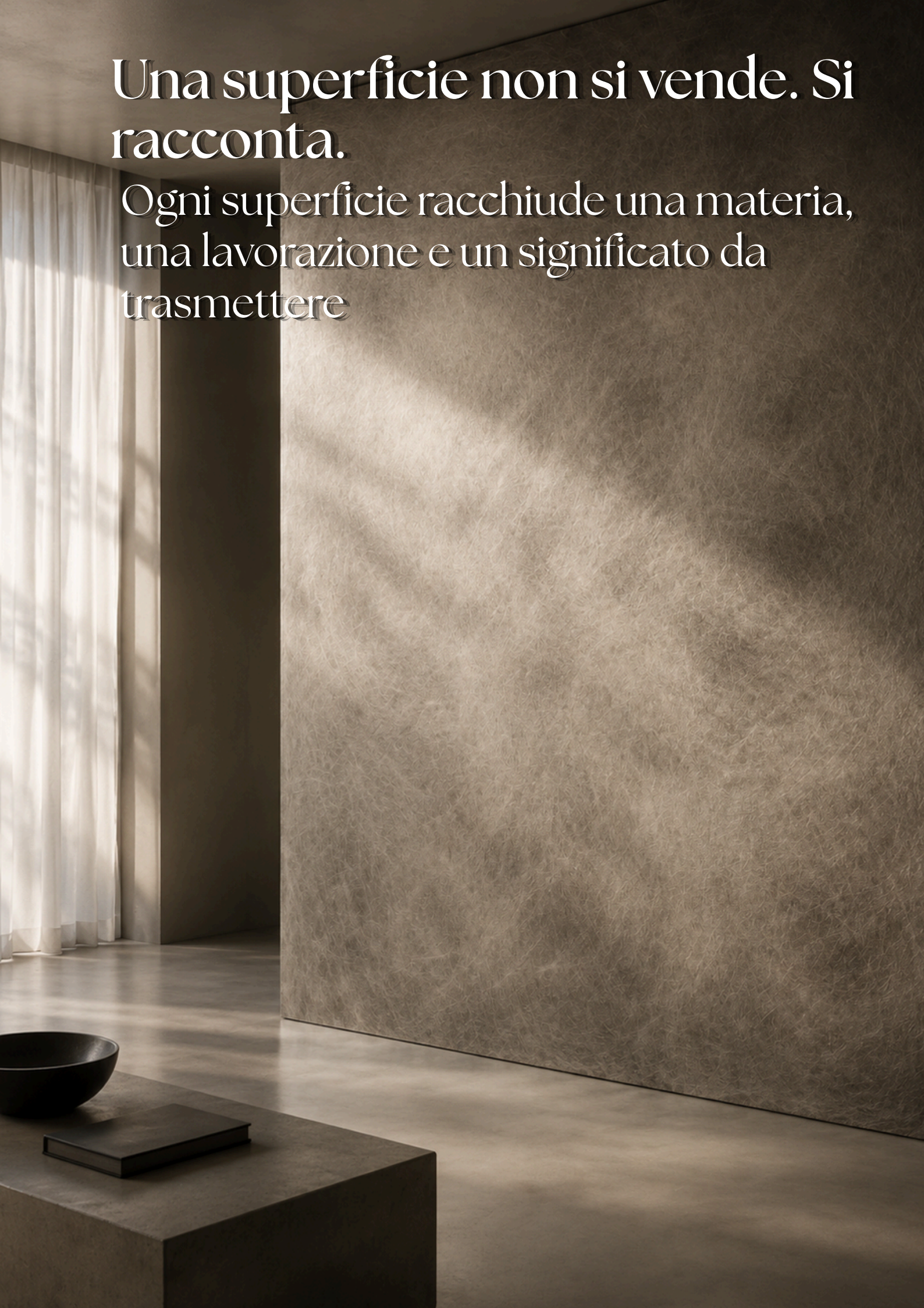


Una superficie non si vende. Si racconta.

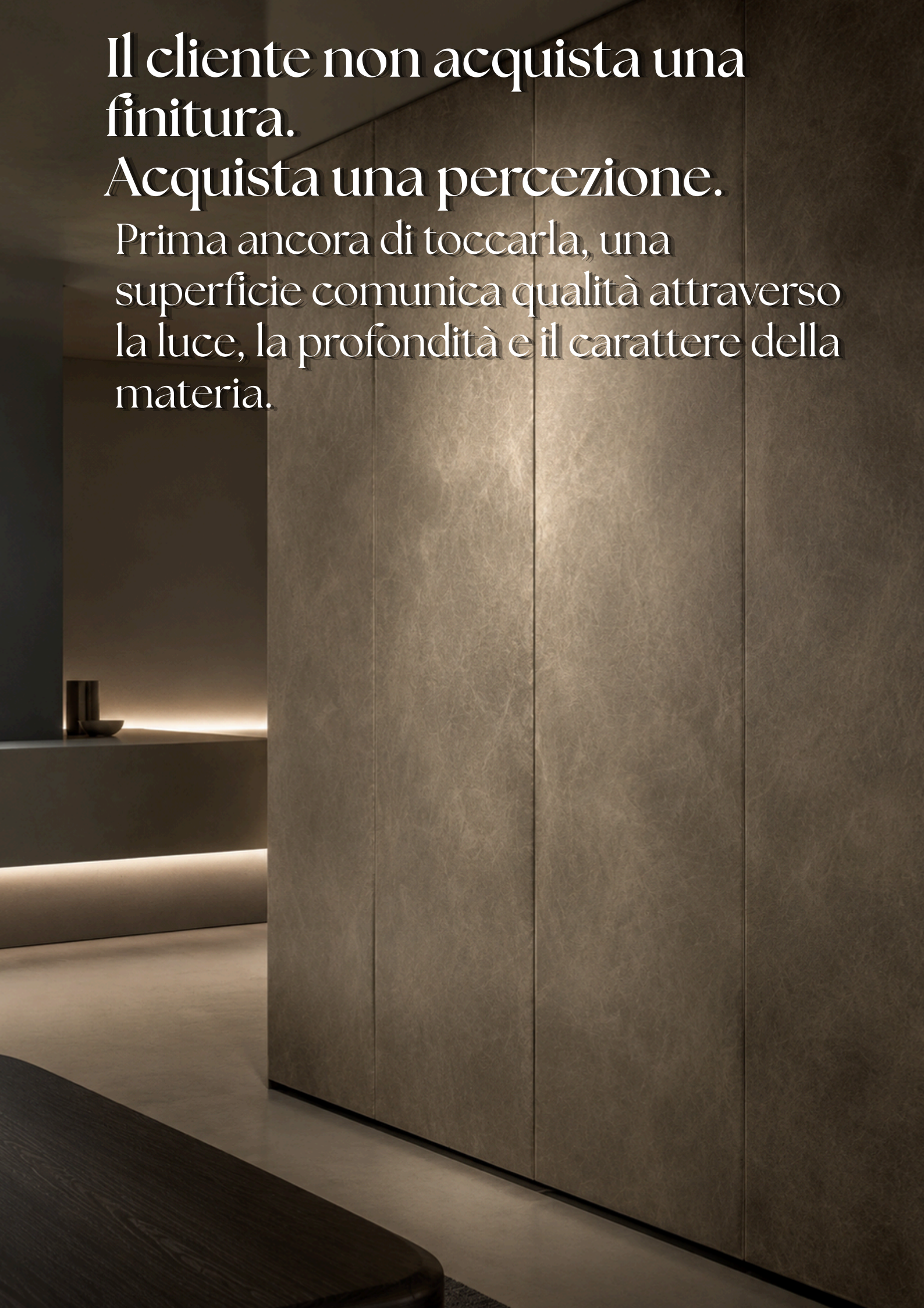
Ogni superficie racchiude una materia, una lavorazione e un significato da trasmettere



Il cliente non acquista una
finitura.

Acquista una percezione.

Prima ancora di toccarla, una
superficie comunica qualità attraverso
la luce, la profondità e il carattere della
materia.



Una superficie di valore deve
essere mostrata prima ancora
che spiegata.

Quando il cliente comprende la qualità
della materia, la superficie diventa una
scelta di valore.



FINITURE AD EFFETTO SPECIALE PER IL DESIGN