

# Promemoria

Settore tecnico Impianti sanitari | Acqua | Gas

## Apparecchi sanitari: Rendere visibili le prestazioni

### Introduzione

Per fare acquisti, ai committenti e proprietari di case si offrono sempre più possibilità: il commercio online, i mercati dell'edilizia, ma anche offerenti dall'estero invogliano a ordinare direttamente.

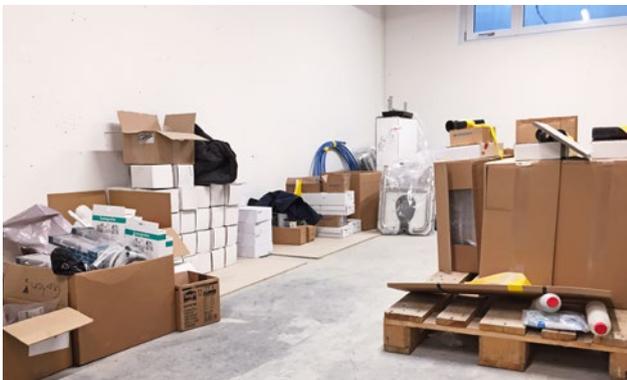
Portali online, mercati dell'edilizia e venditori diretti espongono in genere un basso prezzo netto di vendita. Sovente si tratta di un prezzo valido al ritiro della merce o per una consegna fino alla porta di casa. Nelle offerte dell'installatore, le prestazioni incluse spesso non sono dichiarate o non nella loro totalità. Un confronto dei prezzi con l'offerta dell'installatore sanitario è così quasi impossibile.



Ne consegue che la decisione d'acquisto è in genere ponderata solo superficialmente, in base al prezzo esposto. Per il cliente non risulta chiaramente quali prestazioni sarà lui a dover fornire, in caso di acquisti propri, né quali sono i pericoli cui va incontro e a quali aspetti deve prestare attenzione.

L'acquisto di apparecchi sanitari deve essere valutato con cura: norme e prescrizioni più severe, la complessità degli apparecchi riferita alle esigenze d'igiene e di sicurezza sono fattori che giocano un ruolo importante. A questi si aggiungono le elevate esigenze del cliente poste alla comodità e qualità – possibilmente tenendo conto della sostenibilità e dell'ecologia. Molto richieste sono anche prestazioni di garanzia estese, l'assunzione dei rischi, un buon servizio dopo vendita e non da ultimo un pacchetto di prestazioni «tutto compreso», con il quale il cliente si sente al riparo da ogni eventualità.

Tutto questo porta alla conclusione che una consulenza da parte dello specialista è irrinunciabile.



Situazione al momento della consegna, anche in caso di ordinazione diretta da parte del cliente



## Situazione iniziale

**«Sulla sola scorta di prezzi lordi e ribassi, esposti nella maggior parte dei bandi di concorso o nelle offerte, il cliente non è in grado di identificare quali prestazioni e coperture dei rischi sono incluse.»**

**Ecco una panoramica delle prestazioni fornite dall'installatore, di cui il cliente, però, non è consapevole:**

- Responsabilità per la qualità e l'idoneità all'uso del materiale fornito;
- Fornitura di schizzi delle misure, prescrizioni di posa, istruzioni di montaggio ecc.;
- Assunzione del rischio di rottura per componenti di ceramica o analoghi durante il montaggio;
- Garanzia della disponibilità dei pezzi di ricambio;
- Controllo e prevenzione dell'impiego di apparecchi, rubinetteria e materiali non omologati;
- Organizzazione e tempestività della fornitura, nonché pianificazione delle necessarie disposizioni;
- Costi, ad esempio per il trasporto, lo scarico e la distribuzione fino all'ubicazione definitiva;
- Assunzione della responsabilità in caso di ritardi dovuti a errate forniture e assunzione dei costi che ne derivano;
- Assunzione dello smaltimento del materiale d'imballaggio e dei costi che ne derivano;
- Responsabilità per quanto attiene lo stoccaggio intermedio sicuro sul cantiere, in particolare anche la responsabilità per danni causati dagli elementi naturali, da atti di vandalismo o furto, prima del collaudo..

**In caso di acquisti diretti, sono pure solitamente esclusi dal catalogo delle prestazioni:**

- Montaggio di rubinetteria a colonna o posa di rubinetteria;
- Assemblaggio di mobili e armadi.

## Osservazione

Sovente, il committente è del parere che la somma sul conteggio dell'installatore corrisponda alla somma della costruzione, sulla quale il progettista ha diritto a un onorario. Secondo la SIA ciò è sbagliato. Anche parti d'impianto fornite dal committente devono essere computate nelle somme della costruzione soggette a onorario.

## Raccomandazione

**suissetec raccomanda a progettisti e installatori di presentare un bando rispettivamente un'offerta secondo lo schema seguente:**

### 251.0 Fornitura di apparecchi sanitari generali

#### 251.0.1 Fornitura degli apparecchi sanitari come da lista / elencazione

Articoli sanitari (lordo)	Fr.
./ (eventualmente) Ribasso della posizione su articoli sanitari	Fr.
Articoli speciali (lordo)	Fr.
./ (eventualmente) Ribasso della posizione su articoli speciali	Fr.
Articoli netti/posizioni nette commerciante	Fr.
Prestazioni/lavori supplementari commerciante	Fr.
Costi di trasporto	Fr.
<b>251.0.1 Totale fornitura netto</b>	<b>Fr.</b>

#### 251.0.2 Prestazioni dell'installatore al momento della fornitura

• Fornitura di documentazioni tecniche Controllo riferito all'impiego esclusivo di materiale idoneo (norme, prescrizioni)	Fr.
• Organizzazione e fornitura tempestiva, pianificazione delle disposizioni Accettazione, scarico, controllo della fornitura Distribuzione fino all'ubicazione definitiva	Fr.
• Smaltimento del materiale d'imballaggio nel rispetto dell'ambiente	Fr.
• Responsabilità e assunzione dei rischi fino alla consegna, rischio di rottura durante il montaggio, atti di vandalismo, furto ecc.	Fr.

**Si consiglia inoltre (giacché secondo la norma SIA 118/380 non sono prestazioni automaticamente incluse):**

• Collaudo intermedio delle vasche da bagno e da doccia Protezione fino alla consegna definitiva	Fr.
• Applicazione di giunti in silicone su apparecchi e accessori sanitari	Fr.

**Se non già elencato nella fornitura:**

• Montaggio di rubinetteria a colonna o posa di rubinetteria	Fr.
• Assemblaggio di mobili e armadi	Fr.

#### **251.0.2 Totale prestazioni dell'installatore al momento della fornitura Fr.**

### **251.0 Totale prestazioni dell'installatore al momento della fornitura Fr.**



È l'offerente stesso che deve decidere se, vicino alla corrispondente posizione della prestazione, vuole indicare un prezzo o la menzione «incluso». Va tuttavia considerato che queste prestazioni, al più tardi al momento in cui fosse indispensabile un'eventuale fornitura sul cantiere, devono essere dichiarate e pattuite con l'indicazione del prezzo.

Se un articolo del commercio online o del mercato dell'edilizia si trova già dal cliente, per una consulenza sarà naturalmente troppo tardi. In simili casi si tratta di servire comunque il cliente in modo professionale e premuroso e di svolgere il lavoro a sua soddisfazione. L'importante, in tale ambito, è rendere attento il cliente sui pericoli e sulla propria responsabilità in cui incorre, nel caso di articoli da lui acquistati direttamente, e illustrare quali vantaggi comporta l'acquisto fatto presso l'installatore. È essenziale porre in primo piano le prestazioni. Personale di servizio adeguatamente formato allo scopo è una necessità assoluta.

## Il mercato di vendita a tre livelli – una strategia vantaggiosa per tutti gli operatori coinvolti

Il **fabbricante** si assume l'innovazione, la ricerca, lo sviluppo, la certificazione, la fabbricazione e infine la documentazione tecnica e il supporto.

Il **commerciante di apparecchi** offre una scelta molteplice e completa, nonché consulenza per l'intero arredamento dei locali sanitari, in un ambiente gradevolmente strutturato e ricco di ispirazione. Egli provvede ad allestire gli elenchi degli articoli in scelta, si occupa della logistica, dello stoccaggio intermedio e infine del trasporto entro i termini.

L'**installatore** sorveglia la fattibilità tecnica in base all'oggetto. Coordina le scadenze e organizza la fornitura entro i termini. Si occupa della presa in consegna, della distribuzione corretta sui luoghi d'impiego, del montaggio a regola d'arte, della sorveglianza fino alla messa in funzione e della consegna al committente.

Nell'ambito dei tre livelli indicati, ognuno si assume quei compiti, per i quali ha le relative competenze, è stato formato ed è attrezzato, affinché il **cliente finale** possa beneficiare di una soluzione finale soddisfacente, entro i termini pattuiti e funzionali.

## Se il committente vuole lo stesso procurarsi gli apparecchi

Quale base legale secondo il Codice svizzero delle obbligazioni vanno menzionati gli articoli 365 cpv. 3 e 369 CO che specificano la necessaria diffida ad adempiere.

Per quanto riguarda la norma SIA 118, si rimanda all'art. 136 cpv. 3. Si consiglia che l'imprenditore (appaltatore/installatore) proceda sempre a una diffida, qualora dovesse constatare che qualcosa non è in regola. In questo modo può proteggere la sua posizione giuridica.

Un accordo sulle prestazioni che vanno fornite dal committente deve essere sottoscritto da entrambe le parti.

Se il committente acquista lui stesso gli apparecchi presso un commerciante sconosciuto all'installatore, si consiglia inoltre di non offrire il montaggio secondo le basi di calcolo CPN standardizzate, bensì di allestire il conteggio secondo una tariffa oraria da pattuire, in base al dispendio. Bisogna infatti temere che gli articoli non saranno forniti nel modo usuale (ossia preparati e assemblati).

**WIR, DIE  
GEBÄUDETECHNIKER.**

**NOI, I TECNICI  
DELLA COSTRUZIONE.**

**NOUS, LES  
TECHNICIENS DU BÂTIMENT.**

#### **Altre informazioni, documentazioni di suissetec**

- Contratto modello «Diffida ad adempiere»
- Testo modello «Obblighi di notifica/diffida dell'imprenditore»
- Testo modello «Fornitura di materiale da parte del committente – Clausola di esonero da responsabilità»
- Convenzione d'utilizzo

#### **Informazioni**

Per maggiori ragguagli, il responsabile del settore tecnico  
Impianti sanitari | Acqua | Gas di suissetec resta volentieri a  
vostra disposizione:

Tel. 043 244 73 38

Fax 043 244 73 78

#### **Autori**

Questo promemoria è stato realizzato dalla commissione  
tecnica Impianti sanitari | Acqua | Gas.