

ALBINI E CASTELLI
Un format con costi ridotti del 15%

«Costruire case a prezzi accessibili per il ceto medio è possibile, ottimizzando il modo di lavorare: con il nostro format residenziale siamo riusciti a ridurre i costi di costruzione del 15%», afferma Francesco Castelli, responsabile dell'area finanziaria e sviluppo dell'impresa di costruzione Albini e Castelli, realtà varesina che opera da più di cento anni ed è tra le prime 30 aziende del settore in Italia.

Domanda. L'Albini e Castelli è un general contractor che lavora per terzi, come fondi e Sgr: com'è nata l'idea di sviluppare un format per case accessibili?

Risposta. Nel 2016 abbiamo creato una divisione immobiliare con l'obiettivo di offrire case a giovani e famiglie a prezzi accessibili. Volevamo proporre un prodotto con un ottimo rapporto qualità-prezzo e condizioni finanziarie favorevoli. Chiediamo solo un anticipo del 10-15% e il saldo alla fine, senza stati di avanzamento intermedi. Questo significa che i nostri clienti hanno un'uscita di cassa iniziale tra i 20 e i 30 mila euro, e poi non devono più versare nulla fino al completamento. Per soddisfare tutte queste condizioni, abbiamo studiato un format basato su un modulo di cinque appartamenti su due piani, ottimizzato in ogni sua forma, dove le parti comuni sono ridotte al minimo per ricavare e sfruttare tutti gli spazi possibili. Questo permette di abbassare le spese condominiali e limitare le problematiche costruttive e si tratta di un modello replicabile per realizzare complessi da 30, 50 o cento unità.

D. Quali sono le caratteristiche principali di questo



FRANCESCO CASTELLI

modello costruttivo?

R. È un prodotto residenziale in classe energetica A4, la più alta sul mercato, con prestazioni acustiche e termiche di altissimo livello, dotato di impianto autonomo anche in contesto condominiale, personalizzabile su tre livelli: base, medio e premium, con variazioni nelle finiture, ma mantenendo la stessa struttura di base: l'ottimizzazione comprende anche la parte d'interior design. Per esempio, nella fascia alta, la scala è rivestita in ferro e diverse possibilità sono state studiate con gli architetti. Quindi, si tratta di un prodotto industriale vero e proprio, ma nella categoria merceologica immobiliare. Il fatto che sia un progetto ottimizzato in ogni sua parte, compreso l'interior design, di fatto ci permette di avere tempi di produzione molto ristretti con una velocità realizzativa quasi industriale. Non a caso abbiamo persino una persona dedicata alla gestione delle varianti richieste dai clienti.

D. Dove sono i vostri cantieri?

R. La prima operazione di 25 appartamenti è stata realizzata nel 2017 in provincia di Varese. Un grande successo: vendevamo a meno di 2 mila euro al metro quadro, un ottimo prezzo anche se parliamo di sette anni fa. Da lì abbiamo costruito altri moduli sempre in zona, e successivamente anche a Tiziano, in provincia di Pavia. Nel 2019 abbiamo sviluppato un format più adatto al contesto urbano, sviluppato maggiormente in altezza pur mantenendo lo stesso concetto di modulo. Si tratta di una ventina di appartamenti con questo nuovo approccio nella provincia di Milano e, recentemente, abbiamo completato un progetto a Bollate, quindi nella prima cintura del capoluogo lombardo, dove abbiamo consegnato 54 appartamenti in soli 18 mesi, compreso lo scavo. Il costo al cliente si aggirava sui 2.300 euro al metro quadro, una cifra che conferma la nostra capacità di offrire soluzioni abitative di qualità a prezzi competitivi anche in aree metropolitane.

D. L'esperienza di questi sette anni ha cambiato in qualche modo il vostro approccio?

R. Il successo ottenuto ci dimostra che con questo format rispondiamo a un'esigenza abitativa forte che non trova sbocchi nel mercato tradizionale, proponendo un modello innovativo e sostenibile per l'edilizia del futuro, il cui problema di scarsa efficienza non riguarda solo l'impresa di costruzioni, ma anche la gestione di una catena produttiva molto lunga e spesso composta da realtà piuttosto piccole. Il nostro approccio mira a superare queste frammentazioni.

D. È un format che applicate solo ai vostri progetti diretti?

R. Dal 2021 abbiamo iniziato a proporre questi moduli a investitori, immobiliari e sviluppatori che cercavano soluzioni per ottimizzare i costi di costruzione. Offriamo un pacchetto completo, dalla progettazione alla realizzazione, che consente di ottimizzare al massimo la filiera e minimizzare quei passaggi tipici del settore edilizio, dove spesso il progetto dell'architetto non è realizzabile o è fuori

budget rispetto alle richieste dell'investitore. Riusciamo a dare un prodotto che costa dal 10 al 15% in meno rispetto alle soluzioni tradizionali. Attenzione, la standardizzazione del modulo non equivale a costruzione off-site, ma alla sua ripetizione. Così, stiamo applicando questa formula per il residenziale anche nelle commesse che abbiamo come general contractor, che rappresentano la parte più rilevante del nostro business. In un momento in cui i margini si sono notevolmente ridotti per tutti gli attori del settore, non è più accettabile lavorare in una filiera pesantemente frammentata dove investitore, progettista e impresa operano in modo non coordinato.