UNICMI
UNCSAAL · ACAI

www.uncsaal.it

Numero 1_2014

RAPPORTO
sul mercato italiano dell'involucro edilizio

SERRAMENTI
FACCIATE CONTINUE
SISTEMI E ACCESSORI PER SERRAMENTI E FACCIATE

Il mercato nel 2013
Le prospettive per il 2014

A cura dell'Ufficio Studi Economici UNICMI
Coordinamento Scientifico Prof. Carmine Garzia
Responsabile Marco Perazzi - economia@unicmi.it

Pubblicato da UNCSAAL SERVIZI SRL

Federazione
Industrie Prodotti
Impianti e Servizi
per le Costruzioni

Indice

1. Introduzione 2
2. La congiuntura nel settore delle costruzioni 4
3. La domanda di serramenti e facciate 8
3.1 L'impatto degli incentivi fiscali sulla domanda di serramenti 11
4. Le strategie commerciali dei costruttori di serramenti metallici e facciate continue 13
4.1 Costruttori di serramenti metallici 13
4.2 Costruttori di facciate continue 15
5. Evoluzione della domanda e trend competitivi 19
6. Conclusioni e prospettive 23
7. Nota metodologica 25
Chi è UNICMI 26

Indice delle figure

Figura 1- Variazione degli investimenti in costruzioni (2004-2013) 5
Figura 2 - Investimenti nelle costruzioni (2004-2013) 5
Figura 3 - Investimenti nelle costruzioni: Residenziale Nuovo vs Rinnovo (2004-2013) 6
Figura 4 - Media ponderata dei tassi di crescita degli investimenti in costruzioni nel periodo 2008-2013 (CAGR) 6
Figura 5 - L'evoluzione del fatturato dei serramenti metallici in Italia (milioni €) 8
Figura 6 - Domanda di serramenti nei segmenti Residenziale e Non Residenziale 9
Figura 7 - Finestre vendute nel mercato residenziale: nuovo vs rinnovo 9
Figura 8 - Evoluzione delle quote di mercato in valore nel mercato dei serramenti in Italia - Quote di mercato (2002-2013) 10
Figura 9 - L'evoluzione del fatturato delle facciate continue in Italia (milioni €) 11
Figura 10 - Domanda di serramenti generata dagli incentivi fiscali - (valori in miliardi di Euro) 12
Figura 11 - Costo medio per intervento di sostituzione di serramenti realizzato - con il contributo del 55% 12
Figura 12 - Costruttori di serramenti: ripartizione vendite per prodotti 14
Figura 13 - Costruttori di serramenti: ripartizione vendite per segmenti 14
Figura 14 - Costruttori di serramenti: ripartizione vendite per clienti - 2012 15
Figura 15 - Costruttori di facciate continue: ripartizione vendite per prodotti 16
Figura 16 - Costruttori di facciate continue: ripartizione vendite per segmenti 16
Figura 17 - Costruttori di facciate continue: ripartizione delle vendite per clienti 17
Figura 18 - Incidenza dell'export sul fatturato dei costruttori di facciate 18
Figura 19 - Percentuale di aziende che segnala una contrazione delle vendite 19
Figura 20 - Percentuale aziende che segnala un incremento vendite 20
Figura 21 - Evoluzione delle vendite di sistemi per serramenti e facciate 21
Figura 22 - Evoluzione delle vendite di accessori per serramenti e facciate 21
Figura 23 - Evoluzione portafoglio commesse - Costruttori di serramenti 22
Figura 24 - Evoluzione portafoglio commesse - Costruttori di facciate 22

1. Introduzione

Il Rapporto sul mercato italiano dell'involucro edilizio fornisce alle imprese e agli analisti, in un unico quadro sintetico d'insieme, informazioni aggiornate sull'evoluzione del mercato dei serramenti metallici e delle facciate continue in Italia.
Il rapporto è focalizzato sul mercato dei produttori di serramenti metallici e facciate continue e viene pubblicato con cadenza annuale.

Il rapporto si articola in 5 sezioni

- Analisi del mercato delle costruzioni.
- Analisi e quantificazione del mercato dei serramenti metallici e delle facciate.
- Strategie commerciali delle aziende produttrici di serramenti metallici e di facciate continue.
- Analisi del trend di sviluppo registrati dagli aziende dai costruttori di serramenti e di facciate e dai loro fornitori strategici.
- Previsioni sull'andamento del mercato nel 2014.

2. La congiuntura nel settore delle costruzioni

In un quadro congiunturale economico che non mostra ancora, nei suoi indicatori principali, significative tracce di ripresa, quello delle costruzioni resta uno dei settori più colpiti dalla crisi iniziata nel 2008, non solo a livello nazionale ma, più in generale, in tutta l'area Euro. Tra le peculiarità del comparto delle costruzioni e delle infrastrutture vi è d'altra parte quella di essere caratterizzato da un'inerzia maggiore nell'inversione dei cicli; poiché infatti le dinamiche economiche del settore sono influenzate simultaneamente da più fattori (aspettative economiche generali, accesso al credito, piani di investimento pubblici, reddito e potere d'acquisto, per fare degli esempi) l'attuale quadro congiunturale, fatto di incertezze diffuse e problematiche di fondo irrisolte, concede pochi spunti concreti per immaginare una ripresa a breve.
Ciononostante, pur in un contesto fatto più di ombre che di luci e contraddistinto in particolare da una persistente incertezza di fondo, legata soprattutto alle variabili economiche e politiche di respiro generale, si rilevano anche elementi nuovi che inducono a pensare che la tendenza del mercato vada nella direzione di una sostanziale stabilizzazione mentre, per taluni segmenti del settore (residenziale e riqualificazione), sia addirittura pronosticabile una possibile inversione di tendenza nel medio periodo.

Il settore delle nuove costruzioni registra un'ulteriore contrazione dei volumi, che perdura senza soluzione di continuità dal 2007, anno dal quale il comparto ha sostanzialmente perso circa la metà del suo valore.
Alla lettura dei dati nel loro complesso, è opportuno accompagnarne una più puntuale, che permetta di cogliere le diverse dinamiche in atto nei diversi segmenti del settore delle costruzioni.
Analizzando separatamente, e mettendo a confronto tra loro, i segmenti del "nuovo" e del "rinnovo" emerge difatti una marcata differenza tra i rispettivi trend di mercato: in una lettura dei dati dall'inizio della crisi ad oggi il segmento del rinnovo (che aggrega gli interventi di riqualificazione, di ristrutturazione e di recupero dell'esistente) mostra infatti una sostanziale tenuta rispetto alla crisi, in una lettura dal 2007 ad oggi, nonché primi incoraggianti inversioni di segno, sul tendenziale, benauguranti per il biennio successivo.

Sul confronto fra "nuove costruzioni" e "rinnovo" va d'altra parte tenuto conto che

- Le nuove costruzioni, in un ciclo economico recessivo come quello vissuto e tuttora in corso, risultano penalizzate in quanto richiedono impegni finanziari ben più ingenti rispetto a quelli necessari per gli interventi di riqualificazione e ristrutturazione edilizia; tali investimenti finanziari, inoltre, nello svilupparsi su periodi di tempo più lunghi e nell'essere caratterizzati da maggiori tassi di rischio associati, risentono maggiormente del clima di instabilità ed incertezza macro-economico e del livello di aspettative sul breve-medio termine degli investitori;
- Le attività edilizie legate al rinnovo e all'intervento sull'esistente sono invece più legate a piccoli interventi e perciò attivate prevalentemente da micro-finanziamenti dei privati; esse tendono quindi a replicare di più i comportamenti del consumo privato, piuttosto che i fenomeni ciclici, reagendo più velocemente agli eventuali cambi di percezione e di aspettative ed, in particolare, sono sensibili ad interventi di politica fiscale, quali ad esempio gli incentivi per le ristrutturazioni.

Figura 1- Variazione degli investimenti in costruzioni (2004-2013)

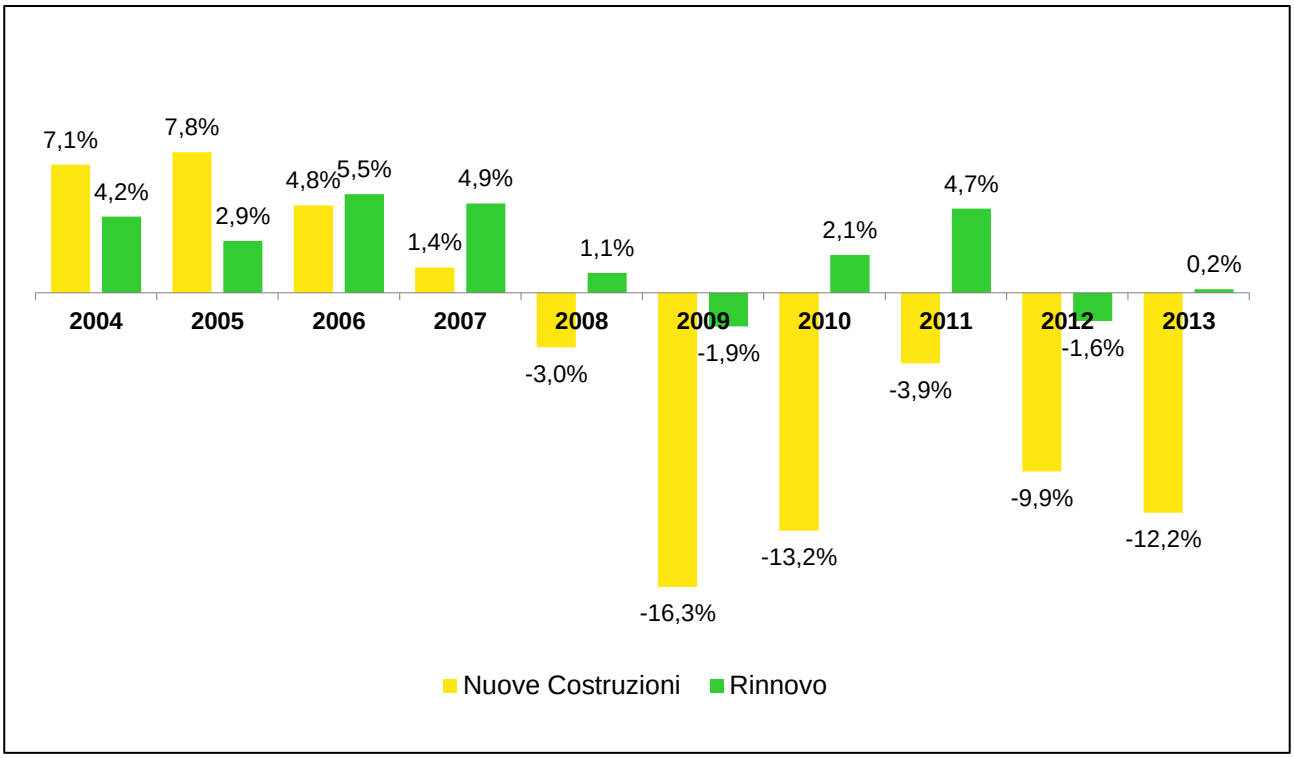
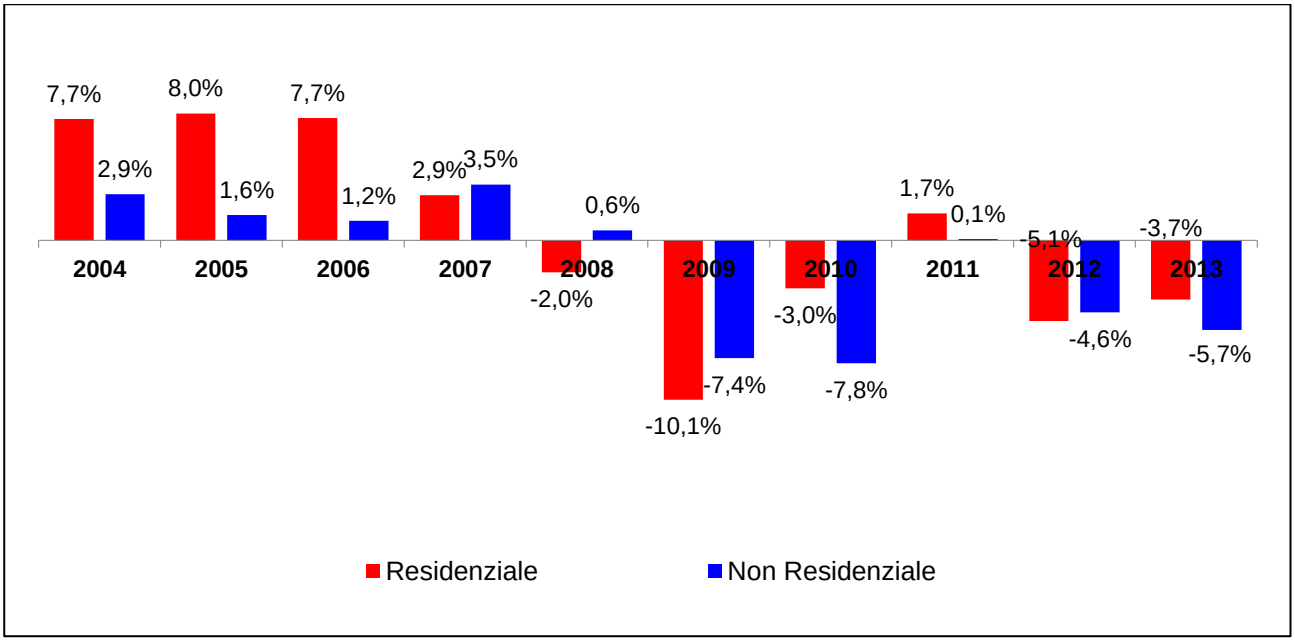


Figura 2 - Investimenti nelle costruzioni (2004-2013)



Un'ulteriore differenziazione tra le tipologie di investimenti nel settore delle costruzioni va condotta in funzione della destinazione d'uso del costruito: anche tra residenziale e non residenziale infatti, benché entrambi risentano degli effetti del ciclo recessivo, è apprezzabile una differenza che, in particolare, vede il secondo in sensibile maggiore affanno, mentre per il primo la contrazione pare in via di attenuazione. Il residenziale è tradizionalmente il settore trainante del mercato delle costruzioni (circa il 45% , sia in Italia che in Europa) e per il 60% è costituito dagli interventi di riqualificazione e rinnovo dell'esistente.

Figura 3 - Investimenti nelle costruzioni: Residenziale Nuovo vs Rinnovo (2004-2013)

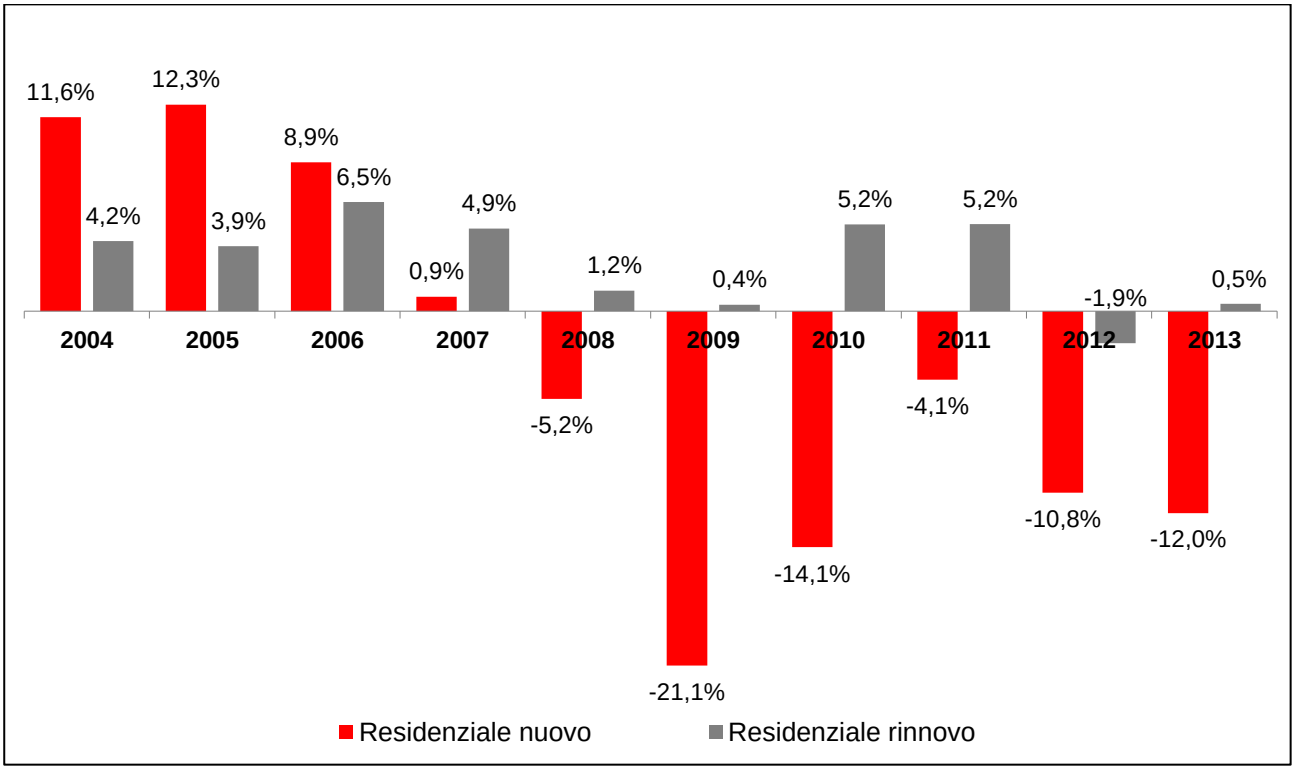
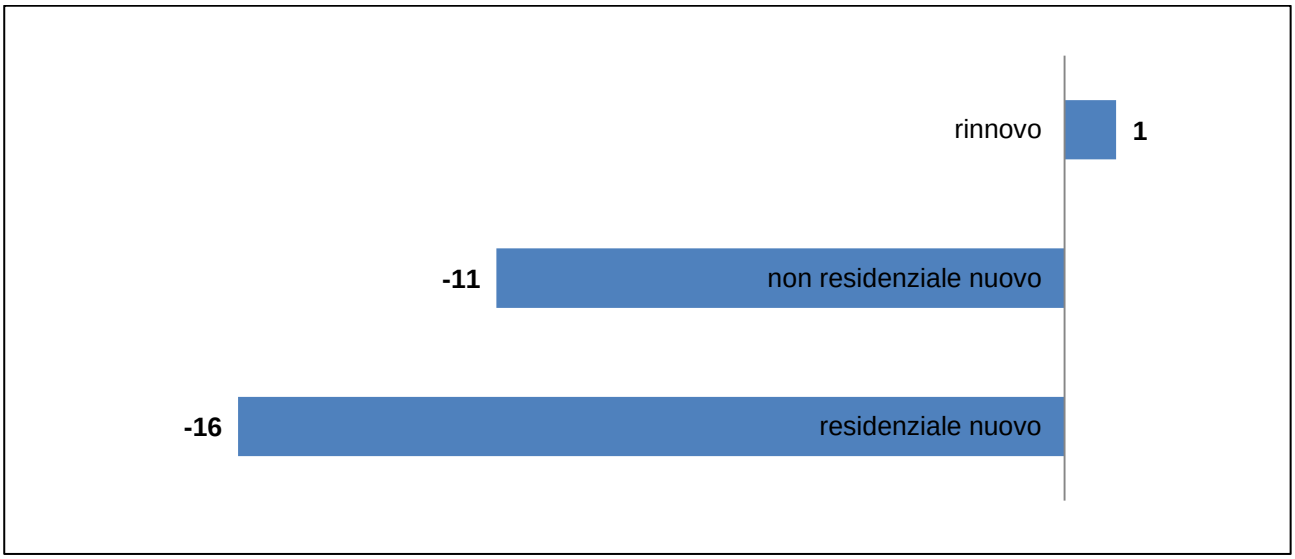


Figura 4 - Media ponderata dei tassi di crescita degli investimenti in costruzioni nel periodo 2008-2013 (CAGR)



Secondo le stime per i prossimi 2 anni è dunque ragionevole attendersi che il mercato sarà principalmente legato al settore del rinnovo degli edifici ad uso residenziale; ciò in virtù del fatto che:

- gli elevati "vacancy rate" del settore commerciale e non residenziale (che stanno avendo un effetto depressivo sui valori dei canoni d'affitto) scoraggiano nuovi investimenti in edifici ad uso terziario;

- i già elevati livelli di stock immobiliare presenti in particolare in Italia, unitamente all'alto numero di proprietari di prima abitazione e ad un tasso di crescita demografico molto contenuto, non preludono ad interessanti tassi di ritorno per gli investimenti in nuove abitazioni;
- le politiche edilizie e le iniziative di agevolazione fiscale privilegiano gli interventi di ristrutturazione edilizia, finalizzate all'adeguamento antisismico e al miglioramento delle prestazioni energetiche degli edifici.

Per il nuovo non residenziale (edilizia scolastica, industriale, logistica, uffici) i principali fattori che potrebbero sostenere la domanda sono: i piani di investimento pubblici, la crescita delle esportazioni, gli investimenti stranieri, lo sviluppo dei trasporti, i valori del mercato dei canoni d'affitto; è facile dunque prevedere, per paesi come l'Italia, alle prese con gravi squilibri commerciali, produzione industriale in contrazione e vincoli di bilancio che mutilano la capacità di spesa pubblica, uno scenario forse in via di stabilizzazione, ma pur sempre con segno negativo.

Il mercato del rinnovo e della riqualificazione delle costruzioni residenziali si conferma come il segmento relativamente meno interessato dalla crisi di investimenti. Aggiungendo a ciò il fatto che esso è tipicamente legato al residenziale si hanno gli elementi per individuare dove risiedono, nelle costruzioni, le opportunità da cogliere di una prossima ripresa.
Se le considerazioni ed analisi fin qui fatte possono essere allargate agli altri principali mercati dell'eurozona, il mercato del "residenziale-rinnovo" offre forse spazi di recupero più ampi proprio in Italia, grazie alla concomitanza, sul nostro territorio, di più fattori in grado di influire positivamente:

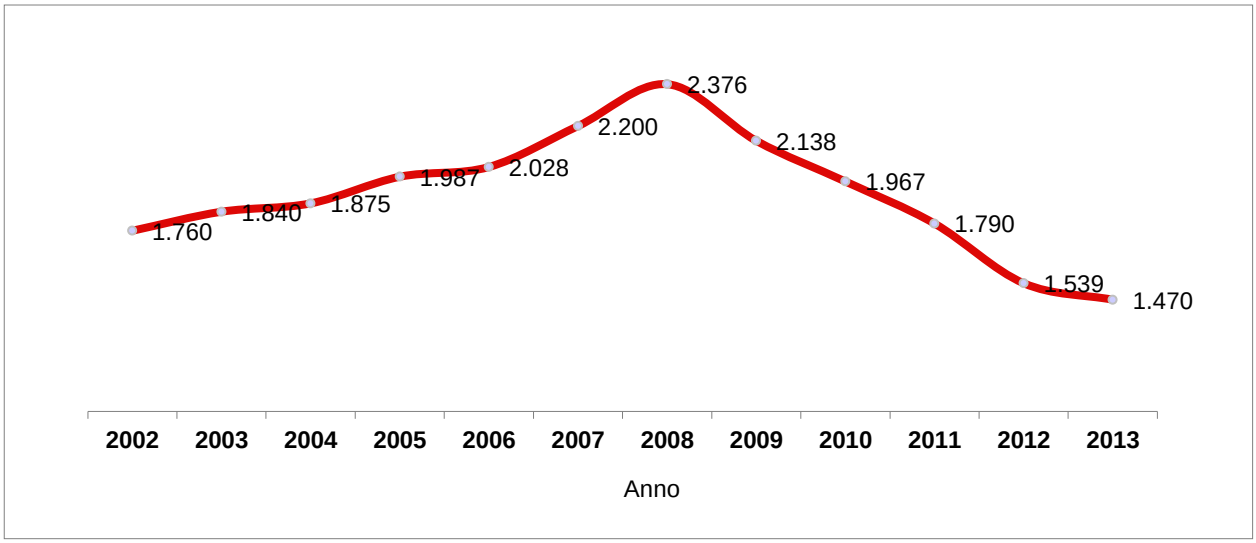
- vetustà del parco immobiliare;
- piani strategici di riqualificazione di aree urbane tra le priorità politiche delle amministrazioni pubbliche, che possono accedere, per il loro finanziamento, anche a fondi UE già stanziati a favore di questa voce;
- crescente attenzione, pubblica e mediatica, ai temi del risparmio energetico e della riqualificazione.

Va comunque detto che, al di là di una maggiore dinamicità intrinseca che il comparto del rinnovo ha già dimostrato e sta dimostrando, o comunque di una certa sua anticiclicità rispetto gli altri segmenti del mercato delle costruzioni, esso difficilmente potrà, da solo, trainare la ripresa o anche solo compensare i valori persi fino ad oggi da tutto il settore.
Pur con le sfumature diverse e con i distinguo di cui sopra, per il 2014 ed il 2015 quello delle costruzioni resterà un mercato in contrazione, anche se in via di stabilizzazione, in cui si consolideranno i processi ed i meccanismi di selezione tra gli operatori del mercato.

3. La domanda di serramenti e facciate

Le tendenze emerse dall'analisi estesa a tutto il settore delle costruzioni ed anzi descritte trovano conferme anche nelle rilevazioni di mercato condotte per il settore dei serramenti. Le elaborazioni UNICMI per il 2013 indicano infatti una contrazione del valore del mercato dei serramenti metallici in Italia pari a circa il 4,5%; il dato costituisce la minore contrazione registrata negli ultimi 5 anni e fornisce un'ulteriore indicazione circa l'evoluzione del trend del mercato che, seppur riportando risultati negativi, pare stia rallentando in intensità e velocità della decrescita.

Figura 5 - L'evoluzione del fatturato dei serramenti metallici in Italia (milioni €)



Per quanto il dato, da solo, non sia sufficiente a supportare valutazioni o previsioni in senso ottimistico sulle proiezioni di mercato nel breve, esso rappresenta tuttavia, dal 2008 ad oggi, il primo segnale di una inversione di tendenza che potrebbe concretizzarsi in un ritorno al segno positivo nel prossimo biennio, riprendendo respiro dopo 4 anni di contrazioni significative che hanno ridotto il valore del mercato italiano dei serramenti metallici di oltre un terzo rispetto al 2008.

Anche in questo caso i dati relativi al settore residenziale meritano di essere letti in funzione della segmentazione tra "nuovo" e "rinnovo"; la tenuta di quest'ultimo di fronte alla crisi assume in questo caso connotati ancora più marcati.

Se ciò da un lato consente di affermare che probabilmente la curva di mercato ha superato il punto di flesso ed è in procinto di invertire il proprio andamento, la prevalenza del rimpiazzo sugli altri segmenti di domanda avrà dall'altro implicazioni su

- valori della commessa media;
- pressione sui prezzi;
- tempi e condizioni di pagamento del cliente

Figura 6 - Domanda di serramenti nei segmenti Residenziale e Non Residenziale

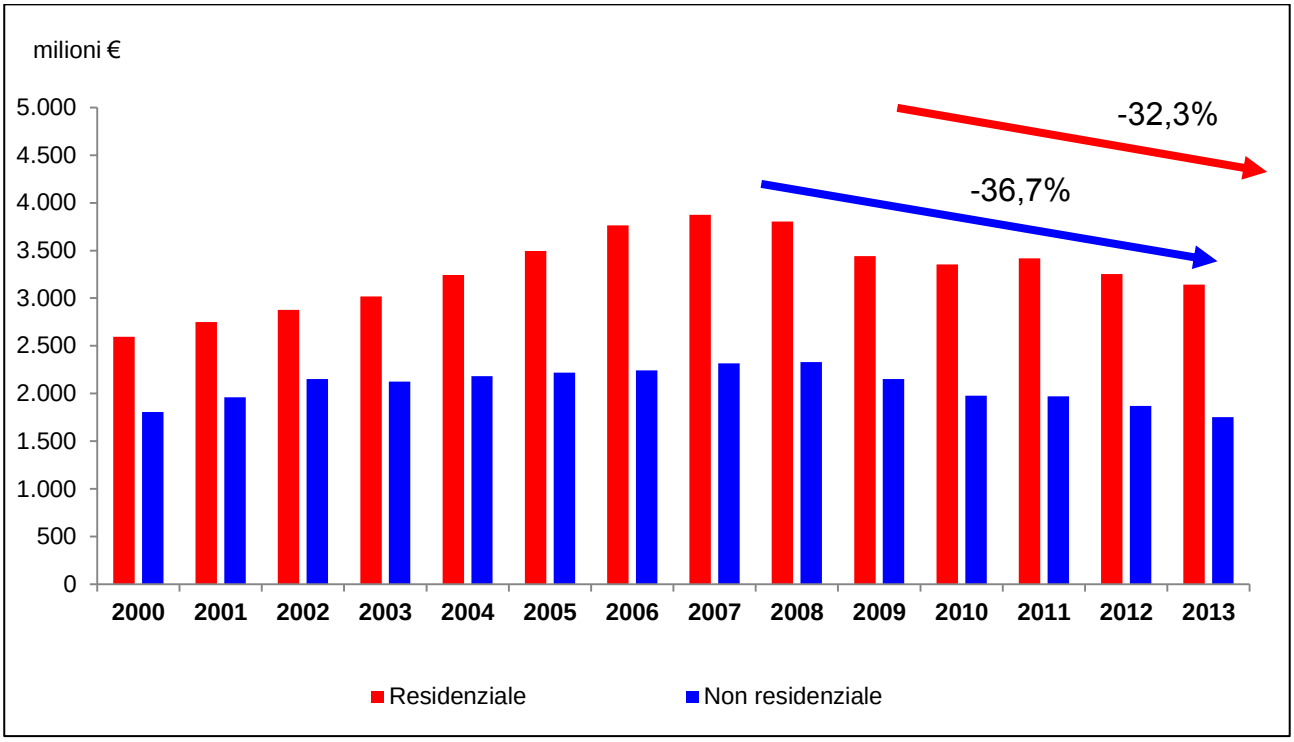
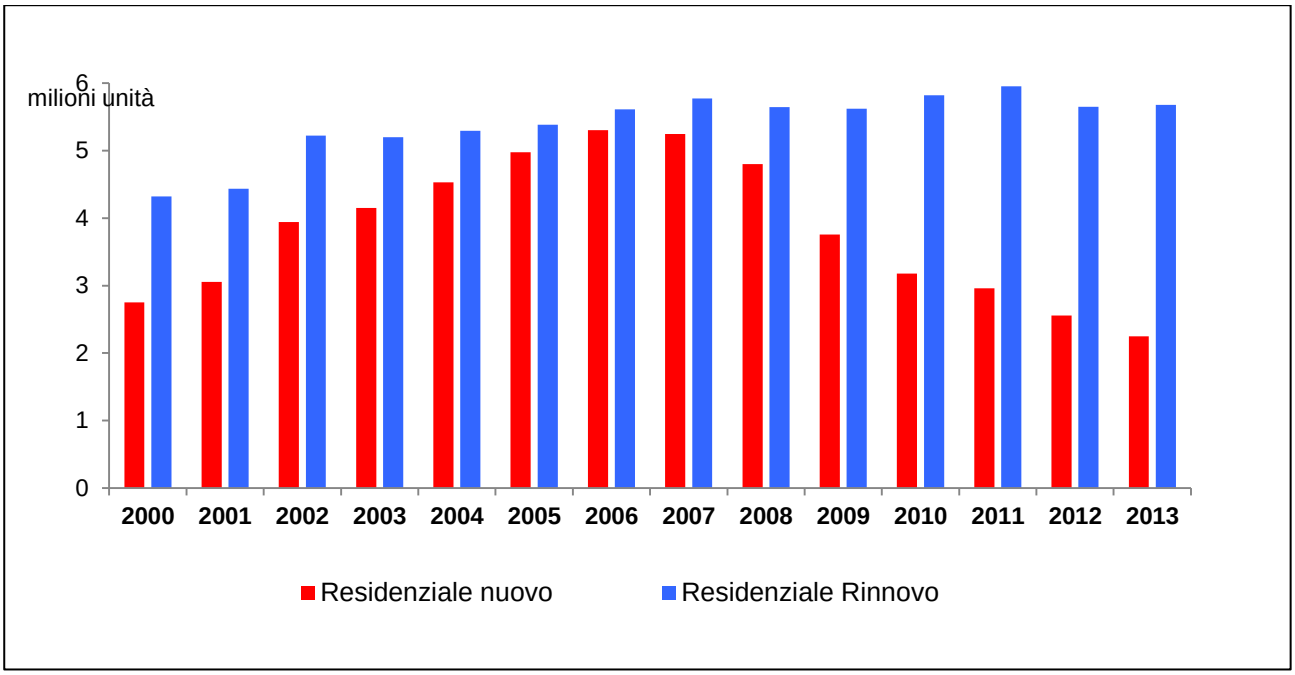


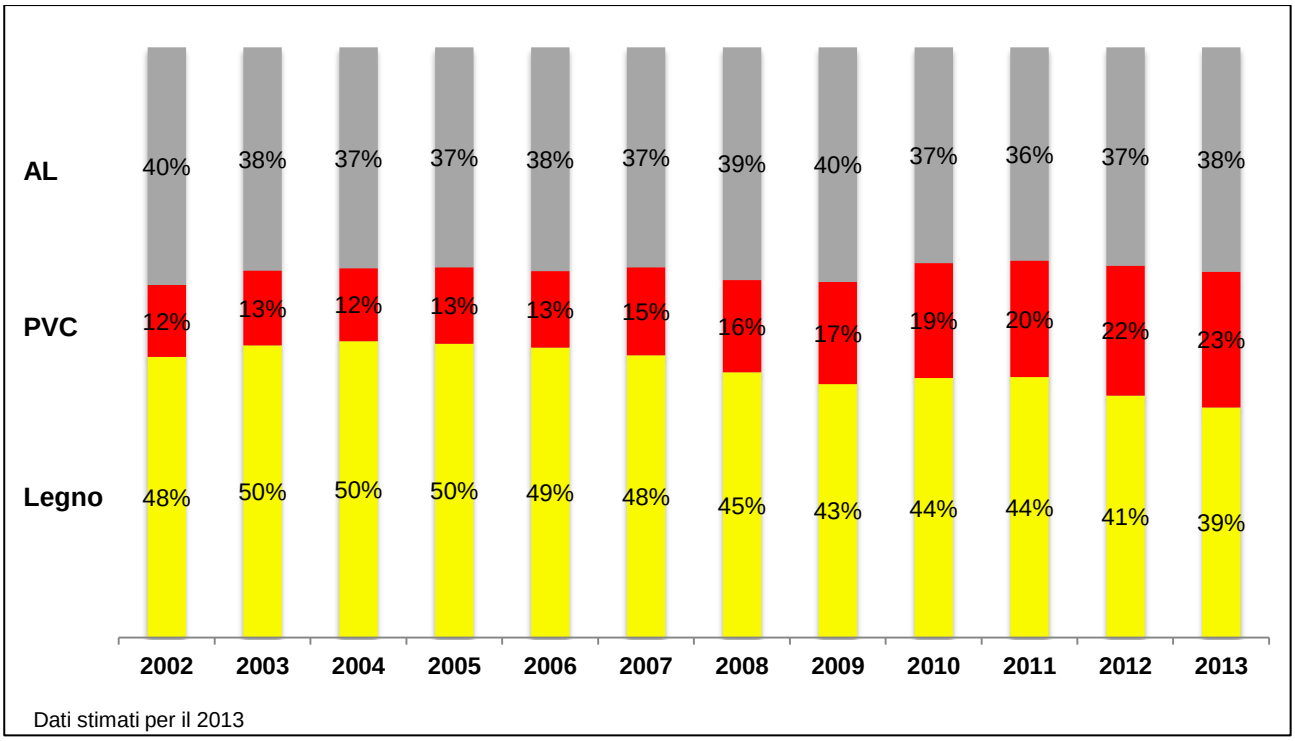
Figura 7 - Finestre vendute nel mercato residenziale: nuovo vs rinnovo



Spostando l'attenzione alle quote di mercato (in valore) detenute dalle diverse tipologie di serramento (classificate per materiale) va evidenziato l'arretramento di quella dei serramenti in legno, avvenuto per effetto soprattutto dell'incremento registrato dal PVC.

Va comunque tenuto conto del fatto che le elaborazioni di mercato vengono condotte su dati a valore; laddove la pressione sui prezzi è più accentuata (come nel segmento dei serramenti in PVC) la quota di mercato, se espressa in termini di numero di pezzi di venduto, potrebbe essere da stimare al rialzo.

Figura 8 - Evoluzione delle quote di mercato in valore nel mercato dei serramenti in Italia - Quote di mercato (2002-2013)



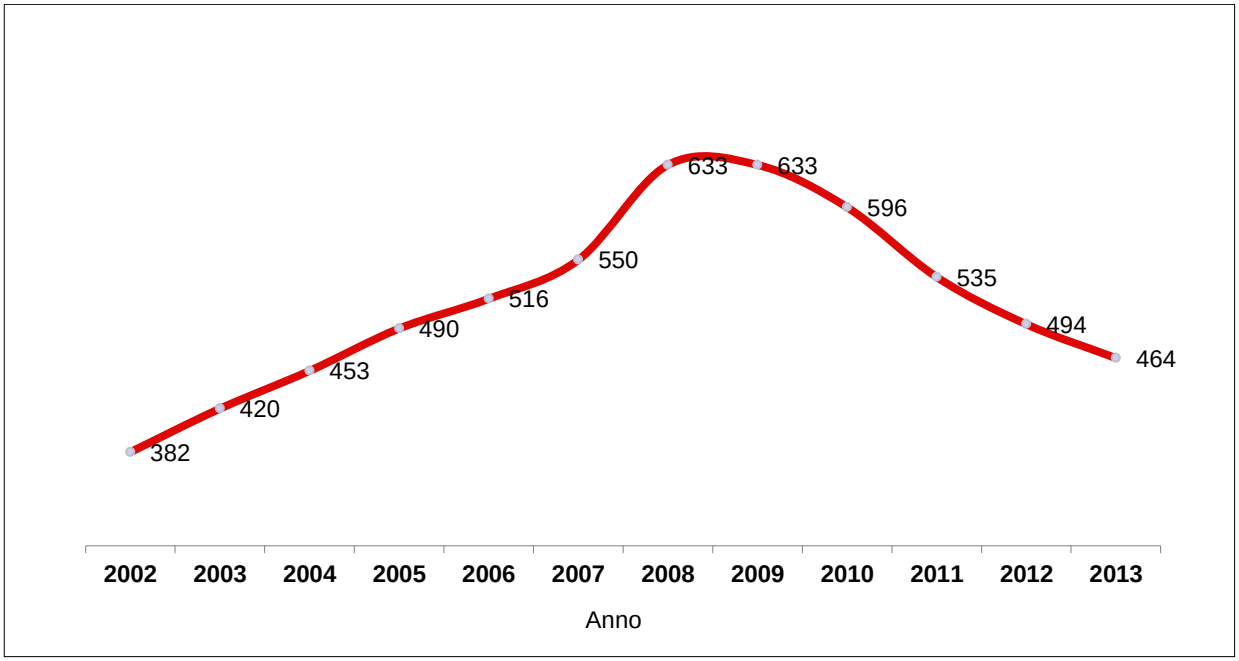
Dati stimati per il 2013

Per quanto riguarda il settore delle facciate continue le rilevazioni UNICMI per il 2013 stimano il mercato italiano intorno ai 594 milioni di Euro, a cui corrisponde una contrazione di circa il 6% rispetto all'anno precedente.

Il ridimensionamento di questo mercato (che ha perso più di un quarto del proprio valore dal 2008) ha risentito in particolar modo della crisi del settore del terziario avanzato e del commercio. Gli effetti di quest'ultima sono stati solo in parte attenuati da due dinamiche emergenti:

- la prima è legata all'export e all'acquisizione di commesse all'estero da parte delle aziende che hanno investito strategicamente, già da alcuni anni, nell'apertura di canali commerciali su mercati esteri, europei ed extraeuropei;
- la seconda è legata al settore del *recladding*, che sta assumendo importanza crescente e che costituisce, nel settore del terziario, un segmento con interessanti prospettive di crescita per i prossimi anni.

Figura 9 - L'evoluzione del fatturato delle facciate continue in Italia (milioni €)



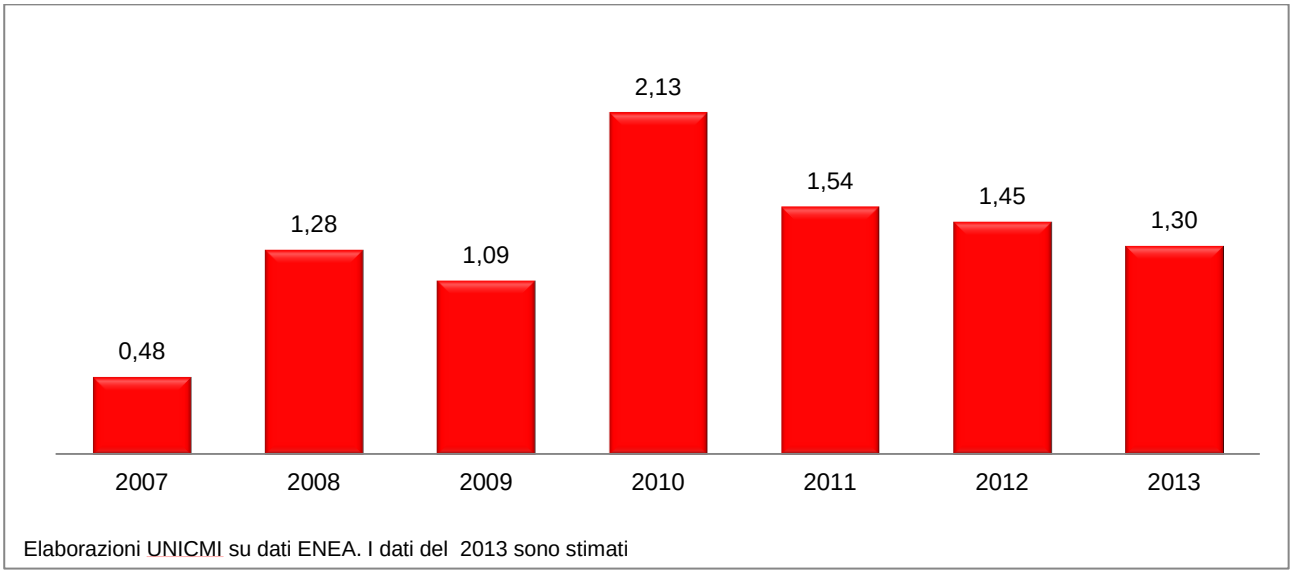
3.1. L'impatto degli incentivi fiscali sulla domanda di serramenti

A partire dalla loro introduzione nel 2007 gli incentivi fiscali per la riqualificazione energetica hanno fornito un importante impulso al mercato dei serramenti: essi hanno generato un fatturato aggregato di circa 19 miliardi di euro, di cui circa 9,3 miliardi per il settore dei serramenti nel suo complesso, ovvero considerando i serramenti in alluminio, legno e in PVC.

L'impatto sul settore dei serramenti metallici è cresciuto in modo rilevante nel corso degli anni: nel 2007 gli incentivi fiscali contribuivano al 17% della domanda di serramenti metallici, mentre oggi generano una domanda di circa 590 milioni di euro che corrisponde a circa il 40% del giro d'affari del mercato dei serramenti metallici.

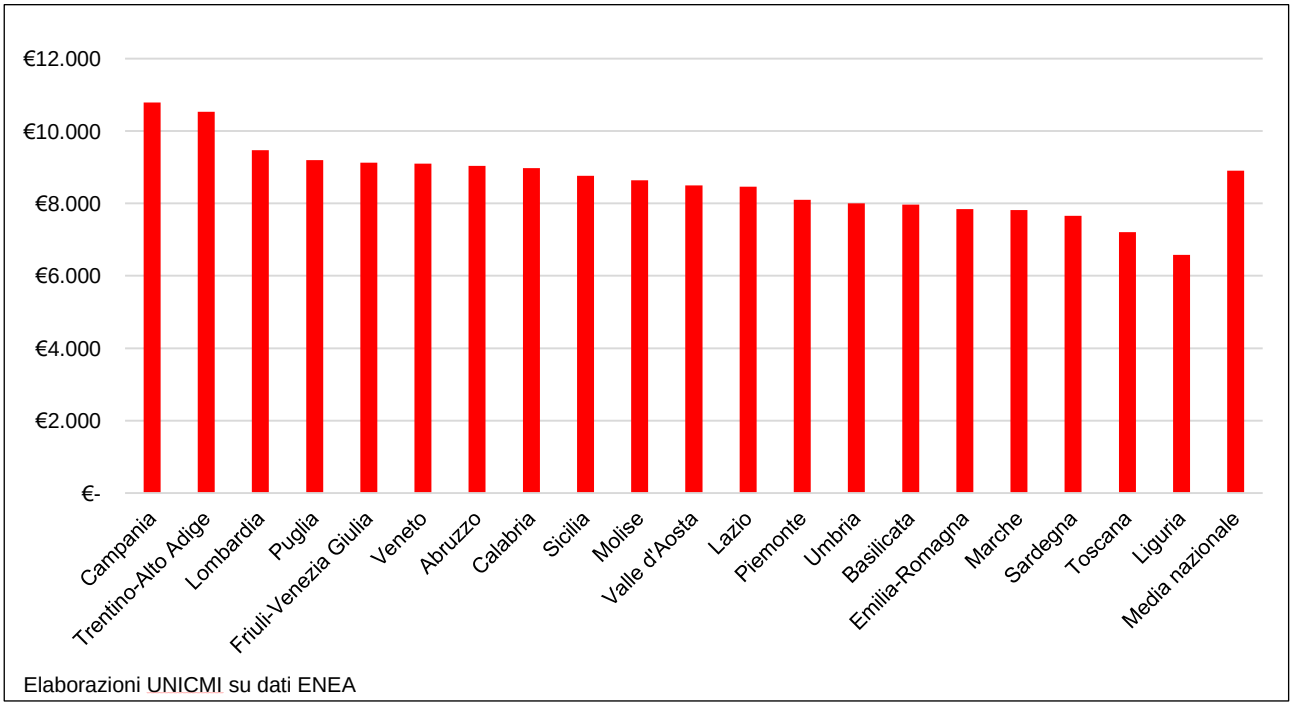
Questo risultato è stato determinato dalla crescente importanza del segmento del recupero edile in un contesto caratterizzato dal forte ridimensionamento degli altri segmenti di mercato. Il cliente privato è interessato a lavori di sostituzione degli infissi con prodotti ad elevata efficienza energetica ed è oggi il principale interlocutore commerciale del costruttore di serramenti. I dati sugli incentivi fiscali evidenziano come la domanda nel mercato di sostituzione è estremamente frammentata; si stima infatti che in un anno con gli incentivi fiscali si effettuano oltre 160.000 commesse di sostituzione dei serramenti.

Figura 10 - Domanda di serramenti generata dagli incentivi fiscali - (valori in miliardi di Euro)



Elaborazioni UNICMI su dati ENEA. I dati del 2013 sono stimati

Figura 11 - Costo medio per intervento di sostituzione di serramenti realizzato - con il contributo del 55%



Elaborazioni UNICMI su dati ENEA

4. Le strategie commerciali dei costruttori di serramenti metallici e facciate continue

Il comparto dell'involucro edilizio si caratterizza per un'elevata frammentazione dell'offerta e per la prevalenza di aziende di piccole dimensioni, spesso a carattere artigianale.
Su circa 12.000 aziende, solo 1.857 aziende (pari al 15% della popolazione) sono società di capitali. Si tratta in ogni caso di aziende di piccole dimensioni; un'analisi dei bilanci effettuata sulla base di codici ATECO ha rilevato come il 68% delle società di capitali hanno ricavi annuali inferiori ad 1 milione di euro e mediamente 4 dipendenti.

All'interno di questo mercato si possono individuare due gruppi di imprese:

- i produttori di serramenti metallici (non specializzati o generalisti), che sono aziende di piccole e medie dimensioni che realizzano finestre, facciate e altri prodotti complementari dei serramenti metallici;
- i costruttori di facciate continue, che sono aziende di medie e grandi dimensioni specializzate nella realizzazione di involucri architettonici ed operanti anche sul mercato internazionale.

4.1. Costruttori di serramenti metallici

I costruttori di serramenti metallici hanno adottato, sin dall'inizio della crisi, un modello di business che si caratterizza per un'offerta eterogenea in grado di raggiungere diversi segmenti di mercato. Le aziende realizzano circa il 50% del proprio fatturato mediante la vendita di finestre in alluminio mentre l'altra metà del fatturato è ugualmente ripartita tra prodotti tipicamente richiesti nel segmento residenziale, quali finestre in PVC (8%), finestre in alluminio-legno, persiane e altri prodotti complementari.

Il mercato di riferimento per queste aziende è quello del recupero edile ed in particolare della sostituzione dei serramenti che assorbe il 55% dei ricavi (si tratta di un dato in netta salita rispetto al 44% registrato lo scorso anno); si tratta di un mercato prevalentemente orientato all'edilizia residenziale dove i clienti sono nella maggior parte dei casi i consumatori privati (55% dei ricavi) o le piccole imprese (18% dei ricavi).

Il mercato generato dalla sostituzione dei serramenti nell'ambito di interventi di riqualificazione energetica è stimolato in gran parte dalla presenza degli incentivi fiscali e richiede soluzioni con prestazioni di isolamento termico elevate. I produttori di serramenti metallici servono questo mercato offrendo prodotti di fascia alta che si caratterizzano per soluzioni tecniche innovative e per un elevato livello di personalizzazione.

Figura 12 - Costruttori di serramenti: ripartizione vendite per prodotti

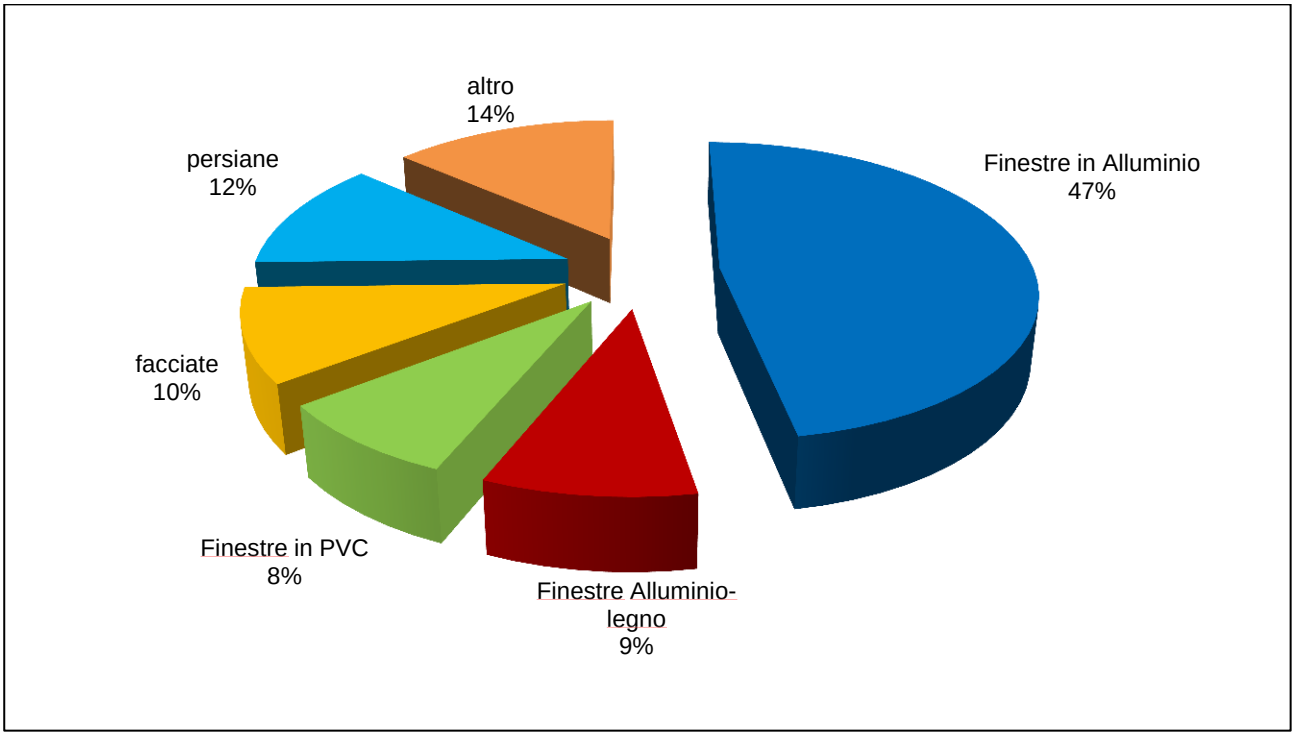
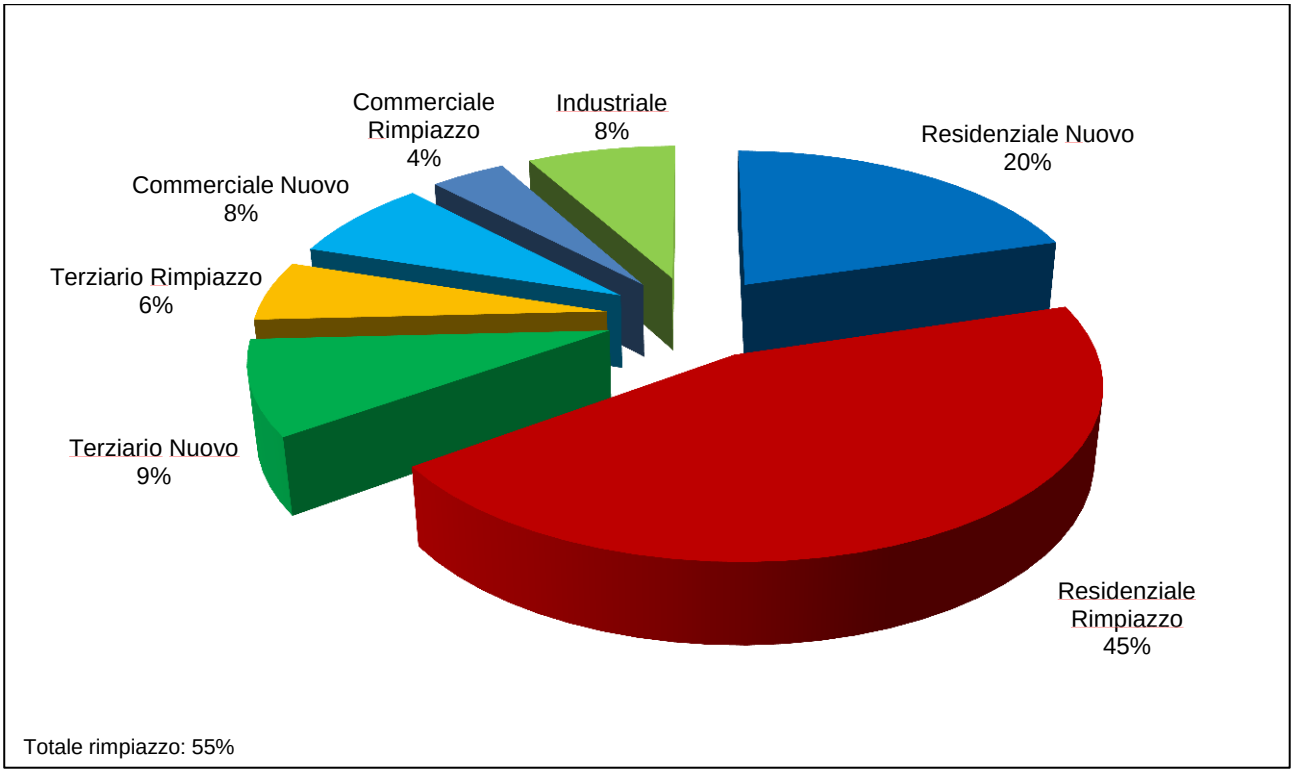
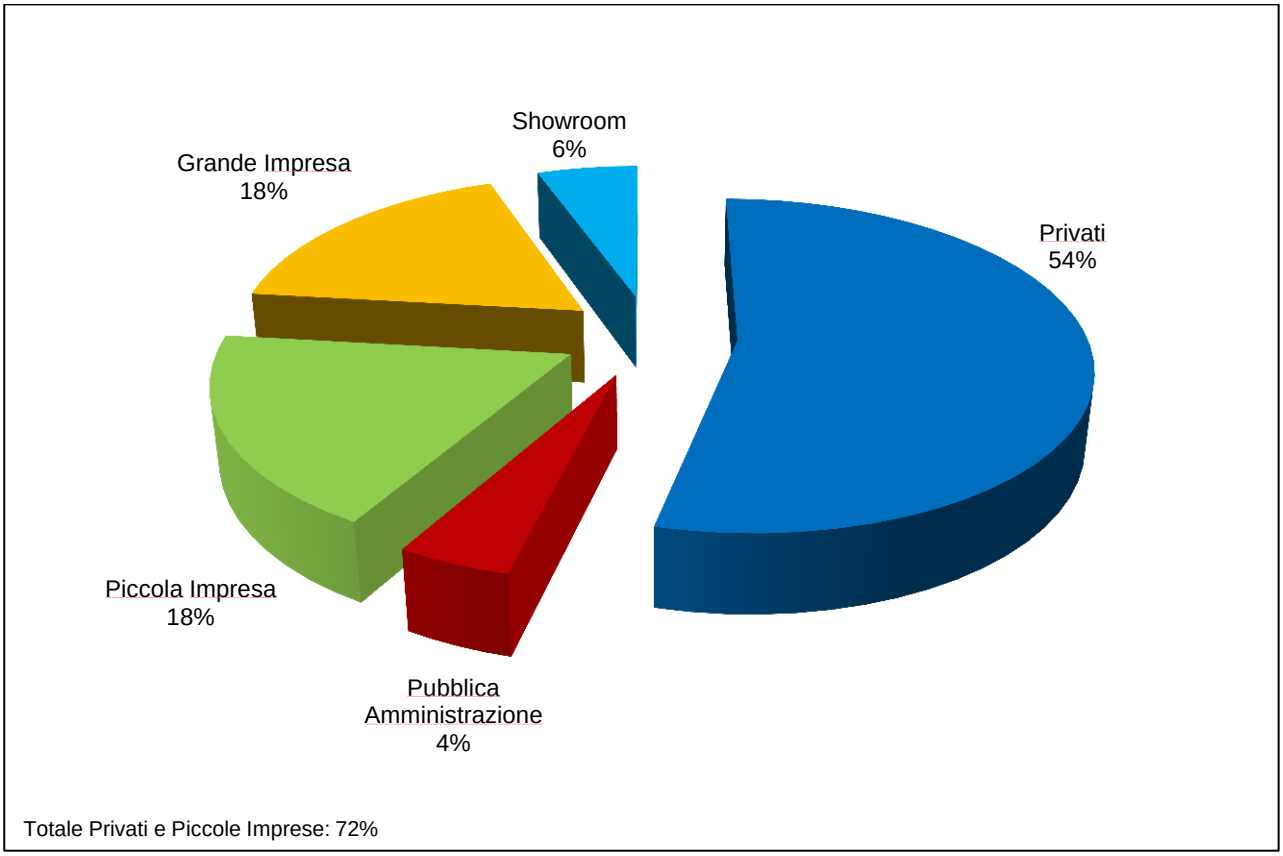


Figura 13 - Costruttori di serramenti: ripartizione vendite per segmenti



Totale rimpiazzo: 55%

Figura 14 - Costruttori di serramenti: ripartizione vendite per clienti



4.2. Costruttori di facciate continue

I costruttori di facciate hanno un modello di business specializzato: esse realizzano oltre 2/3 dei ricavi con le facciate continue e la rimanente parte con le finestre di alluminio. Il loro mercato di riferimento è costituito dalle nuove costruzioni ad uso non residenziale; ciò spiega il perché negli ultimi anni abbiano risentito particolarmente della contrazione del mercato nazionale.

I clienti di riferimento dei costruttori di facciate sono le imprese di grandi dimensioni (51% dei ricavi) per le quali realizzano soluzioni architettoniche complesse. L'incidenza sui ricavi delle grandi imprese è sostanzialmente calata negli ultimi anni per via della crisi che ha colpito questi operatori di mercato. È cresciuto in particolare il peso dei clienti privati che assorbono il 27% della domanda; questi ultimi rappresentano una clientela molto attenta sia alla qualità che al servizio, essendo essi stessi gli utilizzatori finali degli immobili che realizzano. Un quota residuale delle vendite è assorbita dalla committenza pubblica (12%).

Figura 15 - Costruttori di facciate continue: ripartizione vendite per prodotti

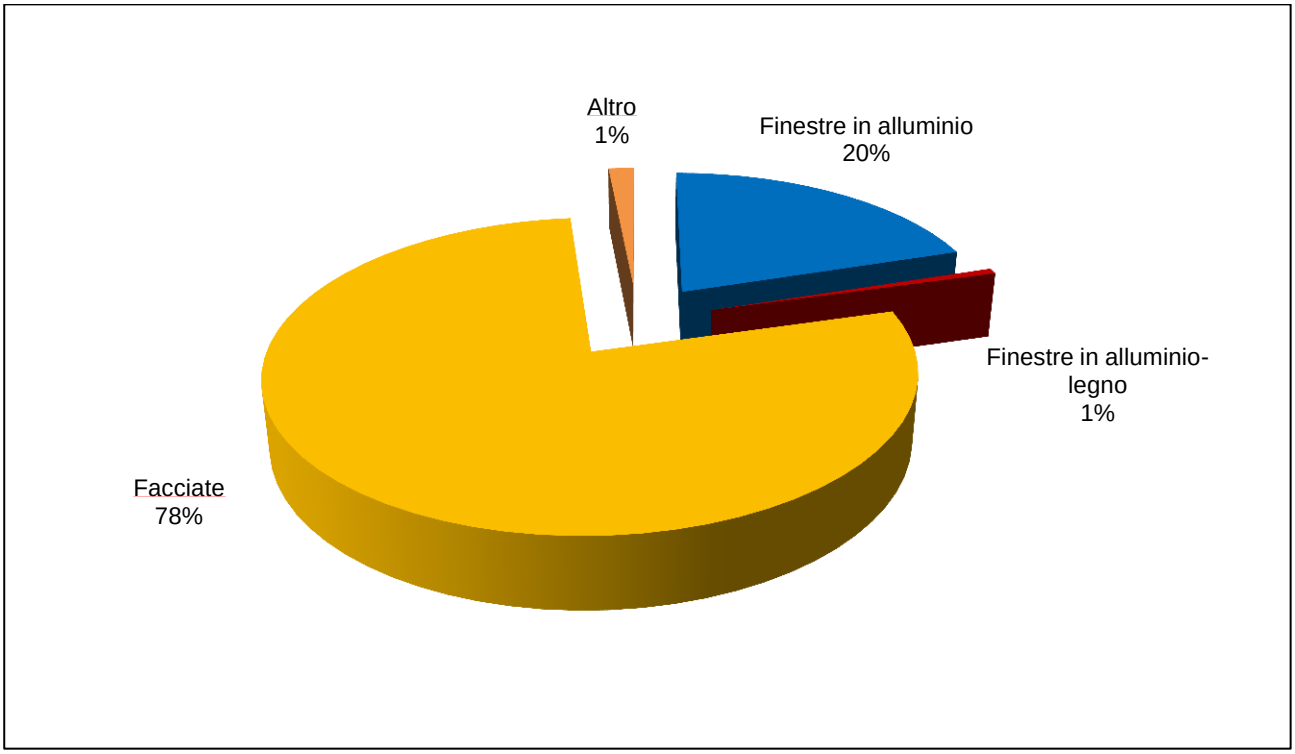


Figura 16 - Costruttori di facciate continue: ripartizione vendite per segmenti

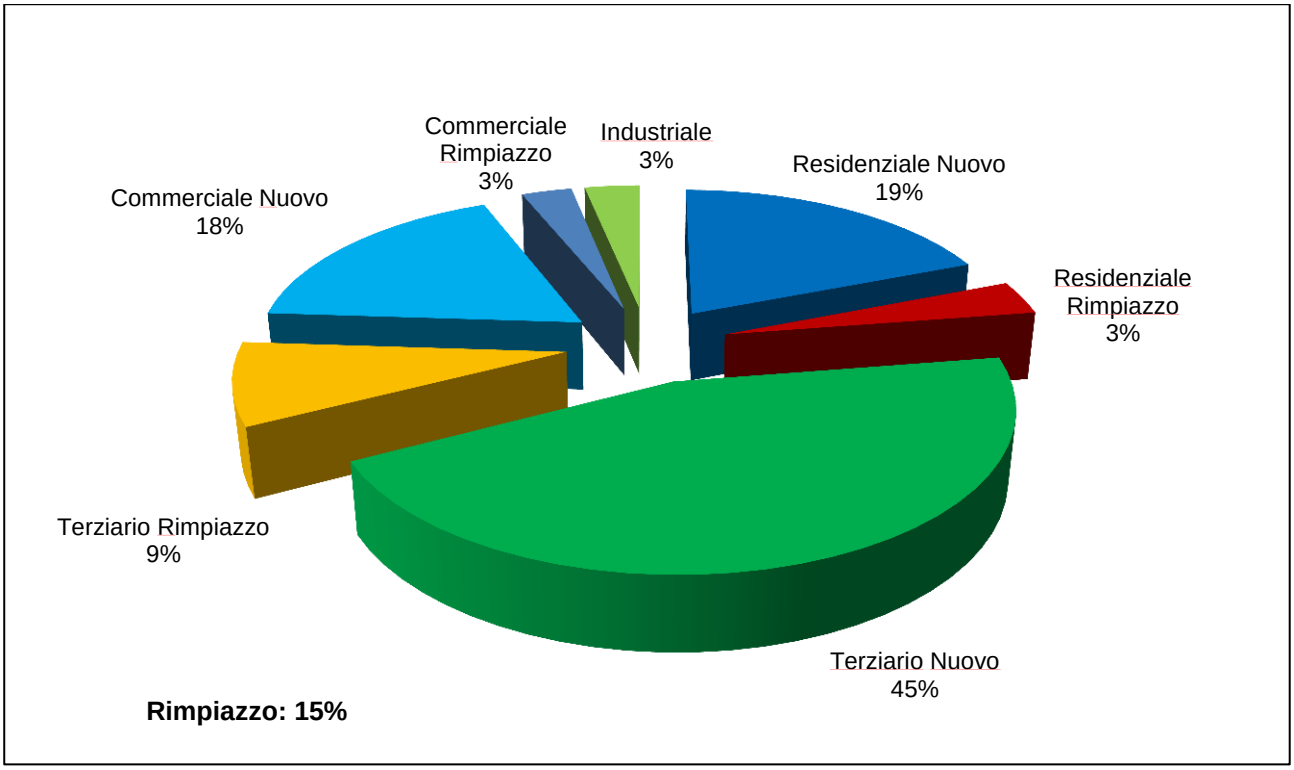
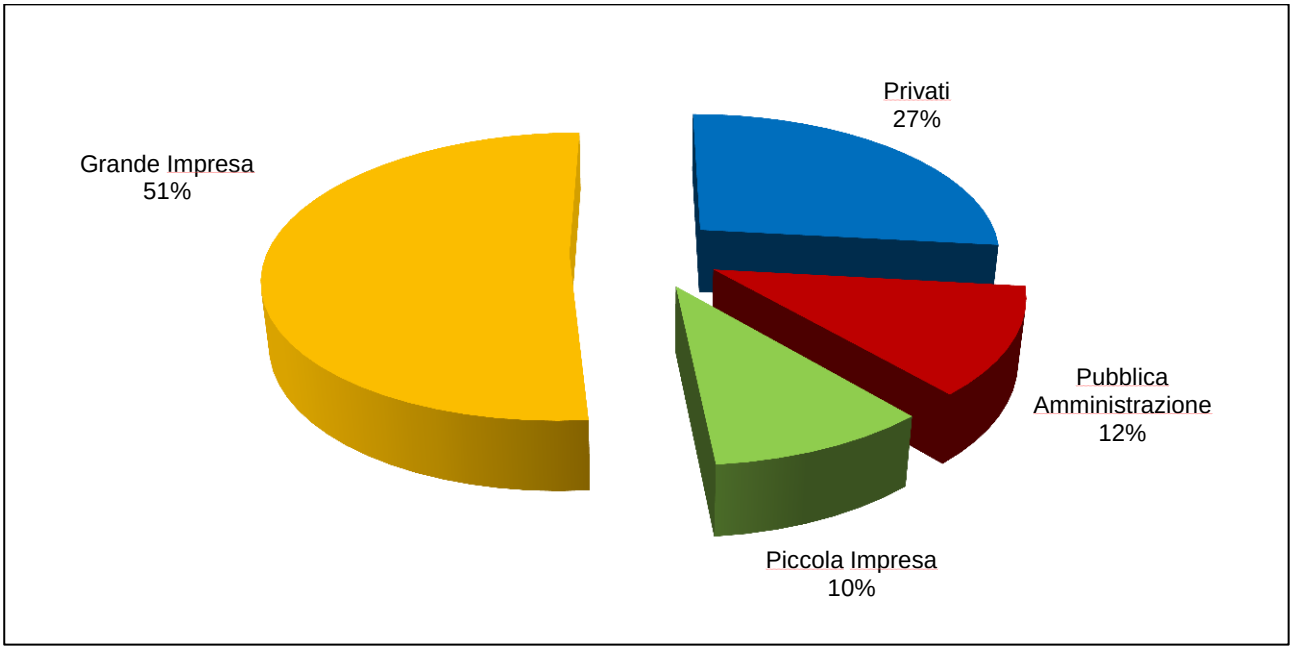


Figura 17 - Costruttori di facciate continue: ripartizione delle vendite per clienti

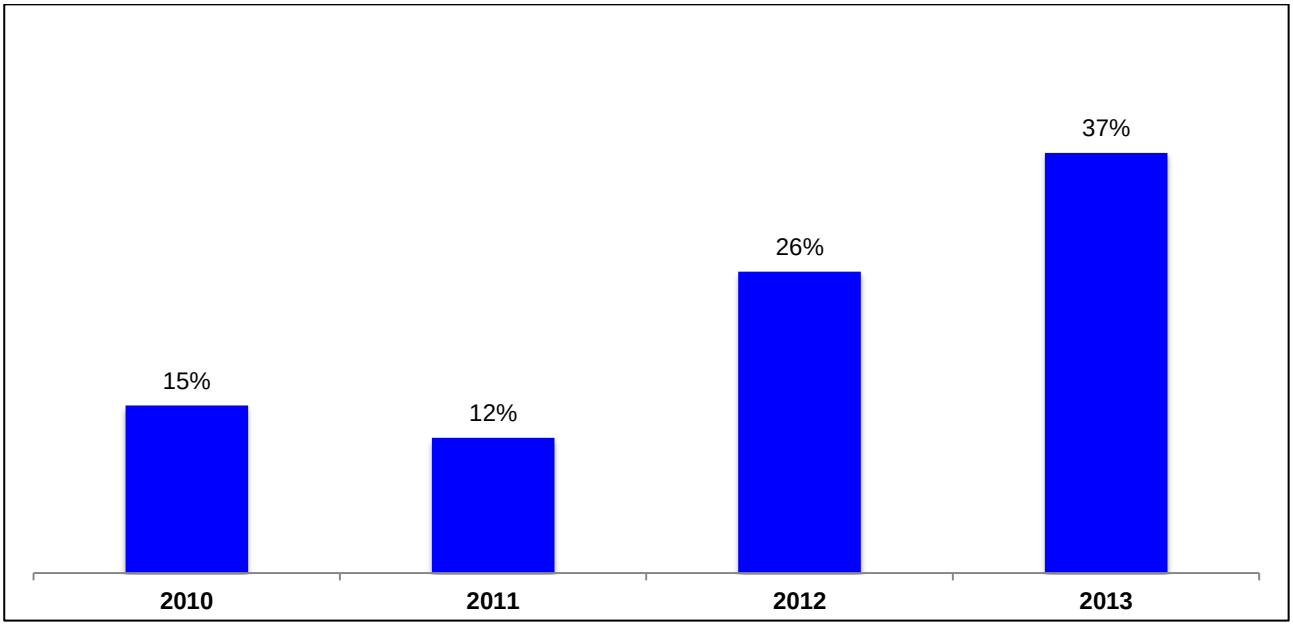


Per reagire alla crisi dei settori nazionali del commerciale e del terziario, si possono apprezzare, tra i costruttori di facciate, due indirizzi strategici prevalenti.

a) Un'attenzione ed un orientamento crescenti verso il settore del *recladding* (che oggi vale circa il 12% del fatturato complessivo delle aziende), ovvero della ristrutturazione degli edifici ad uso non residenziale con nuovi serramenti ad elevate performance termiche e/o con nuove tipologie di facciate, esteticamente moderne, funzionali e prestazionali. Tipicamente tali interventi coinvolgono non solo l'aspetto estetico dell'edificio ma anche gli impianti e i sistemi di copertura.

b) Una più decisa aggressività sui mercati esteri: a questo riguardo va sottolineato come, dopo le prime esperienze di acquisizioni occasionali di commesse all'estero, negli ultimi anni sia stata sviluppata da alcune aziende una strategia mirata a strutturare una presenza commerciale, logistica ed, in taluni casi, anche produttiva sui mercati esteri di interesse. Grazie a ciò, i costruttori di facciate che hanno investito nello sviluppo internazionale del proprio mercato hanno realizzato, in pochi anni, una presenza stabile sui principali mercati continentali, quali Svizzera, Francia e Regno Unito; non mancano poi esempi di aziende che si sono spinte anche su mercati più lontani e complessi quali, ad esempio, quello nord-americano, mediorientale e nordafricano. Il risultato positivo di questi sforzi si riscontra nella quota di fatturato realizzato grazie ai mercati esteri che dal 2010 è più che raddoppiata passando dal 15% al 37%.

Figura 18 - Incidenza dell'export sul fatturato dei costruttori di facciate



5. Evoluzione della domanda e trend competitivi

Dall'analisi dei dati che UNICMI raccoglie con cadenza semestrale da una campione di aziende costruttrici di serramenti e facciate per valutare l'andamento di breve periodo del mercato, emerge con evidenza che dal secondo semestre del 2012 è diminuita la percentuale di aziende serramentistiche che ha segnalato una contrazione delle vendite. Tale diminuzione risulta più sensibile per le aziende produttrici di facciate continue; il risultato è prevalentemente da imputarsi alla crescita ottenuta sui mercati esteri.

Analizzando il trend delle aziende che segnalano una ripresa delle vendite trova conferma il dato precedente dei costruttori di facciate mentre non si può parlare di un'inversione di tendenza per le aziende serramentistiche. Per queste ultime, infatti, dal secondo semestre del 2012 non vi è un aumento della percentuale di aziende che segnala una crescita delle vendite.

Figura 19 - Percentuale di aziende che segnala una contrazione delle vendite

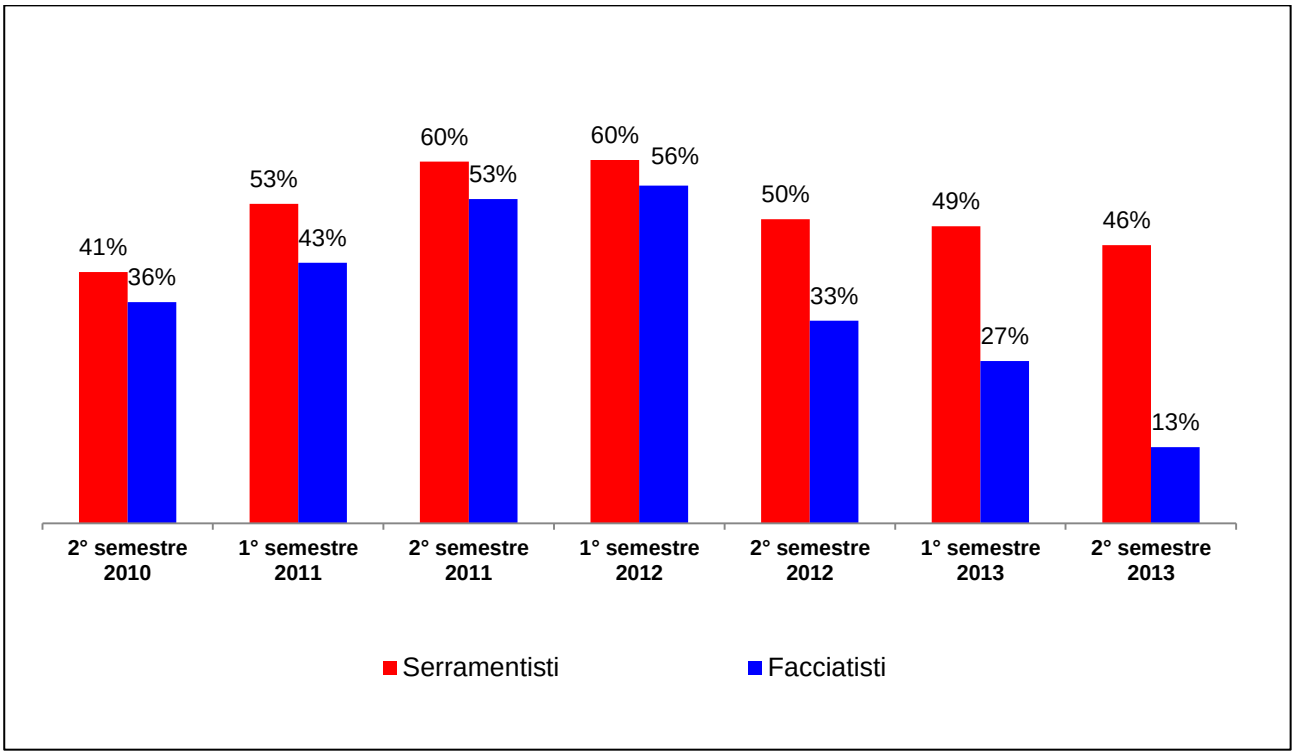
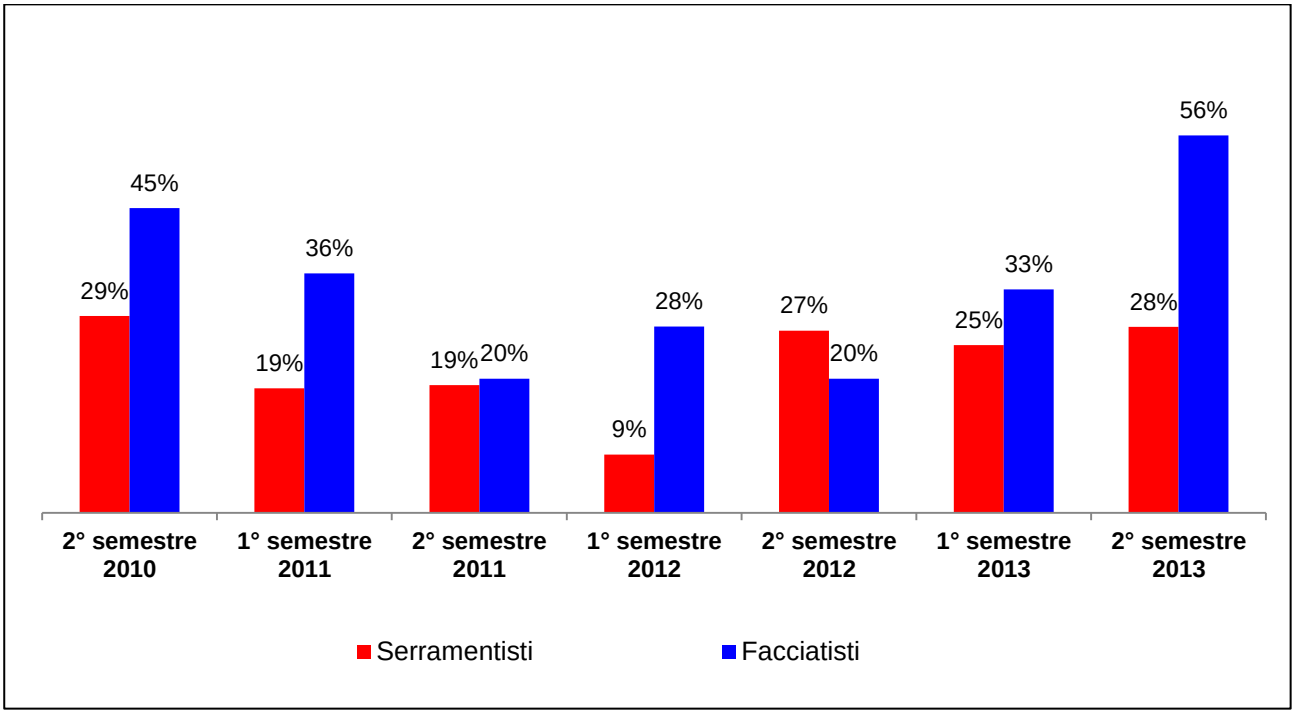


Figura 20 - Percentuale aziende che segnala un incremento vendite



Segnali moderatamente positivi provengono dall'analisi dei trend di mercato rilevati dai fornitori strategici del settore, ovvero i produttori di sistemi per serramenti e i produttori di accessori.

I produttori di sistemi segnalano un lieve incremento delle vendite tra il primo e il secondo semestre del 2013, mentre diminuisce la percentuale di aziende interessate da una contrazione delle vendite.

Un'inversione di tendenza più marcata si registra per le aziende produttrici di accessori per serramenti; questo è stato determinato anche dalla riduzione delle scorte in giacenza presso i distributori e i clienti che hanno beneficiato di una lieve ripresa del mercato e hanno quindi effettuato nuovi ordinativi per ricostituire gli stock.

Sono stati fattori determinanti:

- la riduzione delle scorte in giacenza presso i distributori;
- i nuovi ordinativi, a ricostruzione degli stock, effettuati da quei clienti che hanno beneficiato di una lieve ripresa del mercato.

Figura 21 - Evoluzione delle vendite di sistemi per serramenti e facciate

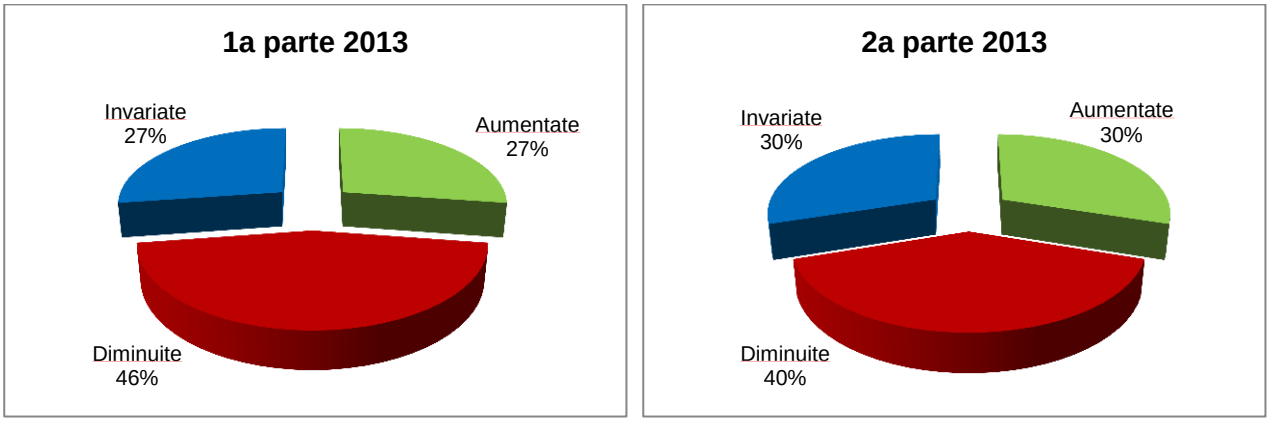
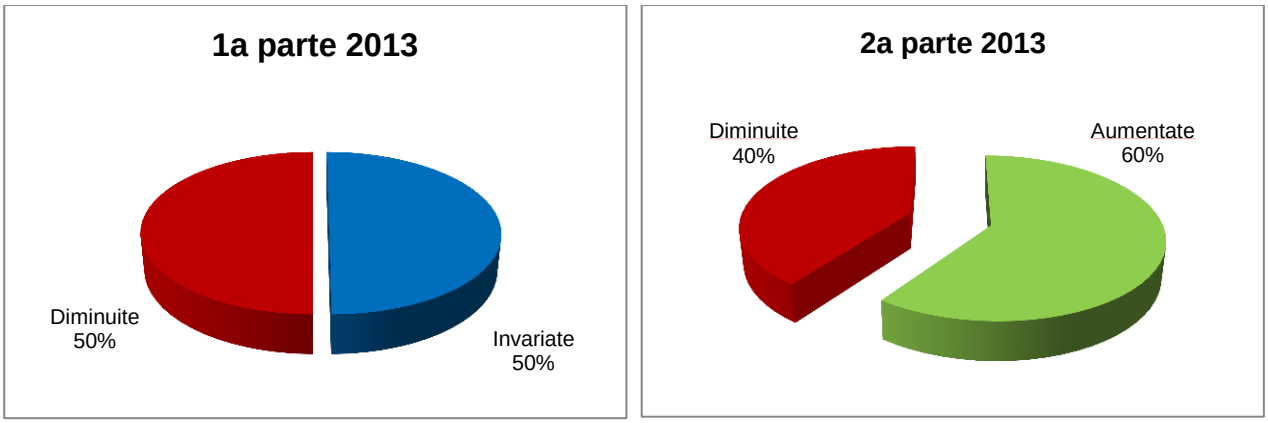


Figura 22 - Evoluzione delle vendite di accessori per serramenti e facciate



I dati semestrali relativi al portafoglio commesse confermano quanto emerso nel primo semestre ed evidenziano un trend moderatamente positivo; cresce infatti, seppur di poco, la percentuale di aziende, tanto fra le costruttrici di serramenti quanto fra quelle di facciate che segnala un incremento del portafoglio ordini, mentre diminuisce quella delle aziende che denunciano una contrazione. Il dato relativo ai costruttori di facciate, più nello specifico, è particolarmente positivo in quanto evidenzia un sensibile aumento delle aziende che vede il proprio portafoglio ordini invariato, grazie soprattutto al risultato delle acquisizioni di nuove commesse realizzate sul mercato internazionale.

Figura 23 - Evoluzione portafoglio commesse - Costruttori di serramenti

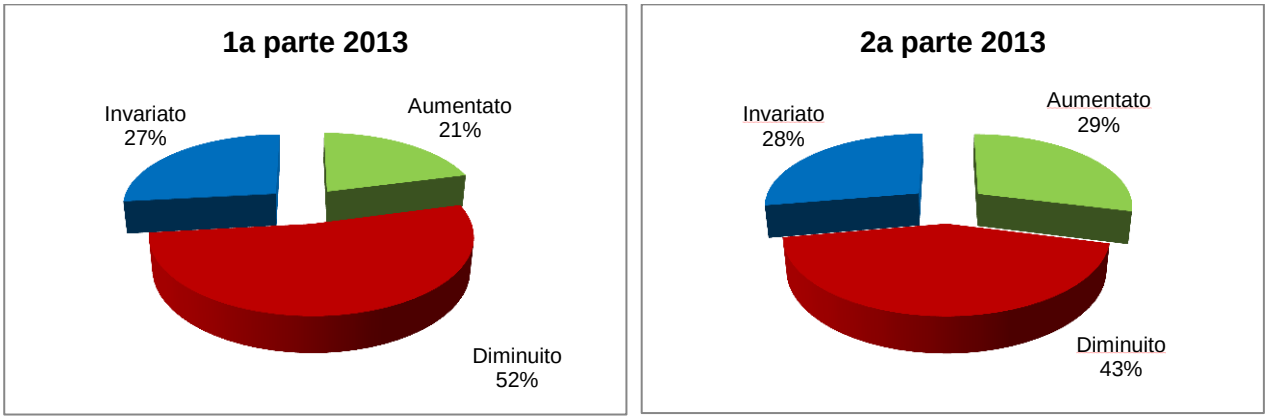
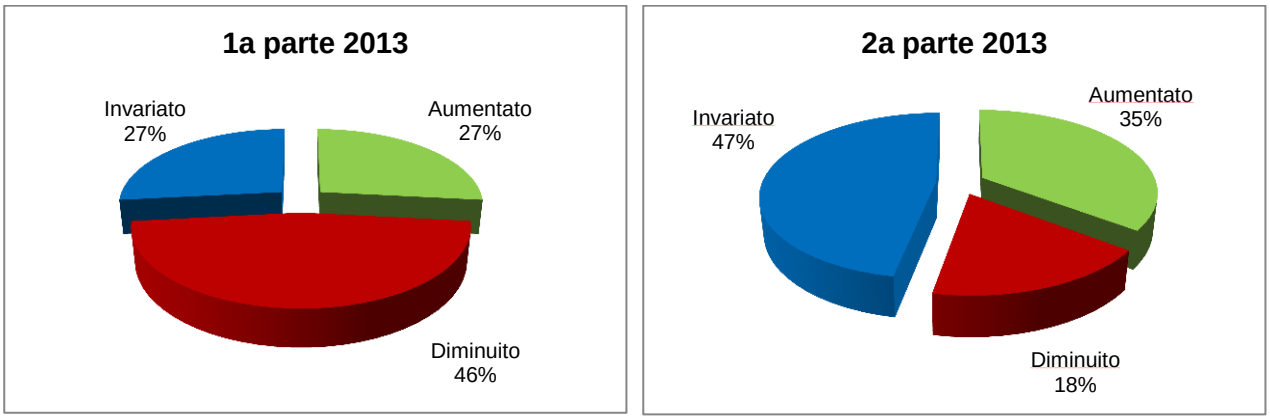


Figura 24 - Evoluzione portafoglio commesse - Costruttori di facciate



6. Conclusioni e prospettive

L'analisi congiunta di tutte le rilevazioni consente di svolgere, a conclusione del rapporto annuale, alcune considerazioni e riflessioni sui trend principali che caratterizzeranno lo scenario generale dei prossimi anni.
Si può affermare che la fase più critica del mercato è stata raggiunta, mancano però ancora segnali sufficientemente robusti per pronosticare un'inversione di tendenza; la previsione più ragionevole è dunque quella di una stabilizzazione del mercato sui livelli attuali. Il mercato delle nuove costruzioni residenziali e non residenziali non sarà interessato da significativi segnali di ripresa per almeno due anni. L'unico segmento di mercato che mostrerà timidi segnali di ripresa sarà quello del recupero delle costruzioni ad uso residenziale, tale risultato sarà comunque determinato dalla disponibilità degli incentivi fiscali.

I costruttori di serramenti metallici dovranno affrontare un mercato che non crescerà e la domanda sarà generata prevalentemente da lavori di sostituzione nel segmento residenziale. Si tratta di un mercato estremamente frammentato dove il rapporto prezzo-prestazioni e la capacità di offrire un buon livello di servizio ai clienti saranno fondamentale per mantenere le quote di mercato nei confronti dei prodotti in PVC.
Per i costruttori di facciate lo scenario competitivo non è molto diverso in quanto, se si escludono le iniziative immobiliari legate, direttamente ed indirettamente, alla realizzazione dell'Expo 2015, gli investimenti nelle costruzioni non residenziali continueranno a ridursi nel 2014 per risalire lievemente nel 2015. In questo scenario è possibile ipotizzare che per il 2014 il mercato italiano dei serramenti metallici potrà essere interessato da una contrazione delle vendite oscillante tra l'1% e il 3%, mentre per il mercato delle facciate continue la contrazione potrà oscillare tra il 3% e il 5%.

I risultati di cui sopra dipenderanno in primo luogo dalla tenuta dei prezzi di serramenti e facciate che risente anche, nel caso delle finestre, della concorrenza proveniente da prodotti realizzati in paesi a basso costo di produzione. Anche le politiche commerciali implementate dalle singole aziende potranno influire sull'entità della contrazione del mercato; infatti se dovessero proseguire le pressioni sui prezzi promosse da molti player di mercato, come è avvenuto per molti prodotti di largo consumo, in settori dalla domanda estremamente elastica al prezzo, ci troveremo inevitabilmente con una contrazione più significativa del valore del mercato.

Va altresì aggiunto che tra i fattori che concorrono ad esasperare una concorrenza giocata quasi esclusivamente sul prezzo vi è quello di un mercato che percepisce una scarsa differenziazione dei prodotti, il cui valore viene prevalentemente ricondotto alle sole prestazioni termiche e misurato in funzione di esse.
In questa eventualità, il processo di selezione tra gli operatori passerà inevitabilmente anche attraverso ridefinizioni del coordinamento di filiera e delle strutture industriali o di prodotto.

Nel quadro di una crescita asfittica, non trova soluzioni di continuità lo stato di sofferenza finanziaria delle aziende che operano nella produzione di serramenti metallici; alle criticità patrimoniali è legato il tema della mortalità aziendale, che si palesa quale ulteriore emergenza del periodo. Sia le analisi di bilancio che quelle semestrali condotte da UNICMI confermano infatti la negatività del quadro finanziario generale per le imprese del settore, già delineatosi negli anni precedenti. Nel 2012 il 10% delle aziende del settore è stato

coinvolto da fallimenti o altre procedure concorsuali e nel 2013 la situazione è addirittura peggiorata, con percentuali tra il 12% ed il 15%. Il costante peggioramento dei tempi di pagamento e la consistenza sempre più gravosa dei crediti nei bilanci delle aziende lascia ragionevolmente prevedere che nel 2014 vi sia un elevato numero di operatori, tra il 10% ed il 14%, che si troverà in una situazione di dissesto finanziario non recuperabile.

Un approfondimento conclusivo va riservato al *recladding*, di crescente interesse per il settore delle aziende produttrici di facciate. Se nel comparto del residenziale sono gli interventi legati al rinnovo e alla sostituzione che attenuano, per le aziende produttrici di serramenti, gli effetti della crisi che morde il settore e che continua a colpire gli investimenti in nuove costruzioni, il canale di sbocco che offre più opportunità, oltre ai mercati esteri, per le aziende di facciate è quello della la ristrutturazione dei vecchi edifici con nuove tipologie di facciate, esteticamente moderne, funzionali e prestazionali.

Sebbene anch'esso risenta del clima generale sfavorevole agli investimenti nel settore del non residenziale, destinato ad uffici e terziario, sembra comunque ritagliarsi quote crescenti, sostenuto dalla graduale diffusione dei canoni della bioedilizia, nonché dall'attenzione dei grandi gestori e sviluppatori immobiliari verso i temi della riconversione funzionale degli edifici, del loro miglioramento prestazionale, nel contesto più generale della valorizzazione economica degli assets immobiliari. Al confermarsi di questa tendenza, già marcata a livello europeo, può aprirsi anche nel settore non residenziale, a livello nazionale, un segmento di mercato nuovo, con buone prospettive di crescita per le aziende produttrici di facciate.

7. Nota metodologica

L'analisi dei dati economici di bilancio, nonché l'analisi delle quote di mercato dei diversi materiali, si basa su un campione di aziende produttrici di serramenti metallici e facciate continue, di aziende produttrici di serramenti in PVC e di produttori di serramenti in legno. Il campione rappresenta circa il 25% dell'offerta del settore. I trend semestrali del settore vengono analizzati attraverso un questionario somministrato agli associati UNICMI rappresentativi della filiera, con cadenza semestrale dal gennaio del 2011.

I tassi di crescita del mercato dei serramenti e delle facciate sono stati stimati sulla base dell'andamento degli investimenti nelle costruzioni forniti da ISTAT.

UNICMI, la nuova e grande casa comune dell'involucro edilizio e delle costruzioni metalliche

Il 1° gennaio 2014, dando operatività alla fusione fra **Uncsaal** e **Acai**, deliberata dalle Assemblee congiunte del 15 giugno 2013, è nata **UNICMI**, l'Unione Nazionale delle Industrie delle Costruzioni Metalliche, dell'Involucro e dei serramenti. Ad aprile 2014, grazie ad un accordo di sinergia operativa con **Assites**, è nata la Divisione UNICMI **Schermature Solari**.

I comparti industriali di riferimento

UNICMI rappresenta le Imprese italiane impegnate nel mercato dell'i**nvolucro edilizio** e delle **costruzioni metalliche**: serramenti metallici, facciate continue, schermature solari, vetrazioni,edifici civili e industriali, ponti stradali, autostradali e ferroviari, passerelle ciclopedonali, travi reticolari autoportanti, dispositivi antisismici e di vincolo strutturale, scaffalature metalliche industriali e commerciali, ponteggi, casseforme, attrezzature provvisionalie affini, piattaforme autosollevanti e ascensori da cantiere, barriere di sicurezza stradale, barriere fonoassorbenti, paramassi e fermaneve.
Nel suo insieme UNICMI rappresenta circa **22.000 aziende**, con un **fatturato di oltre 7 miliardi di euro**.

Il presidio normativo in Italia e in Europa

UNICMI presidia tutte le attività normative in ambito nazionale e comunitario che riguardano le tipologie di prodotto rappresentate in Associazione, monitorandone i lavori di elaborazione o aggiornamento e partecipandovi direttamente per veicolarvi le istanze del settore industriale, adoperandosi infine per la loro divulgazione sul mercato e per fornirne l'interpretazione per i Soci.
UNICMI esprime la **Vicepresidenza di UNI**, l'Ente di Normazione Italiano ed è presente in **7 Commissioni e in 41 Gruppi di Lavoro UNI** specifiche del suo campo di azione e nelle Commissioni Ministeriali e Interministeriali nonché nelle Commissioni ENEA, rappresentando gli interessi delle proprie filiere industriali.
UNICMI svolge attività in Europa attraverso la partecipazione all'elaborazione delle Direttive dell'Unione Europea relative ai prodotti dell'involucro edilizio, serramenti e facciate continue: **Gruppi di Lavoro CEN** (Comitato Europeo di Normazione): CEN TC 33, CEN TC 33 WG1+ WG2 Finestre e Porte, CEN TC33 WG1+2 TG5+6 Revisione EN 14351-1, CEN TC 33 WG4 Accessori per edilizia, CEN TC 33 WG4/TG13 Accessori per serramenti, Ad Hoc Group EN 1191 revision meeting, CEN TC 33 WG4/TG14 Guarnizioni e Sigillanti, CEN TC 33 WG6 Facciate continue (Presidenza), CEN TC 126 Acustica, CEN TC 127 Fuoco, CEN TC127 WG1 TG8 EXAP RULES FOR CURTAIN WALLS TESTS, ISO/TC 163/SC 2/WG 9 Calcolo della trasmittanza termica.
Inoltre partecipa alle commissioni CEN TC 340 Anti-seismic devices (Dispositivi antisismici), CEN TC 167 Appoggi strutturali, CEN TC 344 Sistemi di stoccaggio statico in acciaio – Scaffalature industriali metalliche, CEN TC 135 Execution of steel structures, WG U500015 Attrezzature provvisionali, CEN TC 226 WG6 Barriere antirumore stradali, CEN TC 256 SC1 WG40 Barriere antirumore ferroviarie, WG U710101 Barriere stradali di sicurezza.

L'attività in FINCO

UNICMI aderisce a **Finco** (Federazione Industrie Prodotti Impianti e Servizi per le Costruzioni) all'interno della quale esprime **due vicepresidenze** e si confronta con i Ministeri competenti al fine di affermare una cultura edile di qualità ove tutti gli attori, dalle Imprese generali di costruzioni ai produttori di componenti e ai fornitori di servizi possano svolgere la propria attività imprenditoriale con regole paritarie e condivise. Con Finco, UNICMI partecipa ai tavoli di elaborazione della revisione del Codice degli Appalti Pubblici.

L'attività nelle Federazioni Europee

UNICMI aderisce e prende parte alle attività di **CPE**, Federazione Europea dei Prodotti e dei materiali per il cantiere di cui ha detenuto la presidenza dal 2011 al 2013, e a tutte le Federazioni Europee di settore: **Faecf**

(Federation of the European Window and Curtain Wall Manufacturer Associations) di cui ha detenuto la Presidenza dal 2001 al 2003 e la direzione generale dal 2003 al 2007, Eurowindoor di cui ha detenuto la Presidenza dal 2004 al 2006, **Eccs** (Convenzione Europea Costruzioni Metalliche), Fem (Federazione Europea della Manutenzione), **ERF** (Federazione Europea Road), **ENBF** (Federazione Europea Barriere Antirumore), **ERF** (Federazione Europea Scaffalature metalliche) e **ES-SO** (European Solar-Shading Organization), l'Associazione Europea che rappresenta le Associazioni Nazionali degli operatori della Schermatura Solare Professionale.

I servizi per gli Associati

UNICMI offre alle oltre **400 Aziende associate** una qualificata piattaforma di servizi: fra i quali, accedere gratuitamente a tutti i **documenti tecnici** UNICMI sull'involucro edilizio e sulle costruzioni metalliche, poter contare su un **call center tecnico** dedicato al quale porre quesiti su tutte le dinamiche che riguardano l'attività imprenditoriale, ma soprattutto la possibilità di usufruire di una struttura operativa integrata di professionalità tecniche, comunicazionali, strategiche e amministrative.
UNICMI è specializzata nella produzione di **Capitolati tecnici** allineati alle normative più recenti delle aree involucro edilizio e costruzioni metalliche, destinati alle committenze pubbliche e private, alle imprese generali nonché ai professionisti. UNICMI elabora e produce **Linee Guida** per tutte le linee merceologiche presenti in associazione, per l'applicazione della **marcatura CE** o per l'applicazione delle altre normative tecniche di riferimento come la **EN1090**; UNICMI organizza **Corsi di formazione**, di una o più giornate, per i prodotti e per le soluzioni tecniche relative ai settori specifici.
A partire dall'Anno Accademico 2007-2008 **UNICMI** è titolare della Cattedra di Progettazione dell'Involucro Edilizio presso la Facoltà di Ingegneria Edile - Architettura del Politecnico di Milano, attraverso il proprio direttore tecnico Ing. Paolo Rigone.
UNICMI insieme a FederlegnoArredo promuove **MADE expo**, la manifestazione fieristica biennale, specializzata e internazionale dell'edilizia più visitata in Italia.

Le Divisioni UNICMI

Accessori e componenti per serramenti e facciate
Equipaggiamenti per infrastrutture di mobilità
Facciate Continue
Isolamento e Tenuta
Macchine per serramenti
Opere provvisionali e macchine per il cantiere
Scaffalature metalliche
Schermature Solari Assites
Serramenti
Sistemi per serramenti e facciate
Sistemi e Strutture in Acciaio per le costruzioni
Vetrazioni

Per informazioni: Marco Perazzi - Ufficio Studi UNICMI
Tel. 02 3192061
Fax 02 31920632
economia@unicmi.it
www.uncsaal.it