UNICMI
UNCSAAL · ACAI

www.unicmi.it

REV.2

Numero 1_2015

RAPPORTO
sul mercato italiano dell'involucro edilizio

SERRAMENTI
FACCIATE CONTINUE
SISTEMI E ACCESSORI PER SERRAMENTI E FACCIATE

Il mercato nel 2014
Le previsioni per il 2015

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

Federazione Industrie Prodotti Impianti e Servizi per le Costruzioni

Pubblicato da UNCSAAL SERVIZI SRL

Indice

1. Introduzione **3**

2. La congiuntura nel comparto delle costruzioni **4**

2.1. Evoluzione del settore delle costruzioni nel biennio 2015-2016 6

3. La domanda di serramenti nel mercato italiano **8**

3.1. Materiali e prezzi 10

3.2. Criteri di scelta del consumatore 12

4. Il Mercato dei serramenti metallici **13**

4.1. Analisi delle vendite 13

4.21. Impatto degli incentivi fiscali sulla domanda di serramenti 15

5. Il mercato delle facciate continue **17**

6. Conclusioni e prospettive **21**

7. Nota metodologica **24**

Chi è UNICMI 25

Indice delle figure

Figura 1 - Investimenti nelle costruzioni: nuovo-rinnovo (2004-2014) 4

Figura 2 - Investimenti nelle costruzioni per segmento di destinazione (2004-2014) 5

Figura 3 - Investimenti nelle costruzioni residenziali (2004-2014) 6

Figura 4 – Andamento dell'indice ISTAT delle costruzioni 7

Figura 5 – Andamento dei permessi a costruire. Numero abitazioni in nuovi fabbricati 7

Figura 6 – Domanda di serramenti e facciate 9

Figura 7 – Finestre vendute Residenziale Nuovo vs Rinnovo 9

Figura 8 - Evoluzione delle quote di mercato in valore nel mercato dei serramenti in Italia 10

Figura 9 – Differenza rispetto al prezzo medio ponderato 11

Figura 10 – Evoluzione quote di mercato in volumi (unità finestra vendute) nel mercato dei serramenti in Italia 11

Figura 11 – Fattori di scelta per i clienti che sostituiscono i serramenti nel segmento residenziale 12

Figura 12 – Valore del mercato dei serramenti metallici in Italia (milioni di Euro) 13

Figura 13 – Ripartizione delle vendite per prodotti 14

Figura 14 – Ripartizione delle vendite per segmento di mercato 14

Figura 15 – Ripartizione delle vendite per tipologia di clienti 15

Figura 16 – Domanda di serramenti generata dagli incentivi fiscali (miliardi di Euro) 16

Figura 17 – Quota di fatturato dei costruttori di serramenti metallici realizzato con il bonus fiscale 16

Figura 18 – Valore del mercato delle facciate continue in Italia 18

Figura 19 – Ripartizione delle vendite per tipologia di prodotti 19

Figura 20 – Ripartizione delle vendite per segmenti di mercato 19

Figura 21 – Ripartizione delle vendite per tipologia di clienti 20

Figura 22 – Quota export costruttori di facciate continue serramentisti 20

Figura 23 – Percentuale aziende con incremento vendite 21

Figura 24 – Evoluzione portafoglio commesse – Costruttori di serramenti 22

Figura 25 – Evoluzione portafoglio commesse – Costruttori di facciate 23

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 ogni anno.

Il rapporto si articola in 5 sezioni, ciascuna con dei contenuti specifici basati sull’analisi di dati raccolti o elaborati da UNICMI.

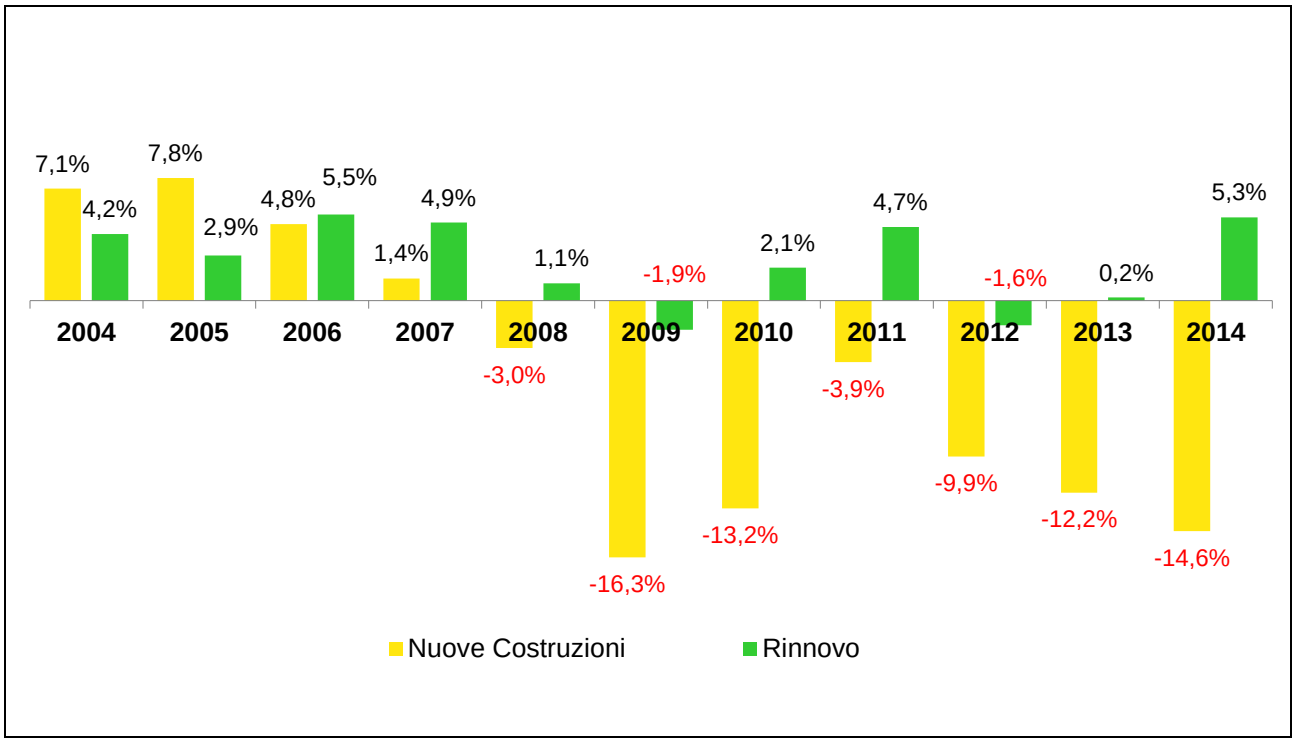
1. Il mercato italiano delle costruzioni edili. Evoluzione degli investimenti nelle costruzioni per segmenti di mercato. Evoluzione della domanda nel segmento del recupero edile. Analisi delle prospettive per il settore dell’edilizia.
2. Analisi della domanda di serramenti. Stima della domanda di serramenti, in valore e volumi, nel segmento residenziale e non residenziale. Evoluzione delle quote di mercato dei tre principali materiali per serramenti: alluminio, legno e PVC. Analisi dei prezzi medi di mercato al cliente finale per unità finestra.
3. Analisi del mercato dei serramenti metallici. Evoluzione del fatturato aggregato del comparto, analisi delle caratteristiche delle aziende in competizione. Un focus specifico è dedicato all’impatto degli incentivi fiscali sulla domanda e l’offerta di serramenti.
4. Analisi del mercato delle facciate continue. Evoluzione dell’offerta con analisi delle vendite per tipologia di edificio. Analisi delle strategie dei costruttori di facciate continue, con un focus specifico sull’internazionalizzazione delle aziende.
5. Previsioni sull’andamento del mercato nel 2015. Stima dell’evoluzione del fatturato per il mercato dei serramenti metallici e per quello delle facciate continue. Scenari di mercato ipotizzando sia la riconferma sia la ridefinizione degli incentivi fiscali alla sostituzione degli infissi.

2. La congiuntura nel comparto delle costruzioni

Dal 2008 al 2014 gli investimenti nelle nuove costruzioni residenziali e non residenziali sono diminuiti del 50% con una perdita complessiva di oltre 30 miliardi Euro. Nel 2014 la recessione che interessa il settore delle costruzioni è diminuita d'intensità, ma non vi sono evidenti segnali di un'inversione di tendenza imminente.

Si confermano tassi di crescita negativi per il segmento delle nuove costruzioni mentre si segnala una buona tenuta del segmento della ristrutturazione edile, anche se con un tasso di crescita annuale estremamente basso. Il recupero edile era stato interessato da un trend i sviluppo nel biennio 2010-2011 per poi ricadere in una fase di i contrazione da cui è uscito solo nel 2014 quando ha registrato una leggera crescita dello 0,5% rispetto all'anno precedente. Si tratta di un risultato influenzato dalle politiche di incentivazione fiscale che hanno stimolato la domanda degli utenti privati per interventi di ammodernamento ed efficientamento energetico.

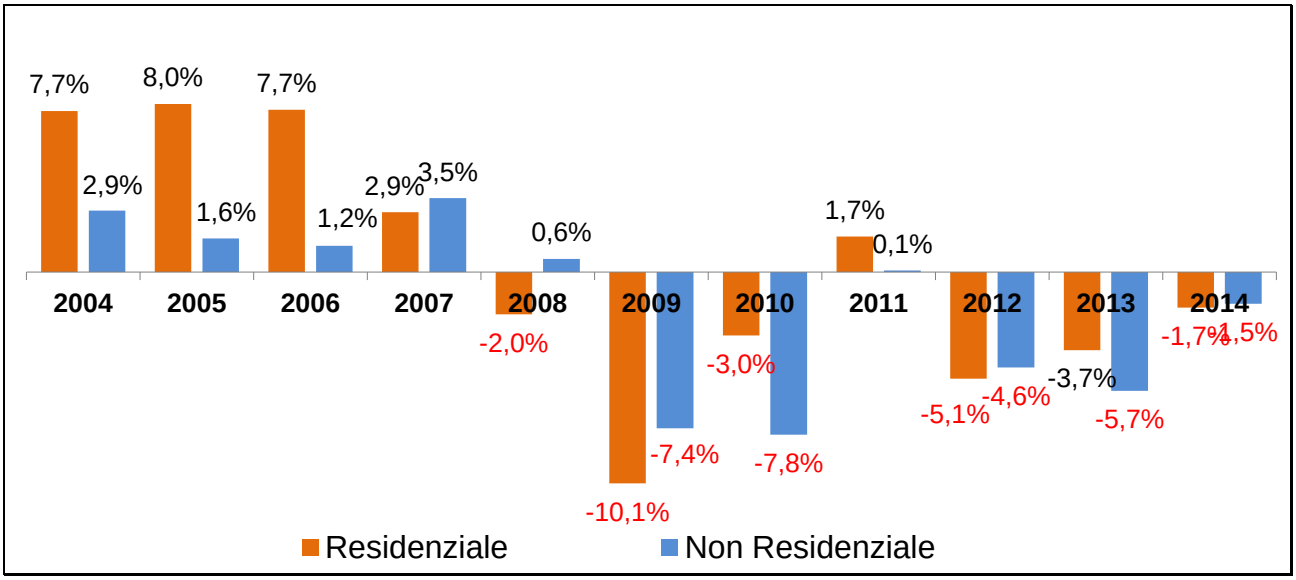
Figura 1- Investimenti nelle costruzioni: nuovo e rinnovo (2004-2014)



Elaborazioni UNICMI su dati ISTAT, 2015. Dati correnti

L'analisi degli investimenti in costruzioni per segmento di destinazione dell'edificio evidenzia una contrazione simile nel segmento residenziale e in quello non residenziale (uffici, edifici destinati al terziario e ai servizi pubblici, costruzioni industriali). Analizzando in dettaglio i dati si rileva come il dato sia migliore rispetto a quanto registrato nel 2013, e, per la prima volta dal 2010, le performance del segmento non residenziale non sono nettamente inferiori a quelle del segmento residenziale. Non si può certamente parlare di ripresa, ma si è arrestata la caduta degli investimenti in beni strumentali a testimonianza di un miglioramento del clima economico generale. Anche nel caso del segmento non residenziale gli investimenti sono sostenuti da operazioni di recupero edile o di manutenzione straordinaria che sono posti in essere dagli sviluppatori immobiliari o dai proprietari.

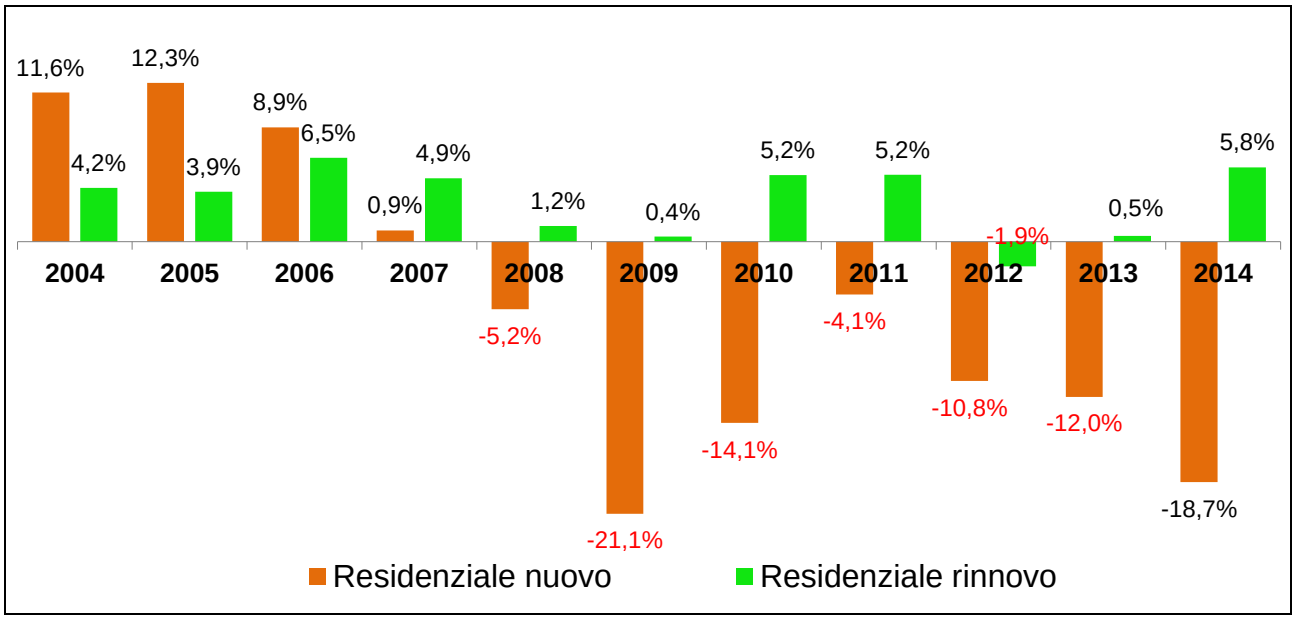
Figura 2 - Investimenti nelle costruzioni per segmento di destinazione (2004-2014)



Elaborazioni UNICMI su dati ISTAT, 2015. Dati correnti

Analizzando il segmento residenziale si conferma la caduta degli investimenti in nuove costruzioni mentre il segmento del recupero edile evidenzia una leggera crescita, che è imputabile essenzialmente al segmento residenziale retail, ovvero le ristrutturazioni edili di privati. Le dimensioni, in valore assoluto di questo mercato non sono tuttavia sufficienti per sostenere la crescita della domanda nell'intero segmento residenziale per cui, come avevamo ipotizzato lo scorso anno, l'attuale situazione di crisi si protrarrà almeno fino al primo semestre del 2016.

Figura 3 - Investimenti nelle costruzioni residenziali (2004-2014)



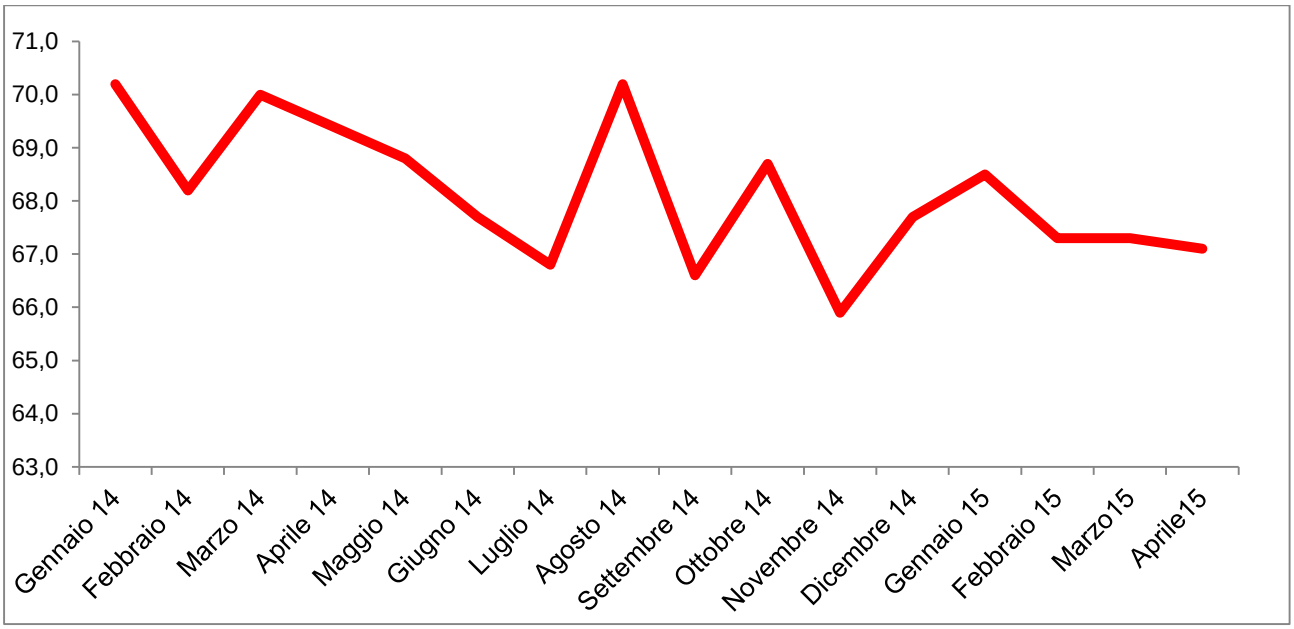
Elaborazioni UNICMI su dati ISTAT, 2015. Dati correnti

2.1. Evoluzione del settore delle costruzioni nel biennio 2015-2016

Considerando i dati sintetici che misurano lo sviluppo del settore delle costruzioni (Indice ISTAT) si evidenzia una crescita moderata tra la fine del 2014 e l'inizio del 2015, tuttavia l'indice ha subito una correzione al ribasso riallineandosi ai valori del primo semestre del 2014, si tratta di un segnale che conferma che non siamo in presenza di un'inversione di tendenza o dell'inizio di una nuova fase di sviluppo. Si potrebbe ipotizzare che siamo in una fase di stagnazione, in cui la lieve ripresa degli investimenti legata ad alcune specifiche iniziative immobiliari e l'attività nel segmento della ristrutturazione, non riescono ad invertire il trend. E' realistico ipotizzare che tale fase è destinata a durare almeno fino alla fine del 2015.

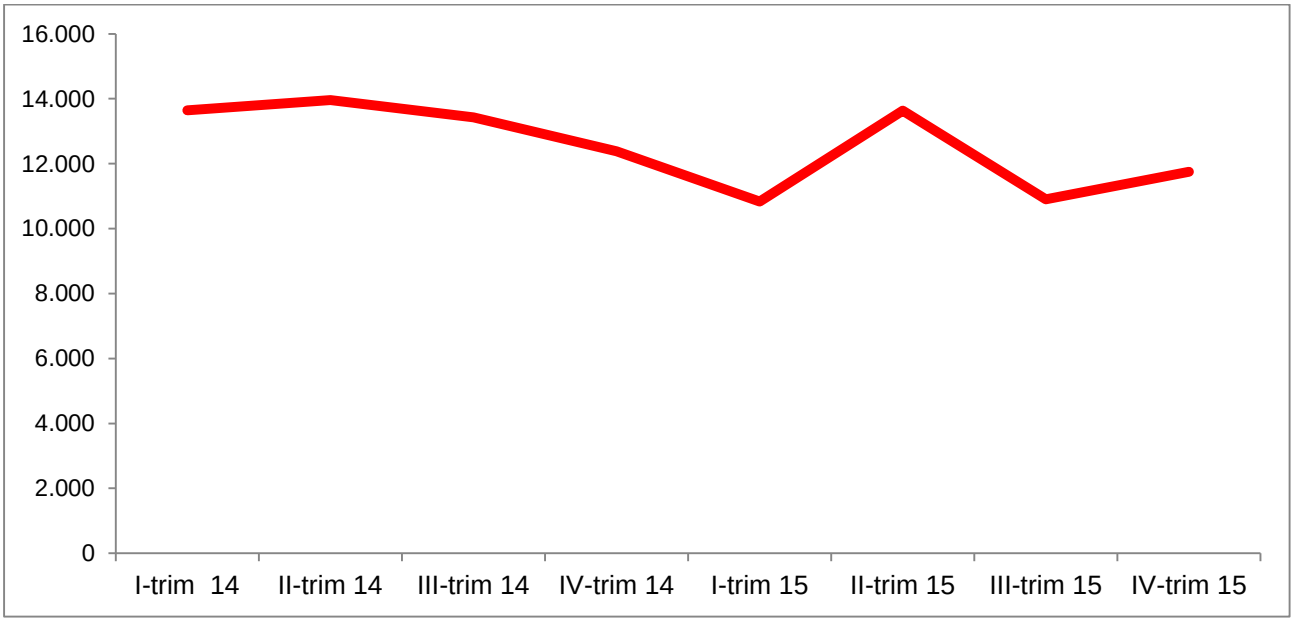
L'andamento delle nuove abitazioni, stimato sulla base dei permessi a costruire rilevati dall'ISTAT, evidenzia un trend atteso leggermente positivo nella seconda parte del 2015, tuttavia l'impatto sugli investimenti nelle costruzioni resterà comunque trascurabile considerando il forte ridimensionamento subito negli scorsi anni e, come già detto, non sarà certamente sufficiente a far ripartire la domanda di materiali e componenti per l'edilizia, tra cui i serramenti.

Figura 4 - Andamento dell'indice ISTAT delle costruzioni



Elaborazioni UNICMI su dati ISTAT, 2015

Figura 5 - Andamento dei permessi a costruire. Numero di abitazioni in nuovi fabbricati residenziali



Elaborazioni UNICMI su dati ISTAT, 2015

3. La domanda di serramenti nel mercato italiano

La domanda complessiva di serramenti e facciate continue nel mercato italiano di attesta ad un valore di circa 4,1 miliardi di Euro di cui 2,5 nel settore residenziale ed 1,6 in quello non residenziale. Dal 2008 ad oggi si è perso circa 1,2 miliardi di domanda che, per avere un'idea sull'impatto economico che produce, corrisponde al fatturato medio di 250 aziende del settore.

Analizzando il numero di finestre installate nel comparto residenziale e non residenziale, il mercato italiano delle finestre nel segmento residenziale vale circa 5,3 milioni di pezzi, di cui 4 nel recupero edile e 1,3 nelle nuove costruzioni, anche in questo caso, a titolo di comparazione, si consideri che, prima della crisi, il solo segmento delle nuove costruzioni residenziali assorbiva oltre 4,5 milioni di pezzi.

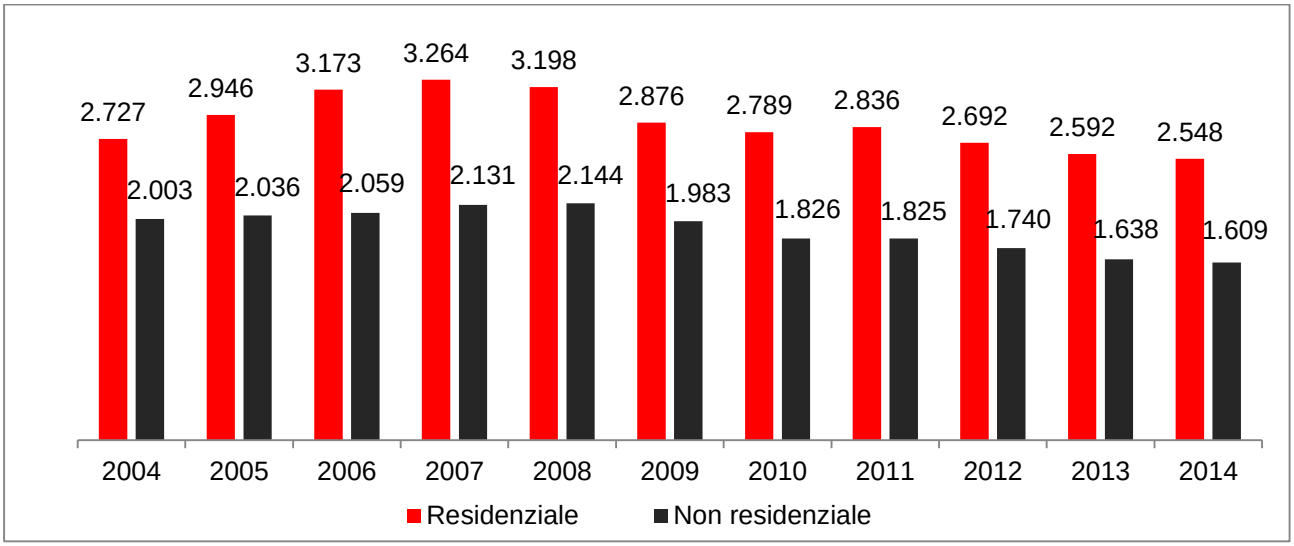
Domanda complessiva di serramenti e facciate continue	4,1 miliardi di Euro
di cui	
	2,5 miliardi settore residenziale
	1,6 miliardi settore non residenziale

Dal 2008 ad oggi	perdita 1,2 miliardi di domanda	corrispondente al fatturato medio di 250 aziende del settore

Finestre installate nel comparto residenziale e non residenziale	5 milioni di pezzi segmento residenziale
di cui	
	4 milioni recupero edile e
	1, 35 milioni nuove costruzioni

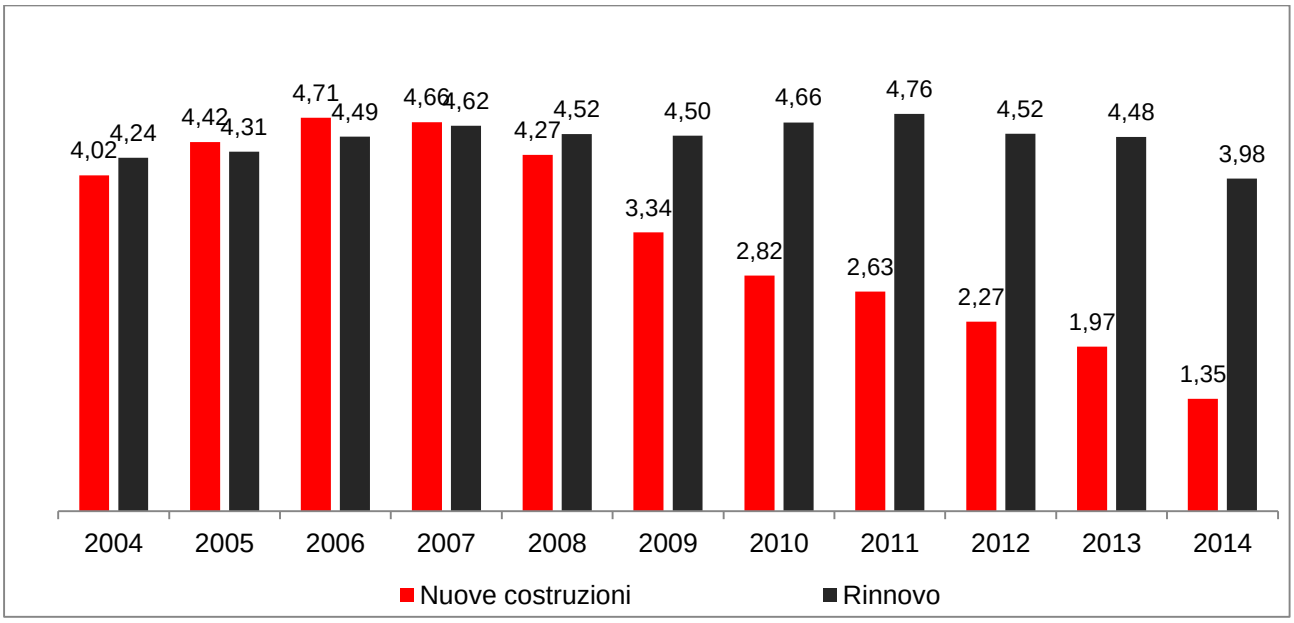
La crisi ha prodotto un cambiamento strutturale della domanda che oggi è alimentata dal mercato di sostituzione, questo comporta che l'importo delle commesse medie si è drasticamente ridotto, sono richiesti prodotti specifici caratterizzati da un favorevole rapporto tra prezzo e prestazioni, e il livello di servizio fornito al cliente assume un'importanza fondamentale.

Figura 6 - Domanda Serramenti e Facciate (milioni di Euro)



Elaborazioni UNICMI

Figura 7 - Finestre vendute Residenziale Nuovo vs Rinnovo (milioni di unità)



Elaborazioni UNICMI

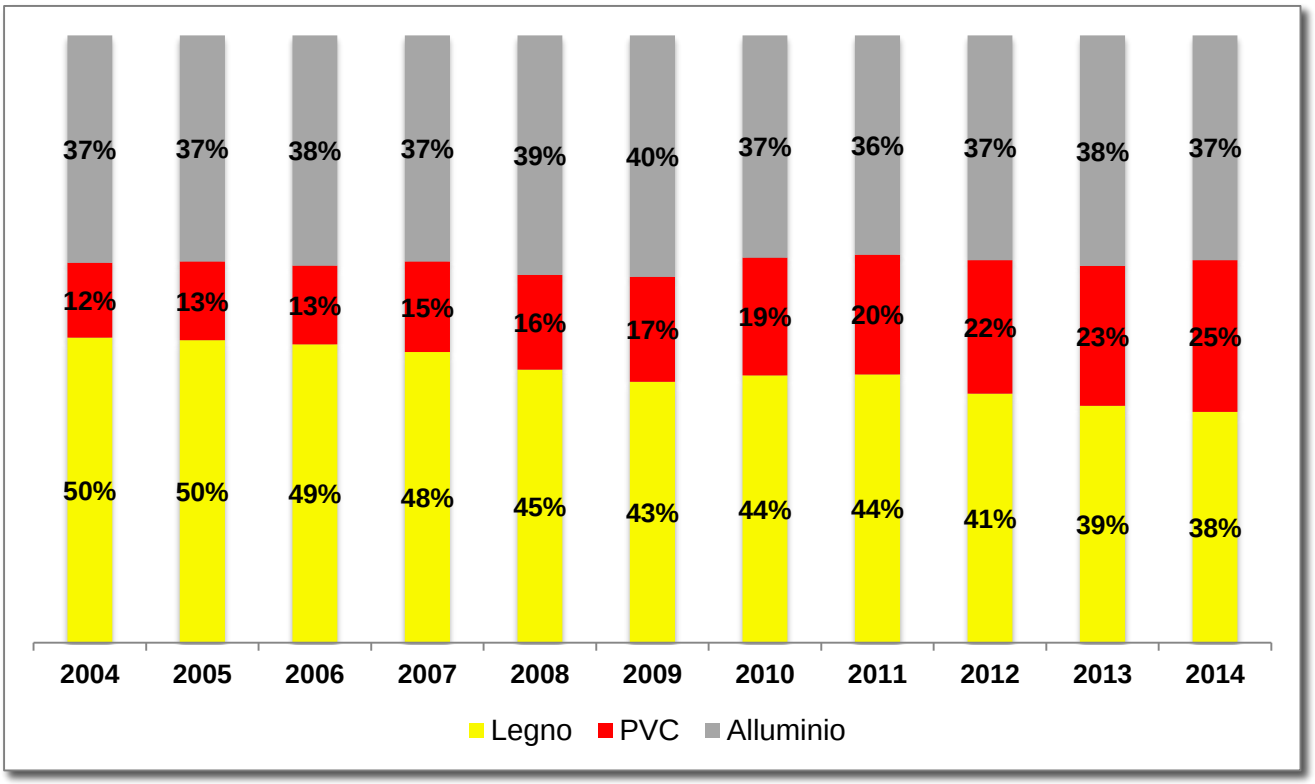
3.1. Materiali e prezzi

Nel corso degli anni le quote di mercato in valore (misurate sulla base dei risultati di un campione di aziende specializzate in uno dei tre principali materiali per serramenti: allumino, legno e PVC), hanno visto la crescita del materiale plastico che si caratterizza per un prezzo medio inferiore rispetto agli altri materiali.

Secondo una recente rilevazione dei prezzi UNICMI un serramento in PVC costa il 24% di meno rispetto al prezzo medio di mercato di tutti i serramenti, uno in alluminio l'8% in più, quello in legno ha un differenziale aggiuntivo pari al 15%.

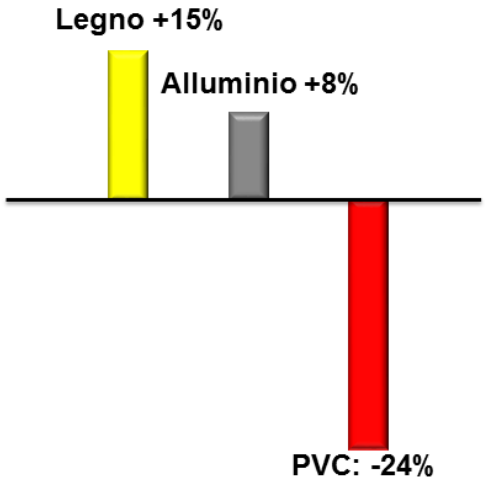
Dal 2009 al 2014, nonostante i prezzi inferiori, la quota di mercato in valore del PVC è aumentata del 47% passando dal 17% al 25% del mercato. L'alluminio è stabile attorno al 37%, in quanto la contrazione dei pezzi venduti è stata parzialmente compensata da un riposizionamento su prodotti di media e alta gamma. Il mercato del legno è stato fortemente ridimensionato per la concorrenza frontale da parte del PVC e per le situazioni di dissesto che hanno colpito i maggiori player del settore. Se si analizzano le quote di mercato in volumi si perviene ad una sostanziale equivalenza delle quote dei tre materiali. Il dato conferma come il PVC si sia rapidamente imposto in termini di quantità vendute conquistando quote di mercato soprattutto nel segmento residenziale ed in particolare nei lavori di sostituzione.

Figura 8 - Evoluzione delle quote di mercato in valore nel mercato dei serramenti in Italia



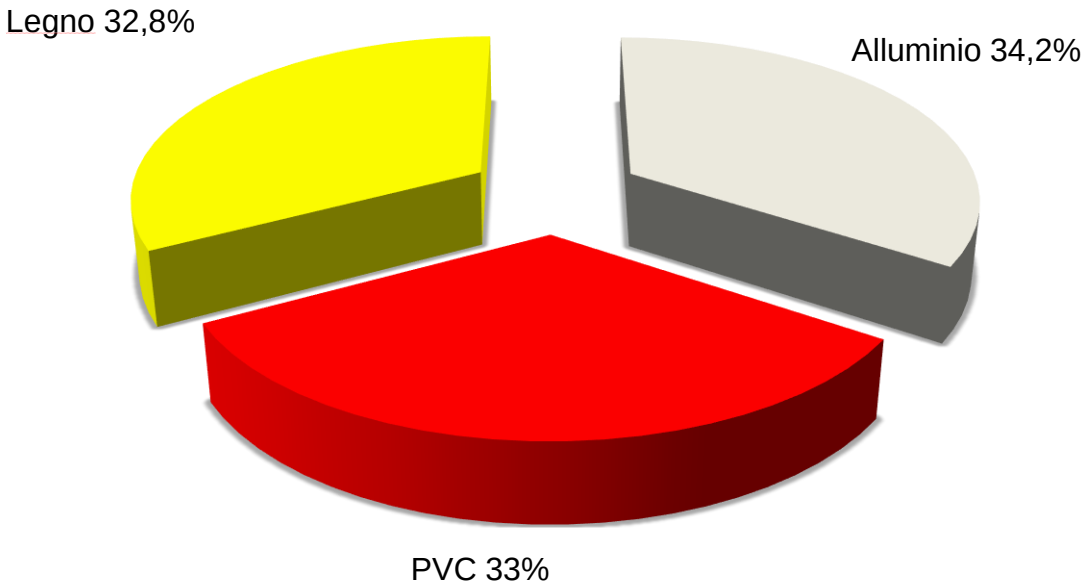
Elaborazioni UNICMI, dati stimati per il 2014

Figura 9 - Differenza rispetto al prezzo medio ponderato



Prezzo al pubblico per unità finestra escluso installazione ed IVA, dimensioni 1300mm X 800mm, colore RAL 9010, un anta, meccanismo anta-ribalta, vetro basso emissivo, UW 1,6-1,8. Dati 2014 rilevazione UNICMI in 83 punti vendita (showroom e produttori) in Italia.

Figura 10 - Evoluzione delle quote di mercato in volumi (unità finestra vendute) nel mercato dei serramenti in Italia

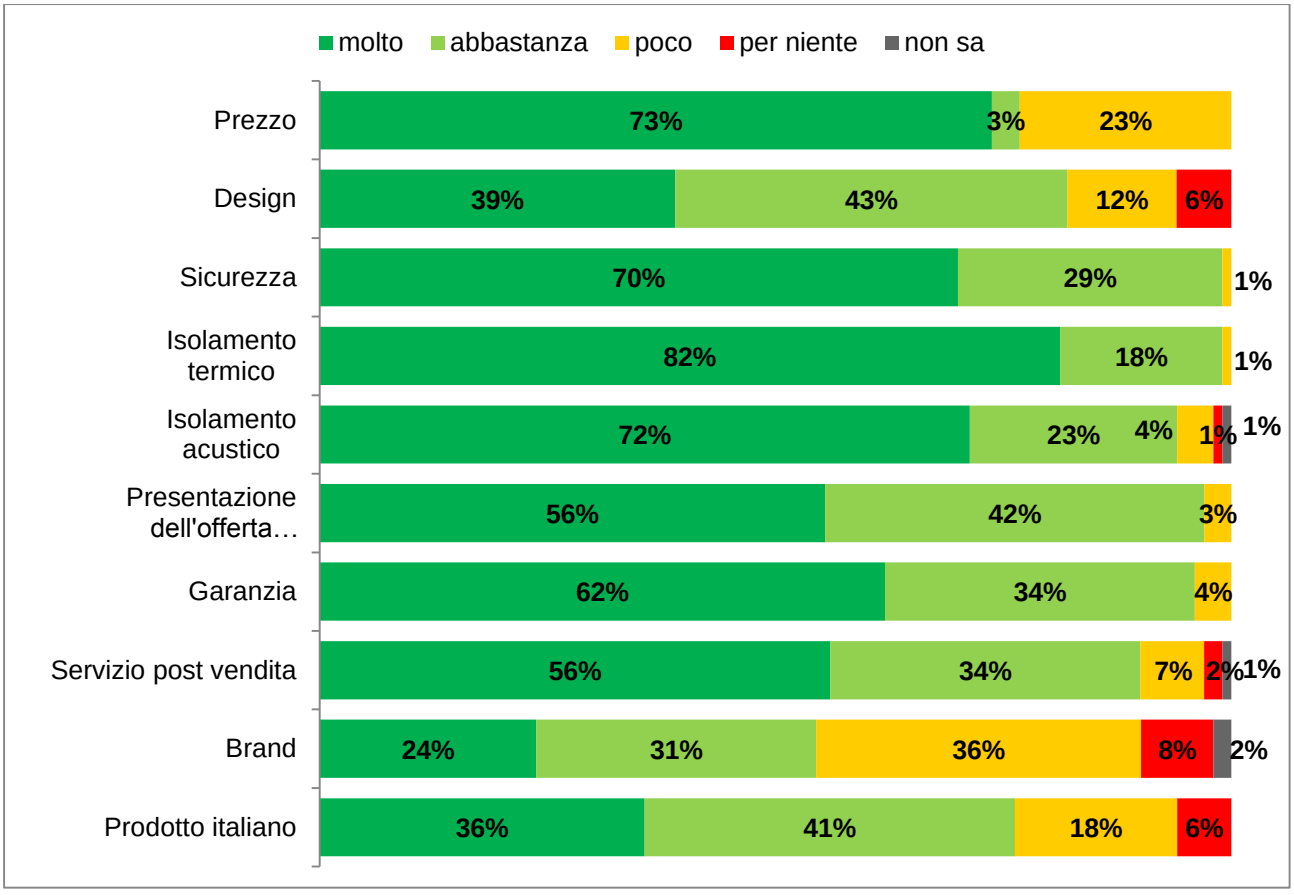


Elaborazioni UNICMI, dati stimati per il 2014

3.2. Criteri di scelta del consumatore

Una rilevazione demoscopica effettuata da UNICMI su 300 consumatori finali del segmento residenziale ha evidenziato che i criteri di scelta dei serramenti nel mercato della sostituzione sono essenzialmente il prezzo e le prestazioni di isolamento termico per cui i clienti tendono a scegliere il prodotto che massimizza il rapporto "value for money". Questo spiega, almeno in parte, il successo dei prodotti in PVC che, in termini di pezzi venduti si collocano sostanzialmente agli stessi livelli dell'alluminio e del legno.

Figura 11 - Fattori di scelta per i clienti che sostituiscono i serramenti nel segmento residenziale

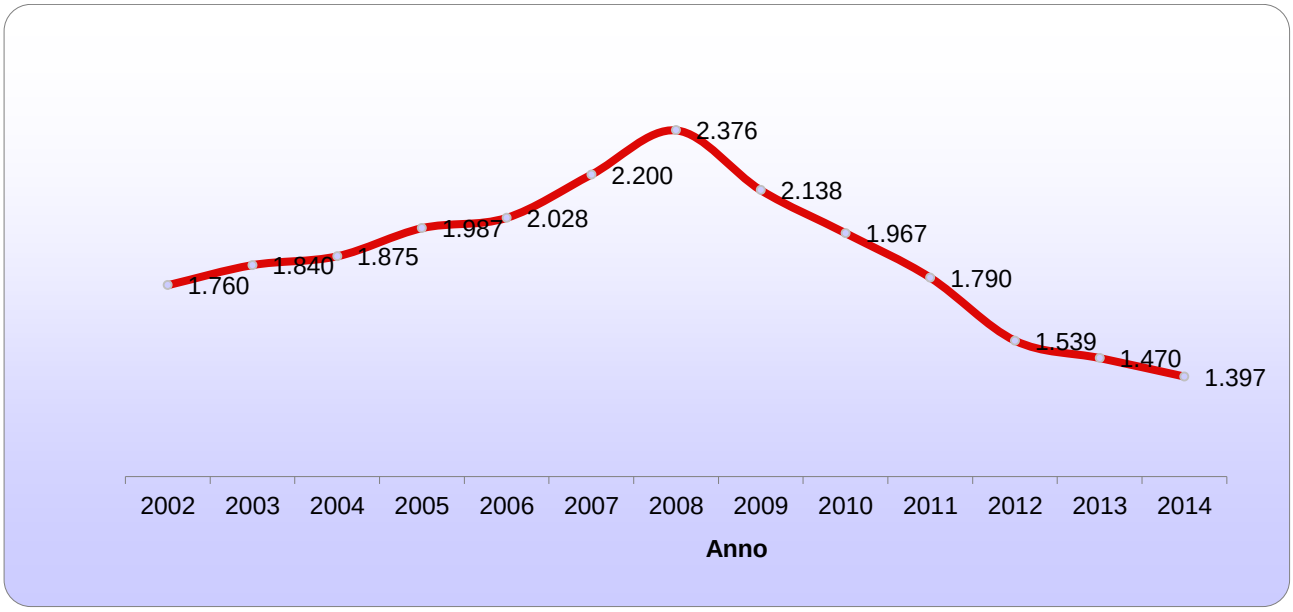


4. Il mercato dei serramenti metallici

Nello scenario caratterizzato dal perdurare di una situazione di crisi e dalle pressioni sui prezzi, il mercato dei serramenti metallici e dei prodotti complementari è stato interessato nel 2014, da un'ulteriore contrazione del 5% rispetto al 2013. Si tratta di un risultato determinato dalla combinazione di due fattori:

- la riduzione della domanda, specialmente nelle nuove costruzioni residenziali e non residenziali, dove i serramenti metallici avevano tradizionalmente un buon posizionamento;
- la riduzione della quota di mercato in volumi, con ripercussioni su quella in valore, dovuta alla penetrazione del prodotto in PVC nel segmento della sostituzione residenziale.

Figura 12 - Valore del mercato dei serramenti metallici in Italia (milioni Euro)



I produttori di serramenti metallici sono aziende di piccole e medie dimensioni (nel mercato italiano operano circa 1.800 società di capitali di cui solo il 30% con oltre 1 mio di Euro di ricavi) che hanno adottato un modello di business basato su un'offerta ampia e diversificata, in grado di raggiungere diversi segmenti di mercato.

4.1. Analisi delle vendite

Le aziende realizzano il 47% del proprio fatturato mediante la vendita di finestre in alluminio, ma offrono anche serramenti in altri materiali come quelli in PVC (che vengono prevalentemente commercializzate) e che contribuiscono al 7% delle vendite o i serramenti in alluminio-legno (7% del fatturato); realizzano anche prodotti complementari come le persiane (9% dei ricavi) e piccoli lavori di facciate continue.

Il mercato di riferimento è quello del recupero edile, ed in particolare della sostituzione dei serramenti che assorbe il 53% dei ricavi. Le aziende sono legate all'andamento del mercato residenziale che assorbe complessivamente il 62% delle vendite (41% ristrutturazione, 20% nuove costruzioni residenziali). Il cliente di

riferimento è costituito dai privati che assorbono il 55% delle vendite a cui va sommato il 18% di pertinenza delle piccole imprese che lavorano prevalentemente per i privati.

Figura 13 - Ripartizione delle vendite per prodotti

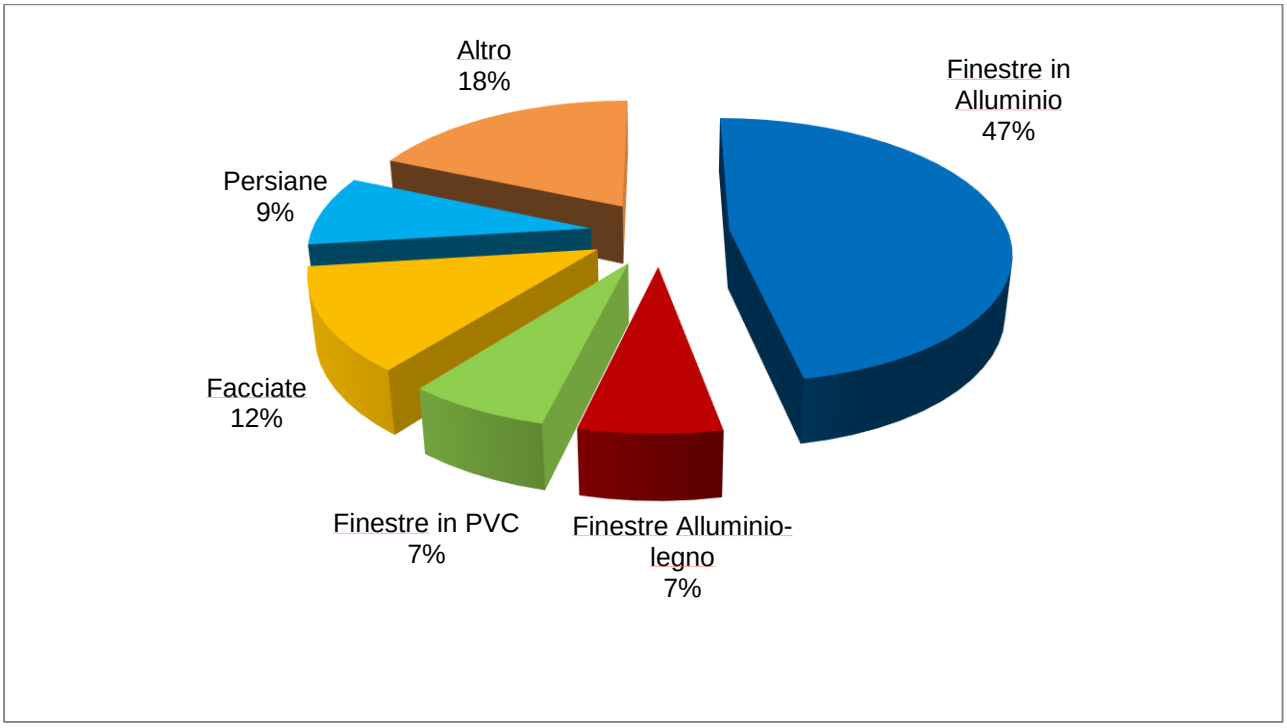


Figura 14 - Ripartizione delle vendite per segmento di mercato

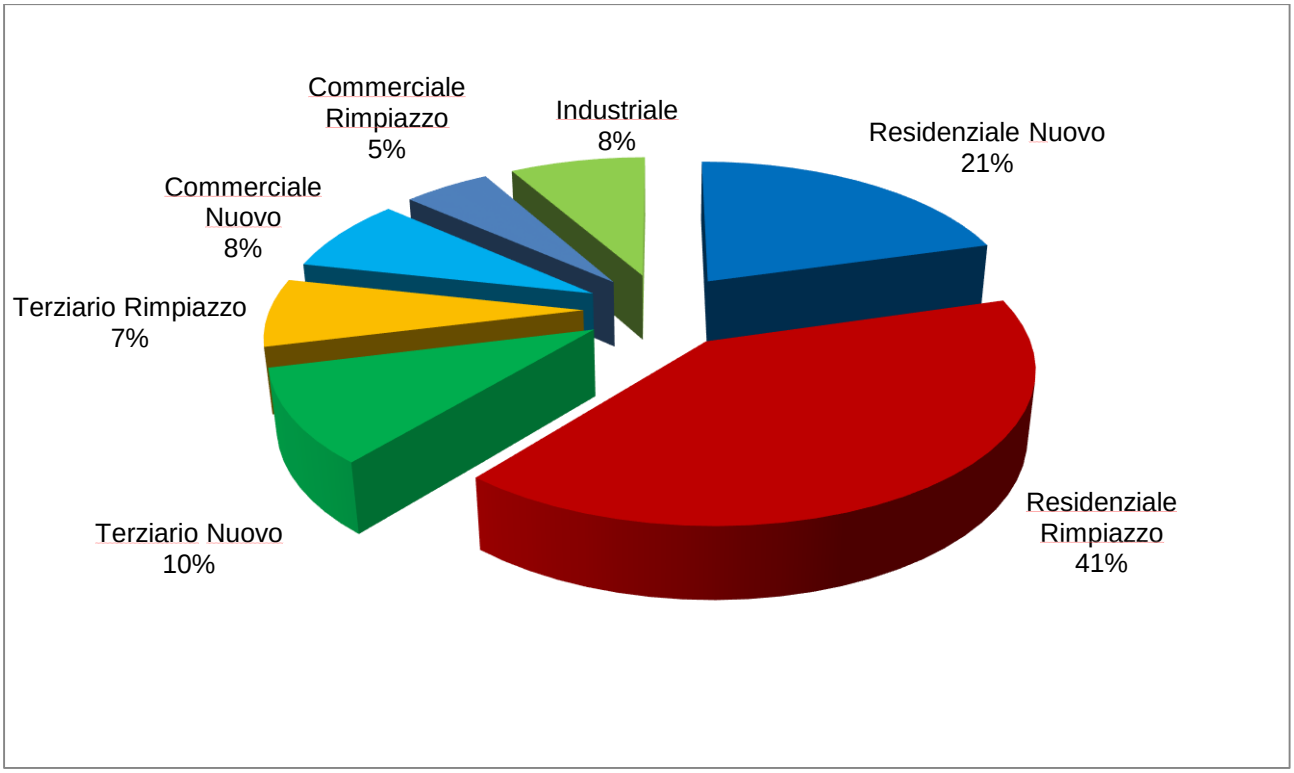
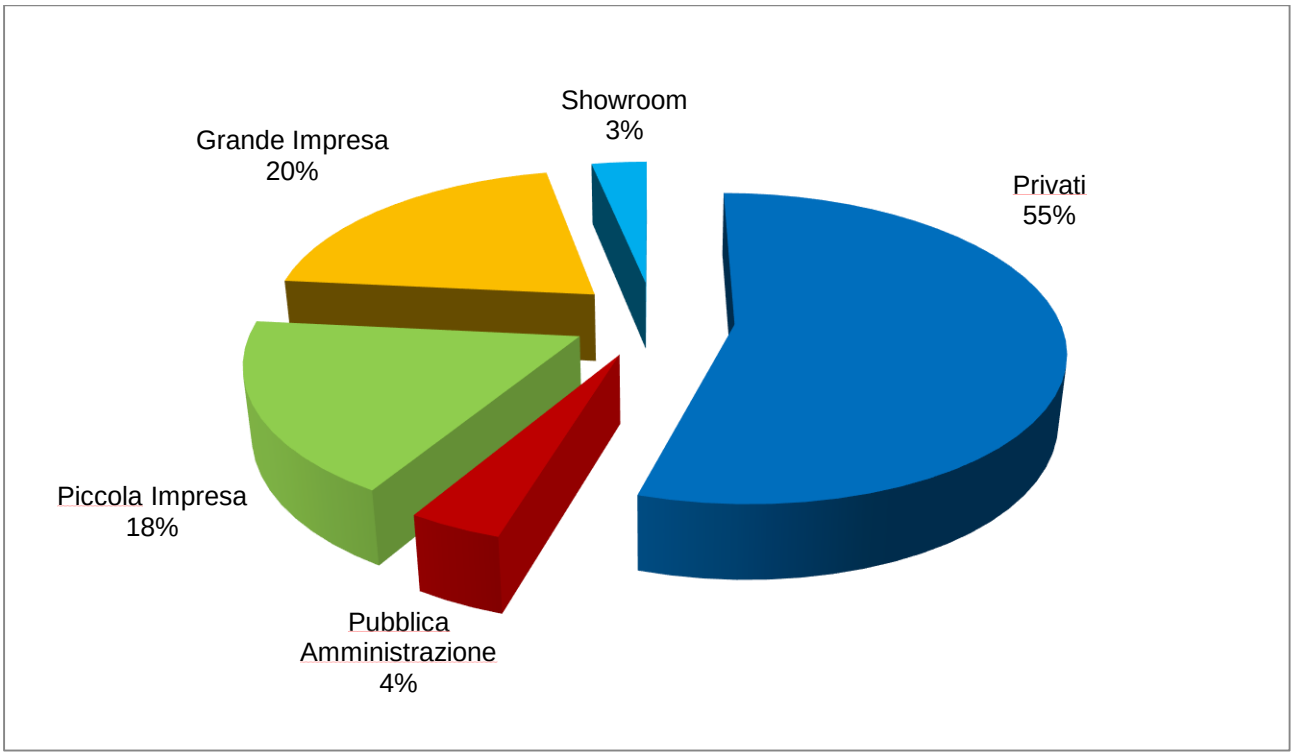


Figura 15 - Ripartizione delle vendite per tipologia di clienti



Privati e Piccole Imprese: 63%

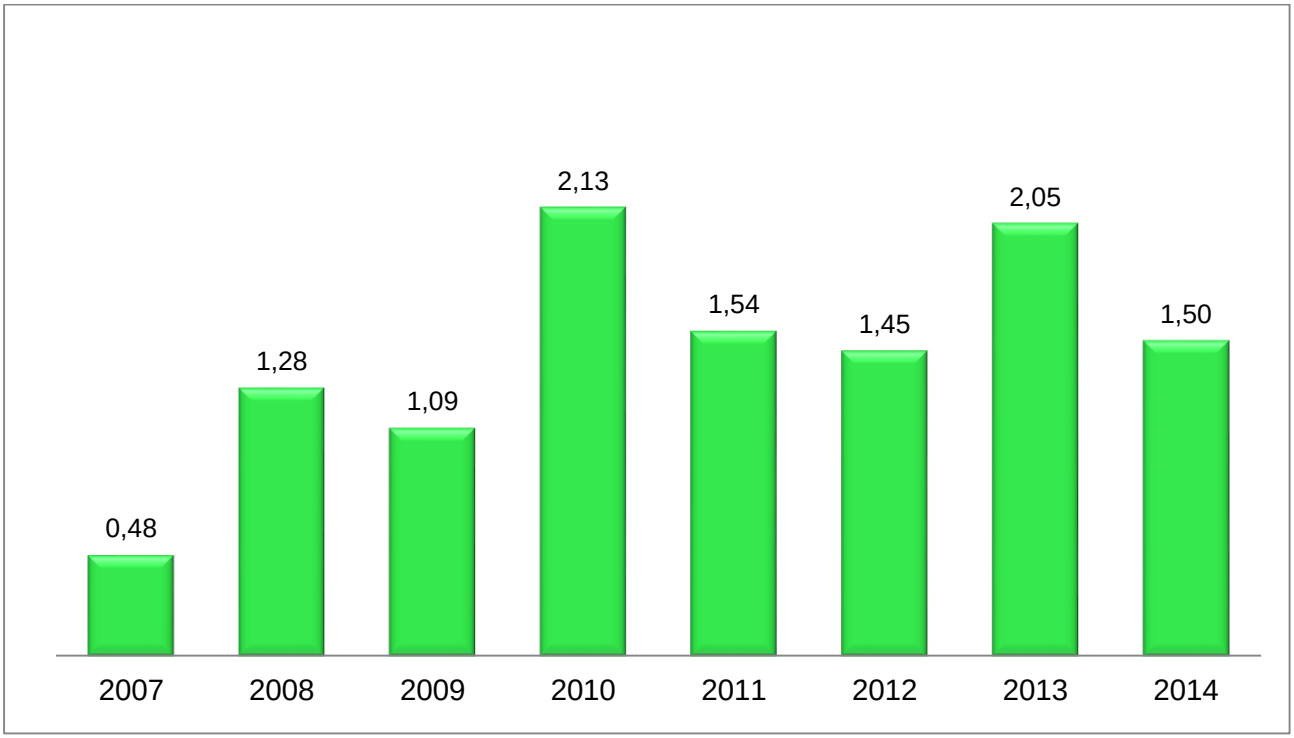
4.2. Impatto degli incentivi fiscali sulla domanda di serramenti

A partire dalla loro introduzione nel 2007 gli incentivi fiscali per gli interventi di riqualificazione energetica degli edifici hanno generato un fatturato aggregato di oltre 10,5 miliardi di euro 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, oggi generano una domanda di serramenti metallici di circa 517 milioni di euro che corrisponde al 37% del giro d'affari del mercato dei serramenti metallici.

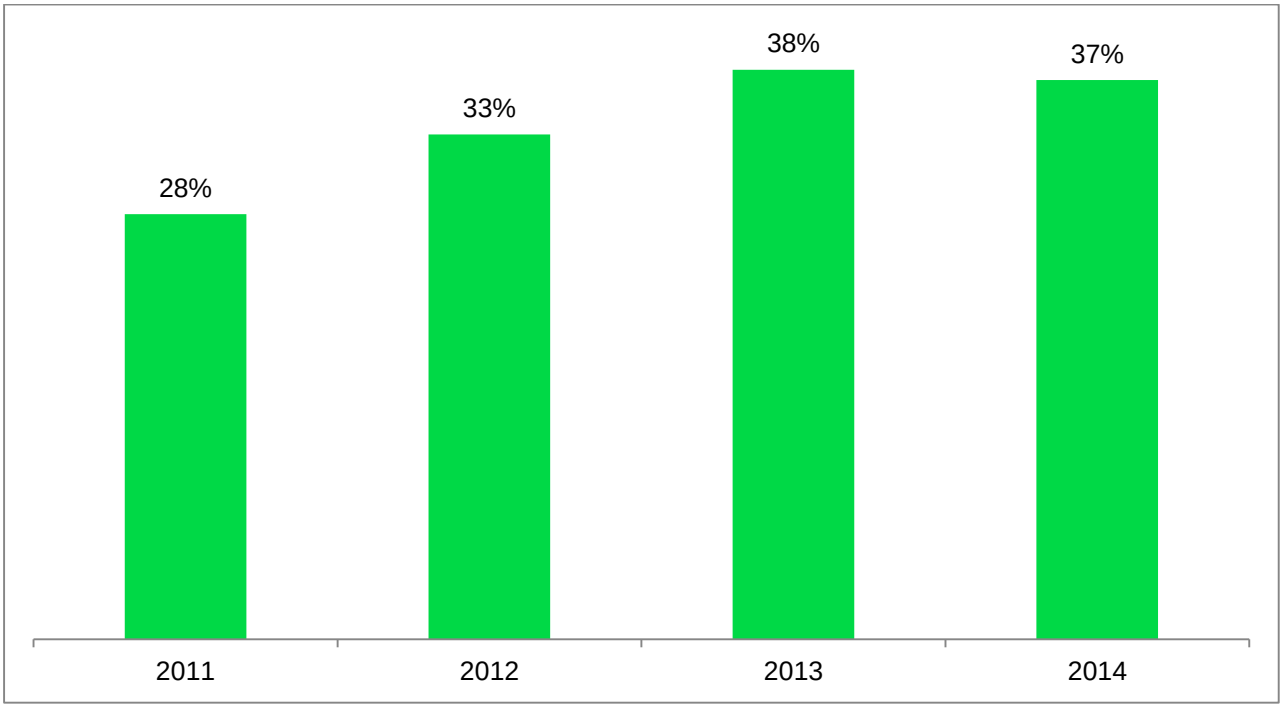
Gli incentivi fiscali sono una componente strutturale del settore dei serramenti che contribuisce ad influenzare il comportamento dei consumatori, in particolare la decisione d'acquisto e la domanda di prodotti caratterizzati da elevate performance di isolamento termico.

Figura 16 - Domanda di serramenti generata dagli incentivi fiscali (miliardi di Euro)



Elaborazioni UNICMI su dati ENEA aggiornati al 15-9-2015. I dati del 2014 sono stimati.

Figura 17 - Quota di fatturato dei costruttori di serramenti metallici realizzato con il bonus fiscale



5. Il mercato delle facciate continue

I dati relativi al mercato italiano delle facciate continue evidenziano una piccola inversione di tendenza (+1%) che è in parte legata alla domanda generata dal completamento dei lavori legati direttamente ed indirettamente all'Expo e ad una leggera ripresa degli investimenti nella ristrutturazione degli edifici non residenziali ed in particolare nei lavori di *recladding*, ovvero di sostituzione delle facciate continue esistenti.

I costruttori di facciate continue sono aziende di medie e grandi dimensioni (10 mio di Euro di ricavi medi, circa 60 aziende) che adottano un modello di business specializzato e realizzano oltre il 70% dei ricavi con le facciate continue. Operano prevalentemente nel segmento delle nuove costruzioni non residenziali (terziario, 52% dei ricavi, commerciale 15% dei ricavi) per clienti di grandi dimensioni. Queste aziende sono relativamente attive anche nel segmento residenziale (19%), dove realizzano finestre e prodotti complementari, prevalentemente per edifici di nuova costruzione.

Costruttori di facciate continue	70% dei ricavi con le facciate continue
di cui	
	terziario 52%
	commerciale 15%
	residenziale 19%

Fatturato	40% da mercato estero

L'attività dei costruttori di facciate continue si è ormai spostata sui mercati internazionali, che mediamente contribuiscono a circa il 40% del fatturato. A partire dall'inizio della crisi, non solo le aziende di maggiori dimensioni, ma anche quelle di piccole dimensioni hanno intrapreso un percorso di internazionalizzazione. I costruttori di facciate italiani sono presenti sui principali mercati mondiali, quali Inghilterra, Francia, Sud Est Asiatico e Medio Oriente e, ultimamente con la ripresa dell'economia locale, negli Stati Uniti. La presenza internazionale prevede la costituzione di una società commerciale e di *engineering* a cui si accompagna, in circa la metà dei casi analizzati, la realizzazione di un'unità produttiva e logistica sul mercato locale. Molte aziende stanno quindi realizzando un percorso d'internazionalizzazione finalizzato a costruire una presenza stabile e duratura nei mercati esteri.

Il segmento del rimpiazzo (ed in particolare *recladding)* è cresciuto sensibilmente d'importanza nel corso degli anni e incide per il 12% sui ricavi delle aziende, si tratta prevalentemente di lavori medie e grandi dimensione che vengono effettuati nel mercato interno. UNICMI stima il mercato del *recladding* in circa 40 milioni di Euro, con prospettive di crescita positive.

Analizzando i dati sintetici sulle perfomance economiche (relativi al 2013, ultimo anno di bilancio disponibile alla data di chiusura del presente rapporto) dei costruttori di facciate ed effettuando una comparazione con i costruttori di serramenti emergono una serie di criticità. Alcuni costruttori di facciate di medie e grandi dimensioni hanno performance reddituali non soddisfacenti (ROS pesantemente negativo se confrontato con quello dei costruttori di serramenti) in quanto hanno realizzato lavori con margini bassi e che in determinati casi hanno generato delle perdite sul fatturato. Si tratta di una situazione comune nel settore delle costruzioni in Italia dove molte aziende hanno sacrificato la redditività pur di crescere. I costruttori di serramenti, pur di lavorare, hanno spesso accettato condizioni di pagamento penalizzanti che hanno fatto crescere significativamente l'incidenza dei crediti sul totale dell'attivo. Per sostenere l'assorbimento di cassa generato dai crediti, i costruttori di facciate hanno incrementato l'indebitamento a breve che ha raggiunto un'incidenza pari al 76% del passivo totale, un valore ben superiore al 60% dei costruttori di serramenti.

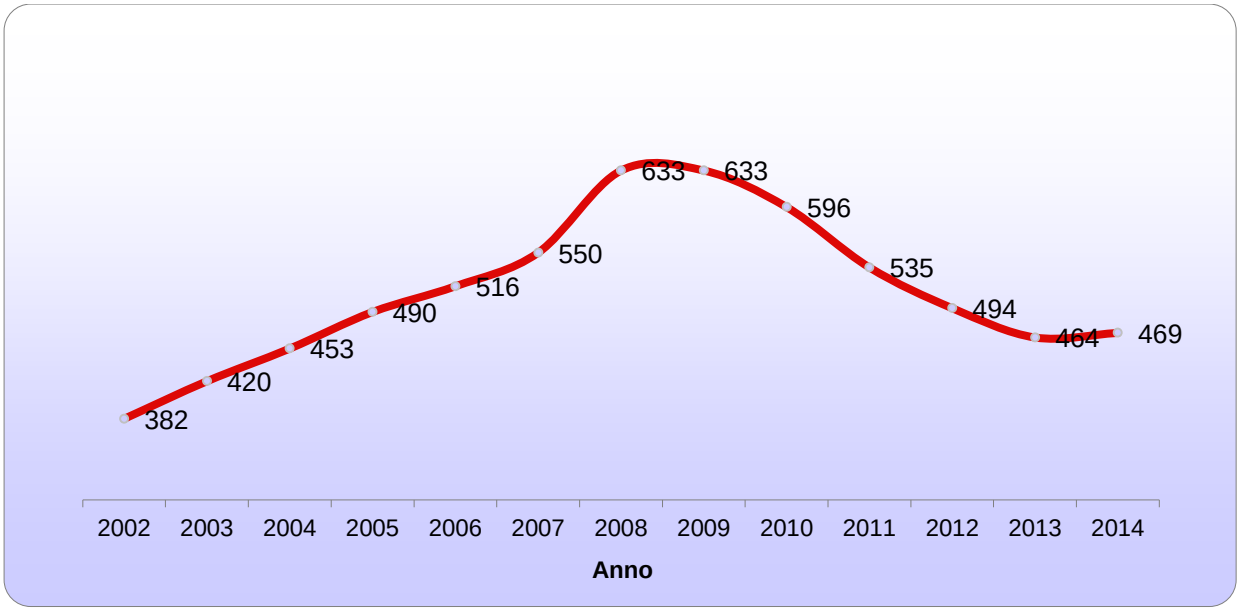
La vulnerabilità finanziaria delle aziende del comparto (sia dei costruttori di facciate sia dei serramentisti) è ben evidenziata dal tasso d'indebitamento iniziale (che esprime il rapporto tra i mezzi di terzi rispetto ai mezzi propri) che si situa ad un valore quasi doppio rispetto al valore delle imprese italiane (rilevato da MBRES, Mediobanca R&S) che è pari a 2,73 nel 2013. Si tratta di un dato che evidenzia la presenza diffusa di situazioni di dissesto aziendale che sono destinate a concludersi con l'interruzione dell'attività d'impresa.

Tavola XXXX. Indicatori di performance dei costruttori di serramenti e di facciate continue

	Costruttori di serramenti	Costruttori di facciate
ROS (redditività delle vendite)	- 0,8%	- 5,2%
Debiti a breve su totale passivo	60%	76%
Crediti a breve su totale attivo	31%	47%
Tasso di indebitamento iniziale	4,7	5,2

Elaborazione su dati di bilancio 2013 del campione di aziende UNICMI

Figura 18 - Valore del mercato delle facciate continue in Italia



Elaborazioni UNICMI

Figura 19 - Ripartizione delle vendite per tipologie di prodotti

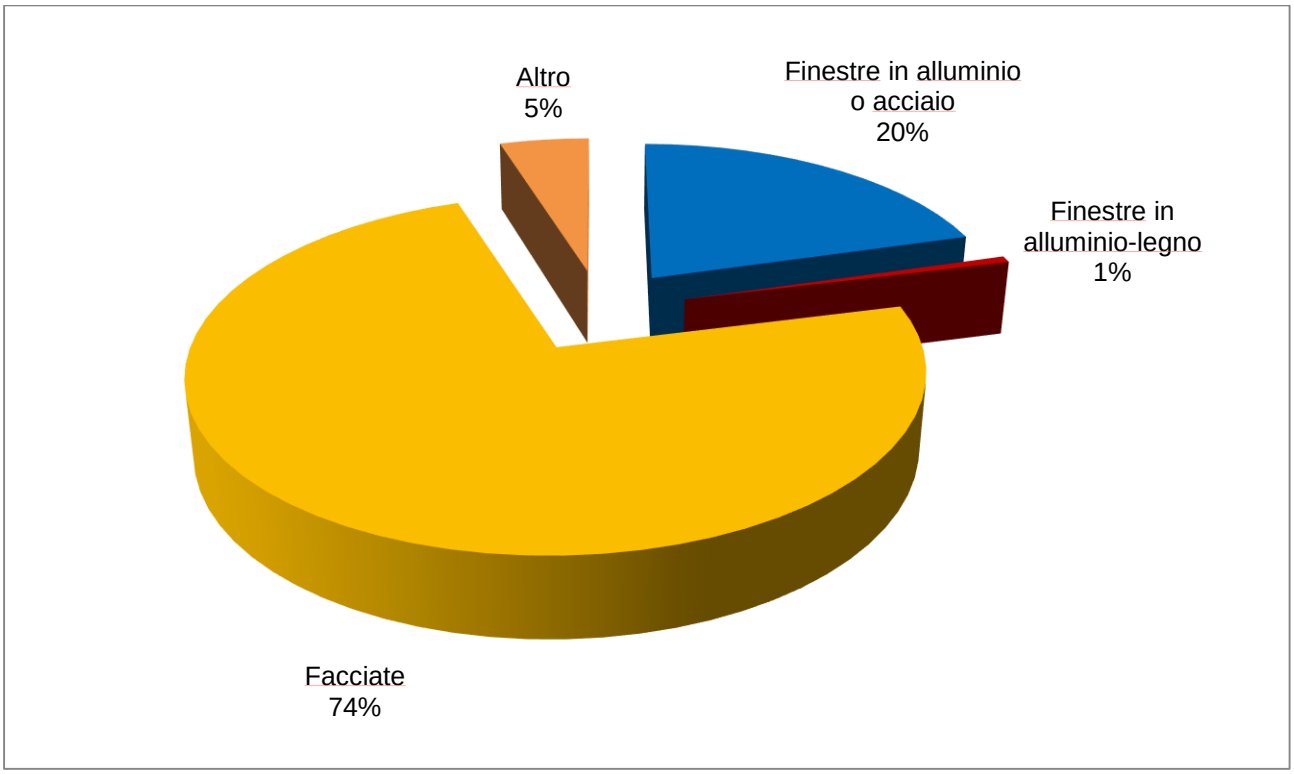


Figura 20 - Ripartizione delle vendite per segmenti di mercato

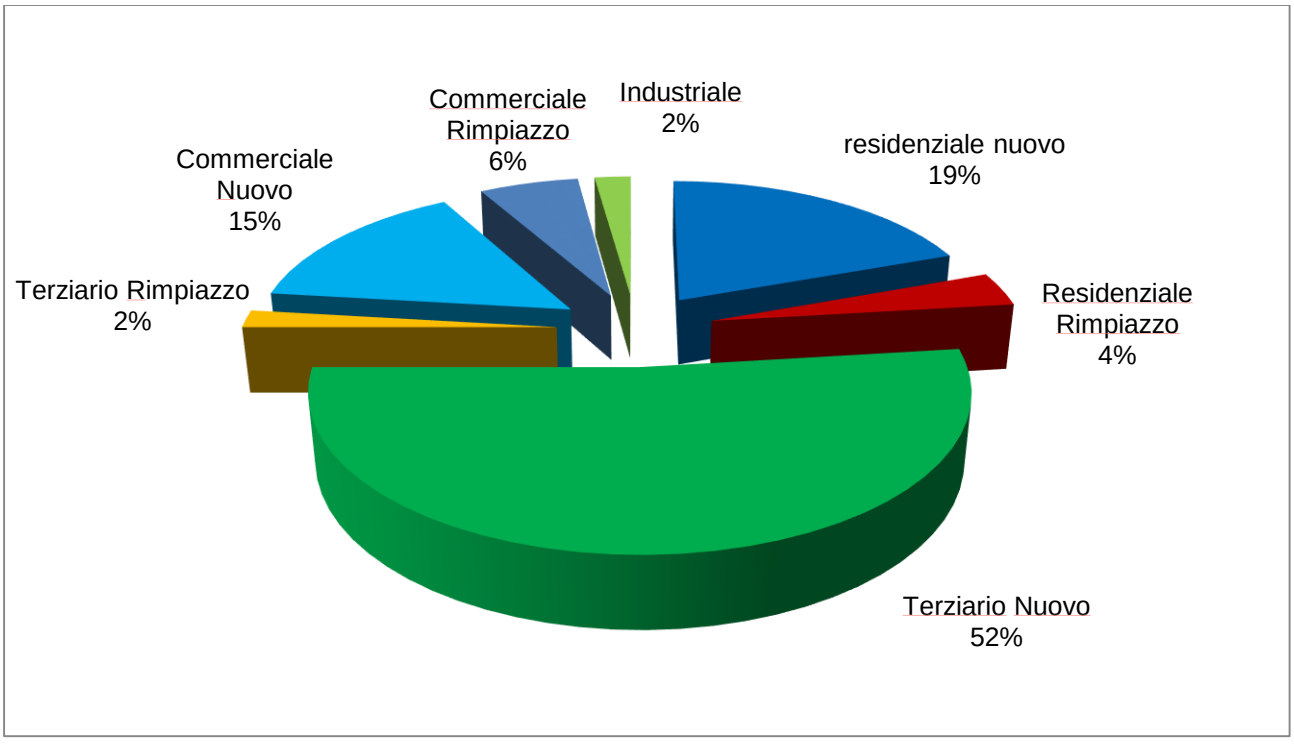


Figura 21 - Ripartizione delle vendite per tipologia di clienti

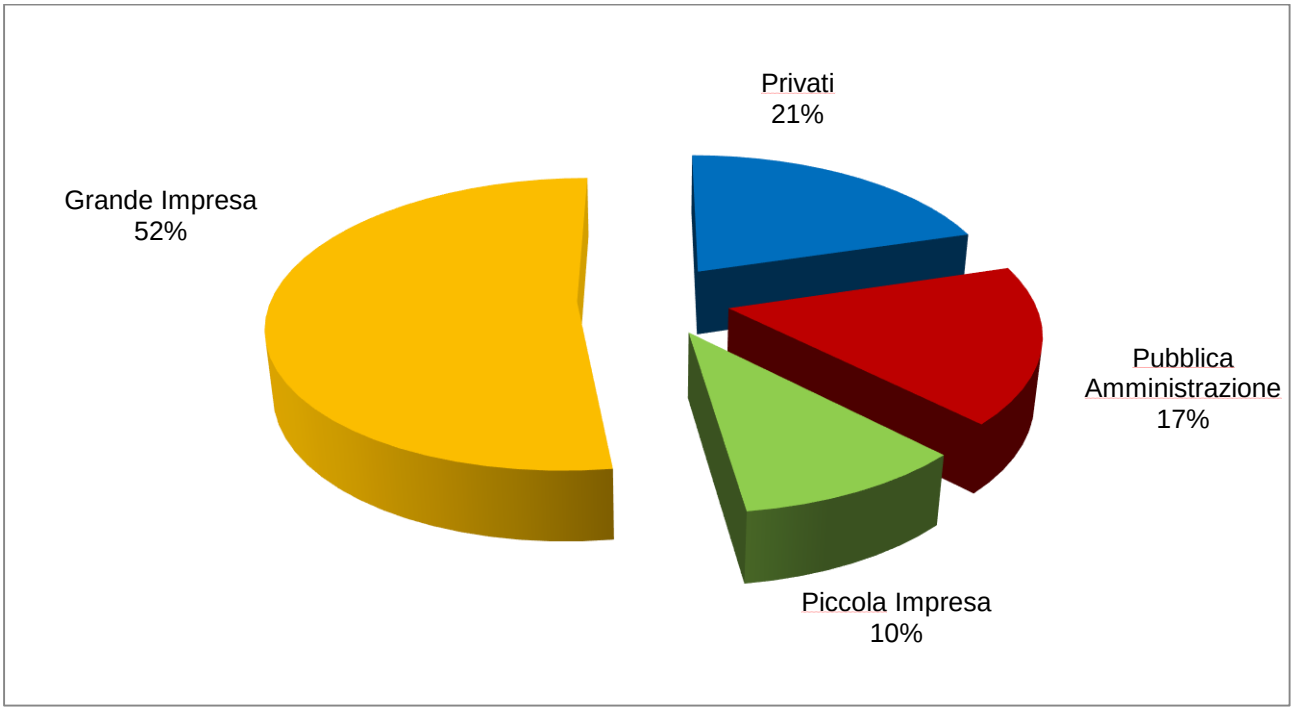
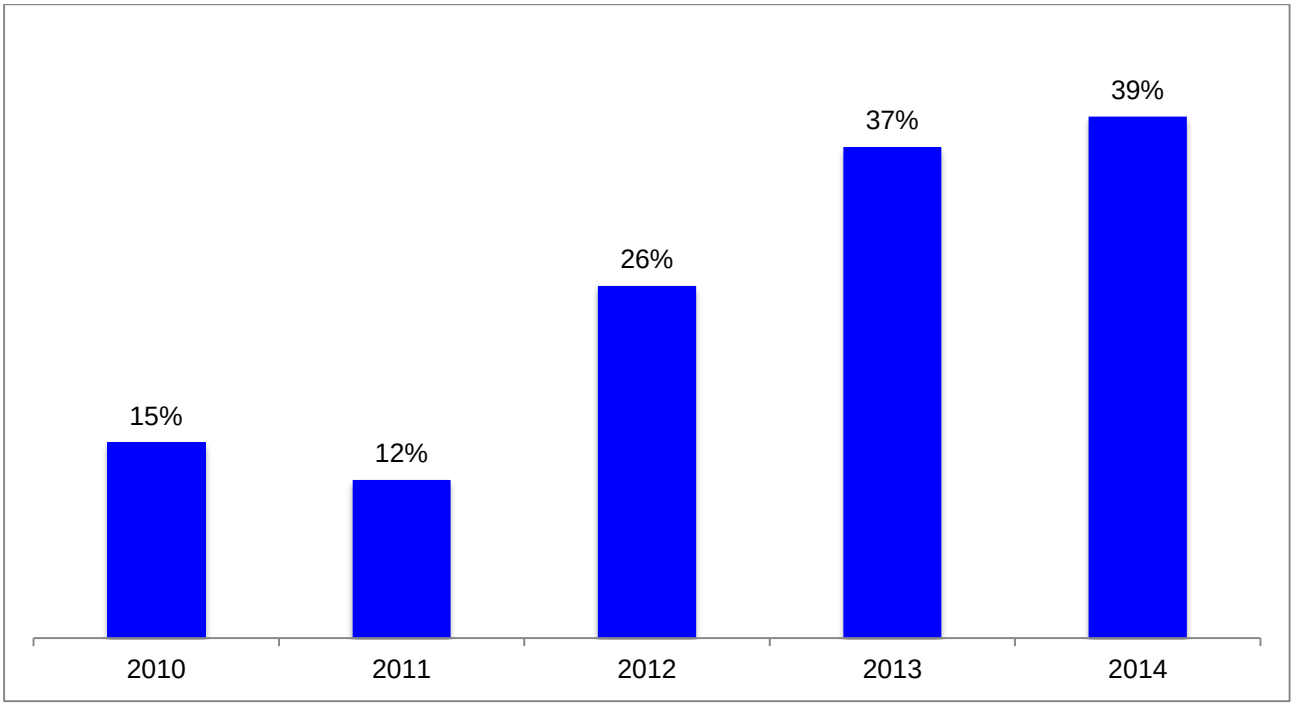


Figura 22 - Quota export costruttori di facciate continue



6. Conclusioni e prospettive

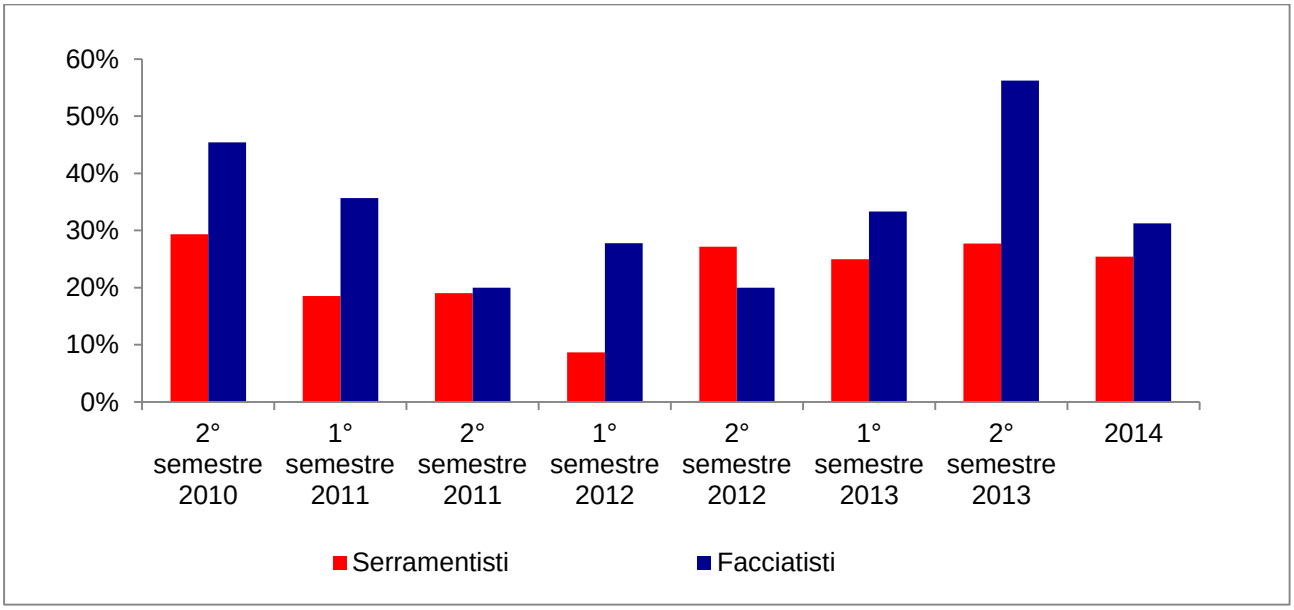
Le previsioni di sviluppo del comparto sono state elaborate sulla base di due elementi: lo sviluppo della domanda nel settore delle costruzioni e i dati relativi al portafoglio commesse e alle attese delle aziende rilevati da UNICMI presso i costruttori di serramenti metallici e facciate continue.

Nel 2015 non si potrà parlare di una vera ripresa degli investimenti nelle costruzioni. L'attività nel segmento residenziale resterà limitata prevalentemente alla ristrutturazione e la domanda sarà alimentata dalle spese per investimenti effettuati dalle famiglie che potranno beneficare di uno *spread* molto contenuto che faciliterà l'accesso al credito immobiliare.

Nel segmento non residenziale abbiamo osservato una lieve ripresa degli investimenti in beni strumentali (capannoni industriali, costruzioni destinate al terziario e centri commerciali) generata più che da un'effettiva richiesta del mercato, dalla disponibilità di mezzi finanziari a costi contenuti e da lavori di ammodernamento e ristrutturazione. Solo i dati del primo semestre del 2016 confermeranno se, per il segmento non residenziale, saremo in presenza di una lieve ripresa o se la fase interlocutoria si protrarrà per altri 12 mesi.

L'analisi dell'attività commerciale dei costruttori di serramenti metallici evidenza una sostanziale stabilità del numero di aziende serramentistiche che ha rilevato una crescita delle vendite; la situazione è parzialmente diversa per i costruttori di facciate continue che evidenziano un trend leggermente più positivo rispetto ai serramentisti. Non si possono tuttavia cogliere segnali univoci di ripresa, almeno considerando i trend di breve periodo.

Figura 23 - Percentuale Aziende con incremento vendite



Analizzando i dati relativi al portafoglio ordini dei costruttori di serramenti metallici si rileva che è diminuita la percentuale di aziende che hanno registrato un calo degli ordinativi, mentre è aumenta quella che evidenzia una stabilità del portafoglio, infine rileviamo una lieve flessione delle aziende che hanno incrementato il portafoglio ordini. Si tratta di un risultato nel complesso interlocutorio, che evidenzia come il 2015 dovrebbe caratterizzarsi per un risultato in linea con il 2014 e che potrebbe beneficiare anche del picco di domanda che si osserva, di solito, nell'ultimo trimestre dell'anno per i lavori di ristrutturazione edile. Concludendo è realistico ipotizzare che per i costruttori di serramenti il 2015 si chiuderà con una lieve flessione, nell'ordine del 2%-4% rispetto al 2014. Questo dato è stato stimato considerando l'apporto dell'incentivazione alla sostituzione degli, in mancanza di tale supporto la flessione sarebbe potuta essere nell'ordine del 6%-8%.

I dati sul portafoglio ordini dei costruttori di facciate continue evidenziano un aumento delle aziende che ha subito un contrazione del portafoglio ordini e un lieve peggioramento del dato relativo alle aziende che hanno incrementato il fatturato. In questo caso i dati possono essere spiegati con l'andamento estremamente positivo nell'acquisizione degli ordini (in Italia ed all'estero) che aveva interessato i principali player del settore nel secondo semestre del 2013 e, rispetto al quale, il 2014 è stato meno positivo. Occorre precisare nel mercato delle facciate continue i lavori sono di grandi dimensioni e hanno sviluppo biennale, talvolta triennale, per cui è realistico ipotizzare che lavori presi nel 2013 continueranno ad alimentare il fatturato dei costruttori di facciate anche per il 2015. Concludendo si può ipotizzare un dato in linea con quello rilevato nel 2014, ovvero una lieve crescita del mercato, nell'ordine dell'1-2%.

Figura 24 - Evoluzione portafoglio commesse - Costruttori di serramenti

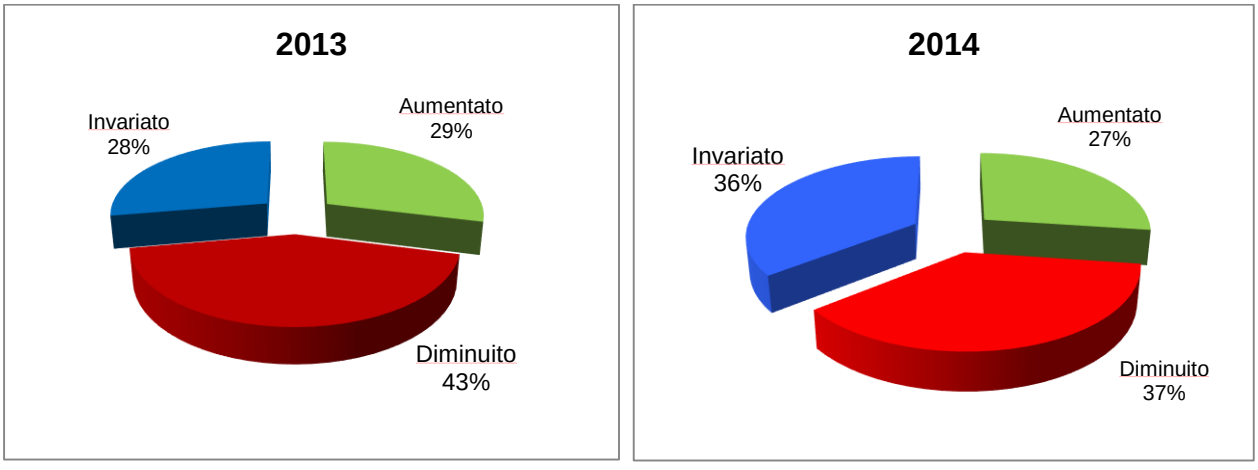
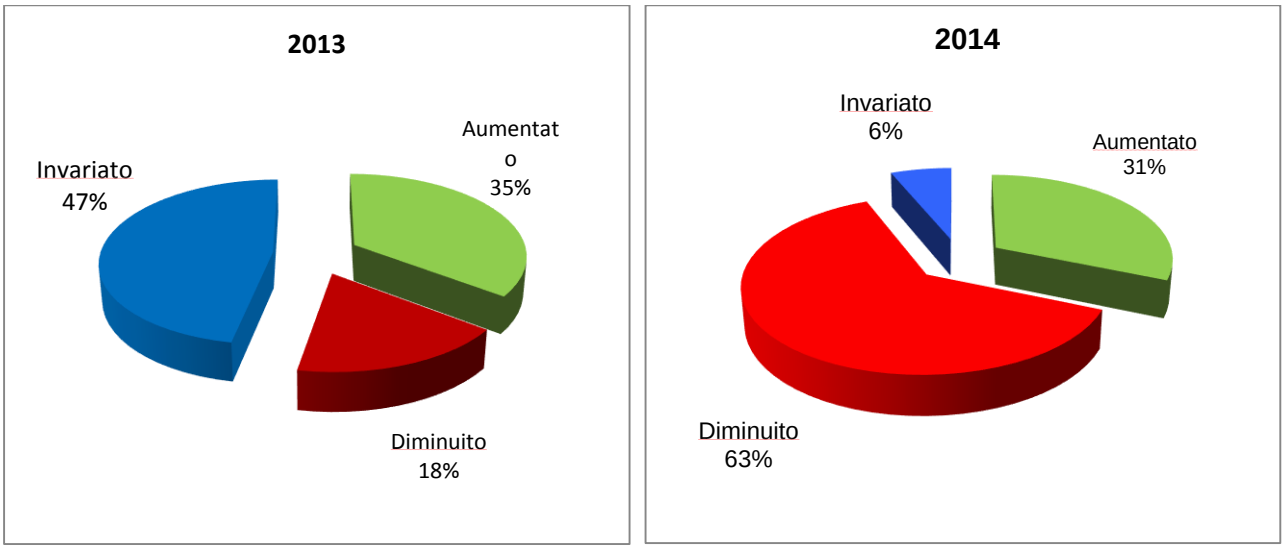


Figura 25 - Evoluzione portafoglio commesse - Costruttori di facciate



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 del settore vengono analizzati attraverso un questionario somministrato agli associati UNICMI rappresentativi della filiera, con cadenza annuale.

I dati relativi ai comportamenti di acquisto dei consumatori e ai prezzi medi dei serramenti sono stati presi rispettivamente da una ricerca demoscopica e da una rilevazione di prezzi con mystery shopping effettuate nel 2014 da UNICMI.

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

L'elaborazione dei dati del presente report è stata realizzata dall'Ufficio Studi di UNICMI con il coordinamento scientifico del Prof. Carmine Garzia.

Il rapporto è stato chiuso il 15 Luglio 2015.

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

UNICMI, Unione Nazionale delle Industrie delle Costruzioni Metalliche, dell'Involucro e dei serramenti, attraverso le sue **13 Divisioni rappresenta** le Imprese italiane impegnate nel mercato dell'**involucro edilizio** e delle **costruzioni metalliche**: serramenti, facciate continue, schermature solari, vetrazioni, pannelli e lamiere grecate, edifici civili e industriali, ponti stradali, autostradali e ferroviari, travi reticolari autoportanti, dispositivi antisismici e di vincolo strutturale, scaffalature metalliche industriali e commerciali, ponteggi, casseforme, attrezzature provvisionali e 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.**

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 in **24 Gruppi di Lavoro CEN**.

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. **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.

Comitato di Presidenza UNICMI
Presidente
Riccardo Casini (Permasteelisa Group)

Vicepresidente Vicario
Donatella Chiarotto (FIP Industriale Spa) con delega alla rappresentanza istituzionale e all'attività in FINCO e allo sviluppo associativo della filiera delle costruzioni metalliche

Delegati di Presidenza
Libero Ravaioli, Matteo Dolcera

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
Produttori Pannelli ed Elementi Grecati – AIPPEG
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.unicmi.it