

# Osservatorio Professione Architetto



note di sintesi



## CNAPPC-CRESME

Ordine degli Architetti, Pianificatori, Paesaggisti  
e Conservatori della province di:

Bergamo, Bologna, Como, Gorizia, La Spezia,  
Milano, Napoli, Nuoro e Ogliastra, Pescara,  
Reggio Calabria, Salerno, Trapani, Treviso, Viterbo



*Dicembre 2011*



CNA  
PPC

CONSIGLIO NAZIONALE  
DEGLI ARCHITETTI  
PIANIFICATORI  
PAESAGGISTI  
E CONSERVATORI



CRESME RIGERCHE SPA

---

---

**DIREZIONE E COORDINAMENTO CNAPPC**

**Simone Cola,  
Paolo Pisciotta**

**GRUPPI DI LAVORO ORDINI PROVINCIALI**

**Paolo Belloni, Ordine Bergamo  
Pier Giorgio Giannelli, Ordine Bologna  
Angelo Monti, Ordine Como  
Massimo Rocco, Ordine Gorizia  
Massimiliano Ali', Ordine La Spezia  
Daniela Volpi, Ordine Milano  
Gennaro Polichetti, Ordine Napoli  
Enrica Caire, Ordine Nuoro-Ogliastra  
Massimo Palladini, Ordine Pescara  
Paolo Malara, Ordine Reggio Calabria  
Maria Gabriella Alfano, Ordine Salerno  
Alberto Ditta, Ordine Trapani  
Alfonso Mayer, Ordine Treviso  
Massimo Gai, Ordine Viterbo**

**DIREZIONE E COORDINAMENTO CRESME**

**Lorenzo Bellicini e Antonio Mura**

**GRUPPO DI LAVORO CRESME**

**Lorenzo Bellicini  
Antonio Mura  
Antonello Mostacci  
Giuseppe Carbone  
Enrico Campanelli  
Paola Reggio  
Daniele Girardi**

**Contatti:**

**Cresme Ricerche S.p.A.  
Viale Gorizia 25/C – 00198 Roma**

---

---

## Il difficile percorso dell'architetto: nella "peggiore crisi" s'innesca la fase di innovazione

L'Osservatorio annuale sul Mercato della Progettazione Architettonica, realizzato dal CRESME per il Consiglio nazionale dell'ordine degli Architetti, quest'anno ha potuto contare sulla partecipazione di quattordici ordini provinciali<sup>1</sup>, distribuiti su tutto il territorio nazionale. Il risultato ottenuto, con quasi 1.900 questionari completi, è stato sicuramente soddisfacente e ha permesso di tracciare una rappresentazione della professione e del mercato come forse mai in precedenza è stato fatto; una rappresentazione attendibile, per merito di un campione numeroso e ottimamente distribuito, e ricchissima, grazie alla grande articolazione delle domande e al dettaglio delle informazioni richieste.

### □ *La professione secondo il campione CNAPPC/Cresme*

L'età media del campione è risultata pari a circa 43 anni, con una distribuzione anagrafica in discreto accordo con quella dell'universo di riferimento. Uno dei primi risultati dell'indagine riguarda l'attività degli architetti intervistati. E' emerso, ad esempio, come gli architetti delle quattordici provincie derivino, in media, quasi il 76% del proprio fatturato da attività libero professionale. Una percentuale che scende al 71% nel Centro Sud e sale all'80% nelle provincie del Nord. Viceversa, la rilevanza della componente di reddito da lavoro dipendente si attesta al 16% nella media nazionale, sale al 22% nel Meridione e si attesta al 12% nel Nord.

*Tabella 1 – L'attività degli architetti: quota media sul fatturato per tipologia di attività (per area)*

	Nazionale	Nord	Centrosud
Titolare di società di progettazione	2,0%	2,2%	1,7%
Libero professionista	75,8%	79,9%	70,8%
Dipendente o assimilato	16,0%	11,9%	21,5%
Altra attività pertinenti	2,1%	1,8%	2,7%
Altro	4,1%	4,2%	3,3%

*Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme*

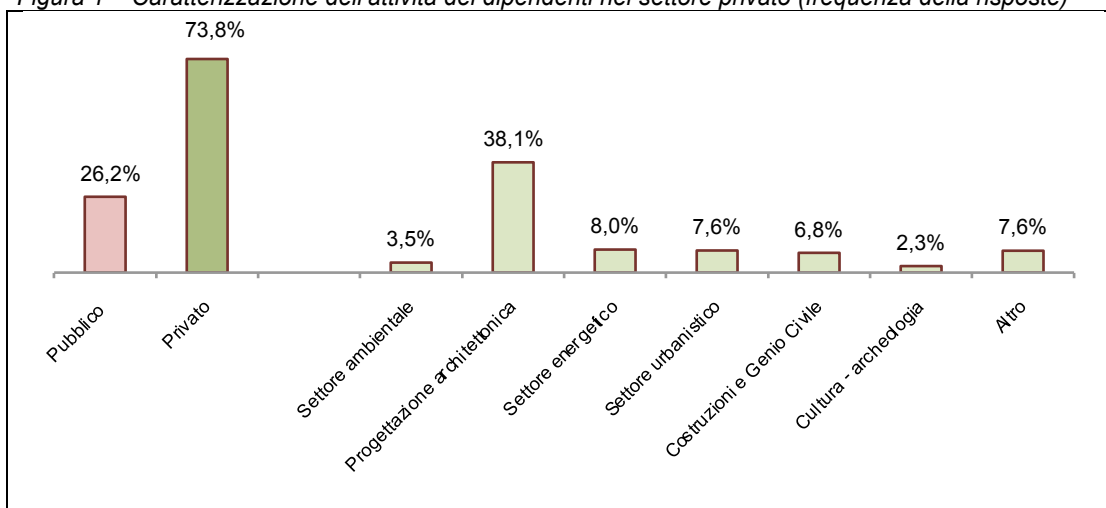
D'altra parte, la percentuale di coloro che dichiarano di svolgere la libera professione arriva a rappresentare l'82% degli architetti del campione (86% al Nord, 74% al Sud). Tra questi, il 64% svolge la propria attività individualmente, il 24% collabora con uno studio professionale o con istituzioni pubbliche e il 9% è associato in uno studio. La quota di coloro che si dichiarano alle dipendenze è invece pari al 20%, un dato che sale al 27% nelle provincie del Sud, tra le quali si osservano, in alcuni casi, anche punte del 33-37%.

---

<sup>1</sup> *Bergamo, Bologna, Como, Gorizia, La Spezia, Milano, Napoli, Nuoro e Ogliastra, Pescara, Reggio Calabria, Salerno, Trapani, Treviso, Viterbo*

La stragrande maggioranza dei dipendenti, ovvero il 74%, è impiegato nel settore privato, in particolare nel campo della progettazione architettonica.

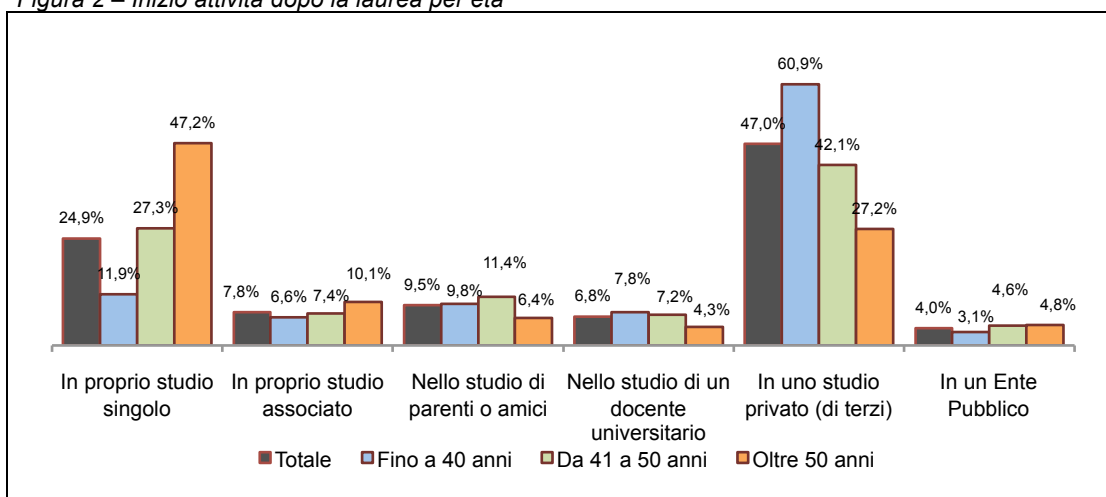
Figura 1 – Caratterizzazione dell'attività dei dipendenti nel settore privato (frequenza della risposte)



Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Dopo la laurea e l'abilitazione, quasi la metà degli architetti (il 47%) ha iniziato la propria carriera professionale in uno studio privato di terzi, una percentuale che sale al 61% tra gli architetti più giovani. Il 24% lo ha fatto avviando un proprio studio singolo o associato, ma se si restringe il campo agli architetti con più di 50 anni la percentuale sale al 47%, insomma oggi è sicuramente più difficile avviare un'attività in maniera autonoma.

Figura 2 – Inizio attività dopo la laurea per età



Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Un altro risultato riguarda la composizione degli studi professionali. Il numero medio di persone che ruotano attorno agli studi, considerando soci, addetti, collaboratori, praticanti o tirocinanti, è risultato pari a 5,3. Si tratta in media di un socio, un addetto a tempo

indeterminato (probabilmente un amministrativo) e circa due collaboratori con partita iva (probabilmente giovani architetti che collaborano più o meno esclusivamente con lo studio). Il resto è rappresentato da praticanti, tirocinanti o stagisti, nella misura di circa uno ogni due studi professionali.

*Tabella 2 – Dimensione media degli studi in termini di personale addetto*

	Totale
<b>Dimensione dello studio: numero soci / addetti / collaboratori / praticanti</b>	<b>5,3</b>
Soci	1,1
Addetti a tempo indeterminato	1,0
Addetti a tempo determinato	0,1
Collaboratori con partita IVA	1,9
Praticanti collaborazione a progetto	0,4
Tirocinanti o stagisti	0,2

*Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme*

Circa il 35% delle figure che compongono uno studio professionale nelle 14 provincie campione è quindi rappresentato da collaboratori esterni con partita iva. D'altra parte, tra gli architetti del campione sono circa un quinto coloro che si dichiarano in questa condizione, e di loro il 65% lavora in esclusiva con un unico studio. Come intuibile, si tratta quasi esclusivamente di giovani architetti con meno di quarant'anni per i quali la condizione perdura, in media, da circa 5,2 anni.

*Tabella 3 – Ruolo nello studio o nell'attività e da quanti anni lo svolge*

	Totale	
	Quota %	Media Anni
Unico titolare	55,7%	13,9
Uno dei titolari	9,7%	11,2
Socio di una società di professionisti/capitali o cooperativa	1,9%	9,8
<b>Dipendente</b>	<b>10,7%</b>	
<i>tempo indeterminato</i>	6,1%	12,7
<i>tempo determinato</i>	1,8%	4,6
<i>collaborazione a progetto</i>	2,7%	3,0
<b>Professionista esterno (collaborazione con partita IVA)</b>	<b>20,8%</b>	
<i>collabora solo con uno studio</i>	13,5%	5,2
<i>collabora con più studi</i>	7,3%	4,7
<b>Stagista tirocinante</b>	<b>1,3%</b>	-

*Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme*

Infine, in termini puramente spaziali, la dimensione media di uno studio professionale è risultata pari a circa 100 metri quadri, maggiore tra le provincie del Nord (113 metri quadri) rispetto a quelle del Centro Sud (75). Mentre la porzione di abitazione mediamente dedicata all'attività professionale è risultata maggiore tra gli architetti meridionali.

*Mercato e professione*

L'ottima partecipazione mostrata dagli architetti non ha solo permesso di tracciare una rappresentazione molto precisa e ricca della professione, ma ha anche consentito un'attenta lettura delle caratteristiche dell'offerta architettonica, una valutazione della situazione di crisi e una riflessione sugli scenari futuri.

La prima valutazione è sulla crisi, considerata come la peggiore mai vissuta. Lo ha espresso con grande convinzione la stragrande maggioranza degli architetti, e le difficoltà e la perdurante debolezza del mercato prevalgono su qualsiasi altra considerazione. Ma le valutazioni sono più articolate di quanto si possa pensare. Più dell'80% sostiene di essere d'accordo nell'affermare di attraversare una fase di grande trasformazione, sia dal punto di vista del mercato che della professione. Un fenomeno che, enfatizzato dalla crisi, sta letteralmente trasformando il mondo dell'edilizia (e di riflesso il mercato architettonico). D'altra parte, quando si sostiene che crisi finanziaria, crisi economica, crisi energetica e crisi ambientale stiano ridisegnando il mondo, insieme a globalizzazione e innovazione tecnologica, non si può pensare che gli stessi fattori non abbiano effetti su un settore così importante per l'economia, come il settore delle costruzioni. Oggi si parla con sempre maggiore insistenza, di energy technology, energie rinnovabili, bioedilizia, sostenibilità e nuovi mercati nel settore pubblico. Ma la riconfigurazione del mercato, partendo da un cambiamento dei modelli di comportamento della domanda, presuppone nuovi modelli di offerta. Ed è proprio questa riconfigurazione, accompagnata dalla profonda riduzione del mercato tradizionale, ad essere la chiave giusta per interpretare quello che sta accadendo.

*Tabella 4 – La crisi secondo gli Architetti (% di chi si è dichiarato d'accordo)*

	Molto	Abbastanza	Totale
La crisi peggiore che ho vissuto	67,3%	23,5%	<b>90,8%</b>
La crisi è passata	0,6%	2,5%	<b>3,0%</b>
Il mercato è in ripresa ma solo in alcuni segmenti	5,0%	22,9%	<b>27,9%</b>
Il mercato ha subito una forte trasformazione	39,2%	44,4%	<b>83,6%</b>
La professione si sta trasformando	43,4%	42,1%	<b>85,6%</b>
Ora è richiesta una maggiore specializzazione	39,2%	40,1%	<b>79,3%</b>

*Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme*

Vi è poi il tema della sempre maggiore specializzazione richiesta, attività standard (specialmente attività amministrativa, come Dia, concessioni edilizie, ma anche redazione capitolati e perizie estimative), ma soprattutto innovativa (studi e progettazioni di fattibilità, studi di project financing, studi di facility management, progettazioni di energy technology, certificazioni classi energetiche, sistemi informativi GIS, progettazione informatizzata, ecc.). Insomma, si tratta di una valutazione articolata, che evidenzia, oltre ai temi della crisi (che di certo non è passata), i temi della trasformazione e della riconfigurazione del mercato e della professione, professione che vive una richiesta sempre maggiore di attività specialistiche sia standard che innovative.

La crisi quindi continua. Del resto, se esaminiamo come sono andate le cose in termini di volumi d'affari negli ultimi tre anni, si nota come la percentuale di architetti che ha dichiarato di aver perso, in un anno, più di un quarto del proprio fatturato sia cresciuta dal 20% del 2009 al 22% del 2011, e dal 13 al 24% per quanto riguarda perdite tra il -5 e il -25%. Ma non assistiamo ad una semplice "traslazione" verso il basso dei fatturati. L'aumento della percentuale di chi dichiara di subire la crisi in maniera più accentuata, infatti, non è accompagnato da un calo della stessa entità di chi dichiara di crescere. La crisi non è uguale per tutti. Si può pensare che la crescente pressione selettiva del mercato, dovuta ai minori spazi e alla maggiore concorrenza, stia spingendo gli architetti verso una maggiore attenzione all'evoluzione del mercato e ad una maggiore specializzazione. Cresce o è stabile chi riesce ad essere più competitivo, a conquistare nuovi spazi di mercato che si creano, mentre va in difficoltà chi non riesce a soddisfare al meglio le caratteristiche di una domanda che si riduce e si trasforma.

*Tabella 5 – Andamento generale dell'attività (variazione del volume d'affari rispetto all'anno prima, percentuale delle risposte)*

	Oltre -25%	da -5% a -25%	da 0 a - 5%	da 0 a +5%	da +5% a +25%	Oltre 25%
2009	20,3%	12,9%	22,3%	22,9%	11,3%	10,4%
2010	21,5%	18,4%	18,4%	16,5%	14,4%	10,8%
2011	22,2%	23,7%	17,6%	14,9%	12,6%	9,1%
2012	28,3%	18,3%	14,3%	14,9%	15,4%	8,9%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Tra 2006 e 2011, a ulteriore testimonianza dell'inasprimento delle condizioni del mercato, è aumentato il numero di professionisti che ha dichiarato un reddito annuo inferiore a 30 mila euro (dal 68 al 76%).

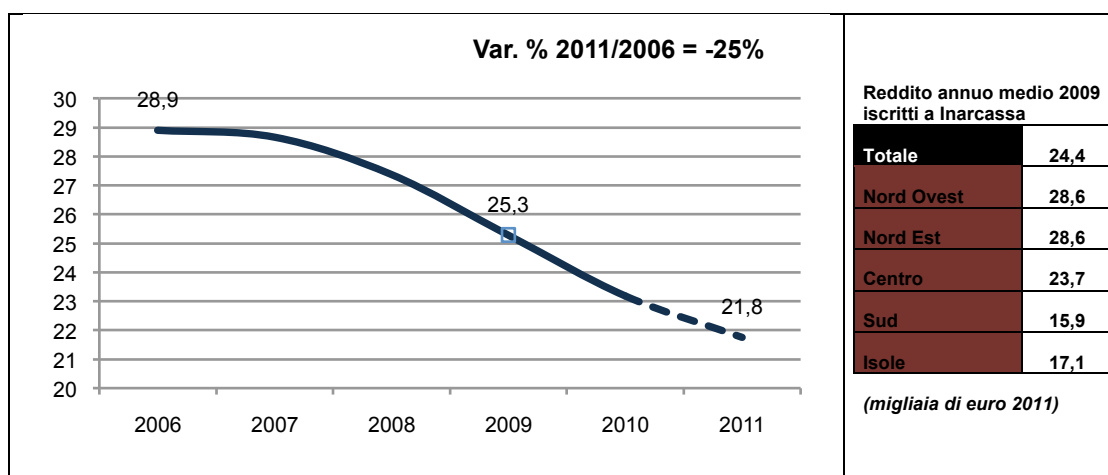
*Tabella 6 – Classi di reddito tra il 2006 e il 2010 (migliaia di euro)*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Meno di 30	68,2%	68,2%	69,1%	71,7%	73,9%	76,2%
tra 30 e 70	23,5%	24,0%	23,8%	22,0%	21,6%	19,8%
tra 70 e 100	5,2%	4,6%	4,2%	4,0%	2,7%	2,7%
più di 100	3,1%	3,2%	2,9%	2,4%	1,8%	1,3%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Il reddito annuo medio (la cui buona concordanza con i dati della cassa previdenziale testimonia della bontà del campione di analisi) si è così ridotto del 25% nello stesso periodo, passando dai 29 mila euro del 2006 (misurati a valori 2011) a poco meno di 22 mila euro nel 2011.

*Figura 3 – Reddito annuo medio del campione (migliaia di euro costanti 2011)*



Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Osservando l'andamento dell'attività nei diversi settori appare evidente il crollo del mercato della nuova produzione. In particolare, nel mercato della progettazione di nuove abitazioni, le dinamiche più negative si sono osservate nel 2009, mentre 2010 e soprattutto 2011, hanno lanciato timidi segnali positivi, nella misura, però, di una sostanziale stabilità su livelli già depressi.

Tabella 7 – Andamento della domanda nei diversi segmenti (percentuale delle risposte)

	2009			2010			2011		
	<-5%	Stabile	> +5%	<-5%	Stabile	> +5%	<-5%	Stabile	> +5%
Nuovo res.	45,9%	36,2%	17,8%	33,1%	35,8%	31,1%	23,3%	45,8%	30,9%
Nuovo non res.	39,7%	42,6%	17,7%	34,5%	43,7%	21,8%	40,1%	47,2%	12,8%
Opere pubbliche	43,7%	38,5%	17,8%	28,9%	52,6%	18,6%	46,0%	35,4%	18,6%
Ristrutturazione res.	32,3%	35,9%	31,8%	21,0%	46,8%	32,2%	45,0%	35,9%	19,1%
Rist. non res.	33,9%	45,6%	20,4%	36,6%	50,3%	13,1%	30,2%	35,5%	34,3%
Ampliamenti	27,6%	56,3%	16,1%	50,6%	35,1%	14,3%	50,3%	34,9%	14,8%
Risp energetico	20,5%	51,4%	28,1%	50,0%	35,8%	14,2%	24,4%	40,9%	34,7%
Urbanistica	30,5%	52,6%	16,9%	45,3%	39,0%	15,6%	40,1%	45,7%	14,2%
Architettura d'interni	45,4%	41,3%	13,4%	49,0%	37,2%	13,8%	29,0%	43,0%	28,0%
Prog.paesistica	50,0%	33,7%	16,3%	32,7%	38,5%	28,8%	30,1%	58,3%	11,7%
Altro	42,9%	40,4%	16,8%	35,8%	43,3%	20,9%	19,7%	55,3%	25,0%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Più continua e progressiva è stata invece la contrazione del mercato del nuovo nel settore produttivo. Discorso simile per il mercato delle opere pubbliche, che ha attraversato, negli ultimi tre anni, una fase di costante contrazione, aggravatasi proprio nel 2011. Segnali contrastanti, ma mediamente più positivi, arrivano invece dalla riqualificazione. Discorso a parte merita il settore del risparmio energetico. Per tutti gli architetti delle quattordici provincie nel 2010 l'attività è crollata verticalmente. Si tratta di un'indicazione che pare in contrasto con le dinamiche settoriali (basti dire che le domande giunte all'ENEA per interventi di risparmio energetico nel 2010 sono cresciute del 60%). Tuttavia, proprio nel 2010 è stata abolita l'obbligatorietà della certificazione tecnica per l'accesso agli incentivi



per sostituzione di caldaie e infissi, una circostanza che ha inciso negativamente sul mercato degli architetti. Per quanto riguarda il "Piano Casa 2", quello degli ampliamenti del patrimonio esistente, gli architetti palesano una scarsa fiducia negli effetti della legge, anche in prospettiva (con poche differenze tra le provincie).

La flessione del mercato della nuova produzione va di pari passo con la crescita dell'invenduto. Secondo gli architetti intervistati, alla fine di quest'anno, la quota di invenduto nel settore residenziale supererà il 43% dello stock complessivo di abitazioni considerate come nuove sul mercato, molto oltre il doppio di quanto si registrava nel 2006. Nel non residenziale le indicazioni più negative arrivano riguardano nuovi fabbricati a uso industriale (oltre il 46% di invenduto nel 2011), mentre nel comparto commerciale e per gli uffici la percentuale si aggira intorno al 42-43%.

*Tabella 8 – Andamento dell'invenduto secondo gli architetti intervistati (in % dello stock complessivo di nuove abitazioni, valore medio)*

	2007	2008	2009	2010	2011
Edilizia residenziale	18,8%	23,0%	30,6%	39,0%	43,3%
Uffici	20,7%	24,3%	31,3%	38,4%	43,4%
Commerciale	20,9%	24,5%	31,4%	37,7%	42,0%
Industriale (capannoni)	22,8%	27,5%	34,9%	40,8%	46,2%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Dal lato della clientela le indicazioni sono chiare: crolla la domanda da parte di imprese di costruzioni e promotori immobiliari e si mostra estremamente negativo l'andamento del mercato pubblico. Negativo appare anche il mercato legato alla clientela privata non residenziale, mentre aumenta la domanda da parte delle famiglie.

*Tabella 9 – Andamento della domanda per tipologia della clientela (percentuale delle risposte)*

	2009			2010			2011		
	<-5%	Stabile	> +5%	<-5%	Stabile	> +5%	<-5%	Stabile	> +5%
Enti pubblici	39,5%	36,5%	24,0%	43,3%	31,1%	25,5%	44,0%	31,6%	24,4%
Impresa di costruzione	38,3%	39,6%	22,0%	41,7%	35,3%	23,0%	45,3%	33,0%	21,7%
Promotore immobiliare	32,1%	52,9%	15,0%	37,7%	44,5%	17,8%	39,3%	45,3%	15,4%
Privati non residenziale	32,5%	36,5%	31,0%	34,3%	35,1%	30,6%	34,7%	35,4%	30,0%
Condomini	32,6%	43,8%	23,5%	36,0%	43,5%	20,6%	34,2%	43,9%	21,9%
Famiglie	31,1%	32,0%	36,9%	32,3%	30,1%	37,6%	33,5%	28,9%	37,5%
Altro studio	25,4%	40,9%	33,7%	30,2%	36,8%	33,0%	29,1%	37,2%	33,8%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

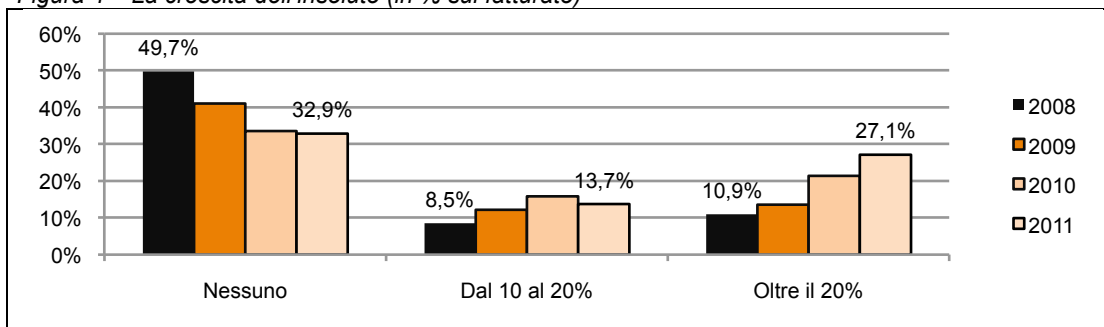
#### L'impatto diretto della crisi

Fin qui le valutazioni generali, ma è interessante mostrare e quantificare anche gli effetti più concreti e macroscopici che la crisi ha prodotto sull'attività dell'architetto. Effetti come la dilatazione dei tempi di pagamento, l'aumento delle insolvenze, l'aumento della

concorrenza, oppure l'impatto avuto sulla posizione finanziaria o sulla distribuzione dell'impegno lavorativo degli architetti.

Cominciamo con il tema della insolvenze e dei tempi di pagamento da parte della clientela. La solvibilità del mercato è un aspetto grave tanto quanto la crisi della domanda. Il problema non è solo perdere o non trovare il lavoro, ma anche che il lavoro possa non essere pagato.

*Figura 4 – La crescita dell'insoluto (in % sul fatturato)*



*Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme*

Se nel 2008 “solo” l’11% del campione affermava che l’insoluto superava il 20% del volume d’affari, nel 2011, per il 27% degli architetti, il peso delle insolvenze ha superato il 20%. Cresce l’insolvenza e collateralmente crescono i tempi di pagamento da parte della clientela. In media, i giorni necessari per ottenere un pagamento da parte della Pubblica Amministrazione sono passati, tra 2006 e 2011, da 91 a 141; per le imprese si è passati da 57 a 106 giorni; per le famiglie da 49 a 81 giorni; per gli altri professionisti da 38 a 64.

*Tabella 10 – Tempi medi di pagamento da parte della clientela*

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Enti pubblici	91	90	97	114	133	141
Imprese	57	58	66	78	95	106
Famiglie	49	48	54	63	72	81
Altri professionisti	38	38	46	51	63	64

*Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme*

Ma va evidenziato come, nel confronto tra macro-aree, nelle province del Nord si misuri una maggiore fluidità dei pagamenti rispetto al Centro Sud, specialmente da parte di famiglie e PA. Si tratta, in media, di circa venti giorni in meno per la PA, e 36 giorni di attesa in meno per la clientela familiare.

Per quanto riguarda la situazione finanziaria. La percentuale di architetti che dichiara di avere debiti con banche, società finanziarie o fornitori, è il 45%, con una quota decisamente più elevata che si registra tra le province del Sud (51%). E negli ultimi due anni la situazione è andata significativamente peggiorando. I debiti con i fornitori sono cresciuti nel 2010 per il 17% degli architetti, e saranno cresciuti per una quota anche maggiore (il 29%) alla fine dell’anno in corso. Discorso analogo per quanto riguarda Banche e Finanziarie, con una

crescita dell'indebitamento che nel 2011 ha coinvolto il 45% dei professionisti. Tutto questo mentre la capacità di ottenere prestiti bancari continua a ridursi, specialmente tra gli architetti del Sud.

*Tabella 11 – Situazione dell'indebitamento di coloro che hanno dichiarato debiti*

	In calo	Stabile	In crescita
Debiti con fornitori			
2010	16,5%	66,2%	17,3%
2011	14,2%	56,9%	28,9%
Debiti con banche e società finanziarie			
2010	10,3%	58,5%	31,2%
2011	11,5%	43,7%	44,8%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

*Tabella 12 – Capacità di ottenere prestiti bancari nel 2011 (percentuale dei rispondenti)*

	Totale	Nord	Centro Sud
<b>In calo</b>	<b>50%</b>	<b>36%</b>	<b>69%</b>
Stabile	44%	55%	29%
In crescita	6%	9%	1%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Ma la riduzione del fatturato impone ai professionisti di intervenire sulle spese: nel 2011 quasi il 63% degli architetti si è adoperato per ridurre i costi della propria attività (contro il 43% che lo aveva fatto nel 2010 e il 57% nel 2009). E lo fa, in gran parte, riducendo gli investimenti in attrezzature, e i costi vivi di gestione.

*Tabella 13 – Interventi per la riduzione delle spese (frequenza delle occorrenze)*

	2009	2010	2011
Lavoro dipendente	4,0%	3,3%	3,2%
Collaboratori	11,6%	11,5%	11,0%
Compensi a terzi	10,3%	10,5%	11,2%
Sede	8,1%	7,3%	7,9%
Investimenti			
- Attrezzature	21,6%	22,5%	21,3%
- Promozione	7,7%	7,9%	8,2%
Costi vivi di gestione	25,5%	25,1%	24,8%
Formazione	10,0%	10,1%	10,7%
Altro	1,3%	1,8%	1,8%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Ma sono circa il 61% i professionisti che, nonostante tutto, continuano ad investire, nel 2011 ancora più che nel 2010 (quando lo aveva fatto il 56% degli intervistati). Certo bisognerebbe capire "quanto" gli architetti riescano ad investire, ma ciò non toglie che, nonostante la grave situazione, essi dichiarino di continuare a farlo. Un segnale di dinamismo, specialmente perché l'investimento è in conoscenza, in know-how. Si investe quindi su se stessi, sulla propria professionalità. Quasi come ci si preparasse al meglio ad affrontare un mercato sempre più nuovo e competitivo. E per questo si investe in relazioni (partecipazione a convegni o congressi, meeting, viaggi di lavoro, ecc.) piuttosto che in promozione.

**Tabella 14 – Gli investimenti degli architetti**

	2009	2010	2011
Non investe	53,1%	44,3%	38,7%
Investe	46,9%	55,7%	61,3%
Tecnologia	23,7%	24,6%	25,0%
Promozione	10,0%	15,2%	20,5%
Know-how	27,7%	34,9%	40,0%
Relazioni	21,5%	30,2%	41,7%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Le ore dedicate all'attività professionale calano: dalle circa 42 ore settimanali medie del 2006-2008 si passa alle 41 ore del 2011. Ma cambia soprattutto la distribuzione dell'impegno lavorativo. Cresce, infatti, la percentuale di ore dedicate alla ricerca di lavoro e all'aggiornamento, mentre calano sensibilmente le ore dedicate ai lavori già acquisiti (da 29,5 a 25,6). Questo, mentre crescono anche gli spazi dedicati alla propria formazione, tecnica e culturale.

**Tabella 15 – L'impegno lavorativo degli architetti**

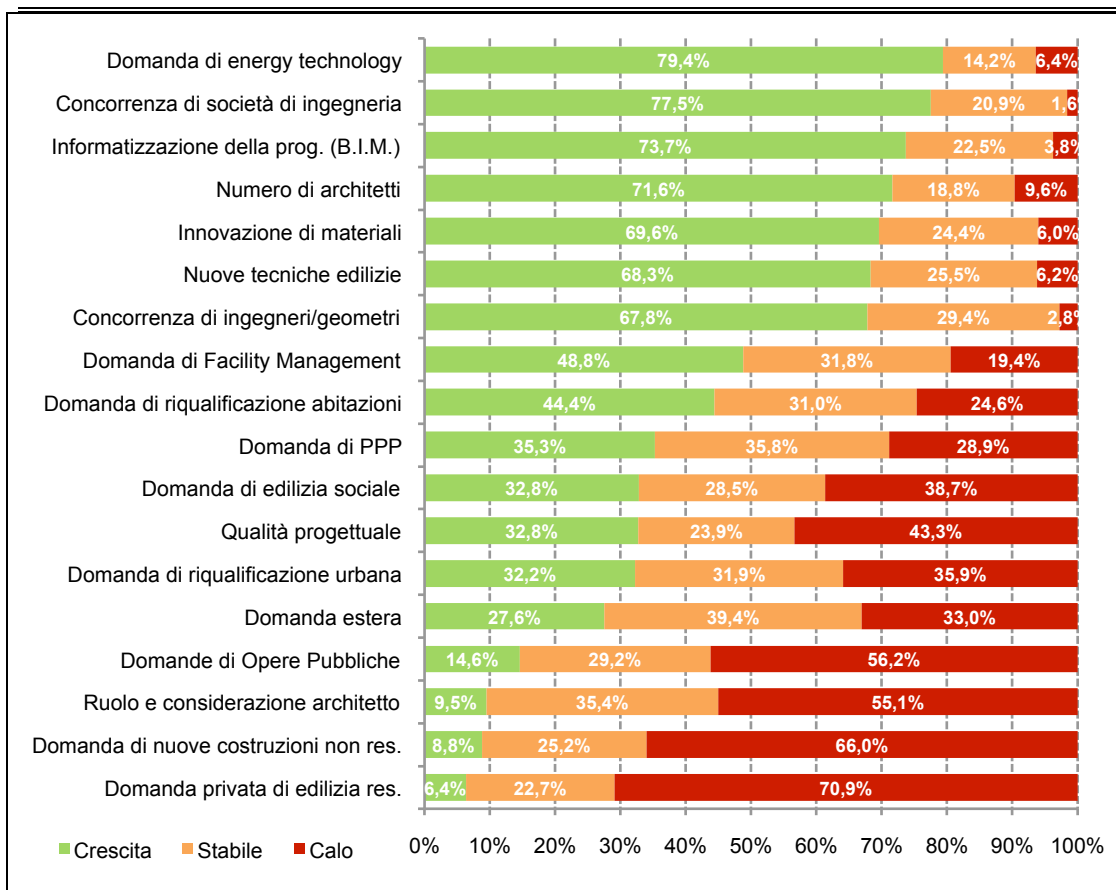
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ore dedicate all'attività professionale in una settimana di lavoro	41,6	41,8	41,8	41,4	41,0	41,0
- dedicate ai lavori acquisiti	29,5	29,3	28,7	27,8	26,4	25,6
- dedicate alla ricerca del lavoro	5,4	5,4	6,0	6,7	7,6	8,6
- dedicate all'aggiornamento	4,3	4,2	4,6	4,6	4,9	5,0
Ore al mese dedicate alla formazione	3,2	3,3	3,7	3,9	4,4	4,7

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

#### ❑ Scenari futuri

Abbiamo chiesto agli architetti di porsi in una prospettiva di medio periodo e tracciare l'andamento della professione e del mercato architettonico nei settori di attività più significativi. In questo scenario quinquennale, ad esempio, per il mercato pubblico vi è la conferma di quanto le aspettative siano negative, ma in un contesto di calo della domanda, più del 70% degli architetti ha sostenuto che crescerà o rimarrà stabile la domanda di opere in partenariato, mentre quasi la metà degli architetti crede nello sviluppo del mercato del facility management.

*Figura 5 – Lo scenario di mercato quinquennale secondo gli architetti*

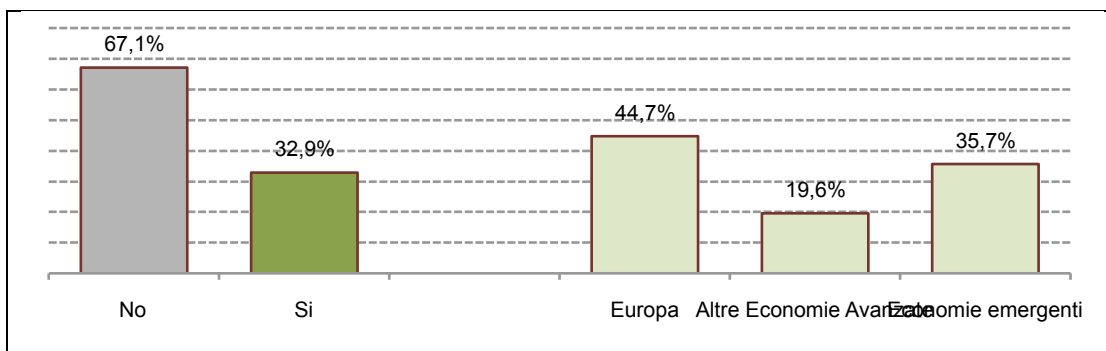


Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

La quasi totalità degli architetti è convinta vi sarà una vasta crescita della domanda di energy technology, accompagnata dallo sviluppo di tecniche innovative nelle costruzioni e nei nuovi materiali e nell'informatizzazione della progettazione. Alla crisi della nuova produzione, che continuerà nel settore residenziale e non residenziale, per il 70% degli intervistati si contrapporrà la tenuta del mercato della riqualificazione, riqualificazione urbana e soprattutto riqualificazione residenziale. Continuerà a crescere la concorrenza di società di ingegneria e la concorrenza di altri professionisti (soprattutto ingegneri e geometri, ma senza dimenticare altre figure, come agronomi o periti), in un contesto di mercato che vedrà sempre più architetti contendersi spazi sempre più ridotti. Questo mentre la professione continuerà a perdere ruolo e considerazione nella società a tutti i livelli.

Più di un quarto degli architetti è convinto che nei prossimi cinque anni vi sarà una crescita della domanda proveniente dall'estero. D'altra parte, di fronte a questo scenario di crisi, un terzo degli intervistati sta prendendo in considerazione la possibilità di avviare o incrementare la sua attività all'estero.

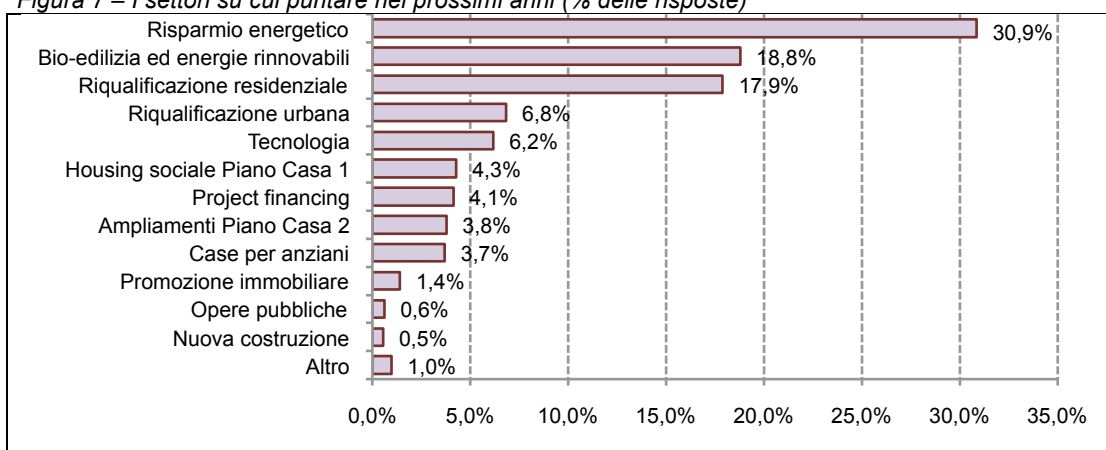
Figura 6 – L'estero come risposta alla crisi: se sì, dove?



Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

L'estero come risposta alla crisi, quindi, Europa, in particolare, ma anche le Economie Emergenti, dove la conclusione dei processi di liberalizzazione nel mercato dei servizi sta aprendo scenari di opportunità concreti e sempre più promettenti come ambito territoriale di attività.

Figura 7 – I settori su cui puntare nei prossimi anni (% delle risposte)



Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

Ma quali sono secondo i professionisti intervistati i segmenti di mercato sui quali puntare nei prossimi anni. Gli architetti tracciano un quadro chiaro, incentrato sulle grandi tematiche del Risparmio Energetico, delle Energie Rinnovabili e della Riqualificazione. Tematiche il cui sviluppo corre parallelo con la crescita di segmenti specifici, l'Housing Sociale e il Project Financing. Mentre da evidenziare, ancora una volta, la minore fiducia che gli architetti manifestano nella crescita del mercato degli ampliamenti, confermando un sostanziale scetticismo sulla reale portata del "Piano Casa 2".

E se guardiamo alle attività che ad oggi svolge l'architetto, emerge con chiarezza quali siano i segmenti in crescita. La crisi sta accelerando un processo di sempre maggiore specializzazione. Tra 2007 e 2011, infatti, crescono in media, sia come ambiti secondari che prevalenti, le attività specialistiche tradizionali, da un lato, e attività legate ad aree più innovative dall'altro, in particolare certificazioni classi energetiche e studi di project

financing. Cala invece, pur rimanendo largamente attività prevalente, la progettazione architettonica, assieme all'attività di progettazione di opere pubbliche.

*Tabella 16 – Ambiti di attività degli architetti (media pesata tra attività principale e secondaria)*

	2007	2011
Progettazione architettonica	65,6%	61,6%
Attività specialistiche	28,3%	33,9%
Direzione lavori	32,1%	32,8%
Progettazione di interni	25,0%	25,5%
Progettazione Opere pubbliche	23,1%	17,5%
Attività specialistiche innovative	7,5%	12,2%
Progettazione Urbanistica	12,4%	11,4%
Studi e ricerca	10,4%	11,1%
Progettazione strutturale	9,6%	9,1%
Progettaz. restauro dei monumenti	9,8%	7,9%
Progettazione ambientale	7,2%	7,7%
Attività editoriale e pubblicistica	5,0%	5,7%
Progettazione impiantistica	5,0%	5,7%
Disegno industriale	4,4%	5,2%

Fonte: Osservatorio Professione Architetto CNAPPC-Cresme

#### □ Conclusioni

Insomma, la crisi senza precedenti che stiamo vivendo obbliga, oggi, ad attente ed accurate riflessioni sullo stato e sull'evoluzione della professione. Da un lato vi è il tema della riduzione e della trasformazione della domanda, della durata della fase recessiva, dei nuovi equilibri internazionali, dall'altro vi sono gli interrogativi sui processi di riconfigurazione dell'offerta, processi che la crisi ha sicuramente accelerato. Tutti gli architetti oggi devono darsi una strategia operativa e scegliere la strada da percorrere sulla base di una nuova segmentazione del mercato: il mercato tradizionale, che pur riducendosi continuerà ad esistere; il mercato low-cost, che deve soddisfare una fascia di domanda sempre più ampia; il mercato estero, dominato dall'avvento delle economie emergenti; e proprio il mercato dell'innovazione. Innovazione nei nuovi materiali, nei nuovi modelli di integrazione tra impianti e edificio, nell'integrazione della filiera delle costruzioni con quella dei servizi, nelle nuove forme di finanziamento misto pubblico e private. Questo processo generale d'innovazione, assieme alle questioni della sostenibilità energetica e dell'ambiente, sarà la risposta alla crisi del vecchio modello di produzione edilizia.

*Figura 8 – Segmentazione del mercato architettonico negli anni 2010-2020*



Fonte: Cresme XIX Congiunturale

E in tutto questo qualità e sicurezza devono stare al centro. Qualità della progettazione e delle prestazioni professionali (qui qualità e deontologia vanno di pari passo), sicurezza nelle modalità del processo costruttivo, nella qualità del cantiere e, soprattutto, sicurezza del costruito. Il nostro paese è caratterizzato da livelli di rischio sismico ed idrogeologico elevati e da processi di modificazione dello stock esistente sempre più rapidi. Per questo il professionista architetto deve porre il tema della sicurezza e della qualità al centro della propria azione professionale, promuovendolo nei contesti pubblici, nei processi decisionali e nella società civile, facendosi promotore di una cultura del progresso, che sia, oltre che progresso tecnico e tecnologico, anche (e forse soprattutto) progresso culturale. Questa sembra l'unica strada per riacquisire quella considerazione e quella centralità che, a detta degli stessi architetti, si sta progressivamente smarrendo.

Attraverso ricerca e innovazione lo scenario del mercato sta cambiando radicalmente. Ed in questo contesto diventa centrale il ruolo strategico rivestito dai più giovani. Investire su di essi, nella loro formazione, favorirne l'inserimento nella professione da protagonisti, assecondando la loro naturale predisposizione all'innovazione e all'uso delle nuove tecnologie rappresenta la chiave per avere successo in un mercato sempre più esigente e specializzato.