



Appalti Open Book per un nuovo paesaggio urbano

Il tema degli appalti Open Book e le potenzialità di questa procedura nell'ottica di una futura urbanizzazione sostenibile delle grandi città. Questo il tema del doppio seminario organizzato da Fiabci e Aspesi al Castello di Chiavari. Il primo segmento, dal titolo "Metodo Open Book nella gestione degli appalti privati", ha permesso di evidenziare opportunità e vantaggi per gli operatori del settore immobiliare e dell'industria. Nella seconda parte, dedicata al modello UN-Habitat elaborato dalle Nazioni Unite, sono emerse le differenti modalità attraverso le quali è possibile coinvolgere i cittadini nello sviluppo del tessuto urbano, anche alla luce di una sempre maggiore attenzione alla sostenibilità ambientale.

I nostri microfoni hanno raccolto le opinioni dei protagonisti dell'evento.

Antonio Belvedere, Studio BIP:

"In Italia gli appalti privati sono tradizionalmente a corpo. Alcuni clienti internazionali, soprattutto di tradizione anglosassone, ci chiedono sempre più spesso di procedere con appalti Open Book, tipologia molto diffusa all'estero ma ancora poco in Italia. Crediamo sia solo questione di tempo perché questa nuova tipologia si affermi anche nel nostro Paese, perché sta cambiando e cambierà ancora la domanda. Prima quando si chiedeva quale qualità doveva avere un immobile per essere venduto facilmente la risposta era location, location, location. Ora la domanda è molto più



Enrico Campagnoli, Past World President di Fiabci e Socio Fondatore de Il Punto/Corfac International

diversificata. Chi è interessato a un immobile residenziale, a destinazione terziaria o retail, è molto esigente per quanto riguarda la qualità. La domanda è molto frammentata anche a causa di valutazioni soggettive in base a esigenze diverse. Questo rende più difficile procedere con appalti a corpo come accadeva in passato. In questa fase il prodotto richiesto è molto personalizzato”.

Antonio Campagnoli, presidente Fiabci Italia: “L’appalto Open Book è un elemento importante di unione rispetto a una prassi internazionale già affermata. Il fatto che anche l’Italia oggi si sia impraticata sul tema dell’appalto Open Book rappresenta un punto di forza e un vantaggio. Questa tipologia è spesso richiesta dagli operatori internazionali che fino a qualche tempo fa non trovavano una risposta. Oggi questa risposta c’è anche nel nostro Paese”.

Enrico Campagnoli, past world president di Fiabci e socio fondatore de Il Punto/Corfac International: “La sostenibilità urbana è da qualche

tempo uno dei temi principali delle Nazioni Unite per quanto concerne il grande tema dello sviluppo sostenibile. L’urbanizzazione è prevista in aumento a livello globale, ma come è possibile valutare la sostenibilità di questo sempre maggiore sviluppo urbano? L’assemblea delle Nazioni Unite ha elaborato alcuni indicatori, mettendo a punto una metodologia basata sulla raccolta di dati oggettivi. Bisogna però integrare il rilevamento dati con la percezione delle persone, per ottenere una visione più completa e stimolare i cittadini a muoversi attivamente per rendere migliore il contesto urbano in cui vivono”.

Federico Filippo Oriana, presidente Nazionale Aspesi: “La procedura Open Book, come spesso succede un portato della cultura anglosassone, recentemente si è diffuso anche in Italia. Non potevamo ignorare questa tendenza, anzi la stiamo promuovendo all’interno di Aspesi Industria. Anche la tappa odierna è un momento di confronto e spiegazione su questa nuova metodica che presenta



Guarda la videointervista ad
Antonio Belvedere



Guarda la videointervista ad
Antonio Campagnoli



Guarda la videointervista a
Enrico Campagnoli



Guarda la videointervista a
Federico Filippo Oriana



Guarda la videointervista a
Roberto Preti



Guarda la videointervista a
Francesco Giaccio

opportunità interessanti per noi promotori e sviluppatori immobiliari e naturalmente delle criticità che stiamo cercando di contenere per una procedura ottimale”.

Roberto Preti, coordinatore

Aspesi Industria: “Il processo Open Book è un contratto a 4 mani tra l’impresa generale e il cliente o il suo project manager. La scelta di tutti subappaltatori e di tutti i prodotti che andranno a comporre l’edificio viene quindi definita insieme al cliente finale. Questo per le società che producono è sicuramente un vantaggio rispetto al contratto tradizionale. Con il contratto Open Book il cliente può intervenire per decidere quale sia il prodotto migliore, che spesso non è quello al miglior prezzo, ma è quello che soddisfa il miglior rapporto qualità prezzo, la migliore innovazione o quello che serve all’edificio in quel momento. Noi riteniamo che sposare e spingere il processo open book negli appalti

sia interessante per le aziende che possono finalmente dire la loro in fase finale, ovvero quando il progetto diventa realtà. Anche i clienti finali si rendono conto che questo sistema permette di avere sempre il prodotto più recente sul mercato”.

Francesco Giaccio, amministratore delegato

Johnson Controls Italia: “L’open book è all’avanguardia rispetto all’approccio tradizionale. Questa tematica si può sviluppare in modalità molto diverse a seconda della tipologia dei clienti e del mercato. Un cliente che voglia applicare questa tipologia di contratto deve necessariamente avere delle competenze al suo interno per gestire la situazione con questo nuovo approccio. Mercati più complessi dove l’attenzione alla qualità e al valore come i mercati dell’industria chimica o farmaceutica sono più avanti rispetto al mercato real estate che ha tradizionalmente avuto un approccio con contratti chiavi in mano”.