

L'INVOLUCRO EDILIZIO GUARDA ALL'ESTERO

A cura della redazione

Una quota export ancora contenuta ma in crescita: Caseltaly Expo 2026 fotografa l'evoluzione internazionale dell'involucro edilizio italiano, puntando su qualità dei prodotti, posa qualificata e professionalizzazione degli operatori



Taglio del nastro con i rappresentanti delle Associazione e le autorità



Si è chiusa alla Fiera di Bergamo la seconda edizione di CaselItaly Expo, la manifestazione dedicata all'involucro edilizio, con un bilancio molto positivo: 11.000 visitatori (+10% rispetto al 2025) e 157 espositori provenienti da 16 regioni italiane, oltre a 15 aziende estere da Cina, Giappone, Grecia, Austria, Francia, Spagna, Svizzera e Germania.

L'edizione 2026 ha segnato un rafforzamento della presenza internazionale, con stampa estera, buyer, progettisti e general contractor provenienti da numerosi Paesi. Al centro dell'evento i temi chiave per la filiera dei serramenti e dell'involucro edilizio: sostenibilità ed efficientamento energetico, qualità della posa e innovazione tecnologica, approfonditi anche attraverso incontri dedicati ai nuovi CAM e al Conto Termico 3.0. Non sono mancati momenti pratici, con laboratori e dimostrazioni di posa, pensati per il confronto diretto tra tecnici e operatori.

L'APERTURA DEI LAVORI: UNA RICERCA A TUTTO TONDO

Fin dal convegno di apertura, moderato da Angelo Artale, Direttore Generale di Federazione FINCO, è emerso con chiarezza il contesto in cui opera oggi la filiera dell'involucro edilizio, tra evoluzione normativa, nuove esigenze del mercato e crescente orientamento ai mercati esteri.

Momento saliente dell'evento inaugurale è stata la presentazione del 1° Rapporto sul settore dell'involucro edilizio - Numeri chiave, mercati, imprese, sfide e opportunità future, realizzato da Nomisma e Cribis per CaselItaly Expo. Lo studio, basato sull'analisi di circa 150 realtà aziendali attive nei comparti serramenti, schermature solari, tende tecniche, porte e portoni, maniglieria, lattoneria e soluzioni integrate per l'edilizia, restituisce un quadro aggiornato della struttura macroeconomica nazionale e delle prospettive del settore, mettendo in evidenza fabbisogni, sfide e potenzialità ancora da sviluppare sui mercati esteri. Come ha commentato Emanuele Di Faustino, Head of Industry Retail and Services di Nomisma "il settore dell'involucro edilizio è un'eccellenza del Made in Italy, con una crescente vocazione all'export.

Le imprese italiane integrano design, tecnologia e soluzioni su misura, caratteristiche apprezzate sui mercati internazionali e che rappresentano un vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza estera."

Il Rapporto evidenzia numeri di rilievo: nel 2025, oltre 21.000 imprese attive nel comparto - di natura industriale e non - più di 105.000 addetti e un giro d'affari pari a 15 miliardi di euro nel 2024. L'export raggiunge i 3,5 miliardi di euro, in crescita del +28,8% rispetto al 2019, con prospettive di sviluppo nei mercati premium del Medio Oriente, del Nord Africa e dell'Asia.

Il 2025 registra, tuttavia, una lieve flessione (-2,2% nei primi nove mesi rispetto allo stesso periodo 2024), riflettendo le difficoltà del contesto macroeconomico a livello globale. La bilancia commerciale del comparto rimane comunque positiva.

GLI OSTACOLI ALL'INTERNALIZZAZIONE

L'indagine ha inoltre analizzato approcci e criticità dell'internazionalizzazione: due imprese su tre intendono rafforzare la propria presenza sui mercati esteri, mentre tra le aziende che non esportano emergono come principali ostacoli la carenza di competenze specifiche e la limitata disponibilità di risorse economiche.

Le fiere nazionali e internazionali rappresentano uno strumento fondamentale, così come la costruzione di reti commerciali con distributori e importatori. L'Europa resta il mercato centrale per il settore, ma Medio Oriente, Nord Africa e Asia offrono opportunità di crescita legate all'urbanizzazione e alla domanda di prodotti di fascia premium. Tutte le categorie merceologiche hanno registrato una crescita nell'ultimo quinquennio, con i serramenti pari al 17% dell'export totale.

INTERVENTI PRINCIPALI

A seguire, il dibattito si è concentrato sulle esperienze concrete delle associazioni di filiera e sulle prospettive operative delle imprese.

Nicola Fornarelli (Presidente ACMI) ha sottolineato come



le automazioni per chiusure tecniche, incluse quelle per serramenti e schermature solari, siano tra le categorie più internazionalizzate, con esportazioni superiori al 50-60%. Fabio Gasparini (Presidente Assides) ha evidenziato la crescita del comparto: 2,5 miliardi di fatturato, 10.000 addetti e 300 milioni di export in crescita. Le aziende medio-grandi sono dinamiche e capaci di valorizzare il Made in Italy, con il Medio Oriente tra i mercati più promettenti. Gasparini ha ribadito il ruolo del comparto come ambasciatore dell'architettura italiana nel mondo.

Marco Rossi, presidente di Anfit, ha rappresentato il mondo dei serramentisti, sottolineando l'impatto significativo che la scelta dei bonus fiscali ha avuto sul mercato. Secondo Rossi, i dati raccolti dalla propria associazione indicano un calo del 47% sul fronte delle ristrutturazioni, con effetti a catena su tutta la filiera, dai produttori ai fornitori. Rossi ha posto l'accento sulla necessità di far percepire l'aumento della qualità dei prodotti agli utenti finali, spiegando che è fondamentale educare i cittadini su cosa significhi scegliere serramenti di qualità. Per questo, Anfit ha avanzato al Ministero dell'Economia e ai vertici istituzionali richieste precise: legare l'accesso ai bonus fiscali a requisiti tecnici minimi, come permeabilità all'aria, tenuta all'acqua e resistenza ai carichi del vento, e garantire una copertura decennale postuma per assicurare durabilità e funzionalità dei serramenti.

PROFESSIONALIZZAZIONE E FORMAZIONE

Un tema centrale emerso è la professionalizzazione del mercato dell'installazione, spesso trascurata. Anche pro-

dotti di alta qualità possono risultare inefficaci se installati male, quindi è fondamentale investire nella formazione degli installatori, con percorsi strutturati e supporto pubblico, valorizzando competenze e riducendo il lavoro sommerso. Parallelamente, le aziende devono prepararsi ai mercati esteri, conoscendo norme e requisiti tecnici per evitare sprechi di tempo e risorse. In sintesi, formazione e internazionalizzazione sono leve strategiche per valorizzare il Made in Italy, migliorare la qualità del mercato e sostenere la crescita del settore.

QUALITÀ IN OPERA: QUANDO LA POSA FA LA DIFFERENZA

I laboratori pratici dedicati alla posa hanno ribadito come la posa qualificata rappresenti l'elemento che trasforma un prodotto di qualità in un risultato eccellente. Una posa corretta si collega direttamente alla conformità normativa e all'accesso agli incentivi, tra cui il Conto Termico 3.0, in linea con i nuovi CAM. Le giornate di lavoro hanno combinato momenti pratici e approfondimenti tecnici, affrontando temi come progettare con il sole per migliorare comfort e luce naturale, la manutenzione programmata dei serramenti e la verifica in opera certificata secondo UNI 11673-4.

LA PROSSIMA EDIZIONE

La partecipazione numerosa ha confermato l'appuntamento per la terza edizione, in programma dal 9 all'11 febbraio 2028, con l'obiettivo di consolidare ulteriormente il profilo internazionale della manifestazione e sostenere l'innovazione e la competitività del settore. ■



AGOSTINI GROUP

Vetrata scorrevole minimale in legno con sistema Orama



ALUVETRO

Modular 2.0, parapetto con telaio in alluminio e tamponamenti personalizzabili



EDIL SIDER

Cielo, finestra in alluminio con design personalizzabile, sostenibile e tecnologica



FINESTRA 4

Dinoxill, l'imbotte con controtelaio integrato isolato



ISOLCASA

Alzante sospeso in alluminio motorizzato senza soglia a pavimento



IWG

In mostra la storia del gruppo e la gamma completa di materiali



MUNGO

Nastri autoespandenti con membrana sigillante acqua, aria, vento



PELLINI

Wave Blackout, sistema oscurante motorizzato in vetrocamera



TECH INTERNATIONAL

Motori a batteria per persiane, senza opere murarie



PREDARI VETRI

Low Carbon Glass (LCG), vetrata sostenibile ad alte prestazioni



SIEGENIA

Smart Sensor, maniglia con sensore intelligente per la gestione da remoto



SUNBELL

Spirit Level Up&Down, sistema a batteria per tende motorizzate in vetrocamera



POLISTAMP

Incanto, serramento in PVC con sistema Salamander e alluminio sul lato esterno



VETRARIA PESCINI

Vetri isolanti con veneziane interne firmate Sunbell



YCO

Waterproof, pergola personalizzabile con tetto apribile e lama piatta fuori squadra