

dalle aziende

- Serramentisti "di casa" all'esordio di *Made Expo*
- Infissi Design al 1° *Saiespring*
- Kosmark apre un nuovo showroom a Livorno
- Pizzagalli Catmo ha scelto Alphacan
- La normativa sul risparmio energetico al convegno di Schulz Italia

Gruppo Finestre e D.F.D.

SERRAMENTISTI "DI CASA" ALL'ESORDIO DI MADE EXPO



Gruppo Finestre srl

Via Carducci, 3
38061 Chizzola d'Ala (TN)
Tel. 0464 696599
Fax 0464 696630
www.gruppofinestre.it
info@gruppofinestre.it



D.F.D. srl

Via Postuman, 40
37030 Mezzane di Sotto (VR)
Tel. 045 8880320
Fax 045 8880322
www.dfderramenti.it
info@dfderramenti.it

MADE EXPO, alla sua prima edizione già una delle più importanti fiere del settore architettura, design, edilizia, si è svolta dal 5 al 9 febbraio all'interno della nuovissima struttura di Fiera Milano a Rho, su di una superficie di 100 mila m² e con la partecipazione di circa 1300 espositori. Protagonista dell'evento è stata l'intera filiera di tutto il sistema dell'edilizia, dal progetto ai servizi, allo scopo di fornire un'immagine globale dello stato dell'arte mantenendo una distinzione tra i singoli comparti. Alla nuova manifestazione fieristica hanno partecipato anche due aziende "di casa", clienti **Alphacan**, entrambe produttrici di serramenti in PVC: il **Gruppo Finestre srl**, di Chizzola d'Ala (TN), e **D.F.D. srl**, di Mezzane di Sotto (VR). Per il **Gruppo Finestre**, il titolare Stefano Zanasi attraverso questa manifestazione molto impegnativa e di alto livello ha voluto sottolineare la valenza nazionale della sua azienda. L'intento è stato appunto quello di consolidare la notorietà del marchio Gruppo Finestre e di prendere contatto con operatori del settore e rivendite di infissi di elevata professionalità, target favorito nella strategia di espansione dell'azienda. L'obiettivo principale era quello di mettere in evidenza infissi dalla forte valenza estetica e

l'importanza attribuita all'isolamento termico ed acustico, come la finestra *Clima*, prodotta utilizzando il *System MD Plus* di Alphacan.

Le domande poste da buona parte dei visitatori sullo stand, composti in larga maggioranza da addetti ai lavori, hanno evidenziato la preparazione tecnica dei responsabili Gruppo Finestre presenti in fiera, in grado di soddisfare efficacemente queste richieste.

Anche la **D.F.D.** ha voluto essere presente al battesimo della fiera milanese, in particolare per promuovere la sua attività di produzione in PVC di serramenti curvi, oblò, bilici tondi e anche serramenti trapezoidali, in modo da mettersi a disposizione di tutti i colleghi serramentisti Alphacan che non possono o non desiderano distogliere energie dalla loro produzione di serramenti ed oscuranti tradizionali modificando l'impostazione dei macchinari.

In effetti Diego Dal Forno, responsabile commerciale, sottolinea come l'azienda produca e venda serramenti curvi per una clientela proveniente da tutta Italia e rileva, quindi, come l'esposizione milanese abbia rappresentato un'occasione unica per rivedere la clientela e consolidare i rapporti esistenti.

INFISSI DESIGN AL PRIMO SAIESPRING



Alla Fiera di Bologna, dal 12 al 15 marzo scorsi, si è svolta la prima edizione di *SAIESPRING*, il Salone del serramento, delle tecnologie del serramento e delle finiture d'interni che, in certo modo, ha preso il posto del Saiedue - emigrato a Milano come *Made Expo*.

Saiespring oggi si propone come l'unica fiera specializzata dedicata al saper costruire, all'innovazione tecnologica e al dibattito sulla ricerca nel campo dei materiali.

Poco più di un anno fa BolognaFiere ha lanciato una sfida: proporre manifestazioni dal format innovativo, non più semplice momento espositivo, ma evento a cui partecipare attivamente. A conclusione delle prime iniziative proposte, si registrano notevoli consensi da parte di operatori ed espositori.

Lo stesso Ivano Rustichelli, titolare di **Infissi Over srl**, si dichiara senz'altro soddisfatto della partecipazione al nuovo evento fieristico; ne traccia infatti un bilancio più che lusinghiero. "Temevamo - dice - una minore positività da questo importante appuntamento, in conseguenza della fiera di Milano che si è svolta in febbraio e che ha certamente influito sul numero di espositori presenti a Bologna. Invece, è stata un'occasione per allacciare contatti nuovi ed interessanti in una prospettiva futura; chi è venuto si è mostrato interessato ed i contatti sono stati proficui".



In effetti l'azienda di Treia, produttrice da oltre trent'anni di infissi in PVC col marchio **Infissi Design**, ha esposto nuovi prodotti che hanno riscosso grande interesse ed apprezzamento. In particolare le ultime essenze hanno sorpreso positivamente per la loro linea e la loro performance.



Infissi Over srl

Via Fontevanazza, 13/C
62010 Treia (MC)
Tel. 0733 215808
Fax 0733 215309
www.infissidesign.com
info@infissidesign.com

Nella filiale rinnovata KOSMARK APRE UN NUOVO SHOWROOM A LIVORNO



Il nuovo showroom

Costantino Sanna
(secondo da sinistra) con
(a destra) Roberta Masala
e Riccardo Volpi e (a
sinistra) Lucio Dallaserra
di Alphacan



Kosmark srl è un'azienda con sede a Codrongianos (Sassari) che produce e commercializza serramenti in PVC e porte in legno. Il mercato di riferimento è la Sardegna, ove è presente con i suoi stabilimenti di produzione, rivolgendosi essenzialmente a imprese di costruzioni, rivenditori, ma anche utenti finali.

La cultura aziendale si è formata attorno alla figura del fondatore Costantino Sanna, che, forte di una pluriennale esperienza manageriale maturata in aziende del Nord Italia, è riuscito in breve tempo, attraverso professionalità e dedizione, a raggiungere importanti risultati nella produzione e vendita di serramenti in PVC, in una regione in cui questo materiale era pressoché sconosciuto. Erano gli inizi degli Anni '90.

Negli anni successivi la tecnica di costruzione delle finestre in PVC subì una forte evoluzione grazie a continui apporti tecnologici diretti ad accogliere una clientela sempre più esigente. Maturarono così collaborazioni con importanti studi di progettazione, attraverso le quali il serramento Kosmark veniva inserito come esempio di capitolato nelle più importanti opere edificatorie in quella regione.

Alla fine degli Anni '90, avendo acquisito l'80% circa del mercato regionale, Costantino Sanna iniziò a guardare con interesse crescente verso il mercato del Centro Italia e della Corsica. Fu aperto un ufficio commerciale a Livorno. In Toscana il marchio Kosmark non

era mai stato presente.

In poco tempo furono siglati importanti contratti con società di costruzioni; il fatturato subì un'immediata impennata; furono strette collaborazioni con società commerciali volte a conseguire maggior penetrazione del marchio nel mercato di riferimento.

Oggi, attraverso la collaborazione con **Alphacan**, la continua innovazione della propria gamma di catalogo e le certificazioni di prodotto conseguite presso vari enti, Kosmark intende proporsi al mercato come azienda primaria per qualità ed innovazione.

La filiale di Livorno, gestita da Riccardo Volpi e dal suo team, è stata recentemente trasferita in un'altra sede più ampia, che sintetizza la filosofia di qualità aziendale, proponendo un ambiente elegante e di forti contrasti: non solo showroom, ma uffici direzionali, sale riunioni ed un punto consulenza. La posizione è particolarmente felice (zona industriale a nord di Livorno), in quanto gode di alta visibilità, essendo in prossimità della variante Aurelia.

La struttura si sviluppa su una superficie di circa 400 m², dei quali 250 m² di area espositiva; il resto è occupato da uffici, sala riunioni e magazzino nonché da un piazzale di 200 m² adibito al carico/scarico.

Nella showroom sono presentate, oltre a varie tipologie di serramenti in PVC con sistema Alphacan, porte in legno e porte blindate di produzione Kosmark.

PIZZAGALLI CATMO HA SCELTO ALPHACAN



Da destra:
Catmo Pizzagalli con il
figlio Massimiliano e Fulvio
Maranzana di Alphacan

Dal ferro all'alluminio, al PVC e, quindi, ad **Alphacan**: questo è il percorso "esemplare" compiuto in poco più di una decina d'anni dalla ditta **Pizzagalli Catmo & C. sas** di Porlezza (Como), avviata nel 1997 con attività nella lavorazione del ferro, appunto, ed approdata recentemente alla produzione di infissi in PVC, con ingresso nella cerchia - diremmo quasi nel club - dei clienti Alphacan.

La rapida trasformazione dell'azienda, in parallelo con un vigoroso sviluppo commerciale e strutturale, ha compiuto un vero e proprio balzo in avanti nel 2005 col trasferimento nella nuova sede - quella attuale - costituita da un capannone di 2000 m² ed un'area esterna di 1500 m².

Qui, il titolare Catmo Pizzagalli, affiancato dal figlio Massimiliano, ha iniziato la produzione e la vendita di serramenti in alluminio incrementando il numero di dipendenti da tre ai venticinque attuali.

Dopo due anni di esperienza con l'alluminio, però, ed al fine di proporre alla clientela un'offerta più completa, Pizzagalli ha deciso di sperimentare la rivendita di porte da garage e infissi in PVC. In breve tempo la forte richiesta di serramenti in questo materiale, sia per l'interessante rapporto costo/prestazioni, sia per la necessità di essere più competitivi con i prezzi, ha portato alla decisione di dedicarsi

anche alla produzione di infissi in PVC. Si è quindi posta l'esigenza della ricerca del fornitore di profili in PVC; ricerca che nel corso dell'estate 2007 si è conclusa con la scelta di Alphacan ed in particolare del suo *System MD Plus* grazie alle performanti caratteristiche dei profili da 70 e da 80 mm.

La clientela di Pizzagalli - che si concentra nella zona dei laghi di Como e di Lugano nonché nelle valli limitrofe - è molto varia, ed è composta da privati, imprese edili, enti pubblici, falegnami e rivenditori; in poche parole, ogni possibile tipologia di mercato.

In considerazione dell'interesse per il mercato svizzero, Pizzagalli partecipa annualmente alla fiera Arte Casa di Lugano e nell'ultima edizione - svoltasi dal 6 al 14 ottobre 2007 - ha ottenuto risultati particolarmente consistenti.

Tra le realizzazioni più interessanti di questo primo periodo nel settore del PVC possono essere citati i serramenti dell'asilo di Porlezza, composto da due piani di 1000 m² ciascuno, dove saranno posati una cinquantina di infissi in PVC bianco prodotti con il *System Md Plus* Alphacan e vetrocamera con doppio antisfondamento.



Pizzagalli Catmo & C. sas

Via delle Noci, s/n
22018 Porlezza (CO)
Tel. 0344 72087
Fax 0344 61585
info@pizzagalli-m.it

Sede

Kosmark srl

SS. 131 - Zona Industriale
07040 Codrongianos (SS)
Tel. 079 435084
Fax 079 435475
www.kosmark.it
info@kosmark.it

Showroom

Zona Industriale Picchianti
Via dei Ramai, 1
57100 Livorno
Tel. 0586 408201
Fax 0586 440451

LA NORMATIVA SUL RISPARMIO ENERGETICO AL CONVEGNO DI SCHULZ ITALIA

Lo scorso 14 aprile l'hotel La Borghesiana di Roma ha ospitato il primo convegno sul risparmio energetico organizzato da **Schulz Italia srl** con la partecipazione dell'ENEA, l'Ente per le Nuove Tecnologie, l'Energia e l'Ambiente.

Le tematiche trattate sono state studiate essenzialmente per i professionisti che operano nel settore della progettazione edilizia e per gli showroom dedicati al settore del serramentamento e dei suoi accessori.

L'importante contributo di ENEA, rappresentato dall'architetto Federica Stabile, ha conferito particolare prestigio alla manifestazione: un centinaio sono stati i partecipanti tra gli addetti ai lavori, il cui grande interesse e coinvolgimento si è materializzato nel protrarsi della durata del convegno.

I lavori, introdotti dal titolare di Schulz Italia Sandro Marinelli, si sono articolati in due parti: la prima dedicata all'applicazione al settore della serramentistica della nuova normativa, introdotta dal Dlgs n. 192 del 19 agosto 2005, come modificato dal Dlgs n. 311 del 29 dicembre 2006; la seconda dedicata al provvedimento legislativo legato alle detrazioni fiscali del 55%, che la Finanziaria 2008 ha recentemente prorogato fino al 31 dicembre 2010.

Relatore della prima parte è stato Piero Mariotto, promoter Italia di **Alphacan**, azienda di cui Schulz Italia è importante partner. Mariotto si è addentrato nella specificità dell'applicazione della normativa: dall'emanazione della Legge 10/91 al Decreto Legge 412/93, sino all'applicazione del Decreto del 2 aprile 1998 che dà finalmente compimento al Dlgs 192/05 modificato dal Dlgs 311/06.

Un lungo calvario normativo che ha finalmente dato alla luce - grazie all'obbligo introdotto dalla direttiva europea 2002/91/CE - la *Certificazione Energetica*.

Nella seconda parte del convegno, Federica Stabile ha fatto una chiara esposizione del provvedimento legislativo collegato alla Finanziaria 2008 e della sua applicazione, chiarendo ai convenuti le implicazioni derivanti. Ad un anno dall'applicazione della normativa lo staff di ENEA ha esaminato e studiato centinaia di casi diversi, dato il suo ruolo determinante nell'esaminare le pratiche relative



ENEA

alla richiesta di sgravio fiscale: da tutti questi casi provenienti dal campo dell'edilizia è già stato possibile trarre una stima della riduzione di CO₂ ottenuta.

Stabile ha inoltre presentato, oltre a tutti gli interventi collegati agli sgravi fiscali nel settore edile, le nuove tabelle prestazionali dei serramenti collegate all'ottenimento degli incentivi, chiarendone i contenuti e sottolineando le buone prestazioni che si otterranno a partire dal 1° gennaio 2010.

qui alphacan

- Presenza strategica alla Fiera di Belgrado
- A Madrid appuntamento con *VETECO*
- Strategie commerciali e temi tecnici all'incontro Mik-Alphacan
- Poliammidiche Arkema, -40% di CO₂

Export Serbia

PRESENZA STRATEGICA ALLA FIERA DI BELGRADO



Com'è ormai appuntamento fisso, anche quest'anno - dal 15 al 19 aprile scorso - **Alphacan** ha partecipato con un proprio stand alla fiera dell'edilizia di Belgrado, il cui ruolo si conferma sempre più di primaria importanza non solo per il mercato di Serbia e Montenegro ma per tutta l'area balcanica.

Per l'intera durata della manifestazione sono stati presenti in fiera, a disposizione dei visitatori, Mirko Anesi e Alan Novak, rispettivamente direttore e responsabile vendite di Alphacan D.o.o., nonché Dejan Marin, responsabile per la distribuzione sul mercato serbo.

Ancora una volta la partecipazione alla fiera è stata occasione per presentare, assieme ai prodotti più consolidati, le novità. Inoltre, è stato possibile svolgere un'importante azione informativa circa la presenza organizzativa sul territorio e diffondere la documentazione

tecnica di Alphacan.

Consistente si è rivelata l'affluenza di un pubblico preparato quanto interessato, attirato anche da uno stand innovativo e dall'estetica accattivante: nuovi contatti molto promettenti per futuri rapporti commerciali e, quindi, per il rafforzamento della presenza di Alphacan in quell'area.



schulz Italia

Schulz Italia srl
 Via delle Chenzie, 3
 00172 Roma
 Tel. 0775 538932
 Fax 0775 538933
 www.schulzitalia.com
 ufficiovendite@schulzitalia.com
 ufficiotecnico@schulzitalia.com



Export Spagna

A MADRID APPUNTAMENTO CON VETECO

Dal 6 al 9 maggio scorso Madrid ha ospitato l'undicesima edizione di VETECO, salone internazionale dedicato alla finestra e al serramento.

Grazie alla partecipazione di 800 aziende e all'affluenza di quasi 45mila visitatori, la manifestazione ha ribadito la scommessa del settore serramentistico sulla qualità e la ristrutturazione come formule per evitare la crisi che sta vivendo il mercato edilizio. Occupando sei dei dodici padiglioni fieristici e con un aumento del 17,14% di affluenze, VETECO 2008 ha stabilito un nuovo record di partecipazione, distinguendosi per l'importante dimensione internazionale.

Con la produzione di 12 milioni di finestre l'anno, la Spagna copre il 10% del totale realizzato dall'Unione Europea.

Per **Alphascan** l'appuntamento con VETECO è quindi fondamentale per mantenere la visibilità conquistata sul mercato, rafforzando i rapporti con partner ormai storici e per ricercare nuovi contatti nella penisola iberica.



L'edizione 2008 è stata anche l'occasione per presentare ufficialmente sul mercato un nuovo componente del team Alphascan: Marcos Hernández si occuperà infatti dell'assistenza tecnica ai clienti, mettendo in pratica la grande esperienza nel settore acquisita precedentemente.

Tra i nuovi prodotti proposti in occasione di VETECO, la finitura in rovere classico applicata ad un campione composto da finestra finita completa di persiana ha riscontrato un notevole successo, così come il *System HST Vision* (scorrevole alzante) e il *System MD Plus*, che permette un'ampia gamma di vetraggi possibili.

Export Slovenia

STRATEGIE COMMERCIALI E TEMI TECNICI ALL'INCONTRO MIK-ALPHACAN



Mik d.o.o. è una grande azienda serramentistica slovena con sede a Celje, città situata a circa 80 chilometri ad est di Lubiana. In ambito nazionale si distingue per la forte presenza in iniziative di sostegno soprattutto ad attività sportive. È infatti sponsor ufficiale della squadra di pallamano *Mik Celje*, che si colloca ai primi posti nei campionati europei. Inoltre, è sponsor di una squadra di calcio.

Partner **Alphascan** da molti anni, utilizza in particolar modo il *System Persiana*, con il quale realizza infissi impiegati essenzialmente sulla costa adriatica.

Recentemente Mik si è trasferita nella nuova sede, un edificio che, oltre ad essere decisamente ampio, è molto moderno e curato fin nei minimi dettagli.

Con la collaborazione ormai consolidata di Alphascan e l'intermediazione dell'agente di zona Borut Širca, lo scorso maggio presso la sede di Celje è stato organizzato un importante incontro, al quale hanno partecipato,

per Alphascan appunto, Daniele Righi, export manager, e Maurizio Mazzurana, responsabile dell'ufficio tecnico ricerca e sviluppo, oltre allo stesso Širca. L'incontro, al quale hanno preso parte circa 30 persone, si è articolato in due momenti: la mattina è stata dedicata ad argomenti commerciali mentre il pomeriggio è stato riservato a temi tecnici.

Incentrato sugli oscuranti, tipologia applicativa che va per la maggiore in Slovenia, ma prendendo in considerazione anche il *System PP* per porte interne, l'intervento dei funzionari Alphascan si è soffermato sulle applicazioni standard e le possibilità costruttive, sulla gamma colori nonché, in modo particolare, sulla marcatura CE.

Il meeting si è rivelato un'ottima occasione per consolidare la già collaudata partnership Mik - Alphascan.



Mik Mednarodno trgovsko in proizvodno podjetje d.o.o.
Celjska cesta, 55
3212 Vojnik - Slovenia
Tel. 00386 3 4282850
Fax 00386 3 4282860
www.mik-ce.si
okna@mik-ce.si

POLIAMMIDICHE ARKEMA: - 40% DI CO₂

Sì, la plastica può essere ecologica. Oggi esiste un polimero tecnico di alta performance ottenuto al 100% partendo dall'olio di ricino.

Il Rilsan®, prodotto da Arkema, presenta un bilancio ecologico incomparabile: - 40% di emissioni di CO₂ in rapporto ad un prodotto classico, a parità di performance.

Con il Pebax® Rnew e il Platamid® Rnew, anch'essi prodotti da sostanze naturali, si apriranno per gli industriali vasti campi di innovazione nella costruzione di automobili, nell'high-tech, il tessile o lo sport.

La rivoluzione è iniziata: la stessa Toyota si è impegnata a utilizzare, entro il 2015, il 20% di eco plastiche, sia sotto forma di polimeri derivati da sostanze naturali che di plastiche riciclate.



economia e mercato

- Per il PVC mercato debole
- Sorpresa! Edilizia in crescita nel 2007

PER IL PVC, MERCATO DEBOLE

Tiene, però, l'estrusione di profilati

PlasticsEurope Italia, l'associazione che riunisce i produttori di materie plastiche, con riferimento al primo quadrimestre 2008 ha fatto il punto - con il contributo di Plastic Consult, società specializzata in ricerche di mercato nel settore della plastica - sul mercato italiano delle singole plastiche e dei singoli settori applicativi. Del rapporto riportiamo, qui, alcune informazioni di sintesi elaborate dal Centro di Informazione sul PVC. I documenti sono disponibili sul sito riservato di Federchimica.

Tab 1 - Consumo di PVC per tecnologia di trasformazione - 2007

PVC rigido	Ton	%
Estrusione tubi	179.000	18,3
Estrusione profilati per infissi	24.000	2,5
Estrusione altri profilati	65.000	6,7
Estrusione film	7.000	0,7
Calandratura	178.000	18,2
Altre tecnologie	29.000	3,0
Compounding	115.000	11,6
Totale rigido	597.000	61,1
PVC plastificato		
Rivestimento cavi	47.000	4,8
Estrusione tubi/profilati	37.000	3,8
Estrusione film/foglia	20.000	2,1
Calandratura	42.000	4,3
Spalmatura	44.000	4,5
Altre tecnologie	22.000	2,3
Compounding	167.000	171,1
Totale plastificato	380.000	38,9
TOTALE PVC	977.000	100,0

PVC rigido

Rispetto allo stesso periodo del 2007, nel primo quadrimestre 2008 vi è stata una contrazione dei consumi pari a -5,3% (differenza dovuta principalmente alla chiusura di un impianto di calandratura). Anche nel secondo quadrimestre è prevista comunque una contrazione del 3,9%.

In questo contesto riflessivo si deve rilevare, però, che **l'estrusione di profilati** è l'unico settore che non subisce decrementi.

Tra i fattori di crescita spiccano la normativa sull'efficienza energetica degli edifici e l'attività di ristrutturazione edilizia ancora in buono sviluppo. Tra i fattori frenanti si riscontrano invece il ristagno delle nuove costruzioni, il cambio euro/dollaro e l'erosione del mercato (imballaggio da foglia PET e tubi fognatura da HDPE).

PVC plastificato

La domanda si è indebolita come previsto, con una riduzione dei consumi dell'1,7% rispetto al primo quadrimestre 2007 ed una riduzione previsionale nel secondo quadrimestre 2008 dell'1,4%.

Vi è stata una contrazione del mercato dell'estrusione, non del tutto controbilanciata dalla lieve ripresa di calandratura e compounding.

I fattori di crescita sono rappresentati da una nuova grossa linea di calandratura in funzione a breve e dal successo della carta da parati italiana nell'Est Europeo. Al contrario, tra i fattori frenanti si registrano la crisi economica, l'indebolimento del potere d'acquisto, il cambio euro/dollaro e la ricaduta del transplanting in una serie di mercati di sbocco (elettrodomestici, cavi, profilati, film).

La trasformazione del PVC in Italia nel 2007

I consumi di PVC risultano in aumento dalle 965 kton del 2006 alle 977 kton del 2007.

Si segnala in particolare una crescita più marcata nel settore delle applicazioni plastificate che crescono del 5,5% (+ 7000 tonnellate nelle applicazioni calandrate e spalmate).

Il settore delle applicazioni rigide ha fatto invece registrare una lieve flessione da 605 kton a 597 kton, dovuta principalmente ad una flessione dell'estrusione tubi.

Per quanto riguarda il PVC riciclato, industriale e post-consumo, la produzione stimata rimane costante, sulle 85.000 ton nel 2007, con un leggero incremento della quota della componente post-consumo, oggi nell'ordine dell'11-12%.

	PVC rigido	PVC plastif	Tot PVC	%
Edilizia/costruzioni	330.000	18.000	348.000	35,6
Imballaggio	140.000	27.000	167.000	17,1
Elettricità	5.000	74.000	79.000	8,1
Cartotecnica	35.000	19.000	54.000	5,6
Mobili/arredamento	17.000	24.000	41.000	4,2
Diversi	45.000	172.000	217.000	22,3
Compound esportato	24.000	45.000	69.000	7,1
TOTALE	597.000	380.000	977.000	100,0

Tab 2 - Consumo di PVC per tipo e settore applicativo (in ton) - 2007

Fonte: *La voce del PVC* n° 46 del 21 aprile 2008 e n° 49 del 15 maggio 2008.

SORPRESA! EDILIZIA IN CRESCITA NEL 2007

Dato da tempo in recessione, il settore delle costruzioni ha toccato nel 2007 il livello più elevato di produzione degli ultimi quarant'anni. Lo afferma l'ANCE, l'associazione delle imprese edili, che prevede perfino un leggero aumento degli investimenti nel 2008. Per le costruzioni il 2007 è stato il nono anno consecutivo di crescita: gli investimenti sono aumentati dell'1% rispetto al 2006, toccando quota 152.609 milioni di euro. Ovvero il livello maggiore di produzione degli ultimi 40 anni. In aumento pure gli occupati nel settore che hanno raggiunto la cifra record di 1.955.000, facendo segnare un incremento del 2,9% nel confronto con l'anno precedente. Questi alcuni dei principali risultati dell'ultimo Osservatorio congiunturale Ance, presentato a fine maggio dal presidente dell'associazione Paolo Buzzetti.

Come accaduto negli ultimi anni, ha spiegato il presidente dell'Ance, "anche nel 2007 la crescita è stata trainata dall'edilizia: sia quella residenziale, che ha fatto segnare un incremento dell'1,6%, soprattutto per effetto del buon andamento del comparto della riqualificazione, sia quella non residenziale, cresciuta del 2,8% rispetto al 2006. Ancora pesantemente negativo è stato invece l'andamento degli investimenti in opere pubbliche, in calo dal 2005, e che nell'ultimo anno sono diminuiti del 2,9%".

E fin qui la prima sorpresa per un settore che qualcuno segnala in recessione da qualche anno. Ma la vera sorpresa è per il 2008, dato da molti in recessione. Nel 2008, infatti, l'Osservatorio Ance prevede che gli investimenti in abitazioni faranno registrare un incremento più contenuto rispetto al 2007 (+1,3%), mentre per l'edilizia non residenziale è atteso un calo dello 0,3%. Globalmente le stime Ance per il 2008 parlano di una crescita degli investimenti dello 0,6%.

Tra le prospettive future del comparto, oltre allo sviluppo delle infrastrutture e alla ripresa delle opere pubbliche, Buzzetti si è augurato che sia affrontato il problema delle abitazioni testimoniato "dalla forte domanda di casa presente nel Paese e certo non ancora esaurita".

