



SOMMARIO

Editoriale

Imparare ad imparare

Le aziende informano

Profili per gradini

Punto vendita

Materiali Edili Lazzari s.n.c.

Punto vendita

Nuova Edilizia s.n.c.

Tecnica costruttiva

Murature umide: l'antefatto

Leggi e decreti

Terremoti: come cambia il Veneto

Non tutti sanno che ...

Laterizi per murature portanti

L'esperto risponde

L'IVA nel settore edilizio

Il prodotto in vetrina

Tassellatore BOSCH GBH 2-22 RE



“La vera arte consisterà nell'imparare ad imparare”, sviluppando la propria conoscenza critica e “apertura al cambiamento”. Con questo assunto si è iniziato nel maggio 2002 il progetto formativo STEA, tuttora in corso, volto a coinvolgere innanzitutto gli imprenditori ai valori del cambiamento organizzativo in azienda. La necessità del predetto cambiamento è dovuta ai profondi mutamenti in corso nell'edilizia italiana di distribuzione, in quanto è assodato che il miglior vantaggio competitivo della rivendita non può prescindere dal riconoscere l'importanza del coinvolgimento dei collaboratori attraverso lo sviluppo delle diverse professionalità presenti in azienda e nei sistemi di motivazione. L'esigenza di realizzare un cambiamento prima mentale e poi organizzativo ha richiesto l'adozione da parte dell'imprenditore STEA di un processo formativo costante, accettato e vissuto in prima persona dallo stesso imprenditore. Il riconoscimento dell'importanza strategica delle risorse umane da parte dell'imprenditore STEA è fuori di dubbio il simbolo ed il vessillo di una cosciente e moderna volontà di innovazione, attraverso la costruzione di un sistema aziendale non fondato unicamente, come in passato, sull'importanza esclusiva del prodotto, bensì sull'acquisizione del valore aggiunto dei collaboratori interni e dell'orientamento al cliente. Tutto ciò ha comportato la scelta del modello formativo come sistema per sostenere ed implementare la disponibilità al miglioramento. I corsi professionali STEA sono quindi stati la grande occasione per sentirsi moderni imprenditori in un mercato che cambia e che è flessibile, per decidere d'investire più che in passato sui propri collaboratori, per dare un moderno sistema organizzativo alla propria azienda, per creare maggiore comunicazione sia all'interno che all'esterno. Il futuro della rivendita è oggi più che mai nelle mani del titolare, o meglio nella sua testa e nella sua capacità di programmare e di dar forma al futuro. “Mai smettere d'imparare” è stato dunque lo slogan che ha accompagnato tutte le giornate di formazione che hanno visto impegnati i titolari STEA. L'essere aggiornati, il lavorare in modo più consapevole aggiungendo valore al cliente sono stati ritenuti obiettivi possibili ed alla portata di tutti, ricorrendo in modo più consapevole alla formazione professionale. I temi trattati hanno riguardato tutti gli aspetti manageriali del moderno ruolo dell'imprenditore STEA; si sono analizzati gli aspetti dell'organizzazione aziendale, del marketing, della direzione vendite, della comunicazione integrata in azienda, della selezione e della motivazione del personale. Il clima in aula è sempre stato teso alla massima partecipazione, caratterizzato inoltre da interventi fattivi e costruttivi, anche se non si può negare che soprattutto all'inizio il docente ha dovuto “rompere il muro” delle assolute certezze ed a volte di resistenza al cambiamento. Tuttavia il titolare STEA, aprendo la pista alla formazione ed ai relativi progetti, ha dimostrato con l'esempio la propria totale disponibilità al cambiamento, divenendo lui stesso l'esempio per i collaboratori che dal prossimo anno verranno chiamati a partecipare ai moduli a loro dedicati. Ci riferiamo in particolare alla figura del Venditore e del Magazziniere. Concludendo la prima fase del progetto, non si può che essere soddisfatti. La strada intrapresa, difficile all'origine ma poi largamente condivisa, sarà determinante nel nostro settore per affrontare con successo le prossime difficili sfide che il mercato già da tempo ha in serbo. Non può esistere tuttavia un percorso di cambiamento senza la totale ed indiscriminata volontà del titolare STEA di farsi portatore della cultura dell'innovazione. Da questo punto di vista il gruppo STEA è largamente innovatore ed anticipatore di valori propri della moderna cultura aziendale nel sistema dell'edilizia. Dando appuntamento alle prossime tappe del progetto formativo che riguarderanno i collaboratori, questo processo di crescita culturale e professionale contribuirà a rendere il gruppo STEA ancor più competitivo ed all'avanguardia.

Gabriele Fabbri

PROFILI PER GRADINI

"Profili in metallo PROFLEX"

PROGRESS PLAST S.r.l.

Via Dell'Artigianato, 35/37

31010 Casella d'Asolo (TV)

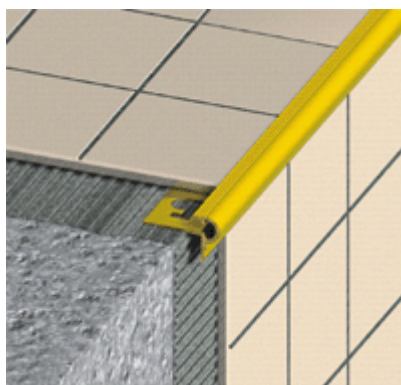
Tel. 0423.950398

Fax 0423.950979

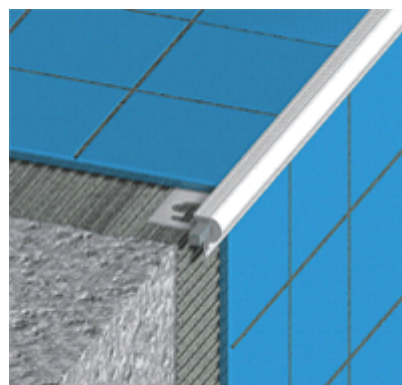
www.progressplast.com

info@progressplast.com

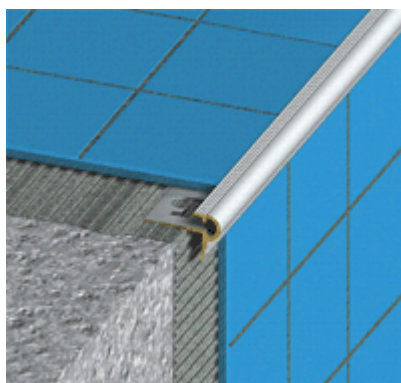
La Progress Plast S.r.l. (Progress Profiles), azienda produttrice di profili, giunti, articoli in PVC, alluminio, ottone, acciaio inox per la posa di pavimenti e rivestimenti in ceramica, legno, parquet, laminato, moquette, linoleum, pietre naturali, ecc. ha recentemente ottenuto ed esteso la certificazione 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). Nell'ambito dei profili per gradini si segnalano i nuovi prodotti della linea PROSTYLE. Si tratta di profili tecnico/decorativi per gradini in ceramica/legno, realizzati in diversi materiali: ottone naturale, ottone cromato, alluminio anodizzato oro-argento e pvc atossico antiurto. La particolare forma arrotondata del PROSTYLE permette di creare il "toro" del gradino normalmente creato con pezzi speciali. Presenta nella parte superiore una zigrinatura per rendere il profilo antiscivolo. È un profilo elegante per tutti gli ambienti pubblici/privati, ed anche economico nella versione in pvc. I profili sono termoretratti con codice a barre.



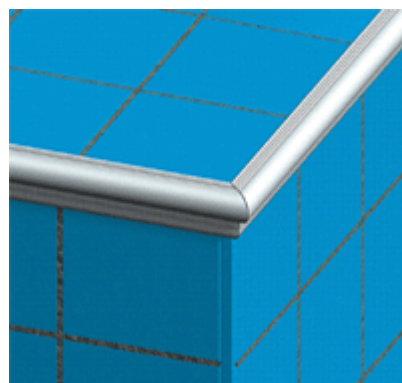
"PROSTYLE" in ottone lucido



"PROSTYLE" in alluminio anodizzato



"PROSTYLE" in ottone cromato



"PROSTYLE" in pvc atossico

Materiali Edili LAZZARI S.N.C.



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

Prosegue la presentazione dei punti vendita del Gruppo STEA con la Materiali Edili LAZZARI s.n.c.



Lazzari Roberta (Amm.), Lazzari Franco e Lazzari Carlo
titolari della Materiali Edili Lazzari s.n.c.

La Materiali Edili LAZZARI s.n.c. quest'anno festeggia i 40 anni di attività. Riportiamo di seguito una breve storia dell'Azienda presentata dagli attuali titolari. "L'Azienda è stata fondata nel 1963 da nostro padre Fumiano con la collaborazione di nostra madre e del nonno Natale, ed è cresciuta negli anni cercando di stare al passo con le notevoli evoluzioni del mondo

dell'edilizia. Nel 1993 è avvenuta la prima grande rivoluzione con l'uscita di Fumiano e l'entrata di noi fratelli a tempo pieno nella gestione e soprattutto nello sviluppo dell'attività, passando dai classici materiali come cemento, sabbia e mattoni a tutta una serie di prodotti nuovi e di servizi complementari, introducendo la vendita e la posa in opera di ceramiche e di pavimenti in legno e realizzando una esposizione anche di stufe e caminetti. Il secondo grande cambiamento è avvenuto nel 2001, con l'ingresso nel Gruppo STEA e il compimento di un notevole salto di qualità nel modo di proporsi al mercato, con la possibilità di avere una visione più ampia e completa del mondo dell'edilizia e dei suoi veloci mutamenti. E' proprio in quest'ottica che abbiamo portato la nostra piccola realtà ad occupare 5 validi collaboratori più i due titolari Carlo e Franco, per rispondere nel modo più concreto possibile alle numerose esigenze dei nostri clienti. Ecco quindi la commercializzazione dei marchi più famosi, con miglior rapporto qualità/prezzo, ma anche (cosa essenziale per la nostra clientela) un sistema



L'interno del punto vendita



L'esposizione delle stufe e dei caminetti



Vista del piazzale interno

di consegne tempestive realizzato anche con l'acquisto, negli ultimi anni, di quattro nuovi mezzi e l'inizio di un servizio di assistenza diretta in cantiere, che è sempre più ricercato ed apprezzato da tutti. Il nostro punto di forza è semplicemente "semplice che però, nel corso degli anni, ci ha consentito, e ci consentirà in futuro, di continuare a migliore sia come Lazzari s.n.c. che come GRUPPO STEA."



NUOVA EDILIZIA S.N.C.



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



Motta Roberta (Amm.), Motta Ivo (resp. Commerciale)
della Nuova Edilizia s.n.c.

Prosegue la presentazione dei punti vendita del Gruppo STEA con la NUOVA EDILIZIA s.n.c.

La NUOVA EDILIZIA nasce nel 1978 come impresa a carattere familiare per iniziativa di Motta Gino e Trentin Maria Pia come supporto ad una ditta di autotrasporti.

Ben presto però, intorno alla metà degli anni '80, lo sviluppo della rivendita porta all'abbandono dell'attività di autotrasporti per seguire totalmente la nuova realtà di rivendita di materiali edili.

L'attività, rivolta sia alle imprese che all'utenza privata, vede una continua crescita nel tempo e all'inizio degli anni '90 anche i figli Ivo e Roberta entrano a far parte dell'azienda portando entusiasmo e nuove idee.

Nel 2001 si trasforma in s.n.c. e, con l'entrata nel gruppo STEA, ha intrapreso un cammino di riqualificazione professionale rivolto sia al personale preposto alla vendita che alla propria clientela mirando ad offrire un servizio sempre più completo e soddisfacente.

Ed è proprio la partnership con una realtà dinamica e propositiva come STEA che funge da stimolo per approfondire conoscenze sia su materiali innovativi che su tecnologie da applicare al cantiere.

Si ritiene infatti una priorità assoluta trasformare la rivendita da un semplice ambito di scambio commerciale in una realtà tecnico-commerciale in grado di diventare un supporto attivo per le esigenze della moderna impresa edile.

La collaborazione con fornitori di primo piano, unita all'impegno costante dei titolari, porta la NUOVA EDILIZIA ad offrire ai suoi clienti prodotti con un alto contenuto tecnologico e qualità elevata, oltre ad assistenza tecnica per tutte le problematiche correlate al restauro o alla nuova edificazione, ed in particolare isolamenti termo-acustici, restauri, impermeabilizzazioni, sicurezza del cantiere, drenaggio del suolo, pavimentazioni per esterni, smaltimento fumi, bioedilizia, oltre ai prodotti dell'edilizia classica.

Il fatto di poter contare sulla fattiva collaborazione del gruppo STEA permette all'Azienda di affrontare la sempre più impegnativa sfida del mercato con la consapevolezza di riuscire a rispondere nel modo migliore a tutte le esigenze.



I mezzi di trasporto



Vista del magazzino



Il piazzale interno

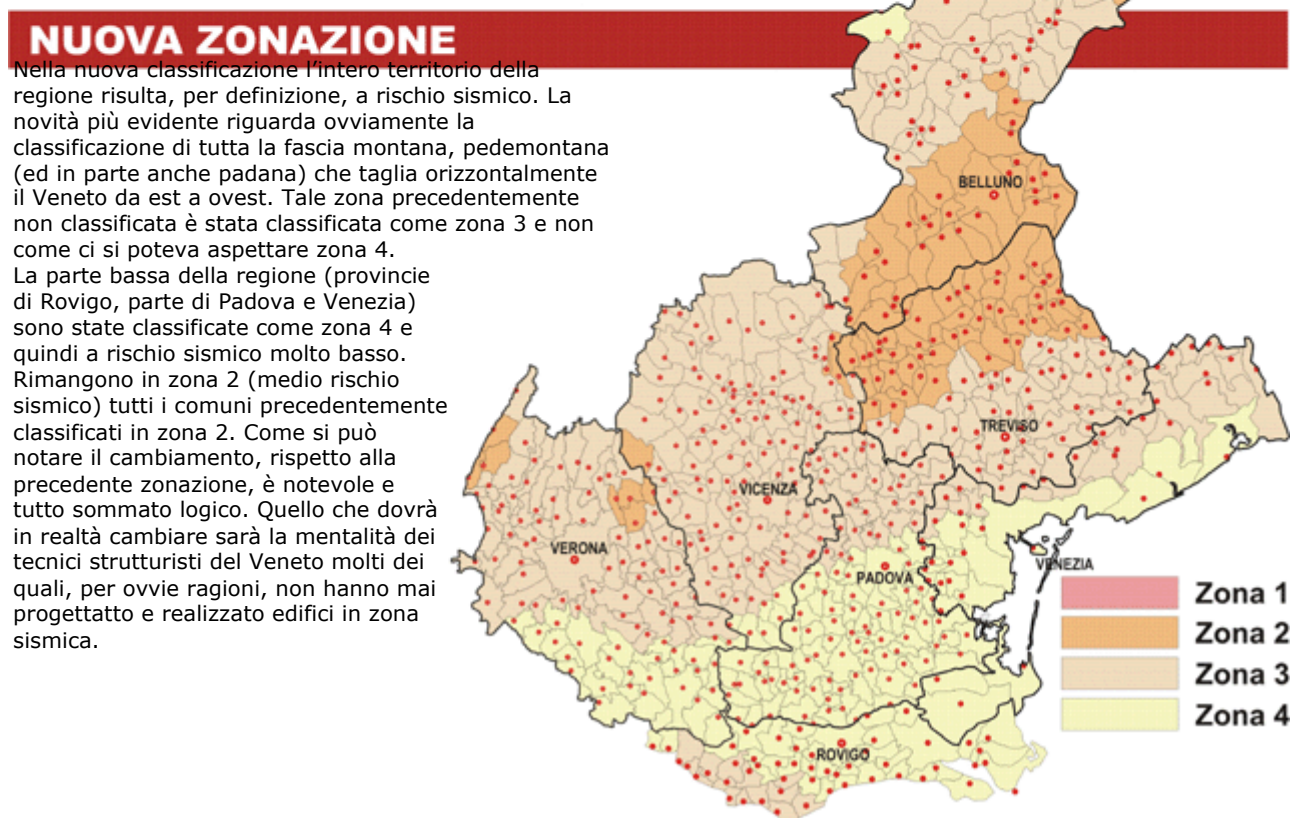
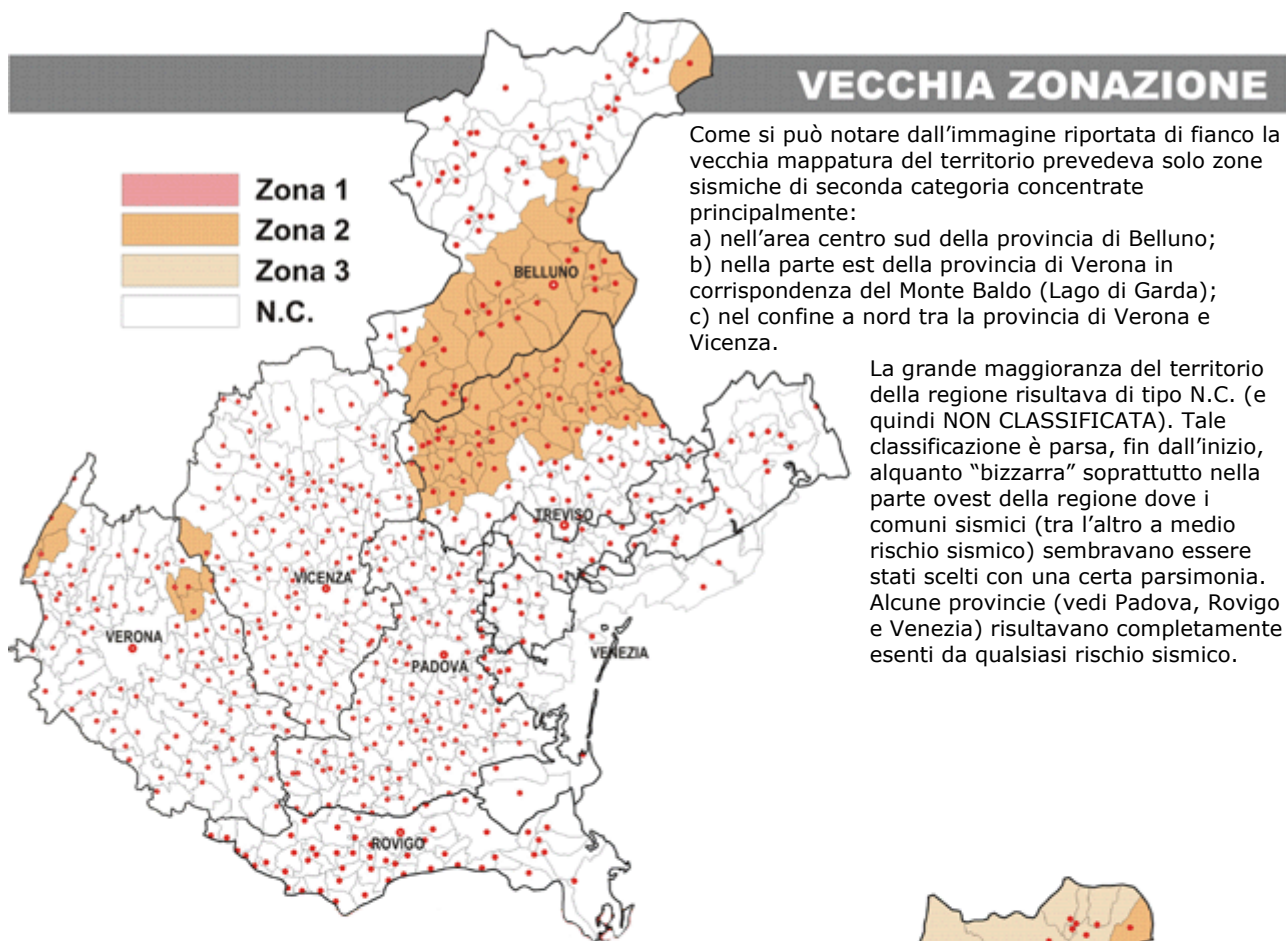
MURATURE UMIDE: L'ANTEFATTO ...

Croce e delizia di tutti i produttori, la malta per murature umide è un articolo presente oramai in tutti i cataloghi di materiali per edilizia. Con l'aumentare progressivo del volume d'affari del restauro, quella dei materiali da risanamento è diventata infatti la nuova frontiera dove impegnare risorse e mezzi per la conquista di nuovi mercati. Ai primi pionieri sperimentatori di sistemi e tecnologie innovative, di solito piccole aziende artigianali dove molto era affidato alle esperienze personali accumulate in cantiere, si sono progressivamente affiancati i grossi produttori, con uno spiegamento di personale e di mezzi che raramente si era visto prima in edilizia. La posta in gioco valeva di sicuro l'impegno profuso visto il costante incremento del mercato nel settore specifico e la maggiore redditività intravista, fuori dalle battaglie a suon di centesimi (allora lire) combattute per gli intonaci tradizionali. Anche per noi rivenditori si apriva la prospettiva di un mercato molto interessante, con buoni volumi di fatturato rispetto ai materiali movimentati e con l'imbarazzo della scelta dei prodotti da proporre. L'esperienza maturata sul campo ha successivamente riconfermato che la fretta non è mai una buona consigliera e le conseguenze di scelte improvvisate o non sufficientemente collaudate si scontano ancora oggi in termini di diffidenza da parte di molti operatori edili. Esistono infatti delle variabili che condizionano pesantemente la resa di un intonaco o di un sistema di risanamento. Tali variabili sono principalmente tecniche ed ambientali ma non sono da trascurare quelle umane, legate ad una manodopera sempre meno specializzata e bisognosa di prodotti di facile utilizzo. Ed è a questo livello che si inserisce in maniera fruttuosa la mediazione del Rivenditore STEA, giudice mediatore tra le esigenze del Cliente finale, desideroso di eliminare definitivamente le sgradevoli conseguenze di una muratura umida, le esigenze dell'Impresa, che richiede prodotti di facile utilizzo e di sicura efficacia, e le esigenze dei produttori che, mai come ora, premono per imporre i propri prodotti all'attenzione dei mercati.

La possibilità di interscambiare le esperienze maturate sul campo e di elaborarle in una maniera critica, offre infatti ai rivenditori STEA una posizione di privilegio sul mercato e la possibilità di condividere con i propri clienti questo bagaglio prezioso di informazioni. Quella che si configura è una corretta politica commerciale, basata sul contraddittorio o addirittura, estremizzando il tutto, una vera e propria operazione culturale. Mi si perdoni l'azzardo, ma non è forse cultura mettere assieme esperienze, sensazioni, sperimentazioni e dare a questo insieme di dati una "nobiltà scientifica"? Che dire poi dell'impiego di risorse finanziarie ed umane per favorire la crescita dei propri clienti mediante incontri a tema, corsi di formazione, open house ecc.. Siamo convinti che la corretta comprensione di un problema e delle sue cause favorisca la possibilità e la convinzione di poterlo risolvere. Questo doveroso preambolo era necessario per capire che "vendere per vendere" non fa parte della politica STEA e che le scelte merceologiche da noi effettuate sono sempre supportate da motivazioni tecniche prima che economiche. Con il supporto dei nostri partners fornitori, inizieremo dal prossimo numero una panoramica che parte dalle origini della risalita capillare dell'umidità, alle cause del degrado successivo della muratura e cercheremo di fornire alcuni esempi di possibili interventi di risanamento.

TERREMOTI: COME CAMBIA IL VENETO ...

L'Ordinanza della Protezione Civile è stata definitivamente pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale. E' finito il tempo dei se e dei ma, anche se rimangono ancora molte cose da chiarire e da capire. La Protezione Civile, nolenti o volenti, marca un punto a proprio favore. Quello che si pensava ci volessero anni per essere fatto è stato portato a termine in un tempo brevissimo da un ristretto Gruppo di Lavoro. Certo siamo solo all'inizio di un percorso che si presume non sarà né semplice né indolore soprattutto per coloro che di mestiere fanno i progettisti, gli strutturisti, i direttori dei lavori ecc..



Come tutti ormai sappiamo gli argomenti da trattare sono due:

- la nuova zonizzazione sismica;
- le nuove regole per la progettazione e verifica di edifici in zona sismica.

La prima questione non merita particolari commenti. Ormai l'abbiamo capito tutti che l'intero territorio italiano è sismico. L'ordinanza (era ora!) lo ha solo messo per iscritto. Rimangono le nuove norme. E qui la questione diventa molto più delicata. Non è ovviamente solo un problema tra tensioni ammissibili e stati limite, come qualcuno maldestramente sostiene. Quello che cambia è l'essenza della norma. Si passa infatti da una norma di tipo "prescrizionale" (in altre parole "tutto quello che è scritto nella norma si può fare - quello che non è scritto non si può fare - leggi D.M. 16/01/1996) ad una norma di tipo "prestazionale" e quindi: le strutture in presenza di sisma devono fornire determinate prestazioni - il progettista ha il compito di adottare soluzioni costruttive idonee affinché ciò avvenga! Quello che le nuove norme chiedono ai progettisti è di cambiare mentalità! Utilizzando il linguaggio del rag. Fantozzi ciò equivale a dire "doppio salto mortale carpiato con triplo avvvitamento a destra: coefficiente di difficoltà mostruoso". I processi mentali necessitano generalmente di un certo tempo. Non basta più leggere la norma, non basta più avere il software giusto al momento giusto,

occorre cambiare il modo di pensare e di affrontare il problema. C'è un'altra questione. Quale ruolo svolgeranno in futuro i Geni Civili? Con la vecchia norma era ed è tutto chiaro: controllare il rispetto delle prescrizioni contenute nel D.M. 16/01/1996. Con la nuova norma le cose cambiano radicalmente: in teoria il progettista può scegliere una qualsiasi soluzione costruttiva purché ingegneristicamente sostenibile. Quale controllo può operare il Genio Civile su una scelta tecnica di cui non esiste ovviamente un riscontro nella norma? Il problema non è secondario in quanto il deposito della pratica al Genio Civile rappresenta una fase del lavoro solitamente "bene accetta" da parte dei progettisti. D'ora in avanti qualsiasi scelta comporterà un aumento del carico di responsabilità da parte del progettista delle strutture. Non è un caso quindi che si parli di "albi dei progettisti abilitati per la progettazione in zona sismica", di corsi di formazione che saranno svolti dalla Protezione Civile ecc.. A questo punto mi fermo anche perché, francamente, non so come andranno a finire le cose. Posso solo concludere che, dal punto di vista dell'impostazione, le nuove disposizioni possono essere condivisibili, senza entrare per il momento nel merito dei contenuti della norma, che richiederanno del tempo per essere letti, capiti ed applicati, e sui quali si potranno fare successivi commenti ed approfondimenti.

L'isolamento a cappotto ben fattocon la garanzia degli adesivi Mapei

Mapetherm[®]

il comfort abitativo



+30
+25
+28
+32

0
-10
-18
-2

Mapetherm[®]

IL NUOVO SISTEMA COMPOSITO PER CAPPOTTO SECONDO LE PROCEDURE EUROPEE EOTA 2003

L'isolamento termico di un edificio è il primo e più importante provvedimento per risparmiare energia e per ottenere altri vantaggi, tra cui il miglioramento del comfort abitativo.

ISOLAMENTO TERMICO = COMFORT ABITATIVO + RISPARMIO ENERGETICO



SILEXCOLOR TONACHINO
SILEXCOLOR PRIMER
Rasatura (2° mano)
MAPETHERM NET
Rasatura con ADESILEX FIS 13
o MAPETHERM ART (1° mano)
Pannello termoisolante
Adesivo ADESILEX FIS 13
o MAPETHERM ART
Intonaco



MAPEI S.p.A. - Via Calore, 22 - 20158 Milano - Fax 02 37673214 - www.mapei.com - E-mail: mapei@mapei.it

ADESIVI • SIGILLANTI • PRODOTTI CHIMICI PER EDILIZIA

LATERIZI PER MURATURE PORTANTI

LE CARATTERISTICHE DEI BLOCCHI IN LATERIZIO PER MURATURE PORTANTI

La muratura portante realizzata con blocchi in laterizio alleggerito in pasta di grande formato ha ormai raggiunto una notevole diffusione grazie ai vantaggi che è in grado di offrire, tra cui si possono ricordare in particolare i seguenti:

- la rapidità di posa in opera;
- l'economicità;
- le buone prestazioni dal punto di vista statico, termo-igrometrico ed acustico ottenibili con l'impiego di un unico prodotto.

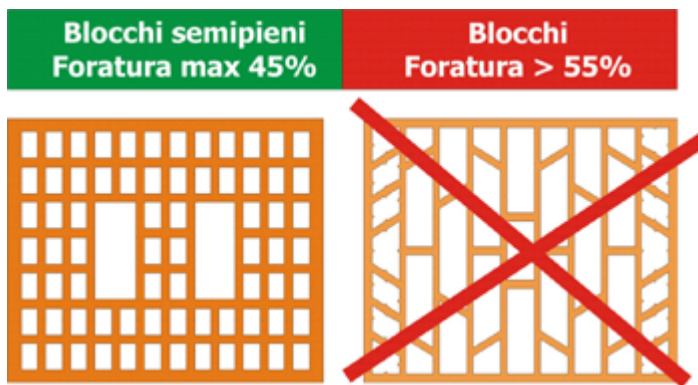
Nonostante il materiale sia largamente utilizzato si riscontra tuttavia in molti casi, da parte di tecnici ed imprese, una conoscenza piuttosto approssimativa delle caratteristiche e dei requisiti che il prodotto deve avere.

Troppo spesso vengono omessi tutti i controlli

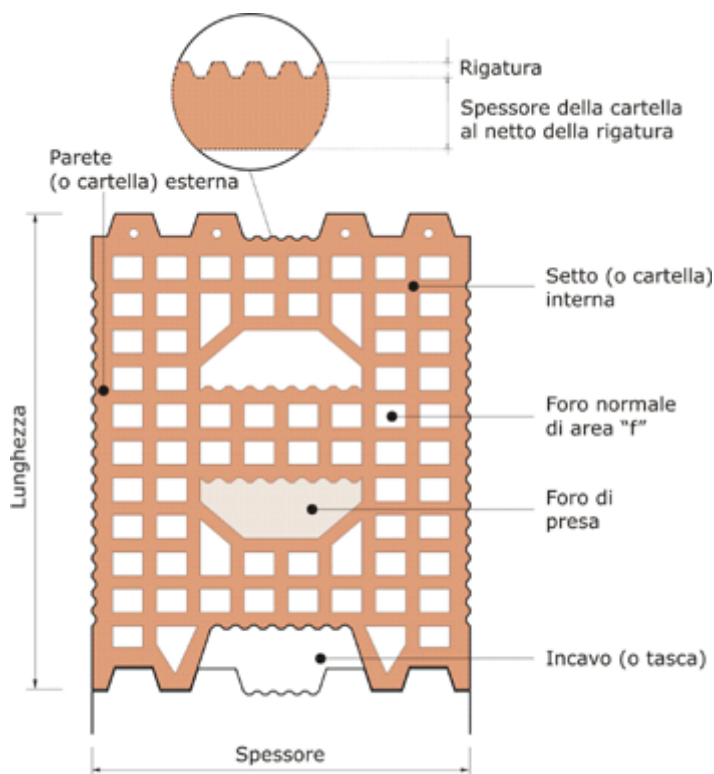
sui requisiti di accettazione del materiale cosicché passa spesso inosservato il fatto di impiegare dei blocchi forati invece che semipieni oppure blocchi privi di qualsiasi certificazione o con certificazioni molto vecchie, magari riferite a prodotti che nel frattempo sono stati modificati o non sono neanche più reperibili sul mercato. Lo scopo di questo articolo è di richiamare l'attenzione sulle regole principali, che esistono e che quindi vanno rispettate, riferite ai blocchi per muratura portante e sui requisiti richiesti per essi dalle normative vigenti. Classificazione e requisiti geometrici dei blocchi I blocchi per muratura portante sono ben definiti e classificati dal D.M. 20/11/1987 "Norme tecniche per la progettazione, esecuzione e collaudo degli edifici in muratura e per il loro consolidamento". In particolare il suddetto decreto definisce, in relazione agli elementi in laterizio, le seguenti categorie di blocchi in funzione della percentuale di foratura: Elementi pieni: $\phi \leq 15\%$ e $f \leq 9 \text{ cm}^2$ Elementi semipieni: $15\% < \phi \leq 45\%$ e $f \leq 12 \text{ cm}^2$ Elementi forati: $45\% < \phi \leq 55\%$ e $f \leq 15 \text{ cm}^2$ dove: ϕ indica la percentuale di foratura del blocco ed f indica il massimo valore consentito per l'area dei singoli fori presenti nel blocco. La percentuale di foratura è data dal seguente rapporto: $\phi = 100 F/A$ in cui: F è l'area complessiva dei fori ed A è l'area lorda della faccia delimitata dal suo perimetro. In nessun caso è ammesso l'impiego di elementi con percentuale di foratura superiore al 55%. Il decreto stabilisce inoltre una serie di altri requisiti geometrici per gli spessori delle pareti e dei setti (o cartelle) dei blocchi. La distanza minima tra un foro ed il perimetro esterno deve essere pari ad almeno 10 mm, al netto dell'eventuale rigatura, mentre la distanza fra due fori interni (quindi lo spessore dei setti interni) deve essere mediamente pari a 8 mm, con una tolleranza del 10%. In funzione della dimensione del blocco è consentita inoltre la presenza di uno o due fori di dimensioni maggiori, definiti "fori di presa" in quanto hanno lo scopo di agevolare la movimentazione manuale del blocco. Quando l'area della faccia del blocco A è maggiore di 300 cm^2 , l'elemento può essere dotato di un foro di presa di dimensione massima pari a 35 cm^2 ; per A maggiore di 580 cm^2 , i fori di presa, sempre di dimensione massima pari a 35 cm^2 , possono essere due. Quindi, per esempio, un blocco di dimensioni $20 \times 25 \text{ cm}$ può avere un solo foro di presa, un blocco di dimensioni $30 \times 25 \text{ cm}$ può avere due fori di presa. Gli elementi possono avere anche incavi (o tasche) destinati ad essere riempiti di malta.

Utilizzo dei blocchi

Di solito le strutture in muratura portante vengono realizzate utilizzando blocchi semipieni (quindi con percentuale di foratura massima del 45%). È opportuno segnalare che, in base alle recenti disposizioni normative (Ordinanza n. 3274 del 20/03/2003) l'uso degli elementi forati per le murature portanti, attualmente ammesso solo per le costruzioni in zona non sismica, non sarà più consentito. È inoltre opportuno precisare che, quando si realizzano murature portanti, i blocchi devono essere posti in opera con foratura disposta in senso verticale; questo al fine di sfruttare la massima resistenza a compressione che l'elemento è in grado di offrire.



Per realizzare murature portanti si devono utilizzare blocchi semipieni (percentuale di foratura fino al 45%).



Certificazioni

Vale la pena di ricordare che il D.M. 20/11/1987 stabilisce anche l'obbligo di certificare le caratteristiche di resistenza dei blocchi e ne precisa le modalità. Le prove devono essere svolte su un numero minimo di 30 campioni per la compressione in senso verticale (nel senso dei fori) e su un minimo di 6 campioni per valutare la resistenza a compressione in senso ortogonale alla foratura nel piano del muro.

Conclusioni

Le recenti disposizioni normative impongono una strada obbligata per quanto riguarda la scelta dei blocchi da impiegare per le murature portanti. Questi dovranno essere necessariamente elementi semipieni con percentuale di foratura massima del 45%. Tutti gli altri blocchi in commercio, compresi gli elementi forati con percentuale di foratura fino al 55% potranno trovare impiego esclusivamente come blocchi di tamponamento. In questo contesto il contributo dei rivenditori di materiali edili è molto importante. Le rivendite potranno infatti svolgere una importante azione di sensibilizzazione e di informazione, rivolta sia ai tecnici che alle imprese, promuovendo l'impiego dei blocchi in laterizio semipieni come prodotto per muratura portante conforme alle nuove normative.

Lorenzo Bari

L'IVA NEL SETTORE EDILIZIO

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

APPLICAZIONE DELL'IVA NEL SETTORE EDILIZIO

L'applicazione dell'IVA nel settore dell'edilizia ha assunto negli anni un'importanza rilevante. Gli interventi normativi sulle aliquote, numerosi e ripetuti nel tempo, hanno perseguito finalità economiche e sociali diverse che tendono a favorire le imprese di costruzione e soprattutto gli acquirenti di immobili ad uso abitativo. Le attuali norme agevolano l'acquisto della prima casa anche con forme associative e di cooperazione, ed aliquote agevolate sono previste anche a favore di coloro che intervengono per migliorare o conservare il patrimonio edilizio esistente. Con il presente, intendiamo dare inizio ad una serie di approfondimenti, relativi all'applicazione dell'IVA in edilizia, di semplice consultazione, con la proposta di definizioni, schemi esemplificativi e modulistica che possano essere di facile e pronto utilizzo.

I fabbricati, gli edifici urbani e la prima casa

Il Ministero delle Finanze, richiamando la C.M. 23 luglio 1960 n. 1820 del Ministero dei Lavori pubblici, nella R.M. 26 maggio 1998 n. 46/E ha definito i fabbricati "qualsiasi costruzione coperta, isolata da vie o da spazi vuoti, oppure separata da altre costruzioni mediante muri che si elevano, senza soluzione di continuità, dalle fondamenta al tetto, che disponga di uno o più liberi accessi sulla via, e possa avere una o più scale autonome". I fabbricati sono individuati nel nuovo catasto urbano in base alla destinazione e sono classificati nei seguenti gruppi:

- A - unità immobiliari per uso abitazione e assimilabili (abitazioni ed uffici distinti in 11 categorie);
- B - unità immobiliari per uso alloggi collettivi (collegi, scuole e uffici pubblici, ospedali);
- C - unità immobiliari di tipo commerciale (negozi, laboratori, box e magazzini distinti in 7 categorie);
- D - immobili a categoria speciale destinati a particolari usi (cinema, teatri, opifici, ecc.).

Nel settore dell'edilizia le aliquote IVA (4, 10 e 20 per cento) e il regime di applicazione dell'imposta (imponibilità o esenzione con conseguente applicazione dell'imposta di registro) variano a seconda del soggetto che cede o acquista l'immobile, della consistenza del fabbricato, della posizione di colui che fa costruire l'edificio nonché della destinazione di materie prime e prodotti finiti occorrenti per la realizzazione dei lavori. Come accennato, il legislatore tende a favorire prevalentemente l'acquisizione della prima casa, sia essa effettuata con contratto di compravendita che con contratto di appalto. In particolare, quando il cedente è un soggetto passivo IVA, le regole applicabili all'acquisto della **prima casa** sono le seguenti:

- se la cessione è imponibile IVA, il cedente o l'impresa esecutrice applicano sempre l'aliquota del 4% ai sensi della voce n. 21 della Tabella A, parte seconda, allegata al D.P.R. n. 633/1972;
- se la cessione è esente da IVA, in quanto effettuata da una "impresa di gestione immobiliare" o da "altra impresa", e quindi non c'è addebito dell'imposta in via di rivalsa, si applica l'imposta di registro nella misura ridotta del 3% e le imposte ipotecarie e catastali nella misura fissa di euro 129,11. La stessa aliquota ridotta ai fini dell'imposta di registro è applicabile anche in caso di cessione da parte di persona priva di soggettività IVA (ad es. una persona fisica).

Le citate agevolazioni tuttavia sono riconosciute solo al verificarsi di determinate condizioni all'atto dell'acquisto: il venir meno delle stesse comporta il recupero della maggiore imposta con applicazione delle relative sanzioni da parte dell'erario. I requisiti per ottenere le agevolazioni cd. "prima casa", da dichiarare e indicare nell'atto notarile di compravendita dell'immobile, sono i seguenti (nota II bis all'art. 1 della Tariffa, parte prima, D.P.R. n. 131/1986):

- caratteristiche dell'immobile: deve trattarsi di isteriale;
- abitazioni non di lusso, secondo quanto previsto da apposito decreto ministeriale;
- ubicazione dell'immobile: l'immobile da acquistare deve essere ubicato alternativamente: nel comune in cui l'acquirente ha, o stabilisca entro 18 mesi dall'acquisto, la propria residenza; nel comune in cui l'acquirente svolge la propria attività; nel comune in cui ha sede o esercita l'attività il soggetto da cui l'acquirente dipende nel caso di trasferimento all'estero per motivi di lavoro; ovunque nel territorio nazionale nel caso in cui l'acquirente sia cittadino italiano emigrato all'estero;
- titolarità di altre abitazioni: l'acquirente non deve essere titolare esclusivo o in comunione con il coniuge dei diritti di proprietà, usufrutto, uso o abitazione di altra casa di abitazione nel territorio del comune in cui è situato l'immobile da acquistare; ne consegue che la titolarità di un diritto reale pro quota (diverso dalla comunione legale), la titolarità, anche esclusiva, della nuda proprietà di un fabbricato nello stesso comune, o anche l'intera proprietà di un fabbricato (purché diverso da quello di cui al punto successivo) in altro comune non ostacolano l'accesso ai benefici fiscali in quanto in tali ipotesi non si configura la disponibilità dell'abitazione;
- titolarità di immobili acquistati fruendo di precedenti agevolazioni fiscali: l'acquirente non deve essere titolare, neppure pro quota o in comunione legale, di diritti di proprietà, usufrutto, uso, abitazione o nuda proprietà su altra casa di abitazione acquistata dall'acquirente o dal coniuge fruendo di una delle varie disposizioni agevolative dell'acquisto prima casa.

Le sopracitate condizioni devono coesistere al momento in cui si realizza l'effetto traslativo della proprietà e devono essere dichiarate nell'atto di compravendita. Le agevolazioni spettano inoltre per l'acquisto, anche con atto separato, delle pertinenze dell'immobile, tra le quali sono ricomprese, limitatamente a una per ciascuna categoria, le unità immobiliari delle categorie C/2, C/6 e C/7 destinate a servizio della casa di abitazione oggetto dell'acquisto agevolato.

1° TORNEO DI CALCETTO GRUPPO STEA

Non esiste gruppo o associazione che non metta come priorità per i momenti ludico-sportivi una grande sfida a calcetto... e noi come Gruppo STEA non potevamo rinunciare a questa occasione per misurare le nostre abilità di squadra in una grande serata all'insegna del divertimento. Perciò, una volta convinti tutti i clienti che la chiusura anticipata dei nostri magazzini di quel venerdì 11 Aprile fosse più che giustificata, siamo partiti con magliette sponsorizzate dai nostri fornitori e gel anti-stiramento per le caviglie, verso lo Sporting Club Isolaverde di Loreggia. Dieci squadre di valorosi volontari scesi da camion e muletti hanno varcato la soglia degli spogliatoi con una gran voglia di vincere. L'aria di sfida era così forte che nel campo si manifestò subito con urla alla Tardelli, come nella finale della coppa dell'82 a seguito del secondo goal. Alla fine l'hanno



spuntata i padroni di casa (Zacchia Team) che, confortati dal tifo casalingo, hanno battuto al "golden goal" gli avversari dell' Atletico Pizzato arrivati in finale per.. "il rotto della cuffia!!". Un ricco buffet ha successivamente riportato una grande atmosfera di familiarità tipica di questo GRUPPO e, visto il successo della manifestazione, non si sono fatti attendere i suggerimenti per altri eventi folcloristici da organizzare in futuro. Da segnalare la maggior predisposizione di buona parte dei partecipanti per le tavole imbandite piuttosto che per palleggi o preziosismi tecnici. Alla prossima

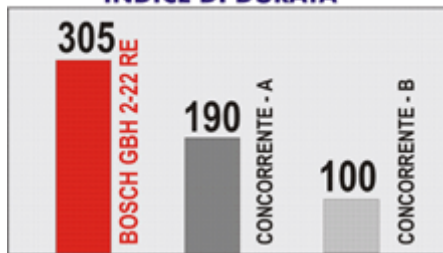
Raffaele Bellinato

TASSELLATORE BOSCH GBH 2-22 RE

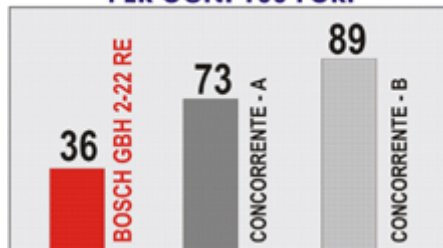
Ideas that work

Lunghissima durata, massima qualità e impressionanti valori di potenza: ecco il martello Bosch.

INDICE DI DURATA



COSTI IN CENTESIMI PER OGNI 100 FORI



Per questo migliorarlo ulteriormente si è rivelato un compito arduo.

Il nuovo martello

Bosch GBH 2-22 RE è il risultato di questi sforzi.

Con le sue elevate caratteristiche di prestazione, diventa il nuovo metro di paragone cui confrontarsi. Il numero di giri e la potenza battente del GBH 2-22 RE sono stati aumentati, il motore ancora una volta più potente e la durata significativamente più elevata. E per far sì che i valori di lunga durata non mettano a dura prova, oltre alle pareti, le vostre braccia, è stata ottimizzata anche l'ergonomia, con l'introduzione della nuova impugnatura Softgrip. A rendere davvero perfetta l'entrata in scena del nuovo GBH 2-22 RE c'è la nuova valigetta, studiata appositamente per l'utilizzo dell'utensile e strutturata, al suo interno, in modo da offrire spazio in abbondanza ai numerosi accessori.

