

## **SOMMARIO**

**Editoriale** 

La Fiera...a due passi da casa

Le aziende informano

"Profili e raccordi igienici"

**Punto vendita** 

Tesve s.r.l.

Leggi e decreti

D.P.C.M. 5/12/97: alcuni commenti

Non tutti sanno che
Come si misura l'isolamento acustico

**Punto vendita** 

Pizzato Francesco & C. s.n.c.

Sistemi costruttivi

Sistemi di copertura (3º parte)

L'esperto risponde

Cessione di terreni e aree edificabili

Internet e dintorni

E-mail Marketing (2° parte)

Internet e dintorni

Il sito www.gruppostea.it

## LA FIERA...A DUE PASSI DA CASA

Nel mondo della comunicazione non passa giorno che non si inventi qualcosa di nuovo. Dai telefonini che "fotografano" ed inviano le immagini, alle mostre virtuali su internet, ecc.. La tecnologia è in continua e purtroppo caotica evoluzione. In ogni caso la parola chiave sembra essere diventata una sola: integrazione. In altre parole ideazione e produzione di nuovi media che siano in grado di gestire (in maniera integrata) un qualsiasi flusso di informazioni.

È evidente che questi processi hanno spesso una ricaduta devastante sia sul mercato che sul modo di pensare ed operare delle persone. Il fatto che sia facile "spostare ed integrare" le informazioni implica cambiamenti che porteranno inesorabilmente alla fine di certe attività di tipo "analogico". Tanto per essere più chiari è facile immaginare che l'avvento di fotocamere digitali segnerà la fine dell'attività di sviluppo delle foto. Parallelamente l'incubo "devo ricordarmi di far sviluppare le foto" scomparirà dalla testa delle persone magari sostituito da uno ancora più angosciante ("devo ricordarmi di chiedere a Giorgio come si usa un PC!").

Il problema dell'integrazione non è solo una questione di qualità (analogico-digitale) ma anche e soprattutto di quantità. In passato recuperare informazioni in quantità sufficiente relativamente ad un determinato argomento o prodotto voleva dire impiegare tempo e risorse importanti. Molto spesso bisognava spostarsi, contattare persone che non si conoscevano, sperare nella loro disponibilità, ecc.. C'erano (e ci sono ancora) le fiere che in qualche modo cercavano di risolvere i problemi di comunicazione ed informazione. Di fronte all'integrazione dell'informazione, però, anche queste iniziative sembrano avere il fiato corto. Se è vero che più del 70% dei materiali per l'edilizia sono venduti direttamente dai magazzini edili è logico pensare che, in futuro, i magazzini diventeranno anche "la fiera".

In più di qualche caso è già così!

Basta entrare nelle show-room di certi magazzini edili per poter trovare: esposizione di nuove linee di prodotto, gamma, personale qualificato, rapporti sempre più stretti con le aziende produttrici. Il tutto distribuito su migliaia di metri quadrati di esposizione coperti, riscaldati, ben arredati.

I prodotti per l'edilizia evolvono molto lentamente. Questo dato di fatto consente al magazzino di poter seguire e supportare l'industria nella fase di distribuzione senza particolari affanni. Se a questo si aggiunge la conoscenza locale del mercato e la capillare distribuzione sul territorio dei punti vendita mi viene da pensare che forse non sarà più necessario andare ogni anno in pellegrinaggio a Bologna (o in qualsiasi altro posto) per vedere le novità.

SMAU e SAIE sono sì due fiere, ma non sono la stessa cosa!





## PROFILI E RACCORDI IGIENICI

#### "Profili e raccordi igienici" PROGRESS PLAST S.r.l.

Via Dell'Artigianato, 35/37 31010 Casella d'Asolo (TV) Tel. 0423.950398 Fax 0423.950979 www.progressplast.com

info@progressplast.com

La Progress Plast S.r.l. (Progress Profiles), azienda produttrice di profili, giunti, articoli in PVC, alluminio, ottone, acciaio inox per la posa di pavimenti e rivestimenti in ceramica, legno, parquet, laminato, moquette, linoleum, pietre naturali, ecc. ha recentemente ottenuto ed esteso la certificazione UNI EN ISO 9002 da parte della I Q NET & IIP per tutto il settore di produzione inerente ai profili in metallo pregiato (alluminio, ottone, acciaio inox).

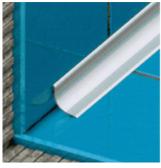
Nel campo dei raccordi igienici la gamma della Progress Profiles è alquanto ampia.





#### "PROSHELL" acciaio inox AISI 304

"PROSHELL" è un raccordo igienico adatto per l'igiene e la pulizia negli ambienti alimentari e chimici in cui sono presenti sostanze corrosive. Prodotto in acciaio inox AISI 304, serve per creare il raccordo tra pavimento e rivestimento. Obbligatorio nelle macellerie e cucine, consigliato per ospedali e ambienti particolari. I raccordi angoli esterni/interni e a tre vie facilitano e perfezionano la posa.





#### "PROROUND" acciaio inox AISI 304

"PROROUND" è un raccordo igienico da applicare tra pavimenti e rivestimenti esistenti. Obbligatorio a norme U.L.S.S. e dalle direttive europee negli ambienti pubblici. Facilita la pulizia negli angoli interni, semplice da posare con auto-adesivo siliconico e resistente ai detergenti e solventi. Prodotto in acciaio inox AISI 304 resistente a qualsiasi prodotto. Consigliato per macellerie, ospedali e laboratori chimici. I raccordi angoli est/int e a tre vie facilitano e perfezionano la posa.





## "PROSEAL 25" pvc atossico antiurto

"PROSEAL" è un raccordo igienico da applicare tra pavimenti e rivestimenti esistenti. Obbligatorio a norme U.L.S.S. e dalle direttive europee negli ambienti pubblici. Facilita la pulizia negli angoli interni, semplice da posare con autoadesivo siliconico e resistente ai detergenti e solventi. Prodotto in resina vinilica antiurto nei tre colori standard. I raccordi angoli esterni/interni e a tre vie, i tappi di chiusura e la giunzione facilitano e perfezionano la posa.



### Tesve s.r.l.

Sede di Caldogno Viale Pasubio, 2 - 36030 Caldogno (VI) Tel. 0444.585019 - Fax 0444.909098 Sede di Malo Via Leonardo da Vinci, 30 - 36034 Malo (VI) Tel. 0445.602272 - Fax 0445.584392

E-mail: info@tesve.it



La famiglia Dal Toso titolare della TESVE s.r.l.



Il magazzino di MALO



Prosegue la presentazione dei punti vendita del Gruppo STEA.

I fratelli Dal Toso ci parlano della Tesve s.r.l..

TESVE nasce a Malo nel 1968 quando il capostipite, Domenico Dal Toso, inizia a produrre tegole in cemento con un impianto importato dalla Svezia: da ciò deriva la ragione sociale della ditta, "TEgole SVEdesi". Brevetta la sua tegola con una particolarità, per il periodo decisamente innovativa: il dente di aggancio.

Negli anni a seguire vari familiari entrano a far parte della società, prima il fratello Giancarlo, poi i figli Luigi e Franco, successivamente Anna e Renata; ma è nei primi anni '80, in seguito ai cambiamenti di mercato nel settore delle coperture, che prende forma l'attuale attività sociale diventando rivendita di materiale edile. Nello stesso periodo viene aperta anche la rivendita di Caldogno.

Alla domanda su come vede il futuro della rivendita nel mercato della distribuzione edilizia, risponde Luigi Dal Toso, attuale socio amministratore dell'azienda.

"Il comparto edile, parlo senz'altro del settore privato nel mio territorio, sta attraversando un periodo decisamente felice. È fuor di dubbio comunque che negli anni a venire dovremo affrontare dei periodi di flessione del mercato: la concorrenza tra rivenditori, la presenza di tanti produttori direttamente nella distribuzione cantieristica, già molto forte, sarà nel prossimo futuro ancora più accentuata. Per questo le nostre strategie hanno come obiettivo l'essere sempre più presenti e visibili nel mercato e in tal senso consideriamo fondamentale il consolidamento dei rapporti con il binomio clienti-fornitori. Il centro di tutta la nostra attività è il cliente, al quale noi diamo la massima disponibilità in termini di informazioni e nozioni tecniche e dal quale riceviamo pareri e suggerimenti che ci permettono di migliorare costantemente. Per essere un punto di riferimento per i clienti ci avvaliamo dell'aiuto dei fornitori, ai quali chiediamo oltre alla qualità dei prodotti, corsi e aggiornamenti periodici, consulenze, pianificazione di strategie commerciali comuni, diventando in questo modo punti qualificati di distribuzione dei loro prodotti.

### "Come le è venuta l'idea di associarsi al Gruppo Stea?"

"Proprio per cercare di essere più presenti nel mercato stiamo agendo su più fronti. Da un lato abbiamo investito notevoli risorse sul rinnovamento della struttura; stiamo infatti attendendo l'abitabilità per inaugurare il nuovo capannone con area espositiva e commerciale, in cui amplieremo l'attività di ferramenta ed attrezzatura edile. Dall'altro lato stiamo allargando la gamma di prodotti edili, inserendo articoli sempre più tecnici e specifici, come ad esempio quelli del settore della bioedilizia, dell'isolamento acustico e del risanamento, per proporre soluzioni sempre più valide e d'avanguardia ai nostri clienti, siano essi progettisti, imprese o privati. Tutto ciò supportato dalla disponibilità e professionalità del nostro personale, che, attraverso continui aggiornamenti, è sempre pronto a dare risposte precise alle richieste del cliente, sia nei nostri punti vendita che direttamente in cantiere.

In questo modo intendiamo proseguire il processo di rinnovamento e miglioramento della nostra azienda iniziato con la volontà di associarsi ad altre rivendite edili, desiderio andato a buon fine nel 2000 entrando a far parte del gruppo STEA. L'importanza di far parte di un consorzio come STEA è notevole, le opportunità sono molteplici e sempre maggiori. Il confronto, lo scambio di idee ed informazioni tra rivendite sono aspetti fondamentali per la crescita e lo sviluppo professionale aziendale. Attraverso incontri e corsi formativi per tutti i livelli operativi l'associazione ci stimola a cercare soluzioni innovative, ad analizzare strategie di mercato, a riorganizzare la gestione aziendale concentrando risorse e sforzi per ottimizzare e qualificare la nostra rivendita. Sono queste per noi le strategie che ci permetteranno di affrontare il futuro dell'edilizia con serenità e professionalità".

La squadra TESVE ("vista acrobatica")

## D.P.C.M. 5/12/97: alcuni commenti

L'articolo che segue riporta alcuni commenti sul D.P.C.M. 5/12/1997, la vigente normativa sui requisiti acustici degli edifici, il cui testo integrale è stato pubblicato su Stea News n. 4.

Nel numero precedente di Stea News è stato pubblicato il testo del decreto 05/12/1997 "Determinazione dei requisiti acustici passivi degli edifici" che sancisce il grado di isolamento acustico che deve essere garantito negli edifici di nuova costruzione con la definizione di limiti (minimi o massimi) per le grandezze che identificano il comportamento acustico dei diversi componenti dell'edificio.

Nel merito della struttura del documento e dei valori che esso riporta si possono avanzare alcune osservazioni. Si può innanzitutto notare che il decreto, in sintonia con la normativa più recente, definisce i requisiti acustici passivi degli edifici attraverso l'indice di valutazione di grandezze rilevate in opera. Questa scelta permette di caratterizzare acusticamente i componenti edilizi tenendo conto delle reali condizioni di installazione, e quindi garantisce una più corretta valutazione delle loro prestazioni finali.

Tuttavia essa impegna molto di più la progettazione che dovrà avere strumenti di calcolo in grado di prevedere gli effetti introdotti dalla messa in opera dei componenti. Questi strumenti non sono oggi ancora disponibili in forme adeguate e rendono pertanto piuttosto complessa la risoluzione del problema.

Vale la pena ricordare che a livello europeo si sta lavorando per predisporre varie norme che forniscono codici di calcolo per la previsione delle prestazioni in opera partendo dalla conoscenza dei dati di laboratorio e delle modalità di installazione. I criteri per la progettazione, l'esecuzione e la ristrutturazione che dovranno essere stabiliti nel prossimo futuro dal Ministero dei Lavori Pubblici dovranno inevitabilmente fare riferimento a questi nuovi codici.

#### Isolamento acustico delle partizioni interne

I valori di R'w variano con la categoria dell'edificio ma presentano un minimo di 50 dB. Rispetto ai valori dell'indice di valutazione del potere fonoisolante apparente di 40 dB e 42 dB indicati nel D.M. 18 Dicembre 1975 sull'edilizia scolastica, peraltro disattesi nella maggior parte delle scuole, gli indici di tabella B sono notevolmente più elevati. Forse un graduale aumento di tali valori sarebbe stato opportuno per favorire una progressiva introduzione di nuovi criteri di progettazione e realizzazione delle opere edili. Tuttavia occorre anche osservare che confrontati con i valori delle leggi nazionali di vari paesi europei gli indici stabiliti dal decreto risultano in genere inferiori.

#### Isolamento acustico delle facciate

Per le facciate i valori degli indici di valutazione richiesti all'isolamento acustico sono troppo elevati ed in molti casi potrebbero risultare difficilmente realizzabili. Vari autori hanno già segnalato le incongruenze di tali valori. Grave e incomprensibile è inoltre l'assenza di ogni riferimento alla zona acustica in cui si trova l'edificio. Sembrerebbe opportuno in tal senso differenziare limiti e situazioni, tenendo conto di una classificazione del territorio (prevista nel D.L. 14/11/1997), e richiedendo requisiti severi per gli edifici ubicati nelle zone più rumorose e meno severi per quelli in zone meno rumorose. La normativa tedesca, per esempio, fissa i valori di isolamento delle facciate in funzione della zona acustica in cui si trova l'edificio: le prestazioni richieste sono inoltre notevolmente inferiori.

## Isolamento di rumore da calpestio dei solai

I valori degli indici di valutazione dei livelli di calpestio sembrano incongruenti con le classi degli edifici e particolarmente difficili da conseguire con le tecnologie costruttive che caratterizzano l'edilizia in Italia.

#### Isolamento di rumore prodotto dagli impianti

Il livello di rumore deve essere inferiore a 35 dB(A) per impianti a funzionamento discontinuo e a 25 dB(A) per quelli a funzionamento continuo; le misure vanno condotte negli ambienti più disturbati ma non in quelli che contengono la sorgente del rumore. Si tratta ancora di valori estremamente bassi che non tengono conto della realtà costruttiva del nostro paese. Il decreto poi ignora del tutto l'esistenza della norma UNI 8199 (1995) "Collaudo acustico degli impianti di climatizzazione e ventilazione: valori contrattuali e modalità di misurazione", che descrive un metodo dettagliato di misura della rumorosità prodotta dagli impianti.

#### Conclusioni

In conclusione si richiama l'attenzione su alcune inesattezze e lacune del testo normativo sopra riportato. Sorvolando su aspetti formali quali i riferimenti (inesatti) a precedenti normative (Circolare 3150 laddove

esistono un D.M. 18/12/1975 ed un

D.M. 13/9/1977 che ne hanno aggiornato i contenuti), si rileva la mancanza di qualsiasi indicazione specifica su dove, come e quando questo documento debba essere applicato: se esso valga per edifici nuovi, come ci si debba comportare in caso di ristrutturazioni di edifici esistenti, se vi siano controlli o collaudi sui requisiti acustici imposti, quali debbano essere le procedure per ottenere l'autorizzazione o concessione edilizia, ecc..

Se la legge quadro 447/95 poteva essere considerata una buona legge non altrettanto si può dire per il decreto applicativo sui requisiti acustici passivi degli edifici, che risulta incompleto ed inadeguato. La speranza è che si possa in breve tempo avere un nuovo decreto che, recependo le molte proposte di modifica già avanzate al Ministero dell'ambiente, sostituisca quello attuale.



## **COME SI MISURA L'ISOLAMENTO ACUSTICO**

Le normative in campo acustico fanno necessariamente riferimento a grandezze che servono ad identificare e misurare i livelli di rumore nelle loro diverse manifestazioni e situazioni. Un lettore non esperto in materia rischia quindi di comprendere poco il significato di questi numeri e dei simboli con cui vengono rappresentati. In questa rubrica si cercherà di spiegare in termini semplici il significato delle principali grandezze utilizzate nella normativa acustica.

Capita con una certa frequenza di sentir parlare in modo del tutto generico di "isolamento acustico". Il termine isolamento acustico va in realtà opportunamente adattato e riferito al contesto in cui ci si trova ad operare.

Innanzitutto è bene distinguere, con riferimento ai rumori presenti negli ambienti, due grandi categorie:

- 1) rumori trasmessi per via aerea;
- 2) rumori trasmessi attraverso le strutture.

Riguardo alla prima categoria esistono poi due ulteriori casi da considerare:

- 1a) problemi di riduzione del rumore all'interno di singoli ambienti (che dipendono dal potere fonoassorbente degli elementi di chiusura dell'ambiente);
- 1b) problemi di riduzione della trasmissione dei rumori che si propagano per via aerea da locale a locale o dall'ambiente esterno a quello interno.

Senza entrare nel merito delle modalità costruttive con cui vengono operativamente affrontate e risolte le diverse casistiche sopra elencate (materiali, tecniche di posa in opera, ecc.), che potrà essere argomento di un prossimo approfondimento, le grandezze con cui si misurano i rumori nei casi sopra richiamati sono le seguenti.

- Rumori trasmessi per via aerea all'interno di singoli ambienti: è il caso, per esempio di luoghi di spettacolo (teatri, sale cinematografiche), ristoranti, ambienti industriali, ecc. dove sono presenti fonti di rumore potenzialmente fastidiose per gli occupanti. Il parametro da considerare, in questo caso, è l'assorbimento acustico, cioè quella parte di rumore che viene riflessa dalle superfici che racchiudono l'ambiente stesso.

L'assorbimento acustico è la proprietà dei materiali di trattenere una parte dell'energia sonora che li colpisce. La grandezza che definisce questa proprietà è il **coefficiente di assorbimento acustico** (simbolo a), che rappresenta il rapporto tra l'energia sonora assorbita e l'energia sonora incidente. Dire quindi che un materiale ha un coefficiente di assorbimento acustico di 0,8 vuol dire che esso è in grado di assorbire ben l'80% dell'energia sonora e ne riflette o trasmette soltanto il 20%.

- Rumori che si trasmettono per via aerea da locale a locale: è il tipico caso delle pareti divisorie tra unità immobiliari adiacenti o tra camere d'albergo, aule scolastiche, stanze d'ospedale, ecc.. In questo caso l'aspetto da considerare è la trasmissione del suono, ovvero quella parte di energia sonora che viene trasmessa dalla parete su cui va ad incidere.

Il **potere fonoisolante** (simbolo Rw) è la proprietà della struttura di impedire la trasmissione di rumori tra due ambienti contigui. Si tratta in questo caso di una grandezza espressa in decibel (simbolo dB) che è una misura logaritmica. Questo significa che se un divisorio ha un potere fonoisolante di 48 dB ed un altro di

42 dB, la differenza in termini di isolamento acustico tra i due divisori è apparentemente del 15% ma in termini di potenza sonora trasmessa è molto superiore. Ovviamente dal punto di vista acustico sono migliori i divisori con Rw più alto.

- Rumori che si trasmettono per via aerea da ambiente esterno ad ambienti interni: è il tipico caso delle facciate degli edifici esposte a rumori esterni (traffico veicolare ed altro). Anche in questo caso l'aspetto da considerare è la trasmissione del suono, ovvero quella parte di energia sonora che viene trasmessa dalla facciata dell'edificio su cui va ad incidere agli ambienti interni. Il problema in questo caso è un po' più complesso in quanto si tratta di misurare l'isolamento acustico di una superficie composta da elementi di diversa natura e di diverse caratteristiche (muratura, serramenti, finestre, superfici vetrate ...).

Il parametro con cui si misura il comportamento della facciata dell'edificio si chiama **isolamento acustico di facciata** (simbolo D2m) ed indica la differenza del livello di pressione sonora tra l'esterno e l'interno, valutato in condizioni ben definite ("normalizzate") che consentono di ottenere valori tra loro congruenti e confrontabili. Anche questa grandezza è espressa in decibel.

- Rumori trasmessi attraverso le strutture: si tratta dei cosiddetti "rumori impattivi" che possono essere causati da percussione (caduta di oggetti, calpestio), vibrazioni (macchinari più o meno desolidarizzati dalle strutture), attrito (per esempio trascinamento di mobili). Data la continuità delle strutture questo tipo di rumori può raggiungere, al contrario dei rumori aerei, parti dell'edificio anche molto lontane dalla sorgente.



Le strutture più soggette a trasmettere tale tipo di rumore sono quelle orizzontali, che possono essere messe in vibrazione per le cause prima elencate. Il parametro che viene utilizzato per definire il comportamento di un elemento strutturale e la sua attitudine a vibrare (e quindi a trasmettere energia attraverso la struttura) è il



livello di rumore di calpestio (simbolo Ln). Anche questa grandezza è espressa in decibel. Essa indica il livello di rumore che si trasmette da un ambiente ad un altro sottostante, valutato in condizioni ben definite ("normalizzate"). In questo caso, trattandosi di una misura di livello sonoro, una struttura con livello Ln più elevato è peggiore di una con Ln più basso.

In conclusione è bene precisare che, per ognuno dei casi e delle grandezze sopra descritte, esiste una normativa che specifica le condizioni in cui eseguire le misure per ottenere valori che risultino poi tra loro confrontabili e permettano di scegliere le soluzioni migliori caso per caso.

Lorenzo Bari

## Sartore Severinio & C. s.n.c.



Pizzato Francesco & C. s.n.c. Via Giarette, 10 36046 Lusiana (VI) Tel. 0424.406166 Fax 0424.407379 E-mail:

pizzato@gruppostea.it

Prosegue la presentazione dei punti vendita del Gruppo STEA. Walter Pizzato ci parla della Pizzato Francesco & C. s.n.c.

#### Quando nasce la vostra azienda?

La Ditta Pizzato viene fondata da Pizzato Francesco in collaborazione con la moglie Rosanna nell'anno 1963. Inizialmente commercia piastrelle ritirandole direttamente a Sassuolo (MO) dove vengono prodotte, ed in seguito,

vista la grande richiesta, inizia a trattare anche il materiale edile. La Pizzato diventa impresa familiare con l'inserimento del figlio maggiore Pierantonio, che da sempre dimostra grande interesse e passione per il lavoro svolto dai genitori. Nel 1994 si trasforma in S.n.c. con gli altri figli Barbara e Walter.

# Da quando fate parte del Gruppo Stea e perché questa decisione di unirsi ad un gruppo?

Apparteniamo come affiliati al Gruppo Stea dal gennaio 2000. Questa scelta, sebbene abbia comportato dei cambiamenti nel modo di lavorare e nei prodotti trattati, è stata fatta con convinzione, per stare al passo con il nuovo mercato, che richiede sempre più personale qualificato e prodotti adatti a risolvere i più svariati problemi.



Walter, Francesco e Barbara Pizzato titolari della Pizzato Francesco & C. s.n.c.



Vista del capannone di lavorazione ferro

#### Cosa offre questa appartenenza al Gruppo Stea?

Offre una stretta collaborazione tra magazzini per la soddisfazione del cliente, anche quello più esigente. Inoltre, tra colleghi del settore, ci si confronta ed ognuno cerca di dare il meglio di sé, essendo molte volte anche stimolo per gli altri. Molto importanti sono anche i corsi di aggiornamento, che vengono svolti per i titolari e i collaboratori, nonché open house presso la rivendita con tecnici delle ditte fornitrici a disposizione per ogni problematica che si può sollevare in cantiere.

## Com'è strutturata la Vostra azienda?

In totale siamo in 11 addetti così suddivisi: 1 impiegato, 2 magazzinieri, 2 autisti (di cui uno vettore), 3 carpentieri e 3 titolari.

La nostra azienda ultimamente è cresciuta in personale, più che altro per una nuova attività che abbiamo iniziato lo scorso anno: la lavorazione del ferro per c.a.. Questa attività viene svolta in un nuovo capannone appositamente attrezzato con tutti i macchinari a controllo elettronico. Sotto la direzione del responsabile, Vittorio Cogo, con trent'anni di esperienza nel settore ed in particolare nella prefabbricazione, è in grado di soddisfare molteplici esigenze di ferro lavorato e assemblato e di rete speciale per staffature con la relativa posa in opera.

Fortunatamente ci avvaliamo di validi collaboratori, che anche nei momenti di maggiore lavoro e difficoltà sanno adeguarsi dando il meglio di sé e collaborando tra loro per il bene della ditta.

#### Il Vostro settore merceologico è prevalentemente il materiale edile?

Sì, sebbene sia molto importante per la nostra azienda anche la vendita delle piastrelle, che con la sala mostra ultimamente rinnovata, offre diverse tipologie di rivestimenti, legno, pietre ed arredobagno. Vantiamo inoltre di personale qualificato per la posa in opera di tutti i materiali trattati.

#### Quali sono i vostri progetti futuri?

Ultimamente, a causa di tutti questi cambiamenti, non si è riusciti a seguire al meglio il contatto con il cliente, cosa che tutti ci ripromettiamo di fare in seguito, visto che stiamo cercando di adottare una certa organizzazione interna che però richiederà un po' di tempo. I nostri progetti futuri comunque, saranno la costruzione di una nuova ferramenta, con ufficio amministrativo e sala riunioni, visto che al momento abbiamo spazi molto ridotti per questi servizi.



## SISTEMI DI COPERTURA (3° parte)

#### **NORME DI RIFERIMENTO**

Per quanto non meglio specificato nel presente documento si fa diretto riferimento alle norme:

Norme di TERMINOLOGIA: Terminologia funzionale - UNI 8089 (maggio 1980), ove sono individuati gli strati e gli elementi funzionali costituenti le coperture; Terminologia degli elementi complementari - UNI 8090 (maggio 1980), ove sono definiti gli elementi accessori e complementari delle coperture; Terminologia geometrica - UNI 8091 (maggio 1980), ove sono definiti dal punto di vista geometrico le parti caratterizzanti una copertura (linea di colmo, linea di gronda, linea di bordo, ecc.);

Norme di PROGETTAZIONE: Analisi degli elementi e strati funzionali - UNI 8178 (novembre 1980), ove vengono esaminati gli strati funzionali presenti nelle diverse possibili configurazioni della copertura; Definizione e classificazione degli schemi funzionali, soluzioni conformi e soluzioni tecnologiche - UNI 8627 (maggio 1984), ove sono definiti i diversi schemi di funzionamento termoigrometrico delle coperture, con esame delle soluzioni tecnologiche e degli strati costituenti; Requisiti di comportamento e istruzioni per la progettazione - UNI 9308/1 (settembre 1988), ove vengono individuati gli agenti esterni sulle coperture, le loro azioni, gli effetti, ecc.;

Norme sulla SICUREZZA: Criteri di sicurezza per i lavori in copertura - UNI 8088 (giugno 1980), ove sono riportati i criteri base di sicurezza da seguire nelle fasi realizzative.

# PARTICOLARI COSTRUTTIVI ED INDICAZIONI COMUNI A TUTTI I SISTEMI

Le indicazioni di seguito riportate possono essere utilizzate in mancanza di prescrizioni specifiche.

# Sporgenza della prima fila di tegole o coppi sul canale di gronda

La sporgenza delle tegole o dei coppi della prima fila sul canale di gronda deve essere circa un terzo del diametro della gronda stessa.

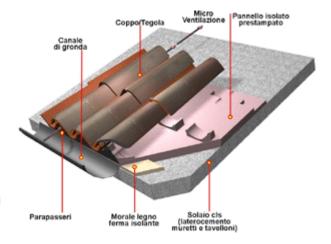
#### Listelli e controlistelli

Per la realizzazione dei listelli e controlistelli in legno saranno impiegate tutte le specie legnose ammesse per i lavori di carpenteria. I listelli e controlistelli devono inoltre possedere stabilità dimensionale e resistenza meccanica soddisfacenti, oltre ovviamente alla durabilità (impregnatura antitarlo e antimuffa).

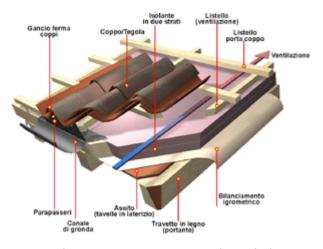
L'umidità del legno al momento della posa dovrà essere ad un valore lievemente minore di quello di equilibrio rispetto all'ambiente di applicazione, mediante adeguato periodo di stagionatura od essiccazione artificiale, e comunque non maggiore del 18%.

I listelli e controlistelli non devono presentare difetti che ne riducano sensibilmente la resistenza meccanica (quali alterazioni biologiche, nodi, cipollature ecc. - Rif. UNI 8198).

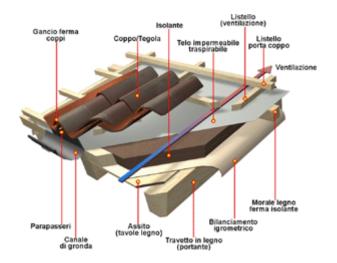
Il listello per la creazione dello strato di ventilazione (disposto ortogonalmente alla linea di gronda) presenterà dimensioni tali da poter creare una camera di ventilazione di dimensioni adeguate (vedi tabella riportata a fondo pagina).



Sistema di copertura STEA per coperture su solaio in laterocemento e sottotetto ventilato



Sistema di copertura STEA per tetti in legno (soluzione A)



Sistema di copertura STEA per tetti in legno. Tutti i materiali utilizzati in questa soluzione costruttiva rispondono ai requisiti della bio-architettura

#### LA POSA IN OPERA

I coppi devono essere posati in due strati: il primo con la concavità verso l'alto realizza dei canali paralleli affiancati, il secondo strato, con la concavità verso il basso, realizza dei colmi paralleli.

Nel caso di coppi posati per file orizzontali è consigliabile mettere in opera non più di tre file dello strato inferiore partendo da un angolo in basso della falda. Lo strato superiore può essere posato con sovrapposizioni sfalsate longitudinalmente rispetto a quello inferiore di circa 1/4 della lunghezza. In tal caso per la prima fila di coppi lungo la gronda si utilizzano coppi di 3/4 di lunghezza per garantire la giusta sovrapposizione.

Per poter mantenere sollevata la prima fila di coppi lungo la linea di gronda occorre impiegare un opportuno listello

oppure parti parziali di coppo. Ciò si può rendere necessario anche lungo il colmo. La posa delle tegole piane sui listelli o sui cordoli (paralleli alla linea di gronda) avviene procedendo dalla linea di gronda verso il colmo. Essa può essere effettuata:

- per file orizzontali, (obbligatorio per le tegole marsigliesi, che sono sfalsate di mezza tegola tra una fila e l'altra);
  per file secondo la direzione di massima pendenza per le tegole piane, ad esclusione delle marsigliesi, con posa allineata nelle due direzioni ortogonali.

Pendenza della falda	Sezione ingresso (gronda)	Sezione uscita (colmo)	Altezza intercap. sopra isolante
< 10°	> 2% superficie tetto		> 5 cm
> 10°	> 2% della superficie della falda con minimo di 200 cm² ogni metro di lunghezza di gronda	> 5 % della superficie del tetto	> 2 cm minimo di 200 cm² ogni metro di lunghezza di gronda

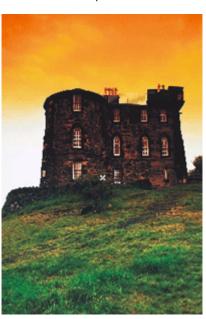
## **CESSIONE DI TERRENI E AREE EDIFICABILI**

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

# LA RIVALUTAZIONE DEI COSTI FISCALMENTE RICONOSCIUTI IN PREVISIONE DEL REALIZZO DI PLUSVALENZE

L'art. 7 della L. 28 dicembre 2001 n. 448 (legge Finanziaria per il 2002) prevede la possibilità di procedere alla rivalutazione dei terreni edificabili e dei terreni agricoli posseduti alla data del 1 gennaio 2002. Con questa norma si permette alle **persone fisiche** proprietarie di tali aree al di fuori dell'esercizio di una attività di impresa di rivalutarne il costo fiscalmente riconosciuto in previsione del futuro realizzo di plusvalenze dovute alla cessione delle aree stesse. Come precisato anche dalla circolare n. 15 del 1 febbraio 2002 dell'Agenzia delle Entrate sono interessati dalla norma di rivalutazione i seguenti beni:

- 1. terreni lottizzati o sui quali sono stati costruite opere per renderli edificabili, sui quali cioè sia stata eseguita qualsiasi operazione di lottizzazione o di esecuzione di opere per la edificabilità dei terreni, anche se realizzata al di fuori di strumenti urbanistici;
- 2. terreni suscettibili di utilizzazione edificatoria. Tale utilizzabilità del terreno deve sussistere in base agli strumenti urbanistici vigenti al momento della cessione;
- 3. terreni agricoli, anche in previsione di un futuro possibile inserimento in uno strumento urbanistico. Nella sostanza si può affermare che sono interessati dalla norma tutti i tipi di terreni.



#### La plusvalenza

Poiché la cessione a titolo oneroso di tali beni può generare plusvalenze imponibili, è opportuno definire il concetto di plusvalenza. La plusvalenza imponibile ai fini delle imposte sui redditi, è data dalla differenza tra:

- corrispettivo ricevuto per la cessione di un bene;
- costo fiscalmente riconosciuto del bene stesso (costo d'acquisto aumentato delle spese inerenti deducibili).

### Come si determina il costo fiscalmente riconosciuto

Agli effetti del calcolo, il costo fiscalmente riconosciuto varia a seconda del tipo di bene ceduto:

- 1. per i terreni di cui al punto 1 (**terreni lottizzati** art. 81 comma 1 lett. a) del Tuir) la determinazione del costo d'acquisto dipende dalla data e dalla modalità d'acquisto del terreno:
- se l'acquisto a titolo oneroso è stato effettuato entro i cinque anni precedenti la lottizzazione vale il prezzo d'acquisto del terreno;
- se l'acquisto a titolo oneroso è stato effettuato oltre i cinque anni precedenti la lottizzazione vale il valore normale del terreno nel quinto anno anteriore all'inizio della lottizzazione;
- se l'acquisto è avvenuto a titolo gratuito (successione o donazione) conta il valore normale del terreno alla data di inizio della lottizzazione.

In tutti i casi tale costo d'acquisto è aumentato delle spese sostenute per l'acquisto stesso e di ogni altro costo inerente il bene medesimo (spese di lottizzazione, spese notarili, imposte di registro, ipotecarie, catastali, ecc.).

- 2. per i terreni di cui al punto 2 (**aree edificabili** art. 81 comma 1 lett. b) del Tuir) il costo d'acquisto e le spese inerenti vengono calcolati a seconda delle modalità di acquisizione:
- per i terreni acquistati a titolo oneroso viene considerato il costo di acquisto più le spese inerenti con rivalutazione in base alla variazione dell'indice ISTAT dei prezzi al consumo;
- per i terreni pervenuti a titolo gratuito (successione o donazione) si considera costo d'acquisto il valore dichiarato (o in seguito definito e liquidato) nella denuncia di successione o nell'atto di donazione registrato, aumentato delle spese inerenti. Con riferimento alla rivalutazione ISTAT, negata dall'Amministrazione Finanziaria (cfr. C.M. n. 73/E/430 del 27 maggio 1994), segnaliamo che la Corte Costituzionale con sentenza n. 328 del 9 luglio 2002 ha dichiarato l'illegittimità costituzionale della previsione legislativa che non dà rilevanza al fenomeno inflativo nel caso di terreni edificabili pervenuti a titolo gratuito. Pertanto, salve eventuali modifiche normative, tale rivalutazione è da ritenersi possibile.
- 3. per i terreni di cui al punto 3 (**terreni agricoli** art. 81 comma 1 lett. b) del Tuir) le plusvalenze sono imponibili se la cessione è a titolo oneroso e se il terreno è stato acquistato da meno di cinque anni. Si tiene conto del corrispettivo pagato per l'acquisto del terreno aumentato delle spese inerenti (notaio, imposte di registro, ipotecarie e catastali).

La cessione di terreni agricoli non comporta **mai** plusvalenza imponibile se gli stessi sono stati acquisiti per effetto di successione o donazione.

#### La previsione della Finanziaria 2002

La Finanziaria 2002 consente ai possessori di terreni di calcolare la plusvalenza avendo come riferimento, non il costo di acquisto come sopra definito, ma un valore rivalutato.

Chi, al 1 gennaio 2002, è in possesso di un terreno può far redigere una **perizia giurata** per stimarne il valore a tale data. Tale perizia deve essere firmata da soggetti esperti in materia urbanistica, elencati dal legislatore tra gli iscritti agli albi degli ingegneri, architetti, geometri, dott. agronomi, agrotecnici, periti agrari e periti industriali edili e va redatta e sottoscritta entro il **30 novembre 2002**.

**Sul valore di perizia**, per poterlo considerare come ultimo costo fiscalmente riconosciuto, si deve calcolare e versare una **imposta sostitutiva del 4%.** L'imposta sostitutiva va calcolata sull'intero valore di perizia e non sulla differenza tra quest'ultimo e il costo d'acquisto (come per la determinazione della plusvalenza).

Per meglio chiarire si propone un esempio:

- area acquistata per 30mila euro nel 1995
- valore rivalutato con perizia alla data del 1 gennaio 2002 = 150mila euro

L'imposta sostitutiva su tale operazione è di 6mila euro, pari al 4% dell'intero valore di perizia (150mila euro). Se successivamente il terreno viene venduto al prezzo di 200mila euro, la plusvalenza imponibile sarà pari a 50mila euro, mentre senza rivalutazione sarebbe stata di 170mila euro.

Ipotizzando un'aliquota marginale I.R.PE.F. del 39% (per un reddito complessivo 2002 compreso tra 30.987,41 e 69.721,68 euro) la tassazione ordinaria sulla plusvalenza di 50.000 nel caso di costo fiscalmente riconosciuto rivalutato genera un'imposta I.R.PE.F. di euro 19.500 che sommata all'imposta sostitutiva versata (pari ad euro 6mila) comporta un carico fiscale complessivo di euro 25.500.

Se non si fosse proceduto alla rivalutazione ed ipotizzando sempre un'aliquota marginale I.R.PE.F. del 39%, la tassazione ordinaria avrebbe comportato un carico fiscale complessivo sulla plusvalenza (in questo caso 170mila euro) di euro 66.300.

È evidente il risparmio di imposta che la norma consente

in previsione della cessione di aree il cui costo di acquisto sia molto basso rispetto al valore effettivo stimabile in perizia e verosimilmente al prezzo di vendita.

# Tempi della perizia e del versamento

La perizia deve essere redatta, sottoscritta e giurata **prima** della cessione dell'area e comunque entro il 30 novembre 2002. Il versamento dell'imposta sostitutiva, invece, può avvenire anche successivamente all'alienazione, ma comunque entro il 30 novembre 2002, ovvero in tre rate annuali di pari importo scadenti il 30 novembre degli anni 2002 / 2003 / 2004, applicando, sulle rate successive alla prima, gli interessi nella misura del 3% annuo.



## E-MAIL MARKETING (2° parte)



Prosegue dal numero precedente la trattazione di un argomento di stretta attualità nel campo dell'utilizzo della rete Internet: l'E-mail Marketing. Tale attività presuppone una serie di aspetti gestionali illustrati nel presente articolo.

### Gestione dell'E-mail Marketing

La gestione di una mailing-list deve essere quindi pianificata alla stessa stregua di qualsiasi altra operazione di marketing aziendale. Dal punto di vista software gli strumenti necessari sono i seguenti: - sito web dinamico: un sito dinamico consente ai tecnici dell'azienda (addetti al telemarketing per esempio) di aggiornare in prima persona i contenuti delle pagine (dynamic content) mettendo in rilievo i prodotti o i servizi che si vogliono promuovere maggiormente in quel determinato momento. Le informazioni raccolte con i Web Form possono essere gestite all'interno di un'area riservata protetta da password ed importate negli applicativi Office classici per elaborare statistiche e riepiloghi particolari;

- database indirizzi: all'interno dell'area riservata è possibile

gestire grandi quantità di indirizzi contenuti in un database apposito aggiornabile on-line e sul quale è possibile applicare una serie di filtri atti alla ricerca di una determinata categoria di contatti (ricerca per zona, tipo di informazioni richieste, ecc.);

- mailer: il mailer è uno strumento in grado di interfacciarsi con un archivio di indirizzi e-mail, con il quale è possibile inviare messaggi multipli creando anche dei contenuti personalizzati per ogni invio, ricavando i dati direttamente dal database degli indirizzi. Il mailer può essere utilizzato direttamente dall'area riservata del proprio sito web grazie al quale il personale aziendale è quindi in grado di amministrare gran parte dell'E-mail Marketing.

Dall'analisi fin qui fatta abbiamo compreso quali strumenti siano necessari per mettere in movimento una campagna di E-mail Marketing dal punto di vista tecnico, con particolare attenzione al software necessario per acquisire e divulgare le informazioni.

In realtà per gestire un'attività di questo tipo sono necessarie ulteriori risorse di fondamentale importanza. Una volta avviata la procedura di invio delle newsletters è necessario predisporre una serie di processi in grado di gestire i nuovi contatti acquisiti. Infatti un potenziale cliente contattato tramite la mailing-list può rispondere in svariate modalità, richiedendo ulteriori informazioni, chiedendo di eseguire l'ordine dei prodotti direttamente on-line, richiedendo la visita di un promoter oppure semplicemente telefonando in sede.

È chiaro che di fronte ad esigenze di questo tipo l'azienda deve organizzarsi e predisporre al proprio interno delle figure professionali in grado di smistare correttamente le richieste a chi di dovere e di rispondere in prima persona qualora fosse necessario.

È quindi necessario un addetto al telemarketing per garantire ai propri interlocutori una risposta rapida ed un servizio efficiente sotto tutti i punti di vista.

La gestione di questi meccanismi non può quindi essere improvvisata ed è più dispendiosa di quanto si possa pensare. Da una ricerca svolta negli Stati Uniti risulta che utilizzare l'E-mail Marketing per acquisire nuovi clienti è molto costoso in rapporto ai risultati ottenuti mentre diventa estremamente conveniente per fidelizzare i clienti attuali. Da questo si comprende come tale strumento si adatti perfettamente ad ogni contesto: quando il mercato è in crescita e le risorse disponibili sono sostanziose può essere utilizzato come attività promozionale verso nuovi clienti mentre quando il mercato si restringe è sicuramente lo strumento più conveniente per valorizzare il rapporto con i clienti attuali.

## Conclusioni

L'utilizzo coordinato dei siti dinamici e dell'e-mail consente di ottenere uno degli strumenti di marketing più proficuo presente sul mercato. La rapidità con cui si contattano i clienti attuali e potenziali, il basso costo dell'invio dei messaggi e la possibilità di controllare in tempo reale la risposta del mercato, costituiscono i vantaggi primari assicurati da una campagna di E-mail Marketing.

Tali vantaggi però possono essere acquisiti solo dopo un'attenta analisi riguardante sia la strutturazione interna all'azienda, sia gli obiettivi che si vogliono raggiungere.

Una mailing-list rivolta ai clienti attuali dovrà essere progettata in maniera diversa rispetto ad una newsletter destinata all'acquisizione di nuovi contatti. Dalle indagini svolte risulta che l'e-mail viene utilizzata nel 90% dei casi come strumento di fidelizzazione e per il 57% come mezzo di acquisizione. Soltanto in Europa già il 31% delle aziende utilizza la posta per strategie di marketing e le motivazioni sono presto riassunte nelle percentuali di risposta che si ottengono con l'E-mail Marketing: mentre con un'attività di marketing tradizionale basata sull'invio diretto tramite posta i risultati sono considerati buoni quando il feed back è del 2% ed accettabile con l'1%, con l'E-mail Marketing si raggiungono quote che vanno dal 5 al 15%.

Marco Scarpa



## **MARKETING O PUBBLICITA'?**

#### TUTTE LE INFORMAZIONI SUL GRUPPO STEA

Le informazioni relative al Gruppo STEA riguardano: elenco dei soci e degli affiliati, ubicazione di ogni punto vendita, attività di servizio e prodotti trattati dai singoli soci, persone di riferimento, ecc..

Il sito del Gruppo STEA, disponibile all'indirizzo http://www.gruppostea.it, rappresenta un valido esempio di sito Internet dinamico che nasce con degli obiettivi precisi: promuovere dal punto di vista commerciale i prodotti del Gruppo, divulgare aspetti tecnici e normativi, fornire ai clienti dei servizi di assistenza tecnica rapidi e diretti oltre a consentire alle aziende facenti parte della STEA di condividere strategie ed obiettivi comuni.

#### **SCARICA STEA NEWS!**

Utilizzando l'apposita sezione puoi scaricare gratuitamente il trimestrale di informazione tecnica e commerciale "STEA NEWS" e sempre gratuitamente puoi richiederne la spedizione in abbonamento.

#### **CERCA E TROVA LAVORO**

Se stai cercando lavoro il Gruppo STEA e/o le aziende ad esso associate o affiliate possono darti una mano!

Accedi alla sezione "Cerca e trova lavoro" ed iscriviti nella lista presente all'interno di questa sezione.

Servizi offerti
dal Gruppo
STEA STEA

Agine Company pagement

Agine Company pagement

Agine Company

Agine Comp

L'avvento delle nuove tecnologie di comunicazione sta rapidamente modificando anche il modo di commercializzare e distribuire i prodotti. L'eliminazione della barriera spazio-tempo (legata all'uso delle reti telematiche) sta portando, infatti, verso un radicale cambiamento dei rapporti produttoredistributore. Questo fenomeno diventa ancora più importante in presenza di un "riordinamento" degli attori del mercato che vede il set- tore della distribuzione raggrupparsi in entità sempre più grandi per poter aumen- tare la loro capacità di risposta ad un mercato in continua evoluzione.

#### **AREA NEWS**

All'interno dello spazio news (parte centrale della homepage del sito) puoi visionare le novità sui prodotti trattati dal Gruppo STEA unitamente ad approfondimenti riguardanti sia gli aspetti di carattere tecnicocommerciale che i servizi offerti.

#### **ASSISTENZA TECNICA on-line**

Utilizza il servizio gratuito di assistenza tecnica on-line. Risparmierai tempo e denaro grazie alla consulenza di esperti nel settore dell'edilizia in grado di proporti soluzioni tecnicamente valide ed economicamente vantaggiose. Il servizio è gratuito!!!

Accedi ai servizi:
LINK UTILI
MOTORI DI RICERCA
CALENDARIO FIERE
F.A.Q.
ARCHIVIO PRODOTTI
STEA NEWS
INFORMAZIONI SULLE
AZIENDE ... ed ALTRO