

Un mercato sempre più interessante

Tra domotica e serramenti, crescono le esigenze ma anche il livello dell'offerta, all'insegna dell'innovazione tecnologica ma anche dell'estetica

I 2009 è un anno importante per il settore della sicurezza residenziale. Sotto il profilo economico, sono in molti a interrogarsi se il mercato proseguirà nella tendenza mostrata a partire dal biennio 2005/2006, che realizzava un incremento percentuale del 6,64 (secondo i dati forniti da ANIE/ANCISS). D'altra parte, solamente l'anno prima la crescita era stata di un ridotto 0,75 (soprattutto a causa di una ragguardevole contrazione del settore dell'antintrusione e dei sistemi di monitoraggio centralizzati). Dal punto di vista delle tecnologie, resta ancora aperto il dibattito se auspicare (come si fa da più parti) una risoluta accelerazione della migrazione dai sistemi di videosorveglianza analogici a quelli digitali, solamente per citare uno dei casi più rilevanti. Ma vi sono anche numerose altre questioni da dibattere: il tema delle garanzie di prodotto sta diventando di sempre maggiore attualità; settori altamente specializzati e di "nicchia" si interrogano sul futuro di alcuni tipi di tecnologie in un Paese che, sia dal punto di vista normativo che culturale, mostra di dovere compiere ancora alcuni pas-

si avanti.

Particolarmente interessanti possono essere gli sviluppi sul fronte della domotica. Il 10 per cento delle nuove abitazioni costruite in Italia nei prossimi anni, infatti, saranno "intelligenti". L'introduzione dei sistemi domotici all'interno delle case, infatti, è strettamente legato ad un nuovo approccio da parte dell'utente di vivere il proprio ambiente domestico; maggiori esigenze di comfort, qualità nell'abitare e risparmio energetico, ma anche e soprattutto di sicurezza, stanno contribuendo all'affermazione di un mercato in fermento che rappresenta per gli operatori una grande opportunità di business, soprattutto se si analizza la rapida crescita registrata negli ultimi anni e le previsioni per il futuro: si prevede, entro il 2010, che l'intero comparto varrà circa 400 milioni di euro, pari a un incremento medio annuo del 46%. Questo lo scenario di un settore che negli ultimi anni è cresciuto notevolmente, offrendo nuove e interessanti opportunità agli operatori. Ma per poter ottenere reali benefici derivanti da tale crescita è necessaria una conoscenza approfondita del mer-

Dati statistici

I dati statistici elaborati da Anie/Anciss mostrano la variazione in trend dei singoli segmenti nel periodo 2005-2007

Settori	Variazione	
	2006/2005	2007/2006
ANTINCENDIO	4,93	4,76
ANTINTRUSIONE	7,94	7,45
Antintrusione e sistemi di monitoraggio centralizzati	2,11	0,46
Controllo accessi	4,33	2,45
TV. CC.	17,44	17,76
BUILDING AUTOMATION	5,1	2,52
TOTALE	6,64	5,68

Fonte: ANIE/ANCISS

cato e competenze tecniche adeguate. Bisogna considerare che c'è anche una maggiore consapevolezza da parte degli utenti finali del valore dell'integrazione impiantistica, nonché dei benefici che la domotica può fornire in termini di crescita del valore dell'abitazione dotata di questi sistemi. Per quanto riguarda il mercato italiano (fonte Assodomotica), è utile sottolineare

che il 90% delle applicazioni di sistemi domotici avviene nelle abitazioni nuove o ristrutturate. Si valuta che nel 2010 circa il 10% delle abitazioni nuove o ristrutturale (circa 100.000) ne saranno dotate, passando da una previsione di 60 milioni di euro del 2005 a 400 milioni nel 2010 (pari ad un incremento medio annuo del 46%). La sicurezza rappresenta la funzione

di base di un sistema domotico, per cui lo sviluppo del mercato italiano è strettamente legato alla velocità di conversione dei sistemi di sicurezza tradizionali in domotici. Alla diffusione di questo tipo di sistemi ha contribuito in maniera importante l'aumento dei dispositivi elettronici digitali presenti nelle abitazioni, tra cui telefoni, videoregistratori, lavastoviglie ed in particolare il computer, che hanno cambiato il modo di vivere la casa. L'obiettivo della domotica infatti è proprio quello di consentire l'interazione e la comunicazione tra i vari apparecchi elettronici; questo permette da un lato di migliorare il comfort, la sicurezza e la qualità nell'abitare, dall'altro di ottenere anche un significativo risparmio energetico. La sicurezza rappresenta uno dei fattori chiave anche nel mercato dell'involucro edilizio, che secondo l'Osservatorio Economico UNCSAAL nel 2008 appena concluso ha registrato un incremento dell'8% nel settore dei serramenti metallici (in linea con il 2007) e del 15% in quello delle facciate continue per un incremento complessivo del 9,45% del comparto italiano rispetto al 2007. Il valore del comparto dei

serramenti metallici nel 2008 ha toccato i 2.376 milioni di euro. Secondo gli esperti proprio in tale comparto ad affermarsi nel 2008 sono stati i prodotti dall'elevato contenuto estetico, ma anche quelli con marcate caratteristiche di sicurezza.

La sicurezza è argomento centrale anche in una recente ricerca dell'ANACI (Associazione Nazionale Amministratori Condominiali e Immobiliari): il 57% degli amministratori riferisce che i proprietari di casa loro assistiti sono da "preoccupati" a "molto preoccupati" dai furti e dalle rapine presso le abitazioni, anche se solo il 37% dei condomini, nel 2008, ha richiesto l'installazione di dispositivi di sicurezza condominiali (sistemi di antintrusione e videosorveglianza, antifurti, antirapina, controllo accessi/presenze, televisione a circuito chiuso, cancelli automatici, ecc.). Secondo il 53% degli amministratori, però, la domanda è destinata a crescere nel prossimo futuro. Tra i dispositivi più scelti e adottati nell'ultimo anno dai condomini, in testa i cancelli automatici (30%), seguiti dalle televisioni a circuito chiuso (20%) e, a pari merito, porte/finestre blindate e antifurti (15%).

S.L. Sabatino, le finestre blindate di qualità

Nata come piccola realtà artigianale nel 1978, S.L. Sabatino è oggi un punto di riferimento nel settore dei sistemi antintrusione per la sicurezza della casa. L'azienda realizza serramenti blindati di ogni genere con un comun denominatore riassunto nell'espressione "blindature estetiche", sinonimo di qualità superiore, prodotti inconfondibili per pulizia delle linee, ricercatezza estetica e sicurezza totale certificata. La continua ricerca tecnologica e la progressiva industrializzazione del processo produttivo, hanno permesso alla S.L.

di rendere accessibile il prodotto a una fascia di mercato sempre più ampia, grazie alla notevole riduzione dei costi di produzione. Da oltre 30 anni marchio leader del settore, S.L. Sabatino esprime la propria passione e il proprio know-how nel dettaglio di ogni serramento blindato e in una filosofia che mira a offrire il meglio grazie a una gamma unica per originalità, varietà, ampiezza. L'azienda è in grado di realizzare strutture su misura di qualsiasi dimensione e forma, motorizzate e non: è per questo che gli architetti più in voga, per progetti

audaci e innovativi, scelgono S.L., un partner preparato e disponibile a trasformare in oggetti concreti le loro idee. A testimonianza dell'eccellenza della produzione Sabatino sta la certificazione all'antiefrazione in Classe 4 ottenuta per alcuni prodotti, uno dei massimi livelli raggiungibili da serramenti destinati ad abitazioni private, tanto che pochissime aziende al mondo ne sono in possesso. Punto di forza di S.L. Sabatino, oltre alla qualità del prodotto, è il servizio al cliente. Gli esperti tecnici commerciali dell'azienda, infatti, sono in gra-

do di suggerirgli fin dall'inizio le soluzioni più idonee in base alle esigenze espresse. Successivamente studiano un layout progettuale mirato senza lasciare nulla al caso, fino alla formulazione di un preventivo definitivo che soddisfi al meglio il committente. I processi produttivi controllati da sistemi informatici personalizzati e l'introduzione di macchinari automatici-robotizzati unici nel loro genere garantiscono che ogni fase di lavorazione venga eseguita con precisione e nei tempi prestabiliti, permettendo tra l'altro di ottenere una produzione in se-

rie con misure standardizzate che mantenga gli stessi canoni estetici e qualitativi della classica produzione su misura.

Gli stessi impianti produttivi, molto versatili, consentono di produrre anche piccole quantità con misure diverse, peculiarità importante qualora il cliente finale richieda la sostituzione degli infissi esistenti. Caratteristica importante, la Sabatino S.L. è in grado di eseguire lavori e fornire i relativi servizi in tutto il mondo. Qualità, design, servizio, flessibilità: tutte le caratteristiche di un leader.



Finestra blindata termoacustica realizzata in acciaio rivestito con profili in legno, modello MODULBLOCK BLOCK