

dierre mag

Dierre Magazine N. 01 Maggio 2022

Design e funzionalità

Invisibili, discrete,
camaleontiche: le porte
filomuro danno un tocco
in più alle ristrutturazioni
contemporanee

Risparmio energetico

Synergy-Out, il portoncino
blindato che difende la casa
dal caldo e dal freddo evitando
il rischio condensa. Una vera
barriera contro i ponti termici



Dierre Magazine N. 01 Maggio 2022
In copertina, il modello Filum, telaio con cerniera a scomparsa

Project Leader: **Laura De Robertis e Emanuela Carluccio**

Editorial Director: **Claudia Saracco**

Design: **Armando Testa S.p.A.**

Fotografie: **Alessandro Lercara, iStock, Shutterstock**

Fotolito e pre stampa: **Fotomec S.r.l**

Stampa: **Grafiche Antiga S.p.A.**

Dierre S.p.A.: Strada Statale, per Chieri, 66/15,
14019 Villanova d'Asti AT
www.dierre.com

#indice

4

#home

La casa diventa il nuovo paradigma del comfort

Il post pandemia e l'esigenza di avere una casa più flessibile

Making the home the new comfort par excellence
The post-pandemic and the need for a more flexible home

10

#project

Costruiamo consapevolmente perché non c'è un pianeta B

A Bisceglie, in Puglia, un progetto di bio architettura che fa scuola in Europa

Let's build consciously because there is no Planet B
In Bisceglie, in the Puglia region, a bio-architecture project that sets an example in Europe

18

#inspire

«Ogni casa è un viaggio, basta avere il coraggio di partire»

Quattro chiacchiere con Paola Marangoni, agente immobiliare con la passione per l'interior design

«Every home is a journey, all you need is the courage to set off on it»
A chat with Paola Marangoni, estate agent with a passion for interior design

Il fascino dell'invisibile

Le porte filomuro, discrezione ed eleganza nei progetti contemporanei

Allure of the invisible
Flush doors, discretion and elegance in contemporary projects

Il lato discreto delle porte

A Napoli una ristrutturazione privata in cui le chiusure si celano armoniosamente nelle stanze

The discreet side of doors
A private renovation in Naples where doors are harmoniously concealed in the rooms

34

#innovation

Come la tecnologia sta migliorando le nostre vite

Next Elettra: domotica e IoT sono già il nostro presente

How technology is improving our lives
Next Elettra: Home automation and IoT are already our present

40

#people

«Vi spiego perché mi piacciono le salite»

A tu per tu con Laura De Robertis, responsabile marketing Dierre

«I'll tell you why I like climbs»
Face to face with Laura De Robertis, Dierre marketing manager

46

#product

Blindata, il primo serramento di casa

Synergy-Out, la vera barriera nei confronti dei ponti termici

Security door, the first door in the house
Synergy-Out, the true thermal bridge barrier

Ristrutturare casa risparmiando

Guida sintetica ai bonus fiscali 2022

Renovating a home while saving money
Summary guide to 2022 tax bonuses

56

#suggest

Il nostro libro ispirazione: "Filosofia della casa" di Emanuele Coccia

Our inspirational book: "Philosophy of the home" by Emanuele Coccia

#editoriale

Benvenuti in casa Dierre



Vincenzo De Robertis,
presidente Dierre

Da 47 anni abbiamo l'ambizione di creare progetti che migliorano la vita delle persone, rendendola più semplice e più sicura. È quello che sappiamo fare meglio e che ci rende felici. Oggi però abbiamo deciso di fare un piccolo passo in più. Noi che di mestiere costruiamo porte vi apriamo idealmente quella di casa nostra: benvenuti in casa Dierre. Lo facciamo attraverso il nostro nuovo magazine, un giornale di carta che racconta un po' di noi e della nostra storia, dei valori che muovono questa azienda dal 1975 e ci hanno reso quello che siamo: l'innovazione tecnologica, la selezione intelligente dei materiali, l'attenzione al risparmio energetico, l'equilibrio delle forme e del design. Abbiamo deciso di distribuirlo attraverso i Dierre Partner, la nostra rete di rivenditori professionali presente su tutto il territorio italiano. Sfogliando Dierremag troverete i temi che ci stanno a cuore, i progetti di cui andiamo fieri, il racconto delle persone che ci hanno scelto e le interviste agli addetti ai lavori: un modo per farvi entrare un po' di più nel nostro mondo. Sono certo che vi sentirete a casa.

For the past 47 years we have had the ambition to create projects that improve people's lives, making them easier and safer. This is what we do best and what makes us happy. But today we have decided to go a little further. Since we build doors for a living, we will ideally open the door of our house: welcome to Dierre. We do it through our new magazine, a hard copy magazine that tells a little about us and our history, the values that have driven this company since 1975 and have made us what we are: technological innovation, smart selection of materials, attention to energy saving, balance of shapes and design. We have chosen to distribute it through the Dierre Partners, our network of professional dealers present throughout Italy. Browsing through Dierremag you will find the topics that are close to our hearts, the projects we are proud of, the stories of the people who have chosen us and interviews with insiders: this is how you can access our world a little more. I am sure you will feel at home.

V. De Robertis

#home

La casa diventa il nuovo paradigma del comfort

La nuova normalità ha fatto emergere il bisogno di spazi interni più ampi e diversamente organizzati, in grado di offrire comodità, sicurezza e una nuova privacy. Una piccola rivoluzione copernicana in cui porte e divisioni interne tornano a essere centrali

Il confinamento domestico ha modificato il nostro modo di vivere la casa, cambiando le nostre priorità e introducendo nuove abitudini. Le nostre case sono state chiamate improvvisamente a diventare un luogo multifunzionale, capace di accogliere contemporaneamente attività diverse. Alcune abitazioni hanno retto allo stress test, altre meno, con il risultato che, oggi più di ieri, la casa - e il suo cambiamento - è in cima alle priorità degli italiani.

Cresce la voglia di cambiare casa o di modificarla per renderla più consona alle nuove esigenze che includono lo smartworking, la didattica a distanza, lo svago, il fitness. Cresce la richiesta di abitazioni più ampie e funzionali e, di pari passo, l'esigenza di una stanza o di uno spazio personale dove svolgere il proprio lavoro quando necessario. Quasi 9 smart workers su 10 hanno dichiarato di avere cambiato o avere in programma di modificare la propria situazione abitativa, effettuando ristrutturazioni interne (24%) o trasferendosi in una nuova casa più grande o con spazi meglio distribuiti (dati Ufficio Studi Gabetti).

La casa della nuova normalità dev'essere in grado di garantire comfort, sicurezza, sostenibilità. In questo scenario, assume rinnovata importanza la zona destinata all'ingresso, spesso sacrificata nella logica dell'open space, tornando alla sua funzione di filtro, quasi un'area preparatoria e di sanificazione che collega il dentro al fuori.

Tornare a suddividere gli spazi in base alle funzioni è una esigenza sempre più sentita. In questo nuovo paradigma degli spazi, la porta gioca un ruolo cruciale nel delimitare, con un gesto, un'area protetta e privata all'interno dell'abitazione. Con il suo forte contenuto simbolico - via di accesso e di difesa allo stesso tempo - diventa un elemento centrale in grado di garantire maggiore privacy e silenzio. La lunga permanenza in casa ha focalizzato l'attenzione sul problema della rumorosità ambientale, un inquinamento acustico misto - esterno e interno - che spesso ha disturbato attività professionali e scolastiche. La domanda di barriere acustiche, in crescita già in periodo pre-pandemico, assume oggi una importanza sempre maggiore trovando nella porta una risposta funzionale ed estetica al bisogno di comfort acustico.



#home



Making the home the new comfort par excellence

A new normality has led to a need for larger and differently organised interior spaces offering comfort, security and a new privacy. A little Copernican revolution where doors and internal partitions become central again

Domestic confinement has changed the way we live our homes, changing our priorities and bringing in new habits. Our homes have suddenly been called upon to become a multifunctional place, capable of hosting different activities at the same time. Some homes have withstood the stress test, others less so, resulting in the fact that, today more than ever, housing - and its change - is at the top of Italians' priorities. There is a growing desire to change or modify one's home to meet new needs, including smartworking, distance learning, leisure and fitness. There is a growing demand for larger, more functional homes and, at the same time, the need for a room or a personal space to carry out one's work when necessary. Almost 9 smart workers out of 10 have declared that they have changed or are planning to change their living situation, by carrying out internal renovations (24%) or moving to a new, larger home or with better distributed spaces (data from Gabetti Studies Office).

The newly normal home needs to be capable of guaranteeing comfort, safety and sustainability. In this context, the entrance

area, often sacrificed in the logic of open space, takes on renewed importance, reverting to its original role as a filter, almost a preliminary and sanitisation area connecting the inside with the outside.

A return to the functional division of space is becoming increasingly important. In the context of this new model of space, the door plays a crucial role in marking out a protected and private area within the home. Thanks to its highly symbolic content - a way of access and defence at the same time - it represents a core feature that ensures greater privacy and silence. The prolonged stay in the house focused attention on the problem of ambient noise, a mixed noise pollution - external and internal - that often disturbed professional and school activities. The demand for acoustic barriers, already on the rise in the pre-pandemic period, is now becoming increasingly important, with the door providing a functional and aesthetic answer to the need for acoustic comfort.



Inquinamento acustico

L'esposizione prolungata a elevati rumori ambientali - l'inquinamento acustico - impatta significativamente sull'ecosistema e sulla nostra salute. Si stima siano 113 milioni gli europei esposti a lungo termine a livelli di rumore del traffico (almeno 55 decibel); 22 milioni subiscono a livelli elevati il rumore ferroviario; 4 milioni il fragore provocato dagli aerei e meno di 1 milione quello derivante dalle attività industriali. Nella maggior parte dei paesi europei, oltre il 50% degli abitanti delle zone urbane è esposto a livelli di rumore stradale pari o superiori a 55 decibel. Secondo l'Organizzazione mondiale della sanità (OMS), questa condizione potrebbe avere un impatto negativo sulla salute, contribuendo a gravi patologie e morti premature; si stima inoltre che 22 milioni di persone in Europa soffrano di forte fastidio cronico, mentre 6,5 milioni accusano gravi disturbi del sonno.

(Fonte: relazione EEA - European Environment Agency: noise in Europe 2020)

Sostenibilità ambientale, risparmio energetico e materiali eco-sostenibili

Tra le sfide che riguardano la nostra quotidianità c'è la sempre crescente attenzione alla sostenibilità ambientale e al consumo energetico delle nostre case. Nonostante siano stati fatti significativi passi avanti, gli edifici sono ancora il più grande consumatore di energia in Europa e producono il 36% delle nostre emissioni di gas serra (Fonte: Commissione europea). Le alternative ci sono - fotovoltaico, solare termico, eolico, biomasse - e grazie ai progressi della tecnologia gli impianti sono oggi più flessibili e economicamente accessibili anche grazie ai bonus fiscali ma perché il risparmio sia completo è necessario che tutta la casa sia pensata in modo efficiente, sia dal punto di vista impiantistico sia dell'intero involucro edilizio. In quest'ottica risulta fondamentale la formazione e la cooperazione tra tutti gli attori coinvolti nella filiera anche rispetto all'utilizzo delle materie prime. Tra i materiali da costruzione più sostenibili c'è il legno. La produzione di legno industriale in tronchi nel mondo è aumentata del 5%, raggiungendo una produzione record di 2,03 miliardi di metri cubi. A livello globale i pannelli truciolari e in legno a scaglie orientate (OSB), utilizzati in edilizia e nella produzione di mobili, hanno registrato l'incremento più rapido del settore (dati Fao, 2020). Si tratta del maggiore segnale di crescita dopo la crisi del 2007, a riprova che il mercato delle abitazioni sia in netta ripresa e un indicatore importante della sempre maggiore importanza che riveste il settore della bio edilizia.

Noise pollution

Prolonged exposure to high ambient noise - noise pollution - has a significant impact on the ecosystem and our health. An estimated 113 million Europeans are exposed to long-term traffic noise levels (at least 55 decibels); 22 million suffer from high levels of railway noise; 4 million from aircraft noise and less than 1 million from industrial activities. In most European countries, more than 50% of people living in urban areas are exposed to road noise levels of 55 decibels or more. According to the World Health Organisation (WHO), this condition could have a negative impact on health, contributing to serious diseases and premature deaths, and it is estimated that 22 million people in Europe suffer from chronic annoyance, while 6.5 million suffer from severe sleep disorders.

(Source: EEA report - European Environment Agency: noise in Europe 2020)

Environmental sustainability, energy saving and sustainable materials

Among the challenges affecting our daily lives is the ever-increasing focus on environmental sustainability and energy consumption in our homes. Although significant progress has been made, buildings are still the biggest energy consumers in Europe and produce 36% of our greenhouse gas emissions (Source: European Commission). There are alternatives - photovoltaic, solar thermal, wind power, biomass - and thanks to technological progress, systems are now more flexible and affordable, also thanks to tax bonuses, but for savings to be complete, the whole house must be designed to be efficient, both in terms of systems and the entire building structure.

Training and cooperation between all the players involved in the supply chain is essential, also with regard to the use of raw materials. One of the most sustainable construction materials is wood. Industrial wood production in logs worldwide has increased by 5%, reaching a record production of 2.03 billion cubic metres. Globally, particleboard and oriented strand board (OSB), which is used in construction and furniture production, has seen the fastest growth in the industry (FAO data, 2020). This is the biggest sign of growth since the 2007 crisis, demonstrating that the housing market is clearly recovering and an important indicator of the growing importance of the green building sector.



I nuovi trend abitativi

Da un'indagine effettuata da CasaDoxa, la casa è una priorità per il **90%** degli italiani.

26% pensa di cambiare casa nei prossimi 4 anni; nel 2019 era il 22%.

95% ritiene importante il tema della sostenibilità domestica

97% ritiene importante la salubrità della propria casa

46% lavorerebbe preferibilmente da casa

54% lavorerebbe preferibilmente in azienda

78% pensa di poter lavorare in futuro sia da casa che in azienda

25% degli italiani nel 2021 ha svolto regolare attività sportiva in casa (era il 12% nel 2019, +110%)

49% pensa di allenarsi in futuro sia in casa che in palestra

(Fonte: Osservatorio CasaDoxa - i trend dell'abitare 2021)

The new housing trends

According to a survey conducted by CasaDoxa, housing is a priority for 90% of Italians.

26% plan to change home in the next 4 years; in 2019 it was 22%.

95% consider the issue of domestic sustainability important

97% consider the healthiness of their home to be important

46% would prefer to work from home

54% would prefer to work within the company

78% think they will be able to work both at home and within the company in the future

25% of Italians played regular sports at home in 2021 (12% in 2019, +110%)

49% think they will work out at home and in the gym in the future

(Source: Osservatorio CasaDoxa - i trend dell'abitare 2021)

#project

Costruiamo consapevolmente perché non c'è un pianeta B

La sostenibilità dimostra tutto il suo valore tangibile quando impatta sulla nostra vita, migliorandola. Un esempio concreto a Bisceglie, dove un complesso residenziale costruito secondo i criteri della bio architettura fa scuola in tutta Europa

A Bisceglie, in Puglia, dal 2016 sorge Case di Luce, il complesso abitativo in canapa e calce più grande d'Europa, affiancato dal 2019 da Case nel verde, entrambi progettati dalla Pedone Working. Si tratta di due edifici residenziali costruiti secondo i principi della bioedilizia, che sfruttano le caratteristiche virtuose della canapa e della calce, materiali eco sostenibili che garantiscono un elevato comfort abitativo e un'alta efficienza energetica. Durante il suo ciclo di vita la canapa sottrae all'ambiente una quantità di anidride carbonica in media quattro volte superiore rispetto agli alberi continuando a generare un'impronta ecologica negativa anche quando viene impiegata come materiale da costruzione. Inoltre contribuisce alla salubrità degli ambienti perché genera un effetto tampone rispetto alle variazioni di umidità e di temperatura dell'aria, evitando lo sviluppo di muffe. «Unita alla calce, la canapa garantisce alti livelli di isolamento termico richiesti dagli standard della bioedilizia consentendo di ridurre al minimo, quando non azzerare del tutto, le spese per il riscaldamento e il raffrescamento degli ambienti» spiega l'architetto Massimo Pedone, co-fondatore della Pedone Working e

di PS architetture, lo studio di progettazione che ha curato gli aspetti progettuali e di interior dei due edifici.

Architetto, come funziona una casa passiva?

«Le case passive sfruttano al meglio gli apporti gratuiti da fonti rinnovabili - in primis, il sole e il vento - per riscaldarsi in inverno e raffrescarsi in estate senza ricorrere agli impianti tradizionali. In altre parole, la casa passiva non trae la sua energia da fonti di origine fossile ma sfrutta un insieme di fattori - l'isolamento, il recupero di calore, l'uso passivo di energia solare e delle fonti di calore interne - per essere energeticamente indipendente».

Nel dettaglio, come sono stati pensati i due progetti?

«Case di Luce guadagna tutto ciò che può nel periodo invernale grazie alla zona giorno esposta a Sud Est e alla zona notte rivolta a Nord Ovest. Sfruttando il principio dell'accumulo passivo del calore attraverso le serre solari, la temperatura all'interno degli appartamenti in inverno non scende mai al di sotto dei 19 gradi. Case nel Verde

“

Ci deve essere un modo migliore per fare le cose che vogliamo, un modo che non inquina il cielo, o la pioggia o la terra.

There must be a better way to make the things we want, a way that doesn't spoil the sky, or the rain or the land.

Sir Paul McCartney



#project

invece ha un orientamento diverso ed è stata costruita per sfruttare al meglio la ventilazione naturale, utilizzando i pianerottoli come camini di ventilazione. Alla cross ventilation, fondamentale per abbassare la temperatura all'interno delle singole abitazioni, si aggiunge la scelta di utilizzare i nostri mattoni BIOMatt, realizzati con un biocomposto in calce e canapa che garantisce altissimi livelli di isolamento termico e un'adeguata termoregolazione anche in presenza di elevati tassi di umidità. Tutto questo fa sì che in piena estate, senza alcun impianto di aria condizionata, le temperature interne non superino mai i 25/26 gradi».

Quali prodotti Dierre avete utilizzato?

«Per coniugare sicurezza e isolamento termico abbiamo scelto le porte blindate Synergy-Out che abbinano ottime prestazioni energetiche - il telaio brevettato in Pvc con anima in acciaio raggiunge valori di isolamento da primato, termico fino a 0,6 W/(m² x K) e acustico fino a 46 dB, con una trasmittanza sette volte più bassa di quella di un telaio tradizionale, - a un'elevata tenuta all'aria.

Un dato che risolve definitivamente i problemi di condensa nelle stagioni fredde, evitando danni al rivestimento di cornici e porta, e migliora sensibilmente le prestazioni dell'intero serramento in tutte le stagioni, bloccando le dispersioni di calore e riducendo le spese di climatizzazione e riscaldamento. Una scelta che si è rivelata vincente e che ha ottenuto la piena soddisfazione anche di chi abita nel complesso».

Quali sono i vantaggi nell'acquisto di un immobile costruito secondo i criteri della bioedilizia?

«L'acquisto di una casa passiva o la ristrutturazione di un immobile in chiave green comporta diversi vantaggi, sia economici sia

legati alla qualità dell'abitare: un'ottima salubrità dell'aria, altissime prestazioni acustiche, una temperatura e un tasso di umidità costanti e assenza di dispersioni termiche che si traduce in minori consumi sul medio e lungo termine».

Ci sono altri progetti che state realizzando in Italia?

«Ci sono numerosi altri progetti realizzati da noi e tante costruzioni simili in Italia che utilizzano i nostri mattoni, non solo in Puglia, ma anche nel Lazio, in Sicilia e nelle Marche».

A suo parere la coscienza ambientale sta aumentando?

«In generale sì ma purtroppo non in modo corretto. Il termine sostenibilità è ampiamente abusato e la coscienza ambientale è spesso solo un'etichetta di cui molti si appropriano senza che vi siano ricadute concrete sull'ambiente».

Ci sono differenze tra Nord e Sud?

«Come cultura dell'abitare direi che storicamente al Sud è molto radicata l'attenzione alla casa e al mattone come investimento. L'attenzione verso la sostenibilità ambientale invece è più forte nelle nuove generazioni che però hanno un potere d'acquisto minore e quindi, al momento, per loro è più difficile accostarsi a questa tipologia costruttiva».

Less is more (meno è meglio): è una filosofia che vale anche in edilizia?

«Sicuramente sì. Nei settori evoluti dell'architettura si applicano i principi dell'economia circolare, noi ci crediamo molto e siamo impegnati in prima persona: la filiera della produzione dei nostri mattoni a marchio BIOMatt - dalla coltivazione della canapa alla trasformazione come materiale da costruzione - inizia e si conclude interamente in Puglia».

Architettura sostenibile

A Bisceglie, in Puglia, sorge il complesso abitativo in canapa e calce più grande d'Europa, un edificio NZEB (Nearly Zero Energy Building), certificato CasaClima Gold, caratterizzato da un bilancio tra energia prodotta e consumata prossimo allo zero. Nella pagina accanto una veduta degli esterni.

Sustainable architecture

In Bisceglie, Puglia, the largest European housing complex in hemp and lime, an NZEB building (Nearly Zero Energy Building), CasaClima Gold certified, characterized by a balance close to zero between the energy produced and consumed. In the opposite page, a view of the exterior.



#project

Let's build consciously because there is no Planet B

Sustainability shows its tangible value when it has an impact on our lives, improving them. A concrete example in Bisceglie, where a residential complex built according to the criteria of bio-architecture is setting the standard throughout Europe

In Bisceglie, in the Italian region Puglia, since 2016 there has been Case di Luce, Europe's largest hemp and lime residential complex, joined in 2019 by Case nel verde, both designed by Pedone Working. These are two residential buildings built according to green building principles, exploiting the virtuous characteristics of hemp and lime, eco-sustainable materials that guarantee high living comfort and energy efficiency.

During its life cycle, hemp removes an average of four times more carbon dioxide from the environment than trees, continuing to generate a negative ecological impact even when used as a building material. It also contributes to a healthy environment because it has a buffering effect against variations in humidity and air temperature, thus preventing the development of mould. "Combined with lime, hemp provides the high levels of thermal insulation required by green building standards, making it possible to reduce heating and cooling costs to a minimum, if not to zero," says architect Massimo Pedone, co-founder of Pedone Working and PS architetture, the design office that handled the design and interior design of the two buildings.

How does a passive house work, architect?

"Passive houses make the best use of free energy from renewable sources - primarily the sun and wind - to heat in winter and cool in summer without using traditional systems. In other words, the passive house does not draw its energy from fossil fuels but uses a combination of factors - insulation, heat recovery, passive use of solar energy and internal heat sources - to make it energy independent.

In detail, how were the two projects designed?

"Case di Luce gains all it can in winter thanks to the living area facing south-east and the sleeping area facing north-west. Exploiting the principle of passive heat accumulation through solar greenhouses, the temperature inside the houses never drops below 19 degrees in winter. Case nel Verde, on the other hand, has a different orientation and was built to make the most of natural ventilation, using the landings as ventilation chimneys. In addition to cross-ventilation, which is essential for lowering the temperature inside the individual houses, we also chose to use our BIOmatt bricks, made from a biocompound of lime and hemp that guarantees very high levels of thermal insulation and adequate temperature control even in the presence of high humidity levels. All this means

that in the middle of summer, without any air conditioning system, the internal temperatures never exceed 25/26 degrees".

What Dierre products did you use?

"In order to combine security and thermal insulation, we chose Synergy Out security doors, which combine excellent energy performance - The patented PVC frame with steel core achieves record-breaking insulation values, with thermal insulation of up to 0.6 W/(m² x K) and acoustic insulation of up to 46 dB, with a transmittance seven times lower than that of a traditional frame - with high air tightness. This definitely solves the problems of condensation in cold seasons, preventing damage to the frame and door panelling, and significantly improves the performance of the entire window or door in all seasons, stopping heat loss and reducing air conditioning and heating costs. A choice that has proved to be a winner and that has also met with the full satisfaction of the people living in the complex".

What are the advantages of buying a property built according to green building criteria?

"Buying a passive house or renovating a building in a green way has several advantages, both economic and in terms of quality of life: good air quality, very high acoustic performance, constant temperature and humidity and no heat loss, which translates into lower consumption in the medium and long term.

Are there any other projects you are carrying out in Italy?

"There are many other projects we have carried out and many similar constructions in Italy using our bricks, not only in Puglia, but also in Lazio, Sicily and Marche".

In your opinion, is environmental awareness increasing?

"In general, it is increasing, but unfortunately not correctly. The term sustainability is widely misused and environmental awareness is often just a label that many people embrace without any real impact on the environment.

Are there any differences between North and South?

"As far as the culture of living is concerned, I would say that historically in the South there is a deep-rooted interest in housing and bricks and mortar as an investment. Attention to

environmental sustainability, on the other hand, is stronger among the younger generations, but they have less purchasing power and so it is currently more difficult for them to approach this type of construction".

Less is more: does this philosophy also apply to construction?

"Definitely so. The principles of circular economy are applied in the advanced sectors of architecture, and we believe in them and are personally involved: the production chain of our BIOmatt bricks - from the cultivation of hemp to its transformation as a building material - begins and ends entirely in Puglia.



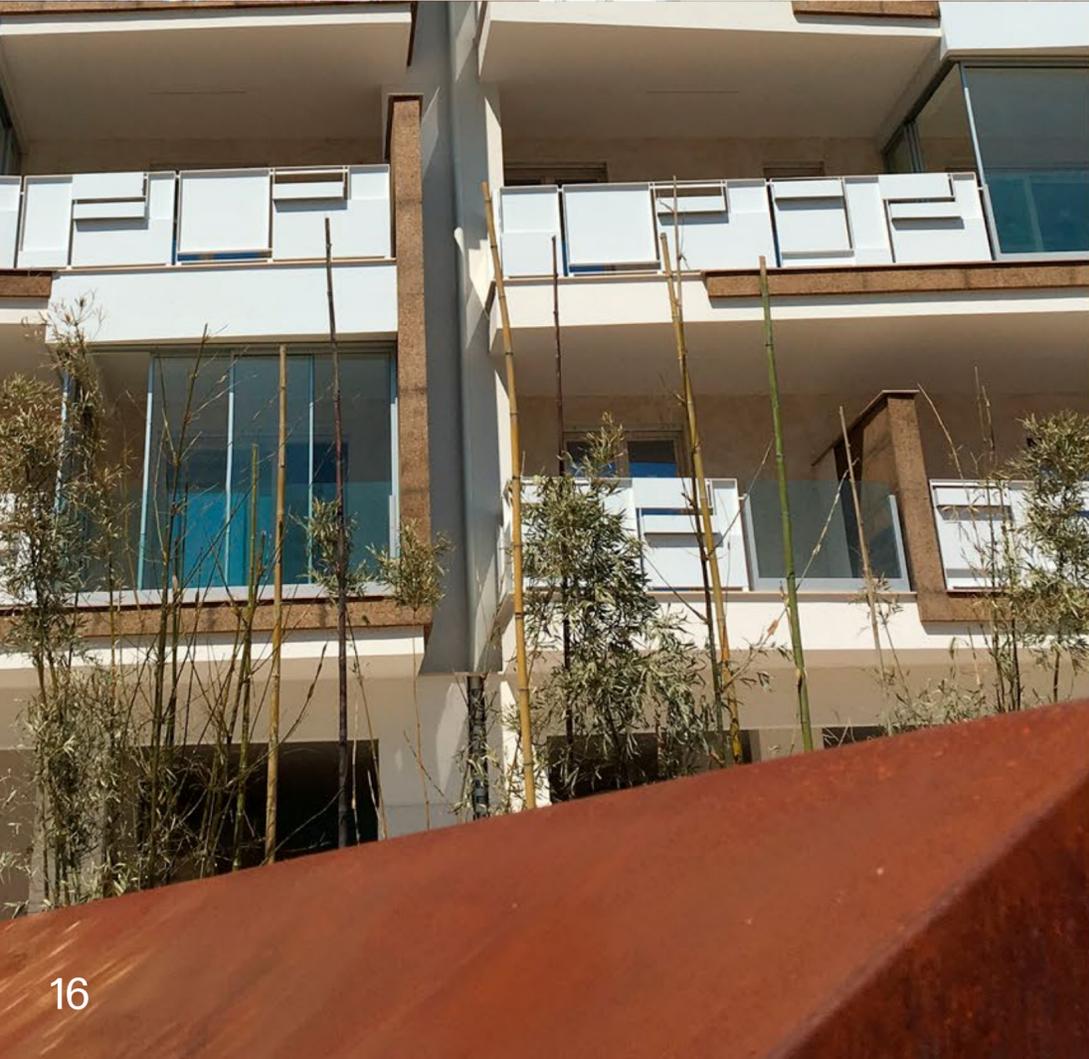
Chiusure performanti

Grazie alle ottime prestazioni in fatto di isolamento termico, insonorizzazione, tenuta all'aria e all'acqua, il portoncino d'ingresso Synergy-Out rispetta i severi standard CasaClima.

High-performance closures

Thanks to the excellent performance in terms of thermal insulation, soundproofing, air tightness and to the water, the Synergy-Out entrance door complies with the 14 strict CasaClima standards.

#project



#inspire

«Ogni casa è un viaggio, basta avere il coraggio di partire»

Quattro chiacchiere con Paola Marangoni, agente immobiliare con una passione sconfinata per l'interior design. «Abbiamo bisogno di vivere in spazi ordinati, pensati su misura. Per questo lo stile minimal, inteso come filosofia di vita e non come rinuncia al superfluo, è vincente». Un consiglio? «Non abbiate paura di osare»

Torinese, trentasette anni, una laurea in comunicazione, Paola Marangoni vende case per lavoro dal 2008 anche se confessa di detestare gli agenti immobiliari anni Ottanta. «Prima delle case, per me, vengono le persone. Mi appassiona l'idea di realizzare un progetto, un sogno: ogni volta è una missione, una storia da raccontare, un cambiamento da iniziare». Paola le case le vende (attraverso l'agenzia Immobiliare Marangoni) ma prima di venderle le racconta sui social, dov'è seguitissima. Ha iniziato durante il lockdown per consentire alle persone di seguirla nelle visite e ha continuato anche dopo. Le sue dirette su Instagram sono delle piccole lezioni di interior design: «Mi piace accompagnare il cliente nella scelta, capire le sue esigenze, risolvere problemi. Alla fine con molti di loro si crea anche un rapporto di amicizia».

Nella tua agenzia si respira un'atmosfera intima, una via di mezzo tra uno studio e una casa. Com'è nata l'esigenza di personalizzare il tuo ufficio?

«A marzo di quattro anni fa sono entrata nel mio nuovo studio e guardando la sala riunioni tutta bianca ho pensato che avesse bisogno di un tocco di décor ma soprattutto volevo un luogo che mi corrispondesse, dove conversare con i clienti e sognare nuovi progetti. Avevo appena finito di ristrutturare casa mia e avrei tanto voluto avere la carta da parati in una camera o nel soggiorno ma presa dall'indecisione più totale e dalla paura di stufarmi e di sbagliare ho accantonato il progetto. Così ho deciso che questa volta avrei osato. Ho posato la carta da parati su una sola parete e ogni volta che la guardo sono felice. Ricordo ancora il primo cliente che l'ha vista entrando in agenzia, un vecchio signore poco incline ai complimenti. Avevamo appena finito i lavori, non c'erano neanche le sedie ma la tappezzeria era lì. L'ha guardata e mi ha detto: ma lo sa che è proprio bella?».

“

«Non abbiate paura di sognare.
La casa dei sogni esiste, basta saperla immaginare»

«Never be afraid to dream.
Your dream home exists, all you have to do is imagine it»

Paola Marangoni



A proposito di casa: ci racconti com'è quella di un'agente immobiliare?

«Sono cresciuta in un appartamento anni Sessanta e quando, a trent'anni, ho deciso che ne avrei avuta una tutta mia ho cercato una soluzione in un contesto d'epoca. Appena sono entrata in quella che sarebbe diventata la mia futura casa mi sono innamorata subito delle porte: bianche, a doppiobattente, con una cornice importante: esattamente come le avevo sempre sognate. L'ho ristrutturata con calma, cercando nei mercatini il pezzo giusto, con pazienza. Sono rimasta un anno senza pensili della cucina finché non ho trovato quelli che volevo. Le case sono viaggi infiniti, colpi di fulmine improvvisi. Le vedi, te ne innamori e non ti lasciano più».

Per lavoro ne vedi tantissime. Hai notato cambiamenti in seguito alla pandemia? Cosa cercano oggi le persone?

«Sicuramente aver trascorso più tempo dentro le mura domestiche ha cambiato un po' la prospettiva di ognuno. È cresciuta l'esigenza di avere più spazio e utilizzare meglio i metri quadrati. Lo smartworking ha imposto di ripensare in modo diverso gli ambienti rendendoli più vicini alle nostre esigenze. Oltre allo spazio è diventata molto importante la luce, perché una casa luminosa predispone meglio anche l'umore. E ovviamente è molto ricercato il terrazzo dove trascorrere tempo all'aria aperta. In generale c'è sempre più attenzione al dettaglio, piccole cose: una parete colorata, delle piante verdi, una candela profumata che fa subito atmosfera».

La casa minimal è una tendenza che vedi anche tu?

«Assolutamente sì. Le persone hanno bisogno di semplificare, di ordine, di ambienti pensati su misura: gli spazi di servizio come la lavanderia o una cabina armadi perfettamente attrezzata sono un plus molto richiesto e apprezzato. Minimal non significa privarsi di qualcosa ma vivere in modo più ordinato e di conseguenza più sereno. In agenzia organizziamo periodicamente dei workshop per aiutare le persone a vivere meglio la casa, a personalizzarla seguendo le proprie inclinazioni».

Quanto si può rivalutare una casa con una buona ristrutturazione?

«Tantissimo, a patto che sia fatta da un professionista che sappia ottimizzare al meglio l'immobile. Il valore aggiunto che può dare l'intervento di un architetto fa davvero la differenza».

Che consigli daresti a chi voglia vendere casa?

«Anche se può sembrare banale scegliere un bravo agente immobiliare è fondamentale. Le persone tendono a pensare che un'agenzia valga l'altra ma - fidatevi - non è così. Ciascuno ha il suo stile, le sue inclinazioni. Guardate quali case ha in vendita, interrogatelo, cercate una sintonia. Gli state pur sempre affidando la vostra casa e in fondo un pezzetto di voi. Secondo: l'abito fa il monaco, quindi presentatela al meglio. A volte basta un mazzo di fiori freschi sul tavolo per suggerire una buona impressione. Terzo: durante le visite con i potenziali clienti andate a farvi una passeggiata e lasciate campo libero all'agente immobiliare. In nove casi su dieci è la scelta vincente».

E a chi la sta cercando?

«Per prima cosa chiaritevi bene le idee su cosa desiderate e fate una bella scrematura: se cercate una casa luminosa escludete gli appartamenti al piano terra. Secondo: fate un business plan che tenga conto di tutti i costi (ristrutturazione, notaio, trasloco...), lasciando un piccolo tesoretto per gli imprevisti. Io di solito consiglio un margine del 15-20%. Terzo: valutate bene se scegliere una casa da ristrutturare oppure una chiavi in mano, sono due strade molto diverse, entrambe con pro e contro: la prima richiederà tempo ed energie ma potrebbe rivelarsi un buon investimento a lungo tempo, mentre la seconda vi esporrà a molta concorrenza e di conseguenza a pagare un prezzo più alto. E poi non abbiate mai paura di sognare. Perché la casa dei sogni esiste, basta saperla immaginare».





Every home is a journey, all you need is the courage to set off on it

A chat with Paola Marangoni, estate agent with a boundless passion for interior design. “We need to live in orderly, made-to-measure spaces. This is where the minimalist style, understood as a lifestyle philosophy and not as the rejection of the unnecessary, is a winner.” An advice? “Don’t be afraid to dare”

Born in Turin, thirty-seven years old, with a degree in communications, Paola Marangoni has been selling homes for a living since 2008, even though she admits to hating the real estate agents of the eighties. “For me, people come first. I am thrilled by the idea of undertaking a project, a dream: each and every time it is a quest, a story to be told, a new beginning to be made”. Paola actually sells houses (through the Marangoni Estate Agency) but before selling them she tells her story on social networks, where she is very popular. She started during the lockdown to allow people to follow her on visits and has continued afterwards. Her Instagram feeds are like little lessons in interior design: “I like to help the client choose, understand their needs, solve problems. In the end, many of them become friends with me.

Your agency has an intimate atmosphere, somewhere between a studio and a home. How did the need to personalise your office come about?

“Four years ago, in March, I entered my new office and, looking at the white meeting room, I felt it was in great need of a touch of décor but, above all, I wanted a place that matched me, where I could meet customers and create new projects. I had just finished renovating my house and I would have loved to have wallpaper in a room or in the living room, but in a state of total indecision and fear of getting bored and making mistakes, I shelved the project. So I decided that this time I would dare. I only put the wallpaper on one wall and whenever I look at it I am pleased. I still remember the first client who saw it when he entered the agency, an old man who was not very complimentary. We had just finished the work, there weren’t even any chairs, but the wallpaper was there. He glanced at it and said: do you know that it is really beautiful?”

Speaking of homes: can you tell us what an estate agent’s home is like?

“I grew up in a 1960s flat and when I was 30 years old and decided I wanted a place of my own, I looked for a solution in a period setting. As soon as I entered what was to become my future home, I immediately fell in love with the doors: white, double doors, with an imposing frame: exactly as I had only ever dreamed of them. I slowly renovated it, looking for the right furnishing items in the markets, with great patience. I had no kitchen cabinets for a year until I found the ones I wanted. Houses are endless journeys, sudden love at first sight. You see them, you fall in love with them and they never leave you”.

For work you see a lot of them. Have you noticed any changes since the pandemic? What are people looking for at present?

“Certainly having spent more time at home has changed people’s perspective a little. The need for more space and better use of square metres has grown. Smartworking has made it necessary

to rethink our environments in a different way, making them more suited to our needs. In addition to space, light has also become very important, because a bright home is better for the mood. And, of course, a terrace where you can spend time outdoors is very popular. In general, there is more and more attention to detail, small things: a coloured wall, green plants, a scented candle that immediately creates an atmosphere”.

Is the minimal home a trend you notice too?

“Absolutely. People need simplicity, order, and made-to-measure environments: service areas such as the laundry room or a perfectly equipped walk-in wardrobe are a much sought-after and appreciated plus. Minimal does not mean depriving yourself of something, but living in a more orderly and consequently more serene way. At the agency, we regularly organise workshops to assist people to improve the way they live in their homes, to customise them according to their own preferences.”

How much can a house be revalued with a good renovation?

“A lot, as long as it is done by a professional who is capable of optimising the property. The added value that an architect’s intervention can bring really makes a difference”.

What advice would you give to someone looking to sell their home?

“Although it may seem trivial, choosing a good estate agent is essential. People tend to think that one agency is as good as another but - trust me - that is not the case. Everyone has their own style, their own inclinations. Look at what houses they have for sale, interview them, try to get a feel for them. You are entrusting him or her with your home and a piece of you. Secondly, you can judge a book by its cover, so make the best of it. Sometimes a bouquet of fresh flowers on the table is enough to make a good impression. Thirdly, when visiting with potential clients, go for a walk and leave the real estate agent in charge. In nine out of ten cases this is the winning choice.

And those who are looking for it?

“First of all, clarify your ideas about what you want and make a good selection: if you are looking for a bright house, exclude ground floor flats. Secondly, draw up a business plan that takes into account all the costs (renovation, notary, moving house...), leaving a small budget aside for unforeseen events. I usually recommend a margin of 15-20%. Third: consider whether to choose a renovation house or a turnkey house, they are two very different paths, both with pros and cons: the first will require time and energy but could prove to be a good investment in the long run, while the second will expose you to a lot of competition and consequently to pay a higher price. And then never be afraid to dream. Because your dream home exists, you just have to know how to imagine it.

#inspire

Il fascino dell'invisibile

Perfette nelle abitazioni in stile contemporaneo, le porte filomuro si inseriscono nei progetti di interior con discrezione ed eleganza. Una soluzione personalizzata adatta a ogni esigenza

La possibilità di coordinare colori e finiture nei progetti di interior si è estesa negli ultimi anni anche alla porta, trasformandola da elemento architettonico "di servizio" a complemento d'arredo coordinabile allo stile della casa. Molto apprezzata per la sua estetica lineare, priva di telaio a vista, la porta filomuro rappresenta una soluzione versatile nei progetti su misura perché consente di creare soluzioni totalmente personalizzate.

Il pannello può essere fornito in varie essenze di legno, laccato della nuance preferita, oppure grezzo, pronto per essere verniciato con lo stesso colore delle pareti o rivestito con carta da parati. Anche la tipologia di muro non costituisce un ostacolo perché questo particolare modello si adatta con la stessa facilità sia a pareti in muratura sia in cartongesso, e può essere realizzato in dimensioni standard o su misura, comprese le soluzioni a tutta altezza.

Dal punto di vista estetico i vantaggi delle filomuro sono molteplici: alleggerendo l'impatto visivo sulla parete, la porta si mimetizza nel progetto, amplificando la sensazione di spazio. Una soluzione molto apprezzata nei contesti contemporanei in stile minimal, in cui la presenza di elementi architettonici viene ridotta all'essenziale. Una soluzione che incarna lo spirito del "less is more" - meno è meglio - una filosofia di vita che si sta rapidamente estendendo all'arredamento di casa.

Quattro diversi modi di ambientarla

Una scelta di design in tutta sicurezza.

Anche la porta blindata può essere filomuro. Il modello Sleek a doppia battuta condensa ottime prestazioni tecnico funzionali (isolamento termico/acustico e resistenza all'effrazione). Nella versione blindata per interni, Silence Raso Muro unisce le prestazioni di una chiusura di sicurezza a un'estetica discreta.

La porta c'è ma non si vede.

Il telaio Filum in alluminio è pensato per sparire nella parete e mimetizzarsi nell'ambiente. Una soluzione moderna arricchita dalla praticità di un unico kit di montaggio valido sia per il cartongesso che per la muratura. È possibile scegliere tra decine di finiture oltre alla versione "basic", da verniciare con la stessa pittura delle pareti o rivestire con carta da parati.

Scorrevole e salvaspazio.

La porta scorrevole interno muro è una soluzione ideale quando lo spazio a disposizione è ridotto. New Space rasomuro permette di separare due

ambienti (ad esempio la camera da letto dalla cabina armadi o la cucina da un pratico vano dispensa) con eleganza e praticità.

Nascondere la cassaforte o il contatore? Adesso si può.

Anche un piccolo vano tecnico si può mimetizzare completamente. Shape è un sistema evoluto di pannelli filomuro a una o due ante, che si mimetizza perfettamente con la parete, consentendo di realizzare ripostigli o nascondere quadri di controllo. Il profilo di Shape è completamente a raso e l'anta di chiusura è disponibile in essenza, laccata o grezza, pronta per essere personalizzata.



Sullo sfondo wallpaper Jardim Botanico e Epodes, entrambi della collezione Co.De02 di Co.De Contemporary design by Jannelli&Volpi; al centro parquet in rovere Formpark di Bauwerk; sospensione Apiales di Nuura in ottone e vetro; consolle Araund, collezione Next di Scappini Home Collection

In the background, wallpaper Jardim Botanico and Epodes, both from the Co.De02 collection by Co.De Contemporary design by Jannelli&Volpi; in the centre, oak Formpark parquet by Bauwerk; Apiales suspension lamp by Nuura in brass and glass; Araund console table, Next collection by Scappini Home Collection



Allure of the invisible

Perfect for contemporary homes, flush doors fit into interior design projects with discretion and elegance. A customised solution to suit every need

In recent years, the possibility of coordinating colours and finishes in interior design projects has extended to doors, turning it from a functional architectural item into a furnishing accessory to match the style of the house. Much appreciated for its linear aesthetics, with no visible frame, the flush door is a versatile solution for bespoke projects as it allows for the creation of totally customised solutions.

The panel can be supplied in various types of wood, lacquered in your favourite shade, or unfinished, ready to be painted the same colour as the walls or covered with wallpaper. The type of wall is not an obstacle either, as this particular model is just as easy to adapt to both masonry and plasterboard walls, and can be made in standard or custom sizes, including full-height solutions.

From an aesthetic point of view, the advantages of flush doors are many: by reducing the visual impact on the wall, the door blends into the design, amplifying the feeling of space. This solution is highly appreciated in contemporary minimalist contexts, where the presence of architectural items is reduced to the essential.

A concept that embodies the spirit of "less is more" - a lifestyle philosophy that is rapidly being extended to home furnishings. The construction of a flush door perfectly flush with the wall that houses it, it is fitted with a special frame that allows it to blend in with the wall, making it almost invisible. Sliding models have a counterframe with a sliding track at the top that allows the door to slide easily inside the wall.

FOUR DIFFERENT WAYS OF SETTING IT UP

- A secure design choice. Security doors can also be flush with the wall. The Sleek model with double doors combines excellent technical-functional performance (thermal/acoustic insulation and burglar resistance). In the security version for interiors, Silence Raso Muro combines the performance of a security lock with subtle aesthetics.

- There's a door but you can't see it. The Filum aluminium frame is designed to disappear into the wall and blend into the environment. A contemporary version with the convenience

of a single fitting kit for both plasterboard and masonry. You can choose from dozens of finishes in addition to the "basic" version, to be painted with the same paint as the walls or covered with wallpaper.

- Sliding and space-saving. The interior sliding door is an effective solution when space is limited. New space rasomuro enables you to separate two rooms (e.g. the bedroom from the walk-in wardrobe or the kitchen from a practical pantry) with both elegance and functionality.

- Hiding the safe or the meter? Now you can. Even a small technical room can be completely concealed. Shape is an advanced system of single- or double-leaf flush-mounted panels that blends in perfectly with the wall, making it possible to create storage space or hide control panels. Shape's profile is completely flush and the closing door is available in wood, lacquered or unfinished, ready to be customised.



Sullo sfondo, gres porcellanato Breccia argentum di Ava Ceramica e Cristallo Roots, natural quartz di Antolini; al centro, wallpaper Madame di LondonArt; chandelier OP/15401-L, design Studio Mamo per Zanaboni Edizioni; sedia Embrace, collezione Next di Scappini Home Collection; gres porcellanato Mystone Travertino di Marazzi; coffee table Spool in legno di cedro, Missoni Home

In the background, Breccia argentum porcelain stoneware by Ava Ceramica and Cristallo Roots, natural quartz by Antolini; in the centre, Madame wallpaper by LondonArt; OP/15401-L chandelier, designed by Studio Mamo for Zanaboni Edizioni; Embrace chair, Next collection by Scappini Home Collection; Mystone Travertino porcelain stoneware by Marazzi; Spool coffee table in cedar wood, Missoni Home

#inspire

Il lato discreto delle porte

Il racconto di una ristrutturazione privata - dall'idea alla realizzazione - in cui le chiusure si celano armoniosamente nelle stanze. Per ogni ambiente una soluzione su misura firmata Dierre

Silvana Novi è una giovane imprenditrice della ristorazione e dell'ospitalità, lavoro che, dice, non potrebbe che fare con passione. Quando affronta la ristrutturazione del suo appartamento ha le idee chiare sul tipo di porte che desidera: discrete e diverse in ogni stanza.

«In generale mi piacciono i modelli a scomparsa, visivamente poco impattanti, e Dierre ha soddisfatto in pieno il mio desiderio di armonia, senza rinunciare alla funzionalità. Nell'ingresso, ad esempio, abbiamo scelto una porta blindata rivestita con la stessa pietra usata per la finitura esterna, con apertura automatica a riconoscimento d'impronta. Ci siamo abituati a non avere il classico mazzo di chiavi in tasca e in breve tempo ha vinto la comodità: esco senza borsa, senza chiavi, insomma senza problemi e apro la porta come se dovessi sbloccare lo smartphone. Il mio dubbio era: come aziono la serratura se manca la corrente? Mi hanno spiegato che la porta ha un sistema di sicurezza, una batteria integrata che interviene in assenza di elettricità e si rigenera automaticamente e, inoltre, in dotazione c'è anche una scheda magnetica per sbloccare l'apertura: insomma non c'è pericolo di restare chiusi fuori casa, cosa molto più probabile invece quando ti capita di perdere o dimenticare le chiavi».

Perché ha scelto Dierre?

«Seguo l'azienda da anni sulle riviste, mi hanno sempre colpito le sue pubblicità e gli articoli che parlano delle sue porte, innovative e attente al design. Casualmente poi ho conosciuto una persona che lavora per Dierre, è stato un vantaggio ma avrei scelto comunque questa azienda che mi ha supportato in ogni necessità. Ho avuto la possibilità di visitare uno dei loro stabilimenti: producono con un misto di tecnologia e artigianalità, da qui tanta cura per i particolari».

Per le porte interne quali modelli ha preferito?

«Il modello che preferisco è la filomuro, discreta ed essenziale e ho sempre pensato che l'avrei voluta nella mia casa ideale, quando sarebbe arrivato il momento ma la ristrutturazione mi ha fatto scoprire un mondo di possibilità. Per una camera abbiamo scelto un modello più classico, rivestito in legno ma con un effetto molto soft mentre in bagno abbiamo rivestito l'anta con le stesse piastrelle delle pareti. Avevamo poi l'esigenza di una chiusura che non schermasse la luce fra un ambiente e l'altro e quindi abbiamo optato per un modello in vetro che, chiuso, sembra una vetrata. In un altro caso abbiamo scelto una porta filomuro rivestita con la stessa finitura usata per le pareti e il risultato è di assoluta mimetizzazione: la porta da chiusa non si vede, proprio come desideravo».

Come è stata ottenuta la finitura di questa filomuro?

«Prima è stata montata la porta perfettamente complanare al muro, quindi sull'anta è stata applicata la stessa finitura delle pareti. Più semplice di quello che si possa pensare».

Alla fine, può dirsi soddisfatta?

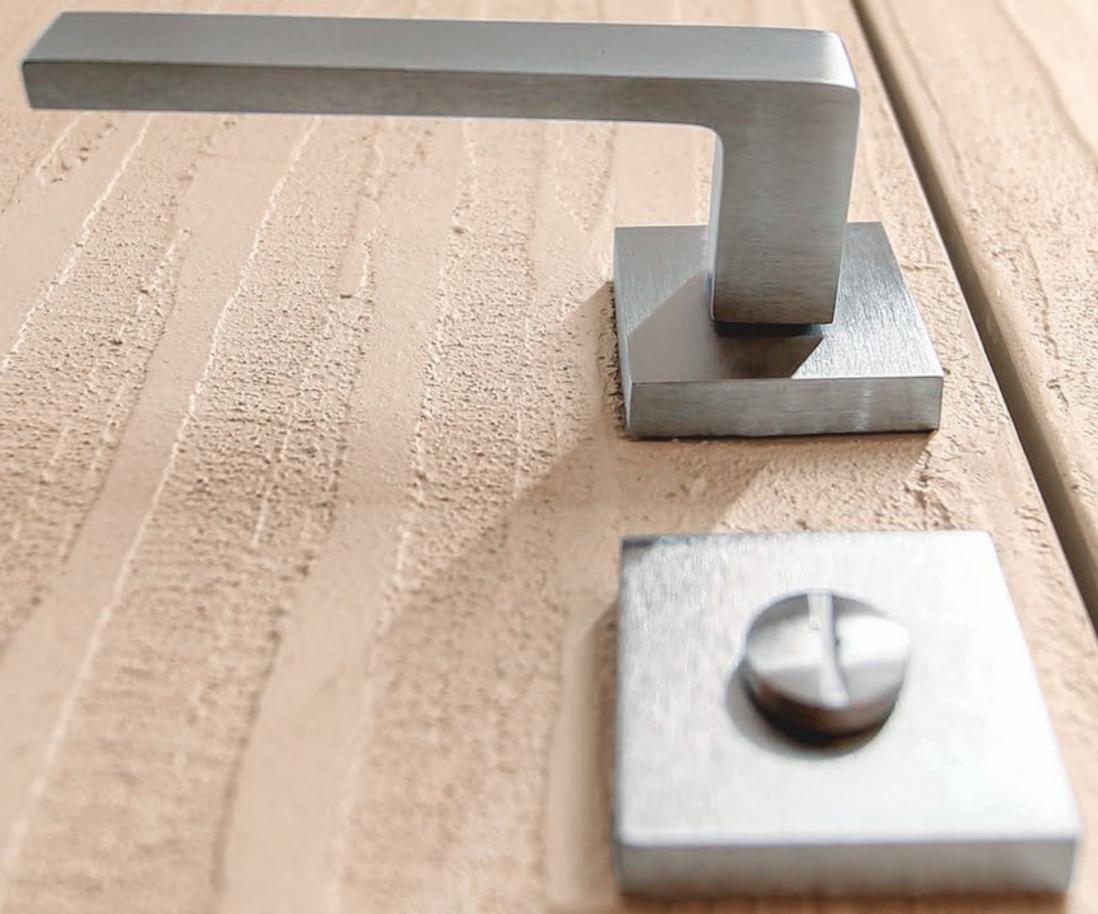
«Oltre le mie aspettative. Non ho mai amato le porte che interrompono la parete e occupano spazio ma devo dire che i modelli Dierre mi hanno fatto cambiare idea. È un piacere averle in casa e vederle, o meglio scoprire che esistono solo quando le apro. Dierre mi ha fatto riamare le porte. Oltre alle filomuro ci sono modelli dalle modanature semplici, di design ma non freddi, come la porta con una finitura effetto tessuto che ho scelto per una camera da letto, una superficie liscia ma con una texture molto suggestiva. Sono belle, tecnologiche e anche pratiche da pulire, particolare non trascurabile; sono resi-stenti e nello stesso tempo leggere da manipolare, solide senza essere pesanti».

Insomma, mai più porte tutte uguali...

«La tecnologia e il design offrono la possibilità di personalizzare e armonizzare la porta con ogni ambiente di casa. E poi Dierre ha un catalogo molto generoso: impossibile non trovare il modello giusto per ogni esigenza e gusto».



#inspire





The discreet side of doors

The account of a private renovation - from concept to realisation - where the doors are harmoniously concealed in the rooms. For each room a tailor-made solution by Dierre

Silvana Novi is a young entrepreneur in the restaurant and hospitality industry, a job she says she is passionate about. When she tackled the renovation of her apartment, she had a clear idea of the type of doors she wanted: discreet and different in each room.

«Overall, I like concealed models, which are visually unobtrusive, and Dierre has fully satisfied my desire for harmony without sacrificing functionality. For the entrance, for example, we chose an armoured door panelled with the same stone used for the external finish, with automatic fingerprint recognition opening. We got used to not having the classic set of keys in our pockets, and the convenience quickly won out: I go out without my bag, without my keys, without any problems, and I open the door as if I were unlocking my smartphone. My question was: how do I operate the lock if the power goes out? I was explained that the door has a security system, a built-in battery that comes in when there's no electricity and automatically regenerates, and also comes with a magnetic card to unlock the door: so there's no danger of being locked out of the house, which is much more likely when you lose your keys or forget them».

The reason why you chose Dierre?

«I have been following the company for years in magazines, I have always been impressed by their ads and articles about their innovative and design-conscious doors. By chance I

met someone who works for Dierre, it was an advantage but I would have chosen this company anyway, which has supported me in all my needs. I had the chance to visit one of their factories: they produce with a mixed blend of technology and craftsmanship, hence the attention to detail».

What models did you prefer for the interior doors?

«The model I prefer is the wall flush, discreet and essential, and I always thought I would want it in my ideal home, when the time came, but the renovation made me discover a world of possibilities. In one bedroom we chose a more classic design, wood panelled but with a very soft effect, while in the bathroom we panelled the door with the same tiles as the walls. Moreover, we needed a door that did not screen the light between one room and another, so we opted for a glass model which looks like a window when closed. In another case we chose a flush door panelled with the same finish as the walls, and the result is absolute camouflage: the door cannot be seen when closed, just as I wanted».

How was the finish of this flush door achieved?

«First the door was fitted perfectly flush with the wall, then the same finish as the walls was applied to the door. It's simpler than you might think».

In conclusion, are you satisfied?

«Beyond my expectations. I have never liked doors that break up the wall and occupy space, but I must say that the Dierre models have changed my mind. It is a pleasure to have them in the house and see them, or rather to discover that they really only exist when I open them. Dierre has made me love doors again. In addition to the flush to the wall models, there are models with simple mouldings that are designer but not cold, like the door with a fabric effect finish I chose for a bedroom, a smooth surface with a very attractive texture. They are beautiful, technological and also practical to clean, which is no small thing; they are resistant and at the same time light to handle, solid without being heavy».

No more doors that all look the same...

«Technology and design offer the possibility to customise and harmonise the door with every room in the house. Besides, Dierre has a very extensive catalogue: there is no way not to find the right model for every need and taste».

#innovation

Come la tecnologia sta migliorando le nostre vite

La rivoluzione digitale è qui per restare. Con 93 milioni di oggetti connessi in Italia, le case intelligenti sono il nostro presente. Con evidenti vantaggi nella vita di tutti i giorni, come trasformare la serratura in un sistema di controllo semplice da usare e molto più sicuro

Domotica e IoT (Internet delle cose, dall'inglese Internet of Things) stanno rivoluzionando il nostro modo di abitare e di vivere tra le mura domestiche. Molte delle operazioni che fino a pochi anni fa richiedevano la nostra presenza, come ad esempio abbassare le tapparelle all'ora desiderata, spegnere le luci o accendere il forno mentre siamo in ufficio, gestire l'impianto di riscaldamento o innaffiare le piante, oggi possono essere svolte da remoto, anche con l'aiuto dell'intelligenza artificiale. Il risultato è un ambiente più confortevole e organizzato. Durante i mesi più duri del lockdown la tecnologia si è rivelata una risorsa fondamentale per semplificare semplici operazioni quotidiane come fare la spesa, rimanere in contatto con i nostri affetti e ridurre lo stress attraverso l'intrattenimento online.

Grazie ai progressi della tecnologia le nostre case sono diventate anche un luogo più sicuro. Basta un semplice smartphone per rispondere al videocitofono anche se non si è presenti in casa, controllare eventuali accessi non desiderati con sofisticati sistemi anti-intrusione e di videosorveglianza o aprire la porta di casa senza bisogno di avere a portata di mano il tradizionale mazzo di chiavi.

L'obiettivo degli oggetti connessi è semplificarci la vita, automatizzando tutte le operazioni che prima venivano svolte manualmente. Basta una connessione Wi-Fi e il presente diventa "smart". Perché una casa intelligente significa una vita più semplice e leggera, con meno pensieri.

How technology is improving our lives

The digital revolution stably here. With 93 million connected objects in Italy, smart homes are our present. Everyday life enjoying evident advantages, such as turning your lock into an easy-to-use and much safer control system.

Domotics and IoT (Internet of Things) are transforming the way we live in our homes. Many of the tasks that until a few years ago required our presence, such as lowering the blinds at the desired time, turning off the lights or turning on the oven while in the office, managing the heating system or watering the plants, can now be carried out remotely, even with the help of artificial intelligence. A more comfortable and organised environment is the result. Over the harshest months people were in lockdown, technology has proven to be a key resource for simplifying easy everyday tasks such as shopping, staying in touch with loved ones and reducing stress through online entertainment.

Advances in technology have also made our homes a safer place. With a simple smartphone, we can answer the video intercom even if we are not at home, check for unwanted access with so-phisticated intrusion detection and video surveillance systems, or open the front door without having to carry a traditional set of keys. The aim of connected objects is to make our lives easier by automating all the tasks that used to be done manually. All it takes is a Wi-Fi connection and the present becomes 'smart'. Because a smart home means a simpler and lighter life, with fewer hassles.

Per saperne di più

La domotica è la scienza che studia sistemi e tecnologie in grado di migliorare la qualità della vita attraverso la gestione ottimizzata e il controllo da remoto di tutta l'impiantistica per ottenere maggiori risparmi in termini di costi, energia e tempo. È pensata come un sistema chiuso in cui gli impianti, interconnessi tra loro, sono comandabili da un unico pannello di controllo o attraverso App specifiche.

L'IoT (Internet delle cose) invece è un sistema aperto che raccoglie dati attraverso la connessione Wi-Fi domestica e li elabora al fine di ottimizzare i processi, garantire maggiore sicurezza e risparmiare tempo.

Learn more

Home automation is the science that studies systems and technologies capable of improving the quality of life through optimised management and remote control of all installations to achieve greater savings in terms of costs, energy and time. It is designed as a closed system where interconnected systems can be controlled from a single control panel or through specific Apps.

The IoT (Internet of Things), on the other hand, is an open system that collects data via the home Wi-Fi connection and processes it in order to optimise activities, ensure greater security and save time.

#innovation



Nella porta blindata Sleek solo il segnale della luce blu rivela la presenza di Next Elettra. Nello spessore di una porta blindata tradizionale Sleek coniuga isolamento termico/acustico, resistenza al fuoco e ai tentativi di effrazione coniugando estrema discrezione e livelli di sicurezza assoluta, raggiungendo grandi dimensioni grazie alla rivoluzionaria cerniera a scomparsa Macron 5.0 con apertura a 180 gradi.

In the Sleek security door, only the blue light signal reveals the presence of Next Elettra. In the thickness of a traditional security door Sleek combines thermal/acoustic insulation, resistance to fire and burglary attempts, combining extreme discretion and absolute security levels, reaching large dimensions thanks to the revolutionary Macron 5.0 concealed hinge with 180 degree opening.

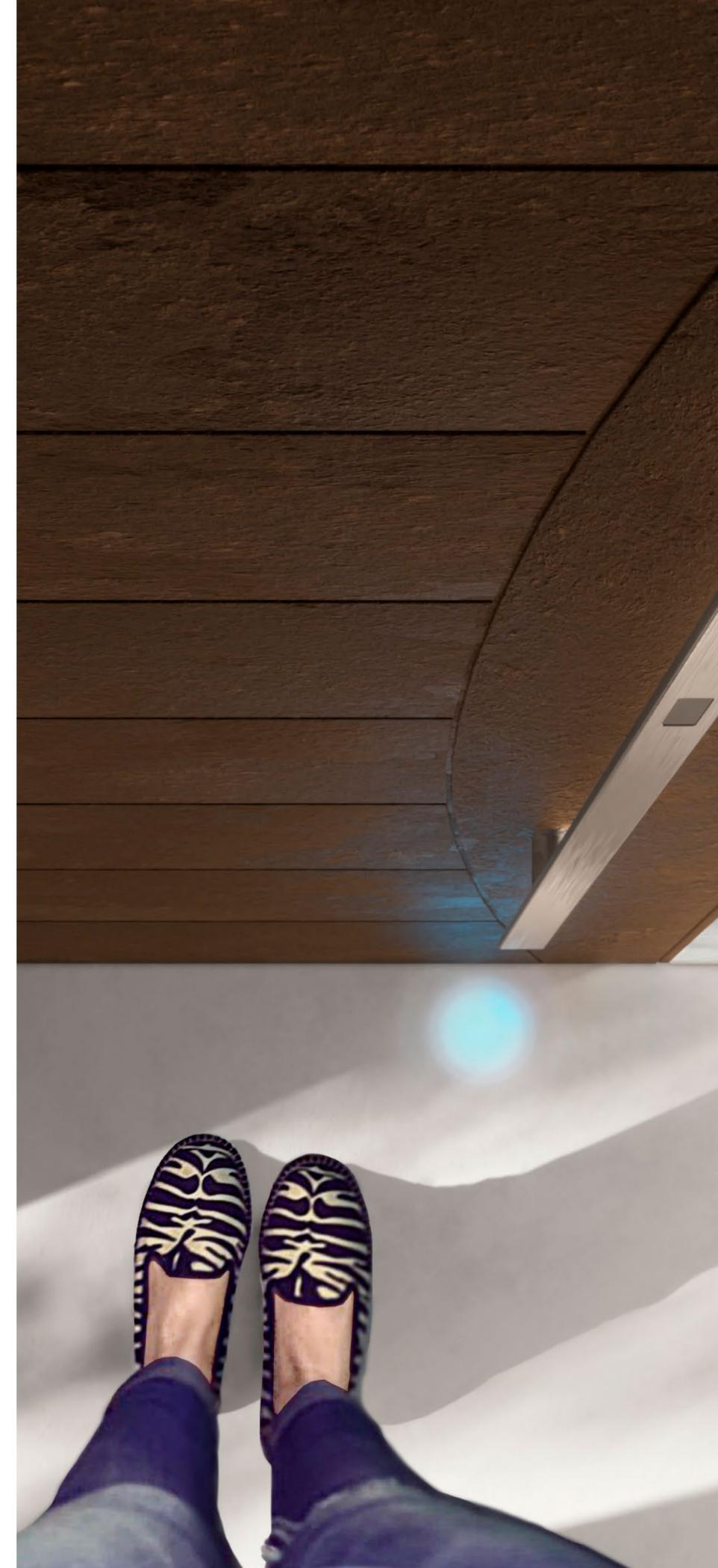


Una luce che illumina il futuro

La tecnologia rivoluziona il semplice gesto di aprire la porta di casa. Next Elettra è la nuova versione 4.0 della classica chiave: apertura e chiusura possono essere gestite da remoto attraverso l'app My Door che si connette tramite bluetooth con la serratura e comunica al dispositivo mobile tentativi di effrazione o la necessità di manutenzione. Attraverso il dispositivo "My Bridge", Next Elettra dialoga con altri sistemi domotici presenti in casa, trasformandosi in un vero hub digitale dedicato alla sicurezza domestica. La tecnologia interpreta il futuro anche nel design: la mostrina con display lascia il posto a un suggestivo punto luce, un led essenziale e funzionale: luce blu, porta chiusa; blu lampeggiante, in collegamento col dispositivo; verde, via libera; rosso, stop. L'apertura può essere affidata anche a un semplice telecomando (Key-fob), a un lettore d'impronte biometrico, a una tastiera esterna e, in caso di blackout energetico, a una chiave tradizionale (Easy Key-fob) che consente lo sblocco meccanico del cilindro.

A spotlight shining on the future

The simple act of opening the front door is revolutionised by technology. Next Elettra is the 4.0 version of the classic key: locking and unlocking can be managed remotely via the My Door app, which connects via Bluetooth with the lock and communicates attempted break-ins or the need for maintenance to the mobile device. Through the "My Bridge" device, Next Elettra communicates with other home automation systems in the house, becoming a true digital hub dedicated to home security. Technology interprets the future also in the design: the display panel gives way to a striking spotlight, an essential and functional LED: blue light, door closed; flashing blue, in connection with the device; green, go; red, stop. Opening can also be entrusted to a simple remote control (Key-fob), a biometric fingerprint reader, an external keypad and, in the event of a power cut, a traditional key (Easy Key-fob) which allows the cylinder to be mechanically unlocked.



In Italia ci sono 93 milioni gli oggetti connessi
Il mercato dell'IoT vale 6 miliardi di euro
Le soluzioni per la sicurezza rappresentano il 28% del totale
(Fonte: Osservatorio Internet of Things - Politecnico di Milano)

Entro il 2025, il 55% dei dati in tutto il mondo sarà generato dall'IoT
(Fonte: internet4things.it, Rapporto sul mondo IoT nel 2021 - Istituto di ricerca Forrester)

Il 50% degli italiani desidera una casa dotata di soluzioni smart che ne migliorino comfort, sicurezza e sostenibilità. Il 73% ritiene che la tecnologia renda le nostre abitazioni più sicure
(Fonte: Osservatorio CasaDoxa - luglio 2021)

There are 93 million connected objects in Italy
The IoT market is worth €6 billion
Security solutions account for 28% of the total
(Source: Internet of Things Observatory - Politecnico di Milano)

By 2025, 55% of the world's data will be generated by the IoT
(Source: internet4things.it, Report on the IoT world in 2021 - Forrester Research Institute)

50% of Italians want a home equipped with smart solutions to improve comfort, safety and sustainability. 73% believe that technology makes our homes safer
(Source: CasaDoxa Observatory - July 2021)

#people

«Vi spiego perché mi piacciono le salite»

A tu per tu con Laura De Robertis, responsabile marketing Dierre. La seconda generazione racconta le scelte strategiche dell'azienda in vista del traguardo dei cinquant'anni: semplificazione dell'offerta e attenzione al design. E lancia la sfida: «Siamo pronti per il Salone del Mobile»



Trentasette anni, una laurea in Economia, Laura De Robertis è la responsabile marketing Dierre per il mercato italiano. La incontriamo un sabato pomeriggio, in una vallata piena di neve, in un momento di relax che serve a ricaricare le pile dopo una settimana intensa: «Amo la montagna, soprattutto quella selvaggia, poco turistica. Camminare in mezzo alla natura mi rilassa e mi riconnette con il mondo».

Sei appassionata di trekking ad alta quota. Cosa hai imparato dalla montagna?

«Tantissime cose. Negli ultimi anni mi ha insegnato a rallentare, a decomprimere, a prendere fiato quando ne ho bisogno. A ritrovare il mio passo. E contemporaneamente a tenermi allenata, a non perdere il ritmo, ad affrontare le salite con lo spirito giusto. Perché dopo una salita c'è sempre una bellissima discesa».

Come si riflette l'amore per la montagna nel tuo lavoro?

«Credo mi abbia resa più meditativa e un po' meno impulsiva. Sono cresciuta in un ambiente in cui l'orientamento alla performance è sempre stato molto forte. A un certo punto però la pressione era diventata troppa e ho sentito il bisogno di cambiare passo. Un po' come quando si va in montagna ed è fondamentale rispettare la propria andatura per arrivare in cima. Ecco, la montagna mi ha insegnato ad avere pazienza. Sul lavoro, ho chiesto aiuto a una coach: grazie a lei ho imparato ad ascoltare i miei collaboratori e a dare valore alle relazioni umane. A volte per risolvere un attrito è sufficiente fare la domanda giusta al momento giusto e avere il coraggio di ascoltare la risposta».

Quali sono state le tue tappe in azienda?

«Ho fatto la classica gavetta. Essere la figlia del presidente non mi ha dato una corsa preferenziale e anche se all'inizio non è stato facile, a distanza di tempo devo dire che è stato un bene perché ho imparato a non avere paura, a buttarmi, a fare cose che non avevo mai fatto prima: parlare davanti a una platea di cento persone, incontrare a uno a uno gli agenti durante il tour che ho fatto in tutta Italia, conquistarmi la loro fiducia in un ambiente pressoché di soli uomini. Ho imparato che nessuno ti regala niente e devi conquistare il tuo spazio da sola. Per fortuna mi piacciono le salite».

Ti ricordi il tuo primo giorno da responsabile marketing?

«A dire la verità non c'è stata un'investitura ufficiale, come capita spesso nelle aziende a conduzione familiare come la nostra. Soprattutto all'inizio tutti fanno tutto e capita pure che qualcuno invada il tuo campo. Anche questo fa parte dell'allenamento. Nel mio caso a un certo punto ho capito che avrei dovuto scegliere se concentrarmi sul mercato italiano o su quello estero. Ho scelto di studiare a fondo l'Italia, che all'epoca era il mercato più importante per Dierre (oggi l'export rappresenta il 60%, ndr), e ho lavorato sodo. Dopo qualche anno, considerando che aumentavano gli impegni e le responsabilità, ho ingrandito la squadra, ho dato la mia impostazione al gruppo di lavoro che mi sono scelta e a un certo punto è stato naturale diventare responsabile marketing. Mi sono messa il cappellino in testa da sola e per fortuna è andata bene così».



C'è qualcosa in azienda - una scelta, una decisione - che porta il segno inconfondibile di Laura De Robertis?

La mia prima fiera al Made EXPO porta il mio nome. Il primo segnale di cambiamento è stato trasformare lo stand in una vera e propria casa, come già da tempo avveniva al Salone del Mobile.

E poi direi la semplificazione di tutta l'offerta delle nostre porte blindate. Ci sto lavorando da oltre un anno, è un progetto cui tengo moltissimo. Oggi i nostri listini sono troppo complessi, il mio obiettivo è di arrivare a quattro linee di porte blindate e guidare il cliente nell'acquisto in modo intuitivo, attraverso un configuratore. Questo significa, a monte, ripensare tutta la produzione per adattarla alla nuova offerta; per questo è un lavoro complesso, certissimo, ma necessario per evolvere. Nel 2025 l'azienda compirà cinquant'anni, dobbiamo farci trovare pronti».

Un errore dal quale hai imparato?

«Credo di aver imparato sempre qualcosa da tutti i miei errori. Pagare sempre in prima persona mi ha insegnato a fare solo le cose di cui sono assolutamente convinta, senza farmi condizionare.

Anni fa partecipammo a una fiera di settore ma ne uscimmo scontenti perché non ci sentivamo più rappresentati da quel format. Spinta anche da mio padre, scrissi una lettera a tutti i nostri clienti spiegando perché non avremmo più partecipato. Successe il finimondo, dovetti scusarmi con gli organizzatori. Col senno di poi, ammetto che esporsi in quel modo fu un azzardo ma resto convinta che l'idea di fondo fosse giusta. Avevamo portato a galla un malessere che percepivano anche i nostri competitor ma che nessuno, fino a quel momento, aveva avuto il coraggio di dire: l'ambito del serramento puro ci

andava e ci va stretto, siamo pronti per il Salone del Mobile. La porta è un complemento d'arredo a tutti gli effetti, dipende da che lato la guardi. Esternamente ha una valenza più tecnica - non mi stanco di ripetere che è il primo serramento di casa - mentre internamente ha una dimensione più calda, che si sposa con il design. E poi Dierre, produce tutto tranne il mattone e la finestra: quale palcoscenico migliore del Salone per parlare di un partner unico per la tua casa?

Hai un sogno nel cassetto che ancora non hai realizzato?

«Più di uno! Mi piacerebbe molto che Dierre diventasse un brand impegnato nel sociale. Mi sono laureata con una tesi sul microcredito e vorrei che questa azienda un giorno fosse così solida da potersi permettere di finanziare piccoli progetti, in Italia, nei quartieri periferici o all'estero, nei paesi del Sud del mondo. Sarebbe davvero il coronamento di un sogno e un bel segnale di leadership. L'altra mia fissazione sono le risorse umane: mi piacerebbe capire come motivare le persone per ottenere risultati migliori. È una strada lunga ma molto affascinante e che richiede un grande carisma!»

Estetica e etica possono coesistere?

«Sono assolutamente convinta che possano anzi, che debbano convivere. Come azienda ci stiamo orientando sempre di più all'estetica dei prodotti, perché è quello che richiede il mercato, ma allo stesso tempo crediamo nel valore delle cose fatte bene, nel rapporto umano con i nostri partner e fornitori, nella coerenza delle scelte, nella sostenibilità ambientale. Un'azienda come Dierre con le sue dimensioni e la sua storia non può non essere etica. Mio padre mi ha insegnato che l'etica, nella vita come nel lavoro, alla lunga paga sempre».



#people

I'll tell you why I like climbs

Face to face with Laura De Robertis, Dierre marketing manager. The second generation talks about the strategic choices of the company in view of its fiftieth anniversary: simplification of the offer and care for design. And she launches the challenge: “We are ready for the Salone del Mobile”

Thirty-seven years old, a degree in Economics, Laura De Robertis is Dierre's marketing manager for the Italian market. We met her on a Saturday afternoon, in a snowy valley, in a relaxing moment meant to refuel after a busy week: “I love the mountains, especially the wild ones that are not very popular with tourists. It relaxes me and reconnects me to the world.”

You have a passion for high-altitude trekking. What have you learnt from the mountains?

“Many things. In recent years it has taught me to slow down, to decompress, to take a breath when I need to. To find my stride. And at the same time to keep me trained, not to lose my rhythm, to tackle the climbs with the right spirit. Because after a climb there is always a beautiful descent”.

How is your love of the mountains reflected in your work?

“I think it has made me more reflective and a little less impulsive. I grew up in a very performance-oriented environment. At a given point, however, the pressure became too much and I felt the need to change pace. It's a bit like when you go to the mountains and you have to maintain your pace to reach the top. The mountains have taught me to be patient. At work, I asked a coach for help: thanks to her, I have learnt to listen to my collaborators and to value human relations. Sometimes all you have to do to resolve friction is ask the right question at the right time and have the courage to listen to the answer.”

How did you get on in the company?

“I've had to work my way up through the ranks. Being the chairman's daughter didn't give me a fast track, and although it wasn't easy at first, I have to say after some time that it was a good thing because I learnt not to be afraid, to throw myself in, to do things I had never done before: speak in front of an audience of a hundred people, meet the agents one by one during the tour I did all over Italy, win their trust in an environment almost entirely made up of men. I learnt not to take people and things for granted and to conquer my own space. I fortunately like climbs.

Do you remember your first day as marketing manager?

“To tell you the truth, I wasn't officially appointed, as is often the case in family businesses like ours. Especially in the beginning, everyone does everything, and it happens that someone encroaches on your field. Again, this is part of the training. In this instance, I felt at a certain point that I had to choose whether to focus on the Italian or the foreign market. I chose to study Italy in depth, which at the time was the most important market for Dierre (today exports represent 260%), and I worked hard. After a few years, as the commitments and responsibilities increased, I enlarged the team, I gave my own approach to the working group I had chosen and at some point it was a given that I became marketing manager. It was as I self-appointed myself and fortunately it worked out well.

Is there anything in the company - a choice, a decision - that bears the unmistakable mark of Laura De Robertis?

My first exhibition at Made EXPO bears my name. The first sign of change was to turn the stand into a real home, as had been the case at the Salone del Mobile for some time. And then I would say the simplification of the entire range of our security doors. I've been working on this for over a year, it's a project I'm very keen on. Our price lists are currently too complex, my goal is to reach a range of four lines of security doors and through a configurator guide the customer in the purchase in an intuitive way. This means, upstream, rethinking the entire production adapting it to the new offer; that's why it is a complex, painstaking work, but necessary to evolve. In 2025 the company will be fifty years old, we have to be ready.

What was one mistake you learnt from?

I think I have always learnt something from all my mistakes. Always paying my own way has taught me to do only the things I am absolutely convinced of, without letting myself be influenced. Years ago we took part in a trade fair, but we were disappointed because we no longer felt represented by that format. Encouraged by my father, I wrote a letter to all our clients explaining why we would no longer participate.

All hell broke loose and I had to apologise to the organisers. With hindsight, I admit that exposing ourselves in that way was a gamble, but I am still convinced that the basic idea was right. We had brought to the surface a malaise that our competitors were also aware of, but which no one, until then, had had the courage to say: the pure window and door sector was and is too narrow for us, we are ready for the Salone del Mobile. The door is a furnishing accessory in all respects, depending which side you look at it from. Externally it has a more technical value - I cannot repeat enough that it is the first item in the house - while internally it has a warmer dimension, which matches the design. And then Dierre, produces everything except the brick and the window: what better stage than the Salone to talk about a unique partner for your home?

Is there a secret dream you still haven't realised?

“More than one! I would really like Dierre to become a brand committed to social issues. I graduated with a thesis on microcredit and I would like this company to one day be so solid so as to afford to finance small projects, in Italy, in the suburbs or abroad, in the southern countries of the world. That would really be the fulfilment of a dream and a sign of good leadership. My other obsession is human resources: I'd like to understand how to motivate people to get better results. It's a long path but very fascinating and requires great personal charisma!”

Can aesthetics and ethics coexist?

“I am absolutely convinced that they can and indeed must coexist. As a company we are increasingly focusing on the aesthetics of our products, because that is what the market requires, but at the same time we believe in the value of doing things properly, in the human relationship with our partners and suppliers, in the consistency of our choices, in environmental sustainability. A company like Dierre, with their dimensions and history, cannot but be ethical. My father taught me that ethics, in life as at work, always pays off in the long run.”



“

Lascia che sia il tuo stesso cammino a parlarti. Dall'alto, guardando l'infinito, ti sembrerà tutto più chiaro.

Allow your own path to speak to you. From above, looking at infinity, everything seems clearer.

Laura De Robertis



#product

Blindata, il primo serramento di casa

Un'abitazione non ben isolata è esposta al rischio di condensa. La soluzione? Proteggersi dal caldo e dal freddo, riqualificando non solo le finestre ma anche il portoncino d'ingresso, vera barriera nei confronti dei ponti termici

Quando si parla di risparmio energetico il primo pensiero va alle finestre, spesso additate come le principali responsabili delle dispersioni di temperatura. Specie nel caso di serramenti vecchi e scarsamente performanti questo è senz'altro vero ma non risolve del tutto il problema dei ponti termici. Ci si dimentica, infatti, dell'importanza del portoncino di ingresso nell'isolare la casa dal caldo in estate e dal freddo in inverno.

Se ben coibentato, il portoncino funziona come una barriera che contribuisce a mantenere costante la temperatura interna; al contrario, in virtù della sua ampia superficie a diretto contatto con l'esterno, darà facilmente vita al fenomeno della condensa che si forma quando l'aria calda presente in casa entra a contatto con una superficie più fredda. Al cambio di temperatura il vapore acqueo si condensa in piccole goccioline d'acqua che si depositano intorno agli stipiti, generalmente in alto, formando un velo di muffa sulla parete.

Soprattutto nelle abitazioni in cui living e cucina condividono gli stessi spazi, una soluzione molto frequente nelle ristrutturazioni contemporanee e nelle nuove costruzioni, il problema dell'umidità si fa più concreto: il vapore acqueo libero di circolare negli ambienti si deposita più facilmente sulla superficie in acciaio della porta provocando il fenomeno della condensa.

È possibile ricorrere a piccoli accorgimenti che impediscano questo inconveniente, per esempio arieggiando regolarmente gli ambienti, oppure utilizzando deumidificatori tuttavia, spesso, queste operazioni non si rivelano risolutive. La soluzione al problema è un portoncino d'ingresso a taglio termico.

Qualche domanda per capirne di più: risponde Luca De Robertis, responsabile dell'ufficio tecnico Dierre.

Cosa si intende per ponte termico?

Con il termine "ponte termico" si intende una via preferenziale per la dispersione del flusso di calore da e verso l'esterno, in particolar modo in prossimità di porte e finestre.

Quali sono le conseguenze?

Oltre ad avere nell'ambiente domestico zone fredde in inverno e calde in estate, i ponti termici si traducono in maggiori costi di gestione; quelli localizzati sul telaio del portoncino d'ingresso possono arrivare a triplicare la trasmissione e la dispersione di calore della porta.

Il problema si manifesta solo in inverno o tutto l'anno?

Molti pensano che la condensa sia un problema solo di chi vive in zone fredde e collegano l'efficienza energetica al periodo invernale ma non è così: i ponti termici non trasmettono solamente il freddo ma anche il caldo, e sono responsabili anche dell'aumento dei costi di condizionamento durante l'estate.

Cosa differenzia un portoncino a taglio termico da un modello standard?

Quello che fa la differenza è nascosto all'interno della porta: il cuore di Synergy-Out è un telaio in Pvc in grado di garantire le stesse prestazioni di resistenza all'effrazione di un telaio classico in acciaio ma con migliori prestazioni dal punto di vista della trasmittanza termica.



Synergy-Out con sopraluce e fiancoluce

La porta Synergy-Out è dotata di un innovativo telaio anti-condensa con prestazioni isolanti eccellenti. Il telaio in acciaio, rivestito in una speciale guaina in Pvc, ottiene una trasmittanza (U_g) di circa $11 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot \text{K})$, sette volte più performante rispetto al tradizionale telaio in acciaio. In soli 77 mm di spessore Synergy-Out raggiunge un coefficiente di trasmittanza termica ($U_{t,c}$) complessivo di $1,3 \text{ W}/\text{m}^2 \cdot \text{K}$, un valore che aumentando lo spessore e con speciali dotazioni può ulteriormente ridursi fino a $0,6 \text{ W}/(\text{m}^2 \cdot \text{K})$, per rispettare i più severi standard CasaClima.

Merito anche dello speciale "sandwich" termo-acustico integrato direttamente nella struttura dell'anta che, in aggiunta alla guarnizione del telaio e alla soglia fissa a pavimento, permette al portoncino di diventare una barriera anche nei confronti dei rumori esterni.

E la luce? Per illuminare l'ingresso, spesso privo di finestre, Synergy-Out si può dotare di una speciale finestratura certificata RC3 antieffrazione: l'unica soluzione blindata a taglio termico disponibile sul mercato. Un'opzione che può essere integrata anche da sopraluce e fiancoluce anticondensa, che mantengono le caratteristiche di isolamento termico della porta consentendo però di aggiungere quel quid in più dato dall'illuminazione naturale.

#product

Security door, the first door in the house

A poorly insulated house is exposed to the risk of condensation. The key to the solution? Protect yourself from heat and cold by upgrading not only the windows but also the front door, the true barrier against thermal bridges

The first thing that comes to mind when we talk about saving energy is windows, which are often cited as the main culprits of temperature loss. This is certainly true, especially in the case of old, poorly performing windows and doors, but it does not completely solve the problem of thermal bridges. We forget, in fact, the importance of the entrance door in insulating the house from the heat in summer and the cold in winter.

When well insulated, the front door acts as a barrier, helping to maintain a constant internal temperature; on the other hand, because of its large surface area in direct contact with the outside, it will easily give rise to condensation, which forms when warm air in the house comes into contact with a cooler surface. As the temperature changes, the water vapour condenses into small water droplets that settle around the jambs, usually at the top, forming a mouldy film on the wall.

Particularly in homes where the living room and kitchen share the same space, a very common solution in contemporary renovation projects and in new buildings, the humidity problem becomes more concrete: the water vapour that is free to circulate in the rooms is more easily deposited on the steel surface of the door, causing condensation. Small measures can be taken to prevent this, for example by regularly airing the rooms or using dehumidifiers, however, these measures often do not work. A thermally insulated front door is the solution.

A few questions to understand more

Luca De Robertis, Dierre technical office manager, answers

How is a thermal bridge understood?

With the term “thermal bridge” we mean a preferential path for the dispersion of heat flow to and from the outside, especially near doors and windows.

What are the consequences?

In addition to having cold areas in the home in winter and warm areas in summer, thermal bridges translate into higher running costs; those located on the door frame can triple the transmission and dispersion of heat from the door.

Does the problem only occur in winter or all year round?

Many people think that condensation is only a problem for people living in cold areas and link energy efficiency to the winter period, but this is not the case: thermal bridges do not only transmit cold but also heat, and are also responsible for the increase in air conditioning costs during the summer.

What differentiates a thermal break door from a standard model?

What makes the difference is hidden inside the door: the heart of Synergy-Out is a PVC frame able to guarantee the same burglary resistance performance as a classic steel frame but with better performance in terms of thermal transmittance.

Synergy-Out with fanlight and sidelight

The Synergy-Out door features an innovative anti-condensation frame with excellent insulation performance. The steel frame, coated in a special PVC sheathing, achieves a transmittance (U_f) of approximately 1,1 W/(m²·K), seven times more efficient than traditional steel frames. In just 63 mm Synergy-Out achieves an overall thermal transmittance coefficient (U_d) of 1,3 W/(m²·K), a value which, by increasing the thickness and with special equipment, can be further reduced up to 0,6 W/(m²·K), to meet the strictest CasaClima standards. This is also thanks to the special thermo-acoustic “sandwich” integrated directly into the door leaf structure that together with the frame seal and the fixed floor sill allows the door to become a barrier against external noise. What about light? A special RC3 certified anti-burglar window can be fitted to brighten up the often windowless entrance: the only armoured solution with thermal break available on the market. This option can also be complemented with anti-condensation fanlights and sidelights, that preserve the thermal insulation features of the door while adding that extra touch of natural light.



Ristrutturare casa risparmiando

Con la legge di bilancio 2022 il Governo ha prorogato i bonus fiscali in materia di edilizia. Una panoramica sintetica per scegliere il prodotto più adatto alle proprie esigenze risparmiando attraverso detrazioni, cessione del credito o sconto in fattura

110%
SUPERBONUS

50%
BONUS
RISTRUTTURAZIONE

50%
ECOBONUS

50%
BONUS
SICUREZZA

Sicurezza: Bonus 50%

Chi abita in una casa isolata lo sa bene: proteggere i propri cari è importante. Per questo motivo il Bonus Sicurezza assume un duplice valore: permette di difendersi da accessi indesiderati e consente di risparmiare. Grazie alle norme vigenti è possibile sostituire le porte della propria abitazione con porte blindate risparmiando il 50%; l'agevolazione si estende a grate e porte blindate da cantina e - nel caso in cui la sostituzione del portone apporti un miglioramento in termini di sicurezza - il bonus si applica anche ai garage di pertinenza. Non solo: per una sicurezza maggiore, è possibile installare porte blindate anche nelle camere da letto.

L'agevolazione prevista consente una detrazione pari al 50% dell'importo speso, indipendentemente dal modello e dai materiali impiegati. Per ogni unità immobiliare il limite di spesa è fissato in 96.000 € e il credito d'imposta può essere detratto dalla dichiarazione dei redditi e recuperato in 10 anni. Quando scade: il bonus è prorogato fino al 31.12.2024.

Ristrutturazione: Bonus 50%

Ristrutturare la casa è uno dei più grandi desideri degli italiani. Oggi, grazie al Bonus Ristrutturazione, questo sogno diventa alla portata di molti. Per le porte interne il solo acquisto e l'installazione non sono detraibili però si può usufruire del Bonus se la loro sostituzione fa parte di un intervento edilizio più ampio. La sostituzione di porte blindate e porte tagliafuoco, invece, rientra nel Bonus solo nel caso di manutenzione straordinaria o di ristrutturazione mentre per i portoni dei garage il Bonus si applica nei casi di un intervento di ristrutturazione, non necessariamente di manutenzione straordinaria.

Il credito d'imposta per il Bonus Ristrutturazione può essere fruito in dichiarazione dei redditi con un recupero in 10 anni, ceduto oppure scontato in fattura. Il limite di spesa è fissato in 96.000 €. Quando scade: il bonus è prorogato fino al 31.12.2024.

EcoBonus 65% (Infissi 50%)

Sostituire o modificare una porta di ingresso già esistente detraendo in 10 anni il credito d'imposta dalla dichiarazione dei redditi oppure ottenendo subito uno sconto in fattura o cedendo il credito: con l'EcoBonus 50% si può fare. Per ottenerlo è necessario che un tecnico abilitato dichiari l'intervento conforme ai requisiti tecnici richiesti, e la dichiarazione in cui oltre ai dati tecnici previsti dalla normativa vengono indicati i valori (anche stimati) di trasmittanza termica degli infissi sostituiti e di quelli nuovi. Per rientrare in detrazione i serramenti, oltre a rispettare i valori di trasmittanza termica e i criteri descritti nelle tabelle di ogni Comune, devono sempre delimitare l'involucro riscaldato dell'edificio verso l'esterno o verso locali non riscaldati.

Il Bonus si rivolge a immobili esistenti in cui l'installazione di una nuova porta esterna apporta un miglioramento in termini energetici (sono quindi escluse le nuove costruzioni e quelle prive d'impianto di riscaldamento). Il limite di spesa è fissato in 120.000 € con una detrazione massima di 60.000 €. Quando scade: il bonus è prorogato fino al 31.12.2024.

Superbonus 110%

Sostituire o modificare una porta di ingresso già esistente nel contesto di un intervento energetico sull'edificio più "articolato": sono queste le condizioni essenziali per usufruire della detrazione del Superbonus 110%. Cosa si intende per intervento energetico "articolato"?

In parole semplici bisogna sostituire l'impianto di climatizzazione invernale e/o implementare l'isolamento termico dell'edificio ottenendo un miglioramento di almeno 2 classi energetiche; sarà poi compito di un tecnico abilitato dichiarare che l'intervento è conforme ai requisiti tecnici richiesti trasmettendo all'Enea una copia dell'attestato di certificazione (o di qualificazione energetica) e la scheda informativa relativa agli interventi realizzati. Il Bonus si rivolge a immobili di proprietà già esistenti e dotati di impianto di riscaldamento; la detrazione per uffici e negozi in condomini è limitata agli interventi nelle parti comuni.

Quando scade: condomini, proprietari unici o comproprietari (da 2 a 4 unità): entro il 31.12.2023 con aliquota 110%; entro il 31.12.2024 con aliquota 70% e entro il 31.12.2025 con aliquota al 65%. Unifamiliari: entro il 31.12.2022 se lo stato avanzamento lavori è pari ad almeno il 30% dell'intervento complessivo entro il 30.06.2022. Ripartizione della detrazione: 4 quote dal 01.01.2022.

Per usufruire dell'agevolazione, oltre a rispettare gli indici di trasmittanza termica richiesti, il serramento sostituito deve delimitare l'involucro riscaldato dell'edificio verso l'esterno o locali non riscaldati. Il limite di spesa è fissato in 54.545,45 € e la detrazione si applica fino ai limiti massimi.

#product

Renovating your home while saving money

With the 2022 Budget Law, the Government has extended the tax bonuses for building. A brief overview to choose the most suitable product for your needs, saving through tax deductions, credit transfer or invoice discounts

Security: 50% bonus

Anyone living in an isolated house knows: protecting your loved ones is important. This is the reason being for the Security Bonus to have a twofold value: it allows you to achieve protection from unwanted access and saves you money. Thanks to the regulations in force, it is possible to replace your current doors with security doors, saving 50%. The bonus extends to grids and security cellar doors and - if the replacement of the door brings an improvement in terms of security - the bonus also applies to the relevant garages. And that's not all: for added security, security doors can also be installed in bedrooms.

The allowance foresees a deduction of 50% on the spent amount, regardless of the model and materials used. For each property unit, the spending limit is set at €96,000 and the tax credit can be deducted from the tax return and recovered over 10 years. Expiry: the bonus is extended until 31.12.2024.

Renovation: 50% bonus

Amongst one of Italians' greatest desires is renovating their home. Today, thanks to the Renovation Bonus, this dream is within reach of many. For internal doors, the purchase and installation alone are not eligible for a deduction, but you can take advantage of the Bonus if their replacement is part of a larger building project.

The replacement of security doors and fire doors, on the other hand, is covered by the Bonus only in the case of extraordinary maintenance or renovation, while for garage doors the Bonus applies in the case of renovation work, not necessarily extraordinary maintenance.

The tax credit for the Renovation Bonus can be used in the tax return with a recovery in 10 years, transferred or discounted on the invoice. The expenditure limit is set at € 96,000. Expiry: the bonus is extended until 31.12.2024.

EcoBonus 65% (Fixtures 50%)

Replacing or modifying an existing entrance door by deducting the tax credit from your income tax return over 10 years or by immediately obtaining a discount on the invoice or transferring the credit: with the 50% EcoBonus you can do it. To obtain it, a qualified technician must certify that the intervention complies with the technical requirements, and one must have a declaration where, in addition to the technical data required by

law, the thermal transmittance values (also estimated) of the replaced and new fixtures are indicated. In order to qualify for the deduction, windows and doors, as well as complying with the thermal transmittance values and criteria described in the tables of each municipality, must always delimit the heated enclosure of the building towards the outside or towards unheated rooms.

The Bonus is intended for existing buildings where the installation of a new external door brings an improvement in terms of energy (new buildings and those without a heating system are therefore excluded). The expenditure limit is set at €120,000 with a maximum deduction of €60,000. Expiry: the bonus is extended until 31.12.2024.

Superbonus 110%

Replacing or modifying an existing entrance door within a more "articulated" energy intervention on the building: these are the essential conditions to benefit of the 110% Superbonus deduction. What does "articulated" energy intervention mean exactly? In simple terms, the winter air-conditioning system must be replaced and/or the thermal insulation of the building must be implemented, resulting in an improvement of at least two energy classes; it will then be the task of a qualified technician to certify that the intervention complies with the technical requirements by sending ENEA a copy of the certification certificate (or energy qualification certificate) and the information sheet on the interventions carried out. The bonus is intended for already existing properties with a heating system; the deduction for offices and shops in apartment blocks is limited to interventions in the common parts.

Expiry: apartment block, sole or joint owners (from 2 to 4 units): within 31.12.2023 with 110% rate; within 31.12.2024 with 70% rate and within 31.12.2025 with 65% rate. Single-family houses: by 31.12.2022 if the work progress is equal to at least 30% of the total intervention by 30.06.2022. Allocation of deduction: 4 instalments from 01.01.2022.

In order to benefit from the allowance, in addition to complying with the required thermal transmittance indices, the replaced window or door must delimit the heated enclosure of the building towards the outside or unheated rooms. The expenditure limit is set at € 54,545.45 and the deduction applies up to the maximum limits.



#suggest

Emanuele Coccia Filosofia della casa

Facciamo tutte e tutti finta di non saperlo ma nessuno di noi abita realmente una città. Nessuno può farlo, perché le città sono, letteralmente, inabitabili. Possiamo passarci ore infinite, vivere grazie a esse momenti sublimi o infernali. Possiamo sostare in ufficio e peregrinare tra negozi, gironzolare nei labirinti di strade e traverse o chiuderci nei teatri e nei cinema, sedere nelle terrazze dei bar e mangiare al ristorante, correre negli stadi e nuotare nelle piscine. Ma prima o poi dovremo rientrare a casa, perché è sempre e solo grazie e dentro una casa che abitiamo questo pianeta. La sua forma è del tutto indifferente: può trattarsi di un albergo o di un appartamento, di una stanza che coincide con un divano o di un grattacielo, può essere disordinata e confusa come uno sgabuzzino, povera come un granciaio o sfarzosa come un palazzo principesco, può esser fatta di pietra o di pelle d'animale pieghevole al punto da poterla trasportare con sé. Ma sotto, dentro, dietro la città c'è sempre una casa che ci permette di viverci. La vita che prova a coincidere con lo spazio urbano, ad abitarlo senza mediazioni, è destinata a morire: il solo cittadino vero e assoluto è il senza tetto, il clochard; è la vita vulnerabile, quella che, per definizione, è esposta alla morte. È sempre e solo attraverso la mediazione di una casa che siamo in città: che si tratti di Parigi o Berlino, Tokyo o New York, ho potuto abitare le città in cui ho vissuto sempre e solo grazie a camere da letto e cucine, grazie a sedie, scrivanie, armadi, vasche da bagno e termosifoni. Non si tratta solo di un problema spaziale. Abitare non significa essere circondato da qualcosa né occupare una certa porzione dello spazio terrestre. Significa intrecciare una relazione talmente intensa con certe cose e certe persone da rendere la felicità e il nostro respiro inseparabili. Una casa è un'intensità che cambia il nostro modo d'essere e quello di tutto ciò che fa parte del suo cerchio magico. L'architettura o la biologia c'entrano poco. Non è certo per proteggerci dalle intemperie che costruiamo case, e non è per far coincidere lo spazio con l'ordine della genealogia o del nostro gusto estetico. Ogni casa è una realtà puramente morale: costruiamo case per accogliere in una forma di intimità la porzione di mondo - fatta di cose, persone, animali, piante, atmosfere, eventi, immagini e ricordi - che rendono possibile la nostra stessa felicità.

Tratto da "Filosofia della casa: lo spazio domestico e la felicità", Emanuele Coccia, Einaudi. 144 pag. 15 euro



None of us actually inhabits a city although we all pretend not to know this. No one can, because cities are simply not habitable. We can spend endless hours in them, live sublime or hellish moments thanks to them. We can stay in an office and wander through shops, wander through labyrinths of streets and side streets or shut ourselves away in theatres and cinemas, sit on bar terraces and eat in restaurants, run in stadiums and swim in swimming pools. But sooner or later we will have to return home, because it is always and only thanks to and within a home that we inhabit this planet. No matter what form it takes: it can be a hotel or a flat, a room that coincides with a sofa or a skyscraper, it can be as messy and confusing as a closet, as poor as a barn or as opulent as a princely palace, it can be made of stone or of animal skin that can be folded to the point where it can be carried around. But beneath, inside, behind the city there is always a house we can live in. The existence that tries to coincide with urban space, to occupy it without mediation, is bound to die: the only true and absolute citizen is the homeless; it is vulnerable life, that which, by definition, is exposed to death.

Only through the mediation of a house are we in the city, whether Paris or Berlin, Tokyo or New York, I was only ever able to dwell in the cities I lived in because of bedrooms and kitchens, thanks to chairs, desks, wardrobes, bathtubs and radiators.

It is not just a matter of space. Dwelling does not mean being surrounded by something or occupying a certain portion of the earth's space. It is about having such an intense relationship with certain things and certain people that happiness and our breathing become inseparable. A house is an expression of intensity that changes our way of being and that of everything within its magic circle. Architecture or biology have little to do with it. It is certainly not to protect us from the elements that we build houses, nor is it to make space coincide with the order of genealogy or our aesthetic taste. Every house is a purely moral reality: we construct houses to accommodate in a state of intimacy the portion of the world that is not in our hands - made up of things, people, animals, plants, atmospheres, events, images and memories - that make our own happiness possible.

Taken from "Filosofia della casa: lo spazio domestico e la felicità", Emanuele Coccia, Einaudi. 144 pp. 15 euro



