

# SERRAMENTI

## DESIGN e COMPONENTI

### HF 520

il trionfo del design  
e dell'ecosostenibile



#### Perfetta complanarità tra anta e telaio

Una finestra in legno-alluminio con anta e telaio complanari per un minimalismo e un'estetica modernissimi, con design esterno unico, simile a un vetro fisso. Isolamento termico fino a  $U_w 0,71$ , isolamento acustico fino a 47 dB, sicurezza fino a RC 2.



ROADSHOW 2025  
Scansiona questo QR Code per scoprire come raggiungere il successo con Internorm, incontrandoci in un nostro roadshow!



Tutto parla per

**Internorm**  
Finestre - Portoncini

**PRIMO PIANO**  
EPBD, in attesa  
di esecuzione

**TREND E MERCATO**  
Bitcoin, Dollaro  
e Infissi

**LINEA DIRETTA**  
Riproporre sconto in fattura  
e cessione credito solo se riformati



**DARIO POLETTI, ANFIT**

## Successo dipende da risorse (e dalla politica)

Le valutazioni di Dario Poletti, Responsabile Tecnico di ANFIT, sono caute, ma analiticamente coerenti e disegnano un quadro in cui la quota di impegno a carico del settore è strettamente correlata a scelte politiche. "Come tutte le Direttive, e a differenza dei Regolamenti, la EPBD IV fissa degli obiettivi, la cui modalità di raggiungimento debbono essere definite all'interno di una legge di recepimento da sviluppare da parte di ogni singolo Stato

membro. Il giudizio globale sul provvedimento dovrà quindi necessariamente tenere conto sia dei contenuti della EPBD IV, sia del modo in cui la legislazione italiana li recepirà. Anzi, ci si può spingere ad affermare che la maggior parte di tale giudizio sarà legato alla legge di recepimento."

### Che cosa determina questa sospensione del giudizio?

"Alcune peculiarità della situazione italiana: da un lato le ben note caratteristiche del parco immobiliare - la diffusione trasversale della casa di proprietà, edifici mediamente molto datati ed energeticamente inefficienti, ecc - dall'altro, la propensione alla spesa del denaro dei

contribuenti in questa direzione da parte di ampie porzioni del mondo politico e della cittadinanza risulta particolarmente bassa (a torto o a ragione) a seguito della stagione del Superbonus."

### Quindi le sue sono considerazioni prudenziali?

"Riuscire a tradurre in pratica gli obiettivi della EPBD IV in tale contesto e, soprattutto, in relazione alle stringenti tempistiche definite in sede di Direttiva, risulterà estremamente complesso e costoso (per usare un eufemismo). Complesso in quanto la Direttiva stabilisce la riduzione dei consumi energetici degli edifici residenziali pari a 6,32 Mtep entro il 2030, con il 55% dei risparmi derivanti dagli edifici in classe G e l'efficiamento di almeno il 43% di tali strutture. Costoso in ragione del fatto che autorevoli studi hanno stimato come per raggiungere il target 2030 sugli edifici italiani in classe G sarà necessaria una dotazione economica oscillante tra i 150 e i 200 miliardi di euro."

### Che cosa potrebbe portare al successo?

"La Direttiva EPBD IV rappresenta una sfida per l'Europa e, in particolare, per l'Italia: se messa a terra con criterio consentirà di efficientare un vastissimo parco immobiliare, di ridurre le spese di milioni di famiglie e di far marciare a pieno ritmo il settore continentale delle costruzioni. Affinché ciò accada sarà necessario aver fatto tesoro degli insegnamenti degli ultimi anni, garantendo stabilità legislativa per un arco temporale congruo, definendo strumenti finanziari con dotazioni economiche al contempo sia adeguate, sia controllate e operando con professionalità e con prodotti caratterizzati dal dovuto livello qualitativo."



**PIETRO GIMELLI, UNICMI**

## Opportunità da cogliere

La convinzione di Pietro Gimelli, Direttore Generale UNICMI, è piuttosto serena: la Direttiva sull'Energy Performance Buildings è un fattore rilevante per indirizzare il mercato verso la qualità. La si può vedere innanzitutto come un impulso alla riqualificazione non legato all'occasionalità dell'incentivo. Infatti, rispettare la Direttiva diventa un compito da svolgere nell'interesse privato e collettivo insieme, per avere minori costi e minore impatto ambientale diretto e indiretto per il comfort domestico o nello spazio confinato.

"L'aspetto saliente per chi produce e commercializza serramenti è costituito dal fatto che l'intervento di qualificazione non è più concepito come isolato in singoli aspetti distinti, cappotto, serramenti, pompa di calore o altro, ma in chiave di forte sinergia, per cui è fondamentale cogliere questo aspetto e mettersi al lavoro in collaborazione con i soggetti che presidiano le altre aree della ottimizzazione energetica degli edifici ed essere capaci di offrire una qualità complessiva in grado di soddisfare i requisiti che la Direttiva pone."

### I requisiti e anche gli obiettivi temporali?

"Mi sento di declinare in maniera proattiva ma non tassativa il tema delle scadenze poste dalla Direttiva: utilizziamo l'impulso legislativo per fare il meglio in maniera strutturale e ben declinata sui singoli contesti su cui andiamo ad intervenire, senza vivere la deadline come una ghigliottina incombente. Il fattore chiave è quello di una messa in atto sostanziale dei principi della Direttiva e non una corsa all'incentivo, che non c'è più e che ha prodotto le difficoltà che conosciamo."



### Che cosa comporta questo? Investimenti? Strategie nuove?

"Comporta - per i produttori e per il mercato dei posatori - un rinnovato impegno alla qualità, che nel prodotto è già esistente perché è oggetto di attenzione e di impegno da molto tempo. Diventeranno qualificanti fattori di sostenibilità, di economia circolare, che si assoceranno ad una qualificazione ulteriore nel momento della posa in opera."

### Un'attenzione anche al servizio, insomma

"Alla progettazione della posa, alla sua esecuzione secondo standard di qualità. Se è vero che la Direttiva andrà a declinarsi sui diversi Paesi membri dell'Unione, l'Italia sul fronte del serramento parte con un vantaggio competitivo che è importante riconoscere, perché il nostro settore è stato capace di costruire un Marchio di Qualità della posa in opera e di spingere la categoria a farsene portatore come leva di marketing."

### In sintesi, l'EPBD trova in Italia un terreno fertile?

"Nel settore dei serramenti sicuramente: è un'opportunità che abbiamo già i mezzi per cavalcare, con prodotti capaci di realizzare le performance attese e una qualità di posa in opera che potrà dare risalto alla qualità del prodotto."