

## Holzkurier 12/2021

### Perché i prezzi salgono alle stelle?

#### Tentativo di una spiegazione

**Il prezzo delle lamelle fresche per legno lamellare ha ormai superato la soglia dei 300 €/m<sup>3</sup>. In Italia e Germania il prezzo del prodotto finito (travi lamellari a vista) è salito da 400 a circa 600 €/m<sup>3</sup> nell'arco di mezz'anno. Con il KVH ci attendiamo 450 €/m<sup>3</sup>. Cosa sta succedendo? Perché i prezzi sono completamente fuori controllo al momento? Perché qualcosa concordato lunedì spesso non vale più venerdì? Perché a volte c'è una differenza di 50 €/m<sup>3</sup>?**

Quello dei segati è ormai diventato un mercato del venditore. La posizione a volte insolita nei negoziati spinge alcuni venditori a reagire in modo esagerato. In alcuni casi i prezzi settimanali hanno ormai rimpiazzato i prezzi trimestrali.

Ecco un tentativo di una spiegazione:

- Nel 2021 il fabbisogno mondiale di segati di conifera supererà la produzione. Non tutte le regioni del mondo saranno in grado di soddisfare completamente il loro fabbisogno che potrebbe superare la soglia dei 350 milioni di m<sup>3</sup> all'anno per la prima volta.
- In quasi tutto il mondo il settore ha passato l'inverno con livelli molto bassi di scorte e a livello regionale c'erano anche scarsità di tondame. I livelli delle scorte sono bassi non solo nelle segherie ma anche dai commercianti e nelle imprese trasformatrici. Le scorte sono molto limitate in Europa, negli Stati Uniti e in Cina. La seguente richiesta riflette la situazione attuale: Un'azienda canadese produttrice di imballaggi contatta una segheria tedesca per merce. Con quasi tutti gli assortimenti di segati c'è una dinamica incredibile di mercato.
- Negli USA prezzi realizzabili compresi tra 400 e 500 €/m<sup>3</sup> franco segheria tedesca hanno ripercussioni enormi sul taglio nell'Europa centrale. È tagliata sempre più merce destinata al mercato statunitense, mentre "ci sono sempre meno fianchi di 17 mm", come qualcuno ha detto l'anno scorso. (Ciò vale anche per altri assortimenti, come p.es. la merce grezza per KVH.) Al momento il prezzo statunitense è di 514 €/m<sup>3</sup> franco segheria tedesca. Esattamente un anno fa era di 250 €/m<sup>3</sup>. Se i produttori realizzano 500 €/m<sup>3</sup> franco fabbrica con semplici segati, cambiano tante relazioni di prezzi.
- Di conseguenza, le esportazioni tedesche di segati di conifera verso gli USA sono cresciute del 54%, arrivando a circa 2 milioni di m<sup>3</sup> nel 2020. L'Europa ha esportato un totale di oltre 3.5 milioni di m<sup>3</sup> verso l'America – merce che manca su altri mercati e in altri settori.
- Lo choc del Covid-19 nel primo trimestre (del) 2020 era seguito da una forte ripresa in tutto il mondo alla fine del terzo trimestre.
- Il trend di ristrutturare la propria casa invece di andare in vacanza ha comportato una forte crescita del mercato del fai-da-te. Il commercio estero tedesco, per esempio, ha registrato un aumento del 28% nelle vendite di legno per giardini, mentre le vendite di piallati sono cresciute del 20% e quelle di pavimenti e prodotti per ampliamenti del 12%.

Tutti gli assortimenti del fai-da-te e per ambienti esterni hanno segnato una forte crescita – in tutto il mondo.

- Negli scorsi anni tante nuove produzioni di x-lam sono state avviate nell'Europa Centrale. Anche questo ha cambiato sostanzialmente il mercato dei segati. Dal 2010 la produzione di segati di conifera è aumentata “solo” del 14% in Germania (2010: 21,1 milioni di m<sup>3</sup>; 2020: circa 25 milioni di m<sup>3</sup>) e Austria (2010: 9,8 milioni di m<sup>3</sup>; 2020: 10,3 milioni di m<sup>3</sup>). Secondo quanto rilevato dall'Holzkurier, la produzione di x-lam è triplicata nei due paesi nello stesso periodo, da 340.000 m<sup>3</sup> nel 2010 a oltre 1 milione di m<sup>3</sup> nel 2020. Solo questo sviluppo comporta un cambiamento fondamentale dei flussi di segati perché ci vogliono almeno 1,25 milioni di m<sup>3</sup> di segati per produrre 1 milione di m<sup>3</sup> di x-lam.
- Aziende trasformatrici che finora potevano contare sul loro approvvigionamento ora temono che sia a rischio, tra l'altro perché le aziende del legno scandinave a volte trovano possibilità di vendita più lucrative negli Stati Uniti e in Cina piuttosto che in Europa Centrale.
- Le imprese trasformatrici dell'Europa Centrale hanno cominciato l'anno nuovo con portafogli ordini pieni ma livelli di scorte sotto la media. Un vero e proprio aumento della produzione non è più possibile in tanti segmenti (p.es. legno lamellare). Spesso si è raggiunta la capacità massima o mancano il materiale e/o il personale necessari.
- Persino la Cina punta sempre di più sulle costruzioni green – i Giochi olimpici invernali del 2022 ne sarebbero un simbolo. Quest'anno il fabbisogno cinese di segati di conifera segnerà un ulteriore aumento. Potrebbe raggiungere 70 milioni di m<sup>3</sup> nel 2021 e persino 75 milioni di m<sup>3</sup> nel 2022. Inoltre, la Cina dovrà accettare prezzi notevolmente più alti quest'anno per poter soddisfare la propria domanda di segati di conifera.
- Un altro fattore che cambia il solito flusso di legno è lo stop alle esportazioni di tondame che il governo russo sta implementando passo per passo. Ne sono interessati soprattutto Cina, Finlandia e i Paesi Baltici.
- L'attuale scarsità regionale di tondame, che è anche dovuta alla stagione, è un altro sviluppo che cambia i flussi di segati. Nel sud dell'Austria, per esempio, aziende del legno che di solito si autoapprovvigionano, devono comprare merce per la propria trasformazione, il che ha ripercussioni a livello sovregionale. Contrariamente agli scorsi anni nemmeno produzioni ferme per un breve tempo (p.es. Holzindustrie Mosser dopo l'incendio), eventi straordinari (p.es. crollo del tetto da Brüder Theurl) e lavori di costruzione (p.es. stabilimento produttore di legno lamellare di Pfeifer Group a Imst) possono essere compensati immediatamente da altre aziende.
- In vista dell'attuale sfida dell'approvvigionamento alcuni compratori decidono di ordinare merce da più aziende (“qualcuno la fornirà di sicuro”). Di conseguenza, la domanda è in parte sopravvalutata il che comporta il rischio di una bolla di ordini.
- Nel 2021 c'è una domanda fortissima da parte dell'edilizia europea del legno e del settore europeo delle case prefabbricate (edilizia tedesca del legno con un +14% nelle vendite nel 2020 nonostante il lockdown; dicembre 2020: +42% su base annua).

- Chi non alza i prezzi in tempo, è “inondato” di ordini. Allo stesso tempo tempi programmati di consegna non possono essere osservati quando i clienti sono disposti a pagare persino prezzi eccessivi.