

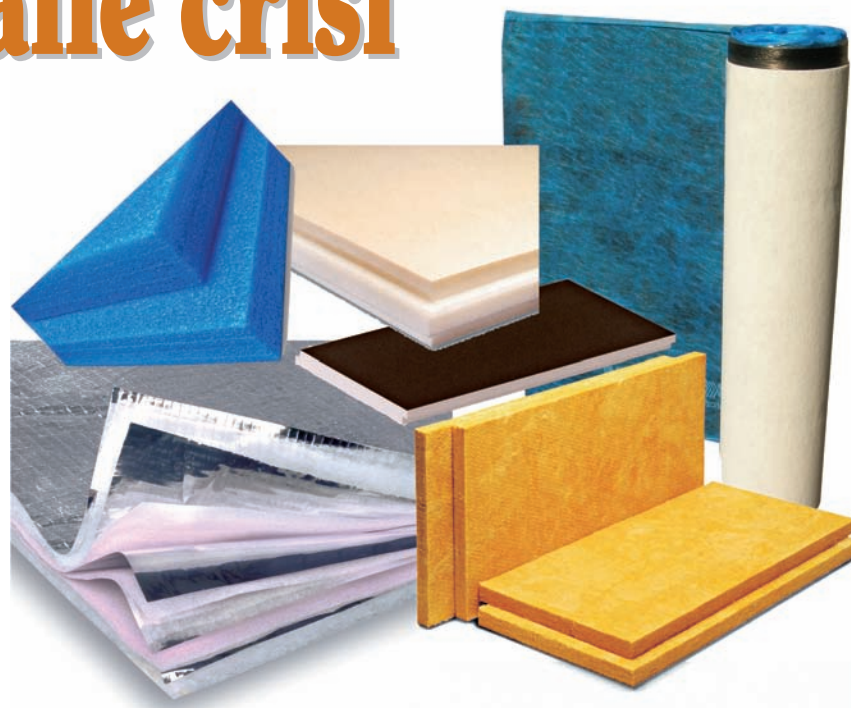
In un quadro complessivo che registra ormai il decimo anno di crescita per il settore delle costruzioni, il mercato dei materiali per l'isolamento termico continua a viaggiare veloce. Merito di una serie di fattori normativi, tecnici ed economici di lungo periodo, ma anche della capacità dei produttori di cogliere le occasioni offerte da questa positiva tendenza.

di Roberto Negri

Isolati dalle crisi

Osservata nella prospettiva attuale, quella dell'isolamento termico sembra essere stata una lunga rincorsa di un settore verso un'espansione che, pur disponendo di margini tuttora estremamente ampi, inizia ad assumere i connotati di una tendenza ormai ineluttabilmente in atto.

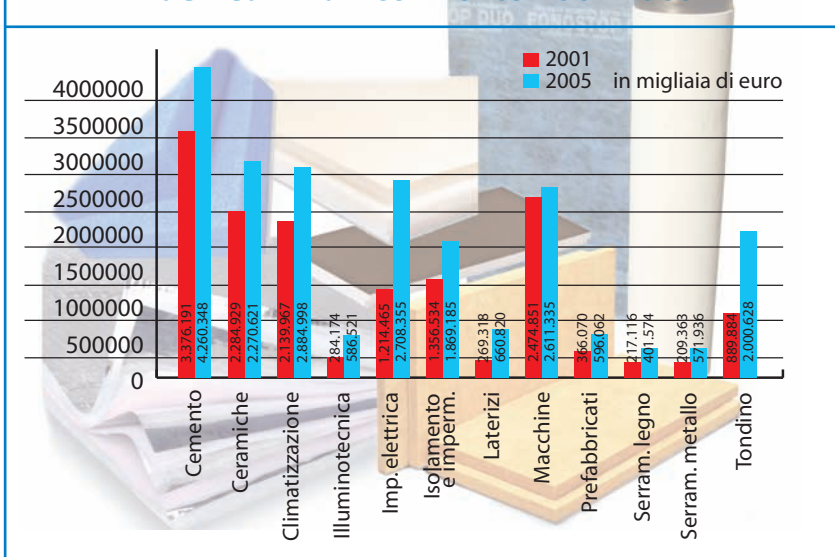
Pur rimanendo infatti il nostro paese nelle retrovie europee per volumi ed entità degli interventi, altrettanto innegabile è il fatto che negli ultimi cinque anni questo comparto abbia conosciuto una crescita, prima culturale che economica, fenomeno che rappresenta una netta inversione di tendenza rispetto a un passato non lontano. E se non è certo possibile



ascrivere interamente questa positiva inversione di marcia a una conversione virtuosa del settore edile verso i valori del risparmio energetico e del

buon costruire – su cui anzi gli obblighi normativi, soprattutto quelli di più recente introduzione in materia di certificazione energetica degli edifici, hanno senza dubbio inciso fortemente – è altrettanto vero che le ricadute economiche, già apprezzabili nel breve – medio periodo, di un costruire egualmente attento al comfort abitativo e al contenimento dei consumi giocano oggi un ruolo importante sull'espansione del settore. Proviamo a fotografare con alcuni numeri i trend di crescita del comparto.

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



◆ Cresce l'attenzione, cresce il mercato

Quello dei materiali per l'isolamento termico è un mercato estremamente variegato, in cui convivono tipologie di prodotto fortemente differenziate sia per età di introduzione sul merca-

Il mercato dei materiali isolanti

Prodotto	m ³	% di mercato
Polistirene espanso	2.000.000	23.97
Poliuretano espanso	1.600.000	19.18
Lana di vetro	1.580.000	18.94
Polistirene estruso	1.550.000	18.58
Lana di roccia	915.000	10.96
Lana di legno	250.000	3.00
Elastomeri	200.000	2.40
Polietilene espanso	150.000	1.80
Fibra di legno	120.000	1.50
Sughero	95.000	1.14
Fibre vegetali	2.500	0.03
Totale mercato 2005	8.462.500	

to che per composizione e prestazioni. Ad inaugurarne l'industrializzazione sono in origine le fibre minerali come la lana di vetro e la lana di roccia, cui si affianca negli anni '50 il polistirene espanso sinterizzato, figlio di un processo produttivo che sfrutta la proprietà di questo materiale di aumentare fino a 100 volte il proprio volume sotto l'effetto della temperatura e, come tappa successiva, l'introduzione sul mercato dei materiali plastici espansi come i poliuretani e i polistireni estrusi. Questo vivace panorama si è via via arricchito di ulteriori protagonisti come le ampie nicchie delle fibre e della lana di legno, del sughero e delle fibre vegetali, sull'onda di una certa crescita di attenzione verso i materiali cosiddetti biocompatibili.

A fronte di questa notevole vivacità tipologica, le analisi numeriche ed economiche di questo importante segmento di mercato sono rimaste per lungo tempo sottotraccia; basti pensare che, fino a non più tardi di un paio d'anni or sono, i principali centri di ricerca e osservatori conducevano le proprie indagini accorpando, senza distinguerne i rispettivi valori, i settori dell'isolamento (quindi termico, ma anche acustico) e del-

l'impermeabilizzazione. Anche per questo motivo, quindi, la nostra consueta analisi dei cicli di mercato sarà priva, in questa occasione, di riferimenti numerici specifici anteriori al 2005, ultima annata per la quale sono disponibili rilevazioni precise; il che, naturalmente, non ci impedisce di individuare alcune macro tendenze, già preannunciate negli scorsi anni, e che oggi sembrano sostanzialmente confermate dai trend di richiesta e di vendita.

◆ I trend: dal 2001...

Analizzando in particolare, come di consueto, la tendenza dell'ultimo quinquennio, è possibile innanzitutto rilevare come già a partire dal 2001 il settore dei materiali per l'isolamento

termico evidenziasse una non trascurabile crescita di mercato. Pur se in mancanza di dati numerici precisi in rapporto alle vendite, una serie di indicatori testimoniavano questa tendenza; da una parte, la crescita di attenzione verso il tema del risparmio energetico, che ha portato a un incremento sia degli interventi di isolamento negli edifici esistenti, sia a un maggiore isolamento degli edifici nuovi; dall'altro, fenomeno evidenziatosi proprio in quell'anno, un aumento degli operatori del settore, piccole imprese di distribuzione o trasformazione di materiali isolanti, che hanno puntato soprattutto sulla specializzazione dei prodotti; da un altro ancora, infine, sul piano della struttura produttiva del comparto, un aumento delle capacità produttive, con la creazione di nuovi stabilimenti e alcuni significativi accorpamenti e acquisizioni, sintomo di una notevole vivacità complessiva. Entrando nel dettaglio dei trend di utilizzo, se tra i prodotti più largamente adottati spiccava ancora nel 2001 il polistirene estruso anche altre soluzioni guadagnavano progressivamente terreno, ivi compreso il segmento dei materiali naturali. Non va dimenticato, peraltro, che in questa fase a spingere il comparto contribuiva anche l'ormai prossimo avvento di nuove norme, come le direttive europee in materia di efficienza energetica, o l'introduzione degli standard qualitativi previsti dalle



specifiche di prodotto per l'apposizione della marcatura CE dei prodotti isolanti.

◆ ...al 2005

Se nel 2001, come testimoniato dai fattori sopra riassunti, la tendenza del settore dell'isolamento prospettava orientamenti di segno decisamente positivo, l'analisi delle annate successiva ha nettamente confermato questi presupposti, testimoniati dalle rilevazioni di mercato che, per

la prima volta, hanno fotografato con maggiore precisione numerica i diversi segmenti di prodotto e attribuito loro un definito valore percentuale. Alcuni fattori macroeconomici e di politica generale hanno continuato ad esercitare un'azione propulsiva, resa ancor più incisiva da alcune tendenze, come il costante aumento del prezzo dei combustibili, che non lasciano peraltro intravedere inversioni di tendenza nel prossimo futuro. Una serie di fattori concorren-



La voce delle associazioni

Volumi, ma anche qualità

Marco Piana - Presidente AIPE

◆ *Quale è stato, in questi ultimi cinque anni, l'andamento complessivo del mercato dal punto di vista numerico? E in questo quadro, quali tipologie di prodotti hanno registrato il maggiore tasso di crescita?*

Nel 2006 AIPE ha elaborato l'annuale indagine statistica sull'andamento del mercato italiano dell'EPS, sulla base dei dati raccolti con la collaborazione delle aziende associate. I consumi totali si sono attestati a 136.000 tonnellate segnando una lieve riduzione dell'1,45% rispetto al 2005. Allargando il quadro temporale di analisi, dal 1998 al 2004 si è registrato un costante incremento dei consumi, passando da 104.000 a 138.800 tonnellate (+35%) con una crescita media annua del 5,6%. I primi segni di calo si sono registrati nel 2005 con una leggerissima perdita dello 0,57%, dovuta ad un generale andamento economico fiacco sul quale incidevano una debole produzione industriale e consumi stagnanti. Due sono le principali leve che hanno contribuito al trend positivo del settore edile (+ 7,14%).



Innanzitutto un aumento dell'1,1% degli investimenti sostenuti rispetto al 2005 (dati ANCE - Associazione Nazionale Costruttori Edili) che hanno raggiunto i 144 miliardi di euro; quindi, e soprattutto, la notevole spinta all'utilizzo di materiali isolanti efficienti determinata dall'introduzione dei D.L. 192 e 311 sulle prestazioni energetiche richieste ai nuovi edifici e a una parte di quelli ristrutturati o ampliati. A livello tipologico, l'impiego di EPS ha retto meglio nelle lastre e nei blocchi, un comparto che non richiede particolari tecnologie ed è caratterizzato da prodotti economici. A riprova

di ciò, sulle 75.000 tonnellate complessive di EPS assorbite dal settore edilizio (un valore complessivo che, in termini di metri cubi, corrisponde a circa 2.100.000 metri cubi di manufatti), circa 50.000 sono costituite da blocchi, lastre e derivati e 20.000 da blocchi stampati e preformati, con le restanti 5.000 costituite da perle sfuse. Altro dato significativo è il fatto che all'interno dei 4.120.000 metri cubi di materiali isolanti organici, valore 2006 di questo mercato calcolato sulla base dei dati forniti dai produttori di materie prime, la quota dell'EPS è di 2.100.000 metri cubi; a propria volta, il volume complessivo di questo segmento corrisponde al 71,6% del mercato complessivo dei materiali isolanti. Sul piano delle tendenze generali, non solo il mercato italiano è in forte crescita ma ha anche margini di sviluppo assai ampi; basti pensare che, secondo autorevoli stime, i consumi pro capite di EPS in paesi come Francia, Germania e Austria risultano dalle due alle cinque volte superiori ai nostri. Ciò detto, non va comunque dimenticato che a livello di consumi globali il merca-

to italiano dell'EPS nel 2006 ha in ogni caso mantenuto la seconda posizione a livello europeo, dietro la Germania. Tutto ciò nel quadro di un trend di sviluppo che, secondo le nostre proiezioni, registrerà per il prossimo triennio tassi di incremento medi di circa il 10% l'anno, con una densità media di prodotto dai 15 ai 25 kg/mc.



◆ *La struttura e le politiche di mercato del comparto hanno negli ultimi anni evidenziato cambiamenti significativi?*

L'ultima novità su questo fronte, davvero recentissima, è emersa nel corso dell'ultima assemblea dell'associazione, nel corso della quale è stato varato un progetto che riteniamo eserciterà un forte impatto sul futuro del nostro settore. In questa sede, infatti, AIPE ha deliberato la creazione di un marchio di qualificazione dell'EPS, iniziativa che, se di per sé considerata non rappresenta in assoluto una novità, troverà però il suo maggiore impatto e valore nei meccanismi di controllo che a questa si affiancheranno. Controlli continuativi, coordinati da AIPE attraverso un istituto terzo indipendente e accompagnati da precise sanzioni in caso di non conformità rilevata, e soprattutto effettuati a campione non sulla produzione in stabilimento, ma sui manufatti effettivamente distribuiti sul mercato. Un meccanismo estremamente rigoroso, quindi, per una comunicazione della qualità del prodotto all'insegna della massima trasparenza, obiettivo fondamentale di questa iniziativa.

◆ *Quanto vale percentualmente il fatturato generato dal canale della rivendita edile sul totale complessivo? E quali, in particolare, le tipologie di prodotti più vendute attraverso questo canale?*

Il nostro è un mercato in cui la vendita diretta fa da sempre la parte del leone: ciò non toglie, tuttavia, che i rivenditori abbiano un ruolo assai importante nel presidio commerciale del territorio, testimoniato da un peso percentuale che, sul fatturato totale del comparto, si aggira intorno al 40-45%; valore non trascurabile, visti i volumi in gioco. Sotto il profilo tipologico, ad essere distribuiti in rivendita sono soprattutto le tradizionali lastre isolanti, nei differenti formati, spessori e densità; in sottordine, ma comunque interessante, la nicchia dei manufatti preformati, come le lastre sottocoppo e sottotegola.

◆ *Quali sono state, dal punto di vista tecnologico, le evoluzioni più significative che hanno coinvolto i prodotti e il settore negli ultimi anni?*

La sfida tecnologica di questi anni, in tutta evidenza, si concentra soprattutto sul miglioramento delle proprietà isolanti dei manufatti. Con ogni probabilità le prospettive più interessanti sono quelle offerte dai prodotti modificati con additivi - in particolare grafite - volti a migliorarne la conducibilità termica; sul mercato stanno facendo la loro comparsa anche prodotti "misti", parzialmente additivati, dalle caratteristiche decisamente interessanti e con un buon bilanciamento fra costo e prestazioni.

La voce delle associazioni

Nuove regole, nuove opportunità

Paolo Stimamiglio – Presidente ANPE

◆ *Quale è stato, in questi ultimi cinque anni, l'andamento complessivo del mercato dal punto di vista numerico? E in questo quadro, quali tipologie di prodotti hanno registrato il maggiore tasso di crescita?*

La risposta non può che essere influenzata dalla recente comparsa dei D.L. 192 e 311, che hanno sostanzialmente rivoluzionato il panorama del settore portando una ventata di novità di cui da tempo si sentiva il bisogno. Il nostro paese parte con forti lacune determinate da una tradizione costruttiva in cui si è sempre isolato poco e male, cosa che ci mette oggi alle prese con un patrimonio edilizio assai scadente sul piano dell'efficienza energetica; ma questi primi otto mesi di vigenza delle nuove disposizioni ci hanno già dato una prospettiva, estremamente incoraggiante, di quello che potrà essere il mercato del futuro. A livello progettuale si sta diffondendo piena coscienza del problema del risparmio energetico, il tema è ormai salito anche agli onori della cronaca, e tutto questo non potrà che condurre a un aumento esponenziale del mercato; tutto ciò all'interno di uno scenario in cui prevediamo un raddoppio degli spessori di isolamento, dai tradizionali 5 cm ai 7/8 cm per i poliuretani fino ai 12/14 del polistirene. In termini numerici, se fino al 2006 il nostro mercato aveva un valore – limitando le stime ai tradizionali manufatti utilizzati in edilizia come le lastre in poliuretano con rivestimento flessibile – intorno ai 500.000 mc, questo dato è nostro avviso destinato a decollare, almeno raddoppiando di valore nell'arco dei prossimi 12/18 mesi. Sul medio periodo, anche se una qualche contrazione potrà verificarsi a seguito del rallentamento dell'edilizia di nuova costruzione, riteniamo che questa sarà largamente compensata dagli interventi di ristrutturazione e riqualificazione del patrimonio edilizio esistente.



◆ *Quanto vale percentualmente il fatturato generato dal canale della rivendita edile sul totale complessivo?*

Ad oggi questo valore può essere realisticamente stimato intorno al 50% sul totale del giro d'affari. Una percentuale decisamente interessante, quindi, anche in considerazione della perdita di competitività e quote registrata negli ultimi cinque anni dal nostro prodotto in questo canale distributivo, calo che contiamo in ogni caso di compensare a fronte delle dinamiche cui ho accennato. A questo fine ritengo tuttavia fondamentale una certa crescita culturale dei rivenditori, oggi più che mai necessaria alle luce delle normative sopra citate, che da "semplici" intermediari economici devono sempre più trasformarsi in intermediari tecnici; ciò significa, quindi, maggiore preparazione sugli aspetti tecnologici e applicativi del prodotto, nel quadro di una migrazione degli argomenti di vendita dal prezzo alle valenze tecniche. Va detto che la sensibilità dei magazzini edili su questo fronte è senz'altro incoraggiante, così come l'accoglienza verso le azioni formative e informative intraprese sia a livello associativo che delle singole aziende.

◆ *Quali sono state, dal punto di vista tecnologico, le evoluzioni più significative che hanno coinvolto i prodotti e il settore negli ultimi anni?*

Come ho accennato, l'introduzione dei D.L. 192 e 311 ha rappresentato "il" momento di svolta per il nostro settore, con precise ricadute non solo in termini commerciali ma anche sulla tecnologia dei manufatti. Da una parte, si è introdotto un elemento di chiarezza sul fronte delle reali proprietà di tutti i materiali isolanti grazie a una normativa che ne codifica le caratteristiche, permette raffronti e, non ultimo, apre interessanti opportunità sui mercati esteri prima escluse proprio dalla carenza di una disciplina precisa. Dall'altra, l'attestazione dei reali coefficienti di isolamento dei materiali ha anche innescato un processo di ricerca volto al miglioramento delle loro proprietà, che oggi si sostanzia in un obiettivo primario: migliorarne l'efficacia, mantenendo invariati o addirittura diminuendo gli spessori. Un obiettivo quanto mai ambizioso, e dalle intuibili ricadute, non solo tecnologiche ma anche economiche.



ti ha quindi spinto il legislatore a introdurre per la prima volta nel nostro paese una serie di nuove norme decisamente più restrittive per l'edilizia di nuova costruzione, e di regole anche per gli edifici esistenti, sancite dalla a lungo auspicata certificazione energetica degli edifici stessi; il tutto nel quadro di un mercato immobiliare che, caratterizzato da una costante accelerazione delle quotazioni, ha iniziato a guardare con maggiore attenzione ai temi della qualità, del risparmio energetico e del comfort abitativo. Se per le nuove costruzioni ciò si è tradotto in un utilizzo più esteso di materiali dovuto a un incremento degli spessori degli isolamenti, anche l'ampio mercato delle ristrutturazioni ha registrato un

sensibile incremento, testimoniato dalla forte ripresa conosciuta dagli isolamenti a cappotto. Il tutto in un quadro che complessivamente ha

registrato percentuali di crescita vicine al 10%, con una distribuzione delle quote di mercato che vede ancora al primo posto il polistirene espanso sinterizzato, meglio noto come EPS, il quale da solo vale quasi un quarto delle vendite; segue il poliuretano espanso rigido, con una quota vicina al 20% e, quasi a pari distanza, la lana di vetro e il polistirene espanso estruso (XPS). Ottima anche la tenuta della lana di roccia, con circa il 10% del mercato. Permangono di nicchia alcuni segmenti come quello del polietilene espanso e, soprattutto, quelli dei materiali "ecologici" come lana e fibra di legno, sughero e fibre vegetali, che restano sostanzialmente limitati alle applicazioni nell'ambito della bioedilizia. ■

Le Associazioni

AIPE

V. Traiano 7
20149 Milano
Tel. 0233606529 - Fax 0233606604
aipe@epsass.it - www.epsass.it

ANPE

C.so Palladio 155
36100 Vicenza
Tel. 0444327206 - Fax 0444327206
anpe@poliuretano.it - www.poliuretano.it

F.I.V.R.A.

V. Uberti 6
20129 Milano
Tel. 0270123409 - Fax 027386058
www.fivra.it