

Desempenho térmico e acústico aliado à arquitectura e à estética



DR

O desempenho térmico e acústico continua a motivar o desenvolvimento de novas e cada vez mais eficientes soluções no sector das Janelas, Portas e Caixilharias, que deu um passo gigante com a Etiqueta Energética e a marca Classe +. Por outro lado, a renovação da habitação e do sector hoteleiro continuam a ser os principais pontos de negócio

Cidália Lopes
clopes@construir.pt

O sector nos dias de hoje é cada vez mais competitivo. Para que as empresas sobrevivam no mercado é necessário que se reinventem e que não tenham medo de acompanhar a mudança. A inovação, a sustentabilidade e o cumprimento dos requisitos actualmente exigidos hoje quanto ao desempenho térmico norteiam uma parte importante das estratégias das empresas deste sector.

No caso da Vicaima são três os pilares que estão na base da estratégia de negócio da empresa. “Investimos, continuamente na melhoria de processos, em infraestruturas e novos equipamentos, na

criação de novas soluções e actualizações às já existentes, tendo em conta as necessidades dos diferentes mercados”, explica Filipe Ferreira, administrador da empresa, no que diz respeito à inovação. Outro dos pontos fortes da Vicaima é a sustentabilidade, que considera ser “um requisito básico de permanência no mercado”, tendo sido a primeira empresa portuguesa do sector a obter a certificação FSC® (Forest Stewardship Council®), além de estar certificada pela norma ambiental ISO 14001.

Por outro lado, o aumento da exigência do cliente ao nível do conforto, tanto a nível térmico como acústico é um dos pontos que mais impulsionam o desenvolvimento

de novas soluções por parte da Deceuninck. “Por esta razão, na renovação, o cliente final exige níveis de conforto mais elevados que, no caso da janela, passam pela instalação de isolamentos de alto desempenho”, considera Francisco Cageao, especialista de marca. E acrescenta: “Entendemos que o conforto é um caminho sem retorno, pelo que todo o novo desenvolvimento deve ter em conta a sua importância”.

Já para a Cortizo Portugal, “actualmente, a escolha das janelas não é orientada apenas por critérios puramente estéticos”, mas sim pela sua capacidade de contribuir para a “diminuição do consumo energético das habitações” que hoje ‘move’ o cliente quando procura so-

luções de janelas. Um cliente “que está cada vez mais informado e consciencializado para a importância de instalar janelas de elevadas prestações nos edifícios”, considera José Santos, director comercial da empresa.

Reabilitação

A reabilitação contribuiu para um elevado crescimento do mercado após a crise, e “continua a desempenhar um papel importante no crescimento do sector, aliado ao aparecimento de novos investimentos particularmente no segmento hoteleiro e habitacional, sobretudo nas zonas mais turísticas do país”, afirma José Santos, da Cortizo Portugal.

Em pouco mais de 10 anos o mer-

in    You 



vicaima 
UNEXPECTED HARMONY



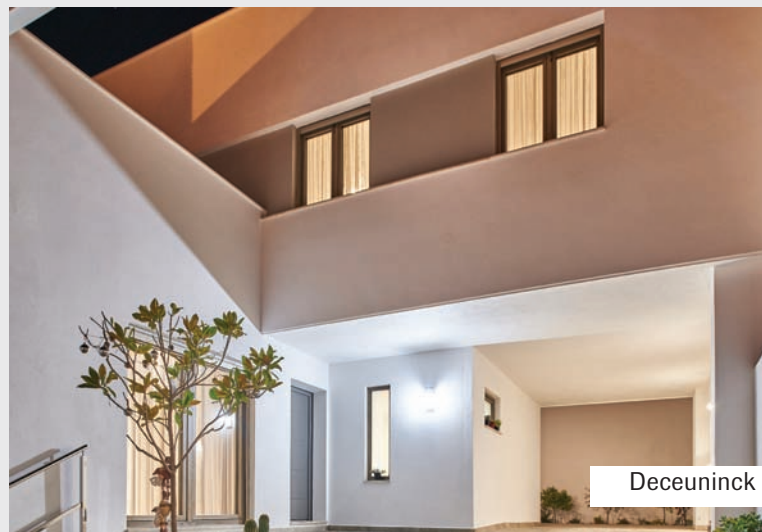
T. +351 256 426 300 | E. vicaima@vicaima.com | www.vicaima.com

CRIE. TRANSFORME. INOVE

Inspire-se com a Vicaima e ultrapasse os limites da sua imaginação. Acabamentos inovadores, design único e elevada performance em portas corta-fogo, acústicas, roupeiros, painéis e peças para mobiliário.



Cortizo



Deceuninck

cado mudou e muito. Se em 2008, em vez de mudar a nossa casa, mudávamos de casa, temos uma ideia muito próxima de como o mercado de janelas mudou. “Atualmente, 80% deste mercado foca-se na renovação particular, pelo que a versatilidade da gama de soluções cresceu de forma exponencial”, destaca Francisco Cageao.

Também a Vicaima, que tem trabalhado em diversos projectos de renovação e reabilitação, destaca o sector hoteleiro. Para Filipe Ferreira, “o fenómeno do turismo tem impulsionado tanto a economia portuguesa como a internacional, pelo que apostar neste mercado torna-se uma estratégia para muitas empresas”.

“A sua vasta gama ao nível de performances técnicas acreditadas e a sua constante atenção às tendências de design internacionais no que toca a revestimentos permite à Vicaima, proativamente, responder às expectativas e requisitos técnicos de cada projecto nos vários mercados nos quais actua”, explica o responsável.

A par da reabilitação, a Vicaima destaca, igualmente, “a dinâmica crescente no segmento da construção nova para o sector habitacional”. Foi, aliás, para este mercado que desenvolveu recentemente as soluções Portaro® Easy, específicas e que flexibilizam a oferta da marca para este sector.

Desafios

Num mercado em constante transformação o desafio das empresas passa por se adaptarem rapidamente, não só às tendências em termos estéticos ou funcionais, mas também por estarem sempre a par das últimas inovações tecnológicas.

Exemplo disto, é a recente aposta da Vicaima que promove e incentiva a utilização de métodos de trabalho altamente vanguardistas junto dos prescritores ao disponibilizar soluções Portaro® na meto-

logia BIM e que permite a visualização 3D e a gestão de toda a informação técnica do produto, incluindo dimensões, modelos, revestimentos, entre outras especificidades.

É ainda essencial para as empresas que garantam uma forte presença a nível digital. No caso da Vicaima, “a empresa usa activamente as ferramentas tecnológicas que lhe permitem adensar o engagement com os públicos-alvo, para melhorar o seu desempenho, aumentar o seu alcance, garantindo melhores resultados que lhe permitam caminhar junto do mercado”, reforça o administrador.

Para Francisco Cageao, da Deceuninck, cabe às empresas “informar o cliente final e contribuir para uma maior consciencialização da importância das janelas”. No entanto, a empresa belga considera que ainda há um trabalho a fazer quanto à informação que passa para o cliente e das “elevadas prestações térmicas e acústicas que se podem alcançar com os sistemas actuais”.

A inovação ao nível dos materiais é outro dos desafios da Deceuninck, nomeadamente com “a Thermofibra que tem sido um importante

avanço no que diz respeito às prestações ao desempenho térmico e estético das janelas ao reduzir sensivelmente as secções dos perfis”. Filipe Ferreira destaca, por seu lado, a importância de combinar as novas soluções de alumínio e PVC com a tendência para as linhas minimalistas da arquitectura actual.

Novidades

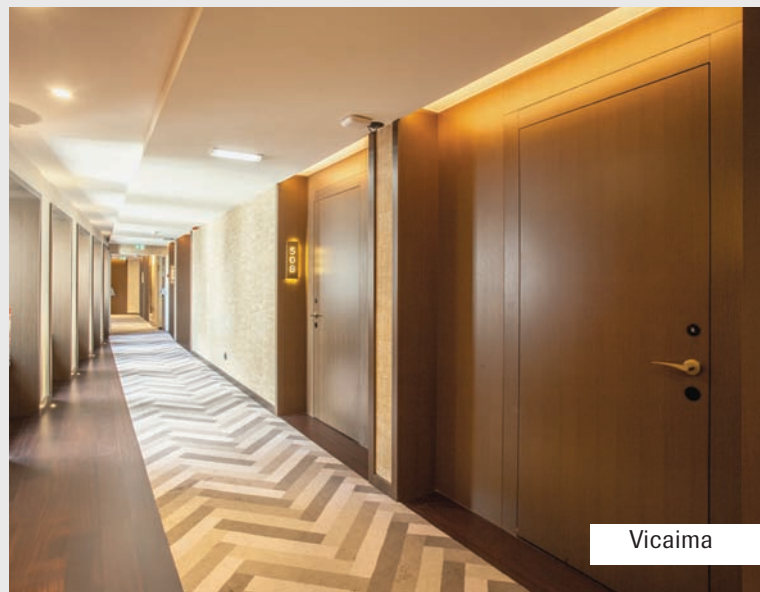
A Deceuninck desenvolveu a Thermofibra, um material inovador à base de PVC e fibra de vidro que permite eliminar o reforço metálico tradicional das janelas, melhorando um conjunto de prestações termo-acústicas. Além disso, foi também desenvolvido um conceito inovador de compartimento para persianas, de forma a garantir uma barreira de vedação contínua em todos os perfis da caixa de estore e na conexão caixa de estore/janela. Isto é alcançado com cabos de vedação pré-instalados, eliminando todas as linhas e juntas de silicone e uniões com parafusos.

Para a entrada de apartamentos, a Vicaima destaca o Portaro® Segurança RC2 EI45 AC45dB, certificado por entidades independentes acreditadas ao nível da segurança, corta-fogo, acústica e isolamento

térmico. A marca lançou ainda as soluções Easy – Portaro® V1 e Portaro® Inverse V1 – que “visam responder de modo flexível e célere à dinâmica crescente deste sector”. Já para o sector hoteleiro, a marca destaca a recente solução Portaro® Inverse EI30 AC45dB, resistente ao fogo 30 minutos e com isolamento acústico até 45dB, “que permite fazer a porta com painéis de revestimento, criando planos contínuos que marcam a arquitectura contemporânea”.

Ao nível do design, “salientamos os novos modelos da Linha Exclusive EX70 e EX20 e da Linha Classic, a colecção Modern Range com painéis retilíneos, disponível com diversas cores RAL”, assim como as gamas Naturdor Stained e Stained Rustic (folhas de madeira com velaturas em tons exclusivos) no que respeita aos revestimentos.

Ao nível das novidades, a Cortizo Portugal destaca a janela minimalista Série A 84 Folha Oculta de PVC. Com uma secção de vista somente de 90 mm, que também oferece a possibilidade da vista central reduzido com a mesma medida, o que permite maximizar a superfície do envidraçado e entrada de luz natural nos espaços onde se instala. Este sistema de 84 mm de profundidade e perfil de 6 câmaras interiores combina a elegância e desenho com um excelente rendimento térmico, alcançando um valor de transmitância U_w desde 0,71 W/m²K na versão Passivhaus. Outra novidade é a actualização da janela 4200, uma das mais procuradas pelos nossos clientes nos últimos anos, a Série 4900 de Correr HI. Trata-se de um sistema de correr standard com excelentes prestações térmicas e acústicas, caracterizada por uma estética recta e vanguardista com um nó central reduzido de apenas 35 mm, que permite maximizar a superfície envidraçada da janela, favorecendo assim a entrada de luz nos espaços interiores. ■



Vicaima

Não pensará
em mais nada

Pensa
em **Big**
e acertarás



Cerâmica • Banhos e Decoração • Vedações • Jardim • Ferramentas
Material Eléctrico • Canalização • Tintas e Papel de Parede
Isolamentos • Cimentos e Argamassas e Coberturas • Pré-esforçados de Betão



BigMat
A LOJA PROFISSIONAL DA CONSTRUÇÃO

Entrevista

“O sector das janelas, portas e fachadas está perfeitamente preparado para responder a um maior nível de exigência”

Apesar de termos um sector das janelas, portas e fachadas preparado para responder aos maiores níveis de exigência, com soluções bastante inovadoras e com elevado desempenho energético, Portugal continua a ser um dos países da União Europeia com maiores índices de pobreza energética e menor conforto térmico dentro dos edifícios



DR

João Ferreira Fomes
presidente da Associação Nacional
dos Fabricantes de Janelas Eficientes
(ANFAJE)

“(...) existe ainda um longo caminho a percorrer para dar maior conforto aos habitantes e utilizadores dos edifícios. Um caminho que deve ser alicerçado numa estratégia nacional que possibilite o lançamento e execução de políticas, programas e medidas públicas (...)”

Cidália Lopes
clopes@construir.pt

João Ferreira Fomes, presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Janelas Eficientes (ANFAJE) descreve ao CONSTRUIR o actual panorama do sector e deixa três desafios para as empresas: produtos mais inovadores e eficientes com integração de soluções de domótica, o crescimento da actividade das redes sociais e a crescente digitalização das plataformas e uma aposta na sustentabilidade económica das empresas através de programas de incentivos de substituição de janelas antigas

Como descreve o sector nos dias de hoje, onde existe uma grande exigência e um maior conhecimento do que existe no mercado por parte do consumidor / cliente?

Quando analisamos os principais investimentos imobiliários feitos, actualmente, podemos constatar que existe uma preocupação crescente por parte dos compradores e utilizadores em ter edifícios com um maior padrão de conforto térmico e acústico. Além disso, com o desenvolvimento da área digital, os clientes têm acesso a mais informação sobre informação técnica e comercial das várias soluções de janelas eficientes existentes no mercado. Nesse sentido, o sector das janelas, portas e fachadas, está perfeitamente preparado para responder ao maior nível de exigência, uma vez que

disponibiliza soluções de janelas bastante inovadoras e com elevado desempenho energético. Aliás, a maior parte das soluções disponibilizadas no mercado apresentam valores de desempenho energético muito superiores ao que é exigido nos regulamentos nacionais. Porém, poder-se-á ir mais longe e apostar numa melhor qualidade dos projectos de reabilitação e na aplicação de produtos com maior contribuição para uma melhor classe de eficiência energética. Neste momento, o sector tem apenas de encarar a economia digital como um enorme desafio e oportunidade para o crescimento e desenvolvimento das empresas. Estar em contacto directo com os seus potenciais clientes, definir estratégias de marketing ‘customizadas’ e que possam acrescentar mais valor aos seus negócios.

A reabilitação continua a ser um dos grandes segmentos impulsionadores do crescimento deste sector ou é possível identificar outros segmentos que comecem a ganhar peso também?

Continuamos a defender o crescimento da reabilitação dos edifícios de habitação e de serviços é um factor estratégico de crescimento e desenvolvimento para o nosso País e, em particular, para o sector das janelas, portas e fachadas. Porém, a reabilitação urbana deve espalhar-se por outras zonas das cidades e a outras cidades e vilas portuguesas e deve ter em conta a necessidade de existir habitação acessível para todos os seg-

TIGAL

sliding

DOMINAR OS
ELEMENTOS.

TIGAL, a nova solução pull and slide.

- Solução combinada, conjuga os benefícios de um sistema de correr às performances de um sistema de batente.
- Abertura por movimento interior e deslizamento da folha paralela à parte fixa.
- Design apurado: possibilidade de folha visível ou oculta, ferragem e drenagem oculta.

Janelas - Portas - Fachadas
www.technal.com

By  Hydro

IMAGINE WHAT'S NEXT



TECHNAL

Entrevista

mentos da população portuguesa. Durante 2019, a par da forte dinâmica do investimento privado na reabilitação de edifícios, nota-se já, em algumas zonas, o relançamento de algumas obras novas.

As crescentes exigências ao nível da eficiência energética / sustentabilidade têm sido também um desafio para os fabricantes, fornecedores e instaladores. De que forma é que o sector tem respondido a estas exigências?

A melhoria do isolamento das paredes e dos chamados 'vãos envidraçados' tem vindo a subir nos últimos anos, devido à introdução de requisitos técnicos obrigatórios para estes produtos (apenas existentes desde 2016) e à crescente exigência por padrões de conforto superiores por parte dos clientes particulares. No entanto, ainda existe uma forte deficiência ao nível da qualidade dos projectos de arquitectura, os quais não definem convenientemente os requisitos técnicos e funcionais que devem ter as soluções de janelas para cada edifício. Por outro lado, ainda se assiste à preocupação apenas com o custo inicial dos produtos, não tendo em conta o impacto, que cada escolha desse tipo, pode ter no custo ao longo do ciclo de vida, e as implicações nos gastos que se podem ter no consumo de energia de aquecimento (no Inverno) e de arrefecimento (no Verão).

Além disso, e apesar do clima ameno de Portugal, o nosso país continua a estar classificado como um dos países da União Europeia com maiores índices de pobreza energética e menor conforto térmico dentro dos edifícios. De facto, existe ainda um longo caminho a percorrer para dar maior



DR

conforto aos habitantes e utilizadores dos edifícios. Um caminho que deve ser alicerçado numa estratégia nacional que possibilite o lançamento e execução de políticas, programas e medidas públicas que permitam melhorar o conforto dos edifícios portugueses, acompanhando as boas práticas que existem actualmente em diversos países da União Europeia.

Partindo do pressuposto de que uma janela não é só janela já que é um factor muito importante no que diz respeito ao aumento da eficiência energética, de que forma é a classe energética A+ associado às janelas mudou o processo criativo destes produtos?

Nas actuais obras de reabilitação urbana nota-se uma preocupação crescente em ter edifícios com maior padrão de conforto, o que se consegue com o aumento do isolamento térmico da envolvente passiva (isolamento das paredes e instalação de novas janelas efi-

cientes). Porém, poder-se-á ir mais longe e apostar na aplicação de produtos com maior contribuição para uma melhor classe de eficiência energética. E é neste ponto que a classe energética «A+» da etiqueta energética de janelas atesta uma qualidade superior do produto.

A Etiqueta Energética de Janelas, e a sua marca CLASSE+, tem vindo a colocar as janelas eficientes como um dos produtos indispensáveis para a melhoria da eficiência energética dos edifícios portugueses, acrescentando valor e possibilitando aos clientes particulares uma forma simples e rápida de avaliarem as diferentes ofertas de mercado, tendo em conta os seus contributos para a eficiência energética das suas casas.

Quais os desafios que se colocam neste sector para os próximos anos?

Nos próximos anos, os principais desafios passarão pela quali-

dade e desenvolvimento tecnológico, mais concretamente pela introdução de novas soluções e métodos de instalação, de novos produtos ainda mais eficientes e inovadores (perfis de caixilharia e vidros isolantes), bem como a introdução de soluções de janelas cada vez mais integradas com soluções de domótica. A aposta no desenvolvimento tecnológico deve ser sempre acompanhada pelo aumento da qualificação e formação de todos os colaboradores das empresas.

Além disso, outro desafio, num futuro muito próximo, será a digitalização crescente da forma de fazer negócios. As empresas de sectores mais tradicionais, como o sector das janelas, portas e fachadas, são normalmente sectores bastante centrados na procura e não na oferta. Por esse motivo, poucas empresas têm uma estratégia e planos de marketing que atinjam directamente as necessidades dos seus potenciais clientes em obter informação de uma forma rápida como o que caracteriza a era da Economia Digital. O crescimento da actividade das redes sociais e a crescente digitalização de plataformas de interacção entre os clientes e as empresas, será uma oportunidade enorme para construir novos tipos de abordagem ao mercado e novos modelos de negócio neste sector.

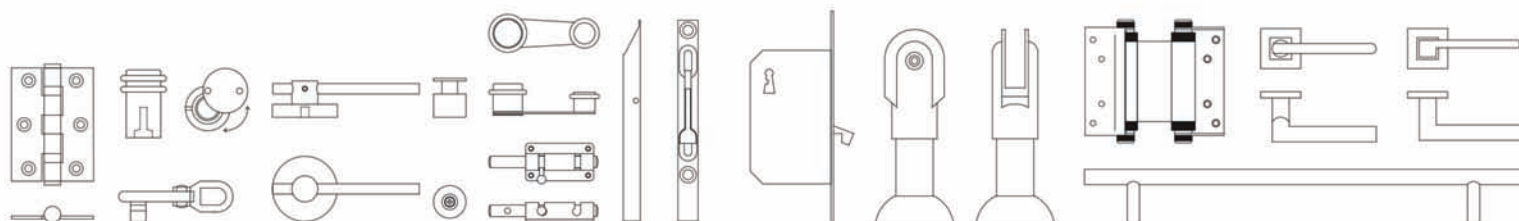
Por último, e apesar da actual conjuntura positiva devido ao forte dinamismo da reabilitação urbana, é fundamental continuar a sustentar a actividade das empresas do sector para os próximos anos, sobretudo apostando na substituição de janelas antigas por novas janelas eficientes, continuando a beneficiar das medidas e programas activos na área da Reabilitação Urbana. ■

PUBLICIDADE


SACASTRO
Comércio de Ferragens, Lda.

www.sacastro-ferragens.com
T +351 256 362 756

what does a house want to be?
Louis Kahn



VEKA SPECTRAL

Quando um perfil de PVC torna-se arte

INOVAÇÃO, DESIGN E DESEMPENHO definem o VEKA SPECTRAL. Uma nova tecnologia de acabamento para sistemas de perfil em PVC VEKA que alia a perfeição do design e uma excelente técnica para desenvolver projetos capazes de estimular os sentidos.

O VEKA SPECTRAL combina laqueado e folhado, obtendo um aspecto ultra-forte de acabamento sedoso, irresistível ao tato, que repele impressões digitais e a sujeira, e lhe confere alta resistência a intempéries, arranhões e abrasão.

Este acabamento superficial exclusivo possui uma ampla variedade de cores para atender a qualquer requisito do design, de acordo com as novas tendências arquitetônicas.

O VEKA SPECTRAL é o fruto de um trabalho inovador do Grupo VEKA que constitui um ponto de viragem na fabricação e no design de perfis em PVC.

www.veka-spectral.es

COR VISION PLUS

A GRANDEZA DO MINIMALISMO



Nó central: 25 mm

Capacidade de enchimento: **54 mm**



Grandes dimensões: até **4 metros**
por folha (largura ou altura)



Desempenho excepcional térmico e acústico:
 $\geq 0,9 \text{ W/m}^2\text{K}$ / **-43 dB** / **A 4 - E 9A - V C3**



Abertura **motorizada** (700 kg máx/folha) ou **manual** (400 kg máx/folha)



Acessibilidade: Possibilidade de embutir os aros inferiores, também como os superiores e laterais



Encontro de folhas em **canto a 90°** em vão aberto