finanziario”.

Vogliamo mettere sotto l’albero un dono di inizio d’anno?

“Più di un regalo. Il primo riguarda le banche.

Auguro a tutti quanti che gli istituti di credito stiano vicini al nostro settore e ci rinnovino la fiducia che hanno sempre avuto. Come ho spesso detto, noi non possiamo che essere riconoscenti alle banche, perché ci hanno consentito di crescere. Ma questo è un legame a doppio senso: anche le banche sono cresciute con noi”.

“Il secondo regalo è che il ministro Tremonti si metta d’impegno per correggere un sistema punitivo nei confronti della nostra categoria. Credo che la correzione delle attuali storture fiscali possa essere determinante per la salvaguardia del sistema del costruire. Per questo metto sotto l’albero quello che è più di un auspicio, ma una vera e propria speranza”.

Claudio Venturelli



“Mi auguro che gli istituti di credito stiano vicini al nostro settore. Noi non possiamo che essere riconoscenti alle banche, perché ci hanno consentito di crescere. Ma questo è un legame a doppio senso: anche le banche sono cresciute con noi”.



Gli specialisti nelle demolizioni.



Esperienza, competenza tecnica e un'ampia flotta di mezzi
permettono di pianificare ogni tipologia di demolizione
civile, industriale o chirurgica ad altezze anche superiori ai 40 metri,
garantendo recupero, trasporto, smaltimento, riciclaggio dei materiali e abbattimento della polverosità
con opportune nebulizzazioni d'acqua, nel massimo rispetto dell'ambiente.

CORBAT

DEMOLIZIONI



CORBAT S.p.A.



Via Don Lorenzo Milani, 58/60 • 25020 Flero (Bs) • Tel. 030 254 0081 / 264 0483 • Fax 030 254 0082
info@corbat.it • www.corbat.it