

DOSSIER STRATEGICO: GB CONSTRUCTION

Mercato di riferimento: Napoli e Campania

Data: 7 marzo 2026

Formato: report cliente finale

1) EXECUTIVE SUMMARY

Il mercato edile campano 2025-2026 è entrato in una fase di transizione: il residenziale privato è meno espansivo rispetto agli anni del Superbonus, mentre crescono il peso del PNRR, della rigenerazione urbana, dell'efficienza energetica e degli interventi non residenziali. In questo scenario GB Construction dispone di tre leve che la distinguono dalla media locale: struttura operativa interna, presidio di lavori chiavi in mano e supporto finanziario tramite partnership dedicata.

Per trasformare questo vantaggio in acquisizione commerciale, il punto non è solo "fare ristrutturazioni", ma presidiare meglio dei competitor il triangolo **esecuzione + consulenza + sostenibilità economica del progetto**. Il report qui sotto sintetizza contesto di mercato, concorrenza locale reale, opportunità e messaggi commerciali da portare in presentazione al cliente.

2) PROFILO AZIENDALE E POSIZIONAMENTO

GB Construction opera tra Napoli e provincia come impresa focalizzata su ristrutturazioni, riqualificazioni e interventi per clienti privati e business. Il posizionamento più credibile per l'azienda non è quello della semplice impresa esecutiva, ma di partner capace di seguire il progetto dall'impostazione tecnica alla realizzazione finale, con attenzione a tempi, forniture, coordinamento e sostenibilità economica.

Gli asset di posizionamento più forti sono:

- struttura organizzativa più leggibile della media delle piccole imprese locali;
- presidio di lavori chiavi in mano;

- possibilità di affiancare il cliente nella ricerca di soluzioni finanziarie;
- capacità di parlare sia al residenziale sia al segmento business locale.

3) SCENARIO DI MERCATO NAPOLI E CAMPANIA 2025-2026

Il contesto locale presenta quattro dinamiche da considerare:

- **Fine della spinta straordinaria del Superbonus.** La domanda privata resta presente, ma è più selettiva e più sensibile a disponibilità finanziaria, bonus residui e ritorno dell'investimento.
- **Maggiore peso dell'efficienza energetica.** Le future esigenze di adeguamento del patrimonio immobiliare rendono più rilevanti isolamento, impianti efficienti e riqualificazione prestazionale.
- **Maggiore interesse per il B2B locale.** Uffici, negozi, hospitality leggera e spazi produttivi hanno bisogno di interventi rapidi, con fermo attività contenuto e maggiore prevedibilità di tempi e costi.
- **Spinta delle opere pubbliche e della rigenerazione urbana.** Il territorio napoletano continua a beneficiare di grandi iniziative finanziate dal PNRR, che influenzano domanda, indotto e aspettative del mercato.

4) ANALISI DEI CONCORRENTI LOCALI

Le fonti pubbliche verificate al **7 marzo 2026** consentono di individuare alcuni competitor reali, locali e direttamente sovrapposti a GB Construction. I punti di forza sono derivati da ciò che i competitor dichiarano sui propri siti; i punti di debolezza vanno letti come **gap di posizionamento commerciale osservabili online**.

C.F.M. Ristrutturazioni Srl

- **Presidio:** Corso Ponticelli 28/0, Napoli.
- **Perché è un concorrente reale:** presidia ristrutturazioni di appartamenti, attività commerciali, condomini, impianti, isolamento termico e gestione tecnica del progetto.
- **Punti di forza**
 - modello vicino al chiavi in mano;
 - presenza di ufficio tecnico e focus su efficienza energetica;
 - copertura sia privata sia commerciale;

- forte radicamento nell'area Napoli Est.
- **Punti di debolezza**
 - comunicazione piu generalista che strategica;
 - minore evidenza pubblica della leva finanziaria;
 - portfolio meno argomentato con risultati misurabili.

VITALE Ristrutturare

- **Presidio:** Corso Secondigliano 557, Napoli.
- **Perche e un concorrente reale:** propone ristrutturazioni complete con accompagnamento tecnico, amministrativo, legislativo e finanziario.
- **Punti di forza**
 - posizionamento molto forte sulla customer experience;
 - narrazione consulenziale piu evoluta della media;
 - buona leggibilita del portfolio.
- **Punti di debolezza**
 - comunicazione prevalentemente centrata sul residenziale;
 - minore enfasi pubblica su capannoni, locali complessi e cantieri B2B operativi;
 - minore focus percepito sul lato execution per attivita commerciali con tempi stretti.

Sepe Costruzioni Srls

- **Presidio:** Via Michele Pizzuti 54, Napoli.
- **Perche e un concorrente reale:** copre costruzioni e ristrutturazioni chiavi in mano, lavori condominiali, impianti, cartongesso, impermeabilizzazioni e cappotti.
- **Punti di forza**
 - gamma di servizi ampia e molto operativa;
 - credibilita tecnica su lavori edili e manutentivi;
 - presenza su lavori residenziali e condominiali.
- **Punti di debolezza**
 - brand meno consulenziale e meno premium;

- differenziazione online piu debole;
- minore visibilita sul tema finanza lavori e riqualificazione energetica come leva commerciale.

EdilGruppo A

- **Presidio:** Napoli.
- **Perche e un concorrente reale:** offre ristrutturazioni chiavi in mano per appartamenti, uffici e negozi, con impianti, manutenzione e consulenza finanziaria.
- **Punti di forza**
 - servizio molto completo;
 - sovrapposizione forte sui segmenti casa e business locale;
 - presenza esplicita del tema consulenza finanziaria.
- **Punti di debolezza**
 - posizionamento pubblico molto ampio e poco specializzato;
 - minore percezione di premium execution e differenziazione metodologica;
 - meno chiaro il focus su casi studio ed efficienza energetica.

Sara Ristrutturare Srl

- **Presidio:** Napoli e provincia.
- **Perche e un concorrente reale:** presidia ristrutturazioni chiavi in mano per appartamenti, BnB, locali commerciali, impianti, isolamento, messa in sicurezza e arredo.
- **Punti di forza**
 - posizionamento molto chiaro su interlocutore unico e tempi garantiti;
 - narrazione efficace per residenziale, hospitality leggera e retail;
 - integrazione tra progettazione, cantiere e finiture.
- **Punti di debolezza**
 - profilo pubblico piu orientato a interni e ristrutturazione lifestyle;
 - minore enfasi su interventi strutturali o piu tecnici;
 - meno presidio percepito sul B2B piu strutturato.

Sintesi competitiva

- Il competitor più vicino al modello consulenziale di GB Construction e **VITALE Ristrutturare**.
- Il competitor più vicino sul presidio lavori misti privati/commerciali a Napoli Est e **C.F.M. Ristrutturazioni**.
- Il competitor più operativo e tecnico-costruttivo e **Sepe Costruzioni**.
- Il competitor da monitorare di più sulla leva economico-finanziaria e **EdilGruppo A**.
- Sul residenziale emozionale e hospitality leggera, il player più leggibile e **Sara Ristrutturare**.

5) OPPORTUNITA STRATEGICHE IMMEDIATE

Le opportunità più concrete per i prossimi 6-12 mesi sono:

- **Consolidare il messaggio "impresa strutturata"**. In un mercato locale ancora frammentato, GB Construction deve mostrarsi come impresa affidabile, con metodo, coordinamento e responsabilità chiara.
- **Spingere di più sul B2B locale**. Diversi competitor parlano molto bene alla casa privata, ma meno bene a negozi, uffici, hospitality e attività che hanno bisogno di tempi certi e continuità operativa.
- **Rendere centrale l'offerta finanziaria**. La possibilità di aiutare il cliente a sostenere economicamente il progetto è una leva commerciale più forte del semplice sconto.
- **Unire estetica, efficienza energetica e ritorno dell'investimento**. Questo è il territorio commerciale dove si può costruire una differenza più netta rispetto ai player più generalisti.

6) RISCHI E CRITICITÀ DA MONITORARE

- **Compressione della domanda privata price-sensitive**. Il cliente residenziale è oggi più prudente e confronta molte offerte.
- **Aumento della concorrenza percepita sul chiavi in mano**. Molti competitor locali usano lo stesso linguaggio; serve quindi dimostrare il valore con prove, casi e processo.
- **Marginalità sotto pressione**. Prezzi, materiali e varianti di cantiere impongono controllo molto stretto di tempi, acquisti e consuntivi.

- **Rischio di posizionamento indistinto.** Senza una narrativa precisa, GB Construction rischia di essere percepita come una delle tante imprese locali, pur avendo asset migliori della media.

7) RACCOMANDAZIONI OPERATIVE PER I PROSSIMI 6-12 MESI

1. **Standardizzare la presentazione commerciale.** Ogni proposta deve evidenziare processo, tempi, responsabilita, controllo forniture e supporto finanziario.
2. **Costruire casi studio con metriche.** Prima/dopo, tempo di esecuzione, budget, riduzione consumi, tempi di riapertura per negozi o BnB.
3. **Segmentare i messaggi per cluster.** Una linea per residenziale prima casa, una per B2B locale, una per riqualificazione energetica.
4. **Valorizzare la leva finanziaria come acceleratore di chiusura.** Non come servizio accessorio, ma come parte del pacchetto.
5. **Presidiare online il territorio Napoli Est - Napoli Nord - provincia.** I competitor piu efficaci sono quelli che appaiono piu vicini, concreti e gia attivi sul territorio.

8) MESSAGGI CHIAVE DA USARE IN PRESENTAZIONE AL CLIENTE

- "Un unico partner dalla fattibilita alla consegna."
- "Cantieri gestiti con metodo, tempi chiari e controllo reale delle forniture."
- "Ristrutturazioni sostenibili anche dal punto di vista economico, grazie al supporto finanziario."
- "Valorizzazione dell'immobile e miglioramento energetico, non semplice lavoro edile."
- "Approccio adatto sia alla casa privata sia a negozi, uffici e attivita che non possono permettersi tempi incerti."

9) CONCLUSIONE MANAGERIALE

GB Construction ha spazio per crescere perche il mercato locale e ancora affollato ma non dominato da un singolo player nettamente superiore su tutti i fronti. I competitor reali esistono e presidiano bene alcuni segmenti, ma nessuno appare imbattibile contemporaneamente su struttura, execution, consulenza economica e narrativa di valore.

La direttrice giusta non e inseguire tutti, ma diventare il riferimento locale piu credibile per chi cerca una ristrutturazione con **maggiore controllo, piu chiarezza economica e minore rischio esecutivo.**

10) FONTI CONCORRENTI PUBBLICHE VERIFICATE

- [C.F.M. Ristrutturazioni Srl](#)
- [Ufficio tecnico C.F.M. Ristrutturazioni](#)
- [VITALE Ristrutturare](#)
- [Portfolio VITALE Ristrutturare - Napoli Ponticelli](#)
- [Sepe Costruzioni Srls](#)
- [Servizi Sepe Costruzioni](#)
- [EdilGruppo A](#)
- [Servizi EdilGruppo A](#)
- [Sara Ristrutturare](#)
- [Chi siamo - Sara Ristrutturare](#)

INFOGRAFICA DI SUPPORTO

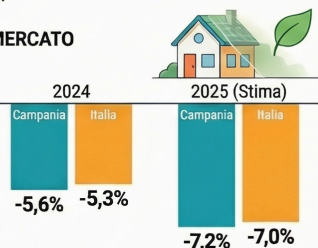
L'Edilizia in Campania 2025: Il Passaggio dal Superbonus al PNRR

Il 2024 segna un punto di svolta per l'edilizia in Campania: dopo anni di crescita trainata dagli incentivi fiscali, il settore affronta una contrazione degli investimenti residenziali (-5,6%). Tuttavia, il PNRR emerge come nuovo motore economico, mentre le famiglie campane lottano contro costi abitativi sempre meno sostenibili.

INVESTIMENTI E STRUTTURA DEL MERCATO

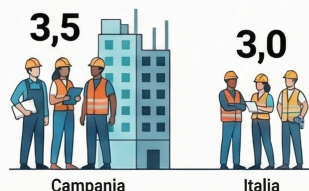
Calo degli investimenti del -5,6% nel 2024

La fine del Superbonus interrompe la crescita iniziata nel 2016, con previsioni di -7,2% per il 2025.



Imprese campane più strutturate della media nazionale

La dimensione media è di 3,5 addetti per impresa, contro i 3,0 del dato nazionale.



Le Opere Pubbliche come nuovo motore

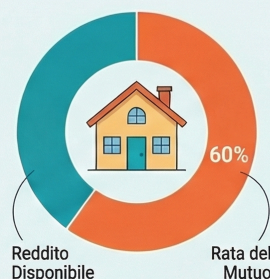


La crescita del comparto (+21% in Italia) compensa parzialmente il crollo della manutenzione straordinaria.

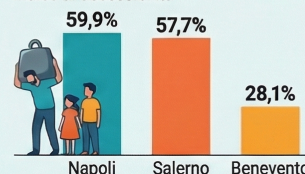
ACCESSIBILITÀ ALLA CASA E SFIDE PNRR

Accesso alla casa critico a Napoli e Salerno

Le famiglie meno abbienti devono destinare circa il 60% del reddito alla rata del mutuo.



Indice di accessibilità



200 milioni per 54 scuole a Napoli

Investimento PNRR massiccio per ristrutturazioni e adeguamenti antisismici negli istituti scolastici metropolitani.



Recupero delle compravendite (+0,9%)

Segnali di ripresa nel 2024 grazie all'allentamento delle politiche monetarie della BCE.