

OSSERVATORIO

Le province di Belluno, Pordenone e Treviso



www.ecostampa.it

## Il settore delle costruzioni nel Nord Est è supportato dal mercato delle L'offerta orientata alla clientela privata fa

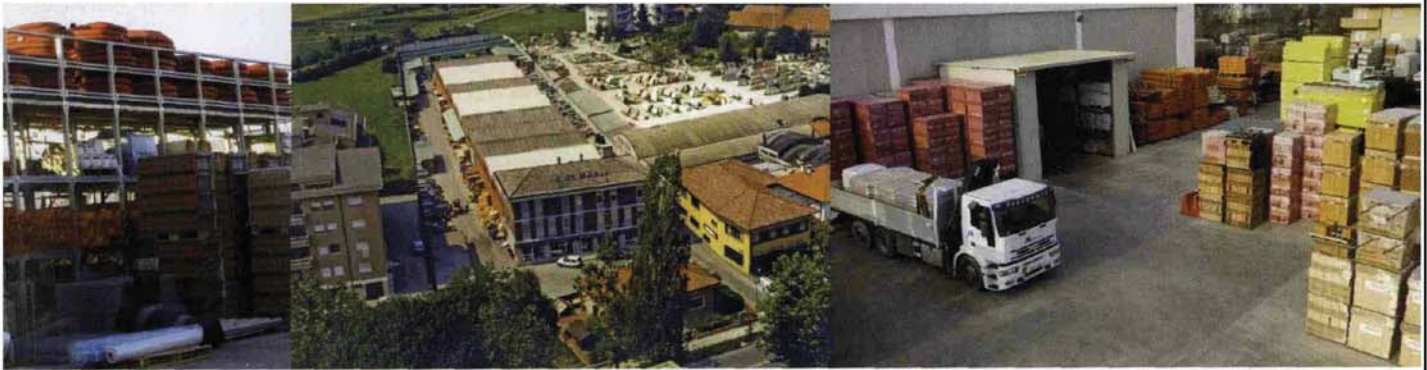
A fronte del restringimento del mercato, le imprese della distribuzione di materiali edili stanno orientando sempre di più la loro offerta sui prodotti di finitura molto richiesti dagli utilizzatori finali.

Il Veneto, una delle regioni da sempre considerate più floride e più produttive, risente forse più di altre della crisi del settore delle costruzioni. Del resto il rapporto uscito lo scorso marzo a cura di Ance Veneto sul 2008 e con le previsioni per il 2009, stimava già una riduzione degli investimenti pari al 4,5 per cento e anche il 2009 si preannunciava come un anno in forte calo. Il rallentamento accentuato riferito a questa Regione è anche conseguenza del fatto che, per oltre un decennio, il settore delle costruzioni in Veneto è cresciuto più che nel resto del Paese ed è aggravato ancor più dalla stretta creditizia e dai ritardi dei pagamenti da parte degli Enti locali. In tutte le province del Veneto si registra un forte deficit infrastrutturale, soprattutto per quello che riguarda le opere medio-piccole, che invece potrebbero essere subito messe in cantiere, anche perché occorre considerare che il fabbisogno di edifici ad uso abitativo resta alto, grazie soprattutto al notevole sviluppo demografico degli ultimi anni. Il settore che incontra le maggiori difficoltà è quello delle costruzioni non residenziali pubbliche che nel 2008 evidenziava già un calo del 10 per cento rispetto all'anno precedente. In forte diminuzione anche il comparto non residenziale privato e la nuova edilizia abitativa. L'unico comparto che mostrava ancora, nel 2008, un segno positivo è quello degli investimenti di manutenzione straordinaria e recupero dello stock abitativo esistente (+1,3%). Inoltre nel primo semestre 2008 il numero di compravendite risultava diminuito del 18,6 per cento nel confronto con il primo semestre del 2007. La diminuzione è stata maggiore nei comuni non capoluogo (-19,2%) a fronte di un calo

del 16,1 per cento nelle città capoluogo del Veneto.

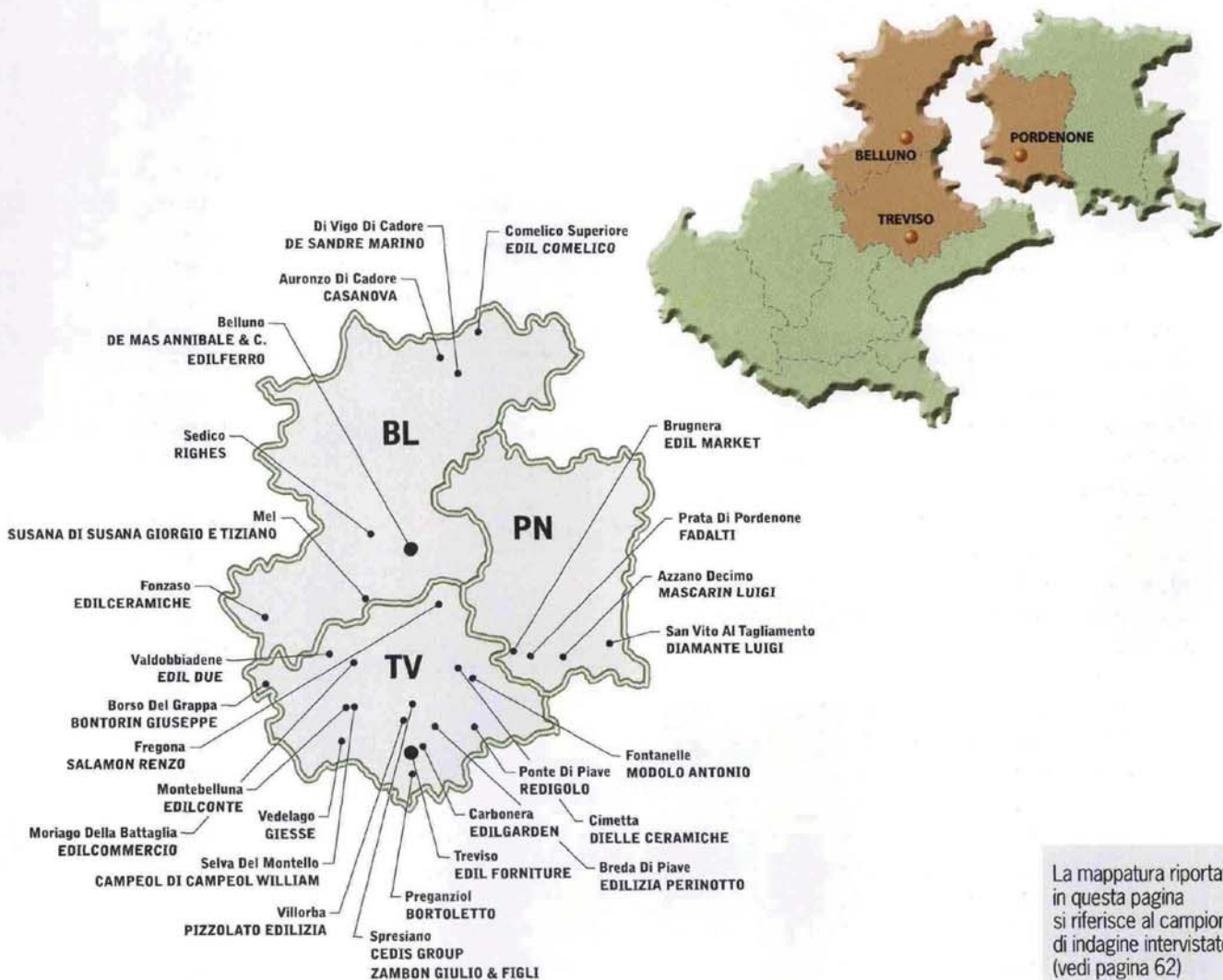
La crisi ha colpito anche il settore del credito già nel 2008 e in Veneto si è registrato un calo del 17,8 per cento dei finanziamenti al settore non residenziale. I mutui erogati alle famiglie hanno visto qui una diminuzione del 3,6 per cento, ma solo nel terzo trimestre la riduzione è stata del 20,2 per cento. La situazione nel corso del 2009 si è ulteriormente complicata.

Per quanto riguarda la Regione Friuli Venezia Giulia, secondo i dati del Rapporto immobiliare 2009 pubblicato dall'Agenzia del Territorio, sul numero di transazioni effettivamente registrate nel 2008 in provincia di Pordenone le vendite risultano diminuite del 20 per cento con una flessione più marcata nell'hinterland, -22,1 per cento, che in città, dove il mercato cede solo del 3,7 per cento. Guardando al quadro regionale, invece, il calo delle transazioni è stato del 17 per cento, con una flessione maggiore a Pordenone, -19 per cento, a Udine, -16 per cento. La frenata ha riguardato tutte le province del Nord Est che espongono tutte dati negativi compresi tra il -11,2 per cento di Belluno, che è l'area che perde meno, al picco del -25,5 per cento di Vicenza. Belluno è invece l'unica città che vede crescere le transazioni, +1 per cento, mentre Pordenone è al secondo posto come capoluogo che registra il calo minore, -3,7 per cento, contro il -27 per cento di Vicenza, -26,4 per cento di Padova, -25,5 per cento di Udine. L'Agenzia del Territorio rileva poi per la città di Pordenone «una costante diminuzione dei prezzi dal 2005», e una sostanziale stabilità nell'hinterland, mentre a Udine città i prezzi rimangono stabili dal 2006 e crescono invece nel resto della provincia.



ristrutturazioni che sta registrando un buon andamento

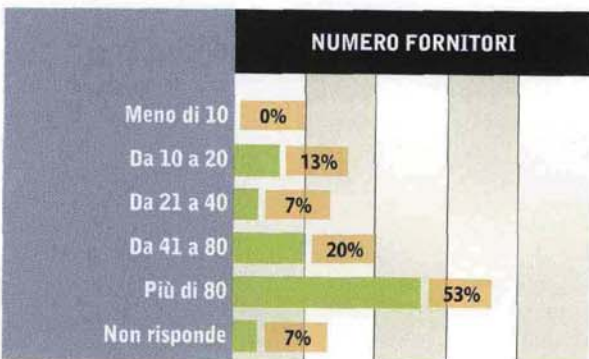
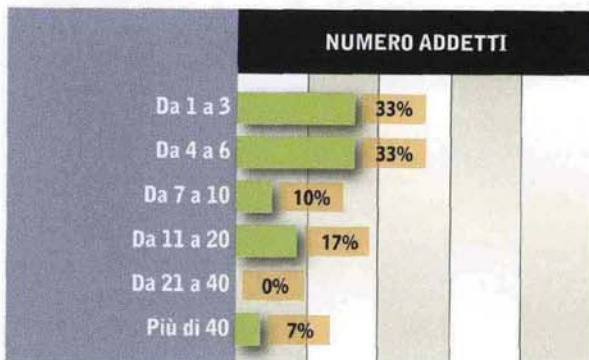
# crescere la distribuzione di materiali per la casa



La mappatura riportata in questa pagina si riferisce al campione di indagine intervistato (vedi pagina 62)

OSSERVATORIO

Le province di Belluno, Pordenone e Treviso



Tipologia dei prodotti trattati col giudizio

Imprese di distribuzione

- BONTORIN GIUSEPPE** Borso Del Grappa TV
- BORTOLETTO** Preganziol TV
- CAMPEOL DI CAMPEOL WILLIAM** Selva Del Montello TV
- CASANOVA** Auronzo Di Cadore BL
- CEDIS GROUP** Spresiano TV
- DE MAS ANNIBALE & C.** Belluno BL
- DE SANDRE MARINO** Vigo Di Cadore BL
- DIAMANTE LUIGI** San Vito Al Tagliamento PN
- DIELLE CERAMICHE** Cimetta TV
- EDIL COMELICO** Comelico Superiore BL
- EDIL DUE** Valdobbiadene TV
- EDIL FORNITURE** Treviso TV
- EDIL MARKET** Brugnera PN
- EDILCERAMICHE DI CAMBRUZZI ELIO & C.** Fonzaso BL
- EDILCOMMERCIO** Moriago Della Battaglia TV
- EDILCONTE** Montebelluna TV
- EDILFERRO** Belluno BL
- EDILGARDEN DI TOMIETTO AUGUSTO & C.** Carbonera TV
- EDILIZIA PERINOTTO RENZO & C.** Breda Di Piave TV
- FADALTI** Prata Di Pordenone PN
- GIESSE DI SBRISSA LEOPOLDO & C.** Veduggio TV
- MASCARIN LUIGI** Azzano Decimo PN
- MODOLO ANTONIO** Fontanelle TV
- PIZZOLATO EDILIZIA** Villorba TV
- REDIGOLO** Ponte Di Piave TV
- RIGHES** Sedico BL
- SALAMON RENZO** Fregona TV
- SUSANA DI SUSANA GIORGIO E SUSANA TIZIANO** Mel BL
- ZAMBON GIULIO & FIGLI** Spresiano TV



OSSERVATORIO

Le province di Belluno, Pordenone e Treviso



La parola ai produttori



**PATRIZIA CASAGRANDE**  
Titolare di Casagrande Antonio

**Interessanti programmi di sviluppo**

«Trattiamo carpenterie, grigliati-chiusini e recinzioni in genere. Nelle province in esame le rivendite hanno una presenza capillare, molte fanno parte di gruppi e/o consorzi altre operano in forma individuale. I gruppi/consorzi nati, in un primo momento per favorire gli acquisti, hanno in seguito assolto proficuamente diverse funzioni legate sia alla formazione del proprio personale sia alle strategie di vendita. Anche le realtà d'impostazione tradizionale/familiare, essendo più flessibili, hanno saputo ampliare e consolidare i loro spazi di mercato. In queste province, come altrove, c'è una fase di rallentamento del settore edilizio poiché nel passato si è fatto un cattivo uso del territorio, costruendo troppo e ben sopra le necessità. Questo porta alla presenza di parecchio invenduto. Tuttavia, per quanto ci riguarda, già da qualche tempo abbiamo iniziato ad attuare una politica aziendale capace di soddisfare la richiesta di materiale a misura, su disegno/proposta del cliente,

puntando sulla qualità del prodotto più che sulla quantità. A tal proposito, dal 1998 la nostra azienda ha la certificazione internazionale di qualità Uni En Iso 9000 e inoltre nel 2006 ha ottenuto la certificazione di prodotto marchio Ce per i cancelli carrai secondo la normativa Uni En 12604/12605. Abbiamo implementato un ufficio tecnico che segue i vari lavori dalla progettazione alla posa chiave in mano fornita da squadre interne all'azienda. Una scelta strategica che, soprattutto in quest'ultimo anno di crisi, ha saputo dare i suoi frutti rafforzando il rapporto tra noi e i nostri e le imprese di distribuzione edile che hanno colto l'opportunità diventando artefici loro stessi di nuovi mercati cui, fino ad ora, non avevano pensato. Proprio per questo motivo, dopo un inizio faticoso, possiamo contare su risultati di bilancio positivi o per lo meno in linea con il 2008. Per il 2010 siamo ottimisti e pensiamo che questa crisi subirà un'inversione di rotta dal secondo semestre anche perché alcuni nostri clienti hanno già interessato programmi di sviluppo per il futuro».

## La parola ai produttori



**MARIAVITTORIA SCHINCARIOL**  
Responsabile formazione Eclisse

### Cresce l'offerta per il cliente privato

«Eclisse propone sistemi e controtelai per porte scorrevoli a scomparsa che distribuisce attraverso il magazzino edile e la rivendita di porte e serramenti. Nelle aree di riferimento i distributori edili sono piuttosto grandi e spesso aderiscono a gruppi e/o consorzi, la gestione è comunque a livello familiare. Abbiamo notato che da circa un anno hanno iniziato a prestare maggiore attenzione rispetto alla nostra offerta di formazione e in quest'arco di tempo abbiamo tenuto diversi eventi formativi dedicati proprio ai gruppi presenti in queste province sia presso di noi che presso le loro sedi. Nelle aree in esame circa il 75 per cento delle imprese di distribuzione edile presenti vendono il nostro prodotto; per quanto riguarda il mercato nel 2009 abbiamo registrato un calo importante degli ordini che però nell'ultimo trimestre si sta attenuando. Riteniamo che ciò sia da attribuire al forte calo degli investimenti in edilizia, soprattutto sulla costruzione

di nuove abitazioni, ma anche al fatto che i nostri clienti, almeno quelli di dimensione maggiore, hanno preferito esaurire le scorte di magazzino prima di rinnovare gli ordini. Non ci lamentiamo sul fronte dei pagamenti in generale e in quell'area ancora meno, del resto siamo molto attenti nella selezione della clientela e disponiamo di una buona rete di agenti che esercita un efficiente controllo. Prevediamo che il calo dei consumi per quanto riguarda i nostri prodotti sarà meno pesante nel 2010, contiamo su una crescita del settore della ristrutturazione che interesserà soprattutto la vendita di prodotti legati a applicazioni speciali; ciò comporterà la realizzazione di ordini con meno numeri, ma più valore aggiunto e più redditività per il rivenditore. Questo tipo di vendita sarà favorito anche dalle politiche adottate da gruppi e consorzi che oggi sono più indirizzate al servizio del privato. Infatti, anche in queste zone i magazzini edili si stanno attrezzando con gli show room, coerentemente con l'idea di seguire più il privato e meno l'impresa».

## La parola ai produttori



**FLAVIO ZUCCATO**  
Agente di vendita Hörmann

### Iniziative di co-marketing per aiutare le vendite

«Serviamo soprattutto realtà di dimensione piccola e medio-piccola, fortemente radicate nel territorio; tale vantaggio permette loro di essere particolarmente attente nella selezione della clientela inoltre, poiché entrano in contatto con la committenza nella fase iniziale del cantiere, sono favoriti nella vendita dei nostri prodotti, porte, portoni e elementi di chiusura. Diverse delle imprese di distribuzione presenti nelle province in esame sono affiliate a gruppi e/o consorzi e molte sono gestite dalla seconda generazione, persone giovani che portano in azienda una forte volontà di rinnovamento, interessate ad arricchire la rosa dei prodotti in offerta per diversificare la proposta anche in osservanza alle nuove norme in tema di efficienza energetica. Inoltre, aderiscono volentieri alle iniziative di formazione

sia per quanto riguarda tematiche tecniche che commerciali. In queste aree il 2009 è stato molto critico anche se si è comunque lavorato per chiudere i cantieri già acquisiti nel periodo ante crisi tuttavia abbiamo raccolto qualche discreto risultato di vendita da iniziative di co-marketing realizzate in collaborazioni con i nostri rivenditori sfruttando la partecipazione a fiere locali. Sul fronte dei pagamenti non ci possiamo lamentare, infatti, in tutte le province prese in esame la percentuale di insolvenze è molto bassa. Il tessuto di aziende presenti sul territorio è molto sano e a questo aggiungiamo che nel tempo abbiamo operato un'attenta selezione della clientela. Riguardo l'ipotesi di ripresa al momento non vedo particolari segnali positivi. La ristrutturazione continua a funzionare, ma i tempi di acquisizione degli ordini sono molto lunghi poiché le normative per l'efficienza energetica hanno formule applicative complicate che richiedono tempi di sviluppo notevoli».