

PROGETTAZIONE

La formazione del team tecnico. La crescente sensibilità green regala nuovi spazi agli studi di architettura capaci di proporre nuove formule di consulenza ai clienti corporate: con il coaching lo studio affianca l'azienda che intende procedere alla rigenerazione dei propri spazi



L'architetto diventa coach per le aziende

Nuove frontiere per gli studi: insegnare agli uffici tecnici come progettare sostenibile

Michela Finizio

La green economy regala nuovi spazi agli studi di architettura, quanto meno a quelli capaci di tuffarsi nel nuovo mercato, proponendo formule innovative di consulenza ai clienti corporate. L'ultima tendenza è quella del coaching, sperimentata prima di tutti dallo studio Goldmann & Partners in Italia: lo studio affianca l'azienda che intende procedere alla rigenerazione e ottimizzazione del proprio patrimonio immobiliare, non come un tradizionale consulente esterno, ma facendo formazione.

A siglare - e ideare - per la prima volta un contratto di coaching è stato lo studio dell'architetto Isabella Goldmann, per conto di un paio di importanti clienti. «Dopo esser stati contattati per svolgere un'indagine di sostenibilità su alcuni edifici di loro proprietà - racconta l'architetto - gli abbiamo proposto di avviare un percorso formativo interno, per trasferire i risultati alle risorse interne e insegnare loro come attuare il progetto esecutivo. Invece di portare a casa un semplice incarico di consulenza, preferiamo che il team dell'ufficio tecnico del nostro cliente impari ad attuare il progetto da solo. Spesso si tratta di persone ben preparate e qualificate che, se formate, poi saranno capaci di mantenere i risultati in futuro».

È Telecom, tra i primi, ad aver sottoscritto un contratto di coaching con lo studio di architettura Goldmann & Partners: conclusa l'indagine di sostenibilità finalizzata alla diagnosi e prognosi su un edificio esistente (secondo lo standard Geea, green energy and efficiency audit), lo studio organizza due giornate di sessione plenaria per spiegare al team dell'azienda i lavori da fare nel dettaglio; a quel punto per sei mesi (la durata del contratto) lo studio continuerà ad assistere i tecnici da remoto, control-

lando i loro calcoli e la loro progettazione, suggerendo miglioramenti e insegnando come effettuare le giuste misurazioni.

Durante le giornate di formazione, gli architetti dello studio insegneranno ai tecnici di Telecom come progettare al meglio la ventilazione, il layout degli interni o l'orientamento; quali materiali utilizzare per ottenere il miglior isolamento; come effettuare le verifiche

tecniche e i calcoli termici; come dimensionare al meglio l'impiantistica, ecc. In modo tale che i tecnici, poi, siano in grado di predisporre e attuare da soli il progetto esecutivo di riqualificazione dell'immobile secondo gli standard più efficienti, facendo proprie anche le conoscenze necessarie per mantenere l'edificio nel tempo. «Su richiesta il coaching può continuare nella fase di direzione lavori, se serve», aggiunge la Goldmann. La durata è flessibile, dipenderà dai lavori necessari (dal cambiamento dei punti luce, al calcolo della trasmittanza per isolare le pareti).

Questo tipo di contratto si rivolge a grandi imprese proprietarie di un consistente pacchetto di immobili, a fondi di investimento che devono sviluppare o rigenerare edifici secondo i più avanzati standard sostenibili, privati in locazione che intendono migliorare il loro uso dell'immobile riducendo i costi. Rispetto ad un normale contratto di consulenza con cui l'azienda affida i lavori e la progettazione interamente a uno studio di architettura esterno, magari sempre quello da anni, «il coaching costa la metà all'azienda - precisa l'architetto Goldmann - e una volta concluso le competenze interne sono cresciute».

L'incognita legata al coaching è messa in evidenza dai più scettici: formare risorse interne alla committenza, potrebbe voler dire in futuro togliere lavoro agli architetti. Ma l'architetto Goldmann è convinta del contrario: «Continueranno a rivolgersi a noi per conoscere gli standard più avanzati - afferma convintamente -. Si tratta di un modo per elevare il livello della committenza e rendere il nostro lavoro sempre più sfidante». Gli uffici tecnici interni alle realtà corporate, del resto, non potranno mai farsi carico interamente della ricerca e della fase di due diligence: impegnati nel seguire le gare di appalto, redigere i bandi, interagire con i professionisti e i fornitori, avranno sempre bisogno di realtà esterne capaci di indirizzare la progettazione. Creando così un circolo virtuoso per la qualità generale dell'edilizia.

CASE HISTORY

Coaching per Telecom

Telecom si affida al coaching per ottimizzare un edificio in provincia di Bergamo, vicino al casello stradale. Risale a qualche mese fa la decisione dell'azienda di telecomunicazioni di avviare un'indagine di sostenibilità Geea sull'immobile, affidata allo studio Goldmann & Partners. Oggi è in corso la diagnosi preliminare, con la quale poi lo studio sarà in grado di consegnare all'ufficio tecnico di Telecom una traccia di tutte le opere necessarie. A quel punto partirà la formazione: due sessioni plenarie e poi assistenza per sei mesi in remoto, durante tutta la fase di progettazione esecutiva. Si tratta di un immobile strategico per Telecom, a destinazione mista: in parte uffici, in parte centro dati, è esteticamente molto povero e non rappresenta più l'immagine dell'azienda. Il centro logistico, importante per il Nord, si estende su 11mila mq a cui si aggiungono altri 4.850 interrati, per i servizi e gli impianti termici. La tecnologia si miniaturizza e nel centro elaborazione dati si liberano metri quadri, così l'edificio si presta ad un uso più razionale. Si aggiunge la necessità, ormai l'urgenza, di ridurre i consumi di un immobile non isolato, alimentato da due caldaie da 1.300 kW e da un'imponente gruppo frigo per il raffrescamento. Nel 2011, l'edificio ha consumato 5 milioni di kW/h. (M.F.)

Progetti via web per trovare i clienti

COMMITTENZA ONLINE
È possibile partecipare alle gare su internet per vincere il premio

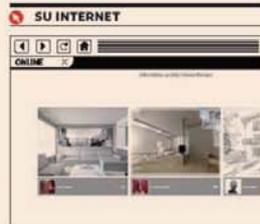
Gli architetti che faticano a trovare clienti ora possono cercare commesse online. Su CoContest.com Andrea ha pubblicato la gara per riprogettare il suo bagno e offre 50 euro al professionista che gli presenterà l'idea migliore. Un inglese, invece, ha lanciato il concorso per la ristrutturazione di un loft a poco più di 90 euro: a rispondergli, con grande partecipazione, sono stati 15 liberi professionisti. E chi vince, a discrezione del privato che lancia il contest, si aggiudica il premio e il contatto con il cliente.

La piattaforma web è nata nel settembre 2012 e già una ventina di gare sono state aggiudicate online. A proporre i lavori è direttamente la committenza privata (la principale nel nostro Paese, si vedano i dati qui sotto), in ambito residenziale ma non solo. I concorsi finora hanno riguardato il restyling e la ristrutturazione di interni. «Ci siamo ispirati - racconta Federico Schiano di Pepe, uno dei due fratelli romani fondatori (uno laureato in architettura, l'altro in giurisprudenza) - ai grandi concorsi di architettura che come è noto vengono fatti esclusivamente per le grandi opere, ed abbiamo deciso di applicare lo stesso modello per ottenere progetti per la nostra casa».

Già oltre 3mila i progettisti hanno aderito alla «community», e non solo italiani. Ai primi contest hanno dato una grande risposta, partecipando in tanti. «Si vede che c'è bisogno di lavorare», commen-

ta Schiano di Pepe. Il privato descrive cosa vorrebbe, allega planimetrie, foto e documentazione e un algoritmo automatico calcola il preventivo. A quel punto sarà lui a fissare il prezzo, più o meno alto, e la prestazione verrà pagata subito dal cliente: se non riceve alcun progetto verrà rimborsato, altrimenti la somma verrà poi addebitata al vincitore. L'importo minimo del premio è pari a 45 euro. La media di quelli aggiudicati finora si aggira intorno ai 250 euro e, ad ogni gara, hanno partecipato circa 8 progettisti. In un caso, addirittura, il cliente ha portato a casa 30 progetti. I progettisti possono essere chiamati a rispondere entro 7, 15 o 30 giorni, in base alla richiesta del cliente. «Ci rivolgiamo anche al mercato business to business - aggiunge il titolare -, alle agenzie o alle società che hanno bisogno di externalizzare certi servizi di rendering o interior design. Il mercato dell'architettura oggi è fermo e, in questo modo, anche i clienti che pensano di non poterselo permettere hanno accesso ad un servizio». — M.F.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



PIATTAFORMA METTE IN CONTATTO CLIENTI E ARCHITETTI TRAMITE CROWDSOURCING
www.cocontest.com

Committenza a raggi x

Dimensione dei settori del mercato della progettazione nei diversi Paesi

