

LISTA DI VERIFICA DI UN TECNOLOGIA DI DEUMIDIFICAZIONE

SCOPO:

Lo scopo di questa lista di verifica è quello di aiutarvi a scegliere la tecnologia più adatta, sulla base di una valutazione personale di alcuni criteri e di un confronto tra i diversi sistemi di risanamento degli edifici.

SCHEMA DI VALUTAZIONE:

Date un voto ai diversi criteri (divisi nelle parti A - G)

3 punti – vero

1 punto – parzialmente vero

0 punti – falso

Scrivete il punteggio nelle colonne della rispettiva ditta o tecnologia. Nella sezione A dovrete sempre moltiplicare il punteggio per 3 perché questa parte è molto importante in quanto tratta la FUNZIONALITA' del sistema e la PROVA della sua EFFICACIA.

Perché, per Voi ciò che conta è che:

***Il risanamento deve essere efficace e durare
a lungo!***

TECNOLOGIA O DITTA	A:	B:	C:	D:	E:
--------------------	----	----	----	----	----

Parte A: Edifici risanati, test, test a lungo termine

A1. Può la ditta mostrarvi una lunga lista di referenze di edifici risanati, non solo di sistemi installati? Verificate anche (per es. facendo delle chiamate) che nelle referenze sia <i>davvero</i> installato il sistema nominato!					
A2. Per la verifica dell'avvenuta deumidificazione, le misurazioni d'umidità nei muri sono state fatte sul posto in presenza del cliente, prima dell'installazione del sistema, durante e dopo la deumidificazione, sulla base di metodi scientificamente provati (metodo DARR, ONORM B 3355, UNI 11085)? Il contenuto di umidità viene controllato in diversi punti di misurazione e a diverse altezze e documentato per iscritto con frequenza regolare (ogni 6 mesi o ogni anno)? I metodi di misurazione elettrica, il metodo Karbid e le immagini fatte con la termocamera non sono riconosciute scientificamente.					
A3. Nel caso di un sistema elettrofisico o magnetofisico chiedete sempre che vi mostrino il certificato EURAFEM (al momento è l'unico marchio di qualità per sistemi del genere).					

PARTE B: Ditta – Servizio - Successi Internazionali

SISTEMA O DITTA	A:	B:	C:	D:	E:
B1. E' una ditta seria che fa dei sopralluoghi prima di vendere il sistema?					
B2. I clienti della ditta sono soddisfatti del servizio? Leggete i sondaggi o le testimonianze dirette e se necessario fate delle telefonate di controllo ai clienti.					
B3. Il prodotto, grazie alla sua qualità e ai successi ottenuti, è venduto anche all'estero (o addirittura copiato da altre ditte)? Chiedete delle evidenze. Visitate il sito Web.					
B4. La ditta utilizza una lista di verifica per appurare la presenza di eventuali fattori d'interferenza?					
B5. La ditta offre materiale informativo anche per il processo di risanamento (materiale scritto, film).					

PARTE C: Prezzo – Servizio - Garanzia

<p>C1. I costi per l'intero processo di deumidificazione (escluso il risanamento dell'intonaco) e per il servizio completo (l'installazione del sistema ed i controlli successivi) sono molto più bassi rispetto a quelli di altri sistemi.</p>					
<p>C2. Il sistema offre una garanzia? La garanzia rispecchia la storicità dell'azienda (per es. la ditta è aperta da tre o dieci anni e offre una garanzia di funzionamento di 20 o 25 anni).</p>					

PARTE D: Tecniche – Brevetti – Protezione dei marchi

<p>D1. Il sistema ha un brevetto europeo? Non solo una domanda di brevetto. Fatevi mostrare il certificato del brevetto. Non fatevi ingannare dal trucco di vendita del "sistema ottimizzato", senza mostrare il brevetto.</p>					
<p>D2. Il prodotto gode, anche a causa del suo utilizzo all'estero, di una protezione internazionale del marchio? Fatevi mostrare il certificato.</p>					
<p>D3. Il sistema non produce alcun elettro-smog e non usa alimentazione elettrica.</p>					
<p>D4. L'installazione non è invasiva e non porta ai tagli del muro o uso delle sostanze chimiche.</p>					

<p>SISTEMA O DITTA</p>	<p>A:</p>	<p>B:</p>	<p>C:</p>	<p>D:</p>	<p>E:</p>
-------------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Parte E: Informazioni e spiegazioni

<p>E1. Le informazioni ricevute sono state chiare e comprensibili. La ditta distingue nettamente tra risanamento dei muri, interventi correlati e risanamento dell'intonaco (importante!).</p>					
<p>E 2. La ditta o i suoi collaboratori parlano negativamente della concorrenza?</p>					

Parte F: Altro

<p>Punteggio totale dei singoli sistemi:</p>					
---	--	--	--	--	--