

Malgrado una struttura fortemente articolata e di scarsa omogeneità, il comparto dei prodotti impermeabilizzanti evidenzia volumi di tutto rispetto, ma soprattutto un potenziale ancora inespresso di grande rilievo. Gli strumenti per coglierne le opportunità? Corretta progettazione, attenta scelta del prodotto, qualità della posa in opera. Il ruolo fondamentale della rivendita.

Numeri & Trend

di Roberto Negri

A lungo considerate lavorazioni "minori" e a basso contenuto di tecnologia, le opere di impermeabilizzazione stanno vedendo in questi ultimi anni riconosciuta la loro importanza tecnica ed economica e, di conseguenza, la necessità di dedicarvi un'attenzione non dissimile da quella riservata alle altre componenti funzionali dell'edificio.

Molte le ragioni che concorrono a questa tendenza: ragioni tecniche, innanzitutto, derivate da una migliore conoscenza delle problematiche e vulnerabilità, e dalla consapevolezza della necessità di una corretta progettazione di tali opere, presupposto indispensabile per il loro buon funzionamento nel tempo. Ma anche, parallelamente, un miglioramento delle caratteristiche dei prodotti impermeabilizzanti, volte a favorirne una più facile posa in opera

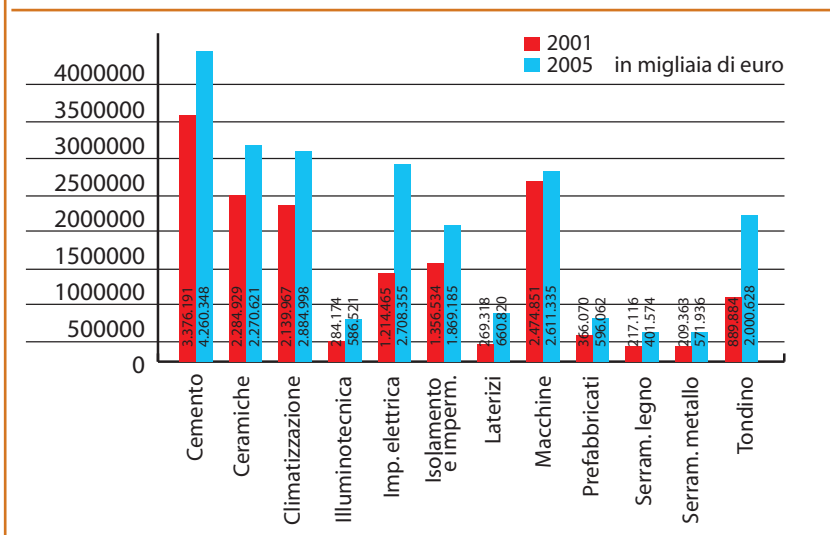
e una lunga durata, e una più generale crescita "culturale" del settore, promossa anche dall'azione dell'associazione di riferimento, Assimp, ormai da alcuni anni impegnata sul fronte della qualificazione delle imprese di impermeabilizzazione con una serie di importanti iniziative. A questa evidente vivacità fa riscontro un mercato, quello dei prodotti impermeabilizzanti, di non facile lettura e dai contorni numerici meno definiti rispetto a quelli di altri comparti. Eredità, probabilmente, di quella sottovalutazione cui abbiamo fatto cenno in apertura, ma che oggi sembra in via di superamento e che perciò non ci impedisce di tentare una lettura delle dimensioni e tendenze dei segmenti oggi più rilevanti per il canale delle rivendite edili: quelli delle membrane bituminose prefabbricate e dei prodotti liquidi e in pasta.

◆ La produzione e i consumi

Come abbiamo accennato, una stima delle dimensioni e della segmentazione del mercato italiano dei prodotti impermeabilizzanti risulta di non facile definizione, soprattutto a causa di una struttura fortemente articolata e poco omogenea, vuoi per la varietà tipologica dei prodotti, vuoi per le differenze qualitative nell'offerta e nei relativi livelli di prezzo.

In linea generale, secondo una ricerca condotta dal Cresme che al momento rappresenta il riferimento numerico più affidabile e strutturato, negli ultimi tre anni il mercato dei prodotti impermeabilizzanti si è mantenuto sostanzialmente stabile, attestandosi su una produzione complessiva venduta di quasi 180 milioni di metri quadrati: cifre importanti, dunque, cui contribuiscono in larghissima parte le membrane bituminose, seguite a forte distanza da quelle sintetiche e, con quote residuali dai prodotti a base bentonitica e dai rivestimenti cementizi. In particolare, le membrane bituminose si accaparrano circa l'86% del mercato, pari a oltre 151 milioni di metri quadrati; all'interno di questo dato, le membrane bituminose senza auto protezione valgono circa 63,3% del totale complessivo, mentre alle membrane bituminose con auto protezione va un comunque rispettabile 22,5%. Assai distanziati gli impermeabilizzanti sintetici che rappresentano il

Andamento dei principali settori merceologici dell'edilizia - Confronto 2001-2005



Fattori di intervento per anticipato degrado o alterazioni

Assenza o scarsa manutenzione	30,0%
Difetti progettuali	20,0%
Inadeguata o cattiva posa in opera	18,5%
Errata scelta del prodotto	13,8%
Cattiva realizzazione del piano d'opera	10,9%
Erronea concezione di impianti o pavimenti sulla copertura	9,6%
Inadeguato utilizzo del sistema Impermeabile	7,3%
Difetti del prodotto	5,6%

Fonte: Cresme

7,8% del venduto, con una produzione annua di circa 13,5 milioni di metri quadrati, che diventano 21 se si aggiungono i 9 milioni di metri quadrati rappresentati dagli impermeabilizzanti sottotegola e per coperture inclinate.

A una distanza ancora maggiore seguono le membrane bentonitiche (1,5%), i formulati chimici (2,7%), i rivestimenti cementizi rigidi (0,8%) e i rivestimenti cementizi flessibili (1,0%). Il tutto per un valore complessivo di mercato che viene stimato in oltre 720 milioni di euro.

Le tendenze

Analizzando la serie storica degli ultimi cinque anni, caratterizzati da un trend di continua espansione del settore edilizio, emerge con tutta evidenza come l'ottimo andamento del mercato delle costruzioni abbia avuto ripercussioni molto positive anche sulla produzione dei prodotti di impermeabilizzazione. Ma oltre all'innegabile fattore di traino esercitato da questa congiuntura favorevole, a contribuire a questo fenomeno – pur se in misura difficilmente quantificabile – è stata anche la

crescente consapevolezza dei rischi e dei costi di una cattiva impermeabilizzazione: una positiva inversione di tendenza per un settore che tradizionalmente ha sempre ricevuto scarsa attenzione da parte dell'utenza e, di conseguenza, anche da parte delle imprese, spesso costituite da operatori non specializzati privi delle conoscenze professionali e tecniche necessarie a garantire la qualità e durabilità delle opere vuoi per errori di progettazione, vuoi per errata scelta del prodotto rispetto alla tipologia dell'intervento. Significativa del potenziale

Le Associazioni di riferimento

AISPEC - Gruppo prodotti sensibili

Via G. da Procida 11
20149 Milano
Tel. 0234565.231 - Fax 0234565.349
www.assochimica.federchimica.it

ASSOGOMMA

Via S. Vittore 36
20123 Milano
Tel. 02481930000 - Fax 02435432
www.assogomma.it

ASSIMP ITALIA

V. Micali 22
57125 Livorno
Tel. 0586850797 - Fax 0586349933
info@assimpitalia.it - www.assimpitalia.it

IGLAE

Via Guattani 24
00161 Roma
Tel. 06845671 - Fax 084567555
info@iglae.org - www.iglae.org

Il parere del Rivenditore

Riccardo Vivan – Responsabile tecnico area impermeabilizzanti Isolcentro

◆ *La rivendita edile è divenuta un canale sempre più importante per la distribuzione di molti prodotti impermeabilizzanti: su quali aspetti, in questo senso, si concentrano maggiormente le richieste da parte delle imprese?*

Senza dubbio su quelli di carattere tecnico – applicativo. Non di rado la progettazione dei sistemi impermeabilizzanti, e i relativi capitolati, soffrono di una eccessiva approssimazione, quando non di veri e propri errori concettuali, e in questi casi siamo chiamati a svolgere un'opera di raccordo fra progettista e direzione lavori per risolvere le problematiche derivate da questi vizi di base. Naturalmente ciò richiede un certo livello di specializzazione da parte del rivenditore, ed è per questo che all'interno della nostra struttura abbiamo individuato alcune figure di riferimento dedicate a specifici settori applicativi. Che, oltre a proporre di colta in volta le soluzioni più idonee, svolgono anche una preziosa opera di assistenza direttamente in cantiere.

◆ *Quali invece, dal vostro punto di vista, gli ambiti in cui dovrebbe essere migliorata l'azione dei produttori?*

Senz'altro, in vista delle problematiche sopra evidenziate, il fornitore dovrebbe svolgere un'azione informativa più puntuale ed estesa a livello dei singoli progettisti. La qualità dei prodotti è ormai attestata su buoni livelli, quindi a maggior ragione il loro inserimento all'interno di un progetto di intervento corretto diventa quanto mai fondamentale.



Il parere del Rivenditore

Luigi Ciffo
 Titolare della Rivendita Ciffo Francesco

◆ *La rivendita edile è divenuta un canale sempre più importante per la distribuzione di molti prodotti impermeabilizzanti: su quali aspetti, in questo senso, si concentrano maggiormente le richieste da parte delle imprese?*

La nostra clientela è composta tanto da imprese edili quanto da committenti privati, ed è soprattutto da questi ultimi che proviene il maggior numero di richieste informative: richieste cui è altrettanto importante rispondere con puntualità e professionalità, in quanto influenzano in seconda battuta gli acquisti dell'impresa esecutrice. Quest'ultima è in genere perfettamente a conoscenza di caratteristiche e ambiti d'uso delle diverse tipologie di soluzioni impermeabilizzanti; più frequenti sono invece le richieste di indicazioni precise sulla loro applicazione, soprattutto per i prodotti tecnologicamente più complessi.

◆ *Quali invece, dal vostro punto di vista, gli ambiti in cui dovrebbe essere migliorata l'azione dei produttori?*

Per quanto riguarda la nostra specifica realtà, abbiamo nel tempo selezionato con molta attenzione i nostri fornitori partner, e grazie a questo lavoro di analisi del mercato ne siamo oggi completamente soddisfatti, tanto sotto il profilo della qualità dei prodotti che dei supporti tecnici e commerciali.



numerico del settore è un'ulteriore ricerca, sempre condotta dal Cresme, che ha provato a rilevare, da un lato, i principali difetti riscontrati negli interventi di impermeabilizzazione, dall'altro a quantificarne i costi. Al primo posto tra gli elementi che determinano una riduzione anche rilevante dei tempi di vita di un prodotto per l'impermeabilizzazione si colloca una scelta inadeguata del prodotto, mentre la scarsa competenza del posatore ha effetti rilevanti sul risultato finale, più di altri fattori quali la scarsa manutenzione, i fattori climatici e le sollecitazioni strutturali. Quanto alla quantificazione dei danni provocati da difetti dovuti a una cattiva impermeabilizzazione, la ricerca ipotizza a puro titolo indicativo che un intervento medio di ripristino abbia un costo variabile tra i 2 e i 3 mila euro, a cui vanno aggiunti i costi legali nel 10% dei casi, pari a un valore medio di altri 3.000 euro. Il Cresme ha stimato un costo complessivo annuo di

27 milioni di euro. A fronte di questi numeri diventa evidente, da un lato, il potenziale ancora inespresso dal mercato, dall'altro la necessità di

diffondere una maggiore "cultura" dell'impermeabilizzazione basata sul rispetto di precisi criteri di progettazione, su una accurata scelta dei prodotti e su una altrettanto accurata posa in opera; fattori, questi, che costituiscono altrettante sfide per il futuro del comparto.

◆ L'evoluzione del mercato

In un segmento come quello dei prodotti impermeabilizzanti dove la chimica, branca in costante evoluzione, gioca un ruolo senza dubbio importante pressoché in ogni tipologia di soluzione, può in parte destare qualche sorpresa la mancanza, in questi ultimi anni, di novità radicali nel settore. Va tuttavia sottolineata, da un lato, la sostanziale efficacia e funzionalità dei prodotti attualmente sul mercato, che hanno la loro più seria vulnerabilità in una posa non corretta; dall'altro il fatto che, pur in assenza di novità "rivoluzionarie", i continui affinamenti nella formulazione dei compound bituminosi o sintetici come dei prodotti

Il parere del Rivenditore

Massimiliano Bernardi - Titolare Artedil

◆ *La rivendita edile è divenuta un canale sempre più importante per la distribuzione di molti prodotti impermeabilizzanti: su quali aspetti, in questo senso, si concentrano maggiormente le richieste da parte delle imprese?*

Rileviamo una grande necessità di informazione e supporto tecnico per la risoluzione di specifiche problematiche applicative, ma anche per l'impiego delle tipologie di prodotto tecnologicamente più sofisticate. Supporto che non si ferma al "semplice" livello informativo, ma comporta anche con una certa frequenza sopralluoghi diretti in cantiere per definire, da un lato, le specificità applicative con la necessaria precisione, dall'altro per individuare il tipo di prodotto o ciclo più adatto.

◆ *Quali invece, dal vostro punto di vista, gli ambiti in cui dovrebbe essere migliorata l'azione dei produttori?*

La qualità oggi non rappresenta più un tema critico, in quanto ogni marchio ha raggiunto un livello medio piuttosto buono.

Troveremmo apprezzabile che le forme di garanzia sul prodotto applicato (ovviamente sulla base di una posa realizzata a regola d'arte), oggi offerte solo da alcuni produttori, diventassero una pratica generalizzata.

La sensibilità al tema comunque esiste, e non a caso le azioni formative promosse dai fabbricanti sono notevolmente aumentate in questi anni per numero e qualità.

E all'estero?

Per quanto tecnologie e sistemi impermeabilizzanti abbiano una diffusione e un utilizzo su scala mondiale, tradizioni costruttive e specificità dei singoli mercati nazionali possono influenzarne fortemente le dinamiche di distribuzione a livello locale. Abbiamo perciò deciso, visto anche il rilievo che in termini di volumi ha il segmento dell'impermeabilizzazione, di gettare uno sguardo oltre confine per vedere cosa succede in alcuni paesi a noi geograficamente vicini, ma caratterizzati da alcune peculiarità rispetto alla realtà italiana. In Francia, primo naturale punto di riferimento della nostra analisi, le opere di impermeabilizzazione sono soggette a una serie di severe certificazioni e omologazioni, e il mercato è fortemente orientato verso prodotti e soluzioni che hanno il loro baricentro – non diversamente da quanto accade in Italia – nelle membrane bituminose prefabbricate; a variare sono invece le caratteristiche dei prodotti di più larga diffusione, che nella maggior parte dei casi prevedono una formulazione delle mescole mediamente più pregiata, con una eccellente flessibilità a freddo (fino a -20 °C, contro un valore medio del prodotto di base distribuito in Italia di -5 °C) grazie al largo impiego di bitumi modificati con SBS, e armature in cui il velo vetro la fa ancora da padrone, mentre nel nostro paese questo è ormai quasi sempre sostituito dal poliestere. A dominare il mercato dal punto di vista numerico con quasi il 90% delle vendite sono i produttori nazionali, che occupano le prime quattro posizioni nelle classifiche di vendita, seguiti a larga distanza da alcuni marchi italiani, spagnoli e belgi. Peculiari anche le modalità di distribuzione dei prodotti: contrariamente a quanto accade nel nostro paese, dove circa il 50% del fatturato del comparto è generato dalle rivendite di materiali edili, in Francia questa quota scende al 20%, mentre la restante quota è

venduta direttamente agli applicatori nella maggior parte dei casi rappresentati da imprese di dimensioni medio - grandi. Una dinamica, questa, determinata dalla severa disciplina che governa il settore, e che impone fra l'altro ai posatori l'acquisizione di uno specifico patentino, in mancanza del quale è possibile eseguire solo opere di minima entità (non superiore ai 20/30 mq): regola assai apprezzabile dal punto di vista tecnico operativo, ma che per contro limita i volumi di un canale per sua natura rivolto agli interventi di minore dimensione come la rivendita.

Realtà maggiormente assimilabile a quella italiana dal punto di vista delle dinamiche distributive è quella della Germania, in cui rivendita edile e vendita diretta alle imprese si spartiscono più o meno equamente il mercato. Rilevante elemento di distinzione rispetto al nostro paese è invece il fatto che un buon numero di aziende produttrici offre, accanto al prodotto, un servizio di posa "chiavi in mano", secondo una tendenza fortemente diffusa in tutti i maggiori mercati del nord Europa. Per quanto riguarda, in particolare, il ruolo della rivendita edile, ad essere commercializzate attraverso questo canale sono soprattutto le membrane elastomeriche a base di bitume modificato, che costituiscono quasi il 90% del fatturato da esso generato: anche sotto questo profilo, quindi, forti sono le similitudini con il nostro paese, a fronte tuttavia di normative di settore più stringenti che incidono positivamente sulla qualità media dei prodotti e, conseguentemente, su quella di posa. Dinamiche molto simili evidenzia anche il terzo grande mercato dell'Europa continentale, la Spagna, con una equa ripartizione della distribuzione di prodotti impermeabilizzanti fra vendita diretta all'applicatore e rivendita di materiali edili e una netta predominanza delle membrane elastomeriche prefabbricate in rotoli.

liquidi ne hanno sensibilmente migliorato le performance sotto alcuni importanti profili come, ad esempio, la flessibilità a freddo, la lavorabilità e la resistenza all'invecchiamento.

Ma a "muovere" il settore sono anche altre tendenze, altrettanto interessanti per i loro numerosi risvolti operativi e commerciali. In primo luogo, pur rimanendo le classiche membrane bituminose prefabbricate in

rotoli le regine incontrastate del mercato, è possibile rilevare una certa propensione, rispetto a un pur recente passato, verso una maggiore "specializzazione" delle applicazioni. In altre parole, mentre fino a pochi anni or sono la tradizionale membrana prefabbricata rappresentava una scelta quasi automatica, che relegava soluzioni diverse in un ruolo marginale – ad esempio per l'esecuzione di

dettagli di conformazione complessa –, oggi le imprese di posa manifestano una crescente attenzione nel considerare differenti prodotti e tecnologie che possono rivelarsi – beninteso, a parità di funzionalità ed efficacia – più adatte, o magari anche solo più comode, in specifiche situazioni.

Significativa, in questo senso, è la crescita di gradimento dei prodotti impermeabilizzanti liquidi, che pur risultando ancora marginali dal punto di vista strettamente numerico stanno riscuotendo un buon apprezzamento presso gli operatori grazie alle loro caratteristiche di adattabilità a supporti di varia natura, lavorabilità – notevolmente migliorata in tempi recenti proprio grazie a quell'evoluzione delle formulazioni cui abbiamo fatto cenno – e performance in opera, ormai soddisfacenti al pari delle soluzioni più tradizionali. ■

E i numeri?

I lettori più attenti avranno notato la mancanza, in questa edizione del Dossier, della consueta classifica dei primi dieci produttori del comparto. Non si tratta, naturalmente, di una dimenticanza ma di una scelta di rigore informativo. È noto, infatti, che la policy aziendale di alcuni fra i principali attori di questo mercato non prevede la divulgazione pubblica dei risultati economici. Ci è sembrato quindi giusto, da un lato, rispettare questa scelta di riservatezza senza sbilanciarci in valutazioni che, in quanto del tutto ipotetiche, non avrebbero avuto i necessari crismi di precisione e correttezza. Per altro verso, abbiamo ritenuto che la pubblicazione di una classifica parziale, mancante di alcune fra le più importanti realtà del comparto, non avrebbe rispettato quegli standard di completezza informativa cui la nostra rivista si ispira.