

STEA NEWS

N°10 - Dicembre 2003

SOMMARIO

Editoriale

L'effetto euro

Le aziende informano

Novità da Progress Profiles

Novità STEA

Occhio alla brochure

Tecnica costruttiva

La posa delle murature in laterizio

STEA forma e informa

Applikando Knauf

Aggiornamento Enaip

Il collaboratore in primo piano

La STEA presenta Luigi Gozzi

Un omaggio con l'etichetta

Percorsi di vini ...

L'esperto risponde

Il credito di imposta per il riacquisto della prima casa

Bioedilizia

L'edilizia sta diventando bio?

L'EFFETTO EURO



A due anni di distanza dall'introduzione della moneta unica europea vale la pena svolgere qualche considerazione relativamente agli "effetti collaterali" e non del tutto trascurabili introdotti dalla nuova "medicina". È chiaro che si è trattato di un evento epocale la cui portata è stata probabilmente sottovalutata. È altrettanto evidente che la questione si presentava, almeno all'inizio, in maniera abbastanza semplice in quanto, a partire dall'01/01/2001, le lire dovevano essere convertite in euro utilizzando un fattore di conversione precedentemente determinato. Quindi: 1 euro = 1936,27 lire. Anche la massaia più sprovvista aveva subito intuito l'esistenza di un primo problema. Il numero magico di conversione dava origine a parecchie cifre decimali che, per ovvi motivi, dovevano essere arrotondate al centesimo di euro. Esisteva quindi la possibilità che i commercianti potessero lucrare sulla semplice conversione da lira ad euro. Ovviamente i commercianti giurarono che tale passaggio non avrebbe portato ad alcun aumento di prezzo dei prodotti e che il loro comportamento sarebbe stato ineccepibile. Due giorni dopo l'entrata in vigore della tanto auspicata moneta unica il caffè del bar sotto casa costava già 0.80 € a fronte delle 1'500 lire (0.77 €!) di due giorni prima. Da allora fino ad oggi, nel settore dei beni di largo consumo (alimentare, abbigliamento, ecc.) si è visto di tutto e di più! Cose che costavano 1'000 lire sono state "riprezzate" ad 1 € e così via. È logico quindi che, in questo momento, tutti i commercianti indistintamente siano oggetto di pesanti accuse da parte delle organizzazioni a difesa dei consumatori, non solo per aver arrotondato a sentimento (il loro ovviamente!), ma anche per avere determinato, nel corso di questi due anni, ingiustificati aumenti dei prezzi dei beni che hanno reso, di fatto, tutti più poveri. Di fronte a questi attacchi generici al mondo del commercio il GRUPPO STEA intende precisare subito tre cose:

- la concorrenza tra aziende produttrici di materiali edili e tra gli stessi rivenditori ci consente di poter affermare che l'introduzione dell'euro non ha dato origine ad alcuna speculazione in fase iniziale di arrotondamento dei prezzi;
- relativamente al comparto dei prodotti edili, si può sostenere con molta franchezza e correttezza che, pur preesistendo una favorevole situazione di mercato, i prezzi dei materiali edili non hanno subito significativi incrementi;
- il mondo della rivendita edile ha quindi fornito un grande contributo alla stabilità dei prezzi, senza originare meccanismi inflazionistici, come invece è purtroppo accaduto in altri settori, compreso ovviamente il settore immobiliare.

La giustificata paura che le vecchie lire, dopo essere state convertite in euro, non conservassero più lo stesso potere di acquisto di prima ha infatti portato molti italiani a reinvestire massicciamente sul mattone, anche perché le batoste recuperate sui mercati finanziari da piccoli e grandi risparmiatori hanno probabilmente lasciato ferite che richiederanno del tempo per essere guarite.

In tale contesto è facile capire la dinamica del comparto immobiliare: grande speculazione sulle aree edificabili, grande attenzione al prezzo di acquisto dei materiali per costruire, continuo aumento dei prezzi di vendita degli immobili con conseguenti rendimenti che neanche il mercato azionario, nei suoi momenti di splendore, riusciva a dare. Come GRUPPO STEA abbiamo ritenuto opportuno e doveroso fare queste precisazioni, in quanto consapevoli che l'introduzione dell'euro potrà creare nuove opportunità che, accompagnate da una oculata gestione politica dei paesi aderenti, potranno permettere a tutti di affrontare il prossimo futuro con maggior tranquillità e con un certo ottimismo.

L.Z.

"NOVITÀ DA PROGRESS PROFILES"



PROGRESS PLAST S.r.l. - Via Dell'Artigianato, 35/37
31010 Casella d'Asolo (TV)
Tel. 0423.950398 - Fax 0423.950979
www.progressplast.com - info@progressplast.com

Certificazione ISO 9001:2000 Vision

Nuovo sito Internet

Supporti alla vendita



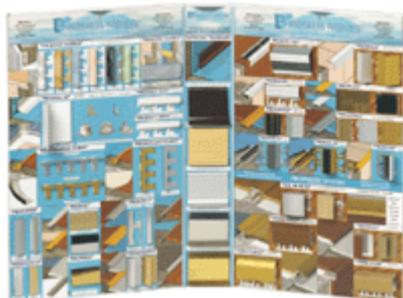
CERTIFICAZIONE ISO 9001:2000 VISION

La Progress Plast s.r.l. (Progress Profiles), azienda produttrice di profili e giunti per la posa di pavimenti e rivestimenti in ceramica, legno, moquette, profili e distanziatori per l'edilizia industrializzata, nel mese di luglio 2003 ha ottenuto la certificazione vision 2000 UNI EN ISO 9001. L'azienda già nel 1999 si era distinta per essere stata la prima a livello mondiale ad ottenere la certificazione UNI EN ISO 9002. Tali riconoscimenti sono la dimostrazione pratica e concreta che l'azienda ha come obiettivi principali il raggiungimento di elevati livelli qualitativi, la ricerca costante della soddisfazione del cliente e l'efficiente gestione delle attività produttive ed organizzative. Ma il percorso verso un miglioramento continuo non è finito: nel 2004 Progress Plast inizierà le procedure per la certificazione ambientale ISO 14001.

IL NUOVO SITO INTERNET DI PROGRESS PLAST

La Progress Plast ha recentemente realizzato il nuovo sito Internet aziendale multilingue nel quale è possibile consultare numerose pagine inerenti a prodotti e schede tecniche. Il sito è stato realizzato utilizzando le ultime tecnologie di visualizzazione 3D e 2D. Potete comunicare con l'azienda tramite la posta elettronica al seguente indirizzo: info@progressplast.com
Il sito Internet è pubblicato nei seguenti domini:

www.progressplast.it www.progressprofiles.it
www.progressplast.com www.progressprofiles.com
www.progressplast.net www.progressprofiles.net

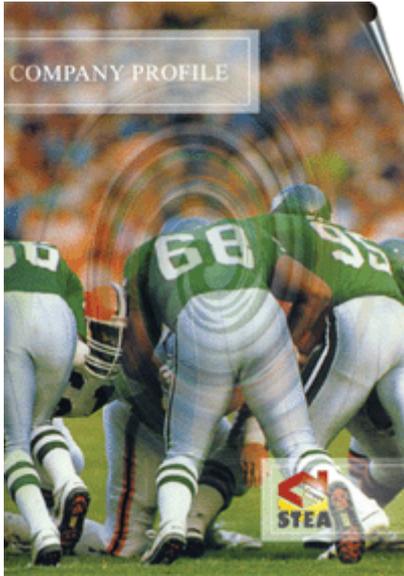


NUOVI CATALOGHI 2004 E SUPPORTI ALLA VENDITA

La Progress Plast ha realizzato nuovi supporti alla vendita per i propri rivenditori. Innanzitutto, nel 2004 uscirà un nuovo catalogo prodotti ricco di novità. Inoltre, ogni rivendita verrà dotata di un nuovo espositore, da affiancare a quello distribuito nel 2000, per visionare e toccare la qualità e la struttura dei prodotti. Infine, è stato realizzato un nuovo espositore da banco che conterrà brochure tascabili che illustreranno agli addetti ai lavori (architetti, progettisti, imprese, posatori) la vastissima gamma di prodotti e soluzioni per qualsiasi esigenza, oltre che la varietà di colori disponibili. Sarà possibile, per esempio, confrontare i colori delle piastrelle e toccare con mano la qualità del prodotto.



OCCHIO ALLA BROCHURE



È fresca di stampa la nuova brochure di presentazione del GRUPPO STEA e mentre leggete queste righe dovrete già trovarla sopra i banconi dei punti vendita associati. Nata in collaborazione con alcuni dei più significativi fornitori del gruppo, la potrete riconoscere dalla copertina, dove simbolicamente è stata inserita un'immagine di un'azione di gioco tratta da una partita di football americano. Uno sport assimilabile al nostro rugby, da sempre gioco di squadra per eccellenza, dove l'unione fa la forza e dove ogni giocatore gioca per tutti, uno sport dove il sostegno e il rispetto reciproco diventano una vera e propria filosofia, molto più che nel calcio, dove l'intuizione di un fuoriclasse può da sola fare la differenza. Nel rugby questo non accade, non esistono elementi che da soli possano cambiare il corso di una partita, e solamente la collettività e la compattezza di tutti i reparti possono portare una squadra alla vittoria. Un'immagine scelta di proposito dunque, e ispirata dall'analogia tra lo spirito che anima uno sport nobile come il rugby e i principi basilari sui quali si fondano le radici del Gruppo STEA, una libera associazione fra rivenditori di materiali edili che hanno scelto una strada di collaborazione e di sostegno reciproco, per prepararsi ad affrontare con maggiore sicurezza e determinazione le sfide dei nuovi "mercati globali". "La forza del Gruppo è nella capacità propositiva, nella unione delle idee che creano innovazione, nello stimolo al miglioramento che porta a condividere obiettivi certi.

Perché il Gruppo è l'espressione di ogni singola realtà, e la crescita

del Gruppo è condizionata dalla crescita di ciascun associato" ...così recita un passo della presentazione e, a cinque anni dalla nascita, possiamo dire che gran parte degli obiettivi sono stati centrati. Certamente il cammino non è privo di ostacoli e difficoltà, ma bisogna riconoscere i grandi sforzi compiuti per uscire dalla routine di una mentalità chiusa, ostile al dialogo e alla collaborazione, retaggio di decenni di ostinato "isolamento commerciale", caratterizzato dalla gelosa custodia di illusorie posizioni di mercato, che impediva la circolazione delle idee e il conseguente rinnovamento culturale. Il Gruppo è stimolo continuo alla crescita, ti mette in discussione, e qualche volta anche in crisi, ma ti offre delle opportunità straordinarie. Prime fra tutte la scoperta che il "concorrente" è una persona che ha i tuoi stessi problemi, che la pensa magari in maniera diversa dalla tua ma ha la stessa volontà di risolvere le spinose difficoltà che accompagnano il cammino dell'imprenditore moderno. Questa nuova possibilità di dialogo è sufficiente a compensare tutte le difficoltà imposte dalla rinuncia alla propria esclusività, e i vantaggi commerciali paventati dalle acquisizioni di Gruppo assumono di fronte a questo uno spessore irrisorio. Grazie, dunque, ai fornitori che hanno creduto e sostenuto questa brochure dove, accanto ad una presentazione dei principi generali del Gruppo, segue una descrizione dettagliata delle caratteristiche di ogni singolo socio. Dorken Italia, Eclisse, Ferritalia, Fornaci Cavasin, Fornaci Zanrosso, Gras Calce, Gridiron, Index, Italcementi, Knauf, Landini, La Pedemontana, Mapei, Mario Cirino Pomicino, Nord Resine, Progress Profiles, Scame, Sirea, Stabila, StabilPlastic, Tassullo, Termolan, Velux, Volteco, Wierer: questo il pool di sponsor al gran completo, ognuno a suo modo leader nello specifico settore di competenza e proprio per questo partner commerciale privilegiato del Gruppo. La strada intrapresa è senza ritorno e gli scenari che si preparano nel prossimo futuro sono già forieri di nuove importanti novità, segno tangibile che non si dorme sugli allori. Staremo a vedere ...



PROGRESS PROFILES®
TECHNICAL WALL & FLOOR SYSTEMS

PROFILI
PVC - Ottone
Acciaio - Alluminio

PER POSA
Ceramica - Legno
Marmo - Moquette

PROFILI PER RIVESTIMENTI

"PROJOLLY MARBLE" "PROJOLLY" "PROINTER"

"PROTERMINAL" "PROLISTEL MARBLE" "PROEDGE"

GIUNTI PER PAVIMENTI

"PROFLEX" "PROEXPAN" "GIUNTO DOPPIO"

"GIUNTI ELASTICI DI FRAZIONAMENTO" "BATTISCOPA"

CISQ SINTER PROGRESS PLAST

Via dell'Artigianato, 57 s.n. 31010 Casella d'Ando (TV) Tel. 0423/91.83.98 Fax 0423/91.89.79
www.progressplast.com e-mail info@progressplast.com

LA POSA DELLE MURATURE IN LATERIZIO

La richiesta di informazioni per la corretta posa in opera di murature, portanti o di tamponamento, è piuttosto frequente. Di seguito si riporta un sintetico decalogo sulle regole del buon costruire, che talvolta vengono forse dimenticate.

TIPOLOGIE MURARIE CONSIDERATE

Utilizzando mattoni e o blocchi in laterizio è in generale possibile realizzare i seguenti tipi di muratura:

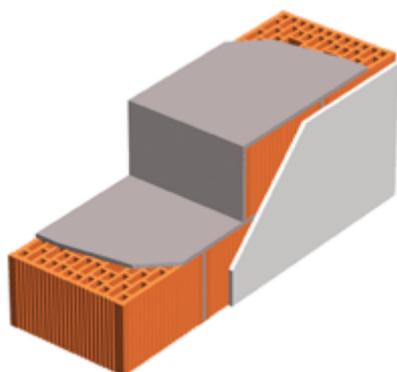


Fig. 1 - Esempio di parete monostrato

Monostrato (vedi fig. 1)

La parete monostrato rappresenta sicuramente la soluzione più utilizzata per la costruzione di murature portanti e isolanti. In questo caso gli spessori della muratura variano da un minimo di 25 cm ad un massimo di 45 cm. In fase di posa in opera possono essere indifferentemente usati sia giunti di malta continui che interrotti.

Pluristrato con intercapedine

L'impiego di blocchi in laterizio normale e/o alleggerito in murature a più strati non è molto diffuso anche se, ovviamente, il materiale può essere usato per tale scopo allo stesso modo di un qualsiasi altro elemento in laterizio.

Pluristrato con muratura esterna a vista con o senza intercapedine

Questa soluzione trova un notevole campo d'impiego in quelle zone del territorio italiano in cui la tradizione delle murature a vista è più radicata. In soluzioni di questo tipo la muratura presenta generalmente uno spessore compreso tra 20 e 35 cm; lo strato a vista può venire montato direttamente a ridosso della parete oppure ricavando una intercapedine d'aria dello spessore di 2-4 cm.

REGOLE DI POSA IN OPERA

Lo stoccaggio in cantiere

All'interno del cantiere deve essere predisposta un'area per il deposito dei pacchi provenienti dalla fornace. È bene che il materiale non venga posato a diretto contatto con il terreno in quanto in tal modo potrebbe assorbire umidità, humus, ecc. e dare luogo, in fase di posa in opera, a problemi di efflorescenze localizzate od a fenomeni di non perfetta aderenza tra malta-intonaco e blocco. Specialmente durante la stagione invernale è bene proteggere il materiale dalle intemperie al fine di evitare che l'azione dell'acqua piovana e del gelo possano in qualche modo danneggiarlo.

La scelta degli elementi

Prima della fase di posa in opera deve essere fatta una cernita degli elementi eventualmente difettosi presenti all'interno dei pacchi. Anche nel caso si utilizzi un materiale di qualità può succedere che alcuni elementi risultino danneggiati o comunque non conformi alle regole di accettazione dei prodotti in laterizio. In tal caso il muratore dovrà scartare gli elementi eventualmente difettosi (la cernita deve essere particolarmente accurata nel caso in cui si preveda l'impiego dei blocchi in strutture murarie fortemente sollecitate).

La posa in opera

Nella fase di posa in opera è comunque buona cosa operare in modo tale che siano rispettate le seguenti indicazioni:

- i giunti di malta orizzontali siano i più regolari possibili e di spessore compreso tra 5 e 15 mm;
- i giunti di malta orizzontali e verticali siano accuratamente riempiti fino alla superficie esterna (le eventuali sbavature verso l'esterno vanno subito tolte con la cazzuola);
- le facce del muro siano tra loro parallele e gli spigoli risultino perfettamente verticali e controllati con il filo a piombo;
- i vari corsi di blocchi devono essere tra loro adeguatamente sfalsati al fine di ottenere un buon collegamento degli elementi che compongono il muro;
- i blocchi eventualmente tolti perché murati in modo non corretto devono essere riutilizzati con malta nuova;
- i giunti orizzontali e verticali possono essere eventualmente interrotti in modo da formare due strisce parallele al piano medio del muro ad una distanza massima pari a $t/3$ (dove t è lo spessore del muro). L'interruzione del giunto di malta, anche di un solo centimetro, consente di ottenere un miglioramento delle caratteristiche termiche della parete e può essere operata sia in presenza di murature portanti che di tamponamento. Per murature portanti particolarmente sollecitate si consiglia comunque di porre particolare attenzione alla qualità della malta e limitare l'interruzione del giunto a 2-3 cm.
- nel caso di impiego di blocchi ad incastro si consiglia di eseguire sempre il giunto di malta verticale se il blocco è conformato in modo tale da consentire di ricavare un'apposita tasca per l'alloggiamento della malta stessa;
- nel caso in cui non si riesca ad "arrivare in quota" con un numero intero di corsi si consiglia, per raggiungere la quota voluta, di tagliare i blocchi. È del tutto sconsigliato l'uso di soluzioni alternative (quali l'impiego di elementi di altra natura - blocchi o mattoni in laterizio normale, a fori orizzontali od altro - vedi fig. 2);
- la profondità della zona di appoggio di eventuali architravi sopra porta o sopra finestra deve essere almeno pari a $2/3$ dello spessore del muro.

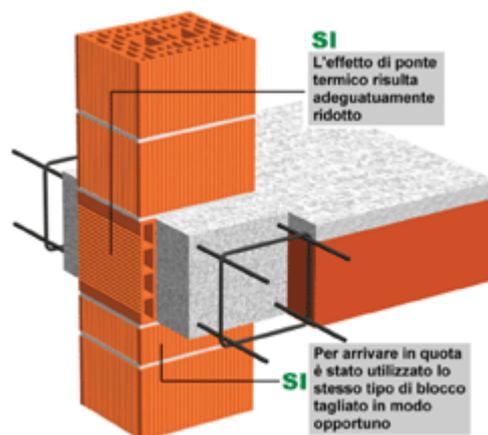


Fig. 2 - Corretta esecuzione del nodo muratura - solaio.

PROTEZIONE DELLE MURATURE

Protezione delle murature in corso d'opera

La muratura deve essere protetta sia in fase di posa in opera che dopo la realizzazione dei muri fino a che non sia

stato eseguito il relativo solaio di piano. In caso di pioggia è necessario quindi interrompere i lavori e coprire le teste delle murature con teli di plastica od altro mezzo al fine di evitare (soprattutto nel caso in cui si utilizzino blocchi a fori verticali) che tali fori si riempiano d'acqua. Questa prescrizione, se non rispettata, può dare origine ad una serie di problemi, anche gravi, che di solito si manifestano a costruzione ultimata (macchie di umidità, muffe, ecc.). Si consiglia infine di interrompere i lavori in presenza di temperature prossime od inferiori a 0°C.

Come fare l'intonaco

Su murature monostrato si consiglia di utilizzare un intonaco di finitura esterno a tre strati come di seguito illustrato:

- 1) applicazione di un rinzaffo a base cemento-calce avente particolari caratteristiche di elasticità. La superficie muraria così trattata si presenta quindi omogenea e con caratteristiche di adesione ottimali per lo strato di fondo a seguire;
- 2) applicazione di un intonaco di fondo normale od alleggerito;
- 3) applicazione di una finitura minerale ad elevata traspirabilità.

INTERVALLI DI POSA E SPESSORE DEGLI STRATI

Tipo di strato	Spessori consigliati	Stagionatura
rinzaffo	in modo coprente	~ 2 settimane
corpo dell'intonaco	min. 20 mm fino a 60 mm	~ 1 settimana per mm
finitura	spessore della sabbia	~ 20 gg per ev. tintegg.

Nota bene: In condizioni atmosferiche avverse è necessario aspettare tempi di stagionatura più lunghi. Intervalli più corti di quelli indicati nella tabella sopra riportata comportano un maggiore rischio di fessurazioni ed una responsabilità da imputare a

chi li determina (es. produttore di premiscelati, proprietario, direzione lavori, applicatore ecc.). In ogni caso la responsabilità della valutazione dell'idoneità dello stato della superficie sottostante compete all'ultimo esecutore. Il rischio di formazione di fessure è particolarmente presente soprattutto sulle facciate maggiormente esposte e quindi soggette a notevoli variazioni termiche (sole > pioggia > sole > ombra > sole > vento).

MURATURE IN LATERIZIO: UN ERRORE DA EVITARE

Le murature in laterizio presentano una notevole permeabilità al vapore; tale permeabilità consente all'edificio, come correntemente si usa dire, di "respirare". Tale caratteristica di traspirabilità può essere completamente annullata (con effetti disastrosi sul funzionamento della parete) utilizzando intonaci plastici impermeabilizzanti o, comunque, molto resistenti al passaggio del vapore. Molto spesso il tecnico progettista è chiamato ad utilizzare (a volte per soli motivi estetici) materiali di rivestimento e finitura le cui caratteristiche di permeabilità al vapore non sono note o, comunque, non sono indicate sulle schede tecniche fornite dal produttore.

Questa mancanza di informazione porta generalmente il progettista a sottovalutare, se non addirittura ad ignorare, il problema del bilanciamento delle caratteristiche igrometriche della parete. I risultati di questo modo di operare, come abbiamo già detto, possono anche essere addirittura disastrosi ed, in ogni caso, difficilmente risolvibili a posteriori, cioè con l'edificio finito e magari anche abitato.

IL COLLEGAMENTO TRA MURATURA DI TAMPONAMENTO E STRUTTURA IN C.A.

Quando si realizzano murature di tamponamento inserite in telai in cemento armato ricorre molto spesso il problema di evitare che, in corrispondenza del contatto tra i due materiali, si manifestino fenomeni di fessurazione che, pur non intaccando l'integrità della struttura dell'edificio, compromettono l'aspetto estetico delle pareti. Il fenomeno può essere dovuto ad effetti di dilatazione termica differita (i due materiali a contatto presentano infatti coefficienti di dilatazione termica diversi), o da semplici assestamenti dell'edificio che si possono manifestare, per esempio, in presenza di scosse sismiche anche di debole intensità. Per limitare gli effetti sopra descritti si può inserire nell'intonaco una sottile rete metallica o in fibra di vetro, estesa per circa 20-30 cm ai lati della zona di giunzione tra tamponamento e c.a. soggetta alla possibile fessurazione (vedi fig. 3).

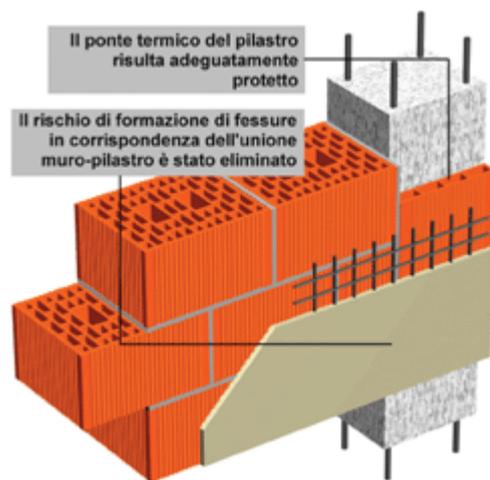


Fig 3 - Corretta esecuzione della giunzione tra muratura di tamponamento e struttura in c.a.

index

Construction Systems and Products



1ª DIVISIONE

MEMBRANE
IMPERMEABILIZZANTI
BITUME-POLIMERO;
MEMBRANE
IMPERMEABILIZZANTI
AUTOADESIVE;
MEMBRANE SINTETICHE



2ª DIVISIONE

ISOLANTI TERMICI;
ISOLANTI ACUSTICI



3ª DIVISIONE

PRODOTTI PER LA
BONIFICA DEL
CEMENTO AMIANTO,
PRIMER E MEMBRANE
LIQUIDE



4ª DIVISIONE

PRODOTTI PER IL
RISANAMENTO DI
MURATURE E IL
RIPRISTINO DEL CLS



5ª DIVISIONE

PRODOTTI PER LA
POSA DI PAVIMENTI E
RIVESTIMENTI

APPLIKANDO KNAUF / AGGIORNAMENTO ENAIP

APPLIKANDO KNAUF

Knauf, azienda leader nel settore dei sistemi costruttivi a secco e da sempre in costante ricerca di nuove soluzioni tecniche d'impiego, da diversi mesi sta collaborando con le rivendite edili per portare "a domicilio" alcuni aggiornamenti sull'edilizia. La collaborazione tra il GRUPPO STEA e Knauf ha consentito di organizzare un incontro presso la sede della ditta Fantinato di Padova, nella serata di mercoledì 19 novembre. Il contesto, semplice ma professionale, ha dato l'opportunità a molti applicatori di ricevere risposte esaurienti a nuove e diverse problematiche che si rilevano sempre più spesso nei cantieri. Il coordinamento del funzionario di zona e la professionalità del tecnico istruttore sono state evidenziate da un'esposizione chiara e puntuale che ha permesso di rendere gradevole l'incontro. I clienti, presenti in numero



sostenuto, hanno partecipato attivamente alla discussione approfondendo i vari argomenti mediante domande e scambi d'opinioni. La buona riuscita dell'incontro è frutto della grande partecipazione di professionisti consapevoli dell'importanza di ritagliare del tempo alla propria attività impegnandosi in momenti di approfondimento e aggiornamento, considerandoli parte integrante del proprio lavoro. Molte le novità presentate: i nuovissimi profili KNAUFIXY, le vetrate KV e vari esempi applicativi delle lastre ACQUAPANEL, indoor e outdoor, accompagnate da prove pratiche dimostrative. Un incontro ben riuscito che ha arricchito le conoscenze di tutti, conclusosi con una cena in compagnia e un arrivederci alla prossima. Anche in questo caso il GRUPPO STEA ribadisce il suo impegno nella promozione di un rapporto sempre più stretto e sinergico con i propri fornitori, consapevole che solo percorrendo questa strada potrà raggiungere il fine ultimo della piena soddisfazione dei propri clienti.

Raffaele Bellinato

AGGIORNAMENTO ENAIP

Venerdì 21 novembre la rivendita Sartore di Schio (VI) ha ospitato un gruppo di giovani geometri e architetti per un momento di approfondimento sui materiali e le tecniche del costruire naturale.



Accompagnati dal docente geom. Piergiorgio Martini, gli allievi del corso "CAD architettonico e bioedilizia", organizzato dall'ENAIP di Schio con i finanziamenti del Fondo Sociale Europeo riservati a

giovani in attesa di impiego, si sono intrattenuti per tutta la mattinata con il signor Daniele Poli della Naturalia-Bau di Merano (BZ), il quale ha messo a loro disposizione tutto il suo bagaglio di conoscenze, frutto di anni di impegno nel mondo della bioedilizia. Da una introduzione generale su cos'è la bioedilizia e sull'importanza di riscoprire un modo di costruire rispettoso dell'ambiente nella sua accezione più ampia, si è passati poi a sezionare le varie parti che compongono un edificio per vedere come sia possibile, con prodotti e tecniche ecosostenibili, ottenere risultati pari e in molti casi anche superiori a quelli che si ottengono con la cosiddetta edilizia convenzionale. Infine, si è posto l'accento sulle certificazioni che devono garantire la veridicità dei dati dichiarati sulle schede tecniche e la bioecocompatibilità del prodotto. In questo momento in cui la bioedilizia sta vivendo un periodo di ascesa, è importante porre dei "paletti rigidi" che distinguano chi fa edilizia naturale con coscienza da chi è "saltato sul carro" perché il settore "tira" senza avere le capacità tecniche e produttive per rispondere seriamente alle aspettative del mercato. Gli allievi hanno seguito con molto interesse la lezione: le frequenti domande poste al relatore hanno creato numerose occasioni di approfondimento. Il GRUPPO STEA promuove in tutte le sue forme la formazione continua del personale e dei soggetti coinvolti nelle diverse attività legate alla realizzazione di opere edili: il costante aggiornamento sui nuovi prodotti, nuovi materiali e sistemi costruttivi è ritenuto elemento necessario per rispondere prontamente ed efficacemente alle molteplici esigenze dei consumatori finali. In un periodo in cui si parla sempre più frequentemente di ridefinizione del ruolo e della presenza sul territorio della rivendita edile, iniziative come questa vogliono essere un incentivo affinché si esca dalla logica del comprare/vendere e si inizi a fare cultura del costruire, fornendo certamente materiali, ma anche idee.



MONTINI

GHISA LAMELLARE PERLITICA
CERTIFICATO EN 124 - ISO 9002



Per ulteriori informazioni spedite questo tagliando a: **MONTINI**
S.p.A. Via Articciate, 3 - 25030 Roncole (Bn)
tel. 030 2583321, o inviatelo per fax 030 2583353
o per e-mail: info@montini.it.

- ingegnere
- rivendita
- studio tecnico
- privato
- ente pubblico
- altro _____

COGNOME E NOME / RAG. SOCIALE _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTÀ _____

PROV. _____

TELEFONO _____

E-MAIL _____

LA STEA PRESENTA LUIGI GOZZI



Fra tutti i validi collaboratori di cui si avvale la ditta Ediltosi s.r.l., vogliamo farvi conoscere più approfonditamente Luigi Gozzi, la persona che da più anni è presente nell'azienda e che sicuramente è quella di maggior rilievo del magazzino.

Siamo nel 1975 quando Luigi inizia a lavorare presso la Tosi F.lli s.n.c.: la ditta a quel tempo si occupava della commercializzazione di materiale edile, ceramiche, calcestruzzo e gasolio da riscaldamento e autotrazione.

Luigi ha vissuto in prima persona sia lo sviluppo dell'azienda sia il subentro della seconda generazione nella gestione e direzione che ha portato alla suddivisione attuale delle varie attività.

Dal 1989 è dipendente della Edil Tosi s.r.l.. La sua quasi trentennale collaborazione con l'azienda e le sue capacità organizzative ci hanno indotto ad affidargli mansioni sempre più ampie all'interno della nostra realtà.

Il grande merito che si deve riconoscere a Luigi è stato quello

di riuscire a tenere l'azienda all'avanguardia con le molteplici evoluzioni del settore, inserendo prodotti innovativi che hanno calamitato una clientela sempre più attenta alle varie problematiche del cantiere. Oggi Luigi Gozzi occupa il ruolo di responsabile del punto vendita di Colognola ai Colli (VR), e più in particolare gestisce l'evasione degli ordini e dei relativi trasporti, gli acquisti del settore ferramenta oltre a dare consulenza su tutta la vasta gamma di prodotti conosciuti.

Per questo riteniamo importante sottolineare il fatto che dietro al successo di Stea e dei suoi associati ci sono persone professionali e qualificate, caratteristiche che sicuramente Luigi possiede e che lo rendono così speciale.

Prodotti speciali per il risanamento degli edifici in muratura e di interesse storico

Linea PoroMap

Applicazione in caso di infiltrazione

PoroMap Rinzaifo

PoroMap Intonaco

Linea Mape-Antique

Applicazione a secco

Mape-Antique Rinzaifo

Mape-Antique MC

Mape-Antique CC

Mape-Antique FC/R

Mape-Antique FC

Mape-Antique LC

MAPEI S.p.A. - Via Galliera, 22 - 20136 Milano - Fax 02 37672214 - www.mapei.com - E-mail: mapei@mapei.it

MAPEI
ADESIVI - MORTARI - PRODOTTI CHIMICI PER EDILIZIA

Ultima capacità di tenere una veloce evaporazione dell'acqua di risalita dalla muratura grazie all'elevata porosità (> 25%).

Elevata resistenza all'attacco dei sali solubili presenti nella muratura e trasportati all'interno di essa con l'acqua di risalita.

Basso peso specifico che si traduce in pesanti ridotti dell'intonaco (consumo: 9-10,5 kg/m² per cm di spessore).

Miglioramento del comfort termico degli ambienti interni grazie al basso peso specifico.

Proprietà fisico-meccaniche in accordo alle raccomandazioni del V.I.A.

Possibilità, grazie alla particolare composizione, di poter essere applicati anche a spruzzo con Intonacatrice.

Elevata capacità di frenare l'evaporazione dell'acqua assorbita dalla muratura.

Elevata resistenza chimica all'attacco dei sali.

Compatibilità fisico-meccanica con i materiali esistenti.

Possibilità, grazie al colore grigio chiaro e coricoperto, di mantenere l'intonaco a vista.

Possibilità di consentire, se necessari, l'assorbimento di pigmenti coloranti di tenue tonalità (es. nei MAPEI ANTIQUE MC o nei MAPEI ANTIQUE LC che sono di colore grigio chiaro).

Facile applicazione manuale anche in mancanza di manodopera qualificata.

GRANDI BELLE fuori dentro

TE.SI. ^{12,5}

La Tegola Sicura
(12,5 tegole per mq.)

• Grazie al suo **design innovativo**, TeSi è più bella: l'onda accentuata della curvatura regala un tocco di raffinatezza ad ogni tetto. Così, scegliendo TeSi invece della solita tegola, i committenti sono più soddisfatti.

• Completa in tutto: **TeSi è una collezione completa** di tegole e accessori. I colori disponibili sono il classico rosso, il sofisticato chiaro e tre eleganti sfumature antichizzate.

• **TeSi è fantastica da posare**: bastano **12,5 TeSi per metro quadrato** per posare rapidamente il tetto anziché 14,5. Una bella **convenienza** e un **risparmio di tempo**.

• **TeSi ha bordi ad incastro** appositamente studiati per una maggiore tenuta all'acqua di tutto il tetto: i **canali**, inoltre, sono **più ampi** per migliorare la ruscellazione.

• **TeSi è a passo variabile**, così si adatta perfettamente ad ogni forma del tetto con un **allineamento perfetto**.



**INDUSTRIE
COTTO POSSAGNO**

INDUSTRIE COTTO POSSAGNO S.p.A.
Via Mainetto, 80 - 31054 Possagno (TV)
tel. +39 0423 9205 - fax 0423 920910
www.cottopossagno.com
info@cottopossagno.com

PERCORSI DI VINI ...

Si può parlare in una rivista specializzata come la nostra di argomenti che esulino dal settore prettamente edilizio e suscitare ugualmente un minimo di interesse? La domanda mi è sorta spontanea insieme all'ispirazione di affrontare un discorso alternativo e parlare di vino. Lo spunto è arrivato dalla rilettura di un vecchio articolo di Sandro Sangiorgi, in uno dei primi numeri della rivista Porthos da lui diretta, in cui si parlava di "vino sfuso". Il titolo di quell'articolo si rifaceva alla nobiltà e alla dignità dei gesti, o meglio, dei "rituali" che accompagnano l'antica tradizione dell'imbottigliamento domestico, in netta contraddizione con i contenuti di una rivista settoriale che forzatamente deve fare i conti con vini, più o meno grandi, accomunati da politiche aziendali e di vendita che privilegiano l'immagine del prodotto, la sua elezione a "status-symbol" e, di conseguenza, destinati a far lievitare sempre più in alto i prezzi per il consumatore finale. Basta guardare le vetrine delle enoteche od osservare gli scaffali di un Wine-Bar per rimanere colpiti dalla raffinatezza delle etichette e dall'esclusività delle confezioni, segnali evidenti di strategie di marketing sempre più aggressive, tendenti a valorizzare maggiormente l'oggetto piuttosto che il contenuto. Ulteriore conferma viene dai mercati stessi che vedono un aumento costante dei fatturati a fronte di una diminuzione del consumo pro capite. Tutto questo farebbe pensare ad un miglioramento della qualità media del prodotto venduto, ma la riprova "al bicchiere" fornisce risultati a dir poco contrastanti.



In questo contesto il volenteroso imbottigliatore casalingo risulta ridotto al ruolo di misero "pitocco", rintanato al buio di improbabili cantine, alle prese con pratiche tanto antiche da essere ormai confinate nella memoria dei nonni. Chi da anni, come il sottoscritto, è dedito a tali "usanze esoteriche" sostiene invece l'innegabile piacere e soddisfazione dell'apertura di una bottiglia fatta in casa, l'orgoglio di poterla esibire e assaggiare in compagnia di amici. Il tanto vituperato "vino di casa" è frutto di ricerche preliminari minuziose, di assaggi comparativi, nonché di pratiche meno nobili ma altrettanto gratificanti quali la preparazione delle bottiglie, la ricerca dei tappi adeguati e, per i più bravi, la preparazione delle etichette "customizzate". Chi imbottiglia per abitudine il vino in casa è costretto ad avere con il prezioso liquido un rapporto diverso, quasi esclusivo. È un percorso nel quale l'imbottigliamento vero e proprio è solo la fase finale e, se vogliamo, la meno interessante. Molto più stimolante, innanzitutto, la ricerca di "cosa" intrappolare nel vetro. Vedere e scegliere la cantina è molto spesso più istruttivo di cento corsi di degustazione. Ti permette di valutare chi sta dietro ad un prodotto. Etichette sofisticate e confezioni elaborate non bastano a farti conoscere le persone, anzi, spesso servono proprio a camuffarle, eludendo le recenti tendenze enologiche che, al contrario, rivalutano in modo assoluto l'elemento umano e il suo legame con il territorio (il famoso "terroir"). Chi investe nel settore del vino non necessariamente deve essere anche un appassionato, e di questo ne risente in maniera drammatica il prodotto finale sempre più "standardizzato" e omologato ai gusti dominanti (basta pensare all'uso sconsigliato dell'affinamento in legno fatto negli ultimi anni). "L'imbottigliatore tipo" è di regola curioso, difficilmente si lega in maniera assoluta ad un produttore e questa sua continua ricerca diventa inconsapevolmente un percorso di crescita, fatto non solo di assaggi ma anche di osservazioni, di dialoghi, di scoperta delle tecniche di vinificazione, di valutazione di parametri qualitativi alternativi, quali ad esempio l'igiene, pur sempre importanti ai fini di una scelta. Di fronte a queste valutazioni l'aspetto economico che inizialmente pare essere l'elemento caratterizzante dell'imbottigliamento casalingo, diventa immediatamente secondario. La passione, il gusto della ricerca e della scoperta prevalgono nettamente e solo in seconda battuta sono funzionali al risparmio. Con queste considerazioni non voglio rinnegare l'importanza del "fattore prezzo", voglio solo confutare l'antica credenza che sia il principale stimolo di chi ogni anno si rimette in strada con le proprie damigiane. Bisogna ugualmente riconoscere che esistono in commercio delle ottime bottiglie, di ottimi produttori, e che arrivano sulle nostre tavole con un giusto rapporto qualità-prezzo, ed è anche molto interessante ricercarle. Personalmente, quando, e deve essere un evento eccezionale, si superano i 35-40 euro (pari a 70/80mila del vecchio conio, come direbbe il buon Bonolis) provo un blocco psicologico che mi impone di riflettere un attimo su ciò che sto acquistando. Deve forzatamente trattarsi di un vino particolare, di una produzione limitata e complessa al punto da giustificare l'esborso di una cifra del genere. Eppure, se scorriamo le etichette attaccate alle bottiglie delle cantine più in voga quella da me indicata come "soglia del dolore" non è altro che un prezzo medio, riservato ad una produzione non particolarmente "sofisticata e nobile". Addirittura ridicolo se destinato a un banchetto dove esibire la bottiglia come un trofeo o come segno di "elevazione dalla mediocrità". Ma il discorso potrebbe farsi delicato e portarci fuori strada. Quello che ci tengo a ribadire è questo: riscoprite il piacere "dell'andare a vino", non vergognatevi delle vostre bottiglie anonime e insignificanti all'esterno ma piene di sentimento all'interno. Un buon bicchiere di vino, senza esagerare, rimane uno dei piccoli piaceri della vita che ognuno dovrebbe coltivare. ...A proposito di vino, quest'anno lo STEA ha scelto di regalare ai propri clienti, nonché a tutti quelli che collaborano in qualche maniera con le nostre aziende, un piccolo omaggio...proprio in bottiglia. Potrebbe essere l'occasione giusta per cominciare un percorso individuale di conoscenza e di crescita, perché (sono sicuro di interpretare il pensiero di tutti gli associati) ...non si vive solo di ...quarei!

La **GRANDE** idea
di Industrie Cotto Possagno
ha **30 anni** di garanzia.

TE.MAX[®]

La Grande Tegola
(10 tegole per mq.)

• **TeMax** è creata con miscele di argille speciali "ARGITECH" che permettono una grande resistenza. Per questo **Industrie Cotto Possagno** offre ben **30 anni di garanzia** su usura e resistenza delle tegole **TeMax**.

• **TeMax** è esteticamente migliore: è offerta nelle colorazioni più classiche, oltre a tre sfumature antichizzate.

• **TeMax** ha uno spessore diverso rispetto a qualsiasi altra tegola in cotto e un formato molto più grande: **bastano 10 pezzi per metro quadro** per posare un tetto **TeMax**, un notevole risparmio di tempo, denaro e manodopera.



INDUSTRIE COTTO POSSAGNO S.p.A.
Via Molinetto, 80 - 31054 Possagno (TV)
tel. +39 0423 9205 - fax 0423 920910
www.cottopossagno.com
info@cottopossagno.com

**INDUSTRIE
COTTO POSSAGNO**

IL CREDITO DI IMPOSTA PER IL RIACQUISTO DELLA PRIMA CASA

La presente rubrica viene pubblicata in collaborazione con lo studio di consulenza tributaria, aziendale, societaria e legale nazionale ed internazionale Acerbi & Associati - Via Napoli, 66 - 36100 Vicenza - Tel. 0444 322866 - 0444 322705 - Fax 0444 545075 - info@studioacerbi.com - www.studioacerbi.com

L'art. 7 della L. 23 dicembre 1998 n. 448 prevede che ai contribuenti che acquistano un'altra casa di abitazione non di lusso, in presenza delle note condizioni c.d. "prima casa" (si veda il n. 8/2003 della rivista), è attribuito un **credito di imposta**. Oggetto dell'acquisizione, quindi, deve essere una casa di abitazione non di lusso qualificabile come prima casa e il presupposto dell'agevolazione è la precedente alienazione dell'immobile per il quale si è usufruito dell'aliquota agevolata IVA e dell'imposta di registro nella misura prevista per la prima casa.

Termine di un anno per il nuovo acquisto

Il credito di imposta è concesso a condizione che il nuovo acquisto sia realizzato **entro un anno** dall'alienazione dell'immobile per il quale già si è fruito delle agevolazioni "prima casa". Per alienazione si intende non solo il trasferimento a titolo oneroso, ma anche quello a titolo gratuito disposto per atto di donazione. Viceversa, il credito di imposta non compete a coloro che alienino un immobile acquisito per successione o donazione (cfr. C.M. 1 marzo 2001 n. 19/E).

Il termine di un anno, che è tassativo, ha rilevanza a partire dalla data di stipula dell'atto di trasferimento della proprietà, mentre se l'acquisizione avviene mediante contratto di appalto il diritto al credito di imposta sorge al momento della consegna del bene realizzato.

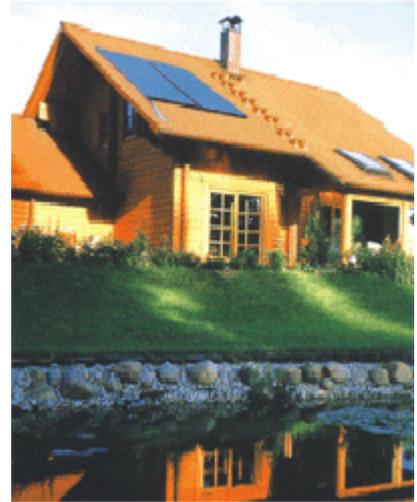


Immagine tratta da "VilleGiardini" n. 395

Modalità di determinazione del credito

Il credito di imposta è attribuito fino a concorrenza dell'IVA o dell'imposta di registro corrisposta in relazione al precedente acquisto agevolato. In ogni caso, tuttavia, l'importo del credito di cui è possibile beneficiare non può essere superiore all'ammontare dell'imposta di registro o dell'IVA dovuta per l'acquisto della nuova abitazione. In altri termini, il credito non è mai superiore all'imposta relativa al minore dei due acquisti agevolati (ad. es.: se il contribuente ha corrisposto euro 4.000 in occasione del primo acquisto ed euro 3.000 sul nuovo acquisto, il credito di imposta riconosciuto è pari ad euro 3.000). Nella determinazione dell'imposta di registro relativa sia al primo che al secondo acquisto agevolato, occorre tenere conto non solo dell'imposta principale ma anche dell'eventuale imposta suppletiva e complementare di maggior valore. Con riferimento, invece, all'IVA, occorre fare riferimento all'imposta indicata nella fattura relativa all'acquisto dell'immobile alienato nonché agli importi indicati nelle fatture relative al pagamento di acconti. Nel caso in cui l'immobile alienato sia stato acquisito mediante appalto, ai fini della determinazione del credito d'imposta, deve essere considerata l'IVA indicata in tutte le fatture emesse dall'appaltatore per la realizzazione dell'immobile.

Modalità di richiesta del credito

Per poter usufruire del credito di imposta è necessario che il contribuente manifesti espressamente tale volontà. Ne consegue che l'**atto di acquisto del nuovo immobile**, oltre alla dichiarazione di possesso dei requisiti cd. "prima casa", deve contenere l'espressa richiesta del beneficio ed indicare gli elementi necessari per la determinazione del credito. Sarà pertanto necessario (cfr. C.M. 1 marzo 2001 n. 19/E):

- indicare gli estremi dell'atto di acquisto dell'immobile sul quale era stata corrisposta l'imposta di registro o l'IVA in misura agevolata nonché l'ammontare della stessa;
- nel caso in cui per l'acquisto del suddetto immobile fosse stata corrisposta l'IVA ridotta in assenza della specifica agevolazione c.d. "prima casa", è necessario rendere la dichiarazione di sussistenza dei requisiti che avrebbero dato diritto a tale agevolazione alla data dell'acquisto medesimo;
- nell'ipotesi in cui fosse stata corrisposta l'IVA sull'immobile alienato, produrre le relative fatture;
- indicare gli estremi dell'atto di alienazione dell'immobile.

Qualora l'acquisto del secondo immobile agevolato avvenga mediante **contratto d'appalto** si ricorda che, per poter fruire del credito d'imposta, è necessario che il contratto d'appalto sia redatto in forma scritta, registrato e contenga le indicazioni sopra precisate.

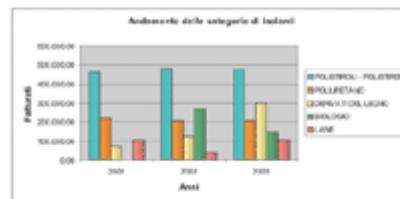
Modalità di utilizzo del credito

Il credito di imposta, la cui volontà di utilizzo deve essere autonomamente manifestata da ogni contribuente interessato, può essere usufruito nei seguenti modi (e per espressa previsione di legge non può essere rimborsato):

- in diminuzione dell'imposta di registro dovuta sull'atto di acquisto agevolato che determina l'insorgere del credito (il credito di imposta non può essere utilizzato per compensare l'IVA dovuta in relazione all'acquisto della nuova abitazione: in tal caso il contribuente non perde il diritto al credito ma lo potrà compensare in altri modi come di seguito);
- per l'intero importo in diminuzione dalle imposte di registro, ipotecarie e catastali, sulle successioni e donazioni dovute sugli atti e sulle denunce presentati dopo la data di acquisizione del credito (con l'utilizzo della dizione "intero importo" il legislatore ha voluto escludere la possibilità di utilizzare il credito parzialmente e, quindi, portarlo in detrazione dalle imposte dovute su più atti o denunce di successione, presentati all'ufficio competente per la registrazione dopo la data di acquisizione del credito);
- in diminuzione dalle imposte sui redditi delle persone fisiche dovute in base alla dichiarazione da presentare successivamente alla data del nuovo acquisto (l'eventuale residuo può essere utilizzato in compensazione);
- in compensazione con altri tributi e contributi mediante modello F24 (in tal caso il codice tributo da indicare è il "6602", indicando come periodo di riferimento l'anno in cui è sorto il credito).

L'EDILIZIA STA DIVENTANDO BIO?

Il risparmio energetico è una problematica che negli ultimi tempi è divenuta di grande attualità. Si può rammentare, per esempio, il notevole disagio creato durante l'ultima estate dalle continue minacce di black out energetico, dovute principalmente alla crescente richiesta di elettricità per il funzionamento degli impianti di raffrescamento. I materiali da costruzione utilizzati per la realizzazione degli edifici possono contribuire notevolmente alla riduzione del consumo energetico destinato al riscaldamento e raffrescamento degli ambienti. L'attenzione al risparmio energetico si accompagna recentemente anche ad una maggiore sensibilità verso l'utilizzo di materiali cosiddetti "bio". Il "biologico" si presenta negli ultimi anni come una macro-tendenza a livello sociale. Il primo settore ad essere investito da tale fenomeno è



Clicca sull'immagine per ingrandire

quello alimentare: nei supermercati oggi sono dedicati interi reparti ai prodotti derivati da coltivazioni biologiche o ricavati tramite procedure che soddisfano i requisiti di bioecocompatibilità. E sembra proprio che i consumatori apprezzino tali caratteristiche ricercandoli in misura sempre maggiore, addirittura richiedendo delle certificazioni sull'autenticità delle informazioni riportate sulle confezioni. La ricerca dei prodotti biologici si sta estendendo ad altri settori, come ad esempio quello tessile. Ma anche l'edilizia inizia ad essere interessata da questa "moda". Sempre più nelle riviste specializzate di settore si trovano articoli che presentano nuovi prodotti e nuovi sistemi costruttivi che si basano sull'applicazione di tecnologie ecocompatibili. In questo articolo, mediante l'analisi dei dati di fatturato del GRUPPO STEA dal 2001 ad ottobre 2003, si presenta l'andamento di una categoria di prodotti utilizzati per la realizzazione degli edifici che permettono di ottenere un risparmio energetico: **gli isolanti termici**. Tra essi si trovano anche prodotti classificati come biologici: si potrà dunque osservare se effettivamente si è verificata una loro crescita che possa sancire l'affermazione del fenomeno "bio".

Gli isolanti termici

La categoria degli isolanti termici è stata suddivisa in più sottocategorie:

- polistiroli-polistireni;
- poliuretani;
- poliuretani;
- derivati del legno;
- biologici.

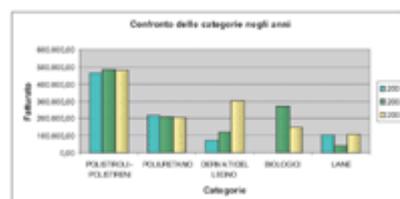
È doverosa una piccola puntualizzazione su quali prodotti sono considerati come biologici e quali no. In Italia non esiste ancora una norma specifica che elenchi quali caratteristiche debba avere un prodotto per essere considerato biologico. Nell'analisi che segue vengono fatti rientrare in questa categoria solo quelli dichiarati tali dai produttori. In base a quanto appena affermato, si precisa che i derivati del legno, in questa sede, non sono considerati come prodotti biologici, anche se essi si posizionano al limite tra la categoria dei biologici e la categoria dei non biologici.

Prendendo in considerazione l'intera categoria degli isolanti e analizzando i dati di fatturato registrati dal 2001, si può osservare una crescita marcata nell'utilizzo degli stessi, pari al 38%. Ciò conferma la crescente attenzione nella ricerca di un miglior isolamento degli edifici, finalizzato anche ad un risparmio in termini energetici.

Gli isolanti non biologici

Se osserviamo ora l'andamento delle singole sottocategorie di isolanti possiamo osservare quanto segue:

- polistiroli-polistireni: il loro andamento è decrescente nel tempo. Si passa da una quota del 51% nel 2001 ad una del 38% nel 2003. In media, incidono per circa il 43% sul totale degli isolanti venduti.
- Poliuretano: anche il poliuretano presenta una flessione. Da una quota del 24% nel 2001 si passa ad una del 16% nel 2003. In media detiene una posizione pari al 19% degli isolanti venduti.
- Derivati del legno: questo tipo di prodotti ha registrato una notevole crescita. La loro quota è passata dal 8% nel 2001 al 24% nel 2003. In media quindi detengono circa il 15% degli acquisti nella categoria.
- Lane: l'andamento delle lane è piuttosto particolare. Nel 2002 hanno subito una forte flessione, per poi risalire parzialmente nel 2003, senza però recuperare le posizioni precedenti. In media detengono una quota del 8% sul totale.

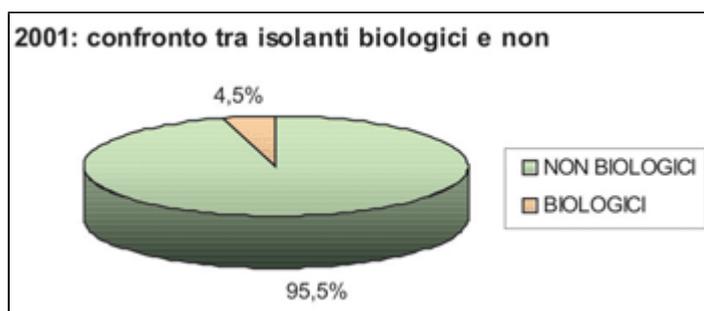


Clicca sull'immagine per ingrandire

I biologici

I dati di fatturato degli isolanti biologici sono ricavati proiettando su tutti i componenti del GRUPPO STEA gli importi medi registrati da alcuni consociati. Dalla proiezione si possono fare le seguenti riflessioni che trovano riscontro anche nei grafici sottostanti:

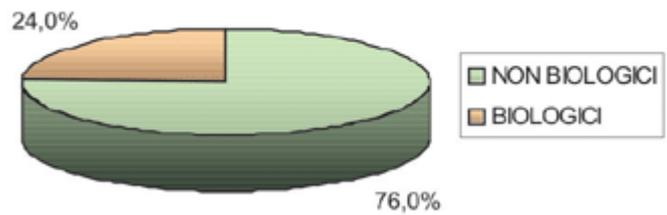
- il 2002 si può considerare come l'anno di introduzione massiccia di tali prodotti nel mercato. Nel 2002 l'aumento del consumo di isolanti è stato quasi completamente assorbito da questa categoria. Hanno conquistato infatti il 24% sulla quota totale.
- Nel 2003 la crescita si è smorzata: la loro quota è passata al 12%.



Conclusioni

Riflettendo su quanto esposto possiamo concludere affermando che è ancora troppo presto per dichiarare come realmente affermata la tendenza all'utilizzo di prodotti biologici in edilizia, almeno per quanto riguarda la categoria degli isolanti. È necessario lasciar trascorrere ancora un po' di tempo per capire se la tendenza positiva dei prodotti "bio" è costante o meno. Al contrario, possiamo sicuramente affermare che la maggior attenzione nei confronti dei consumi energetici ha inciso notevolmente sulla ricerca di un miglioramento dell'isolamento termico degli edifici, e di conseguenza sulla richiesta di isolanti. Infine, è da sottolineare il rilevante aumento nell'utilizzo dei derivati del legno, unica categoria che in tre anni ha registrato un trend sempre positivo. Essi possono essere considerati o meno come prodotti biologici, ma, indipendentemente da ciò, hanno eroso quote di mercato ad isolanti tradizionali quali polistirolo-polistireni e poliuretano.

2002: confronto tra isoanti biologici e non



2003: confronto tra isolanti biologici e non

