ISSN 0394-3216
Novembre 2026 - Anno XLVII

539

NUOVA FINESTRA

DBInformation
digital, business & publishing

www.guidafinestra.it

FORUM SERRAMENTI&VETRO 2026: SI TRACCIANO LE LINEE DEL FUTURO DEL COMPARTO SOSTENIBILITÀ PRODUTTIVA, DA OBBLIGO NORMATIVO A LEVA COMPETITIVA ACCESSIBILITÀ E MANUTENZIONE DELLE FACCIATE

unlimited ideas



L'evoluzione nasce dalle persone.

Profili, finiture e sistemi per il serramentista.

PROFILIA®



L'INVOLUCRO TRA CASE GREEN, CANTIERE E FUTURO

Chiara Cesaroni

Normative, mercato e innovazione ridisegnano il settore dei serramenti. Dal cantiere alla riqualificazione energetica, fino alle nuove strategie d'impresa, il Forum Serramenti&Vetro 2026 ha messo a confronto competenze ed esperienze per affrontare le trasformazioni della filiera





Olga Munini responsabile editoriale
Nuova Finestra e ShowRoom Porte&Finestre



Simona Piccolo responsabile editoriale
Rivista del Vetro

La transizione energetica non si gioca soltanto sulle direttive europee. Si misura anche nella capacità di trasformare gli edifici esistenti, nella qualità della posa in opera, nell'evoluzione dei materiali e nelle scelte quotidiane delle imprese. È da questa prospettiva che si è sviluppato il **Forum Serramenti&Vetro 2026 - Edifici efficienti, edifici intelligenti**, promosso da DBInformation e ospitato all'Hotel Cristoforo Colombo di Roma. Tecnici, progettisti, produttori, trasformatori, serramentisti, vetrai e rivenditori si sono confrontati su normativa, cantiere, mercato e innovazione. Un dialogo che ha messo in evidenza un punto comune: per costruire edifici più efficienti e durevoli non bastano prodotti performanti, ma servono progettazione integrata, competenze, collaborazione e capacità di leggere i cambiamenti. Ad aprire la giornata sono state le curatrici **Olga Munini** e **Simona Piccolo**, che hanno portato i saluti istituzionali di Antonio Scaglione, presidente del Collegio Provinciale dei Geometri e Geometri Laureati di Roma, assente giustificato. Il programma si è poi articolato in sessioni dedicate alla riqualificazione energetica, alle criticità del cantiere, agli scenari di mercato e alle prospettive dell'involucro edilizio.





Da sinistra: Massimiliano Mandarini, architetto, biophilic designer e consigliere GBC

Daniela Petrone, architetto e vicepresidente Anit





Da sinistra: Cecilia Hugony, CEO Teicos Group

Antonio Pratesi, responsabile commerciale Centro Italia Banca Etica

CASE GREEN ED EPBD: DALLA DIRETTIVA AGLI INTERVENTI CONCRETI

La prima sessione ha affrontato le opportunità e le criticità legate alla Direttiva europea sulla prestazione energetica degli edifici (EPBD), nota come Direttiva Case Green. Al centro del confronto, la riqualificazione del patrimonio immobiliare esistente: una sfida che coinvolge progettazione, materiali, sostenibilità, accessibilità economica e partecipazione dei cittadini.

Massimiliano Mandarini, architetto, biophilic designer e consigliere GBC, ha invitato a ripensare il modo in cui vengono progettati gli spazi urbani, sempre più esposti al caldo e agli effetti dei cambiamenti climatici. La sostenibilità, nella sua lettura, non riguarda soltanto la riduzione dei consumi, ma anche la qualità dell'abitare: luce naturale, verde, comfort termico e acustico e qualità dell'aria devono diventare parte integrante del progetto. In questo scenario, la finestra non è un semplice componente dell'involucro, ma un elemento capace di mettere in relazione interno ed esterno e contribuire al benessere delle persone. Mandarini ha richiamato anche la necessità di una collaborazione concreta tra architettura, industria e ricerca. L'innovazione, infatti, difficilmente nasce da un singolo attore: richiede competenze diverse e la capacità di trasformare gli obiettivi di sostenibilità in soluzioni realizzabili. Il quadro normativo e ambientale è stato approfondito da **Daniela Petrone**, architetto esperta in sostenibilità ambientale in edilizia e vicepresidente Anit. Il suo intervento ha affrontato la decarbonizzazione del patrimonio edilizio alla luce della nuova direttiva EPBD, sottolineando l'importanza di valutare non soltanto i consumi degli edifici, ma anche l'impatto dei materiali lungo il loro intero ciclo di vita. Strumenti come le Dichiarazioni Ambientali di Prodotto (EPD) e i Criteri Ambientali Minimi (CAM) possono contribuire a rendere più trasparenti le scelte, a condizione che si basino su dati verificabili e criteri condivisi.

Dalla norma alla pratica, **Cecilia Hugony**, CEO di Teicos Group, ha posto l'accento sulle esigenze concrete dei cittadini, sempre più attenti ai costi energetici, e sulla necessità di impostare gli interventi a partire da una diagnosi energetica e da un progetto su misura. Il coinvolgimento dei condòmini e la co-progettazione sono passaggi importanti per affrontare le difficoltà decisionali che spesso rallentano la riqualificazione. Il tema della sostenibilità si intreccia inevitabilmente con quello delle risorse economiche. **Antonio Pratesi**, responsabile commerciale Centro Italia Banca Etica, ha illustrato il ruolo della finanza etica e degli strumenti orientati ai criteri ESG nel sostenere famiglie, imprese e organizzazioni impegnate negli interventi di riqualificazione. Dalla sessione è emerso che gli obiettivi della Direttiva Case Green potranno tradursi in risultati concreti solo mettendo insieme competenze tecniche, soluzioni progettuali adeguate, strumenti finanziari accessibili e un maggiore coinvolgimento degli utenti.





Da sinistra: Graziano Corghi, consulente tecnico e formatore, direttore Serramento Bio Academy

Michel Palumbo, ingegnere e amministratore MHL Srl - Vetrostrutturale

CANTIERE E SISTEMA VETRO: PRESTAZIONI DA PROGETTARE

La seconda sessione ha portato l'attenzione sul cantiere reale, dove le prestazioni dichiarate devono diventare risultati verificabili. Per riuscirci sono necessari una progettazione integrata, competenze specialistiche e una definizione chiara delle responsabilità lungo la filiera.

Francesco Nesi, fisico edile e direttore Zephir Passivhaus Italia, ha approfondito il ruolo del serramento negli edifici ad altissima efficienza energetica, dagli nZEB ai futuri ZEB. Telaio, vetro, bordo vetro e posa concorrono al risultato finale: la finestra va quindi considerata come un sistema, non come una somma di elementi separati. In questo quadro, la norma UNI 11673-1 rappresenta un riferimento per la progettazione del giunto di posa e per prevenire problemi quali ponti termici, infiltrazioni d'aria, condense e muffe, che possono compromettere sia l'efficienza energetica sia la salubrità degli ambienti.

Graziano Corghi, consulente tecnico e formatore, direttore Serramento Bio Academy, ha affrontato il divario tra prescrizioni normative e pratiche di cantiere, soffermandosi sulle responsabilità contrattuali e legali legate a una posa non corretta. Il riferimento agli articoli 1667 e 1669 del Codice civile ha richiamato l'attenzione sui rischi connessi a vizi e gravi difetti dell'opera. Tra gli strumenti per ridurre le criticità, Corghi ha indicato una più chiara distinzione tra fornitura e posa, la formalizzazione del progetto esecutivo del giunto, il ricorso a posatori qualificati - con competenze EQF3 per l'esecuzione ed EQF4 per il coordinamento - e la verifica finale della documentazione tecnica.

Gli aspetti ingegneristici del vetro sono stati al centro dell'intervento di **Michel Palumbo**, ingegnere, e amministratore MHL - Vetrostrutturale. Il comportamento delle vetrocamere sigillate può essere influenzato da temperatura, pressione atmosferica e altitudine, con deformazioni che incidono sull'estetica e sulle prestazioni. Attraverso il tema del carico isocoro e il riferimento alla norma EN 16612, Palumbo ha illustrato anche casi applicativi, come le vetrate con tende veneziane integrate: una flessione non prevista può ridurre lo spazio nella camera fino a compromettere lo scorrimento delle lamelle. Il messaggio comune dei tre interventi è chiaro: la qualità del serramento dipende dall'intero sistema, dalla progettazione alla posa. Norme tecniche, qualificazione professionale, chiarezza contrattuale e verifiche in cantiere sono condizioni essenziali per ottenere prestazioni reali e ridurre il rischio di problemi successivi.

SCENARI DI MERCATO: CRESCERE SIGNIFICA ANCHE CAMBIARE

La tavola rotonda dedicata al mercato ha riunito Mauro Durazzi, Daniele Predari, Marco Rossi, Mauro Sellari, Michael Ferranti e Daniele Saibene, con l'obiettivo di leggere le trasformazioni del comparto e individuare le strategie utili alle imprese.

Mauro Durazzi, direttore marketing e sviluppo commerciale Kromoss e presidente Unicmi, ha proposto una lettura dei cicli del mercato delle costruzioni basata sui dati ISTAT. Il valore complessivo del comparto è stimato in circa 220–230 miliardi di euro; serramenti e involucro edilizio rappresenterebbero circa il 5%, pari a circa 12 miliardi, includendo infissi, facciate e carpenteria. Nella ricostruzione proposta, dopo una fase di crescita sostenuta soprattutto dalla nuova edilizia residenziale tra il 1995 e il 2006, il mercato ha attraversato una lunga contrazione, dal 2006 al 2019, durante la quale ristrutturazione e rinnovo hanno assunto un peso crescente. Anche i canali commerciali si sono modificati. Accanto alla filiera tradizionale, fondata sul rapporto tra distributore e serramentista, si è consolidato il modello produttore-showroom. La fase più recente mostra segnali di ripresa che interessano residenziale, non residenziale e infrastrutture, ma la crescita complessiva non si distribuisce necessariamente nello stesso modo tra i diversi segmenti. Durazzi ha richiamato inoltre il ruolo degli incentivi fiscali: importanti per sostenere la domanda, ma non sufficienti, da soli, a modificare le tendenze strutturali del mercato. Le opportunità di medio-lungo periodo si legano alla riqualificazione, alla sostenibilità, agli investimenti infrastrutturali e all'evoluzione delle normative europee.

Daniele Predari, AD di Predari Vetri e presidente della Sezione G di Assovetro, ha invitato a distinguere tra i dati macroeconomici e la situazione concreta delle singole imprese. La crescita registrata da alcuni comparti, come quello del vetro, non viene necessariamente percepita da tutte le aziende, anche perché le statistiche possono includere attività - tra cui infrastrutture e in-



Mauro Durazzi, direttore marketing e sviluppo commerciale Kromoss e presidente Unicmi



Daniele Predari, AD Predari Vetri e presidente della Sezione G di Assovetro



Marco Rossi, amministratore Risposta Serramenti e presidente Anfit



Mauro Sellari, socio amministratore Sellari Giovanni e presidente nazionale CNA Serramenti e Infissi



Michael Ferranti, direttore marketing e area manager Latino America e USA GrafSynergy



Daniele Saibene, managing director Ensinger Italia

vestimenti connessi al PNRR - che non ricadono in modo diretto su ogni operatore. Per le imprese, quindi, non basta beneficiare di un mercato più ampio: occorre migliorare organizzazione, qualità e capacità di rispondere alle esigenze dei clienti. "Le opportunità ci sono se te le crei. È chiaro che l'opportunità più importante oggi è tornare a essere bravi", ha osservato Predari, richiamando anche l'importanza della collaborazione tra progettisti, serramentisti, vetrai e gli altri attori della filiera. Sulla necessità di leggere i dati e adattarsi alle trasformazioni del mercato si è soffermato **Marco Rossi**, amministratore Risposta Serramenti e presidente Anfit. La crisi della nuova costruzione ha spinto molte aziende del serramento verso il mercato della sostituzione, mentre i diversi comparti hanno seguito traiettorie differenti. Per Rossi, la capacità di cambiare e di interpretare tempestivamente gli scenari è decisiva: "I dati vanno letti, interpretati e studiati. Un aumento del mercato, da solo, non basta: bisogna capire in quale mercato si cresce e come si distribuisce questa crescita". Da qui il richiamo a essere flessibili e a "cambiare pelle" quando mutano le condizioni. Rossi ha collegato questa capacità di adattamento alla necessità di lavorare in modo sinergico. La tenuta del produttore di serramenti riguarda infatti anche chi fornisce profili, vetro, ferramenta e componenti: rafforzare un anello della catena può produrre benefici per l'intera filiera. Un invito che si estende anche all'associazionismo, dove servono nuove persone disposte a mettere a disposizione tempo, idee ed energie per contribuire alla crescita del settore. Il tema della programmazione è stato ripreso da **Mauro Sellari**, socio amministratore Sellari Giovanni e presidente nazionale CNA Serramenti e Infissi, che ha evidenziato come l'incertezza sugli incentivi possa influenzare le decisioni dei clienti e rallentare gli acquisti. "Abbiamo abituato i nostri clienti a ragionare in tema di sconti e incentivi fiscali. Quando si parla di una possibile agevolazione, il cliente tende ad aspettare, nella speranza di poter usufruire di condizioni più vantaggiose". Il problema, ha sottolineato, non è soltanto la presenza di un incentivo, ma la possibilità di contare su regole stabili nel tempo: le imprese hanno bisogno di programmare gli investimenti e organizzare il lavoro senza dover ripensare le proprie strategie ogni anno. Dal punto di vista dei produttori di macchinari e tecnologie, **Michael Ferranti**, direttore marketing e Area Manager Latino America e USA di GrafSynergy, ha richiamato l'attenzione sull'organizzazione interna. Prima di attribuire un calo di produttività a fattori esterni, è utile analizzare layout, impianti e flussi di lavoro. Automazione e innovazione possono contribuire a rendere i processi più fluidi, ridurre gli sprechi e sviluppare nuove soluzioni, anche attraverso sistemi ibridi e tecnologie come la stampa digitale. **Daniele Saibene**, managing director di Ensinger Italia, ha infine posto l'accento sulla necessità di integrare la sostenibilità nella strategia aziendale. Certificazioni e criteri ESG possono orientare le scelte, ma devono accompagnarsi a prodotti performanti, attenzione al riciclo e modelli produttivi responsabili. La competitività, in questo senso, comprende anche la capacità di rispondere alle aspettative delle nuove generazioni, sempre più attente al benessere, al comfort abitativo e alla qualità degli ambienti di lavoro. Dalla tavola rotonda emerge un'indicazione condivisa: il mercato non può essere letto soltanto attraverso i dati aggregati o le attese sugli incentivi. Servono analisi puntuali, organizzazioni efficienti, capacità di adattamento e collaborazione tra gli attori della filiera.



Marco Zanon, formatore e consulente aziendale

OSSERVATORIO SERRAMENTI: DATI PER DECIDERE

In uno scenario in continua evoluzione, **Marco Zanon**, formatore e consulente aziendale, ha presentato l'Osservatorio Serramenti come strumento per monitorare le tendenze, interpretare i dati di vendita e supportare le imprese nella pianificazione strategica, intervistando gli ospiti su numerosi temi di grande attualità come l'evoluzione dei materiali, l'Intelligenza artificiale, la digitalizzazione dei processi e i bonus fiscali.

Da questo confronto è risultato evidente che disporre di informazioni più puntuali può contribuire a ridurre l'incertezza e a prendere decisioni più consapevoli. Perché questo potenziale si traduca in risultati concreti, sarà importante rafforzare la collaborazione tra aziende, associazioni e professionisti e favorire la condivisione delle competenze.

IL FUTURO DELL'INVOLUCRO: CLIMA, DIGITALE E PATRIMONIO STORICO

La sessione conclusiva ha guardato alle sfide che attendono la progettazione dell'involucro: affrontare eventi climatici più estremi, sfruttare gli strumenti digitali e migliorare le prestazioni energetiche senza compromettere il valore del patrimonio storico e architettonico.

Enrico Sergio Mazzucchelli, professore associato di Architettura tecnica presso il Dipartimento ABC del Politecnico di Milano, ha illustrato la necessità di superare una concezione statica della facciata, a favore di sistemi capaci di rispondere alle condizioni ambientali. Modellazione, test di laboratorio e monitoraggio in opera, supportati da simulazioni fluidodinamiche CFD, possono aiutare a valutare il comportamento delle facciate e a verificarne sicurezza, comfort ed efficienza nel tempo.

Gli strumenti digitali a supporto della progettazione sono stati approfonditi da **Luca Papaiz**, ingegnere specializzato nello studio energetico del vetro e delle schermature solari e fondatore di glassAdvisor. Le soluzioni presentate comprendono strumenti per valutare lo stress termico del vetro, analisi statiche con il metodo degli elementi finiti (FEM), verifiche delle schermature solari e gestione della documentazione tecnica, comprese le dichiarazioni di prestazione (DoP). Sono stati affrontati anche gli assistenti basati sull'intelligenza artificiale, pensati per semplificare calcoli e decisioni, anche direttamente in cantiere.

La riqualificazione pone questioni specifiche quando riguarda edifici storici o sottoposti a vincolo. **Federica Rosso**, professoressa associata in architettura tecnica presso il Dipartimento di Ingegneria Civile, Edile e Ambientale della Sapienza di Roma, ha approfondito la necessità di conciliare decarbonizzazione e tutela dell'identità architettonica, illustrando protocolli come GBC Historic Building, LEED O+M e BREEAM e possibili soluzioni compatibili con il costruito: intonaci termici, isolamento interno, vetrocamere basso-emissive a profilo ridotto e tecnologie fotovoltaiche integrabili con discrezione nei contesti di pregio.

Sul tema è intervenuta anche **Adriana Ciardiello**, ingegnere e ricercatrice presso RSE - Ricerca sul Sistema Energetico, che ha richiamato il contributo di strumenti quali modellazione BIM/BEM, simulazioni energetiche e fluidodinamiche e monitoraggio in situ. L'obiettivo è individuare interventi efficaci e compatibili con le caratteristiche degli edifici, riducendo i consumi senza trascurare i vincoli di tutela. La sessione ha restituito una visione integrata del futuro dell'involucro: progettazione avanzata, strumenti digitali e conoscenza del costruito dovranno procedere insieme. La sfida sarà migliorare sicurezza ed efficienza, anticipare gli effetti del cambiamento climatico e intervenire sul patrimonio storico con soluzioni adeguate al contesto.



Federica Rosso, professoressa associata Sapienza di Roma



Enrico Sergio Mazzucchelli, professore associato PoliMi



Luca Papaiz, ingegnere e fondatore glassAdvisor



Adriana Ciardiello, ingegnere e ricercatrice RSE

IL CONTRIBUTO DELLE AZIENDE PARTNER

Il Forum ha dato spazio anche alle aziende partner, che hanno presentato percorsi di ricerca e sviluppo e soluzioni rivolte alle nuove esigenze del mercato.

Alessandro Brignach, AD di **Gealan Italia**, ha illustrato "Gealan Balance, il pvc bio-attribuito per edifici sostenibili", un approccio allo sviluppo dei profili che punta a ridurre l'impatto ambientale con l'impiego di materie prime alternative e materiali riciclati.

Jarno Biondi, direttore commerciale e socio senior di **Isolcasa,** ha affrontato il ruolo del colore nel progetto del serramento con "Oltre il visibile. Come il colore del serramento Isolcasa disegna il comfort, l'efficienza e l'identità di domani". Il colore è stato presentato come elemento che contribuisce non soltanto all'estetica, ma anche all'identità architettonica e alla personalizzazione degli ambienti.

Francesco Simone, direttore commerciale e responsabile marketing della Divisione Edilizia di **Profilati**, ha presentato "Progettare senza vincoli: Eku e la piattaforma Perfektion", dedicato alle possibilità progettuali offerte dalla piattaforma Eku.

L'automazione è stata al centro dell'intervento di **Alver Drudi**, product manager automation di **Giesse/Quanex**, con "Comfort, design e connettività: l'automazione a scomparsa Giesse per finestre ad anta ribalta in alluminio". La soluzione punta a integrare funzionalità e tecnologia, migliorando il comfort d'uso e mantenendo pulita l'estetica del serramento.

Michele Zuccaro, sales e technical manager Italia di **Salamander,** ha raccontato l'evoluzione dei sistemi per finestre con "Dal semi-ibrido al futuro: l'innovazione Salamander prende forma", tra ricerca sui materiali, prestazioni e nuove esigenze del mercato.

Infine, **Mirco Zanato**, CEO di **Colfert**, ha anticipato le novità della prossima edizione di YED - Yellow Expo Days 2027, sottolineando il valore del confronto e dello scambio di esperienze tra gli operatori della filiera. Un'occasione per promuovere la cultura del serramento e contribuire al dibattito sul futuro delle finestre.



Da sinistra:
Alessandro Brignach, AD Gealan Italia

Jarno Biondi, direttore commerciale e socio senior Isolcasa

Francesco Simone, direttore commerciale e responsabile marketing Divisione Edilizia Profilati

Da sinistra:
Alver Drudi, product manager automation Giesse/Quanex

Michele Zuccaro, sales e technical manager Italia Salamander

Mirco Zanato, CEO Colfert

Le strategie per affrontare il futuro

Dal Forum Serramenti&Vetro 2026, le direttrici chiave per far evolvere il settore

• Progettare in modo integrato
Considerare il serramento come un sistema completo, dalla scelta dei materiali alla posa in opera, verificando le prestazioni dell'intero involucro.

• Investire in competenze e qualificazione
Rafforzare la formazione dei professionisti, definire con chiarezza ruoli e responsabilità e garantire una posa corretta e qualificata.

• Sfruttare le potenzialità del digitale
Utilizzare simulazioni, modellazione BIM/BEM, strumenti di calcolo e AI per migliorare la progettazione e prevenire le criticità.

• Anticipare gli effetti del cambiamento climatico
Progettare facciate e serramenti capaci di rispondere a condizioni ambientali estreme, attraverso test, verifiche e monitoraggi.

• Conciliare efficienza energetica e tutela del costruito
Adottare soluzioni compatibili con gli edifici storici, integrando innovazione tecnologica, riduzione dei consumi e conservazione architettonica.

• Puntare su sostenibilità e competitività
Investire in materiali innovativi, qualità dei prodotti, efficienza produttiva e collaborazione tra i diversi attori della filiera.

© Riproduzione riservata

GRAZIE A CHI HA RESO POSSIBILE L'EVENTO

Un ringraziamento va a tutti gli sponsor dell'edizione 2026: Amato Soluzioni Legno, Deceuninck Italia, Eku Sistemi, Ensinger Italia, Gealan Italia, Giesse/Quanex, GrafSynergy, ISO-Chemie Italia, Isolcasa, Made EXPO, Mappi International, Renolit, Salamander myWindow, Sunbell e YED.
Un ringraziamento particolare a Ensinger, che ha offerto il welcome coffee, e a Mappi e Gealan, che hanno contribuito all'organizzazione fornendo rispettivamente i cordini porta badge e le borse shopper con penne e block notes.

















Guarda il video
della giornata

















