

Un architetto-consulente a tutela del committente

Aziende

Michele Giambonini - titolare di Architecture Life - non è un semplice architetto-progettista, bensì dispone di numerose skill aggiuntive che, normalmente, gli architetti non hanno. Tali competenze, le ha acquisite grazie ad un percorso formativo-professionale molto particolare.

Diplomato in architettura al Politecnico Federale di Zurigo nel 1992, Michele Giambonini ha lavorato in Ticino e a Zurigo, apprendendo in una grossa impresa generale di costruzioni dove ha imparato molto in tema di Project Management e di cosa succede dietro le quinte, aspetti che ha messo al servizio dei propri clienti.

Un quinquennio a Singapore come consulente di un fondo immobiliare ha ulteriormente allargato le sue vedute. Negli anni ha frequentato corsi di formazione e di aggiornamento presso Sia e Siv a Zurigo (negli ambiti sopracitati) e, grazie al suo profilo, è stato chiamato a ricoprire la carica di vice presidente del capitolo Svizzero di Fiabci (International Real Estate Federation). Dal 2018 è il delegato all'Onu della Federazione Internazionale del Real Estate che rappresenta regolarmente durante i lavori al Palazzo delle Nazioni a Ginevra nel ruolo di consulente e consigliere. Sempre in veste di delegato Onu partecipa a convegni internazionali patrocinati dai suoi organi Ecosoc, Un Habitat, Unece. **Architetto Giambonini, lei si definisce un risolutore di tutte le questioni che toccano il 'costruendo' e il 'costruito'. Può farci qualche esempio?**

Sì, amo definirmi un 'troubleshooter'. Quando si presenta un problema legato ad un progetto, edificio o cantiere, vengo contattato dal committente, raccolgo informazioni, faccio un'analisi e propongo delle soluzioni. A volte il mio compito si ferma lì. Altre volte, invece, il committente mi chiede di affiancarlo come consigliere. La consulenza può diventare rappresentanza del committente, fino alla presa a carico dell'intero progetto e del cantiere. È stato il caso di un progetto a Zu-

rigo, dove il preventivo, che era di 4,5 milioni di franchi a cantiere iniziato, è arrivato a 6,7 milioni. Mi hanno chiamato, ho fatto quanto spiegato sopra, proposto scenari di ottimizzazione, cambiato alcuni specialisti. Senza fermare il cantiere, siamo riusciti a ridurre i soprassi e a chiudere con 4,9 milioni, rispettando i tempi di consegna e salvando così l'operazione.

In un altro caso, invece, un'impresa generale in Ticino ha presentato maggiori costi, per un milione di franchi. Sono stato chiamato e i costi effettivi da riconoscere sono stati 220mila franchi. È molto difficile allontanare delle persone, far passare certi messaggi, evitando un conflitto senza ritorno, così come è complicato dimostrare che i maggiori costi richiesti sono sbagliati senza far perdere la faccia alla controparte. In questi anni sono riuscito ad acquisire una discreta competenza sociale nel gestire queste situazioni, evitando alle emozioni di esplodere, mantenendo un clima di pragmatica ragionevolezza finalizzato a risolvere le situazioni, non a portare le persone in tribunale! Con la mia entrata in materia, i committenti hanno risparmiato parecchio.

Pur non essendo un avvocato, conosco bene i meccanismi legislativi legati alla mia professione. In diverse occasioni ho fatto da consulente ad avvocati per mettere in relazione normative, leggi, giurisprudenza con quanto andava risolto a livello di soprassi di costo, qualità, costruito.

Cosa ne pensa del fenomeno, sempre più ricorrente, dei soprassi di spesa?

Prima di tutto perché tanti preventivi non corrispondono alla situazione reale, non rispecchiano quello che vuole il committente (a volte il committente non sa cosa vuole) e si prepara-

aitiservizi

rano con troppa superficialità. Non di rado ho trovato dei 'copia e incolla'!

Ho poi constatato che non si sa costruire e nemmeno tenere una contabilità di cantiere, come non si sanno gestire le modifiche progettuali. In fondo bisogna solo dire la verità. La parola magica del Project Management è: misurare. Si misurano costi, tempi e qualità; si sorvegliano, si comunicano e si gestiscono. Per farlo, abbiamo tutti gli strumenti a disposizione. Se non li usiamo - o non li sappiamo usare - i consuntivi sono come una coltura batterica: si chiude la scatola e, quando la si riapre, i problemi sono aumentati!

La crisi da Covid19, rischia di aggravare ulteriormente questa problematica?

Sì, in quanto il motore del settore edile è la rendita. Se il potere d'acquisto di chi compra o affitta diminuisce, questo può intaccare la rendita che è stata calcolata per dare avvio ad un'operazione immobiliare: piccola o grande che sia. Oggi assisto ad una dilatazione dei tempi esecutivi sia per questioni organizzative legate alla presenza di maestranze in cantiere, sia per le incertezze nel firmare contratti d'affitto. In entrambi i casi i costi aumentano a scapito dei margini di guadagno di chi investe. Ciò può portare a fermi di cantiere, dilatazioni dei tempi, modifiche e riduzioni delle portate dei progetti, o addirittura al loro abbandono.

La sua società offre consulenza qualificata anche nell'ambito del Building information modeling. Di cosa si tratta?

Il Bim non è un software, bensì un metodo di lavoro che chiama alla disciplina sia il committente, sia i progettisti.



Michele Giambonini,
titolare di Architecture Life.

Da un punto di vista pratico si crea un modello tridimensionale del progetto architettonico (da non confondere con i rendering che vediamo nelle promozioni immobiliari). Tale modello contiene parametri di qualità, costo e quantità che permettono una misurazione senza improvvisazioni, ma con cognizione di causa, e di quanto si va a progettare e poi ad eseguire. L'applicazione più diffusa riguarda progetti in divenire, ma sto sviluppando un modello per la gestione di edifici esistenti, capace di predirne il valore negli anni. Possiamo così ottimizzare gli interventi di manutenzione, quantificarli, pianificarli, leggerne il valore commerciale, attivare scenari e scegliere strategie appropriate. Con Bim quest'analisi si può fare a cadenza regolare. Si possono pure ottimizzare gli affitti, in quanto si ha un controllo sull'evoluzione del valore dell'edificio nel tempo. Oggi un sistema di predizione strategica di questo genere può essere davvero molto prezioso.

Per informazioni:

www.architecturelife.ch

www.aitiservizi.ch

Simona Galli di Aiti Servizi

Tel. 091/911 84 72

simona.galli@aitiservizi.ch