

serramenti + design



tecniche nuove



giugno/luglio 2019

Attualità

**Calcolo delle prestazioni energetiche dell'edificio.
A che punto siamo?**

Rapporto

**Transazioni abitazioni
non rallentano (ancora) la crescita**

Progettazione

**Riqualificazione tecnologica
e metodologie dell'involucro**

Normativa

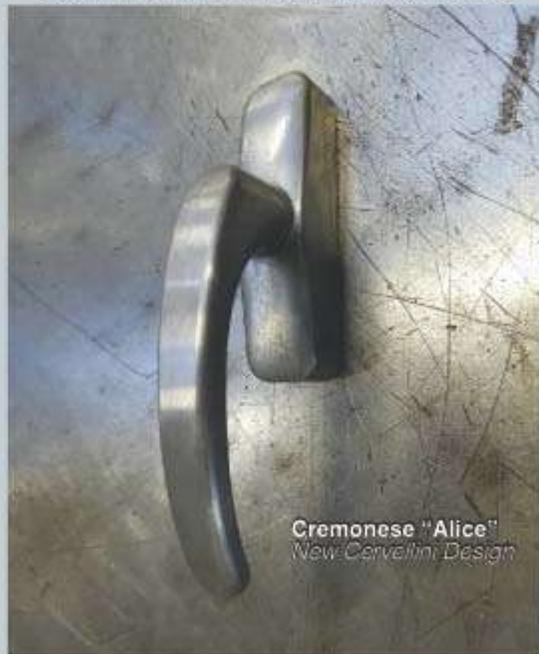
**Serramenti esterni e resistenza al degrado:
le novità introdotte dalla UNI 11717-1**

SPECIALE ITALIA
ANDAMENTO MERCATO FINESTRE E PORTE,
COSA RIVELANO I DATI UFFICIALI
E LE RIFLESSIONI DEI MANAGER



cervellini
accessori

ACCESSORIES FOR DOORS AND WINDOWS



Cremonese "Alice"
New Cervellini Design

WWW.CERVELLINI.COM

info@cervellini.com



Associazioni della filiera denunciano: opzione sconto Ecobonus non praticabile

“L’Ecobonus con lo sconto direttamente in fattura è una misura non praticabile che rischia di indurre una domanda che non potrà essere soddisfatta”. Questa la denuncia formulata da tutte le associazioni le Associazioni italiane del sistema dei serramenti in un comunicato che nei fatti ribadisce quanto subito segnalato con l’avvenuta introduzione dell’opzione sconto anticipato degli Ecobonus e Simabonus stabilito dal “Decreto Crescita”. Comunicato congiunto di denuncia alla quale ci uniamo invitando tutti gli operatori a fare altrettanto. Di seguito ne riportiamo integralmente il testo: “Il Decreto Crescita in vigore dal 1° maggio (che dovrà essere convertito in legge entro 60 giorni da entrambi i rami del Parlamento e dovrà essere regolamentato da un provvedimento ad hoc dell’Agenzia delle Entrate) contiene all’articolo 10 la possibilità da parte dell’operatore (nel nostro caso il costruttore di serramenti) di scontare direttamente in fattura il 50% (ovvero l’aliquota prevista per i serramenti dalle detrazioni fiscali per gli interventi di riqualificazione energetica degli edifici) al cliente. «3.1. Per gli interventi di efficienza energetica di cui al presente articolo, il soggetto avente diritto alle detrazioni può optare, in luogo dell’utilizzo diretto delle stesse, per un contributo di

pari ammontare, sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, anticipato dal fornitore che ha effettuato gli interventi e a quest’ultimo rimborsato sotto forma di credito d’imposta da utilizzare esclusivamente in compensazione, in cinque quote annuali di pari importo, ai sensi dell’articolo 17 del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241, senza l’applicazione dei limiti di cui all’articolo 34 della legge 23 dicembre 2000, n. 388, e all’articolo 1, comma 53, della legge 24 dicembre 2007, n. 244.» Questa misura, apparentemente semplificatoria, se confermata nella conversione in legge del decreto, manifesterà nei fatti la propria aleatorietà rischiando anche di alimentare una domanda che non potrà essere soddisfatta dal mercato. Infatti, la struttura portante del mercato italiano dei serramenti è costituita da migliaia di PMI con una capienza fiscale che esaurirebbe in pochi interventi la propria possibilità di “anticipare” al cliente lo sconto del 50% (vedi nota congiunta Uffici Studi Unicmi e FederlegnoArredo), un comparto peraltro già tartassato dall’iniqua ritenuta d’acconto dell’8% sui bonifici bancari e postali per Ecobonus e bonus casa. Va comunque detto che l’esperienza di oltre 11 anni di detrazioni per gli interventi di riqualificazione energetica degli edifici dimostra che l’informazione ai consumatori sulle varie opportunità di detrazione è sempre e quasi esclusivamente stata a carico del sistema industria-

le e delle Associazioni che lo rappresentano. Tutte le Associazioni del sistema industriale italiano dei serramenti (Anfit Associazione Nazionale per la Tutela della Finestra Made in Italy, CNA Confederazione nazionale dell’artigianato e della piccola e media impresa, Confartigianato Legno e Arredo, LegnoLegno Consorzio Nazionale Serramentisti, EdilegnoArredo Associazione nazionale fabbricanti prodotti per l’edilizia e l’arredo urbano di FederlegnoArredo, PVC Forum Italia Centro di informazione sul PVC e UNICMI Unione Nazionale delle Industrie delle Costruzioni Metalliche, dell’Involucro e dei serramenti), pertanto, solleciteranno il Governo e il Parlamento nelle prossime settimane affinché questo provvedimento aleatorio sia cancellato, lasciando al consumatore le possibilità già presenti nella legislazione, ovvero la detrazione in dieci annualità fiscali del 50% di quanto speso per l’acquisto e l’installazione di serramenti o la parziale cessione del credito a Fornitori o ad altri soggetti privati con la facoltà di successiva cessione, e per i contribuenti no tax anche a banche e intermediari finanziari. Le detrazioni per gli interventi di riqualificazione energetica degli edifici in 11 anni hanno rappresentato l’unico elemento anticiclico che ha permesso di resistere agli operatori in presenza della più grave crisi che il comparto delle costruzioni italiano ha sopportato dal dopoguerra, costituendo oltre il 40% del pro-

prio fatturato. In conclusione, le Associazioni italiane del settore ribadiscono che da tempo hanno chiesto all’Esecutivo di arrivare ad una stabilizzazione della misura delle Detrazioni inserendo anche nuovi elementi di valorizzazione della qualità dell’intervento, premiando un elemento fondamentale come la corretta posa in opera del serramento che è elemento decisivo per garantire prestazioni reali in tema di risparmio energetico degli edifici, in linea con gli obiettivi generali del nostro Paese. Al mercato servono detrazioni praticabili per gli operatori e qualità per i consumatori, non aleatorietà.”

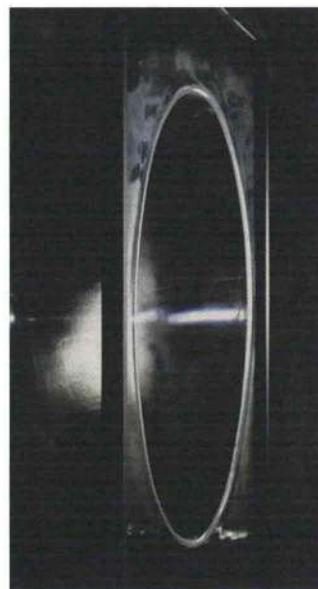
ENEA ribadisce possibilità detrazioni “individuali” fino all’85% anche per serramenti

La riqualificazione energetica delle parti comuni degli edifici condominiali “...può comprendere, se i lavori sono eseguiti contestualmente, anche la sostituzione degli infissi e l’installazione delle schermature solari purché inseriti nei lavori previsti nella stessa relazione tecnica di cui al comma 1 dell’art. 8 del D.lgs. 192/005 e s.m.i. e insistenti sulle stesse strutture esterne oggetto dell’intervento”. Anche nell’ultimo aggiornamento – diffuso il 9 maggio – di alcuni dei suoi vademecum per l’uso riepilogativi dei lavori incentivati e suddivisi per ciascuna tipologia di intervento, l’ENEA rilancia la possibilità che contestualmen-

di informazioni e di prodotti. Nel pomeriggio **Davide Barbato**, esperto di innovazione di prodotto, e **Paolo Vallicelli**, specialista di comunicazione e marketing hanno parlato di come offrire alla committenza prodotti intelligenti, predisposti ad essere integrati nel sistema smart-house ed efficaci rispetto alla protezione dal rumore e ai tentativi di intrusione (bisogno prioritario di chi si accinge ad acquistare serramenti), e di come trasformare un semplice contatto in un cliente, chiudendo positivamente la trattativa. L'esperto di E-commerce e Web Business **Tiziano Pazzini** ha poi concluso la sessione formativa con un interessante intervento sulle modalità di reperimento di nuovi contatti grazie ai media digitali. Gli esperti si sono resi disponibili per tutta la giornata ad incontri personalizzati gratuiti con tutti gli imprenditori interessati a sottoporre loro problematiche e quesiti relativi alla propria realtà aziendale. Durante la giornata i partecipanti hanno potuto inoltre assistere a dimostrazioni live dedicate ai vari aspetti della posa in opera: l'isolamento acustico, l'isolamento termico e la sostituzione di serramenti esistenti, a cura di aziende leader come **Wurth, Berner e Mungo**. Molte le aziende leader di settore presenti con i loro spazi espositivi. Una ottima occasione, soprattutto per le aziende locali, per far toccare con mano i propri prodotti ed avere una interazione diretta con tanti nuovi potenziali clienti.

AGC al Milano Design Week: elogio alla tecnologia "Oltre i limiti fisici del vetro"

Fin dove la tecnologia può spingersi nella modellazione dei materiali? Fino al loro limite di rottura secondo "Emergence of Form", l'installazione con cui AGC, leader mondiale nella produzione di vetro e materiali high-tech, ha partecipato alla Milano Design Week presso Ventura Centrale in via Ferrante Aporti. Ideato dall'artista **Keita Suzuki** per l'azienda nipponica, "Emergence of Form" è, senza dubbio, un elogio alla tecnologia. Certamente, è stata tra le più suggestive proposte della location. Evocava la bellezza della natura in costante movimento ma è stato simbolo di quanto è possibile fare curvando il vetro fino a quasi a raggiungere il suo punto di rottura. La modellazione del vetro viene, generalmente, eseguita a una temperatura pari o superiore a 500 gradi centigradi applicando una pressione con l'utilizzo di aria o gas, attraverso mezzi meccanici o tramite modellazione a soffiaggio per raffreddare per far solidificare il vetro mentre viene formato. Nell'installazione il vetro sembrava sottomettersi, anche faticosamente, alla tecnologia e, grazie a un'innovativa tecnica di modellazione, continuava a curvarsi in una sequenza di forme sempre più curve fino a diventare una bolla. Qui la tecnologia si è dovuta fermare. Le tecnologie di modellazione tridimensionale delle superfici curve per i materiali in vetro di AGC trovano applicazione in diversi campi: di-



spositivi elettronici, utensili da cucina, automotive e in architettura, dove «Usiamo queste tecniche, ad esempio, per la realizzazione di coperture e/o di qualsiasi altro elemento di design customizzato di tutte le forme. Ma curvature come quelle dell'installazione sono le più difficili da ottenere» ha affermato **Akio Suguro**, Manager, Business Creation Group, Business Development Division.

Mercato Spagna, notizie incoraggianti da Caseltaly per le imprese della filiera

Soddisfatte le imprese italiane del settore che dal 14 al 17 maggio hanno partecipato a *Construmat* attraverso *Caseitaly*, un format innovativo per la promozione e l'internazionalizzazione delle imprese italiane dei componenti tecnici per l'involucro edilizio promosso da **Acmi, Anfit, Assites e Pile** federate in **Finco** con il decisivo supporto del **Ministero dello Sviluppo economico** e di **Ice**. Stando a quanto riportato,

a Barcellona, le aziende italiane non solo hanno avuto modo di approfondire le opportunità che offre il mercato spagnolo delle costruzioni, ma *Caseitaly* ha dato loro modo di farsi conoscere. L'obiettivo è stato quello di porre l'attenzione sul know how del nostro Paese, capace di soddisfare le esigenze di un mercato internazionale che chiede edifici residenziali, commerciali ed industriali confortevoli, sicuri, accessibili, tecnologici ed ecosostenibili. Le aziende italiane privilegiano infatti soluzioni tecniche ispirate alle esigenze di riduzione dei consumi, manutenibilità, durabilità, sicurezza e facilità d'uso. Ognuna delle società partecipanti ha avuto l'opportunità di valorizzare il potenziale esperienziale dei propri prodotti-servizi, un importante "touchpoint", uno scambio di valore fra azienda e clienti prospect. Grazie a *Caseitaly* sono stati organizzati incontri tra i singoli operatori e le aziende. Installatori qualificati, rivenditori, grossisti ed importatori, architetti, progettisti e ingegneri hanno avuto modo di toccare con mano l'eccellenza del Made in Italy. Una grande affluenza di professionisti interessati all'artigianalità e alla qualità del prodotto italiano, il perfetto connubio tra innovazione e tradizione. L'International Tour di *Caseitaly* per promuovere le aziende all'estero è partito nel 2018 con la R+T di Stoccarda per poi proseguire con la *FENSTERBAU* di Norimberga, la *SIB* di Casablanca e *Budma* a Poznan. Dopo *Construmat*, la prossima tappa è *BATIMAT* a Parigi dal 4 all'8 novembre 2019.

Nuove opportunità PER LE

» Giuseppe Oreto

Innovazione normativa, riqualificazione energetica dei condomini, attestazione per i lavori pubblici e BIM sono stati i principali argomenti d'interesse, e discussione, per produttori e distributori di serramenti associati e sostenitori ad ANFIT. Associazione che ha scelto Bologna per la sua tradizionale assemblea annuale



Lo scorso aprile ANFIT – Associazione Nazionale per la tutela della Finestra made in Italy – ha tenuto l'annuale Assemblea ordinaria e il successivo convegno pubblico, con una folta partecipazione ospitata presso l'Hotel Savoia Regency a Bologna. Aperta con sensibile ritardo sul programma la parte pubblica dell'assemblea, il primo intervento è stato incentrato sulla nuova normativa in itinere per la posa in opera dei serramenti, che sarà presumibilmente licenziata nei prossimi mesi: «Le nuove parti 2 e 3 della norma UNI 11673 costituiscono un importantissimo passo in avanti per l'intero settore - ha affermato a **Graziano Corghi**, Responsabile commerciale di **Risposta Serramenti** - completando il quadro normativo per gli aspetti legati alla qualità della posa in opera e alla qualificazione degli installatori professionali.

In particolare, per questi ultimi sono individuate tre figure – installatore junior; installatore senior; installatore caposquadra – definendo i rispettivi livelli di conoscenza, abilità e competenza. Allo scopo ANFIT sta già organizzando corsi di formazione professionale specifici, articolati su due giornate con sessioni teoriche e attività pratiche».

L'arch. **Guido Gallina**, che sarà relatore dei corsi, ha sottolineato al riguardo come «L'edilizia contemporanea non può più essere considerata risultato dell'addizione di singoli prodotti, ma come un insieme ordinato di sistemi costruttivi all'interno dei quali la qualificazione della posa in opera è garanzia di conservazione delle caratteristiche prestazionali dei prodotti impiega-

ti. Le norme sulla qualificazione dei professionisti ha lo scopo di "chiudere il cerchio" composto dalla corretta progettazione del nodo muro-finestra, delle prestazioni dell'infisso e dalla qualità della posa in opera».

Curato da **Renato Cremonesi** – presidente di **Cremonesi Consulenze**, capofila di **FEBE Network** – il secondo intervento è stato incentrato sulle opportunità offerte agli attori del settore dei serramenti dalle detrazioni fiscali, in particolare Ecobonus e Sismabonus, attraverso l'affiliazione a una rete di imprese. «La Direttiva 2018/44 UE prevede la decarbonizzazione del settore energetico e del parco immobiliare continentale entro il 2050, ma già entro il 2030 sarà necessario ridurre le emissioni climateranti del 45%, per mantenere sotto i 2 °C l'innalzamento della temperatura media dell'atmosfera.

In Italia la parte più consistente di questi interventi interessa gli edifici condominiali: per raggiungere questi obiettivi bisognerebbe efficientare circa 36.000 condomini ogni anno. Si tratta di un mercato che, potenzialmente, vale l'8% del PIL nazionale. In questo scenario, le regole introdotte recentemente in materia di cessione del credito derivante dalle detrazioni fiscali offrono un'importante opportunità, da cogliere mettendo a sistema le potenzialità di diversi attori. Operando in sinergia all'interno di reti d'impresa, tutti i soggetti interessati possono proporre soluzioni estremamente interessanti dal punto di vista finanziario per rispondere a una domanda latente, che aspetta solo l'occasione per concretizzarsi».

finestre italiane



PROTAGONISTI GRAZIE ALLA SOA

Dopo una breve, ma intensa, discussione tra i presenti sulla considerazione espressa da Cremonesi che anche per i condomini vi è la possibilità certa di comprendere nei lavori pure la sostituzione delle finestre afferenti i singoli appartamenti (certezza che non trova però riscontro in nessuna comunicazione rilasciata dall'Agenzia delle Entrate), **Luca Rosa** di **SOA Group** – ha illustrato le notevoli potenzialità derivanti dal conseguimento dell'attestazione prevista dal "Codice dei contratti pubblici: «La produzione e installazione dei serramenti è una delle categorie previste dalla normativa vigente in materia di appalti pubblici. Con l'acquisizione della qualificazione specialistica OS6 (finiture di opere generali in materiali lignei, plastici, metallici e vetrosi) gli operatori del settore possono partecipare alle gare d'appalto pubbliche come protagonisti, in associazione temporanea - ovvero le condizioni di parità, invece che come semplici fornitori - con le altre imprese come quelle edili e impiantistiche.

L'attestazione SOA è perciò uno strumento molto interessante non solo per entrare dalla porta principale in un mercato - quello degli appalti pubblici, nel quale le commesse sono generalmente sostanziose dal punto di vista economico - ma anche per competere anche negli appalti pubblici all'estero, in quanto la qualificazione è riconosciuta dalla legislazione comunitaria. Conseguire l'attestazione SOA non è particolarmente complesso né costoso e, per parte nostra, siamo attrezzati per supportare

le aziende qualificate nell'espletamento delle procedure di gara che, nel settore pubblico, sono più complesse rispetto a quello privato». L'ultimo intervento è stato appannaggio di **Marco Mignatti** di **Synchronia** - società che promuove i marchi italiani operanti nell'edilizia, nell'architettura d'interni e nell'arredamento attraverso un portale che mette a disposizione dei progettisti modelli CAD e BIM.

«Mettiamo a disposizione degli architetti modelli di oltre 60 dei migliori marchi del design italiano, che possono scaricarli dal nostro portale www.synchronia.com. L'aspetto più importante della nostra attività consiste nel tracciamento dei download e nella "profilazione" dei circa 300.000 utenti sparsi ovunque in Italia. Attraverso un software gestionale restituiamo alle aziende produttrici dati estremamente interessanti circa l'attività progettuale svolta negli studi professionali. In pratica siamo in grado di determinare con un elevatissimo livello di probabilità se uno studio di progettazione è interessato a un determinato prodotto. In quel caso comunichiamo l'informazione all'azienda che lo produce, aumentando di conseguenza le probabilità di successo in caso di contatto da parte di un agente, mettendo a disposizione ulteriori servizi mirati ad avvicinare il mondo della progettazione con quello della produzione». Nel salutare i presenti, **Laura Michelini**, presidente di ANFIT, ha ribadito che quelle presentate sono solo alcune delle iniziative sulle quali si sta lavorando per allargare le possibilità offerte agli associati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA ■