

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 9 - N. 25 - Febbraio 2009 - 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.

SPAZIO CASA

Anche quest'anno il Gruppo STEA ha voluto essere presente alla fiera di Vicenza **"SpazioCasa"**.

Per chi come STEA ha sempre creduto nella qualità del costruire e nella professionalità del rivenditore, questa occasione si è confermata ancora una volta un palcoscenico ideale per promuovere soluzioni e sistemi per la riqualificazione energetica degli edifici esistenti, per proporre prodotti all'avanguardia da usare in nuove costruzioni, oltre che un'opportunità di dialogo con un pubblico sempre più attento al contenimento dei costi energetici nelle case e al miglioramento del comfort abitativo.

Sulla base di questi presupposti, sono stati presentati sistemi e soluzioni tesi a risolvere fin dalla fase progettuale le problematiche relative alle prestazioni termiche delle nuove costruzioni:

i **sistemi a cappotto** di Tassullo e Naturalia Bau, che abbiamo presentato nelle varianti a minor impatto ambientale, sono stati motivo di interesse sia per coloro che hanno in progetto una nuova abitazione, sia per coloro che vedono tale sistema come un modo sicuro per abbattere in maniera sensibile i costi per il riscaldamento invernale ed il raffreddamento estivo di case esistenti. Anche soluzioni più tradizionali come le "murature a cassetta" o "monostrato" in laterizio ad alte prestazioni termiche sono state oggetto di particolare interesse, dato l'utilizzo di isolanti naturali quali la fibra di legno e la fibra di canapa.

Questi materiali sono stati utilizzati anche per due **"Sistemi tetto STEA"** presenti in fiera: il Lessinia e l'Asiago. Da ricordare che i "Sistemi tetto STEA", per la cui copertura si propone il "Coppo Berico" prodotto in esclu-

siva per STEA da I.C.P., sono stati studiati per rispondere già da oggi alle prestazioni richieste dal 1 gennaio 2010.

Ampio spazio è stato dedicato ai **pannelli solari termici** di KEY s.r.l. che hanno destato grande interesse da parte di un pubblico che vede sempre più questi sistemi una soluzione intelligente per il risparmio energetico di sicuro ritorno economico.

Altro settore che abbiamo posto in risalto è quello relativo ai **sistemi costruttivi a secco** Knauf realizzati in cartongesso.

Abbiamo evidenziato come sia possibile realizzare pareti perimetrali, pareti REI, pareti per ambienti umidi e contropareti interne per migliorare l'isolamento termico ed acustico. Le tinteggiature sono state realizzate utilizzando prodotti Kerakoll sia alla calce che acril-silossaniche, ottenendo un risultato di grande impatto estetico.

Sono stati inoltre presentati in questa occasione alcuni intonaci "bio", prodotti da Heres con l'utilizzo di cocchio pesto e calci naturali, che sono caratterizzati da una resa estetica particolarmente pregiata.

E ancora: la rete Fibrenet, prodotta con fibre di vetro e poliestere in grado di sostituire le tradizionali armature metalliche; i blocchi Vecopor in vetro espanso della Prefedil che uniscono un alto grado di isolamento ad una straordinaria leggerezza e lavorabilità; il prodotto Isospan che permette di realizzare murature isolate con il sistema del "blocco cassero", ideale per ottimizzare i tempi nei cantieri. Inoltre, sempre in tema di riqualificazione energetica, si è posto in evidenza un prodotto particolarmente tecnico e pensato per la realizzazione dei **cappotti interni**: il "Pavadentro" di Naturalia Bau.

Altro prodotto ad alto contenuto tecnico è il **vetro cellulare**, particolarmente usato per isolare termicamente in modo efficace e sicuro le murature.

Anche gli **isolanti termoriflettenti** di SA.M.E. hanno trovato posto fra le nostre proposte: sono infatti prodotti che offrono risultati notevoli anche se usati in bassi spessori ed hanno il vantaggio di una movimentazione agevole se paragonati ad isolanti tradizionali.

Grande interesse ha poi suscitato il "Solatube", un **condotto solare** che offre una resa eccellente in termini di luminosità anche in presenza di curvature del condotto stesso.

L'affluenza di pubblico è stata decisamente al di sopra delle aspettative durante tutta la fiera e, dalle domande più frequenti che ci sono state rivolte dai privati ma anche dai professionisti del settore, emerge la convinzione che sempre di più il nostro lavoro è quello di fornire sistemi e soluzioni integrate piuttosto che un elenco di prezzi relativi a singoli prodotti.

Cresce la consapevolezza, da parte di tutti gli operatori del settore e non, che i soldi spesi per un buon isolamento non sono semplicemente un costo, bensì un investimento che, oltre ad essere ammortizzato in tempi brevi, offre da subito un migliore comfort abitativo. Tutto ciò porta a consolidare l'obiettivo che da sempre contraddistingue il Gruppo STEA: offrire prodotti e "pacchetti" di alta qualità che migliorino la qualità globale dell'involucro casa.

I.M.



Specialisti in edilizia privata

Sommario

EDITORIALE

SpazioCasa 2009

1

STEA CHANNEL

Il Natale in casa STEA

2

IL PRODOTTO IN VETRINA

I nuovi "pacchetti tetto" di STEA

3

STEA CHANNEL

STEA cresce: 5 nuovi affiliati

4

IL CANTIERE IN VETRINA

Ristrutturazione di un'abitazione con coibentazione naturale

6

STEA FORMA E INFORMA

STEA a Klimahouse 2009

8

IL COLLABORATORE IN PRIMO PIANO

Lazzari s.r.l. presenta:
Umberto Cestonaro

9

L'ESPERTO RISPONDE

Il reverse charge in edilizia - Parte 3

10

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. Via Zamenhof, 711 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 NATALE IN CASA STEA

Natale è ormai passato da molte settimane ma è sempre piacevole ricordare e condividere con i lettori di STEA News alcuni momenti sereni trascorsi insieme.

E il pranzo di Natale del Gruppo è uno di questi.

Quando tutti sono riuniti attorno ad una tavola, STEA somiglia molto ad una grande famiglia in cui i componenti condividono successi e difficoltà.

Con questo spirito domenica 14 dicembre 2008 tutti i soci e le loro famiglie si sono ritrovati all'agriturismo "Al Braglio" di Villaverla (VI).

Anche se aleggiava la preoccupazione per la situazione di mercato non propriamente "rosea", l'atmosfera si è rischiarata vedendo la gioia sincera dei bambini quando sono stati consegnati loro i doni offerti dal Gruppo.

Un piccolo pensiero è stato donato anche alle mogli dei componenti del Consiglio di Amministrazione: un omaggio floreale per la pazienza dimostrata durante le numerose e prolungate assenze dei mariti, chiamati durante tutto l'anno a partecipare a riunioni e a prendere decisioni impegnative per superare la problematica situazione di mercato.

Al termine del pranzo il Presidente Luca Dal Lago ha concluso il ritrovo conviviale con il consueto discorso di fine anno e con l'augurio rivolto a tutti di trascorrere un sereno periodo di festa. La speranza espressa dal Presidente, e condivisa da tutti i presenti, è che il 2009 sia contraddistinto da tranquillità e serenità sul piano personale, mentre su quello lavorativo ci si augura che l'approccio al mercato serio e professionale che ha sempre caratterizzato gli associati STEA possa, ancora una volta, fare la differenza.

Non si può nascondere il fatto che la crisi ci sia, ma sicuramente è possibile superarla grazie alla coesione del Gruppo e con un atteggiamento di massima collaborazione e apertura nei confronti dei propri clienti e fornitori partner.

Roberto Fontana



"STEA NEWS"

N. 25 - Febbraio 2009 - 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 - 37029 S. Pietro in Cariano (VR)
Sede operativa e direzione: Via Gobetti, 9 - 37138 Verona
Tel. 045/575080 - Fax 045/572430
www.crssoft.it - E-mail: info@crssoft.it

Direttore Responsabile: Gianfranco Righetti

Comitato di redazione: Martino Novello, Ornella Dal Lago,
Roberto Fontana.

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

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

Stampa: Grafiche Aurora s.r.l.

Via della Scienza, 21 - 37139 Verona

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: 5.200 copie

I NUOVI “PACCHETTI TETTO” DI STEA

L'esperienza che STEA ha accumulato negli anni su numerosi componenti per la realizzazione di ogni singola parte dell'edificio ha permesso al Gruppo di fare un passo avanti e di proporre, oltre ai singoli prodotti, anche combinazioni di essi, assemblati in veri e propri sistemi costruttivi.

È il caso dei “**pacchetti tetto**” STEA, già progettati qualche anno fa ma rivisti recentemente per adeguarli alle nuove normative vigenti in termini di prestazioni termiche.

Per un tecnico edile o per un'impresa di costruzione, il vantaggio di poter scegliere tra sistemi costruttivi già sviluppati è evidente poichè si risparmia il tempo che si sarebbe dovuto dedicare allo studio dei diversi prodotti che compongono una struttura, confrontando proposte di diverse aziende produttrici e diversi indici prestazionali. Queste informazioni invece sono già a disposizione di STEA, data la sua natura di gruppo di rivenditori edili.

Inoltre, l'accostamento di diversi componenti per la definizione di una struttura che deve soddisfare determinati requisiti prestazionali non è un'operazione banale: spesso la semplice “somma” di singoli prodotti con determinate caratteristiche dichiarate dalle aziende di produzione non consente di ottenere un risultato globale soddisfacente.

STEA è in grado di studiare e sviluppare più composizioni ottimali per la definizione di una struttura. E il caso dei pacchetti tetto ne è un esempio calzante.

All'interno delle proposte di STEA si possono scegliere pacchetti tetto con caratteristiche prestazionali e prezzi diversi, spaziando tra sistemi costruttivi tradizionali e strutture eco-compatibili, ossia coperture in legno che vengono realizzate con materiali naturali e interamente riciclabili.

In particolare sono stati aggiornati i pacchetti identificati dai seguenti nomi:

1. Altissimo
2. Monte Baldo
3. Euganeo
4. Asiago
5. Lessinia
6. Berico

I sistemi sono stati dimensionati seguendo le prescrizioni presenti sul D. Lgs. 192 e successive modifiche ed integrazioni riportate dal D. Lgs. 311.

La tabella 3.1 nell'Appendice C del citato decreto prevede, a partire dal 1 gennaio 2010, una prestazione minima delle coperture, espressa in termini di trasmittanza, pari a $0.30 \text{ W/m}^2\text{K}$, per la zona climatica E.

Per rendere esaustiva la caratterizzazione dei pacchetti tetto è stata svolta **un'analisi termica in regime dinamico**, in modo da definire parametri quali lo **sfasamento** e il **fattore di attenuazione**.

Tali parametri sono estremamente significativi in quanto permettono di capire come i pacchetti sviluppati si comportano in **regime estivo**.

Lo **sfasamento** è un parametro che permette di quantificare quando l'irraggiamento solare viene percepito dall'utente all'interno dell'edificio, mentre il **fattore di attenuazione** indica quale percentuale dello stesso viene trasmesso dalla copertura.

Si ricorda come il picco di consumo di corrente elettrica si ha durante il mese di agosto, quando l'utenza accende simultaneamente i condizionatori.

Anche se non espressamente richiesto dal legislatore, sembra logico caratterizzare i pacchetti sviluppati durante la fase estiva.

Essendo il problema della **formazione di condensa** di fondamentale importanza nel

dimensionamento dei pacchetti di copertura, vista la tipologia di materiali impiegati, sono state svolte delle verifiche igrometriche per evidenziare la possibile formazione di condensa tramite il metodo previsionale di Glaser.

Le condizioni al contorno considerate sono riferite alla città di Vicenza.

La **conducibilità** dei materiali da costruzione, ove non fosse possibile risalire a valori forniti dal produttore, è stata ricavata dalla tabella 3 presente sulla norma UNI EN ISO 10456: 2008, “Materiali e prodotti per l'edilizia - Proprietà igrometriche. – Valori tabulati e procedimenti per la determinazione dei valori termici di progetto”.

L'utilizzo di tale normativa di riferimento risulta necessario in quanto i pacchetti di copertura sono stati dimensionati sia allo stato asciutto che in condizioni di progetto.

Nel secondo caso si è tenuto conto di come l'umidità presente nella struttura possa influenzare le prestazioni energetiche delle strutture.

È importante notare come la normativa preveda di dimensionare coperture in condizioni di progetto, cosa che abitualmente non succede, in quanto i produttori di materiali per l'edilizia tendono a fornire valori di conducibilità allo stato asciutto.

STEA CRESCE: 5 NUOVI AFFILIATI

Il Gruppo STEA è lieto di annunciare che da oggi i propri clienti possono contare su altri punti vendita in cui trovare la competenza e la qualità che da sempre lo contraddistinguono. Cinque nuove rivendite di Verona e provincia si sono aggiunte alla squadra: Centroedile, Edilcarboni, Galzenati, GF Scala e F.Ili Posenato.

Di seguito un breve profilo aziendale di ognuno illustrerà i prodotti e servizi offerti.



Centroedile è uno dei magazzini di materiali edili più vicini al centro di Verona. Fornisce più di 2000 prodotti di alta qualità, con assistenza tecnica in cantiere e consegne anche in centro storico. I tecnici di Centroedile sono disponibili per visitare gli edifici da ristrutturare e consigliare i clienti con i prodotti più adatti, il tutto gratuitamente e senza obbligo di acquisto anche per lavori di modeste entità. Per garantire un servizio completo, l'azienda dispone anche di tre autocarri (di cui uno dotato di gru). Lo staff di Centroedile vi accoglierà sempre con la massima serietà ed efficienza.

Centroedile

Via B. Avesani, 20 - 37135 Verona
Tel. e Fax 045.8069159
E-Mail: centroedile@gruppostea.it

Il Sig. Simone Sancassani, titolare di Centroedile.



EDILCARBONI s.n.c.

L'azienda è nata negli anni '50 per la vendita di legna e carbone. In seguito la gamma di prodotti offerta viene ampliata fino a comprendere anche la vendita di materiale edile.

Nel 1990 si costituisce l'azienda attuale con il nome di Edilcarboni.

Edilcarboni segue il cliente dalla consulenza sulle soluzioni tecniche più adatte per soddisfare le esigenze del committente fino all'assistenza tecnica in fase di posa. La gamma di prodotti edili fornita è molto ampia e presenta una vasta scelta anche di utensileria e ferramenta.

Disponibilità, competenza e preparazione tecnica sono le qualità che tutto lo staff di Edilcarboni mette a disposizione dei propri clienti per raggiungere la massima soddisfazione.

Edilcarboni s.n.c.

Via Montorio, 85 - 37131 Verona
Tel. e Fax 045.526555
E-Mail: edilcarboni@gruppostea.it

Il Sig. Claudio Menegazzi, titolare di Edilcarboni.



La rivendita di materiali edili Galzenati s.a.s. si trova nel centro storico di Verona da oltre un secolo.

L'azienda è specializzata nel risanamento di murature umide e nel ripristino di strutture in cls, fornendo un ottimo servizio in tutto il centro storico e periferia. Ferramenta, laterizi, inerti, materie plastiche e bituminose completano un assortimento che soddisfa anche il professionista più esigente.

Galzenati Materiali Edili s.a.s.

Via Porta San Zeno, 23 - 37123 Verona
Tel. 045.8030135 - Fax 045.8068211
E-Mail: galzenati@gruppostea.it

I Sigg. Galzenati, titolari di Galzenati Materiali Edili.



F.Ili POSENATO

F.Ili Posenato nasce nel 1994 come evoluzione dell'azienda Posenato Pietro, padre di Federico e Patrizia Posenato, soci dell'attuale azienda.

Dalla vecchia realtà si è ereditata la tradizionale predisposizione alla cura e soddisfazione del cliente, mentre sono stati inseriti numerosi altri servizi, tra i

quali il recupero macerie con navetta, il noleggio di attrezzature e la consulenza tecnica gratuita in cantiere.

La gamma di prodotti per l'edilizia è molto ampia e copre tutte le richieste dei clienti. L'azienda dispone di un camion da 130 q, dotato di gru, e di due autocarri di piccole dimensioni per consegne e servizio navetta per macerie con i quali riesce a soddisfare, in tempi rapidissimi, le esigenze del cliente.

Nella foto a destra, i Sigg. Posenato, titolari di F.Ili Posenato.

F.Ili Posenato s.n.c.

Via Monti Lessini, 23 C - 37132 Verona
Tel. e Fax 045.974136
E-Mail: posenato@gruppostea.it





Dal 1967 GF Scala pensa alla soddisfazione dei propri clienti. L'obiettivo principale dell'azienda è quello di assolvere ogni esigenza di imprese, tecnici e privati, cercando di crescere continuamente in qualità e servizio. I clienti scelgono GF Scala perchè riconoscono la disponibilità e l'ampia scelta di materiali innovativi per l'edilizia a prezzi competitivi (dalle fondamenta al tetto), la rapidità e puntualità nelle con-

segne, la disponibilità a qualsiasi consulenza tecnica, rilievo e assistenza in cantiere. Inoltre GF Scala esegue attività di lavorazione ferro per cemento armato, posa in opera di massetti autolivellanti e massetti alleggeriti e fornisce solai. Dai prodotti per la bioedilizia ai sistemi a cappotto, il cliente può sempre trovare la soluzione più adatta.



GF Scala s.r.l.

Via Monte S. Viola, 12 - 37034 Marzana (VR)
Tel. 045.8700998 - Fax 045.8709280
E-Mail: edilizia.gfscala@tiscali.it

Nelle foto qui sotto, i Sigg. Gilbert e Fabien Scala, titolari di GF Scala.



Pareti modulari prefabbricate



*Il blocco per una costruzione di qualità...
... naturale, confortevole, efficiente!*



*Il primo obiettivo di ogni costruttore è buona qualità con posa semplice ed economica:
pareti modulari **isospan***

- Risparmio grazie ad una maggiore rapidità di posa
- Miglioramento della qualità esecutiva
- Minor consumo di intonaco grazie ad una migliore planarità delle pareti
- Prezzo più conveniente

Per informazioni rivolgersi ai rivenditori del Gruppo STEA



www.isospan.eu
italia@isospan.at

RISTRUTTURAZIONE DI UN'ABITAZIONE CON COIBENTAZIONE NATURALE

L'intervento di **ristrutturazione** interessa la scuderia di una villa in stile palladiano a Vicenza, trasformata alla fine degli anni '70 in abitazione privata. Questa prima trasformazione non tenne conto dei criteri di risparmio energetico degli edifici: la tecnologia costruttiva e i materiali edilizi, pur di buona qualità, condizionavano negativamente il bilancio energetico dell'abitazione. Per ridurre il consumo energetico senza alterare la qualità estetica originaria delle facciate, si è preferito realizzare una **coibentazione interna**, mantenendo a vista la pietra e i mattoni dei prospetti. La scelta di usare i prodotti di Naturalia Bau, Naturaclay e i pannelli Pavadentro in fibra di legno, rispondeva a due esigenze. Ritenevamo importante utilizzare **materiali naturali** in quanto il rivestimento interno è direttamente a contatto con l'ambiente abitato dalle persone: la combinazione dell'argilla e del pannello in fibre di legno consente una migliore regolazione dell'umidità dell'aria, un'ottima coibentazione invernale e fornisce anche un'importante protezione dal caldo estivo. In secondo luogo, le caratteristiche dei materiali naturali di costruzione (pietra, mattone pieno, gesso, legno) dell'edificio ci hanno portato a escludere altri tipi di pannelli prodotti con derivati del petrolio, e, per coerenza e continuità di tecnologia edilizia, a prediligere un rivestimento naturale che consentisse la traspirabilità della parete e il comfort termico dell'ambiente. Di seguito sono descritte le fasi di lavoro, così come si sono svolte nel cantiere.

FASE 1. Preparazione dei muri

La prima operazione è consistita nella pulizia della parete dagli strati di pittura esistente, della quale non si conosceva la composizione e che poteva ostacolare la traspirazione. Dopo aver bagnato il muro, è stata asportata la pittura per fasce piuttosto fitte, in modo da scoprire per circa metà dell'intera superficie lo strato originario dell'intonaco di gesso. La successiva picchiettatura della parete ha garantito un miglior aggrappo per la malta Naturaclay-Assorb.

FASE 2. Strato NATURACLAY-ASSORB

Sul muro è stato steso lo strato di Naturaclay-Assorb, una malta adesiva composta principalmente da argilla con la presenza di sabbie e fibre di legno e che si



Fase 1 - Asportazione della pittura dal muro.

impasta con acqua. La sua funzione è di incollare i pannelli Pavadentro sui muri interni e di assorbire l'eventuale umidità di condensa del muro. È di facile lavorabilità e stesura e questo ha permesso la formazione degli angoli e delle geometrie particolari. Lo spessore è di 2 cm. Abbiamo atteso la perfetta asciugatura della malta prima di procedere alla fase successiva.

FASE 3. Rivestimento con i pannelli PAVADENTRO

Il Pavadentro si presenta in pannelli di 102 x 60 cm ed è composto da fibre di legno di conifera. Ogni pannello è formato da due strati di fibre di legno pressate con interposto lo strato funzionale minerale che controlla il passaggio dell'umidità nel rivestimento e nel muro. Per il nostro edificio era necessario uno spessore di 6 cm, ma Naturalia Bau fornisce pannelli di diversi spessori. I bordi sono sagomati a "maschio-femmina" in modo da permettere un perfetto incastro e impedire discontinuità termiche nel rivestimento. Si lavora come un legno tenero: è possibile ottenere tagli netti anche con sagome particolari, è compatto, non si sfalda e non si sbriciola. Il pannello va applicato avendo cura di posizionare il lato funzionale sempre verso il muro e non verso l'ambiente riscaldato.

Dopo aver appoggiato il Pavadentro contro il muro, va applicata la colla Isoroof su tutta la lunghezza del bordo dello strato funzionale in modo da avere continuità con i bordi funzionali dei pannelli contigui. Successivamente il pannello è fissato al muro con i tasselli per cappotto.



Fase 1 - Picchiettatura del muro.



Fase 2 - Stesura della malta Naturaclay-Assorb.



Fase 3 - Lavorabilità dei pannelli Pavadentro.

IL CANTIERE IN VETRINA

FASE 4. Formazione intonaco Naturaclay-Special

Sulla parete rivestita con il Pavadentro è stato applicato lo strato di intonaco Naturaclay-Special, un composto di argille di alta qualità, sabbie naturali, fibre di canapa e fibre di legno, al quale si aggiunge acqua, mescolando per pochi minuti. L'intonaco si presenta come un impasto di granulometria più fine rispetto al Naturaclay-Assorb. Si è proceduto quindi alla stesura di un primo strato dello spessore di circa 1 cm. Su questo è stata posta una rete di fibra di

vetro, dopodiché si è steso lo strato finale di intonaco Naturaclay-Special e, una volta asciutto, è stato lisciato e spazzolato con una scopa morbida. L'asciugatura della parete ha richiesto alcuni giorni. Lo spessore totale del rivestimento di Naturaclay-Assorb, Pavadentro e Naturaclay-Special è di 10 cm.

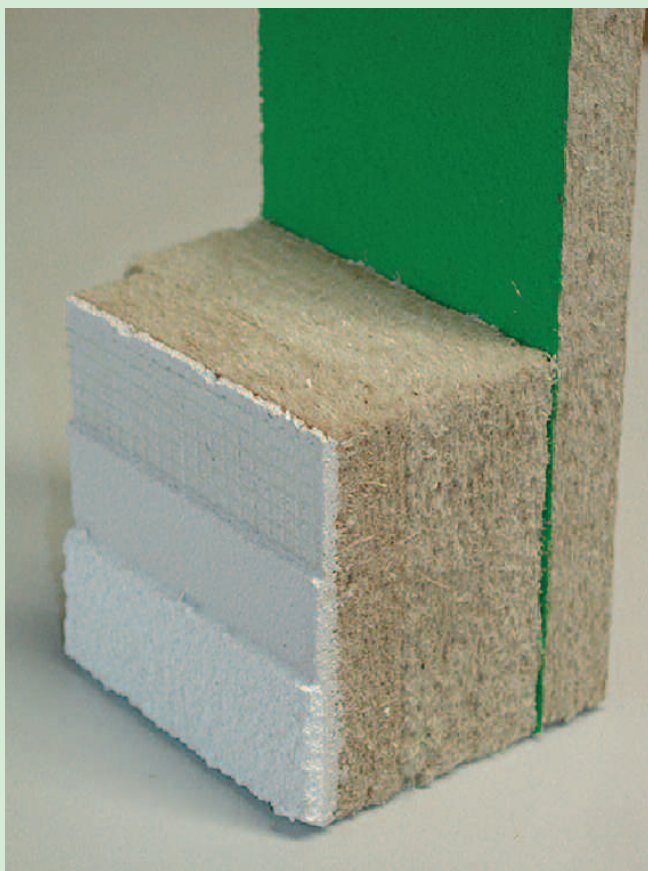
Dove i muri di tamponamento incontrano le pareti perimetrali, per eliminare il ponte termico, si è proceduto alla formazione di una fascia di 20 cm di rivestimento che corre dal pavimento al soffitto.

PAVADENTRO

Campi d'impiego:

- Coibentazione interna di pareti perimetrali
- Ristrutturazioni

- Il pannello in fibre di legno
- Con strato funzionale
- Per il cappotto interno



- Prodotto naturale in fibre di legno dalla Svizzera
- Ideale per pareti traspiranti
- Clima abitativo confortevole
- Risparmio energetico notevole
- Qualità igroscopiche superiori
- Regolazione dell'umidità

pavatex®

naturalia-BAU

Costruire sano... vivere meglio

39012 Merano – via Carlo Abarth 20 Tel. 0473 499 050 Fax 0473 499 060 e-mail: info@naturalia-bau.it www.naturalia-bau.it



Fase 3 - Pannelli Pavadentro con finitura "maschio-femmina".



Fase 3 - Fissaggio dei pannelli con tasselli.



Fase 3 - Fissaggio dei pannelli con tasselli.



Fase 4 - Rivestimento per eliminare i ponti termici.

FASE 5. Finitura parietale

Dopo la completa asciugatura dell'intonaco, si è proceduto alla pittura delle pareti, utilizzando prodotti ecologici e traspiranti. Su una parete dove era necessario ottenere una finitura idrorepellente e lavabile è stata stesa a mano una cera naturale, antistatica e traspirante. Dopo la veloce asciugatura, la cera ha creato uno strato trasparente che esalta il colore naturale dell'argilla.

Arch. Michela Gianello
V.le Riviera Berica, 148 - 36100 Vicenza
Fornitore: Edilberica s.r.l.



Fase 4 - Stesura dell'intonaco Naturaclay-Special.



Fase 5 - Stesura della cera idrorepellente.

STE A KLIMAHOUSE 2009

Progettisti, clienti e fornitori sono partners con i quali condividere informazioni, conoscenze ed esperienze: questa convinzione è il principio ispiratore del Gruppo STEA.

Sulla base di tale assunto, è stata organizzata una **visita alla fiera Klimahouse 2009** di Bolzano e all'unico edificio commerciale ad emissioni zero in Italia, sede di Naturalia-Bau, a Merano.

L'adesione corposa da parte dei progettisti invitati ha confermato l'interesse per l'iniziativa. L'evento si è tenuto il 22 gennaio scorso. La prima parte della giornata è trascorsa velocemente tra gli stand di Klimahouse, nei quali le aziende produttrici proponevano vari pacchetti per cappotto e per isolamento del tetto, oltre ad impianti fotovoltaici, solare termico ed altre soluzioni per il risparmio energetico.

L'interesse per questi temi si è potuto verificare anche dalla significativa quantità di opuscoli e depliant con cui i partecipanti sono ritornati ai pullman.

Nel primo pomeriggio ci siamo recati alla sede di Naturalia-Bau a Merano, in zona industriale.

Le ampie vetrate inserite nella struttura in

legno differenziano l'edificio dai capannoni circostanti.

Ci hanno accolto e guidato nella visita, oltre al Sig. Daniele Poli, agente commerciale, il Sig. Roland Gabasch, titolare dell'azienda e l'arch. Dietmar Dejori, progettista e direttore dei lavori.

La costruzione di un edificio che non emettesse CO₂ nell'atmosfera è stata una sfida che ha implicato grande attenzione nelle scelte costruttive.

In particolare descriviamo alcune soluzioni significative per il raggiungimento dell'obiettivo.

Impianti di produzione di energia

L'impianto geotermico e la pompa di calore assicurano il riscaldamento invernale ed il raffrescamento estivo, mentre i pannelli fotovoltaici forniscono l'energia elettrica.

Isolamento

Le pareti perimetrali sono state isolate con pannelli di fibra di legno di 26 cm di spessore mentre sulla copertura lo spessore può raggiungere anche i 35 cm.

L'utilizzo di vetri basso-emissivi e una particolare attenzione all'eliminazione di ponti termici permettono di non sprecare l'energia prodotta, garantendo al contempo la traspirabilità del fabbricato.

È significativo il fatto che le spese per l'isolamento abbiano inciso solo per il 2,4% del costo di costruzione.

Architettura

Sono evidenti le capacità dell'architetto nel coniugare esigenze tecniche particolari con scelte estetiche di grande effetto.

L'uso di intonaco d'argilla, oltre a regolare

l'umidità interna grazie alle sue proprietà termoigrometriche, regala un'ulteriore sensazione di benessere grazie al sapiente uso dei colori.

La soluzione di un grande volume centrale aperto dal piano terra sino al terzo piano, con enormi vetrate verso l'esterno, assolve ad una funzione di regolazione della ventilazione interna e di distribuzione del calore, ma crea anche una piacevole percezione di libertà.

Complimenti quindi a Naturalia-Bau per la nuova sede, certificata in classe ORO+, al Sig. Gabasch e all'arch. Dejori per la semplicità e la disponibilità con le quali hanno esposto le varie fasi progettuali e costruttive.

Ringraziamo anche i nostri amici progettisti per la sensibile attenzione e la sollecitudine dimostrate nel raccogliere l'invito a questa iniziativa.

Ornella Dal Lago



LAZZARI S.R.L. PRESENTA: UMBERTO CESTONARO

Nel 1996 entra a far parte della nostra azienda, come autista, il Sig. Umberto Cestonaro, classe 1959, un "personaggio" dalle molteplici capacità al quale vengono affidate con sempre maggiore fiducia mansioni di vario tipo, svolte sempre con la massima serietà.

Con gli anni Umberto è diventato una delle colonne portanti della nostra organizzazione. È sempre disponibile ad eseguire ogni incarico, anche quando deve effettuare consegne in luoghi non sempre di facile accesso.

Spesso offre dimostrazione della sua grande abilità e fantasia quando deve svolgere lavori manuali all'interno del magazzino. I clienti si rivolgono ad Umberto con grande fiducia, sicuri di ottenere una valida risposta in merito a ciò che è di sua competenza.

Con i colleghi, poi, ha sempre creato un gruppo omogeneo, punto di forza della nostra azienda.

Ad Umberto quindi va il nostro più sentito ringraziamento per il suo prezioso contributo all'azienda.

Nel prossimo futuro ci auguriamo di vivere ancora insieme numerose esperienze positive, imparando a superare le difficoltà con la determinazione che Umberto dimostra ogni giorno.

Lo staff di Lazzari s.r.l.



POLYGLASS® e  **MAPEI®**

La famiglia si è ingrandita



Tutti crescono, noi esageriamo!

Polyglass, leader negli impermeabilizzanti bituminosi, entra a far parte del Gruppo Mapei, leader mondiale negli adesivi per l'edilizia.

**RICERCA, INNOVAZIONE, OPPORTUNITÀ, INTERNAZIONALIZZAZIONE,
DA SEMPRE PUNTI DI FORZA DELLE GRANDI AZIENDE.**



Aggiunge Valore!

POLYGLASS SPA

Via dell'Artigianato, 34 - 31047 Ponte di Piave (TV) - Italy
Tel. +39 04227547 - Fax +39 0422854118 - www.polyglass.com - info@polyglass.it



IL REVERSE CHARGE IN EDILIZIA - Parte 3

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

Riprendiamo di seguito la trattazione del regime del "reverse charge" nel settore edile iniziata nei numeri precedenti.

6. La cessione con posa in opera

Nel settore dell'edilizia è prassi che i soggetti che cedono beni prestino anche servizi (installazione, montaggio, posa, ecc.).

Oltre a quanto già ricordato per il caso degli installatori (si veda la parte seconda della trattazione in argomento, nel numero precedente di STEA News), si deve ritenere che tali situazioni abbiano solo una funzione accessoria alla vendita, con la conseguenza che l'intero rapporto contrattuale non pare da includere tra quelli di cui all'art. 17 comma 6 lett. a) del D.P.R. n. 633/1972 soggetti a "reverse charge".

In tale ipotesi la tipologia contrattuale è quella della **"cessione con posa in opera"** in cui sussistono contemporaneamente sia una obbligazione di dare (la cessione del bene) che una obbligazione di fare (la prestazione di servizio accessoria alla cessione) che però non è in grado di mutare la natura del contratto che rimane di compravendita.

Conforme a tale assunto è sempre stato il pensiero dell'Agenzia delle entrate espresso con la C.M. n. 37/E/2007 ed anche in seguito con le R.M. nn. 148/E, 164/E e 172/E del 2007.

Ad esempio, nella R.M. n. 164/E/2007 si è affermato che "quando il programma nazionale posto in essere dalle parti abbia quale scopo principale la cessione di un bene e l'esecuzione dell'opera sia esclusivamente diretta ad adattare il bene alle esigenze del cliente senza modificarne la natura, il contratto è senz'altro qualificabile quale cessione con posa in opera...".

Inoltre, riprendendo anche in questa ipotesi un concetto più volte espresso, nella R.M. n. 172/E/2007 viene chiarito che "ai fini della qualificazione del rapporto giuridico come

contratto di appalto o prestazione di opera o fornitura con posa in opera è necessario attribuire rilevanza non già al "nomen iuris" attribuito dalle parti al contratto, bensì agli effetti da questo prodotti in base alla comune intenzione delle stesse, senza limitarsi al dato letterale delle parole quando sono in contrasto con il comportamento complessivo posteriore alla conclusione del contratto, conformemente a quanto disposto dall'art. 1362 del codice civile".

Di certo le linee per l'individuazione, nella concreta operatività, di tali fattispecie non mancano di creare qualche dubbio.

Un aiuto ci viene dalla giurisprudenza secondo cui è un contratto di cessione con posa in opera quello avente ad oggetto la cessione di un bene che ha una sua specifica destinazione di uso ancor prima della posa in opera (ad. es.: cessione di porte, finestre, radiatori, scaldacqua, caldaie per impianti a gas, ecc.) a cura del soggetto cedente.

Anche la giurisprudenza tributaria ha sostenuto la natura di contratti di cessione per quelli che prevedono "la fornitura con semplice posa in opera di normali prodotti che richiedono, per loro natura, l'esecuzione di opere murarie (che in tal caso assume carattere di mera "assistenza") per aprire e chiudere tracce, fori, sostegni, al fine di consentire alla ditta fornitrice la "posa in opera" dell'impianto tipo, prodotti in fabbrica o disponibile in negozio...".

Più semplicemente, per una possibile linea di demarcazione tra appalto e cessione con posa in opera si può far riferimento all'attività del soggetto che fornisce i beni: nel caso in cui oggetto dell'ordinaria attività di tale soggetto è la produzione o il commercio di beni, l'eventuale loro posa in opera dallo stesso realizzata non modifica il contratto di vendita in contratto di appalto.

Alla luce di quanto sopra, si possono sintetizzare i seguenti criteri in base ai quali verificare se uno specifico accordo negoziale, da cui derivano in capo ad una parte sia obbligazioni di "dare" che obbligazioni di "fare", debba essere considerato:

- alla stregua di un **contratto di appalto**, da cui discende la potenziale riconducibilità delle relative obbligazioni all'ambito di applicazione del meccanismo del "reverse charge", di cui alla lett. a) del comma 6 dell'art. 17 del D.P.R. n. 633/1972;
- oppure alla stregua di un **contratto di cessione di beni con obbligazione accessoria di posa in opera** a cura del

cedente, da cui discende l'esclusione a priori delle relative obbligazioni all'ambito di applicazione del meccanismo del "reverse charge", di cui alla lett. a) del comma 6 dell'art. 17 del D.P.R. n. 633/1972.

In primo luogo, bisogna verificare quale sia **l'attività che viene svolta in via prevalente** dal prestatore-cedente (avendo ovviamente riguardo all'attività effettivamente esercitata, ove essa non coincidesse con il codice che, sul piano formale, identifica l'attività svolta in via esclusiva o prevalente dall'impresa):

- se l'attività svolta in via prevalente dal prestatore-cedente è quella della **fornitura di servizi riconducibili al settore edile** (sezione F del codice ATECOFIN 2004), l'accordo tra il prestatore-cedente ed il suo committente va ricondotto allo schema negoziale dell'appalto;
- se l'attività svolta in via prevalente dal prestatore-cedente è quella della **fabbricazione o commercializzazione di beni o materiali** (sezioni D e G del codice ATECOFIN 2004), l'accordo tra il prestatore-cedente ed il suo committente:
 - in linea generale, va ricondotto allo schema negoziale della cessione di beni con posa in opera;
 - se, però, le prestazioni di servizi richieste al prestatore-cedente comportano lavorazioni tali da determinare la creazione di un risultato nuovo e distinto rispetto ai materiali impiegati e/o ai beni da esso prodotti in serie, allora va ricondotto allo schema negoziale del contratto d'appalto.

A titolo esemplificativo, si ipotizzino i casi di due clienti che intendano commissionare, rispettivamente, il rifacimento "chiavi in mano" di un bagno e di un pavimento in parquet.

In entrambi i casi, l'incarico implica per l'assuntore sia obbligazioni di "fare" che obbligazioni di "dare".

Se i due clienti commissionano le opere, rispettivamente, a una impresa di idraulica (codice ATECOFIN 45.33.0) e ad una di parquetisti (codice ATECOFIN 45.43.0), l'accordo tra il cliente e l'impresa va ricondotto allo **schema negoziale dell'appalto**, a nulla rilevando il fatto che l'impresa acquisti (e implicitamente rivenda al cliente) i materiali e i beni che va a porre in opera, quali ad esempio i sanitari e i listoni di parquet. Infatti, conformemente a quanto stabilito dalla Corte di Cassazione nella sentenza 11 dicembre 1992, n. 13125, si può ritenere

che la scelta di un soggetto che svolge in via principale l'attività di prestatore di servizi (il quale vende esclusivamente i beni e i materiali che installa) implichi una centralità per il cliente dell'obbligazione del "fare" sull'obbligazione del "dare".

Se, però, i due clienti commissionano le opere, rispettivamente, a una impresa che svolge attività di rivendita al dettaglio di materiali igienico-sanitari (codice ATECOFIN 52.46.2) e ad una impresa di fabbricazione di elementi di falegnameria per l'edilizia (codice ATECOFIN 20.30.2), l'accordo tra il cliente e l'impresa va ricondotto allo schema negoziale della cessione di beni con posa in opera.

Infatti, conformemente a quanto stabilito dalla Corte di Cassazione nella sentenza 11 dicembre 1992, n. 13125, si può ritenere che la scelta di un soggetto che svolge in via principale l'attività di produzione e/o di commercializzazione (il quale solo, in via secondaria, procede a richiesta alla posa in opera dei beni e materiali venduti) implichi una centralità per il cliente dell'obbligazione del "dare" sull'obbligazione del "fare".

Se, tuttavia, gli interventi richiesti sono tali da determinare la **creazione di un risultato nuovo e distinto** rispetto ai materiali e/o ai beni prodotti in serie che l'assuntore impiega, allora l'obbligazione del "fare" torna ad acquisire quella centralità che rende più propriamente inquadrabile l'accordo nello schema negoziale dell'appalto, ancorché l'assuntore delle obbligazioni sia un soggetto che in via principale svolge attività di produzione e/o commercializzazione.

A tale proposito, giova sottolineare che la Circolare Assonime n. 45/2007, richiamando sul punto la sentenza 6 maggio 1988, n. 3375, della Corte di Cassazione, pone in risalto come, per le imprese che hanno per oggetto principale l'attività di fabbricazione di beni (e che, in via secondaria, provvedono alla posa in opera dei beni da essi prodotti), il presupposto della creazione di un "quid novi" non possa considerarsi integrato sulla base del mero adattamento di beni prodotti di serie sulla base di specifiche tecniche indicate dal cliente, essendo invece necessaria la creazione di beni concepiti ad hoc per il cliente, "talché per la produzione degli stessi egli debba creare una distinta attrezzatura ovvero una straordinaria organizzazione del lavoro, con gestione a proprio rischio".

Ove, infatti, si tratti di meri adattamenti che non comportano l'adozione di appositi processi produttivi ai fini della loro creazione, lo schema negoziale può essere ricondotto a quello misto del c.d. "appalto-fornitura" che per l'Assonime deve essere comunque ritenuto estraneo all'ambito di applicazione del meccanismo del "reverse charge", di cui alla lett. a) del comma 6 dell'art. 17 del D.P.R. n. 633/1972.

Ad esempio, rientra nella tipologia contrattuale dell'appalto-fornitura il contratto che prevede la fornitura da parte di una ditta produttrice di vetri per finestre di vetri di spessore e colori differenti da quelli prodotti in serie, ma comunque realizzate con i macchinari normalmente utilizzati per le altre produzioni "in serie" (Circolare Assonime n. 45/2007, par. 3.2).

7. Gli appalti-fornitura

Sempre con riferimento alle diverse tipologie contrattuali, un altro esempio della pratica operativa è per l'appunto quello comunemente chiamato "appalto-fornitura".

Si tratta di accordi che prevedono la cessione di beni che però non sono già esistenti al momento della stipula dei contratti, ma devono essere realizzati dai fornitori seguendo specifiche indicazioni degli acquirenti. Un esempio è quello che prevede la fornitura da parte di una ditta produttrice di manufatti differenti per materiale o misure rispetto a quelli normalmente prodotti in serie, che però possono essere realizzati con i macchinari normalmente utilizzati. Anche in tal caso si ritiene che tali contratti, non perdendo la qualifica di accordi che hanno come fine la cessione di un bene, non rientrino nella normativa dell'inversione contabile.



8. I noli a caldo e a freddo

Con l'espressione "**noli a caldo**" ci si riferisce a quegli accordi che prevedono la fornitura di particolari mezzi e macchine unitamente al personale addetto alla loro manovra, macchinari di cui l'appaltatore non acquisisce la proprietà.

L'esempio è quello del noleggio della gru con il relativo manovratore, il quale dovrà operare secondo le direttive dell'appaltatore stesso e sotto la responsabilità di questi.

È invece comunemente denominato "**nolo a freddo**" il contratto che ha ad oggetto il mero noleggio di macchine e attrezzature che il soggetto noleggiatore userà con proprio personale, provvedendo, fra l'altro, alla fornitura del carburante ed alla manutenzione ordinaria dei macchinari in questione. Considerando anche gli orientamenti della giurisprudenza sul tema e ritenendo tali ultimi contratti assimilabili più a quelli di noleggio che a quelli di appalto, si ritengono gli stessi estranei dall'ambito applicativo dell'art. 17 comma 6 lett. a) del D.P.R. n. 633/1972. A sostegno di tale tesi, si veda la R.M. n. 187/E del 26 luglio 2007 in cui l'Agenzia delle entrate ha chiarito che:

- la pura installazione di ponteggi per conto terzi effettuata da una impresa specializzata è una prestazione che, derivando da un contratto d'opera, rientra nell'ambito applicativo del "reverse charge";
- il noleggio di ponteggi, anche nel caso in cui sia prevista l'installazione degli stessi a cura dell'impresa noleggiante, è pur sempre una prestazione derivante da un contratto di noleggio, che, in quanto tale, esula da tale ambito. Tale soluzione non sembra contrastare nemmeno con il fatto che le imprese che svolgono tali particolari attività di noleggio abbiano un codice attività che le qualifica come appartenenti al "settore edile", in quanto la mancanza del presupposto contrattuale pare di per sé sufficiente per giustificare la tesi sopra espressa. Ed infatti la soluzione è stata confermata dalla R.M. n. 205 del 3 agosto 2007;
- il noleggio a caldo (di un macchinario con operatore) perde le casistiche tipiche del noleggio stesso (e cioè manovra del bene noleggiato sotto le direttive del soggetto committente il servizio) laddove le parti si prefiggano lo scambio di una prestazione di risultato (si pensi al noleggio a caldo finalizzato allo sbancamento di un'area, alla realizzazione di un argine, allo scavo di fondamenta; si tratta di situazioni in cui il prestatore non è "mero esecutore" materiale delle direttive impartite dal committente). In tal caso, ricorrendone le condizioni, si applica l'inversione contabile.



- 1 STEA s.r.l.**
Via Zamenhof, 711 - 36100 Vicenza
Tel. 0444.914381 - Fax 0444.912341
E-mail: info@gruppostea.it
www.gruppostea.it



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



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



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



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



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



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



- 9 NUOVA EDILIZIA s.n.c.**
Via Galileo Galilei, 2
37040 Zimella (VR)
Tel. 0442.85017 - Fax 0442.418098
E-mail: info@nuovaedilizia.com



- 10 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
www.pauletti.it



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



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



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

- 12 Show Room di Fara Vicentino (VI)**
Via Ortigara, 2/b - 36030 Fara Vicentino

- 15 Filiale di Caldoggno (VI)**
Viale Pasubio, 2
Tel. 0444.585019 - Fax 0444.909098



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



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



- 18 CENTROEDILE**
Via B. Avesani, 20
37135 Verona
Tel. e Fax 045.8069159
E-mail: centroedile@gruppostea.it



- 19 EDILCARBONI s.n.c.**
Via Montorio, 85
37131 Verona
Tel. e Fax 045.526555
E-mail: edilcarboni@gruppostea.it



- 20 GALZENATI s.a.s.**
Via Porta San Zeno, 23
37123 Verona
Tel. 045.8030135 - Fax 045.8068211
E-mail: galzenati@gruppostea.it



- 21 GF SCALA s.r.l.**
Via Monte S. Viola, 12
37034 Marzana (VR)
Tel. 045.8700998 - Fax 045.8709280
E-mail: edilizia.gfscala@tiscali.it



- 22 F.LLI POSENATO s.n.c.**
Via Monti Lessini, 23 C
37132 Verona
Tel. e Fax 045.974136
E-mail: posenato@gruppostea.it

