

serramenti + design



tecniche nuove

DESIGN



PROGETTAZIONE
PRINCIPI DI RIGENERAZIONE URBANA
ED ESPRESSIONE DELL'INVOLUCRO ARCHITETTONICO

maggio 2019

Mercato

Cresce la domanda di serramenti/facciate. Tra tanti dati l'unica certezza

Bim4Manufacturing

Dal paradigma BIM alla trasformazione dell'azienda

Realizzazione

Giustizia trasparente ed efficiente

Gestione

Tracciato profilo 2018 del debitore. Persone fisiche e imprese



Mantenete la pressione a distanza.

Differenze dell'altitudine e sollecitazioni ambientali creano cambiamenti della pressione all'interno del vetrocamera. SWISSPACER AIR equalizza la differenza tra l'intercapedine e la pressione ambientale - e assicura così il tempo di vita della vostra vetrata.
www.swisspacer.com



SWISSPACER

The edge of tomorrow.





Fatturazione elettronica e serramenti. Dubbi, dubbi, dubbi...

Dal primo gennaio 2019 è obbligatoria la fatturazione elettronica. E l'incertezza sembra regnare sovrana. Incertezza che ha dato luogo il 9 gennaio 2019 anche ad un'interrogazione parlamentare in cui il Governo ha negato la constatazione di anomalie. Un sondaggio pubblicato dal *Sole 24 ore* in gennaio ha invece segnalato la persistente problematicità della fatturazione elettronica presso un campione di 500 professionisti (commercialisti, consulenti del lavoro, ...). Campione non rappresentativo, ma eloquente. Problemi non solo di relazione dei software pubblici e privati. La trascodifica del format XTML non è agevole e la stampa che ne deriva non si adatta ai format A4 della carta usata dalle stampanti comunemente disponibili. Occorre poi un software apposito e in più bisogna conservare tutte le fatture emesse e ricevute per un periodo di 10 anni. Servizio che richiede spazio informatico su computer abbastanza capaci. Propri o in affitto. Va ricordato però che allo stato attuale non tutte le attività sono assoggettate all'obbligo della fatturazione elettronica. Ne sono esentate le partite IVA, i medici e i dentisti, ... e gli operatori esteri. Dopo oltre un anno di tam tam sui media e nei contatti con le diverse associazioni di categoria, questa confusione era riscontrabile nel primo mese di fatturazione elettronica per i serramenti in Italia? Alcune indicazioni suggeriscono che il paesaggio è certamente variegato. Ci possono essere imprese che si sono preparate, o meglio che pensano di essersi preparate, e imprese che ancora cercano di capire cosa succederà e come fare. Uno degli aspetti che viene in mente nell'attuale scenario del serramento in Italia è il rapporto con fornitori polacchi e rumeni o di altri Paesi in cui non vige l'obbligo della fatturazione elettronica. Creerà problemi ai loro rivenditori? Creerà problemi ai concorrenti esteri? O stante la piccolezza delle imprese sia di produzione che di distribuzione e installazione incentiverà l'evasione fiscale o il ricorso a fornitori localizzati in Italia? Associazioni come **UNICMI** o **ANFIT** hanno preso posizione a favore della fatturazione elettronica, ritenendo che ciò potrà favorire la produzione italiana a discapito della concorrenza straniera. Ma sa-

rà davvero così? D'altra parte, laddove imprese più grandi come i sistemisti devono ricorrere all'import di materie di base o componentistica proveniente dall'estero, la complessità amministrativa con la fatturazione è tornata a crescere, dopo una breve tregua nel corso del 2018. Al momento non è chiaro se tutti gli operatori si siano ben resi conto delle implicazioni dell'obbligo di fatturazione elettronica. Inoltre, è vero che operatori non residenti in Italia, come le imprese polacche, rumene o sanmarinesi sono esenti dall'obbligo, e il carico amministrativo che ne deriva per ora grava sulle imprese importatrici attraverso l'autofatturazione. Ma davvero ciò non avrà impatto sulle relazioni e valutazioni delle imprese italiane? E di questo davvero si avvantaggeranno i produttori italiani? Il periodo di sperimentazione prevede di fatto un doppio regime: cartaceo ed elettronico. Alla fine di quel periodo quello cartaceo dovrebbe perdere valore legale, salvo eccezioni e sempre che restino tali esenzioni. Dunque, la carta non scomparirà, ma le opinioni e impressioni raccolte di fatto spingono a ritenere che la fatturazione cartacea per il tutto il 2019 e probabilmente oltre, resterà la base della documentazione contabile per i ricavi e i costi delle imprese. Quella elettronica dovrà dimostrare la sua efficacia in un grande Paese membro della UE. Per quanto concerne l'esperienza del Portogallo, l'unico altro Stato dell'Unione Europea in cui vige l'obbligo della fatturazione elettronica anche tra privati, personalmente ritengo che sia fallita. Nel 2012 quando venne introdotto l'obbligo ci si attendeva una crescita delle entrate fiscali del 80%. Nel 2016 l'incremento rispetto al 2011 è stato del +12%. A fronte di quello il Portogallo ha dovuto investire in informatica e telecomunicazioni (hardware e software) la cui efficacia è stata certamente inferiore alla scelta politica di non attuare le politiche economiche di restrizione della spesa pubblica sostenute dalla UE. In altre parole, è poco probabile che dalla fatturazione elettronica possa derivare una decisiva spinta alla riduzione del debito pubblico. Né viene garantita la riduzione dell'evasione fiscale. Viene invece introdotta nella fase iniziale un'ulteriore incentivazione all'evasione. Il seguito è tutto da scoprire.

COSA CHIEDERE AD UNA FINESTRA?



Come prevedibile, tra i temi caldi degli eventi Build Smart dell'Area Involucro, proposti durante la scorsa edizione di MADE Expo in merito all'attualità del serramento, ha trovato ampio spazio la qualità della posa, con tutti gli sviluppi protagonisti del presente e del futuro del comparto. Sotto i riflettori il Marchio di Qualità sulla Posa dei Serramenti

» Lara Morandotti



La narrazione di tutti i perché del Marchio

1. Si qualificano non solo le prestazioni "astratte" di un serramento, bensì quelle reali, una volta installato.
2. Un Marchio rigoroso sulla Posa è una forma di garanzia tangibile da offrire al consumatore.
3. È riconosciuto e promosso da tutte le Associazioni italiane rappresentative della filiera dei serramenti.
4. L'Assicurazione Posa Qualità garantisce le performance del serramento fino a 10 anni.
5. Il Marchio usufruirà di una comunicazione a 360° al mercato da parte di tutte le Associazioni promotrici.
6. Attraverso il Marchio Progettazione Posa Qualità saranno offerte al mercato una serie di giunti di installazione certificati secondo norma UNI 11673-1, un elemento prezioso per la qualità del processo

I valori che determinano l'acquisto di un serramento si possono differenziare in "narrati" e "misurati". I primi sono soprattutto relativi a design, sicurezza ed isolamento acustico, mentre i secondi si riferiscono al prezzo e all'isolamento termico. E poi ci sono i fattori decisivi per l'acquisto di un serramento di qualità: la garanzia delle prestazioni e della qualità del serramento, la sua installazione ed il servizio post-vendita. «Il montaggio – ha affermato in proposito **Pietro Gimelli**, D.G di **UNICMI** nell'ambito del Convegno "Sicurezza, confort efficienza energetica: cosa chiedere ad

una finestra?" - è "una fase oscura" che mette in relazione chi vende e chi compra serramenti. Ogni muro presenta caratteristiche diverse, e nonostante ciò il serramento deve garantire le medesime prestazioni, ovunque sia collocato. Ed ecco l'importante tema della qualità della posa».

«Per garantire la qualità funzionale del serramento – ha spiegato **Stefano Mora**, D.G del **Consorzio LegnoLegno** - la posa in opera deve passare dal progetto alla sua esecuzione ed in questo contesto dal 2013 è stato portato avanti un lavoro normativo intenso, con la definizione di norme tecniche in sede UNI essenziali». Alla luce della necessità di definire l'identità sul mercato dell'aspetto chiave legato alla posa è nato il progetto – condiviso dalle principali associazioni di settore - del Marchio Posa Qualità Serramenti. In riferimento alla fase di progettazione, qualifica l'idoneità di configurazioni di posa in opera di serramenti ed eventuali relative varianti, mentre per la parte di installazione qualifica la capacità esecutiva di soggetti che svolgono l'attività di posa in opera di serramenti esterni. Si tratta di un percorso che prevede un piano di formazione a pagamento per tutta la filiera industriale del serramento, un marchio – volontario

Le sue prestazioni in opera

- che certifica la qualità della progettazione della posa attraverso test di laboratorio e che dovrebbe garantire la corretta esecuzione in opera attraverso controlli a campione. Il fine è offrire la sicurezza al consumatore italiano della reale rispondenza delle prestazioni dei serramenti ed offrire una garanzia assicurativa post-vendita sul prodotto installato fino a 10 anni.

«Le aziende che prevedono un progetto di posa devono potersi distinguere dalle altre, era quindi opportuno costituire un sistema che premiasse e riconoscesse i progetti di posa messi a disposizione del progettista» ha aggiunto **Pietro Gimelli**. Le menti del progetto sul Marchio di qualità per la posa sono, in ordine alfabetico: di **Anfit**, l'Associazione Nazionale per la Tutela della Finestra Made in Italy, di **CNA** Confederazione nazionale dell'artigianato e della piccola e media impresa, di Confartigianato Imprese, di LegnoLegno Consorzio Nazionale Serramentisti, di **EdilegnoArredo** Associazione nazionale fabbricanti prodotti per l'edilizia e l'arredo urbano di FederlegnoArredo, di **PVC Forum Italia** Centro di informazione sul PVC e di UNICMI Unione Nazionale delle Industrie delle Costruzioni Metalliche, dell'Involucro e dei serramenti.

VERIFICHE ED ASSICURAZIONE

Nell'ambito del Marchio vengono definite le caratteristiche minime dei materiali, stabilite le analisi e le verifiche in opera che risultano indispensabili perché consentono una preziosa analisi oggettiva delle performance. Come il *Blower Door Test* e *A-Wert*, quindi la verifica della tenuta all'aria del serramento in opera e localizzazione delle perdite, la visualizzazione e rilevazione dei ponti termici conduttivi e convettivi con le diagnosi termografiche come la BDT termografia in grado di rilevare le temperature dei corpi che

Norme presenti e future da conoscere

- UNI 10818 - Ruoli, responsabilità e indicazioni contrattuali nel processo di posa in opera
- UNI 11296 (...) la posa in opera di serramenti e la verifica dell'isolamento acustico della facciata (...)
- UNI 11673-1 - Posa in opera dei serramenti. parte 1: requisiti e criteri di verifica della progettazione della posa in opera
- prUNI11673-2 Parte 2: Attività professionali non regolamentate. Conoscenza, abilità e competenza degli installatori.
- prUNI11673-3 Parte 3: Requisiti minimi per l'attività di formazione non formale per gli installatori/posatori.

permette di localizzare con precisione le zone non a tenuta, da dove entra aria esterna e il termoanemometro a filo caldo che consente di misurare la velocità dell'aria in base alla velocità di variazione della temperatura del sensore esposto al flusso. Utilizzato durante il *Blower Door Test*, consente di localizzare con precisione anche i più piccoli passaggi d'aria poiché, in depressione, questi flussi d'aria tendono a infiltrarsi all'interno dell'edificio attraverso le connessioni e le articolazioni non a tenuta stagna. Dopo aver superato le prove in opera previste, le aziende in possesso del *Marchio Posa Qualità Serramenti*, hanno la possibilità di assicurare i propri lavori di installazione dei serramenti attraverso la stipula di una specifica polizza. Se un costruttore vende serramenti con questa marchiatura, che prevede l'assicurazione delle prestazioni per 5 o 10 anni, in caso del mancato raggiungimento delle performance viene sostituito e re-installato con i giusti criteri. «Si tratta di un cambiamento sostanziale nel mercato, passando dal concetto di prodotto a quello di servizio, lasciando – ha commentato **Paolo Rigone** di UNICMI - una porta aperta al dialogo e modificando l'idea di relazione tra chi propone un serramento e chi lo acquista». ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**ASSICURAZIONE
POSA
QUALITÀ**

Uno strumento innovativo di relazione
con i clienti





Solo progettazione?

VERIFICHE IN OPERA

- Verifica della tenuta all'aria del serramento in opera e localizzazione delle perdite (*Blower Door Test* e *A-Wert*)
- Visualizzazione e rilevazione dei ponti termici conduttivi e convettivi – Diagnosi termografiche per rilevazione problematiche (*Termografia*)

