



LUNEDÌ dalle 9 alle 12 all'Urp di Rubiera un esperto sarà a disposizione dei contribuenti per rispondere a dubbi sull'imposta di pubblicità

CASALGRANDE Aldo Costa, con i fratelli Giuseppe e Domenico, ha raccolto il testimone di famiglia. Ecco la loro ricetta per sopravvivere

L'edilizia al tempo della crisi «Alta qualità e risparmio»



INSIEME
I fratelli Costa, da sinistra Giuseppe, Domenico, e Aldo, guidano l'impresa Co.ge.co.
Sopra il loro ultimo cantiere di Ventoso, in classe energetica B: quattro appartamenti su quattro sono già stati venduti

■ CASALGRANDE

«**IL NOSTRO** obiettivo? Creare il desiderio di possedere una casa di assoluta qualità». Lo afferma Aldo Costa, dell'impresa edile di costruzioni Co.ge.co. Una ditta a conduzione familiare che opera sul mercato del Distretto da tre generazioni. «Ha incominciato mio nonno, poi è subentrato mio padre e ora siamo in tre fratelli a gestire l'impresa: io, Giuseppe e Domenico».

LA CO.GE.CO., con sede su via Statutaria, proprio di fianco al nuovo sottopasso di via Santa Rizza, come tutte le aziende del settore edile, ha subito i colpi della crisi e ha reagito nell'unico modo possibile: innovandosi. «Abbiamo puntato tutto — dichiara Aldo Costa, 34 anni — sulla qualità degli im-

mobili che costruiamo. Se in periodo pre-crisi vendevamo ogni anno una settantina di appartamenti ora viaggiamo su livelli diversi: in un anno venderemo quattro o sei villette».

Il cambiamento del mercato avve-

I NUOVI NUMERI

«**Prima vendevamo anche settanta case in 12 mesi, oggi quattro o sei villette»**

nuto negli ultimi anni, ovviamente, ha inciso direttamente sul reddito dell'impresa. Ma, quasi per assurdo, «oggi è più facile vendere case di qualità. Il cliente infatti oggi si avvicina in modo diverso: quando acquista un immobile chiede subito la classe energetica dell'edificio, se c'è il riscaldamento

to a pavimento o la presenza di pannelli fotovoltaici. Diciamo che l'acquirente arriva che è ben preparato. E' consapevole di quanto può spendere e di quali sono i suoi desideri». Il cambiamento di rotta della Co.ge.co è stato pianificato in piena tempesta economica: «Dopo che era scoppiata la crisi — spiega Costa — abbiamo deciso di investire sugli edifici di classe energetica B. Prima questo lavoro era più simile a un'industria, si costruiva e si vendeva. Si costruiva e si vendeva. Oggi c'è più cura del dettaglio e forse anche più entusiasmo».

PARADOSSALMENTE però oggi i cantieri costano di più: «E' vero che il costo della manodopera è calato — spiega Costa —. Il problema è che per costruire gli edifici

di classe A, come quelli che ultimamente stiamo realizzando a Cacciola (frazione di Scandiano, ndr) i costi sono aumentati». Il cliente medio della Co.ge.co è la coppia che vuole mettere su casa o trasferirsi in un una casa più am-

L'IDENTIKIT

«**I clienti sono coppie tra i 25 e 35 anni: ormai spariti i single»**

pia. «Di solito le persone che si rivolgono a noi hanno tra i 25 e i 45 anni. Rispetto al passato i single fanno più fatica a ottenere i mutui. I 'mini' ormai sono difficili da vendere».

In ogni caso è innegabile che la crisi abbia 'picchiato' duro. «L'attuale congiuntura economica ci

ha segnato parecchio — spiega Costa —. Abbiamo dovuto ridurre i costi, lasciando anche a casa persone che lavoravano da decenni con noi. All'inizio del momento di maggior difficoltà le gente faceva fatica a comprendere i cambiamenti che eravamo costretti ad adottare».

LA CRISI però ha inciso soprattutto nel rapporto con gli istituti di credito. «Rispetto a qualche anno fa — racconta Aldo Costa che nell'impresa cura il rapporto con i clienti, accompagnandoli anche sul cantiere — oggi è diventato tutto molto più complesso sia per l'acquirente, che deve avere determinati requisiti, ma soprattutto per le aziende che devono dimostrare di essere veramente solide altrimenti tutto diventa veramente difficile».

Alberto Ansaloni