



Se l'architettura non incanta (quasi) più nessuno

Riceviamo e pubblichiamo un intervento che, a partire da Gio Ponti, tratteggia un quadro preoccupante del rapporto tra progetto e committenza. Con un invito finale ad un riscatto fondato sulla comunicazione

Nel 1957 **Gio Ponti** pubblicò "Amate l'architettura", un libro rivolto non solo agli architetti ma soprattutto agli "incantati dell'architettura antica e moderna". Erano persone che **sapevano emozionarsi davanti a un edificio**, riconoscerne il valore, dialogare con chi lo progettava. Oggi, davanti a un mercato della riqualificazione da 28 miliardi di euro e 11 milioni di edifici la domanda è semplice: quegli "incantati" esistono ancora?

Segni di fratture

La risposta emerge già dalla pratica quotidiana. Un architetto riceve l'incarico di restaurare una villa del 1920 e la committente gli mostra una rivista sui casali inglesi del Seicento come modello da seguire. Un altro prova a spiegare a un condominio perché sia importante rispettare il colore originale di un palazzo vincolato, e si scontra con un muro d'incomprensione. **Non sono aneddoti**: sono sintomi di una frattura.

La dissoluzione del dialogo risiede nella mancanza di quello che potremmo definire **un**

linguaggio comune minimo dell'architettura. Gli *"incantati"* di Ponti non erano necessariamente esperti, ma possedevano quella sensibilità culturale che consentiva la comprensione reciproca, la costruzione condivisa e fiduciaria di un progetto. Era un **pubblico educato da una cultura visiva diffusa**, capace di riconoscere il valore di un'opera architettonica anche senza conoscerne i dettagli tecnici. Questa capacità di "incantarsi" non è un vezzo estetico o un lusso intellettuale: è la precondizione per quella che potremmo definire la qualità del progetto, un valore che nasce esclusivamente da un rapporto bidirezionale, imprescindibile, tra architetto e committente.

Senza questo genere di dialogo la professione dell'architettura si riduce a mero esercizio tecnico o, peggio ancora, a prodotto standardizzato.

Un mercato che cambia

In questo vuoto culturale s'inseriscono nel mercato, con crescente aggressività, **i nuovi operatori chiavi in mano**, società che promettono di ottimizzare il processo edilizio utilizzando architetti e imprese a sottocosto con risultati molto spesso incerti. Il loro modello di business è apparentemente razionale: eliminare le inefficienze, standardizzare le procedure, garantire tempi e costi certi.

Il punto non è demonizzare queste società, il punto è capire perché la committenza le preferisce. E la risposta è scomoda: **perché affidarsi a un architetto è percepito come complicato**, costoso e rischioso. Dove abbiamo sbagliato? Le pubblicazioni specializzate, i convegni, le mostre di architettura sembrano girare a vuoto. Non è questione di qualità: queste iniziative sono eccellenti sotto il profilo culturale e scientifico.

Il problema è che spesso rimanendo rinchiusi in una **bolla autoreferenziale** non riescono a incidere sull'interesse della committenza, non riescono a dotarla di quella capacità di confronto che consenta scelte ponderate. Il grande pubblico, quello che Gio Ponti avrebbe voluto *"incantare"* rimane estraneo, disarmato di fronte alle scelte che deve compiere quando diventa committente. Le conseguenze: **progetti banalizzati per assecondare gusti convenzionali**, restauri che tradiscono lo spirito degli edifici originali, ristrutturazioni che cancellano identità storiche.

Nell'ambito dell'edilizia imprenditoriale, anche i "palazzinari", in passato hanno contribuito alla realizzazione di notevoli esempi di qualità architettonica e di dignità urbana. Alcuni tra i più

grandi architetti del Novecento romano, come **Luigi Moretti, Vincenzo Monaco e Amedeo Luccichenti, Angelo Di Castro, Ugo Luccichenti** e molti altri, hanno operato proprio in quel contesto lasciando opere significative che ancora oggi contribuiscono in modo determinante al volto e all'identità della città. Edifici residenziali che, pur nati da logiche di mercato, hanno saputo coniugare funzionalità, innovazione tipologica e ricerca formale, dimostrando che architettura e investimento privato non sono necessariamente in contraddizione.

Il ruolo chiave della comunicazione

È un promemoria tanto utile quanto attuale: il confine tra edilizia di mercato e architettura di qualità può essere attraversato, e lo è stato ripetutamente nella storia della città. La condizione essenziale, però, è che esista **una committenza consapevole del proprio ruolo urbano**, disposta a investire non solo in metri quadrati ma in valore architettonico, e che si affianchi a una cultura diffusa del progetto, condivisa da tecnici, amministratori e opinione pubblica.

Quando questi fattori convergono, anche l'iniziativa privata può generare un patrimonio urbano durevole invece di limitarsi a produrre volumetrie anonime destinate all'obsolescenza.

Il paradosso è che questo rapporto dicotomico avviene proprio in un momento in cui il patrimonio edilizio italiano avrebbe bisogno di **un rapporto più che mai sinergico e virtuoso tra committenze e professionisti**. La riqualificazione di milioni di edifici non è solo una questione tecnica o energetica: è un'opportunità straordinaria per ripensare il nostro modo di abitare, per valorizzare la qualità architettonica diffusa, per restituire dignità e bellezza ai nostri centri urbani e alle nostre periferie.

La domanda allora è: **che cosa possono fare gli architetti?** La verità è che il mestiere si è complicato enormemente: normative labirintiche, responsabilità crescenti, tariffe compresse. Perché le piattaforme chiavi in mano conquistano terreno? Perché sanno presentarsi in modo più efficace!

Ai nostri giorni **la comunicazione è fondamentale**. In Europa, molti Ordini degli Architetti promuovono la nostra professione arrivando anche nelle scuole con i temi legati all'ambiente e al risparmio energetico. Nel nostro paese siamo indietro, occorre spiegare con tutti i metodi, deontologicamente corretti, qual è il nostro contributo nella società e nelle trasformazioni urbane, dimostrare alla committenza la necessità del progetto di qualità. Esso consente di vivere meglio e allo stesso tempo è un investimento economico sano, sia nell'ambito della

ristrutturazione sia nel restauro filologico del moderno e dell'antico.

È il momento di assumere un ruolo attivo e **riconquistare quello spazio culturale che la professione ha progressivamente ceduto**. Insomma: architetti alla riscossa!

Immagine di copertina: Milano Arch Week 2025, lectio magistralis di Dominique Perrault al Politecnico di Milano

About Author



[Paolo Verdeschi](#)

Nato a Roma (1952), si laurea in architettura nel 1979 e segue un corso ICCROM nel 1980. Si occupa di restauro. Tra i suoi principali interventi, il restauro di villa La Saracena di Luigi Moretti a Santa Marinella (Roma). È relatore a convegni e tiene conferenze nei corsi di Storia, disegno e restauro dell'architettura, e di Gestione del processo edilizio presso la Sapienza, Università di Roma

[See author's posts](#)

[+](#) Condividi