



**UNCSAAL**

Unione Nazionale Costruttori Serramenti Alluminio Acciaio Leghe

Numero 2\_2012

# RAPPORTO sul mercato italiano dell'involucro edilizio

SERRAMENTI METALLICI

FACCIAE CONTINUE

SISTEMI E ACCESSORI PER SERRAMENTI E FACCIAE

***Analisi primo semestre 2012***

***Previsione di chiusura anno***

A cura della Commissione Studi Economici Uncsaal



## INDICE

<b>Introduzione</b>	<b>3</b>
<b>L'andamento del mercato</b>	
• SERRAMENTISTI	4
• COSTRUTTORI DI FACCIATE	6
• PRODUTTORI DI GAMME E SISTEMI	8
• PRODUTTORI DI ACCESSORI	10
<b>Cambiamenti strutturali</b>	
• L'EVOLUZIONE DEL MIX DI PRODOTTI	11
• SVILUPPO DEL SEGMENTO RESIDENZIALE	12
• CLIENTI E CANALI DI VENDITA	13
• LA CRESCITA DEI SERRAMENTI IN ALLUMINIO-LEGNO	14
<b>Incentivi fiscali</b>	
• IL RUOLO STRATEGICO DEL 55%	15
<b>Previsioni</b>	
• LE PREVISIONI PER LA CHIUSURA DEL 2012	16
<b>Nota metodologica</b>	<b>17</b>
<b>SCHEDA ISTITUZIONALE UNCSAAL</b>	<b>18</b>



## Introduzione

Il rapporto sul mercato italiano dell'involucro edilizio si focalizza sui trend di domanda e offerta registrati nel primo semestre del 2012 e presenta proiezioni e stime sull'andamento del mercato dei serramenti metallici e delle facciate continue fino alla fine dell'anno in corso.

Per il terzo semestre consecutivo le aziende del comparto dell'involucro edilizio segnalano risultati negativi sia in termini di vendite sia in termini di portafoglio ordini. Tutti i dati principali relativi ai serramentisti e ai costruttori di facciate si sono stabilizzati attorno ai valori registrati nella rilevazione del secondo semestre del 2011 (con poche eccezioni).

Sono in aumento anche le tensioni sui prezzi e si dilatano i termini di pagamento all'interno della filiera (tra fornitori di gamme e accessori e produttori di serramenti e facciate continue) per via della scarsa liquidità finanziaria presente nel settore immobiliare e nel settore delle costruzioni.

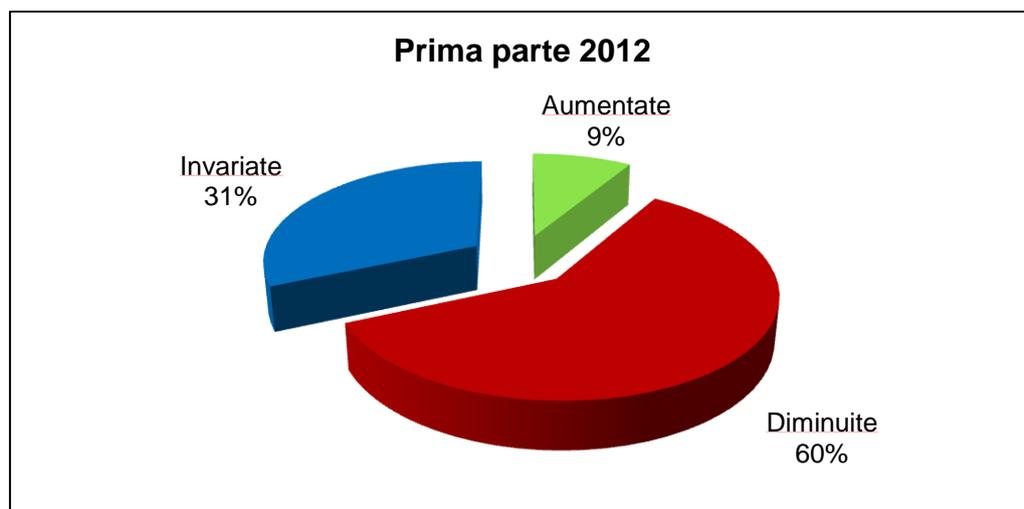
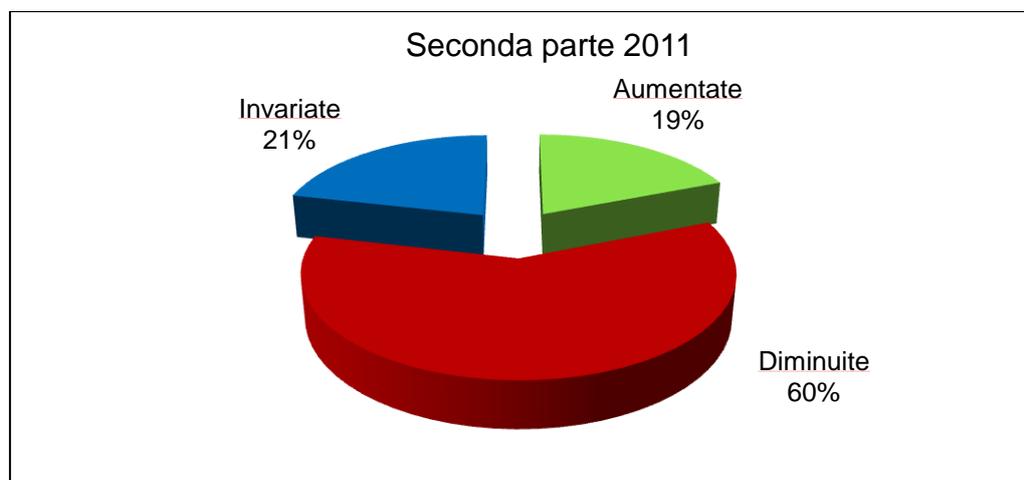


## L'andamento del mercato

### SERRAMENTISTI

- Il primo semestre del 2012 conferma la crisi emersa nel 2011. Il 60% delle aziende intervistate ha visto diminuire le vendite (dato in linea con quello registrato nel secondo semestre del 2011). Solo il 9% delle aziende evidenzia un aumento delle vendite (19% nel secondo semestre del 2011).

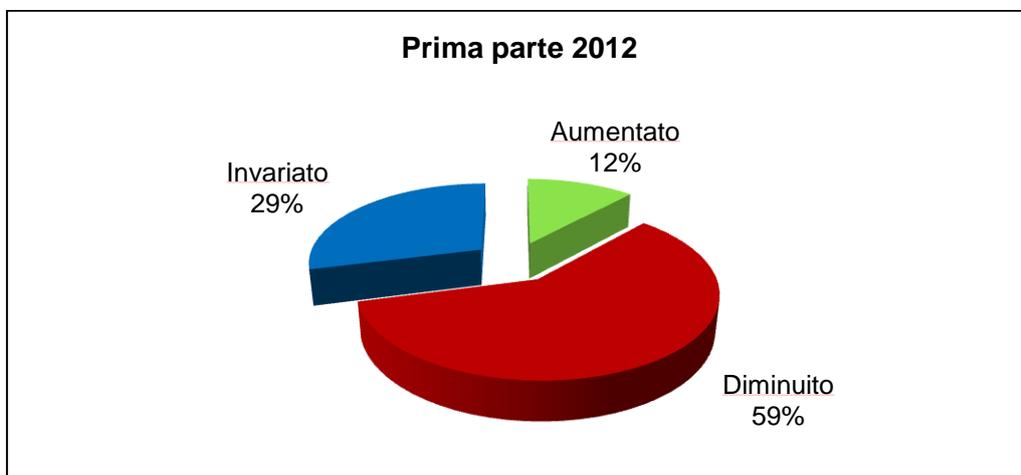
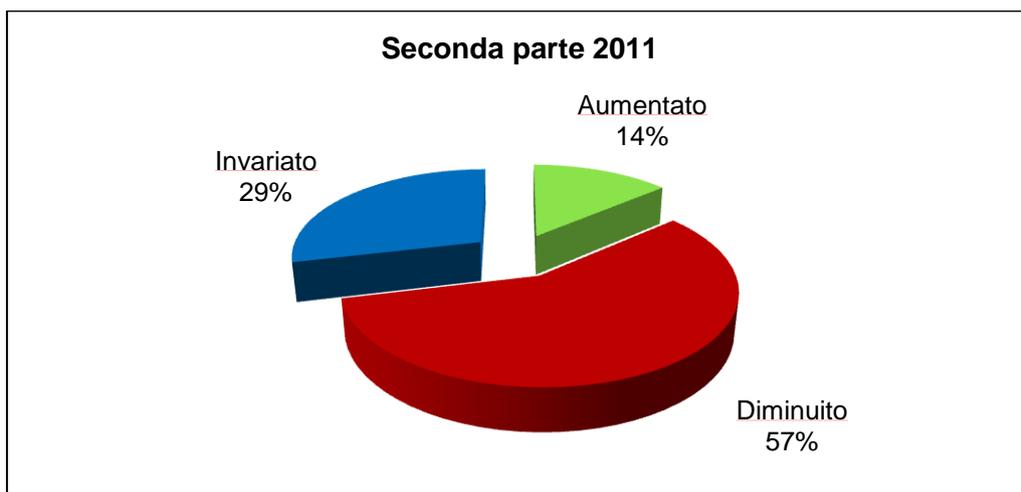
#### Evoluzione vendite





→ Il portafoglio commesse conferma un trend non positivo nel medio periodo. Il 59% delle aziende serramentistiche ha visto diminuire i propri ordini (57% nel secondo semestre del 2011). Circa 1/3 delle aziende ha un portafoglio invariato e solo il 12% ha registrato un aumento dell'acquisito.

### Evoluzione portafoglio commesse

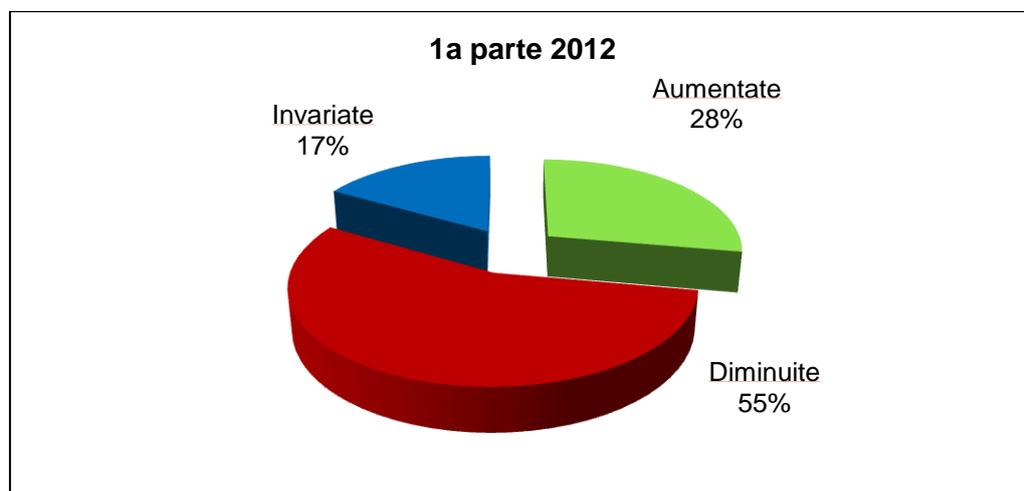
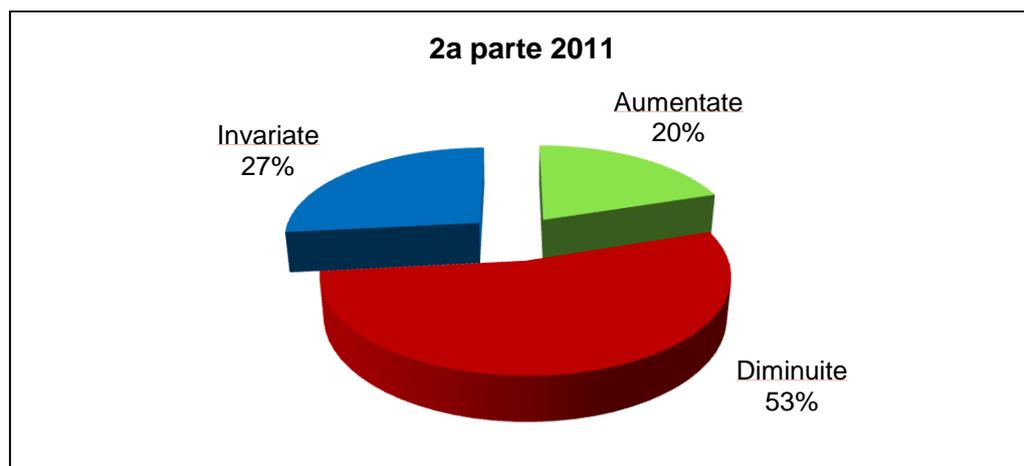


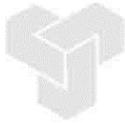


## L'andamento del mercato COSTRUTTORI DI FACCIATE

- ➔ Nel primo semestre del 2011 era emersa in tutta la sua gravità la crisi per i costruttori di facciate continue (aziende serramentistiche specializzate nella produzione di facciate e rivestimenti architettonici). I dati del primo semestre del 2012 confermano quanto emerso nel semestre precedente infatti il 55% delle aziende intervistate evidenzia una diminuzione del fatturato (53% nel secondo semestre del 2011).
- ➔ L'unico dato in parziale controtendenza è l'incremento delle aziende che hanno registrato un aumento delle vendite, che sono passate dal 20% al 28% degli intervistati. Si tratta di un dato dovuto alla realizzazione di commesse acquisite in precedenza e completate nel semestre in corso.

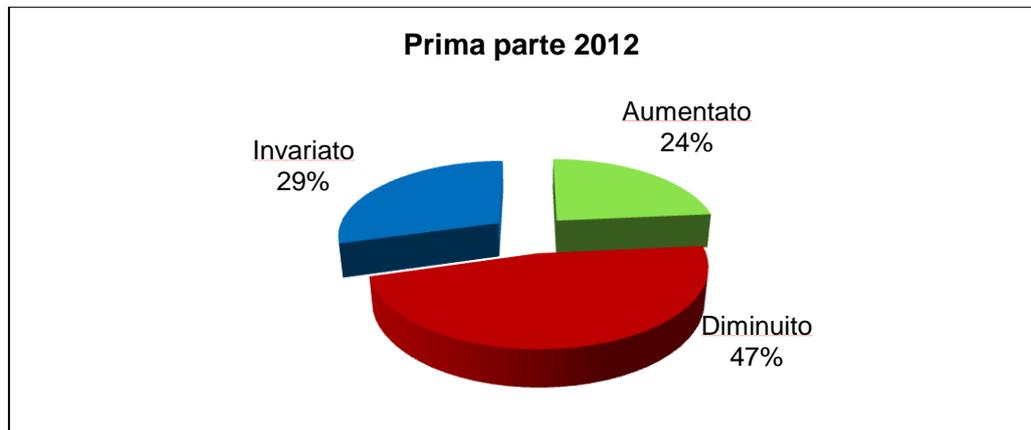
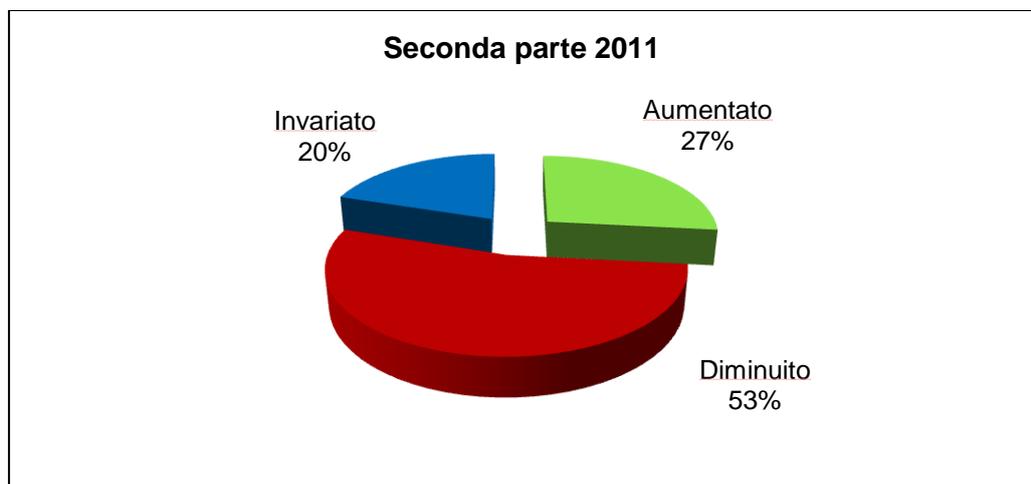
### Evolutione vendite





- Nel corso del secondo semestre del 2012 la percentuale di costruttori di facciate continue che sono stati interessati dalla contrazione del portafoglio è leggermente diminuita (47% nel primo semestre del 2012, 53% nel secondo semestre del 2011).
- Sono aumentate le aziende che registrano una stabilità dell'ordinato (20% secondo semestre 2011, 29% primo semestre 2012) tuttavia sono leggermente diminuite le aziende che hanno registrato un incremento del portafoglio ordini (27% nel secondo semestre 2011, 24% nel primo semestre 2012). Si tratta, nel complesso, di dati che confermano il trend negativo rilevato nel semestre precedente.

### Evoluzione portafoglio commesse



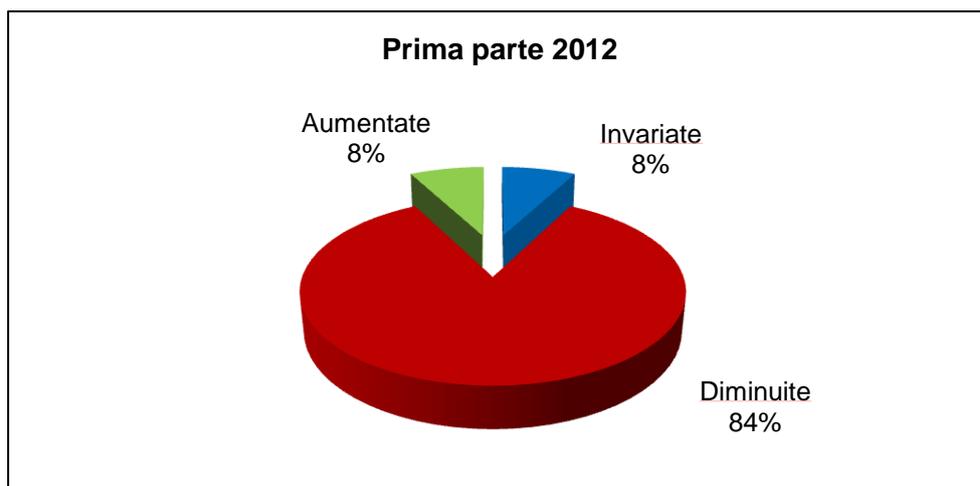
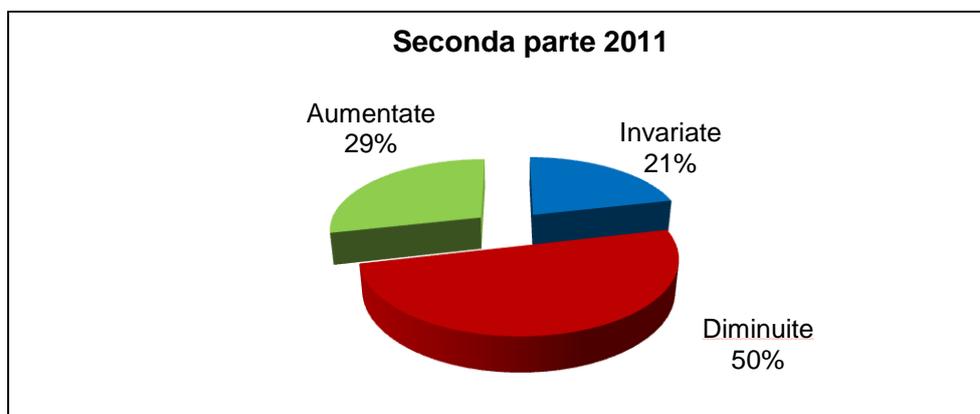


## L'andamento del mercato

### PRODUTTORI DI GAMME E SISTEMI

- Nella seconda parte del 2011 si era rilevato un forte rallentamento dei fornitori del comparto, ovvero dei fornitori (produttori e distributori) di sistemi per serramenti (sistemisti) e dei produttori di accessori che si è ulteriormente acuito nel primo semestre del 2012.
- L'84% dei fornitori di sistemi intervistati ha registrato una diminuzione delle vendite di sistemi per serramenti e facciate, si tratta di un dato in aumento rispetto al 50% del secondo semestre del 2011 e del 13% registrato nel primo semestre 2011.

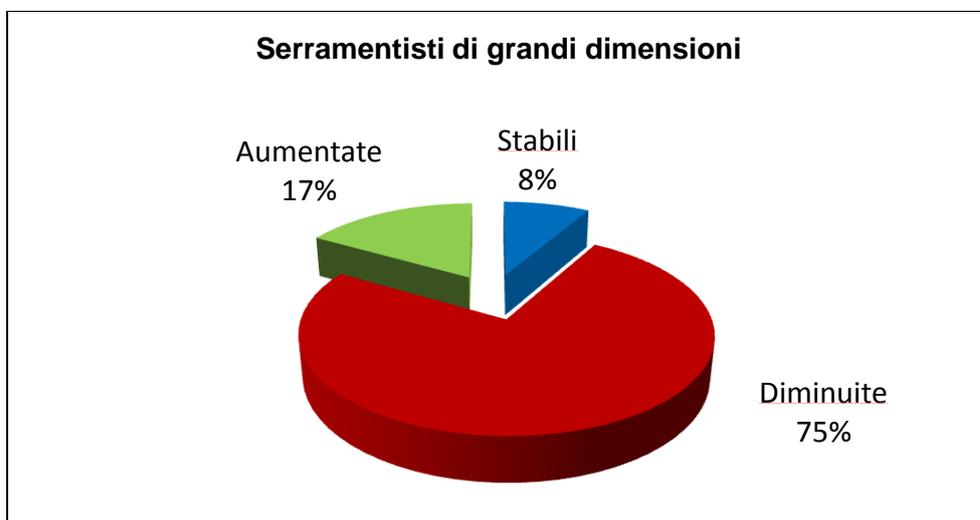
### Vendite di sistemi per serramenti





- La contrazione delle vendite di sistemi ha interessato sia i clienti di piccole dimensioni sia i clienti di grandi dimensioni. I fornitori di sistemi che hanno segnalato una contrazione delle vendite verso i costruttori di serramenti di piccole dimensioni è passata dal 38% (secondo semestre 2011) al 78% (primo semestre 2012) degli intervistati. Il 75% degli intervistati ha registrato un calo delle vendite verso i serramentisti di grandi dimensioni (57% nel secondo semestre 2011).

### Vendite di sistemi per serramenti



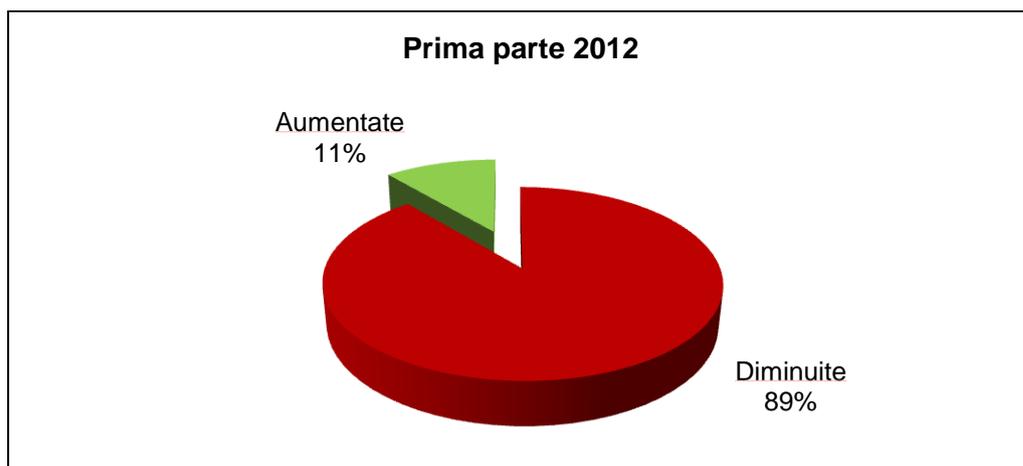
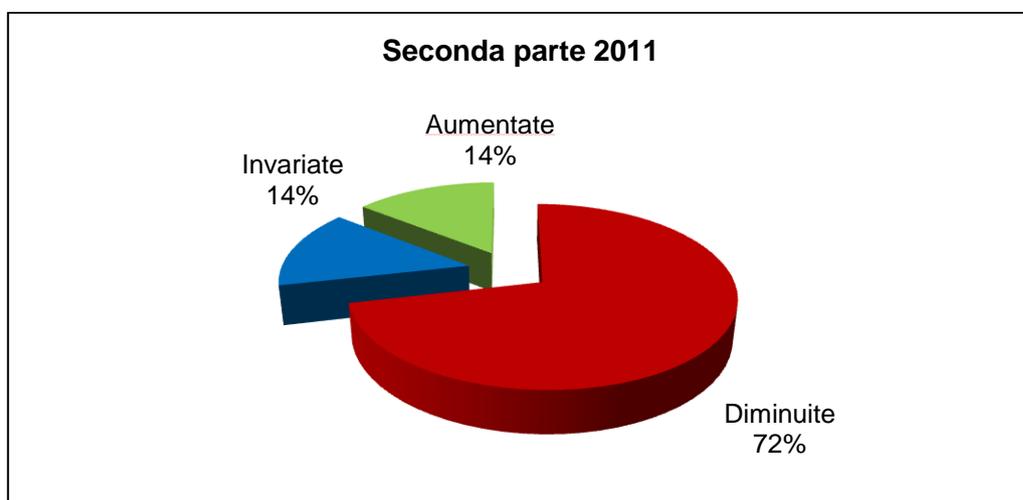


## L'andamento del mercato

### PRODUTTORI DI ACCESSORI

- L'89% dei produttori di accessori ha registrato una contrazione delle vendite (72% secondo semestre 2011). La contrazione delle vendite di accessori per finestre ha interessato l'89% degli intervistati (57% nel secondo semestre 2012), la contrazione delle vendite di accessori per facciate ha interessato il 50% degli intervistati (40% nel secondo semestre 2012).

### Vendite di accessori per serramenti



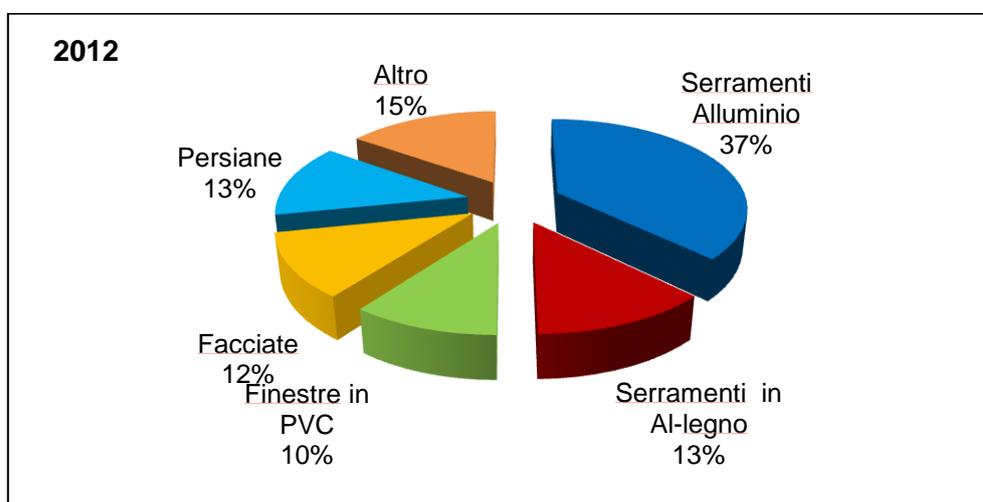
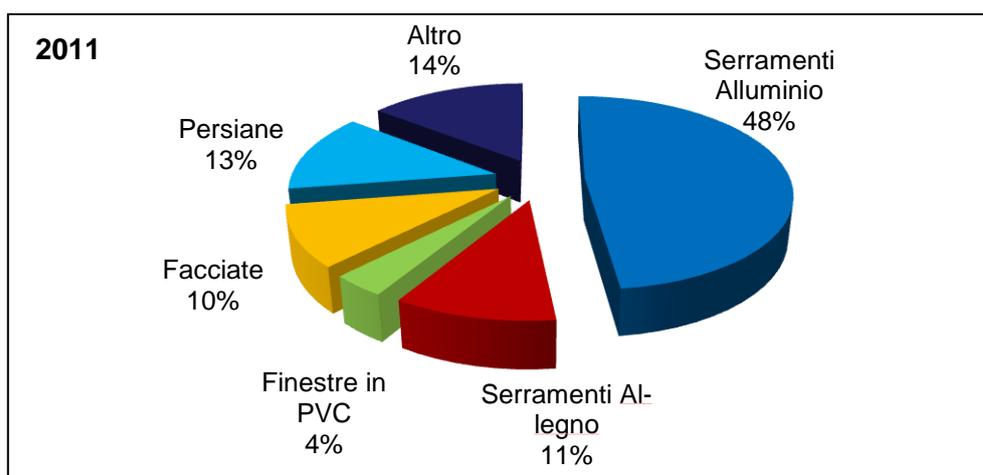


## Cambiamenti strutturali

### L'EVOLUZIONE DEL MIX DI PRODOTTI

- Per far fronte alla riduzione delle vendite e cogliere le opportunità offerte dal mercato le aziende serramentistiche hanno diversificato l'offerta puntando sulla flessibilità produttiva e commerciale. Il calo delle vendite di serramenti in alluminio (passati dal 48% del fatturato dei serramentisti nel 2011 al 37% del fatturato dei serramentisti nel 2012) è stato compensato dall'introduzione di prodotti in PVC che sono passati in un anno dal 4% al 10% del fatturato e dai serramenti in alluminio-legno che sono passati in un anno dal 11% al 13% del fatturato.
- Alcune aziende hanno diversificato l'offerta effettuando investimenti dedicati alla produzione di serramenti in PVC, altre hanno sviluppato l'attività commerciale di vendita e installazione di prodotti finiti in PVC e/o in alluminio-legno realizzati da aziende specializzate

### Vendite dei serramentisti per tipologia di prodotto



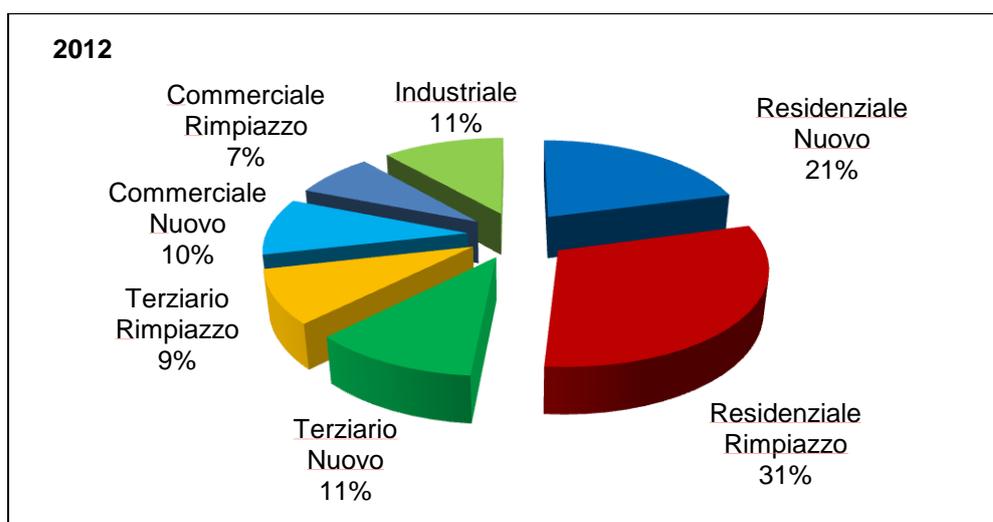
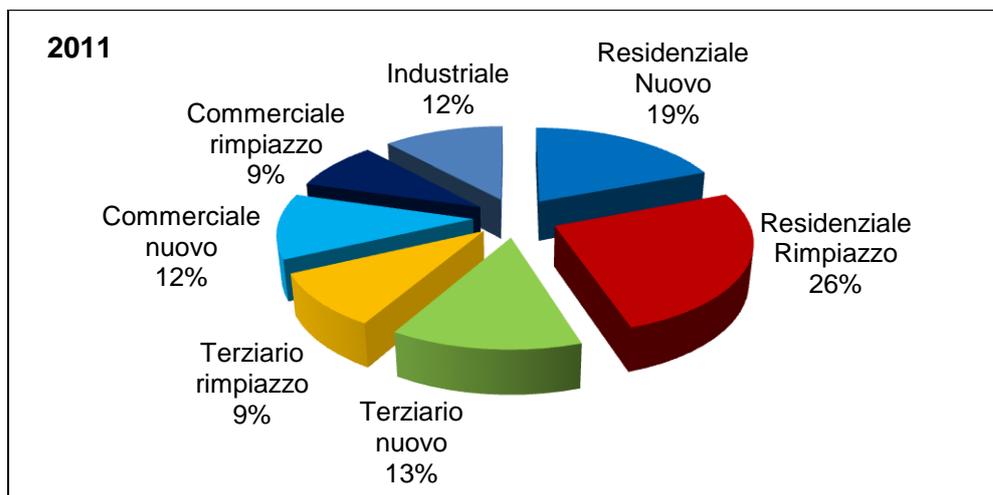


## Cambiamenti strutturali

### SVILUPPO DEL SEGMENTO RESIDENZIALE

- La crisi del settore delle costruzioni ha determinato, nel giro di un anno, profondi cambiamenti nella composizione della domanda di serramenti. Il segmento residenziale, che fino ad un anno fa assorbiva il 45% dell'offerta di serramenti metallici, oggi assorbe il 52% dell'offerta e ha compensato il calo di fatturato che si è registrato nei segmenti commerciale e terziario.
- Il mercato del rimpiazzo, ovvero della sostituzione dei serramenti, assorbe il 47% della domanda. Nel 2012 il principale segmento di mercato per i serramenti metallici è quello del rimpiazzo residenziale, che assorbe il 32% della domanda di serramenti metallici.

### Vendite dei serramentisti per segmento di domanda



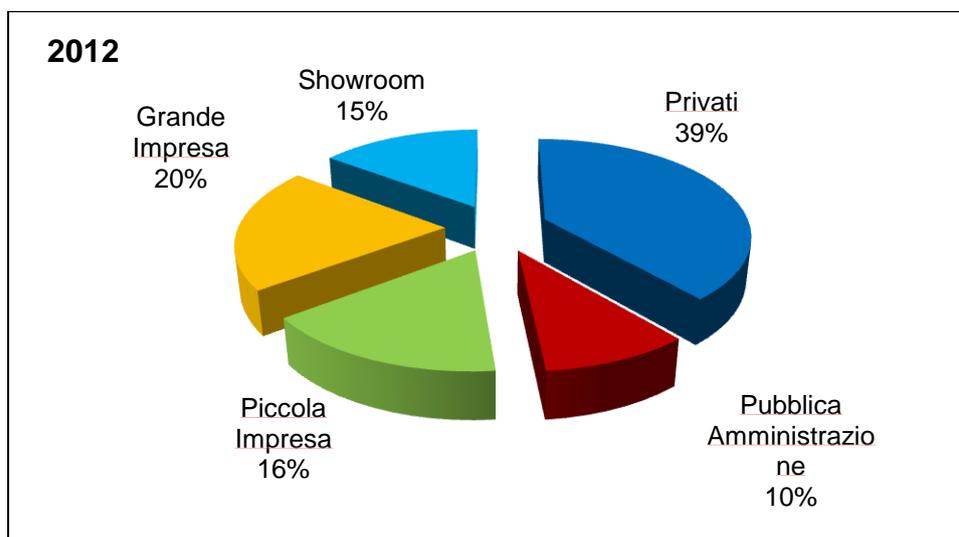
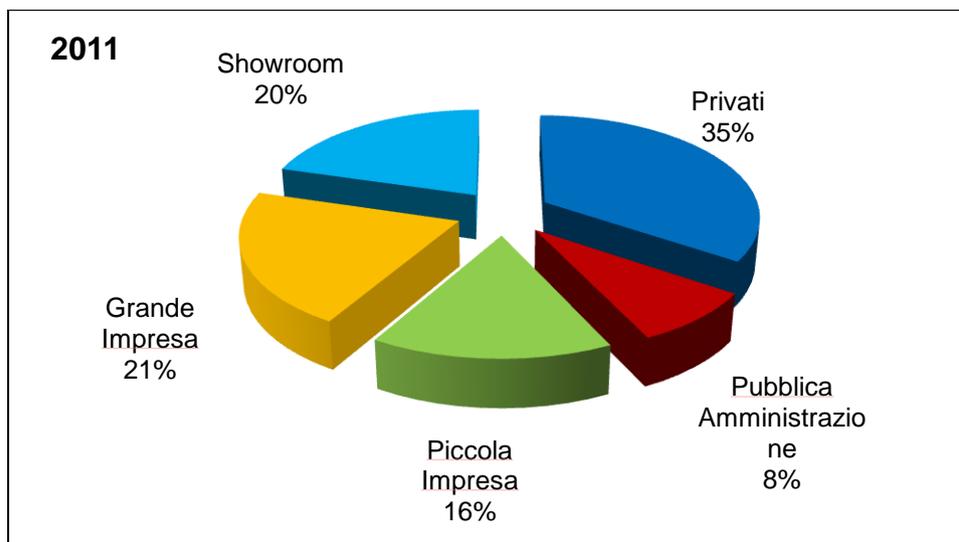


## Cambiamenti strutturali

### CLIENTI E CANALI DI VENDITA

- Lo sviluppo del mercato residenziale e del rimpiazzo ha contribuito a modificare la clientela di riferimento e i canali di vendita. Il canale di vendita diretto ai privati assorbe il 39% del fatturato contro il 35% di un anno fa, nel contempo il fatturato realizzato tramite la rete distributiva indipendente (showroom) è sceso dal 20% al 15% del totale.
- Complessivamente il mercato dei privati assorbe oltre il 70% delle vendite dei serramentisti, se si sommano le vendite ai privati, quelle agli showroom e le vendite verso le piccole imprese (che, nella maggior parte dei casi operano come intermediari verso i consumatori privati).

### Vendite dei serramentisti per clienti



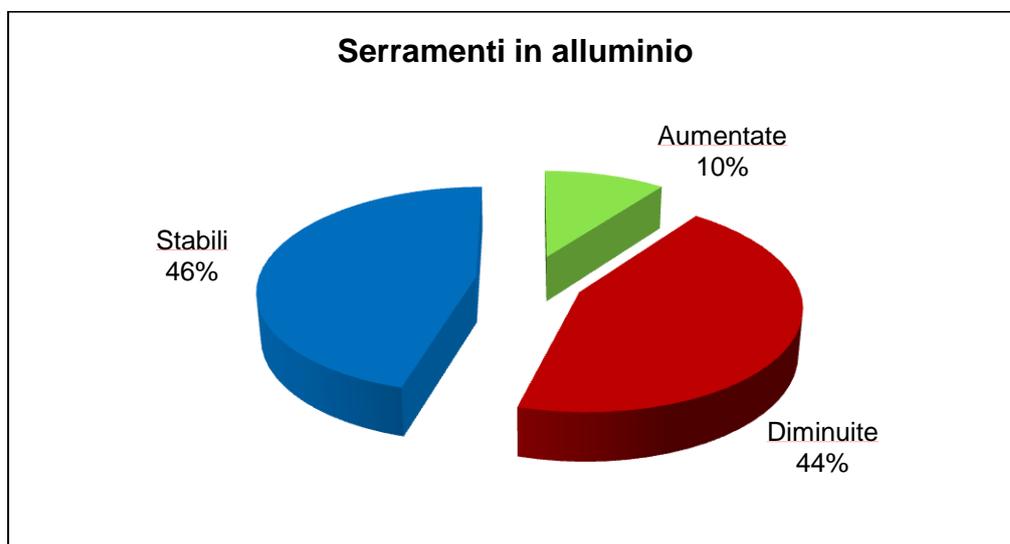
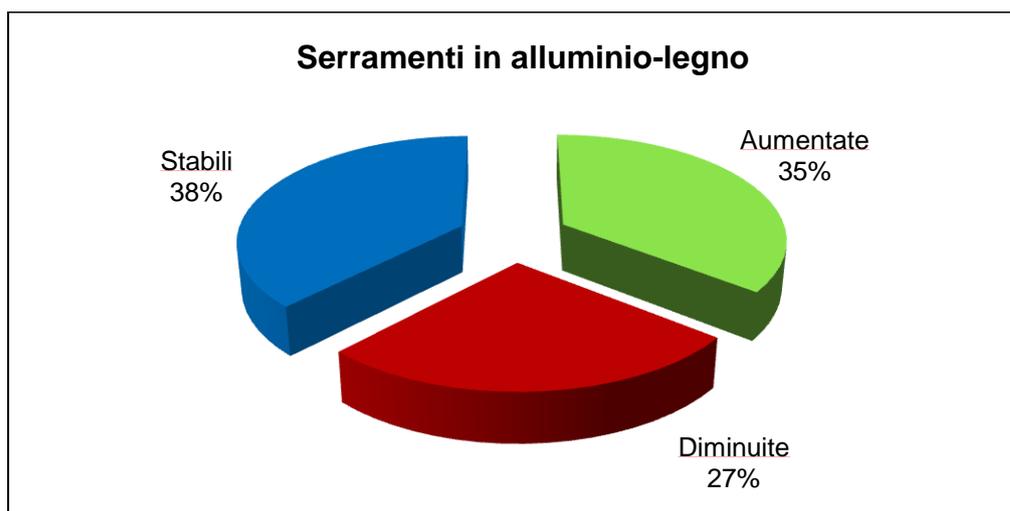


## Cambiamenti strutturali

### LA CRESCITA DEI SERRAMENTI IN ALLUMINIO-LEGNO

- I serramenti in alluminio-legno sono un prodotto in contro-tendenza rispetto all'andamento generale del mercato, hanno infatti registrato un aumento delle vendite nel 35% delle aziende intervistate. Per i serramenti in alluminio la situazione è radicalmente diversa, infatti solo il 10% delle aziende intervistate segnala un aumento delle vendite, il 44% degli intervistati segnala un contrazione del venduto, contro il 27% di contrazione nelle vendite di serramenti in alluminio-legno.
- I serramenti in alluminio-legno coniugano la resistenza e la tenuta del metallo all'aspetto estetico del legno, inoltre l'abbinamento tra i due materiali consente di ottenere performance termiche elevate, per cui sono molto richiesti nel segmento residenziale ed in particolare negli interventi di sostituzione dei vecchi infissi.

#### Vendite di serramenti nel 2012





## Incentivi fiscali

### IL RUOLO STRATEGICO DEL 55%

- Gli incentivi fiscali (55%) hanno generato dal 2007 al 2010 oltre 11 miliardi di euro di fatturato, di cui circa 4 miliardi per l'intero settore dei serramenti. Questo si è tradotto in un gettito IVA di circa 2.3 miliardi di euro (di cui 840 milioni di pertinenza del settore dei serramenti) e in un gettito fiscale da reddito d'impresa di circa 330 milioni di euro. Per il biennio 2011-2012 gli incentivi genereranno investimenti nella ristrutturazione edile per non meno di 4.5 miliardi di euro.
- Grazie agli incentivi fiscali gli investimenti in manutenzione straordinaria (ristrutturazione) di edifici residenziali sono cresciuti del 15% dal 2006 al 2011, questo in un quadro di settore estremamente negativo caratterizzato da una contrazione del 12% degli investimenti in costruzioni residenziali e non residenziali.
- Gli incentivi fiscali sono diventati una componente strutturale della domanda di serramenti. Nel 2007, anno in cui sono stati introdotti contribuivano al 17% della domanda, nel 2011 al 27% per arrivare nel 2012 al 33% della domanda di serramenti metallici. Si stima che nell'anno in corso gli incentivi fiscali genereranno una domanda tra i 580 e i 620 milioni di euro.



## LE PREVISIONI PER LA CHIUSURA DEL 2012

- I serramentisti continuano a risentire in modo marcato della contrazione dei consumi e della spesa per investimenti delle famiglie, in quanto il 52% della vendite è realizzato nel settore residenziale e i consumatori finali sono i principali interlocutori diretti delle aziende serramentistiche, direttamente o tramite showroom e piccole imprese.
- Complessivamente il mercato del rimpiazzo, ovvero la sostituzione di infissi (per edifici ad uso residenziale, commerciale e terziario), assorbe il 47% delle vendite, in particolare il 31% delle vendite è realizzato nella ristrutturazione di edifici residenziali. Si tratta di un mercato alimento e sostenuto dagli incentivi fiscali del 55%.
- In questo conteso le previsioni per il 2012 sono negative per il mercato dei serramenti metallici ed è verosimile che l'anno in corso chiuda con una contrazione uguale o leggermente inferiore a quella registrata nel 2011 (-9%). La contrazione della domanda sarà solo parzialmente attenuata dagli incentivi fiscali che serviranno a bilanciare la perdita di fatturato nel segmento residenziale.
- Le previsioni per i costruttori di facciate continue sono allineate a quelle dei serramenti. Si conferma una rilevante contrazione delle vendite per il 2012, in linea con quella registrata nel 2011 (-10.2%). La sovra-offerta di spazi destinati al terziario e il rallentamento dello sviluppo del comparto commerciale contribuiranno a rimandare gli investimenti degli sviluppatori immobiliare. Inoltre le difficoltà di accesso al credito immobiliare potrebbero avere effetti negativi non solo sugli investimenti futuri, ma anche sulle iniziative immobiliari in corso.



## Nota metodologica

- La stima del valore del mercato nel 2012 viene effettuata proiettando i dati (rilevati nel periodo 2000-2011) di un campione di aziende rappresentativo del settore dell'involucro edilizio ed elaborando i dati ISTAT sul valore della produzione nel settore delle costruzioni.
- L'analisi dell'andamento del mercato viene effettuata sulla base di un questionario inviato con cadenza semestrale (dal primo semestre del 2010) agli associati e affiliati UNCSAAL appartenenti a diverse categorie produttive: serramentisti e costruttori di facciate, produttori e distributori di sistemi e produttori di accessori (dal primo semestre del 2011).

	Prima rilevazione 2010	Seconda rilevazione 2010	Prima rilevazione 2011	Seconda rilevazione 2011	Prima rilevazione 2012
Costruttori di serramenti e facciate, di cui:	96	103	129	103	111
<i>Costruttori di serramenti</i>	76	79	100	88	93
<i>Costruttori di facciate</i>	20	24	29	15	18
Produttori/distributori di sistemi	17	24	15	16	13
Produttori di accessori	n.d.	n.d.	7	7	9

- L'elaborazione dei dati del presente report è stata realizzata dalla Commissione Studi Economici di UNCSAAL sotto la supervisione scientifica del Prof. Carmine Garzia.
- Il rapporto è stato chiuso il 12 ottobre 2012.



## SCHEMA ISTITUZIONALE UNCSAAL

Uncsaal, l'Unione Nazionale Costruttori Serramenti Alluminio Acciaio e Leghe, è l'Associazione confindustriale delle imprese italiane che operano nel comparto dell'involucro edilizio.

Nata nel 1972, rappresenta gli interessi della filiera produttiva del comparto italiano dell'involucro edilizio relazionandosi con Parlamento e Governo: con la presenza in numerose Commissioni Ministeriali per collaborare all'iter legislativo di norme che riguardano il comparto e per promuovere regole tese ad una trasparente gestione dell'edilizia italiana. Questo lavoro ha permesso l'inserimento e la conferma nelle più recenti Leggi di stabilità delle detrazioni fiscali del 55% per la sostituzione dei serramenti.

Uncsaal svolge attività in Europa attraverso la partecipazione all'elaborazione delle Direttive dell'Unione Europea relative a serramenti e facciate continue in tutti i Gruppi di Lavoro **CEN** (Comitato Europeo di Normazione) che riguardano i prodotti dell'involucro edilizio.

Uncsaal ha rappresentanza europea in seno al **Faefc** [Federazione Europea delle Associazioni di Costruttori di Serramenti] di cui ha detenuto la Presidenza dal 2001 al 2003 e la direzione generale dal 2003 al 2007, in **Eurowindoor** [la Federazione Europea dei Produttori di Serramenti in metallo, legno e pvc e dei Produttori di vetro per l'edilizia] di cui ha detenuto la Presidenza dal 2004 al 2006 e nel **Cepmc**, il Consiglio Europeo dei produttori di materiali da costruzione, di cui detiene la presidenza con Libero Ravaioli.

Uncsaal aderisce a Confindustria attraverso **Finco** (Federazione Industrie Prodotti Impianti e Servizi per le Costruzioni) all'interno della quale si confronta con i Ministeri competenti al fine di affermare una cultura edile di qualità ove tutti gli attori, dalle Imprese generali di costruzioni ai produttori di componenti e ai fornitori di servizi possano svolgere la propria attività imprenditoriale con regole paritarie e condivise.

Uncsaal è attiva in **UNI** e partecipa attivamente ai tavoli di elaborazione delle norme riguardanti l'involucro edilizio. Il Presidente Uncsaal Corrado Bertelli è Vicepresidente dell'Ente di Normazione Italiano e Presidente del Comitato Costruzioni con delega di rappresentanza del Sistema Edilizia.

Uncsaal promuove **MADE Expo**, la manifestazione internazionale dedicata a Edilizia, Design Architettura, 100.000 metri quadrati espositivi presso la Fiera di Milano-Rho.

---

A cura della Commissione Studi Economici Uncsaal in collaborazione con Uncsaal Servizi Srl

Per informazioni: Carmine Garzia, Nadia Sada, Enrico Pallavicini

Tel. 02 3192061

Fax 02 34537610

[www.uncsaal.it](http://www.uncsaal.it)

[uncsaal.stampa@uncsaal.it](mailto:uncsaal.stampa@uncsaal.it)



**IL RAPPORTO SUL MERCATO DELL'INVOLUCRO EDILIZIO 2013 sarà disponibile a marzo 2013.**