

STEA NEWS

STEA NEWS - Periodico trimestrale - Proprietà STEA s.r.l.

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abb. Post. - D.L. 353/2003 (Conv. in L. 27/02/2004 n°46) Art. 1, Comma 1 - DCB VERONA
Anno 5 - N. 17 - Dicembre 2005 - Editore CR SOFT s.r.l. - Verona

In caso di mancato recapito restituire all'ufficio di Verona CMP detentore del conto, per la restituzione al mittente, previo pagamento resi.

... SI RIPARTE !

Mi è sembrato opportuno iniziare il nuovo anno proponendo in questo editoriale uno stralcio significativo del saluto augurale rivolto dal nostro attuale presidente Ivano Vencato al pranzo sociale natalizio del Gruppo STEA. In questo modo ho voluto condividere anche con le persone che ruotano attorno al Gruppo (collaboratori, clienti, affezionati lettori, ecc.) un messaggio che è al tempo stesso una dichiarazione d'intenti e una base su cui riflettere e da cui partire per realizzare alcuni obiettivi comuni.

"Si riparte!" dunque, ed una nuova avventura ha inizio dato che, oramai, ogni anno nuovo si presenta come un canovaccio del Teatro dell'Arte in cui una buona dose di ingegno ed improvvisazione rende impossibile prevedere il finale. L'unica certezza è quella di avere comunque degli obiettivi precisi, ed è confortante avere qualcuno con cui dividerli. Buon Anno a tutti!

"Cari amici e colleghi,
Vi dò il mio benvenuto e Vi ringrazio per la Vostra numerosa presenza a questa festa che, come ogni anno, celebriamo insieme per scambiarci gli auguri di Natale e per ringraziare la Buona Sorte che ci aiuta ad essere più solidali tra noi e più forti sul mercato, come dimostrato anche dai numeri che confermano una crescita costante del Gruppo.
La STEA è nata sette anni fa e in questo periodo abbiamo percorso molta strada insieme, una strada sicuramente non priva di difficoltà ma ricca anche di soddisfazioni.
Questi nostri primi sette anni di lavoro insieme possono essere considerati come un periodo di rodaggio e di maturazione costante, contraddistinti da vicende altalenanti, vissuti nel nome di grandi ideali, condivisi in tutto o in parte e smentiti in qualche caso dalla realtà. Resta il fatto, comunque, che buona parte dei propositi enunciati il giorno della costituzione del Gruppo sono stati mantenuti e, complessivamente, la STEA gode all'esterno di un notevole riconoscimento in termini di immagine. Di questo non possiamo che essere orgogliosi.
In prospettiva, ciò che è certo è che non bisogna rallentare il passo: dobbiamo tornare ad investire nella formazione di tutti gli addetti dei nostri magazzini, puntando ad una maggiore efficienza e razionalizzazione del lavoro che ognuno, nel proprio ambito operativo, è chiamato a svolgere nell'interesse aziendale.

P.P.

In questo periodo di difficoltà è nostro dovere far comprendere ai nostri collaboratori che l'interesse aziendale è un bene comune. Noi investiamo capitali, forniamo idee e quant'altro serve per mantenere viva l'attività, mentre spetta ad essi il compito di svolgere il proprio lavoro con impegno, competenza e disponibilità.

Il lavoro è un diritto di tutti, il lavoro conferisce dignità alla persona e la rende libera, ed è proprio per questo che tutti noi dobbiamo impegnarci ad aiutare i nostri collaboratori a migliorare ed ad incrementare la qualità delle loro prestazioni in funzione della razionalizzazione dei costi.

Da un'indagine svolta a livello nazionale risulta che il fatturato delle rivendite di materiali edili in Italia da nove anni è in crescita, ed in crescita risulta pure il numero degli addetti.

Il dato negativo è che, a fronte di tale incremento del fatturato, si è registrata una diminuzione della redditività globale: questo è un dato da valutare con grande attenzione. Infatti, ciò significa che si tende a favorire la quantità piuttosto che la qualità intesa in senso generale. Ricordiamoci che solo se riusciremo a disporre di un reddito opportuno potremo investire in innovazione e formazione del personale, altrimenti, in mancanza delle opportune risorse, saremo destinati ad un inevitabile declino.

Non voglio dilungarmi oltre, Vi chiedo solo di considerare quanto Vi ho appena esposto, soffermandovi ogni tanto a riflettere e a considerare le esperienze vissute. Mi auguro che il vostro bilancio di questi anni sia positivo sia dal punto di vista strettamente personale (incluso innanzitutto la salute e la vita familiare) che da quello lavorativo, nella speranza che ognuno possa sentirsi realizzato nello svolgimento delle proprie attività quotidiane. L'auspicio è che la crescita professionale di ognuno di noi si accompagni ad una coesione di intenti morali oltre che commerciali.

Rinnovo il mio ringraziamento per il cammino fin qui svolto insieme, e Vi porgo i migliori Auguri per uno stupendo 2006: che sia un anno pieno di salute per tutti e di prosperità per il Gruppo STEA e per le nostre attività diffuse sul territorio."

I.V.

Specialisti in edilizia privata

Sommario

EDITORIALE

...Si riparte!

1

STEA CHANNEL

Il pranzo di Natale 2005

2

STEA CHANNEL

Pauletti s.r.l. di Negrar (VR):
il nuovo associato del Gruppo STEA

3

STEA CHANNEL

I comandamenti del muratore
Il rapporto tra venditore e cliente

4

IL COLLABORATORE IN PRIMO PIANO

Fantinato s.n.c. presenta Otello Rossi

6

STEA FORMA E INFORMA

Un cappotto "alla moda"

7

L'ESPERTO RISPONDE

Immobili da costruire:
il D.Lgs. 122/2005

10

STEA FORMA E INFORMA

Premio di Architettura
Valle dell'Agno: i risultati

11

GRUPPO STEA

... dove siamo

12

CERCA E TROVA LAVORO

Le persone interessate a "Cerca e trova lavoro" sono invitate a compilare il coupon sotto riportato ed a spedirlo a: STEA s.r.l. Viale Trieste, 29 36100 Vicenza.

In alternativa è possibile accedere a questo servizio utilizzando il sito internet www.gruppostea.it e compilando l'apposito modulo on-line.

Richiedente Età
Qualifica
Indirizzo Tel. Fax
CAP Località Provincia
Settore di interesse
Referenze ed esperienze
.....

IL PRANZO DI NATALE 2005



Domenica 18 dicembre noi soci STEA e i nostri familiari ci siamo riuniti presso il Castello di Bevilacqua (VR) per l'annuale pranzo di Natale del Gruppo. All'evento ha partecipato anche il nuovo socio di Negrar (VR), la ditta Pauletti, al quale diamo il benvenuto e auguriamo un buon lavoro ed il classico "in bocca al lupo". Immersi in un'atmosfera medioevale, abbiamo banchettato con selvaggina ed altre pietanze tipiche venete che hanno deliziato il palato di tutti i conviviali. Durante il pranzo piccoli e grandi sono stati allietati da giochi di magia e da piccoli regali offerti dal mago Max. Come digestivo ci è stato offerto l'intervento del nostro presidente Ivano che ci ha lodevolmente illustrato l'ottimo lavoro svolto dal Gruppo STEA in sette anni di attività, durante i quali si sono vissuti momenti difficili, che hanno messo alla prova il Gruppo ma che, allo stesso tempo, hanno contribuito a rafforzarne la coesione. Un ringraziamento anche all'impegno profuso dalle collaboratrici Barbara e Michela, saggiamente guidate da Martino Novello che, nonostante avesse alle spalle un'esperienza in un settore lavorativo completamente diverso dal nostro, in poco più di un anno e mezzo si è inserito perfettamente nella squadra, dando il meglio di sé. Dulcis in fundo, ecco la mega torta STEA, appositamente confezionata per il Gruppo. E fra auguri di Buon Natale e di un Felice e Prospero 2006, ci siamo congedati nella speranza che la nostra grande Famiglia continui ad essere attiva, unita e sempre presente.

Fontana s.a.s.

"STEA NEWS"

N. 17 - Dicembre 2005 - Pubblicazione trimestrale
Sped. in Abb. Post. da VR CMP
Reg. Trib. di Verona n. 1451 del 12-07-2001

Editore: CR SOFT S.r.l.

Sede legale: Via Chopin, 5/D - S. Pietro In Cariano (VR)
Sede operativa e direzione: Via Gobetti, 9 - 37138 Verona
Tel. 045/575080 - Fax 045/572430
www.crosoft.it - E-mail: info@crosoft.it

Direttore Responsabile: Gianfranco Righetti

Comitato di redazione: Piergianni Paiuscatto, Ornella Dal Lago,
Mauro Fantinato, Roberto Fontana.

Concessionario esclusivo per la pubblicità: CR SOFT S.r.l.

Progetto grafico e realizzazione: CR SOFT S.r.l.

Stampa: Novastampa di Verona S.r.l.

Viale Copernico - 37050 Campagnola di Zevio (VR)

Legge sulla privacy

Ai sensi dell'art. 13 del D.Lgs. 196/2003, le finalità del trattamento dei dati relativi ai destinatari del presente periodico consistono nell'assicurare l'aggiornamento dell'informazione tecnica a soggetti identificati per la loro attività professionale mediante l'invio della presente rivista. L'Editore garantisce il rispetto dei diritti dei soggetti interessati di cui all'art. 7 della suddetta legge.

Responsabilità

L'Editore non si assume responsabilità per le tesi sostenute dagli Autori degli articoli pubblicati e per le opinioni espresse dagli Autori dei testi redazionali o pubblicitari.

Tiratura di questo numero: 6.000 copie

PAULETTI S.R.L. DI NEGRAR (VR): IL NUOVO ASSOCIATO DEL GRUPPO STEA

La vivacità di un gruppo come STEA si misura anche dalla capacità di mostrare la propria efficienza a realtà ad esso esterne, rendendole consapevoli che spesso la "rinuncia" ad una parte della loro autonomia (ma non della propria identità) a favore di una logica di squadra consente di godere di servizi ed attività impossibili da attuare singolarmente.

La traduzione di tali vantaggi in plus per il cliente finale permette inoltre di migliorare l'immagine aziendale, innescando un circolo virtuoso che investe in egual misura il gruppo e tutti gli associati.

In base a tali considerazioni il Gruppo STEA è lieto di annunciare l'entrata di un nuovo associato, la Pauletti s.r.l. di Negrar (VR), una realtà ben radicata nel territorio, capace quindi di riconoscere le diverse esigenze da soddisfare e di contribuire alla diffusione del marchio STEA in un'area dalle elevate potenzialità di crescita.

Spendiamo qualche parola per conoscere in modo più approfondito la Pauletti s.r.l.

L'azienda, nata agli inizi degli Anni Sessanta come magazzino edile, si posiziona presso l'imbocco della Valpolicella.

In più di quarant'anni di esperienza nel settore edile ha vissuto una continua crescita in termini sia di prodotti e servizi offerti sia di superficie e personale impiegato per soddisfare le sempre mutevoli esigenze dei clienti finali.

L'azienda si sviluppa su una superficie totale di 12.000 mq, di cui 9.000 mq sono dedicati ad un ampio piazzale per il deposito dei prodotti e dei manufatti ed altri 2.300 mq ad un magazzino coperto. L'azienda è dotata anche di una superficie espositiva interna di 300 mq, mentre gli uffici per le attività amministrative e tecniche occupano circa 200 mq.

I tre fratelli Pauletti, Nicola, Luisa e Marco, a cui è affidata la gestione dell'azienda.



La sua costanza nel rispondere prontamente alle richieste la pone oggi come punto di riferimento per la soluzione delle problematiche di cantiere, dimostrando notevoli conoscenze e competenze tecniche in tutte le fasi che portano all'esecuzione completa di un edificio, dalle opere fondazionali fino alla realizzazione delle coperture.

I clienti di Pauletti non sono solamente le imprese di costruzione ma anche i privati e ed i tecnici.

La filosofia dell'azienda è quella di ricercare ed offrire soluzioni e prodotti con contenuto di innovazione sempre maggiore, ponendo particolare attenzione al risparmio energetico, alla ricerca di sistemi costruttivi ecologici, rispettosi dell'ambiente e capaci di garantire un livello di comfort sempre migliore.

La gamma di prodotti offerti dall'azienda è molto ampia, soddisfacendo tutte le esigenze per la realizzazione di un edificio. Alcune delle categorie di prodotti sono le seguenti: antinfortunistica, acustica, antincendio, bioedilizia, cartongessi, coperture, ceramiche, canalizzazioni, canne fumarie,

chimica e additivi, colori naturali, sistemi di deumidificazione, ferramenta, impermeabilizzazioni, isolanti, intonaci naturali, laterizi, manufatti in c.a., pavimenti in legno, sistemi di risanamento, sistemi di cassetta, solai, sistemi a cappotto.

La Pauletti s.r.l., attraverso la sua rete di vendita, propone soluzioni caratterizzate da elevata professionalità, competenza, affidabilità e puntualità di risposta.

L'azienda è dotata inoltre di uno staff tecnico capace di offrire numerosi servizi quali:

- rilievo ed assistenza in cantiere
- fornitura e posa di sistemi di impermeabilizzazione
- fornitura e posa di ceramiche, parquet, mosaici
- fornitura e posa di pareti in cartongesso, controsoffitti, cappotti ad intonaco ed a pannello, pareti REI
- fornitura e posa di pavimentazioni per esterno e manti di copertura

I servizi in cantiere sono completati anche dalla possibilità di trasportare materiali e manufatti grazie alla dotazione di mezzi quali due autotreni (di cui uno provvisto di gru), due autocarri con gru della portata di 75 quintali ed un autocarro con portata di 15 quintali.

STEA accoglie con grande entusiasmo il nuovo associato, certa di poter ottenere risultati positivi dal nuovo rapporto di collaborazione, e ringrazia la Pauletti per la fiducia dimostrata nei confronti del Gruppo.



Gruppo STEA

I COMANDAMENTI DEL MURATORE

Le antiche scritture narrano che il figlio di un re liberò il popolo ebraico dalla tirannia, e, attraversando il Nilo tra mura d'acqua, lo portò ai piedi di un monte dove il loro Dio scolpì su lastre di pietra la sua volontà. Quel semplice uomo, di nome Mosè, offrì al suo popolo i sacri comandamenti.

Oggi io, giovane umile uomo, dopo millenni di silenzio invocherò il Sovrannaturale e ungerò la cellulosa di queste pagine con l'autorità conferitami, dettando al popolo del mattone il volere del Dio Klincher.

I COMANDAMENTI DEL DIO KLINCHER

1. Dai il giusto valore alla parola

"tempo": non vivere braccato da un invisibile nemico che ti logora il corpo, l'anima e lo spirito, amplia i tuoi spazi temporali, fermati, controlla il tuo respiro, e tutto ciò che ti circonda cambierà forma e colore.



2. Regala cortesia e riceverai rispetto:

vivi in armonia con chi ti circonda, sfrutta il tuo spirito di compagnia, non celarti dietro un muro rude e duro, dialoga con le parole, cancellando cenni, motti, fischi, e quant'altro possa provocare l'ira altrui.

3. Prezza il prezzo:

il dio Denaro a volte può inebriare i tuoi pensieri, lo so, ma sappi distinguere il vero affare, non limitarti alla valutazione del prezzo, ma apprezza tutto il contesto.

4. Accogli con curiosità l'avanzamento del progresso:

abbi il coraggio di aprire la tua conoscenza alle novità e giudicale solo dopo averle provate, non farti assopire dall'abitudine.

5. Lascia l'onnipotenza al divino:

avere il coraggio di ammettere i propri limiti ed errori è indice di grande saggezza.

Ahimè però, ciò fin qui narrato, come anche i sacri comandamenti, raramente verrà rispettato, e codeste parole nel gelido vento invernale, pian piano, soffio dopo soffio, andranno perse, smarrite nella nebbia dell'indifferenza, per essere ben presto sostituite dalle seguenti.

I COMANDAMENTI DEL MURATORE

1. Il tempo è come un'abbondante portata sul piatto di un affamato denutrito da giorni: va sbranato il prima possibile e senza alcuna pietà.

2. Lancio di oggetti, parole improponibili, fischi e urla: questa è la bellezza del cantiere.

3. Ogni euro risparmiato è guadagnato.

4. Per decine e decine d'anni si è lavorato in un certo modo, e tale modo è legge, ora e sempre.

5. Il muratore non si sbaglia mai, è il materiale che non funziona.



CONCLUSIONI

Il blaterare senza senso di un povero folle che osserva il mondo giorno dopo giorno qui giunge al termine. Ogni individuo in piena libertà ha facoltà o meno di darmi ascolto, ma fissatevi bene nella mente questa cosa: a volte è proprio nella follia che si cela la verità.

Mauro Fantinato

IL RAPPORTO TRA VENDITORE E CLIENTE

Durante il nostro lavoro quotidiano, risulta subito chiaro l'importanza di utilizzare le nostre conoscenze tecniche a supporto della vendita anche dei prodotti più semplici.

Una malta pronta, un sacco di cemento, un mattone o una curva in pvc, se venduti senza una pur breve illustrazione delle loro caratteristiche prestazionali e delle loro modalità di utilizzo, possono essere posati in modo non corretto non ottendendo i risultati sperati.

Il rapporto tra il personale addetto alle vendite ed i clienti, sia professionisti che privati, è molto importante e presuppone un'attenta valutazione delle richieste dell'utilizzatore ma anche delle condizioni di utilizzo del prodotto richiesto. Fondamentale è il rapporto umano tra chi vende e chi acquista: se colui che

propone un prodotto riesce ad essere chiaro, preciso e sintetico, molto probabilmente effettua una vendita che risulterà soddisfacente per entrambe le parti.

Inoltre, quando il venditore riesce a conquistare la fiducia del proprio interlocutore, egli diviene anche punto di riferimento per



consigli su problematiche varie. Il cliente in qualche modo "si affeziona" al venditore e vorrà rivolgersi sempre a lui, riconosciuto come in grado di aiutarlo a risolvere i problemi quotidiani nel cantiere.

Ma i rapporti interpersonali non sempre sono una scienza esatta. Se da un lato siamo sicuri che la preparazione tecnica e la credibilità di un venditore sono presupposti indispensabili per compiere una vendita, non possiamo essere altrettanto sicuri della reazione di un potenziale acquirente.

È necessario sottolineare quanto diversi possano essere i nostri clienti e quanto possa essere vario il loro atteggiamento nei confronti di proposte per l'utilizzo di nuovi prodotti o tecniche di costruzione che necessitano di spiegazioni o consigli per l'uso.

Molto spesso la preparazione tecnica dimostrata da un venditore può provocare reazioni molto diverse da parte del cliente: entusiasmo, diffidenza, soggezione, accondiscendenza, irritazione, gratitudine, indifferenza, ecc..

Lo stesso cliente che oggi si dimostra interessato ad approfondimenti sull'applicazione in tre fasi di un intonaco macroporoso fibrorinforzato ad effetto risanante, domani potrà essere infastidito anche dal semplice saluto.

Le cause di tale comportamento? La squadra del cuore ha deluso (probabilmente tifa Inter!!!), oppure la discussione della sera prima con la consorte ha lasciato qualche "strascico" o il suo stomaco manda inequivocabili segnali di fame, o ancora durante la notte qualche "galantuomo" lo ha alleggerito in cantiere di qualche attrezzo, ecc.. Ma, nonostante la variabilità umorale, quando il rapporto si è consolidato ed è basato su fiducia reciproca conferisce la sen-

sazione che il lavoro sia più facile, più gratificante e più "leggero".

Certo, il prezzo di un prodotto rimane sempre una componente importante nell'ottica dell'acquisto da parte del cliente, ma non sarà l'unica: anche le qualità tecniche ed umane di chi vende saranno decisive per la scelta di un prodotto.

Sicuramente in questo particolare periodo non tutto "fila liscio", vi sono varie problematiche legate a crisi di liquidità che mettono a dura prova il rapporto fiduciario tra chi vende e chi compra: è per questo che proprio ora la chiarezza, la disponibilità e una buona dose di comprensione reciproca sembrano essere la soluzione per risolvere in modo positivo le tensioni di un mercato che sembra segnare il passo.

Un rapporto tra fornitore e cliente che si orienti alla valorizzazione del rapporto umano e che permetta di trasformare una

semplice vendita in un rapporto duraturo di effettiva collaborazione per affrontare insieme le nuove prospettive di mercato può portare dei sicuri benefici in termini di scambio di informazioni, assistenza tecnica, sinergie logistiche, ecc..

Ivo Motta



Vantaggi dei prodotti isospan :

- *alto isolamento termico e acustico; accumulatore termico*
- *risparmio energetico*
- *ottima e facile lavorazione – riduzione dei tempi di lavoro*
- *più superficie abitabile grazie alle pareti sottili con ottimo isolamento*
- *basso peso specifico*
- *resistenza al fuoco (REI 180)*
- *resistenza alle intemperie anche senza intonaco per 20 anni*
- *resistenza al gelo*
- *riciclo completo degli scarti dalla isospan*
- *produzione senza emissioni nocive e nessun inquinamento ambientale dovuto all'imballaggio in pvc, nastri, ...*



isospan Baustoffwerk GmbH, A 5591 Ramingstein, www.isospan.at, info@isospan.at

IL COLLABORATORE IN PRIMO PIANO

FANTINATO S.N.C. PRESENTA OTELLO ROSSI

Quando in un'azienda si dispone di una buona squadra di collaboratori è sempre difficile scegliere chi evidenziare, soprattutto in articoli come questo che mettono in primo piano le qualità di un dipendente rispetto ad altri non meno meritevoli di essere menzionati. Per questi motivi abbiamo adottato il criterio dell'anzianità di servizio.

Era circa il 1960 quando Luigi, il fondatore della nostra azienda, assunse il suo primo dipendente, Elio Rossi, addetto a svariate mansioni e divenuto un vero factotum (autista, magazziniere, operaio per la produzione di blocchi di cemento, taglio della legna da ardere, ecc.).

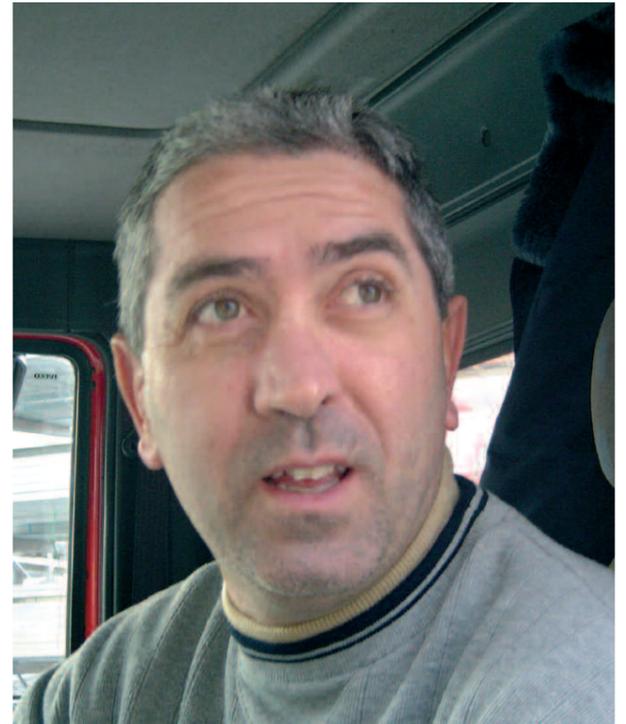
Il signor Rossi ci ha onorato di 35 anni di validissima collaborazione, diventando un punto di riferimento per i clienti e per i soci, soprattutto per quelli più giovani.

Giunto il suo giusto e meritato pensionamento, ci ha proposto di assumere suo figlio Otello per ricoprire il suo posto.

Sono passati ormai alcuni anni da quel giorno. Otello si è sposato ed ha avuto due bellissimi bambini che lo rendono estremamente orgoglioso.

Attualmente ricopre il ruolo di autista responsabile della movimentazione degli impianti scarrabili, posizione svolta con estrema professionalità, dimostrando puntualità e disponibilità. Lo si può considerare il classico dipendente che non dice mai di no a chiunque chieda il suo contributo.

Un caldo ringraziamento da parte della società ed un augurio sincero che la sua presenza in azienda possa continuare fino all'età pensionabile, in modo da seguire la strada tracciata da suo padre Elio.



> IMPERMEABILIZZAZIONE

BENTOTEC

Bentonitica - idroespansiva (deformabile)

TECNOSEAL VI

Cementizia - osmotica (rigida)

MuGis ELASPLAST

Polimero cementizia elastoplastica (flessibile)

CRYS tec

Penetrante reattiva (cristallizzante)

TECNOINJECT

Polimero espansiva (iniettabile)

TECNOCRYL 6000

Silan metacrilica - infrastrutture (colabile)



SISTEMI DI

IMPERMEABILIZZAZIONE,

DEUMIDIFICAZIONE,

IDROFUGAZIONE,

ISOLAMENTO TERMOACUSTICO.



La diversificazione dei sistemi tecnologici per meglio risolvere i molteplici problemi dell'impermeabilizzazione, deumidificazione, isolamento termoacustico, resistenza al fuoco.

> DEUMIDIFICAZIONE

MACROPORE

Intonaci deumidificanti (traspirante)

SANSYL

Iniezioni barriera (capillar idrofugante)

> ISOLAMENTO TERMOACUSTICO SCUDI TERMICI

TECNOLITE BS

Edifici in genere (scudo termico-isolante termoacustico)

TECNOTERMO

Interno edifici (finitura isolante)

HFE-TEC SB30

Tunnel e strutture (malta HFE resistente al fuoco)

STABIL-TEC FIRE

Tunnel e strutture (scudo termico)

IN QUESTA PAGINA IN EVIDENZA IL SISTEMA BENTOTEC®

BENTOTEC®

BENTONITICA IDROESPANSIVA (DEFORMABILE)
IMPERMEABILIZZAZIONE ATTIVA DELLE STRUTTURE INTERRATE IN PRESENZA DI ACQUA DI FALDA CON IL SISTEMA BENTOTEC®



TECNOCLAY GEO GRIP/TEX

Membrana impermeabilizzante auto-aggiungente contenente bentonite di sodio naturale.

Impiego: Impermeabilizzazione di strutture in c.a. sottoquota.

Dimensioni:
1,21 x 5 m = 6,05 mq
2,42 x 15 m = 36,3 mq

TECNOCLAY PANEL N.1

Pannello impermeabilizzante in cartone kraft contenente bentonite di sodio naturale.

Impiego: Impermeabilizzazione di strutture in c.a. sottoquota.

Dimensioni:
1,20 x 1,20 m = 1,44 mq/pannello

P 203

Mastice idroespansivo di gomma sintetica e polimeri idrofili in cartuccia.

Impiego: Per realizzare guarnizioni quali: anello di tenuta per tubi passanti, fessure, giunti, ecc.

Resa:
cca. 30 ml/cartuccia, sezione 3 x 3 mm

WAM 101

Giunto

bentonitico idroespansivo.

Impiego:

Sigillatura delle riprese di getto tra platea e parete.

Dimensioni:

25 x 20 mm + Rete REWAM
15 x 18 mm + Piattina di fissaggio
11 x 11 mm + Piattina di fissaggio



MK POLIMERO

Guarnizione di gomma idroespansiva.

Impiego:

Sigillatura ed impermeabilizzazione dei giunti in edilizia.

Dimensioni:

20 x 25 mm
20 x 5 mm
18 x 8 mm



TECNOCHEM ITALIANA SPA **TECNO ECO LOGIC CHEM**

PER ALTRE INFORMAZIONI CONSULTA www.tecnochem.it

UN CAPPOTTO "ALLA MODA"

Torna prepotentemente alla ribalta la questione dell'isolamento termico delle costruzioni, grazie al recente Decreto Legislativo n. 192 del 19 Agosto 2005 che, in osservanza all'attuazione della Direttiva Europea 2002/91/CE, stabilisce i nuovi criteri per le "prestazioni energetiche" degli edifici.

In particolare viene finalmente valutato anche in termini numerici l'isolamento di un edificio rispetto alle sollecitazioni climatiche esterne, al fine di ridurre il consumo di energia impiegata. L'edificio viene così inteso come "soggetto", dove tutti i suoi elementi (murature, materiali per l'isolamento termico, impiantistica elettrica ed idrosanitaria, ecc.) contribuiscono ad ottenere un risultato certificabile in forma ufficiale.

Una svolta sicuramente positiva che va nella direzione auspicata di una razionalizzazione dei consumi energetici senza l'imposizione di improponibili penalizzazioni al benessere ambientale, faticosamente conquistato in anni ed anni di progresso.



Le disposizioni vengono già applicate alle nuove costruzioni e alle ristrutturazioni al di sopra dei 1000 mq iniziate dopo il 23 settembre 2005 e, in base a una tabella di marcia prestabilita, saranno progressivamente estese anche ad interventi di rifacimento o manutenzione straordinaria che coinvolgano direttamente alcuni degli aspetti sopra citati.

Non entriamo troppo nel merito di questa direttiva, per alcuni aspetti rivoluzionaria, ma ci preme segnalare un primo positivo impatto con il mondo dell'edilizia.

Il costruttore evoluto, infatti, può cogliere dalle nuove normative l'opportunità di riqualificare anche economicamente un manufatto destinato altrimenti, da un mercato in regresso, ad una progressiva involuzione ed impoverimento.

I nuovi acquirenti dall'altro lato potranno contare sulle maggiori garanzie fornite dalle

nuove certificazioni acustiche ed energetiche che impongono degli standard minimi reali e non più "sulla carta".

Forse i meno contenti fra tutti saranno i tecnici progettisti, chiamati a rispondere di persona insieme al costruttore in caso di riscontrata "non conformità" degli edifici e delle certificazioni rilasciate.

Il meccanismo che si sta mettendo in moto ha insomma tutte le prerogative per diventare un "circolo virtuoso" che, nonostante le difficoltà nel mettere d'accordo tutti, porterà sicuri benefici dal punto di vista qualitativo e "morale" del settore.

Sulla scia di queste considerazioni e confortati da un piccolo sondaggio condotto all'interno dei nostri punti vendita, possiamo tornare all'oggetto del nostro articolo, ovvero al rinnovato interesse nei confronti di una tecnologia di isolamento quale il cappotto. Nato e collaudato come sistema di riqualificazione nei restauri e rifacimenti delle facciate, sta attualmente riscuotendo un certo apprezzamento anche nel settore del "nuovo", grazie ai riscontri in termini di prestazioni ed in particolare all'eliminazione dei ponti termici.

Intuitivamente lo spostamento dell'isolante all'esterno garantisce quello che nessun altro sistema può assicurare: la continuità dello strato isolante. Una delle cause più frequenti di formazione di condensa all'interno o sulla superficie delle murature è data dalla presenza dei cosiddetti "ponti termici", favoriti principalmente dall'abbinamento di materiali diversi nella sezione dell'edificio (per esempio laterizio e cemento armato), dalle discontinuità geometriche della struttura e dalle interruzioni dello strato di isolamento termico in prossimità di pilastri, travi marcapiano, finestrate, ecc..

Le perdite di calore così generate, oltre a favorire le già citate formazioni di condense e di muffe, provocano un maggiore dispendio di energia per ripristinare la temperatura superficiale della muratura ed eliminare il disagio ambientale generato.

Altra caratteristica fondamentale del cappotto è lo sfruttamento dell'inerzia termica delle murature nel periodo invernale e una protezione più efficace dal surriscaldamento dovuto all'irraggiamento solare nel periodo estivo.

A questo proposito sta maturando una maggiore sensibilità nei confronti dello sfasamento, ovvero del tempo necessario all'onda termica per migrare verso l'interno dell'edificio e bilanciare le temperature esterna ed interna.

Maggiore è lo sfasamento, minori saranno i costi sostenuti per il raffrescamento. Tecnicamente un cappotto si realizza mediante l'applicazione sulla parete esterna di

DELTA[®] System

DELTA[®] protegge i valori. Economizza l'energia. Crea comfort.



DÖRKEN

DELTA[®]-LITE

Lasciate "respirare" liberamente il vostro tetto!



L'impermeabilizzazione a respirazione attiva per tetti in cls e legno.

QUALITÀ - PREMIUM

- Lascia "respirare" il tetto e migliora il comfort abitativo.
- Più sicuro rispetto alle impermeabilizzazioni tradizionali.
- Impermeabile all'acqua secondo DIN 456.
- Attraverso l'alta diffusione del vapore acqueo non crea alcuna barriera.
- Posa facile senza fiamma.
- Protezione del tetto immediata dagli agenti atmosferici. Ciò significa: grande sicurezza e riduzione dei costi.
- Calpestabile e resistente allo strappo.



Le nostre raccomandazioni DELTA[®] System per la posa: DELTA[®]-LITE Pren e DELTA[®]-FLEXX-BAND.

Dörken Italia S.r.l. a socio unico · Via Betty Ambiveri, 25 · 24126 Bergamo
Tel.: 035/420.11.11 · Fax: 035/420.11.12 · E-mail: doerken@doerken.it

www.doerken.it

Una società del gruppo Dörken.

pannelli isolanti a giunti sfalsati con l'ausilio di appositi collanti. A distanza di almeno 24 ore si applicano dei fissaggi meccanici espansivi in materiale plastico ad ulteriore sostegno dell'adesione. Una retina in fibra di vetro resistente agli alcali annegata nella rasatura completa l'opera e predispone il fondo alla successiva finitura che può essere adattata alle più svariate esigenze estetiche. Tutti i maggiori produttori di materiali per edilizia hanno in catalogo prodotti specifici per queste applicazioni se non addirittura pacchetti completi, in grado di garantire una omogeneità qualitativa.

Tecnicamente l'isolamento a cappotto si configura come il massimo ottenibile in termini di risultati pratici immediati, mentre risulta leggermente penalizzato come rapporto benefici-costi e come durabilità. Quest'ultima variabile risulta infatti molto influenzata dalla qualità dei materiali impiegati, solitamente molto bassa negli anni 70-80, e dalla professionalità degli applicatori.



Il continuo perfezionamento delle tecnologie produttive ed applicative ha ridotto di molto i rischi tipici associati, il più esemplare dei quali resta il distacco degli elementi, recuperando il consenso perduto da parte dei tecnici e degli utenti finali.

Inutile ribadire che nella scelta dei materiali è fondamentale non rinunciare alla qualità, privilegiando in particolare i prodotti certificati. Poche centinaia di euro di risparmio possono causare danni notevoli non solo dal punto di vista economico ma anche pratico.

Nei confronti dei sistemi di isolamento tradizionali restano delle limitazioni dal punto di vista strettamente "meccanico", che psicologicamente hanno limitato e limitano una diffusione più capillare di questa tecnologia, sicuramente consigliabile almeno per quanto riguarda le ristrutturazioni.

L'unica alternativa infatti praticabile per aumentare l'isolamento di una parete già esistente è l'applicazione di pannelli dall'interno con il sistema a placcaggio (tipica la lastra di cartongesso accoppiata con isolante) oppure con un vero e proprio "cappotto alla rovescia", realizzato con la stessa tecnica "collante + pannelli", fissaggi meccanici, retina e rasatura, rinunciando



BIOCALCE[®] INTONACO

**l'intonaco di pura calce
naturale NHL 3.5
che fa respirare i muri**

**è un materiale semplice e naturale
che grazie alla sua alta porosità,
traspirabilità e igroscopia
permette un continuo interscambio
d'aria e vapore all'interno del muro
mantenendo la casa sana
e in equilibrio perfetto.**

KERAKOLL

T 0536.816.511 F 0536.816.581 E info@biocalce.it W www.biocalce.it

STEA FORMA E INFORMA

però alla caratteristica principale del sistema: l'eliminazione dei ponti termici e la continuità dello strato isolante.

Un'ultima considerazione circa la scelta dei materiali. Oltre ai collaudati polistiroli (attenzione alla densità, consigliata almeno 25 kg/mc) e polistireni rigorosamente goffrati o senza pelle, e il sughero (che necessita di particolare cura in fase di posa!), si stanno diffondendo alternative interessanti tra le quali mi sento in dovere di segnalare la fibra di legno (meglio se specifica, tipo il Diffutherm della Naturalia Bau), in grado di garantire prestazioni eccezionali in tutto l'arco dell'anno, con un ulteriore bonus legato alle prestazioni acustiche che nessun derivato dal petrolio può garantire.

Presso i nostri punti vendita potrete trovare sia adeguata assistenza tecnica che i prodotti più idonei, con un occhio di riguardo al giusto rapporto qualità-prezzo, nel pieno rispetto della tradizione STEA.

Piergianni Paiuscato



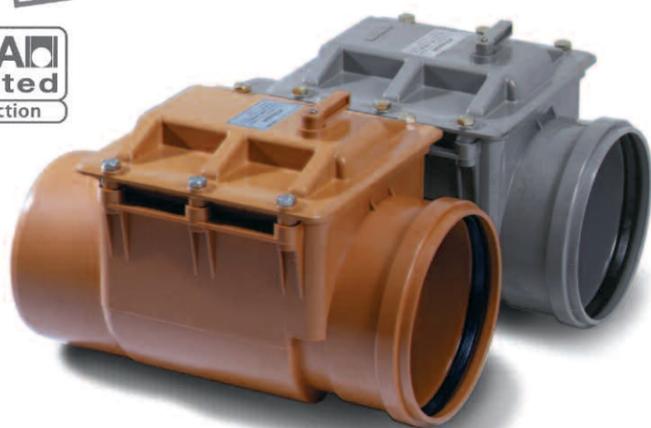
REDI UNA GAMMA COMPLETA PER L'EDILIZIA



VALVOLA ANTIRIFLUSSO: LA SOLUZIONE PRATICA E DEFINITIVA AI PROBLEMI DI ALLAGAMENTO!

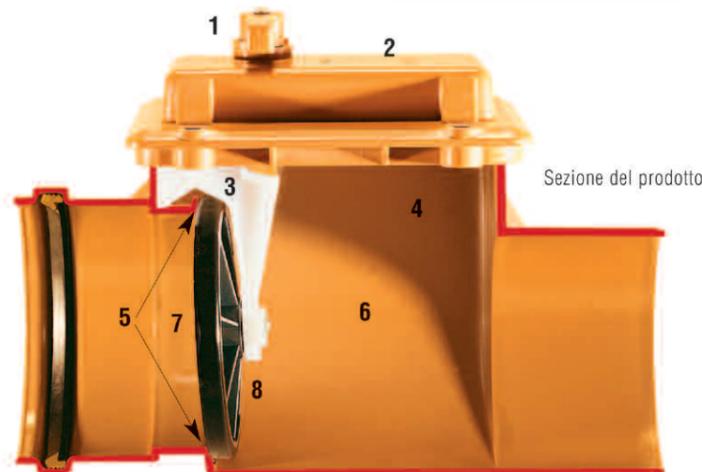
EN 13564

LGAI
tested
function



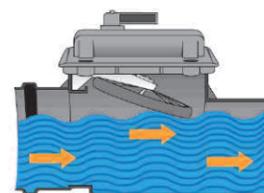
DISPONIBILE NEI DIAMETRI:
100 - 110 - 125 - 140 - 160 - 200 - 250 - 315 - 400

ISPEZIONABILE

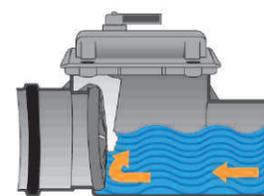


Sezione del prodotto

1 LEVA DI ARRESTO - 2 COPERCHIO DI ISPEZIONE - 3 BRACCIO OSCILLANTE
4 CORPO - 5 BATTUTA DEL PIATTELLO - 6 CAMERA DI ISPEZIONE
7 GUARNIZIONE DI TENUTA - 8 PIATTO VALVOLA



IMPIEGO NORMALE



ANTIRIFLUSSO ATTIVATO

REDI

REDI S.p.a. 40069 ZOLA PREDOSA
Via Madonna dei Prati, 5/A - (Bologna - Italy)
Tel. + 39 051 617 5111 - Fax + 39 051 756 649
e-mail: vendite.italia@redi.it - http: www.redi.it

IMMOBILI DA COSTRUIRE: IL D.LGS. 122/2005

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

Con il D.Lgs. 20 giugno 2005 n. 122 (d'ora in poi anche D.Lgs.), di attuazione della L. 2 agosto 2004 n. 210 recante delega al governo per la tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire, il legislatore, tra le varie forme di tutela introdotte a favore dell'acquirente di immobile da costruire, ha previsto anche l'obbligo di conformare il *contratto preliminare*, nonché qualsiasi altro contratto comunque diretto al successivo trasferimento della proprietà o di diverso diritto reale di godimento, ad un contenuto "minimo", la cui disciplina è dettata dall'art. 6 del D.Lgs. in oggetto.

Presupposti per l'applicazione della nuova disciplina

I soggetti

Il *promittente venditore* deve essere un costruttore che agisce nell'esercizio di impresa (non importa se persona fisica o società). Non è necessario che si tratti di impresa che opera in via esclusiva o principale nel settore immobiliare e delle costruzioni e non è necessario che il promittente venditore sia anche il costruttore materiale dell'edificio (è il caso, ad esempio, dell'immobiliare che affida a terzi in appalto la costruzione dell'edificio). Il *promissario acquirente* deve essere una persona fisica.

L'oggetto

Deve trattarsi di "immobile da costruire". L'art. 6 del D.Lgs. infatti fa riferimento al contratto preliminare "diretto al successivo acquisto in capo a persona fisica della proprietà o di altro diritto reale su un immobile oggetto del presente decreto".

E l'intero D.Lgs. si riferisce "all'immobile da costruire".

L'art. 1 del D.Lgs., alla lettera d), fornisce la definizione di "immobili da costruire" precisando che debbono intendersi tali gli immobili (a prescindere dalla destinazione residenziale, commerciale, produttiva, direzionale, ecc.) "per i quali sia stato richiesto il permesso di costruire e che siano ancora da edificare o la cui costruzione non risulti essere stata ultimata versando in stadio tale da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità".

In altri termini, il fabbricato deve avere caratteristiche (consistenza, impianti, finiture) non ancora esistenti al momento della conclusione del contratto preliminare.

Entrata in vigore della nuova disciplina

Il D.Lgs. 20 giugno 2005 n. 122 in commento, pubblicato nella G.U. n. 155 del 6 luglio 2005, è entrato in vigore il 21 luglio 2005, per cui da tale data si applica la nuova disciplina prevista in materia di tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire.

Nel caso di preliminare stipulato dal 21 luglio 2005, ma relativo ad edificio per il quale il titolo edilizio sia stato richiesto prima di tale data, la disposizione relativa al contenuto minimo del contratto di cui all'art. 6 del D.Lgs. (come meglio oltre) non potrà essere osservata per la parte in cui prescrive la menzione degli estremi della fideiussione.

Infatti, ai sensi dell'art. 5 del D.Lgs., non c'è l'obbligo di rilascio e consegna della fideiussione per gli edifici il cui permesso a costruire sia stato chiesto prima del 21 luglio 2005.

L'art. 6 del D.Lgs. n. 122/2005: il contenuto minimo del contratto preliminare

Verificandosi i sopracitati presupposti, il contratto preliminare dovrà contenere:

- a) le indicazioni previste all'articolo 2659, primo comma, n. 1) e all'articolo 2826, primo comma, del codice civile. Si tratta delle indicazioni necessarie per individuare i soggetti del contratto e l'oggetto del contratto.

Per quanto riguarda i soggetti del contratto, se si tratta di persone fisiche dovranno essere indicate le generalità, il codice fiscale e, se coniugate, il regime patrimoniale, mentre se si tratta di persone giuridiche, società e/o associazioni non riconosciute dovranno essere indicate la ragione o denominazione sociale, la sede, il codice fiscale e, per le associazioni non riconosciute o per le società semplici, la generalità dei soggetti che le rappresentano.

Per quanto riguarda l'oggetto del contratto, devono essere indicati la natura dell'immobile, il comune in cui si trova, nonché i dati di identificazione catastale; trattandosi di fabbricato da costruire, dovranno essere indicati i dati catastali identificativi del terreno su cui il fabbricato da costruire ovvero in corso di costruzione stesso insiste;

- b) la descrizione dell'immobile e di tutte le sue pertinenze di uso esclusivo oggetto del contratto;
- c) gli estremi di eventuali atti d'obbligo e

convenzioni urbanistiche stipulati per l'ottenimento dei titoli abitativi alla costruzione e l'elencazione dei vincoli previsti;

- d) le caratteristiche tecniche della costruzione, con particolare riferimento alla struttura portante, alle fondazioni, alle tamponature, ai solai, alla copertura, agli infissi ed agli impianti;
- e) i termini massimi di esecuzione della costruzione, anche eventualmente correlati alle varie fasi di lavorazione;
- f) l'indicazione del prezzo complessivo da corrisondersi in danaro o il valore di ogni altro eventuale corrispettivo, i termini e le modalità per il suo pagamento, la specificazione dell'importo di eventuali somme a titolo di caparra; le modalità di corresponsione del prezzo devono essere rappresentate da bonifici bancari o versamenti diretti su conti correnti bancari o postali indicati dalla parte venditrice ed alla stessa intestati o da altre forme che siano comunque in grado di assicurare la prova certa dell'avvenuto pagamento;
- g) gli estremi della fideiussione che, ai sensi dell'art. 2 del D.Lgs., il costruttore è obbligato, a pena di nullità del contratto, a rilasciare e consegnare all'acquirente;
- h) l'eventuale esistenza di ipoteche o trascrizioni pregiudizievoli di qualsiasi tipo sull'immobile con la specificazione del relativo ammontare, del soggetto a cui favore risultano e del titolo dal quale derivano, nonché la pattuizione espressa degli obblighi del costruttore ad esse connessi e, in particolare, se tali obblighi debbano essere adempiuti prima o dopo la stipula del contratto definitivo di vendita;
- i) gli estremi del permesso di costruire o della sua richiesta se non ancora rilasciato, nonché di ogni altro titolo, denuncia o provvedimento abilitativo alla costruzione;
- j) l'eventuale indicazione dell'esistenza di imprese appaltatrici, con la specificazione dei relativi dati identificativi.

Al contratto devono inoltre essere allegati:

- a) il capitolato contenente le caratteristiche dei materiali da utilizzarsi, individuati anche solo per tipologie, caratteristiche e valori omogenei, nonché l'elenco delle rifiniture e degli accessori convenuti fra le parti;
- b) gli elaborati del progetto in base al quale è stato richiesto o rilasciato il permesso di costruire o l'ultima variazione al progetto originario, limitatamente alla rappresentazione grafica degli immobili oggetto del contratto, delle relative pertinenze esclusive e delle parti condominiali.

PREMIO DI ARCHITETTURA VALLE DELL'AGNO: I RISULTATI

Nel precedente numero di STEA News si è dedicato uno spazio ad un evento, il concorso per il Premio di Architettura Valle dell'Agno, promosso dal Gruppo Area, associazione che riunisce imprenditori e professionisti della Valle e avente l'obiettivo di analizzare e risolvere problematiche economiche e sociali del territorio.

Costruire in qualità, utilizzare soluzioni tecnologiche avanzate, studiare il migliore inserimento ambientale degli edifici, contribuendo a migliorare l'economia e a valorizzare il patrimonio edilizio di tutti i comuni della vallata nel rispetto del territorio: queste sono le finalità che stanno alla base del concorso. L'evento ha registrato la partecipazione di 15 progettisti che hanno presentato 22 lavori, realizzati a partire dal 1995. La raccolta degli elaborati è avvenuta nel mese di giugno, mentre la premiazione ha avuto luogo in novembre ed ha visto assegnare il riconoscimento a coloro che si sono distinti nel campo delle realizzazioni architettoniche e degli interventi sulla città ed il territorio dei sei comuni della vallata. Il concorso prevedeva diverse sezioni: riqualificazione urbana ed ambientale, edifici residenziali, edifici industriali e commerciali.

Edifici residenziali

L'opera premiata è il *restauro dell'edificio in Contrada Bergamini a Valdagno (VI)*, commissionato da Marco e Nicola Bergamin e progettato da *Margherita Menti*. La giuria si è così espressa: "L'opera costituisce un apprezzabile esempio di recupero e valorizzazione del patrimonio edilizio esistente, all'interno di un'area già saturata e bisognosa di riqualificazione. L'intervento si distingue per la qualità delle tecniche usate nel compimento degli interventi restaurativi e nell'azione di rivisitazione degli spazi e degli elementi architettonici."



Edifici industriali e commerciali

L'opera premiata è lo *stabilimento industriale di Brogliano (VI)* della FVL s.r.l., progettato da *Aldo Peressa*.

La giuria ha speso le seguenti parole in proposito: "Opera di apprezzabile rigore e di elegante semplicità, che toglie le consumate sovrastrutture tipiche degli edifici industriali conferendo una forma dal risultato estetico piacevole e capace di staccarsi dai soliti schemi."

Riqualificazione urbana ed ambientale

L'opera premiata è la *pista ciclabile di Trissino (VI)*, commissionata dall'Amministrazione comunale, progettata da *Giancarlo Zarantonello*.

Il percorso della pista ciclabile si snoda nei comuni di Recoaro, Valdagno, Cornedo, Brogliano e Trissino.

Il commento della giuria è stato il seguente: "L'intervento riesce ad armonizzarsi con l'ambiente circostante attraverso l'utilizzo di materiali essenziali, poveri, non costosi, ottenendo un risultato che migliora il contesto ambientale. Da evidenziare l'attenzione e la cura nei dettagli e nella tecnica esecutiva. Ottima l'integrazione realizzata tra la viabilità stradale e i percorsi pedonali e ciclabili. Opera semplice e funzionale, di piacevole fruizione e gradevole utilizzabilità, che unisce i Comuni della Valle dell'Agno."

Gruppo Area



2 FONTANA cav. ANTONIO s.a.s.
Via Teonghio, 7 - 36040 Orgiano (VI)
Tel. 0444.874059 - Fax 0444.775028
E-mail: fontana@gruppostea.it



5 EDILBERICA s.r.l.
Via Riviera Berica, 391 - 36100 Vicenza
Tel. 0444.530594 - Fax 0444.240377
www.edilberica.it - E-mail: info@edilberica.it



3 SARTORE SEVERINO & C. s.n.c.
Via Lungo Gogna, 45 - 36015 Schio (VI)
Tel. 0445.524211 - Fax 0445.521531
E-mail: sartore@gruppostea.it



6 ZACCHIA s.r.l.
Via Aurelia, 99 - 35010 Loreggia (PD)
Tel. 049.5790582 - Fax 049.9300165
E-mail: info@zacchiasrl.com



4 Materiali Edili VIALETTO s.r.l.
Via Roncaglia di Sopra, 5 - 36060 Schiavon (VI)
Tel. 0444.665158 - Fax 0444.665313
E-mail: vialetto@gruppostea.it



7 LORENZATO s.p.a.
Via Vanzo Nuovo, 110
36043 Camisano Vicentino (VI)
Tel. 0444.610230 - Fax 0444.410303
E-mail: info@lorenzato.it



11 EDILVENCATO s.r.l.
Via Campagna, 36 - 36078 Valdagno (VI)
Tel. 0445.402790 - Fax 0445.402078
E-mail: edilvencato@edilvencato.it

8 PAIUSCATO s.n.c.
Via dello Zuccherificio, 8 - 35042 Este (PD)
Tel. 0429.600525 - Fax 0429.2426
E-mail: paiuscato@gruppostea.it



12 TESVE s.r.l.
Via Leonardo Da Vinci, 30 - 36034 Malo (VI)
Tel. 0445.602272 - Fax 0445.584469
E-mail: info@tesve.it

13 Filiale di Caldogno (VI)
Viale Pasubio, 2 - 36030 Caldogno (VI)
Tel. 0444.585019 - Fax 0444.909098



16 NUOVA EDILIZIA s.n.c.
Via Borgo Grande, 48 - 37044 Cologna Veneta (VR)
Tel. 0442.85017 - Fax 0442.418098
E-mail: info@nuovaedilizia.com



17 SCALCO ANTONIO s.r.l.
Viale Mazzini, 10 - 36050 Cartigliano (VI)
Tel. 0424.590237 - Fax 0424.598770
E-mail: info@scalcoantonio.com

18 Punto vendita di Pove del Grappa (VI)
Via Rea - 36020 Pove del Grappa (VI)
Tel. 0424.80573 - Fax 0424.80690

19 Punto vendita di Thiene (VI)
Via Campazzi, 18 - 36016 Thiene (VI)
Tel. 0445.361046 - Fax 0445.368935



20 FANTINATO LUIGI s.n.c.
Filiale di Padova
Via Danimarca, 10 - 35020 Padova
Tel. 049.8792185 - Fax 049.8790772
E-mail: fantinato.luigi@gruppostea.it

21 Filiale di Sandon di Fossò (VE)
Via Cornio, 20 - 30030 Sandon di Fossò (VE)
Tel. 041.4165798 - Fax 041.5179182

9 EDILTOSI s.r.l.
Via Nazionale, 157 - 37030 Colognola ai Colli (VR)
Tel. 045.6151066 - Fax 045.6151194
E-mail: info@ediltosi.it

10 Filiale di Monteforte d'Alpone (VR)
Via dell'artigianato 3 -
37030 Monteforte d'Alpone (VR)
Tel. 045.6176168 - Fax 045.6176334
E-mail: monteforte@ediltosi.it



14 PIZZATO FRANCESCO & C. s.n.c.
Via Giarette, 10 - 36046 Lusiana (VI)
Tel. 0424.406166 - Fax 0424.407379
E-mail: pizzato@gruppostea.it

15 Materiali Edili LAZZARI s.r.l.
Via A. Palladio, 6 - 36070 Trissino (VI)
Tel. 0445.962168 - Fax 0445.963526
E-mail: lazzari@gruppostea.it



22 PAULETTI s.r.l.
Via Casa Zamboni, 9/76
37020 Arbizzano di Negrar (VR)
Tel. 045.7513227 - Fax 045.6020694
E-mail: info@pauletti.it



STE A s.r.l. **1**
Viale Trieste, 29 - 36100 Vicenza
Tel. 0444.304074 - Fax 0444.316035
Partita IVA 02720930243
www.gruppostea.it - info@gruppostea.it