

CONCORRENZA

Boom dei ribassi di gara: per i professionisti è a rischio la qualità dei servizi

# Tra i progettisti è guerra dei prezzi

Aggiudicazioni con sconti fino al 70%: fuori mercato gli studi più giovani o meno strutturati

Dal 24% del 2006 al 33% di quest'anno, con punte che arrivano fino al 70 per cento. Nel mercato italiano della progettazione pubblica si è accesa la corsa ai ribassi. Gli ultimi esempi in ordine di tempo arrivano da Trento, dove il Comune ha aggiudicato la gara per il coordinamento della sicurezza dei lavori di interrimento di una via con un ribasso del 67% e da Udine, dove lo studio pescarese Catalano ha vinto quattro gare per la realizzazione di laboratori e facoltà all'Università. Il prezzo di partenza complessivo era di 1,8 milioni. Con gli sconti offerti in gara si è scesi a poco più di 542mila euro, vale a dire il 70% in meno. Ma gli esempi non mancano e basta dare un'occhiata alla tabella pubblicata a fianco per farsi un'idea di quanto il virus della guerra dei prezzi abbia finito per contagiare anche un settore ad alto valore aggiunto come quello dei servizi professionali di progettazione.

Per alcuni, società di ingegneria in testa, è l'effetto di una concorrenza esasperata, aggravata da un mercato in crisi e dalla scelta delle stazioni appaltanti di premiare più il prezzo che gli aspetti di svolgimento dei servizi. Per altri, vale a dire gli ordini professionali che rappresentano gli architetti e gli ingegneri italiani, è invece la conseguenza perversa del cosiddetto decreto Bersani che nel 2006 ha abolito l'applicazione dei minimi tariffari nei settori professionali.

Per questo, a due anni dall'entrata a regime del Dl 223 e con un nuovo Governo in carica, le categorie sono tornate alla carica. Obiettivo: rimettere mano alla questione, reintroducendo i tetti minimi. Anche perché, notano in molti, soprattutto tra i professionisti della nuova generazione, il rischio è duplice. Visto che i concorsi di architettura rappresentano una quota marginale rispetto alla prassi degli incarichi fiduciari e soprattutto alla quota di progettazione messa all'asta sulla base di curriculum, fatturato e prezzo, da una parte, si mette in dub-

## LA TOP TEN DEI RIBASSI DEGLI ULTIMI DUE ANNI

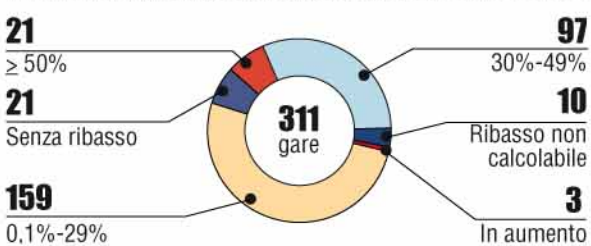
Le dieci gare con i ribassi più elevati aggiudicate tra gennaio 2007 e ottobre 2008

| STAZIONE APPALTANTE                               | OGGETTO  | IMPORTO GARA | RIBASSO % | AGGIUDICATARIO                         |
|---|--|--------------|-----------|--|
| Sviluppo Pisa                                     | Progettazione e direzione lavori del piano attuativo di via Battisti a Pisa  | 872.000      | -66,0     | Studio Valle                           |
| Comune di Castelvetrano (Tp)                      | Servizi di progettazione contratto di quartiere Il Belvedere   | 774.055      | -60,1     | Archimprogress                         |
| Azienda ospedaliero-universitaria di Modena       | Progettazione e direzione lavori per la ristrutturazione delle degenze e degli ambulatori del reparto di cardiologia         | 526.333      | -58,6     | Ata Engineering (capogruppo)           |
| Provincia di Nuoro                                | Servizi di architettura e ingegneria per la realizzazione del collegamento Sp 17-Ss 131                                      | 545.000      | -58,0     | Ingegneri Riuniti (capogruppo)         |
| Poste Italiane                                    | Progettazione e direzione lavori per la ristrutturazione del Cmp di Venezia  | 717.000      | -56,3     | Studio Valle (capogruppo)              |
| Ares Piemonte                                     | Direzione lavori dell'intervento nodo di Cuneo Nord-Mondovì.   | 590.087      | -56,0     | Ing. Claudio Borgna                    |
| Amiat Torino                                      | Progettazione e direzione dei lavori per la costruzione di una nuova sede  | 1.062.403    | -54,7     | Studio In.Pro (capogruppo)             |
| Fondazione Museo delle antichità egizie di Torino | Servizi di architettura e ingegneria relativi ai lavori di restauro e ampliamento del Museo delle antichità egizie di Torino | 4.226.130    | -51,3     | Isolarchitetti (capogruppo)            |
| Poste Italiane                                    | Progettazione di un nuovo fabbricato nel Cmp di Peschiera Borromeo (Mi)  | 628.000      | -51,2     | P&V Progetti (capogruppo)              |
| Viabilità   | Servizi tecnici relativi alla variante all'abitato di Arsiero sulla Sp 350 Valdastico  | 789.766      | -51,0     | Lombardi Reico Ingegneria (capogruppo) |

FONTE: OICE

## INCARICHI IN SALDO

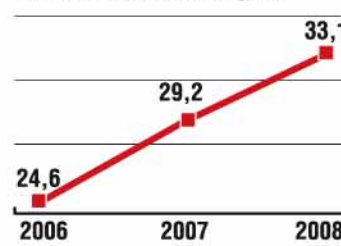
I ribassi delle gare aggiudicate tra gennaio 2007 e ottobre 2008



FONTE: OICE

## L'IMPENNATA

La media dei ribassi di gara



FONTE: OICE

bio la qualità della progettazione delle infrastrutture e degli spazi urbani. Dall'altra si corre il pericolo di tagliare fuori dalla fetta più appetibile del mercato i professionisti più giovani e gli studi meno attrezzati a fronteggiare una concorrenza basata essenzial-

mente sul prezzo.

Per le realtà più strutturate il problema non sono solo le tariffe ma l'atteggiamento «immaturato» del mercato (che dà qualche segnale di ripresa, vedi pagina 14) e la «miopia» delle stazioni appaltanti.

«Ci siamo subito dichiarati favorevoli all'abolizione delle tariffe, ma forse abbiamo sottovalutato alcuni aspetti - dice **Braccio Oddi Bagliani**, presidente dell'Oice -. Magari serviva un periodo di "pilotaggio", che "accompagnasse" per mano i profes-

sionisti verso questa nuova realtà, ma l'esplosione dei ribassi è sintomo di un disagio molto forte del settore. C'è chi prende lavori a qualunque prezzo, sperando di tornare in pari magari con qualche incarico fiduciario». Poi c'è il capitolo amministrazioni. «È indubbio che, vista anche la scarsa quantità di concorsi di architettura promossi dalle nostre amministrazioni, buona parte della qualità urbana passi attraverso le gare di progettazione. Premiare il prezzo più basso deve essere una scelta del tutto residuale, possibile solo per servizi molto semplici o ripetitivi».

Per gli ordini professionali, non c'è altra via che tornare al regime pre-lenzuolata Bersani. I primi sondaggi al ministero delle Infrastrutture sono già stati avviati: la strada è in salita, ma le porte non sembrerebbero più chiuse come in passato. Il Consiglio nazionale degli architetti ha ribadito più volte questa posizione per bocca del presidente **Raffaele Sirica**. E anche **Paolo Stefanelli**, presidente del Consiglio nazionale degli ingegneri, è sulla stessa lunghezza d'onda.

«L'ultima versione del codice dei contratti pubblici - spiega - ha aggravato la situazione perché con le nuove regole è saltato anche il vincolo di riferimento alle vecchie tariffe. Se prima era stato ammesso il ribasso libero, ma quantomeno a partire dai minimi tariffari, ora è saltato anche quel parametro. E le stazioni appaltanti sono libere di fare il prezzo a proprio piacimento». E sulla concorrenza esasperata: «È possibile che in un momento di crisi qualcuno scelga di acquisire contratti in perdita, pur di sostenere il ritmo di attività. Ma è altrettanto evidente che compito dello Stato è tentare di disattivare questi meccanismi non di alimentarli. Altrimenti si attiva un corto circuito per cui la Pa forse ottiene un risparmio immediato sul prezzo, ma rischia di rimetterci sul lungo periodo in termini di qualità delle costruzioni». ■

MAURO SALERNO

## Valle: lavori anche in perdita per sostenere il curriculum

Confrontare anche Valle, storico studio della capitale, che proprio l'anno scorso ha festeggiato 50 anni di attività, nella top ten dei maggiori ribassi offerti in gara negli ultimi due anni. «Abbiamo un organico formato da 70 persone, tra dipendenti fissi e a contratto - attacca Tommaso Valle, fondatore dello studio nel 1957 -. Alcuni stanno con noi fin dall'inizio e sono un patrimonio dello studio. In un momento di crisi in cui diversi progetti rischiano il blocco, la priorità diventa la continuità della produzione».

### Anche acquisendo contratti in perdita?

Non è detto. Faccio l'esempio del progetto della sede del Consiglio europeo di Bruxelles cui stiamo lavorando in questo momento. Contratto ricco: parcella del 15% su un importo lavori di 100 milioni. Ma pieno di spese: viaggi, riunioni continue con il cliente, osservazioni dei Rup, produzioni in lingua estera. In Italia, il rapporto con l'amministrazione è molto meno impegnativo e consente di ottenere guadagni anche dopo gli sconti.

### I Rup sono meno "agguerriti"?

Diciamo che ci si affida di più al progettista e che questo comporta minori oneri accessori. D'altra parte anche i nostri colleghi stranieri ci fanno la concorrenza sul prezzo. Tutti sappiamo come vanno le gare: il merito tecnico, quando ci sono certi nomi in gioco è uguale per tutti, la riduzione del tempo conta poco più di niente, non resta che il ribasso sul prezzo. E tra offrire il 45, il 50 o il 55% non cambia molto in termini assoluti. Poi c'è il discorso dell'organizzazione dello studio.

### In 70 a studio: ora la priorità è la produzione

Vale a dire? Mantenere 70 persone è complesso, ma consente dei risparmi. Altro esempio: abbiamo tre persone addette ai rendering, ma alla fine dei conti il servizio ci costa meno che se ci affidassimo a una struttura esterna. Acquisire le gare serve anche a sostenere il curriculum: il vero chiavistello che apre le porte dei concorsi a invito, dove si concentrano le opportunità più interessanti per un architetto. Ridurre i prezzi del servizio è una sorta di investimento. ■

MAU.S.

## Zoppini: inutile partecipare se non si cambiano le regole

Da qualche tempo Alessandro Zoppini, quarantenne architetto milanese, autore dell'Oval di Torino, progettista delle arene per il pattinaggio dei Giochi invernali di Sochi 2004, studio ben avviato nel settore degli impianti sportivi, ha smesso di partecipare alle gare di progettazione in Italia.

«I negozi fanno uno sconto del 20% ai clienti più fedeli - dice -, il 50% con i saldi di fine stagione. Se si arriva al 70% vuol dire che siamo in una fase di liquidazione totale. E non è il nostro caso. Il nostro studio è specializzato in architettura, non nel settore legale del contenzioso post-aggiudicazione con le amministrazioni. Per questo abbiamo deciso di concentrare gli sforzi sui mercati esteri».

**Pesa l'abolizione delle tariffe?** È una legge di mercato che insegnano al primo anno di università. Se c'è un eccessivo squilibrio tra domanda e offerta, come è evidente in questo caso, è giusto regolamentare il mercato. In Italia siamo al

paradosso. I privati pagano senza battere ciglio i professionisti che danno maggiore garanzia di qualità, mentre nel pubblico vince il prezzo stracciato: approccio, competenza, processo progettuale, sono meno che un optional.

### Soluzioni?

Bisogna cambiare l'intero impianto delle regole. Basta con i punteggi su curriculum e selezioni drastiche legate a indici di fatturato. Se cerchiamo un progetto, vanno bene i concorsi, ma non quelli di idee, per carità. Se invece bisogna scegliere un progettista ispiriamoci al modello inglese: si fa una short-list di chi ha risposto al bando sulla base del curriculum, ma senza che questo conti ai fini del punteggio. Poi si chiamano gli invitati alla gara a tenere un'esposizione di come intendono svolgere il servizio. Alla fine si sceglie, ma senza che il prezzo diventi una variabile decisiva. ■

### Nuove norme mutuando il modello inglese

MAU.S.