



SOMMARIO

- **Editoriale**
...l'evoluzione della specie continua...
- **Le aziende informano**
"PRODISTANZ"
- **Punto vendita**
Lorenzato spa
- **Tecnica costruttiva**
Murature umide: la saga continua
- **Il collaboratore in primo piano**
La STEA presenta Torresin Leopoldo
- **Il cantiere in vetrina**
Da magazzino a centro servizi
- **Attualità**
Abbattiamo i ghetti di periferia
- **L'esperto risponde**
L'IVA nel settore edilizio
- **Il prodotto in vetrina**
Weber, l'evoluzione dell'intonaco



...L'EVOLUZIONE DELLA SPECIE CONTINUA...

Molte volte, facendo visita ai colleghi e Soci STEA, mi sono fermato ad osservare le foto "amarcord" appese negli uffici che ricordano l'inizio della nostra attività: quanto cammino percorso, come sono cambiati i tempi, come si vedono i mutamenti di abitudini, di mentalità della nostra società attuale, l'evoluzione che ha subito questa professione. In Italia, lo sappiamo bene, molto spesso non esiste nelle varie attività imprenditoriali una scuola d'ingresso che dia professionalità e competenza: ci si avvicina a un "mestiere" per curiosità, per intuizione, per migliorare o cambiare il lavoro precedente. Le foto appese ai muri raccontano queste storie, queste scelte fatte dai nostri genitori, visto che siamo tutti "figli d'arte": si vedono camion di trasporti di materiali vari, i primi depositi di inerti, di laterizi, le lavorazioni di manufatti in cemento, di blocchi, di tubi, l'aggiunta in piazzale di altri materiali affini e via dicendo: ognuno ha la sua storia specifica ma la matrice di fondo è la stessa per tutti. Sono partito da lontano, dalle origini, per evidenziare che essere Socio STEA e quindi appartenere ad un Consorzio è la logica evoluzione del percorso appena descritto. Basta guardare quelle foto e considerare come, con una gamma non più vasta di una cinquantina di prodotti e materiali in vendita, i nostri genitori hanno messo le basi di questa attività imprenditoriale, per capire che oggi quel concetto di magazzino di materiale edile non può più esistere. Oggi, nei nostri depositi, ci sono migliaia di articoli la cui gestione comporta, prima di tutto, una conoscenza specifica nei vari settori in cui si declina l'edilizia moderna: deumidificazione, isolamento termico, isolamento acustico, impermeabilizzazioni, barriere tagliafuoco, finiture d'interni, solo per citarne alcuni. Tutti campi dove viene richiesta una elevata competenza, per fungere da supporto prima all'individuazione e soluzione del problema, poi alla progettazione, ed in ultima fase alla vendita. Ed ogni giorno, nonostante l'ampia offerta che proponiamo ai nostri clienti, giungono ai nostri uffici richieste di materiali sempre nuovi e diversi che ci costringono anche a laboriose ricerche, pur di accontentare le richieste di un "mercato" in continua specializzazione ed evoluzione. E tante volte seminiamo e lavoriamo anche per i magazzini vicini ai nostri concorrenti, viste le enormi quantità di fotocopie di schede tecniche, di certificati,

di schede di sicurezza che forniamo sia ai nostri clienti sia ai clienti di altre realtà, sperando che un giorno possano comprendere che il prezzo del trasporto o la gru gratis non sono poi le uniche cose che contano nello scegliere un "partner" in edilizia su cui contare. Far parte di un consorzio è quindi una scelta obbligata per essere al passo con i tempi, per disporre di una certa forza contrattuale nei confronti dei nostri fornitori, per dare risposte concrete alle esigenze dei nostri clienti, per scambiare contatti e impressioni con altri operatori del settore, per pianificare e razionalizzare gli approvvigionamenti dei materiali, per migliorare le nostre strutture organizzative attraverso lo scambio di esperienze, per conferire maggiore professionalità ai nostri collaboratori e ai nostri clienti, grazie a corsi di istruzione ed alla erogazione di servizi integrati:l'evoluzione della specie continua.....

Flavio Paiuscatò



In fiera a Padova



**In occasione della fiera
"CASA SU MISURA"
che si terrà a Padova
dall'11 al 19 Ottobre 2003
siamo lieti di informarvi
che saremo presenti presso il
padiglione N° 4 (spazio 1+2+3).
Vi aspettiamo numerosi**



"PRODISTANZ"

NUOVO
DISEGNO-TECNICO

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

Saremo presenti al Cersaie/Saie 2003

SEMPLICE RAPIDO ECONOMICO

- **PRODOTTO ESCLUSIVO BREVETTATO**
- **ELEVATA RESISTENZA ALLA COMPRESSIONE E ALLE INFILTRAZIONI D'ACQUA**

- **DUE TIPOLOGIE DI TAPPI (a scelta)**
TAPPO CON CAVITA'
(Per facciate con intonaco)
TAPPO LISCIO
(Per facciate senza intonaco)

- **LAVORO GARANTITO E VELOCE, SENZA SPRECHI, COSTI DI TAGLIO E SFRIDI DI TUBI.**

- **MASSIMA FACILITA' D'USO**

- **VASTA GAMMA DISPONIBILE:**
15 - 20 - 25 - 30 - 35 - 40 CM

- **DESIGN INNOVATIVO QUALITA' GARANTITA**

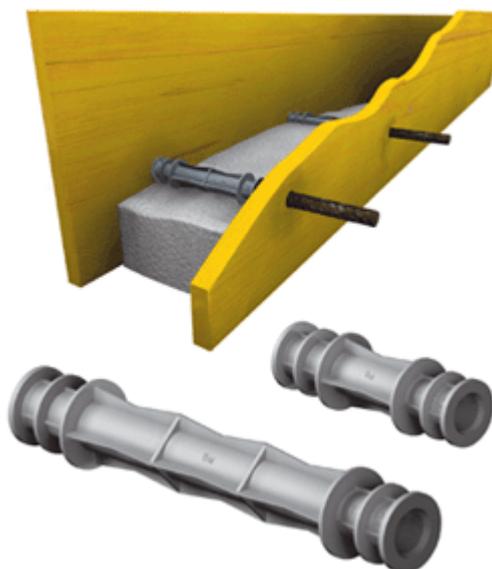
"PRODISTANZ" è un nuovo prodotto brevettato che semplifica, perfeziona e velocizza il lavoro di bloccaggio e preparazione dei pannelli d'armatura, usati per le gettate di calcestruzzo, evitando il taglio e l'assemblaggio del tubo - rosetta (sistema tradizionale). "PRODISTANZ" è consigliato per la sua particolare struttura molto robusta e resistente alla compressione, e soprattutto impedisce le infiltrazioni d'acqua, grazie alle coste laterali presenti lungo la parte cilindrica e i sostegni e cerchi orizzontali. Composto da un unico elemento in materiale plastico, è disponibile in una vasta gamma di lunghezze (15-20-25-30-35-40 cm, in confezioni da 100PZ). Vengono forniti con tappi ermetici a tenuta stagna a pressione d'acqua di due tipologie A scelta:



1) Tappo con cavità:
permette un miglior ancoraggio dell'intonaco.
(Novità)



2) Tappo liscio:
con superficie liscia per facciate senza intonaco.
(Tradizionale)



LORENZATO SPA



LORENZATO SPA
EDILIZIA-PREFABBRICATI

LORENZATO S.P.A.
Via Vanzo Nuovo, 110
36043 Camisano Vic. (VI)
Tel. 0444.610230F
Fax 0444.410303
E-mail: info@lorenzato.it



Lorenzato
Luigi



Lorenzato
Valeriano



Lorenzato
Roberto



Lorenzato
Giancarlo

Prosegue la presentazione dei punti vendita del Gruppo STEA con la LORENZATO SPA.

La Lorenzato Spa nasce nel 1963, per volontà di Luigi Lorenzato. La ditta inizia la sua attività producendo scale prefabbricate, travi varesi e manufatti in cemento, sviluppandosi in un'area di 2200 mq, dei quali solo 200 coperti. Grazie alla volontà del titolare, alla serietà e qualità del servizio, nei 20 anni successivi la Lorenzato cresce negli spazi produttivi e nella tipologia di prodotti proposti alla clientela: oltre al magazzino edile troviamo ceramiche, caminetti, solai tipo bausta, lastre predalles, parapetti, bocche di lupo, pannelli in latero-cemento. Dal 1982 Luigi Lorenzato viene affiancato dai 3 figli nella guida della società. Ognuno di essi conduce e sviluppa un settore dell'azienda: Valeriano si occupa della progettazione dei prefabbricati, Roberto della gestione della produzione e Giancarlo della rivendita dei prodotti di magazzino. Oggi la Lorenzato Spa si sviluppa su 26000 mq, dei quali 3000 coperti, ed ha un organico di 15 dipendenti: 6 addetti alla produzione, 3 autisti, 2 tecnici della progettazione, 2 responsabili amministrativi e 2 addetti alla rivendita.

L'esigenza del mercato e la cresciuta potenzialità produttiva hanno reso possibile ampliare la gamma di prodotti proposti al cliente: parapetti, fondi e cornici nel settore

della produzione, servizio silos, consulenze tecniche sull'utilizzo dei vari prodotti nel settore rivendita. Uno dei principali obiettivi della Lorenzato Spa è sempre stato, dalla sua nascita, la qualità del servizio offerto ai propri clienti. Negli anni i soci hanno lavorato per adattarsi alle nuove esigenze della clientela. Si sono specializzati nelle innovazioni del settore edilizio, proponendole alla clientela e sviluppando così

sempre maggiore elasticità e competenza. Questo ha reso i soci, oltre che venditori, dei validi consulenti e punti di riferimento per la clientela. In quest'ottica l'entrata in Stea è stata fortemente voluta da Luigi Lorenzato e dai figli, perché considerata come il mezzo per poter accrescere le competenze e poter migliorare ulteriormente il servizio offerto.



Materiale di produzione interna

Vista del piazzale interno e degli uffici



PROGRESS PROFILES®
TECHNICAL WALL & FLOOR SYSTEMS

PROFILI
PVC - Ottone
Acciaio - Alluminio

PER POSA
Ceramica - Legno
Marmo - Moquette

PROFILI PER PAVIMENTI

"PROTERMINAL" "PROTERMINAL CURVE" "PROELEGANT"

"PROELEGANT CURVE" "PROJOINT" "PROCANAL"

COPRISOGLIA E RACCORDI

"PROSLIDER" "PROCOVER" "PROSOL"

"PROSKID" "PROLEVALL" "PROPLATE"

CISQ
DIN CERT
DIN CERT
DIN CERT

PROGRESS PLUS
TECHNICAL WALL & FLOOR SYSTEMS

Via dell'Industria, 37 - I.P.A. 33010 Lusevera di Andio (TV) - Tel. 0423/91.83.98 - Fax 0423/91.89.71
www.progressplus.com - e-mail info@progressplus.com



Ogni prodotto è contrassegnato con il marchio di fabbrica a tutela del Distributore e dell'Installatore.

**DIFFIDATE DA
PRODOTTI ANONIMI!**

REDI

Una gamma completa di sistemi per l'edilizia

I raccordi REDI in PVC sono certificati dall'Istituto Italiano dei plastici (IIP) secondo la norma UNI EN 1329



MURATURE UMIDE: LA SAGA CONTINUA

L'umidità di risalita rappresenta un fenomeno molto conosciuto in tutta la pianura padana, soprattutto per quanto riguarda le conseguenze estetiche che provoca nelle murature e i disagi ambientali che ne conseguono. Fenomeni di questo tipo, infatti, sono tipicamente associati ad ambienti malsani, spesso al limite della vivibilità, e sono causa dell'insorgere, nei casi più estremi, di gravi patologie respiratorie. Il clima particolarmente favorevole, l'alta concentrazione di edifici storici, la scadente fattura delle fondazioni sono alcune delle cause che favoriscono la diffusione di questi fenomeni, ulteriormente accentuati da abitudini sbagliate, quali la scarsa aerazione degli ambienti, o da maldestri tentativi di mascheramento con perlinati e rivestimenti più o meno plastici che hanno come unico effetto l'innalzamento del livello della quota di risalita. L'aumentato interesse verso il benessere ambientale all'interno delle abitazioni ha collocato i disagi provocati dall'umidità ai vertici di una ipotetica scala di valori, e ha scatenato fra le aziende produttrici, come già anticipato nel numero scorso, una battaglia per il predominio sul mercato. Con queste premesse era inevitabile che il Gruppo Stea si impegnasse in prima persona nella ricerca dei materiali e dei sistemi di risanamento più idonei alla soddisfazione dei propri clienti. Il mercato chiede infatti più certezze e meno formule chimiche. Il nostro compito è quello di mediare tra i risultati pratici offerti da un particolare prodotto (verificabili solo nel tempo) ed il supporto tecnico-scientifico che ne sostiene le fondamenta. Le considerazioni che andremo a fare non hanno quindi pretesa scientifica, ma sono frutto dell'esperienza accumulata in molti anni di lavoro nei cantieri, a diretto contatto con le problematiche reali, e avvalorate dalle nozioni assimilate nel corso di riunioni tecniche con i clienti, stage di aggiornamento con le aziende produttrici e attraverso la lettura della documentazione tecnica cartacea fornita dalle stesse. Si accennava, inizialmente, al fatto che nelle nostre zone il problema dell'umidità è particolarmente sentito a causa di una combinazione di fattori ambientali-climatici particolarmente favorevoli. Il clima, la conformazione dei terreni della pianura padana e la presenza di falde acquifere superficiali favoriscono la naturale risalita per capillarità dell'acqua, che trova nei materiali porosi delle vecchie costruzioni un veicolo ideale per la sua ascesa. Il fenomeno di risalita contribuisce a veicolare i sali idrosolubili presenti nel terreno o nei materiali stessi delle fondazioni e a depositarli sulle superfici degli intonaci in forma di efflorescenze. Se ciò avviene in maniera lenta il tutto si risolve nei fastidiosi e ben noti danni da salnitrazione (aloni, barbe bianche, sfarinamento delle pitture, ecc.). Quando invece la velocità di evaporazione aumenta i sali, che cristallizzandosi aumentano di volume, generano una pressione in grado di sgretolare gli intonaci in profondità. Questo processo di disgregazione è ancor più aggravato in presenza di paramenti dotati di una rigidità troppo elevata rispetto alla superficie di aggancio (il famoso detto del muratore "meti cemento, meti cemento ch'el vien bon!..."). L'unica soluzione conosciuta per risolvere questi problemi è sempre stata "chirurgica", ma già una ventina d'anni fa qualcuno ha pensato ad un approccio diverso al problema, con tecniche meno invasive per le costruzioni. Ecco allora i primi intonaci da risanamento che, nonostante le dichiarazioni ottimistiche, avevano come effetto solo quello di spostare in alto il problema, funzionando in pratica come i deleteri rivestimenti murali non traspiranti prima citati. Dopo interventi in cui si sono impiegati questi nuovi prodotti si sono riscontrati casi di risalita dell'umidità fino al secondo piano (!!), fenomeno difficilmente riscontrabile in natura con la normale capillarità. Tutto questo dopo diversi anni dall'applicazione dell'intonaco e dopo averne ripetutamente lodato inconsapevolmente l'efficacia...salvo prova contraria. In un cantiere di Este, nel padovano, si è assistito alla rimozione di pareti di malta (a lastroni interi!), completamente isolate dal supporto, mediante la semplice pressione di una punta di scalpello. In quell'occasione, il produttore del deumidificante scaricò sull'impresa le responsabilità del fenomeno, indicando nel mancato lavaggio dei muri la causa del distacco. Un'osservazione attenta, e non necessariamente tecnica, evidenziava invece in maniera netta la formazione di macchie biancastre sulla superficie dei mattoni e la loro conseguente perdita di consistenza. L'umidità, non riuscendo a vincere la resistenza dell'intonaco (a base esclusivamente cementizia), condensava tra l'intonaco e la facciata del mattone, favorendo in questo punto delicato la formazione dei sali e l'inevitabile progressivo deterioramento della superficie di aggancio. Risulta chiaro anche ai non addetti ai lavori che per evitare complicazioni di questo genere l'unica soluzione è permettere ai vapori creati dalle masse umide in risalita di disperdersi in maniera naturale nell'ambiente. Un intonaco idoneo a questo scopo deve quindi garantire una traspirabilità tale da smaltire l'eccesso di vapore acqueo e contemporaneamente impedirne la condensazione sulla superficie stessa. Tutto ciò senza creare complicazioni traumatiche per la muratura, generando un naturale equilibrio tra l'umidità espulsa e quella necessaria per il bilanciamento igrotermico. Resta il problema dei sali e ci sono tuttora diversi metodi di approccio alla questione. I più collaudati tendono ad impedirne il trasferimento dalla muratura all'intonaco e a

UMIDITÀ?



TLast-100 la fa secca.

La qualità
di TLast-100 intonaco
ha ottenuto la
certificazione WTA

TLast-100 è un ciclo deumidificante macroporoso per il risanamento di murature degradate da acqua e sali per umidità di risalita. Il ciclo di intervento (realizzabile sia in interni che in esterni) è composto da una serie di prodotti applicati in successione:

-Tsal:

liquido antisale a base di sostanze naturali che neutralizza i sali presenti nella muratura;



1

2

-TLast-100 rinzafo:

primo strato di intonaco semiliquido che aumenta la stabilità e la compattezza della muratura e l'aggrappo dello strato successivo;



3

-TLast-100 intonaco:

macroporoso, leggero e idrorepellente, esalta la traspirabilità della muratura e la sua regolazione igrometrica.



Via Nazionale, 127 - 38010 Tassullo (TN) - Tel. 0463.451.506 fax 0463.451.403 www.tassullo.it - tassullo@tassullo.it

bloccarli in una zona meno critica per la cristallizzazione, inibendone quasi completamente l'azione espansiva. Da qui i cicli a due componenti, consistenti in un rinzafo resistente all'azione aggressiva e l'applicazione di un intonaco vero e proprio di tipo macro o microporoso. Il mercato tuttavia si evolve continuamente e già si affacciano con insistenza gli intonaci "monocomponente", in grado di unire ad un'efficacia testata lungamente in laboratorio una facilità d'uso che li rende esenti da errori. Manca solo la "prova del tempo", unica garanzia dell'efficacia di un prodotto. Purtroppo, si è verificata ripetutamente la prova dell'incidenza della componente umana nei casi di insuccesso, e questo porterebbe di conseguenza a privilegiare e a consigliare i prodotti monocomponente. Grazie alle sinergie ed allo scambio di informazioni rese possibili dall'appartenenza ad un gruppo di rivenditori affiatato come Stea, è possibile monitorare continuamente il mercato sulle ultime novità proposte e scambiare informazioni sull'efficacia delle stesse. Un vantaggio non indifferente che si traduce per i clienti nella certezza di poter effettuare con tranquillità i propri acquisti, senza l'ossessione del prezzo più basso, e certi di poter usufruire di un bagaglio di professionalità di cui è francamente difficile quantificare il valore.

LA STEA PRESENTA TORRESIN LEOPOLDO



Chi del Gruppo Stea non conosce Torresin Leopoldo? "Poldo" per gli addetti ai lavori! Arrivato nel 1981, fresco di diploma come ragioniere, entrò a far parte dell'organico della ditta Scalco Antonio srl in un momento particolarmente delicato della stessa, in quanto, dopo qualche mese, è venuto a mancare il fondatore, il Signor Scalco Antonio.

Poldo ci mise da subito tutto il suo impegno per imparare il mestiere, cercò di dare il meglio di sé ogni giorno, con fatica e dedizione. Ha un carattere fermo e deciso e a volte ci si può scontrare con il suo modo di lavorare, ma ha il pregio di essere una persona attenta e scrupolosa. Cerca di assimilare ogni piccola cosa nuova che si presenta, dall'ultimo nuovo prodotto sul mercato al metodo migliore per impiegarlo. È una persona che mette al primo posto la lealtà sia sul piano personale che commerciale.

Ora, dopo anni di esperienza fatta sul campo, è riuscito a creare una realtà aziendale e commerciale tutta da invidiare nella ditta Scalco Antonio srl, arrivando a ricoprire il ruolo di direttore commerciale della stessa.

In particolare svolge il lavoro di organizzazione e coordinamento dei tre punti vendita, gestendo il personale addetto alle vendite ed i rapporti con i fornitori.

Nel 1998 la ditta Scalco Antonio srl sente il bisogno di trovare dei partner aziendali per creare una realtà di acquisto che permettesse alle rivendite edili di migliorare il rapporto con i fornitori, ed essere quindi sempre più competitivi come rivenditori di prodotti all'avanguardia.

Ispiratore del Gruppo Stea, che nasce nel dicembre del 1998, Torresin Leopoldo ricopre un ruolo fondamentale: ne è il trascinatore.

Segue da vicino tutte le attività commerciali del Gruppo Stea, in special modo i rapporti con i fornitori, ed è alla ricerca costante di ditte qualificate che possano offrire prodotti sempre più competitivi, sia sotto il profilo della qualità che del prezzo. La ditta Scalco Antonio srl è orgogliosa di avere tra i suoi collaboratori una persona come il Signor Torresin Leopoldo. Si può sempre contare sulla sua lealtà, fiducia e professionalità.

L'IMPERMEABILIZZANTE
MAPELASTIK

10 PREMI 10anni
Mapelastik

10 anni di successi...
...e di grandi impermeabilizzazioni

In questi dieci anni abbiamo impermeabilizzato e protetto con successo più di 20.000.000 di m² di superficie. Tutto questo ci è stato reso possibile grazie alla semplicità di applicazione ed affidabilità del sistema che viene impiegato tutti i giorni da migliaia di professionisti in tutto il mondo.

MAPEI
Mapelastik

Balconi
Ponti
Piscine
Terrasse
Serbatoi
Dighe
Tunnel
Pontili
Torri di raffreddamento
Viadotti

MAPEI S.p.A.
Via Caffero, 22 - 20158 Milano
Tel. 02 37673.1 - Fax 02 37673.214
e-mail: mapel@mapel.it - www.mapel.com

DA MAGAZZINO A CENTRO SERVIZI

Con questo numero di Stea News iniziamo una nuova rubrica: "Il cantiere in vetrina...". L'obiettivo che la Redazione si propone di perseguire in questo spazio è quello di presentare particolari realizzazioni in cui il contributo, in termini di esperienza, del magazzino edile a cui si sono rivolte imprese piuttosto che professionisti o utenti finali, ha rappresentato un elemento di notevole importanza per la buona riuscita dell'opera.

QUANDO IL MAGAZZINO VA' OLTRE LA VENDITA DEL PRODOTTO ... NON SOLO MATERIALE.

In questo articolo vogliamo sottolineare l'importanza che assume il magazzino edile nel momento in cui, oltre ad assolvere la sua tipica funzione di rivendita di prodotti, diventa anche un vero e proprio centro di servizi. Il magazzino deve diventare un luogo dove il professionista, l'impresa e il cliente finale, a seconda del proprio ruolo e delle specifiche esigenze, possono trovare sempre una risposta professionale.

In quest'ottica presentiamo un particolare intervento curato direttamente dal magazzino ZACCHIA srl di Loreggia (PD), nella persona di Silvano Zacchia, responsabile del settore edilizia.

Tipo di intervento

L'intervento da realizzare prevedeva l'impermeabilizzazione orizzontale e verticale di un interrato di circa 1000 m², adibito a deposito di capi di abbigliamento, sito nel Comune di Loreggia. La particolare ubicazione (natura del terreno, vicinanza di un corso d'acqua e quota del piano interrato) ha richiesto una estrema attenzione alla impermeabilizzazione, per renderla in grado di garantire l'assoluta tenuta idraulica della struttura. L'intervento è stato messo a punto tramite la collaborazione dell'ufficio tecnico della società VOLTECO spa di Villorba (TV), ditta specializzata in prodotti per l'impermeabilizzazione, dello studio tecnico GEOSTUDIO del geom. Francesco Smania di Loreggia, ed è stato curato direttamente dalla ZACCHIA srl. Il piano di intervento ha previsto l'utilizzo esclusivo dei prodotti della VOLTECO. Le operazioni di impermeabilizzazione hanno seguito le seguenti fasi:

1. Stesura del telo bentonitico VOLGRIP® sopra il primo magrone, provvedendo al risvolto di una superficie sufficiente a ricoprire abbondantemente tutto lo spessore della successiva platea e al raccordo con le pareti verticali. Particolare attenzione è stata posta alla impermeabilizzazione della fossa ascensore.
2. Formazione di un massetto protettivo per il posizionamento delle armature.
3. Impermeabilizzazione del raccordo platea / muri verticali, mediante l'inserimento del giunto bentonitico WATERSTOP RX 101®, fissato meccanicamente sulla platea, all'interno delle reti di armatura del muro di elevazione.
4. Protezione dei muri di elevazione in calcestruzzo mediante l'applicazione a fissaggio meccanico dei pannelli bentonitici VOLCLAY PANELS®. È stata posta particolare attenzione al raccordo tra i pannelli e il telo, provvedendo in primo luogo alla esecuzione di una guscia e, a raccordo eseguito, alla sigillatura mediante l'utilizzo del sigillante bentonitico in pasta BENTOSEAL®.
5. A impermeabilizzazione terminata e prima del reinterro, si è provveduto all'applicazione, su tutta la superficie verticale, di uno strato di geotessile tnt al fine di proteggere l'impermeabilizzazione dalle sollecitazioni meccaniche derivanti dalle operazioni di reinterro.

Il lavoro è stato commissionato dall'impresa esecutrice PIEROBON ROMEO & C. snc di Loreggia, mentre le operazioni di posa sono state effettuate dalla ditta Ditano Giovanni di Tombolo (PD) che ha conseguito la necessaria qualifica mediante la partecipazione ad un corso di formazione presso la VOLTECO spa. La scelta di VOLTECO di investire nella formazione di personale specializzato per la posa di materiali che essa fornisce risponde all'esigenza di esaltare al massimo le loro caratteristiche prestazionali. Alla consegna dei lavori la VOLTECO ha rilasciato al committente una garanzia decennale su quanto eseguito, coperta da polizza assicurativa, a testimonianza del fatto che la ricerca della piena soddisfazione del cliente finale è obiettivo primario della politica aziendale sia di ZACCHIA srl che dei fornitori del magazzino stesso. Il committente dell'opera, la cui esigenza fondamentale era la totale sicurezza nella impermeabilizzazione dell'interrato in oggetto, ha trovato piena soddisfazione grazie alla stretta sinergia tra magazzino edile e fornitore.



Particolare della posa in opera



Posa in opera delle guaine impermeabilizzanti

ABBATTIAMO I GHETTI DI PERIFERIA

Di seguito riportiamo un articolo tratto dal Corriere della Sera, edizione della Lombardia, di lunedì 01 settembre 2003. L'argomento trattato riguarda l'opportunità di ristrutturare alcune realtà dell'interland milanese o piuttosto di procedere alla loro demolizione e ricostruzione integrale. Il tema della convenienza della ristrutturazione o della demolizione è già stato affrontato precedentemente in Stea News (numero 6 di dicembre 2002), in occasione della presentazione di alcune riflessioni sul terremoto del Molise. L'articolo che segue riprende alcuni concetti presentati in quella sede, ossia l'opportunità di ricostruire completamente alcune aree urbane profondamente degradate e non dotate di alcun valore storico-artistico. Nonostante la legislazione italiana favorisca la ristrutturazione, alcuni comuni, in primis quello di Milano, di importanza non certamente trascurabile, iniziano ad esprimere pareri molto favorevoli all'opzione della demolizione e ricostruzione. La speranza è che la posizione di Milano venga seguita da altre realtà importanti, in modo da sensibilizzare gli organi di governo ad una ulteriore riflessione sull'argomento.

Dagli orrori dell'edilizia popolare alle scuole fatiscenti, il Comune apre la discussione sul degrado

"Abbattiamo i ghetti di periferia"

L'assessore Verga: partiamo da San Siro e dal Lorenteggio. Il segretario Ds Penati: va demolito Ponte Lambro.

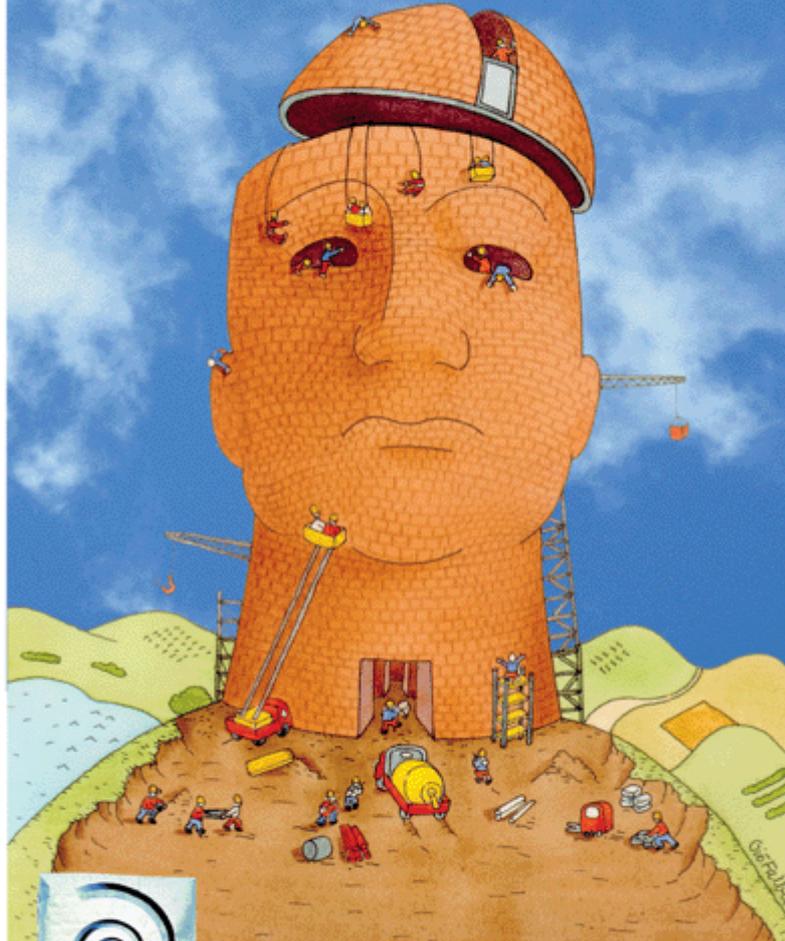
Abbattere. Gli orrori dell'edilizia popolare, ma anche le scuole, gli ospedali e in teoria tutti gli edifici che non hanno "un eccellente valore" storico e architettonico. Un esempio? Le case popolari di Lorenteggio, oppure alcuni caseggiati del quartiere San Siro costruiti con materiali di scarsa qualità. Per l'assessore all'Urbanistica Gianni Verga il concetto di "radere al suolo" non è un tabù. Al contrario. È d'accordo con il sindaco Albertini, grande sostenitore dell'abbattimento di San Vittore, quando dice che "a volte siamo molto legati a costruzioni mentali prima ancora che fisiche". E condivide il giudizio del professore Campus Venuti, quando afferma che non gli viene in mente nessun quartiere di edilizia popolare recente degno di essere ricordato. L'idea di demolire e ricostruire, anziché spendere milioni e milioni di euro in ristrutturazioni, si fa largo a destra e a sinistra. Per Filippo Penati, segretario provinciale dei Ds, la "concezione dei grandi quartieri popolari è legata ad una stagione passata". "Questi stabili sono stati abbandonati per decenni per le manutenzioni - ricorda - e in certi casi abbattere potrebbe essere anche più conveniente". Se Verga salva senza ombra di dubbio Ponte Lambro ("Lì è già avviato il progetto di riqualificazione"), Penati cita invece proprio questi caseggiati come esempio di quartiere da radere al suolo. E aggiunge lo Stadera. "Vanno ricostruiti con concetti diversi sostiene anche per evitare che gli abitanti si sentano chiusi dentro ed emarginati, nella logica del ghetto americano". Perché per il segretario Ds, accanto al discorso edilizio, c'è soprattutto quello sociale. "La ricostruzione potrebbe offrire l'occasione di creare quartieri meno omogenei per redditi e per disagio sociale". Come? "Coinvolgendo nell'operazione i privati suggerisce Penati -, che potrebbero ricostruire una parte della abitazioni sul suolo pubblico, risolvendo il problema della carenza di risorse e aprendo spazi, accanto all'edilizia popolare, per l'edilizia convenzionata in vendita e in affitto. Così il mix sociale sarebbe garantito". Temi su cui anche la giunta si confronterà. L'assessore all'Urbanistica annuncia che "si farà un'analisi" della situazione dei quartieri popolari. "Serve anche come preparazione al bando della Regione per i contratti di quartiere". "Dobbiamo capire spiega che cosa c'è da conservare e cosa invece conviene abbattere". Al primo posto ci saranno sempre le persone e i loro bisogni, garantisce Verga. "Ma molto spesso i lavori di manutenzione straordinaria hanno creato disagi più forti di una ricollocazione temporanea". L'importante è che le eventuali case-parcheggio (potrebbero essere anche edifici oggi utilizzati per scuole, uffici o altro) siano "nello stesso ambito territoriale, perché non sarebbe tollerabile uno sradicamento delle famiglie". Il ragionamento dell'assessore ("Non esiste la ricetta meglio abbattere o meglio conservare, bisogna vedere caso per caso") può essere esteso a tutto "l'edificato". In primis le scuole. Su questo sta lavorando il consigliere di Forza Italia Andrea Mascaretti, presidente della commissione Educazione.

A giorni Mascaretti convocherà un'apposita seduta invitando gli assessori al Demanio, all'Educazione, al Bilancio e ai Lavori pubblici. L'obiettivo è quello di esaminare l'elenco dei 446 edifici scolastici di proprietà dell'amministrazione e di vedere in quali casi potrebbe essere più conveniente e funzionale l'abbattimento. Il consigliere mostra i dati del settore: a Milano ci sono 86 scuole costruite dopo il 1975 (19%), 99 hanno più di 60 anni (22%), e 261 hanno un'età compresa tra i 30 e i 60 anni (59%). "Di questi edifici quanti rispondono ancora alle esigenze? Quanti hanno un valore storico?", s'interroga. "Sicuramente va salvato ciò che ha valore storico e architettonico annota ma tutto il resto va rimesso in gioco, in molti casi può essere demolito". Il consigliere pensa a "una città bella come New York, dove i palazzi vengono costruiti e continuamente demoliti". E segnala: "Quotidianamente ricevo richieste di dirigenti scolastici perché ci sono scuole che hanno bisogno di interventi urgenti, molto più di quanto si possa fare con i fondi a disposizione. A volte varrebbe la pena di demolire e ricostruire, con criteri moderni". Ecco perché Mascaretti invita gli assessori a fare una riflessione e "a scattare una fotografia di ciò che servirà nei prossimi 10 anni perché non si possono mettere sempre le toppe".

Rossella Verga

MURACEM[®]

Cementi per murature intelligenti



 **Italcementi**
Italcementi Group



NORD RESINE®

SRL

presenta

BETONGUAINA® E BRIGHT-STONE®

UN SISTEMA RIVOLUZIONARIO DI PROTEZIONE



BETONGUAINA® è un rivestimento impermeabilizzante per tetti piani, terrazze e balconi ad elevata traspirabilità che, dopo applicazione, permette al vapor d'acqua contenuto nel supporto di uscire attraverso il manto impermeabilizzante (μ 1.500 ,

DIN 52615) ma non permette all'acqua piovana di entrare (Pressione massima della prova di tenuta 400 KPa, UNI EN 1926).

BRIGHT-STONE® è un rivestimento per pavimentazione esterna pedonabile e per carrabilità leggera che possiede una superficie molto dura e resistente all'abrasione (come una piastrella di klinker), ma molto flessibile. BRIGHT-STONE® è impermeabile, autopulente, antiscivolo, non ingiallisce ed è caratterizzato da uno spessore molto sottile (1,6 mm. ca). BRIGHT-STONE® permette di realizzare pavimenti su terrazze, balconi, tetti piani, androni etc. con una velocità di posa molto maggiore rispetto ai sistemi tradizionali.

BRIGHT-STONE® è un rivestimento per pavimentazione esterna pedonabile e per carrabilità leggera che possiede una superficie molto dura e resistente all'abrasione (come una piastrella di klinker), ma molto flessibile. BRIGHT-STONE® è impermeabile, autopulente, antiscivolo, non ingiallisce ed è caratterizzato da uno spessore molto sottile (1,6 mm. ca). BRIGHT-STONE® permette di realizzare pavimenti su terrazze, balconi, tetti piani, androni etc. con una velocità di posa molto maggiore rispetto ai sistemi tradizionali.



NORD RESINE SRL

Via Fornace Vecchia, 79 - 31058 SUSEGANA (TV) - Tel. +39.0438.435138 - Fax +39.0438.435155

<http://www.nordresine.it> - e-mail: info@nordresine.it

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

Nell'articolo pubblicato nel precedente numero di SteaNews abbiamo analizzato le condizioni ed i requisiti richiesti dalla norma per poter usufruire delle agevolazioni in sede di acquisto della cd. "prima casa". Di seguito analizzeremo alcune particolari tipologie di acquisti agevolati che causano sovente problemi interpretativi in ordine all'applicabilità o meno dell'agevolazione.

Acquisti agevolati

Immobili acquistati dai genitori per i figli minorenni. L'acquisto della nuda proprietà costituisce acquisto agevolabile in presenza dei requisiti di legge in capo al minore e non rappresenta ostacolo alcuno l'usufrutto legale (art. 324 codice civile) a favore dei genitori, anche se costoro possiedono altre case di abitazione. Gli obblighi dichiarativi sono assolti dai genitori del minore, quali legali rappresentanti dello stesso.

Acquisto delle pertinenze

I benefici fiscali spettano anche in caso di acquisto, pur se con atto separato, delle pertinenze dell'immobile qualificato come prima casa. Sono considerate pertinenze, limitatamente ad una per ciascuna categoria, le unità immobiliari classificate o classificabili nelle categorie catastali C/2 (magazzini e locali di deposito), C/6 (stalle, scuderie, rimesse ed autorimesse) e C/7 (tettoie chiuse o aperte) destinate a servizio della casa di abitazione che sia stata acquistata in precedenza a regime agevolato (con ciò lasciando intendere che gli acquisti delle pertinenze con atto separato seguono l'acquisizione del bene agevolato principale (si veda C.M. 3.05.1996 n. 108/E).

Acquisto in comproprietà

In presenza delle note condizioni, anche l'acquisto in comproprietà di una quota è agevolato. Si ritiene inoltre possibile l'acquisto agevolato di una quota ulteriore della propria abitazione, già posseduta e acquistata in comproprietà con i benefici fiscali.

Acquisto in comproprietà pro indiviso

Anche nel caso di acquisto in comproprietà pro indiviso (da cui la ripartizione del diritto di proprietà in quote uguali per presunzione), ad ognuno dei comproprietari spetta l'aliquota agevolata, ovviamente sempre nel rispetto delle condizioni poste dalla norma agevolativa con riferimento alla situazione personale di ognuno (Corte di Cassazione n. 8502 del 30.05.1996 e n. 7762 del 13.12.1996). Può accadere, ad esempio nel caso di due acquirenti del medesimo immobile, che uno acquisti con aliquota agevolata prima casa (4%), l'altro con l'aliquota più elevata delle abitazioni non di lusso (10%) poiché sprovvisto dei requisiti. Acquisto effettuato da coniugi in regime di comunione legale. Nel caso di acquisto di prima casa da parte di coniugi in regime di comunione legale ci si chiede se l'assenza dei requisiti di legge in capo ad uno di essi impedisca o meno l'applicazione dei benefici cd. "prima casa" per l'acquisto rientrante nella comunione. Secondo l'interpretazione prevalente (si veda Corte di Cassazione n. 3159 del 22.11.1995 e n. 8502/1996 citata) entrambi i coniugi acquirenti in regime di comunione legale hanno l'obbligo di fornire la dichiarazione di possesso dei requisiti nell'atto di acquisto. Citiamo, tuttavia, la sentenza n. 14237 del 28.10.2000 della Corte di Cassazione secondo la quale l'acquisto della comproprietà da parte del coniuge in comunione legale, che non interviene nell'atto, a seguito dell'acquisto dell'altro coniuge, rende entrambi beneficiari delle agevolazioni fiscali prima casa. Secondo la Corte, infatti, "colui che diviene proprietario di metà del bene a seguito di atto compiuto dal coniuge presumibilmente con denaro proprio non è acquirente del bene stesso, ma lo riceve per volontà della legge. Di conseguenza non è tenuto al possesso dei requisiti posti dalle disposizioni sulle agevolazioni tributarie prima casa."

Rustici

Anche le case di abitazione non ultimate sono agevolate purché ne permanga l'originaria destinazione a casa di abitazione non di lusso. Il rispetto dei requisiti di cui alla nota II bis deve essere verificato nel momento dell'acquisto e non alla data di completamento della costruzione.

Lavori di ampliamento

Le agevolazioni sono concesse anche nel caso di lavori di ampliamento effettuati sulla stessa prima casa, a condizione che (C.M. 30.11.2000 n. 219/E):

- i locali di nuova realizzazione non diano luogo ad una nuova unità immobiliare;
- l'immobile, a seguito dell'ampliamento, conservi le caratteristiche non di lusso.

Proprietà di altra abitazione concessa in locazione

La proprietà di una casa di abitazione nel Comune in cui si intende acquistare un'altra abitazione ovvero in altro luogo del territorio nazionale se in relazione ad essa si è già usufruito delle agevolazioni tributarie impedisce sempre di acquistare con i benefici cd. "prima casa", anche nel caso in cui manchi la disponibilità dell'immobile già in proprietà perché concesso in locazione (si veda C.M. 2.03.1994 n. 1/E che pone l'accento sulla natura oggettiva dell'immobile).

Acquisto di casa di abitazione di cui non si ha il godimento

Sulla base delle considerazioni di cui sopra si ritiene simmetricamente agevolabile, in presenza ovviamente di tutti i



Per ulteriori informazioni spedite questo tagliando a: **MONTINI**
S.p.A. Via Arrezzate, 3 - 25030 Roncole (Bs)
tel. 030.2583321, o inviato per fax 030.2583353
o per e-mail: info@montini.it

- impresa
- rivendito
- studio tecnico
- privato
- ente pubblico
- altro _____

COGNOME E NOME / RAG. SOCIALE _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTÀ _____

PROV. _____

TELEFONO _____

E-MAIL _____

requisiti di legge, l'acquisto della prima casa anche se non si ha la detenzione della stessa in quanto oggetto di un contratto di locazione. A tale riguardo si segnala tuttavia il recente indirizzo interpretativo della Corte di Cassazione (sentenze n. 11428 del 12.10.1999 e n. 8771 del 28.06.2000) la quale pone l'accento sulla "situazione personale del contribuente" e sulla capacità dell'alloggio "di sopperire ai bisogni abitativi". Il rilievo posto sugli aspetti di natura soggettiva potrebbe condurre allo sviluppo di una tesi interpretativa contraria a quanto sopra esposto relativamente alle locazioni.

WEBER, L'EVOLUZIONE DELL'INTONACO



Gli intonaci da risanamento, per merito della loro elevata permeabilità al vapore, e quindi dei valori di traspirabilità che sono in grado di garantire, consentono di smaltire verso l'ambiente grandi quantità di vapore acqueo, eliminando in tal modo l'acqua in eccesso. Negli anni gli intonaci deumidificanti Weber Broutin hanno trovato pratico riscontro nella grande affermazione sul mercato di Terrasan Calcide e Terrasan Intonaco, prodotti formulati specificatamente per l'applicazione su manufatti storici. Recenti studi, effettuati con tecnologie innovative sulle murature antiche di Venezia, uniti alla volontà di realizzare un prodotto di semplicissima applicazione, hanno portato la weber broutin alla formulazione di nuovi intonaci da risanamento come "Terrasan Evoluzione", preparati polivalenti in grado di assolvere contemporaneamente sia alla funzione antisale sia a quella di intonaco da risanamento. Terrasan Evoluzione viene impastato in betoniera e applicato in modo tradizionale a cazzuola direttamente sulla muratura. "Terrasan Evoluzione Macchina" è la versione per l'applicazione meccanizzata.

La loro leggerezza, oltre ad aumentare la resa, rende la posa agevole e veloce. Uno spessore di soli due centimetri è sufficiente per assicurare i risultati anche nelle più severe condizioni di impiego e la sua particolare composizione consente di realizzare un metro quadrato di superficie con soli venti chili di materiale.



weber broutin

Migliaia di interventi mirati in oltre 20 anni

terrasan evoluzione

Una sfida che da anni continuiamo a vincere.

IL RISANAMENTO

SAINT-GOBAIN