



ASSOCIAZIONE
PROPRIETARI
DI CASE
GENOVA CASA NOSTRA

ASSOCIAZIONE
LIBERI
AMMINISTRATORI
CONDOMINIALI



SEDE: Salita S. Viale 1/13 (3° p.) - 16128 Genova



ALAC
ATTIVA

NOVEMBRE
2024



ALAC Attiva - novembre 2024
registrata al tribunale di Genova
al N. 13/09

Direttore responsabile:
Giuliano Macciò

Sede Presidenza Nazionale:
Salita Salvatore Viale 1/13
**3° piano (angolo Via XX Settembre/
Via Porta d'Archi) - 16128 Genova**

info@alac.it
www.alac.it



Paolo Pisana **Amministrazioni** **Condominiali**

Via Urbano Relà, 1/10
16149 Genova

Tel. Uff. 010 466426
Cell. 346 3444683

paolopisana@ymail.com
slpgamministrazioni@gmail.com



STUDIO LEGALE **PAOLO GATTO**

Via Urbano Relà 1/10
16149 GENOVA
www.slpg.it

IN QUESTO NUMERO

Nuovo feudalesimo, oligarchi della rete.....	pag. 3
Non è tutto oro ciò che luccica	pag. 5
Ravvedimento operoso invio tardivo	pag. 6
Operazione sottoveste	pag. 7
Bonus colonnine elettriche.....	pag. 9
Videosorveglianza nei condomini.....	pag. 13
L'immobilismo nel comparto immobiliare.....	pag. 20



DIFENDI LA TUA PROPRIETÀ

SERVIZI AGLI ASSOCIATI

- assistenza redazioni contratti locazione
- consulenze gratuite agli associati
- servizi per la gestione degli immobili

SEDE

via Assarotti, 29/2 - 16121 Genova
tel. 010 561113
email: genova@unioncasa.org

AMMINISTRATORI DI CONDOMINIO: NUOVE ISCRIZIONI ALL'ALBO CTU

Il Decreto del Ministero della Giustizia n. 109 del 4 agosto 2023 apre le porte dell'Albo dei Consulenti Tecnici d'Ufficio (CTU) agli amministratori di condominio, consentendo loro di fornire consulenza legale qualificata. Le iscrizioni sono possibili dal 1 marzo al 30 aprile e dal 1 settembre al 31 ottobre.

Tra i requisiti, è richiesto il rispetto degli obblighi di formazione continua.

Questo passo regolamentare promuove l'accessibilità e l'eccellenza nella gestione immobiliare. Un'opportunità per professionisti del settore di migliorare la qualità del servizio offerto, promuovendo così una consulenza tecnica più efficace e specializzata nel contesto legale.



NUOVO FEUDALESIMO, OLIGARCHI DELLA RETE E LA SINDROME DEL BARONE ROSSO (CON UNO SGUARDO ALL'AZZECCAGARBUGLI).

Affinché un'attività economica abbia successo sono necessari due requisiti: il valore della prestazione (che, comunque, non è misurabile) ed una situazione di connessione nel mercato di riferimento; sono necessari entrambi i presupposti, nel senso che il successo non si raggiunge se la prestazione non lo merita ovvero se si opera in un ambito di persone non connesse tra di loro; per valutare la connessione si ricorre al coefficiente di clustering che è dato dal rapporto tra le connessioni reali e tutte le connessioni possibili; nel senso che se in un gruppo ci sono tre persone, ma solo due si conoscono tra di loro, il coefficiente di clustering sarà 2:3, mentre sarà coefficiente 1 (3:3) se si conosceranno tutti e tre tra di loro; naturalmente, nei grandi numeri, calcolare i rapporti è molto più complicato; quanto sopra la dice lunga sui professionisti nostalgici o tradizionalisti che rifiutano le nuove tecniche di mercato per basarsi esclusivamente sul vecchio "passa parola" atteso che tale pratica può avere successo solo se si ha la fortuna di aver operato sempre in un ambito di persone connesse come, ad esempio, accadeva ai tempi del lavoro dipendente e dei circoli del dopolavoro, dove esistevano settori dove tutti si conoscevano (in pratica avevano un considerevole coefficiente di clustering); ciò significa che, sia che si tratti di marketing, sia che si tratti di "passaparola" entrambi i sistemi si basano sulle medesime matematiche di rete.

L'introduzione dei sistemi informatici ha fatto sì che la distanza diventasse sempre meno rilevante, soprattutto a livello finanziario, con la formazione di sistemi a rete ad "invarianza di scala"; in un sistema stabilizzato le reti tendono a fissarsi con un certo numero di link, in modo che ogni nodo ne abbia un numero più o meno simile agli altri, tanto che sia possibile farne una media; nelle reti in espansione, definite ad "invarianza di scala", ci si trova in presenza di notevoli differenziazioni; esistono, infatti, nodi iperconnessi, e nodi meno connessi o per nulla connessi; nel web, ad esempio, possiamo rinvenire "hub" con milioni, se non miliardi di link e, hub con centinaia di migliaia, per scendere a quantità sempre più basse, fino a nodi privi di link; in queste tipologie di reti esistono "legami preferenziali" e questi sono rappresentati da: periodo temporale del nodo (nodo più vecchio attira più link) e sulla quantità (nodo con più link ne attira sempre di più) e ciò secondo leggi di potenza (basate su progressioni geometriche).

L'introduzione, a livello finanziario, dei sistemi informatici ha determinato sempre maggiori differenze tra poveri e ricchi e la concentrazione della ricchezza nelle mani di pochi mentre, a livello di web, sono nati quelli di vengono definiti gli "oligarchi del web", ovvero quei soggetti che sono riusciti a raggiungere milioni di follower o contatti, con conseguenti vantaggi economici considerevoli.

Non è difficile immaginare una sorta di ritorno al feudalesimo quando, prima del formarsi delle grandi nazioni, il territorio era compenetrato da reti sovrapposte di poteri e privilegi (vassalli, valvassori, valvassini, fino a servi della gleba), dove non esisteva la proprietà come la conosciamo oggi, che è il prodotto della rivoluzione francese; non è un caso che si parli di oligarchi del web; gli oligarchi, oggi, sono tipici del potere post-sovietico dove il "sovranismo" in cambio della fedeltà, concede privilegi per lo sfruttamento economico di sistemi energetici, minerari o di entità territoriali, proprio in quanto la Russia non abbia conosciuto la rivoluzione francese, rimanendo uno Stato feudale fino al 1917, anno della rivoluzione bolscevica che avrebbe attecchito solo in quelle terre retrograde.

A ben vedere peraltro, tutte le nostre democrazie posseggono un'anima oligarchica (oligarchia = governo dei pochi), che è naturalmente insita nella loro politica; è un principio di economia (e di rete) che il venti per cento della popolazione possiede l'ottanta per cento delle risorse economiche; un politico, per andare al governo, ha bisogno di quell'ottanta per cento ma, per continuare a governare, non può rinunciare a quel venti per cento ricco e da qui nasce tutta la sfiducia nella politica. Con la concentrazione, a livello mondiale, della ricchezza, questa forma oligarchica diviene sempre più evidente e meno mascherata da una politica che non

appare neanche più in grado di "fingere" una sua funzione di equità sociale.

Quindi prima della rivoluzione francese, che ha comportato il trionfo del cartesianesimo, vigeva un sistema "a rete" che oggi pare ripresentarsi, soprattutto con le teorie di ecologia profonda cosiddette "circolari" ma, soprattutto, con un'economia che si basa sull'innovazione tecnologica delle reti telematiche che permettono l'accumularsi di grandi ricchezze.

Nascono, pertanto, quelle nuove professioni che paiono permettere immediatamente grandi ricchezze, come quella degli influencer; ma quante probabilità ci sono che, oggi, un giovane possa arricchirsi in maniera veloce con questi sistemi? Torniamo al discorso iniziale; perché un'attività abbia successo è necessaria la fitness e una base di rete connessa nella quale si opera, con un alto coefficiente di clustering; tale possibilità, pertanto, è circoscritta a Paesi come gli USA e la Cina, dove si concentrano le grandi reti telematiche e finanziarie (che sono sempre legate alle reti di informazioni); in Italia c'è Milano per cui chi opera a Milano non potrà sperare nei miliardi ma potrà, comunque, sperare di diventare un "hub" di media grandezza; chi non può raggiungere questi mondi, invece, rimarrà sempre a livello periferico, di fatto impossibilitato ad emergere.

Ma al fine di arricchire in un sistema di rete ad invarianza di scala basta la fitness ed una base di rete connessa nella quale si opera? No, serve anche un quid pluris, oggi si direbbe X factor, un elemento matematico sempre ignoto che si inserisce nella catena causale, permettendo un feed back (retroazione) a progressione geometrica; e qui che interviene la sindrome del barone rosso.

Tutti conoscono il Barone Rosso, ma non tutti sanno che il pilota che raggiunse il primo posto non fu lui, ma un francese; per tutta una serie di motivi (non ultima la propaganda tedesca) oggi tutti conosciamo Manfred Von Richthofen ma non conosciamo René Fonck, che ebbe risultati migliori.

Questo per affermare che, nonostante oggi possiamo rinvenire casi di persone che si sono arricchite in fretta senza avere particolari titoli, si tratti di casi rarissimi e che presuppongono, comunque, un quid pluris che nella stragrande maggioranza dei casi non si ha. Tornando alla nostra professione, in occasione dell'ultimo convegno sulla quarta rivoluzione industriale, abbiamo ribadito di come la professione si contraddistingua per la rilevanza della vicinanza di zona, nel senso che l'amministratore, per ora, lo si vuole vicino a casa e questo scongiura la presenza di quel coefficiente "sigma" che permette che un mercato assuma topologia ad invarianza di scala, con un mercato in espansione e la formazione di grandi centri di potere e ricchezza. Il problema, soprattutto a Genova, potrebbe essere un altro; la concentrazione della ricchezza a Milano, unico hub internazionale, renderà Genova sempre più povera e meno appetibile e, pertanto, meno popolata e, di conseguenza, gli immobili caleranno di prezzo ed interi stabili, se non quartieri, usciranno dal mercato, con conseguenze molto negative sulla professione.

Prevedere questo pericolo ed avere una visione complessiva ed evolutiva del mercato ci consentirà di dirigere le nostre scelte verso quelle realtà cittadine che potranno conservare il loro valore economico.

Un ultimo pensiero va all'Azzeccagarbugli; rimanendo nel discorso, di questo va riconosciuto che non brilla di luce propria, ma la sua caratteristica si rispecchia nella giustizia delle gride manzoniane (ce l'avete presente i DPCM e la loro propalazione attraverso i canali di comunicazione?) e nel sistema feudale, che premiava sempre il più forte, in assenza di una reale separazione dei poteri. Ebbene oggi, con la distruzione del nostro universo dei diritti, gli avvocati torneranno ad essere "azzeccagarbugli" e torneranno ad essere l'arma dei più potenti.



Tutta l'energia che serve. Sempre.

La ristrutturazione energetica conviene, con Europam ancora di più.

Da sempre Europam è attenta a garantire ai suoi clienti il massimo del risparmio energetico, con l'obiettivo di favorire una cultura del consumo consapevole.

Crediamo in un nuovo approccio all'energia, che parta dalla corretta gestione e dall'abbattimento degli sprechi, ricordando sempre l'importanza di un servizio economicamente vantaggioso.

Per questo ci dedichiamo ogni giorno alla ricerca delle soluzioni innovative e più avanzate, per offrire ai nostri clienti un servizio sempre più professionale e sicuro, presentandoci come unico partner e interlocutore fidato per ogni tipo di esigenza.

Scopri di più
www.europam.it

EUROPAM
Energia per la vita.



NON È TUTTO ORO CIO' CHE LUCCICA (A VOLTE È ARGENTO)

Negli ultimi anni, la Liguria è andata incontro a un crescente degrado urbano, causato dalla mancata manutenzione degli immobili; questa è dovuta in parte alla crisi – aumento dei prezzi e aumento dei tassi di interesse che riducono la disponibilità delle famiglie con mutui – ma anche dalla generale diminuzione del valore degli immobili, a sua volta causata dalla scarsa manutenzione – in un circolo vizioso – e soprattutto dallo spopolamento della zona, che ha diminuito notevolmente la domanda di abitazione. La popolazione della nostra regione è infatti in calo dal 2013, con la sola Genova che avrebbe “perso” circa 23 000 persone dal 2017.

Dall’inizio dell’anno corrente, però, sembrerebbe esserci stata un’inversione di tendenza, con un aumento demografico dovuto al trasferimento di stranieri (che chiameremo amichevolmente “foresti”).

Questi scelgono infatti, in piccola parte, di trasferirsi in Liguria per lavorare in smart working in un posto più tranquillo rispetto alla città di provenienza, ma tantissimi altri scelgono la regione come meta per il pensionamento.

La Liguria, infatti – regione “più vecchia” d’Italia” – con i suoi prezzi bassi degli immobili e il suo clima mite, rappresenta un’alternativa appetibile per i pensionati foresti, in particolare per quelli che provengono dall’America, dalla Germania, ma anche dall’Olanda e da altre parti d’Italia (come ad esempio Milano).

Se l’idea di avere una popolazione ancora più anziana può fare storcere il naso, è bene sapere che la Silver Economy

– l’economia d’argento, che prende il nome dai capelli grigi – ossia l’accumulo patrimoniale degli over 60, è attualmente la terza economia mondiale, con un valore di 3 mila miliardi di euro e, in Europa, rappresenta il 25% del PIL.

Una delle caratteristiche più criticate della Liguria, quindi, potrebbe paradossalmente diventare un suo punto di forza, attirando risorse ingenti che verrebbero immesse nell’economia, creando maggiore domanda nel settore immobiliare, facendo quindi aumentare il valore degli immobili, e dando una nuova spinta all’edilizia.

Bisogna inoltre considerare che, nonostante attualmente la preferenza sulle abitazioni da parte degli stranieri si concentri su case indipendenti fuori dai centri urbani, con l’avanzare dell’età questi potrebbero spostarsi in zone più comode e centrali, dove la comunità è più presente, ad esempio nei condomini.

È quindi importante supervisionare e analizzare il fenomeno, da un lato tenendolo in considerazione nella manutenzione e aggiornamento del proprio immobile, dall’altro, guardando alla nostra professione, per capire in futuro quali potrebbero essere le zone maggiormente abitate, più movimentate, e i nuovi tipi di persone con cui avremo a che fare.

Nel dubbio, sarà utile imparare un po’ di inglese (o quantomeno il genovese).

Marina Gatto
Dirigente Alac



IMPRESA PULIZIA ARTIGIANA



LUCIDATURA PAVIMENTI



LAVAGGIO MOQUETTE



LAVAGGIO VETRI E VETRATE

- **PULIZIE CONDOMINI** Gestiamo da molti anni numerose collaborazioni professionali con amministratori condominiali.
- **PULIZIE UFFICI** Gestiamo contratti di manutenzione in base ad ogni esigenza dell’azienda committente.
- **PULIZIE NEGOZI** Specializzati nella pulizia di negozi ed attività commerciali a Genova e provincia in base alle esigenze dei committenti.
- **PULIZIE INDUSTRIALI** Specializzati in interventi di pulizie industriali e sanificazione degli ambienti e dei macchinari.

RAVVEDIMENTO OPEROSO INVIO TARDIVO COMUNICAZIONE SPESE CONDOMINI

Con riferimento alla recente scadenza (4 aprile scorso) relativa alla comunicazione spese condomini (Decreto 01/12/2016) si ritiene utile dare un breve quadro della possibilità di rimediare una volta constatato il mancato invio della stessa.

Pur dando uno sguardo completo alla normativa non si rileva alcun riferimento diretto all'adempimento oggetto del presente articolo, tuttavia è possibile applicare in analogia quanto previsto dalla norma per la comunicazione inerente l'invio dei dati al Sistema TS (Tessera Sanitaria) ovvero la comunicazione che determina la precompilazione della dichiarazione dei redditi nel quadro oneri (spese sanitarie in genere, farmaci, visite, analisi, ecc.).

La violazione è riferibile al singolo documento oggetto di comunicazione quindi, per quanto riguarda l'adempimento di cui stiamo parlando, alla comunicazione inerente ogni singolo beneficiario della detrazione.

TEMPISTICA DI CORREZIONE

Entro 60 giorni

RIDUZIONE DELLA SANZIONE

1/9 del minimo

IMPORTO SANZIONE

– 3,70 euro per ogni
comunicazione inviata
in ritardo

Il versamento della sanzione, ridotta con ravvedimento operoso, può essere effettuato attraverso il modello F24. In particolare, il modello deve essere compilato nella sezione "Erario "; dove deve trovare indicazione lo specifico codice tributo 8912 "Sanzioni pecuniarie relative all'anagrafe tributaria al codice fiscale alle imposte sui redditi alle imposte sostitutive all'IRAP e all'IVA". Deve essere indicato l'anno in cui è avvenuta la violazione per la quale è dovuta la sanzione.

Per fare un esempio concreto, nel caso in cui un amministratore di condominio debba inviare una comunicazione per un condominio i cui beneficiari della detrazione edilizia siano 22 e si accorga del mancato invio entro i 60 giorni dalla scadenza la sanzione ammonterà quindi a $3,70 \times 22 = \text{€ } 81,40$.

Marco Spera
Segretario ALAC Genova

Dott. Marco Spera Tributarista

Piazza De Marini, 3
16123 Genova
Tel. 010 2530521
marco.spera@tiscali.it

Dott. Luca Spera Architetto

Piazza De Marini, 3
16123 Genova
Tel. 328 2331612
arch.lucaspera@gmail.com

Modello 770
SEMPLIFICATO 2010

OPERAZIONE SOTTOVESTE

Questa volta desidero raccontarvi la storia di un nostro cliente che mi ha particolarmente colpito e che mi ha fatto soprattutto riflettere sull'importanza di avere, ad oggi, un bene immobiliare del quale disporre avendone necessità. Nonostante si dica che gli immobili sono, ai giorni nostri, più pensieri che agi e che costano oltremodo nel loro mantenimento e tassazioni, mi rendo effettivamente conto che rimangono comunque una delle migliori forme d'investimento attuali oltre che preziosi salvadanai da rompere in caso di emergenza. Questo signore del quale vorrei parlare è un signore attualmente ottuagenario con problematiche di salute importanti. Vi riassumo in breve la sua storia. Nella vita lavorò parecchio fino poi ad arrivare all'età della tanto agognata pensione.

A circa trent'anni si sposò e da quel matrimonio nacque sua figlia. Con la moglie, per incompatibilità caratteriale, si separò dopo pochi anni e, successivamente divorziò. La ex moglie si ricompagnò poi ad un altro uomo e la figlia, affidata a lei, iniziò a non stare più bene con la nuova famiglia cosicché chiese al padre di poter ritornare a vivere con lui. Il mio cliente accettò subito la sua proposta e la portò a casa propria anche se "casa propria" proprio non era! L'uomo infatti viveva, dopo la sua separazione, nell'appartamento della nonna che, bisognosa di badanza, aveva conguagliato l'affitto dell'alloggio con i servizi del nipote. La vita del mio cliente iniziò a scorrere così tra un impegno ed un altro: figlia, scuola, lavoro, nonna, pulizie, spesa ed obblighi vari. La nonna poi, dopo pochi anni, venne a mancare e, a quel punto, come da copione, si fecero avanti altri eredi col chiaro scopo di mettere in vendita la casa stessa e dividerne il realizzo. Il mio cliente a quel punto decise di proporsi quale acquirente (dato che già occupava l'appartamento) e, quando gli altri eredi accettarono la sua offerta, lui si rivolse alla propria banca con la quale, ritenuto dalla stessa idoneo, accese un mutuo. Il tempo trascorse, la bambina crebbe divenendo una ragazza ed il mutuo fu interamente estinto.

Oltre a queste grandi soddisfazioni si aggiunse poi, *dulcis in fundo*, un romanzesco colpo di scena: la mamma del mio cliente (che anni prima che era fuggita di casa per amore di un altro uomo) riapparve, vedova e, con un lussuoso appartamento di proprietà nel ponente cittadino. Contestualmente a queste belle vicissitudini però, una nota stonata: la salute del mio cliente purtroppo cominciò a dare segni di cedimento e la figlia, intrapresa la carriera alberghiera, decise di accettare la proposta di lavoro di un famigerato hotel della nostra città che aveva in programma di aprire in Australia un nuovo locale. Per l'entusiasmo del lavoro ottenuto, la ragazza non si preoccupò più di tanto della sorte del padre e così facendo partì lasciandolo a gestirsi da solo.

Del resto, come la stessa signorina disse in quel frangente "I figli non sono di proprietà dei genitori ma devono fare la loro vita" ...Qui arriva a questo punto il cuore del racconto. Il mio cliente decise di chiamarmi e, seriamente preoccupato della dispendiosa gestione sostenuta per la sua salute, chiese di parlarmi. Aveva deciso infatti, suo malgrado, di vendere entrambi gli appartamenti sperando di "fare cassa" e garantirsi, coadiuvato dalla sua buona pensione, un soggiorno definitivo

all'interno di una valida struttura per anziani. Mi pose di conseguenza così ovvi quesiti sulla compravendita. Quel pomeriggio chiacchierammo a lungo e lui non mi nascose proprio nulla, delusioni e timori compresi ed in quel frangente riuscii dopo tanto a rasserenarlo. Gli spiegai semplicemente che con le sue proprietà avrebbe potuto garantirsi una tranquilla vecchiaia e ragionando insieme esponendogli il mio punto di vista concertammo un piano d'azione. Gli proposi innanzitutto di andare ad abitare subito l'immobile lasciato dalla mamma vendendone immediatamente dopo la nuda proprietà. Essendo dei due, l'immobile di maggior valore, il ricavato sarebbe stato decisamente più consistente rispetto l'altro. Con la sua pensione e la liquidità ottenuta dalla vendita avrebbe poi potuto assumere una badante che gli avrebbe prestato assistenza e fornito presenza di servizio nel quotidiano. L'appartamento della nonna invece, gli proposi di affittarlo con un contratto concordato (scegliendo l'opzione di cedolare secca) al canone massimo richiedibile (che nel suo caso era attuabile) e tenerlo come piccola rendita mensile da integrare coi costi personali da affrontare. In buona sostanza gli prospettai, pur mantenendo l'usufrutto di una e la proprietà dell'altra, di mettere a reddito entrambe le case e, un domani, se non fosse stato necessario vendere per ulteriore bisogno, di lasciare l'appartamento della nonna alla figlia che ad oggi ancora, nonostante l'avventura australiana, un appartamento di proprietà non lo possiede! La vendita della nuda proprietà, infatti, in buona sostanza permette al proprietario venditore di mantenere il diritto di vivere nella casa venduta fino alla fine dei propri giorni divenendone usufruttuario; oppure gli permette di concederla in locazione ai terzi.

In un prossimo contesto poi analizzeremo nello specifico da che cosa sono regolate le locazioni proposte dall'usufruttuario ed in cosa consiste tecnicamente l'investimento di nuda proprietà. La valutazione di un bene immobile stimato per la vendita di nuda proprietà si basa essenzialmente sull'età del venditore. Più lui è anziano e più alto diviene il realizzo. Una volta presi accordi specifici, il mio studio, iniziò subito ad adoperarsi per la realizzazione di questo progetto e, dopo qualche mese di proficuo lavoro fatto di pubblicità e di visite in loco, riuscimmo a realizzare la nostra missione fatta non solo di denaro...ma anche di risate. Il nostro bel vecchietto scherzosamente continuava a definire la nostra nuda proprietà l'"operazione sottoveste" rifacendosi ad un vecchio film dei suoi tempi e divertendo persino gli stessi clienti in visita. Ad oggi vive sereno, a casa sua, godendo i frutti dei suoi sacrifici e del suo lavoro mentre noi, soddisfatti del risultato ottenuto, abbiamo coniato una nuova terminologia per lo studio. Ogni qualvolta arriva un incarico di vendita di una nuda proprietà, la frase in codice è sempre la stessa: "Operazione sottoveste!".....E si riparte col sorriso.

Milena Albani
Agente Immobiliare

CENTRO RESINE E AFFRESCHI GENOVA

Punto informazioni e vendita per Genova e la Liguria
Tel. 338 4843184

Milena Albani

AGENTE IMMOBILIARE • CONSULENTE GE.CI.ENNE

Salita S. Viale, 1/10
16128 Genova

Cell. 347 6926892

albanimilena207@gmail.com



Edilizia su fune

- Nessun costo di ponteggio o autogru
- Possibilità di interventi mirati su piccole aree
- Nessun rischio di intrusioni
- Possibilità di operare in punti altrimenti inaccessibili
- Nessun ingombro in facciata
- Possibilità di manutenzioni periodiche rapide ed economiche

Edilizia su fune

Via Assarotti 29/2 - 16122 Genova
Email: info@tecnofune.it - Tel. 335 8324548

FAVETO IMPIANTI TECNOLOGICI S.R.L. dal 1979 ISO 9001 E FGAS

IMPIANTI TERMICI – ELETTRICI – DI SICUREZZA – SOLARI
TELEGESTIONI – MANUTENZIONI – RIQUALIFICAZIONI
TERMOGRAFIE - CONTABILIZZAZIONE CALORE E RIPARTIZIONE



Gestione diretta delle letture dei consumi su ripartitori di calore:

BRUNATA – HONEYWELL – QUNDIS – PERRY – SAVE ENERGY – SIEMENS – SONTEX – TECHEM - WATTS

Auto assistenza autorizzata: APEN GROUP – BALTUR – ELCO RENDAMAX – REMEHA – WOLF – YGNIS - WEISHAAPT

Tel. 010 265363 – 010 252456 - faveto.impianti@gmail.com - www.favetoimpianti.it

Via Bari 1a/r. - 16127 Genova

BONUS COLONNINE ELETTRICHE

Il 15 marzo è stato riaperto lo sportello per richiedere il "bonus colonnine elettriche" rivolto a imprese e professionisti, promosso dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Con oltre 70 milioni di euro ancora disponibili, si offre un ulteriore incentivo all'acquisto e all'installazione di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici. La piattaforma gestita da Invitalia accetterà richieste fino al 20 giugno 2024, offrendo tre mesi di tempo per beneficiare del bonus, che copre fino al 40% delle spese sostenute dopo il 4 novembre 2021 per l'acquisto, l'installazione e altre spese correlate. Per ulteriori dettagli, si può contattare Invitalia al numero verde 800 77 53 97.





Installazione
Manutenzione
Riparazione
Ascensori
Montacarichi
Scale mobili

Elevatori Normac S.r.l.
Via Rosata, 10 A/2
16165 Genova
Telefono: 010.808336
Fax: 010.8300103
www.elevatorinormac.it
info@elevatorinormac.it



ELEVATORI NORMAC
Sostituzione
ascensore
di Castelletto Ponente









Esperienza e professionalità al vostro servizio

Nuovo servizio gratuito per l'amministratore

Realizzazione sito web condominiale con App dedicata
per le comunicazioni dei tuoi condomini

Tel. 010 9861219 • Email info@smartpost.it

Kipoint
CORRIERE ESPRESSO



EFFICIENZA E QUALITÀ AL TUO SERVIZIO!

In collaborazione con **Poste Italiane, SDA** ed altri corrieri, possiamo spedire
in tutto il mondo con affidabilità e precisione **a partire da € 8,10**

Il ritiro a domicilio è compreso nella tari' a spedizione!

Per costi ed informazioni recati nel nostro Kipoint di riferimento in
Via Trebisonda, 46r - Genova • telefono: 010 0992891 - email: ki256@kipointspa.it

Ph. +39 010 0992891
Pec: blu.digitalpress@pec.it
E-mail: ki256@kipointspa.it

REA: GE - 503438 KI POINT - BLU DIGITALPRESS SRL
Partita Iva: 11038910961
C.F. E n. Iscr.: 11038910961
(I) GENOVA
VIA TREBISONDA 46R

SMARTPOST GENOVA

SPOST

S E R V I Z I P O S T A L I

Esperienza e professionalità al Vostro servizio!

**SOFTWARE HOUSE - CREAZIONE DI SITI WEB
CON APPLICAZIONE DEDICATA PERSONALIZZATA
SERVIZI DI POSTALIZZAZIONE NAZIONALI
STAMPA ED IMBUSTAMENTO
GESTIONE DEL DATO VARIABILE
GESTIONE TRACKING SPEDIZIONE
TRACCIABILITÀ CON GEOLOCALIZZAZIONE
SERVIZI DI PICK-UP
COPERTURA NAZIONALE ED INTERNAZIONALE
SPEDIZIONI PACCHI
POSTINI DIPENDENTI AZIENDALI
ARCHIVIAZIONE OTTICA SOSTITUTIVA**

GENOVA (sede operativa)

Corso Gastaldi 123 R - Tel. 010 8572416

GENOVA (sede amministrativa)

Via Trebisonda 48R - 16129 - Tel. 010 0992890 / 91 - 010 9861219

SAVONA

Tel. 019 9388036

CHIAVARI

Viale Devoto 11/A - 16043 - Tel. 0185 048799

www.smartpost.it - email: info@smartpost.it

HPSB

advisory

**Compriamo
cassetti fiscali al massimo
della valutazione erogazione
in 30 giorni**

per informazioni

010-9530753

379-2307120

LAVORI FINO A 100 RATE

by DRE

Il consorzio Nabucco è in grado di proporre la rateizzazione di ogni lavoro edile in 100 rate mensili

Possibile detrazione 50%

Preanalisi capitolati

Gestione pratica completa

Lavori straordinari

Tetto

Facciate

Impianti

379-2307120

dre.sup.team@gmail.com



INQUADRA IL QR PER INVIARCI RICHIESTA INFO

SICUREZZA

da 99€

AZIENDALE

EDILIZIA

CORSI

PONTEGGI

ANTINCENDIO

HACCP

HUB SERVICE

379-2307120

626sicurezza8108@gmail.com



INQUADRA IL QR PER INVIARCI RICHIESTA INFO

SUPPORT TEAM

by DRE

Convenzione a sostegno attività sportiva di base
Attraverso l'adesione alla convenzione con DRE
forniremo materiale sportivo per attività sportiva
di base giovanili.

La convenzione si basa su un'offerta riservata agli
sportivi e alle loro famiglie e supporter ,
aderendo ad una comunità energetica verde. La
società DRE fornirà ampie spiegazioni per
descrivere nei dettagli l'offerta a supporto della
convenzione .

Chiamaci per ogni dettaglio

379-2307120

dre.sup.team@gmail.com



INQUADRA IL QR PER INVIARCI RICHIESTA INFO

VIDEOSORVEGLIANZA NEI CONDOMINI: SANZIONATO L'AMMINISTRATORE PER VIOLAZIONE DELLA PRIVACY

L'amministratore di un condominio è stato personalmente multato dal Garante della Privacy, con provvedimento del 26 ottobre 2023 [n. 9960920], a seguito dell'installazione di un sistema di videosorveglianza senza l'autorizzazione preventiva dell'assemblea condominiale. La violazione è emersa in seguito a un reclamo presentato da un condòmino, il quale ha denunciato il trattamento illecito dei dati personali da parte dell'amministratore.

Il Garante ha confermato che l'installazione di impianti di videosorveglianza nei condomini è consentita solo con la delibera preventiva dell'assemblea, come indicato dall'articolo 1130, comma 1, numero 1 del Codice Civile. Nel caso in questione, l'amministratore ha installato le telecamere a novembre 2020 senza la necessaria delibera, sebbene avesse dato avviso preventivo ai condòmini, ma solo con una comunicazione via e-mail.

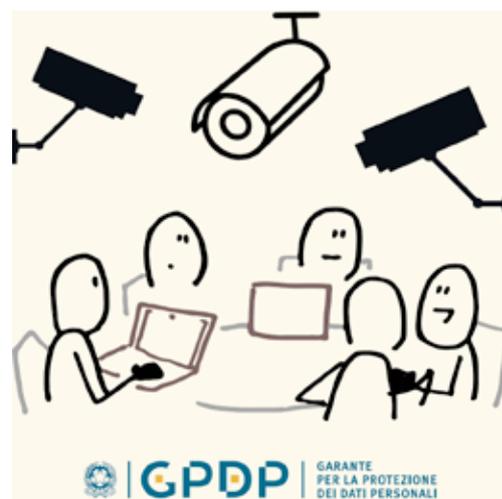
Nonostante l'amministratore abbia sostenuto che tutti i condomini concordavano sull'installazione per affrontare danneggiamenti continui nell'area circostante, il Garante ha evidenziato che l'assenza di delibera assembleare ha comportato un trattamento illecito dei dati personali. Inoltre, l'amministratore è stato ritenuto responsabile per la mancanza di cartellonistica di avviso e individuazione dell'area sottoposta a videosorveglianza.

Il Garante ha sottolineato che l'amministratore, agendo al di fuori dei compiti assegnati dalla normativa, è considerato il "titolare del trattamento" e ha quindi attribuito tutte le responsabilità a lui. La sanzione è stata comminata in quanto il trattamento è stato giudicato illecito per mancanza di presupposto di

liceità, ai sensi dell'articolo 6 del GDPR (Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati).

Il Garante ha anche evidenziato la violazione dei principi di liceità, correttezza e trasparenza, in quanto l'amministratore

non ha rispettato le modalità di autorizzazione dell'assemblea e non ha posizionato la necessaria segnaletica di videosorveglianza. La decisione del Garante ha previsto la pubblicazione del provvedimento sul sito internet e una sanzione pecuniaria di 1.000 € a carico dell'amministratore, con la possibilità di definire la controversia mediante il pagamento di metà dell'importo entro un termine stabilito.



Dott. Claudio Laporini
Dirigente Alac



IMPIANTI ELTER

- ▶ IMPIANTI TERMOTECNICI
- ▶ ENERGIE RINNOVABILI
- ▶ INSTALLAZIONE, MANUTENZIONE E RISTRUTTURAZIONE CENTRALI TERMICHE CONDOMINIALI
- ▶ IMPIANTI AUTONOMI E CENTRALIZZATI
- ▶ SERVIZIO TELEGESTIONE
- ▶ TERZO RESPONSABILE

Via Terpi, 48a r - 16141 Genova
Tel e Fax 010 8356259 - 010 8364267
e-mail: impianti.elter@impiantielter.it

Progetto Stime accettate globali fabbricati

Oggi l'amministratore del condominio deve affrontare molteplici responsabilità nella gestione del rapporto condominiale, senz'altro una di queste è determinare il giusto capitale d'assicurare per la corretta copertura assicurativa del condominio.

Un'eventuale sottoassicurazione determina la riduzione proporzionale del danno patito, soprattutto in riferimento ad eventuali danni gravi quali: incendio, eventi sociopolitici e atti dolosi, atmosferici e responsabilità civile, con particolare attenzione ai danni alla persona.

La nostra Agenzia mette a disposizione un servizio di stima preventiva del valore del condominio effettuata da Primaria Società Peritale.

Tale valutazione diventa così, nell'ambito del contratto, il valore assicurato ai sensi dell'art. 1908 II comma c.c. quale stima accettata dalle parti. Ne consegue che l'impresa rinuncia all'applicazione della regola proporzionale per assicurazione parziale come previsto dalle condizioni generali di assicurazione.

Questa soluzione permette all'amministratore di essere tutelato da eventuali azioni di responsabilità del condominio o dei singoli condomini senza gravare in alcun modo sul costo della copertura assicurativa.

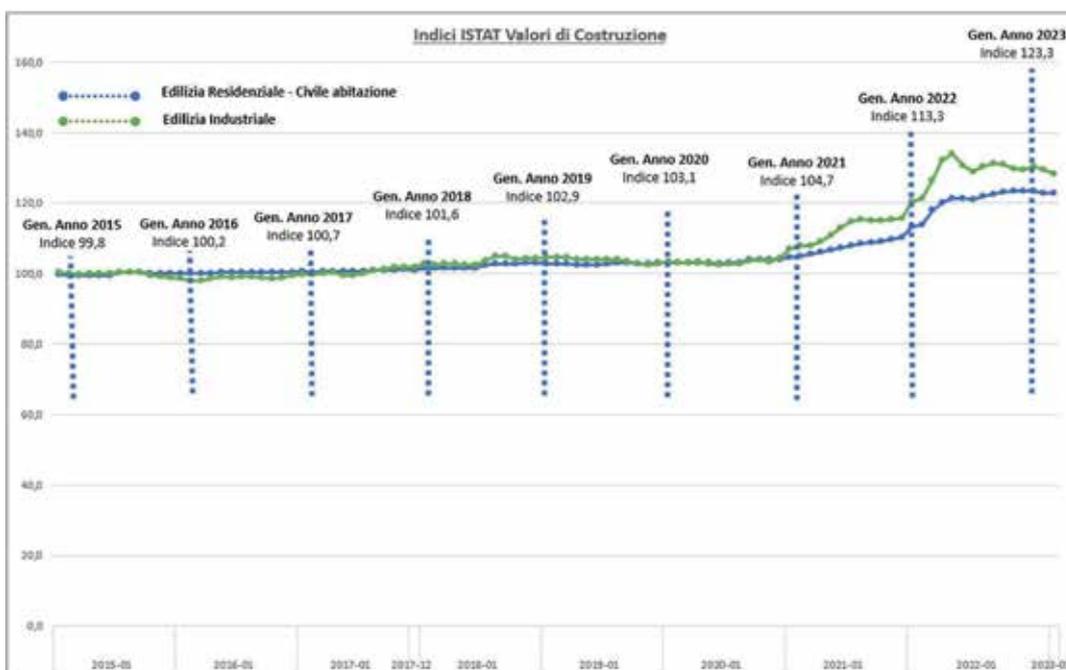
Contesto di mercato

L'attuale contesto di mercato è caratterizzato dall'interazione tra le perturbazioni prodotte dalla **pandemia**, che persistono più di quanto inizialmente previsto, e l'inflazione che sta registrando una notevole impennata globale.

Secondo le ultime stime si registra un aumento dell'8.8% su base annua. L'aumento dei prezzi è dovuto in gran parte all'aumento dei **prezzi energetici**, delle **materie prime** ciò anche a causa del conflitto in **Ucraina** e di altri fattori del mercato.

In **ambito edilizio** si è aggiunta l'impennata dei prezzi a causa degli **incentivi fiscali** (**Superbonus 110% - Bonus Facciate ecc...**). Nella scheda che segue analizziamo l'andamento dei prezzi di costruzione in ambito di edilizia civile ed industriale.

Andamento dei Valori di costruzione in Edilizia



Edilizia Residenziale:

Gen. '20 – Gen. '23: + 20,3 %
 Gen. '22 – Gen. '23: + 10,0 %
 Gen. '15 – Gen. '23: + 23,5 %

Edilizia Industriale:

Gen. '20 – Gen. '23: + 27,0 %
 Gen. '20 – Gen. '23: + 10,0 %
 Gen. '15 – Gen. '23: + 30,3 %

1° Rischio in Ambito Assicurativo: Rischio di Sottoassicurazione

Si determina sottoassicurazione quando il valore delle cose assicurate dichiarato in polizza risulta inferiore al valore effettivo delle medesime. Nel caso di sottoassicurazione (valore economico indicato in polizza errato), quando si verifica un sinistro trova applicazione la cosiddetta regola proporzionale: la Compagnia liquida un indennizzo ridotto in proporzione alla percentuale di sottoassicurazione accertata.

La responsabilità professionale del valore corretto da indicare in polizza quale somma assicurata - nonché dell'identificazione dei corretti limiti e sottolimiti di indennizzo - è in capo all'Amministratore.

Sottoassicurazione e Risarcimento Proporzionale



Rischi di inadeguato trasferimento assicurativo

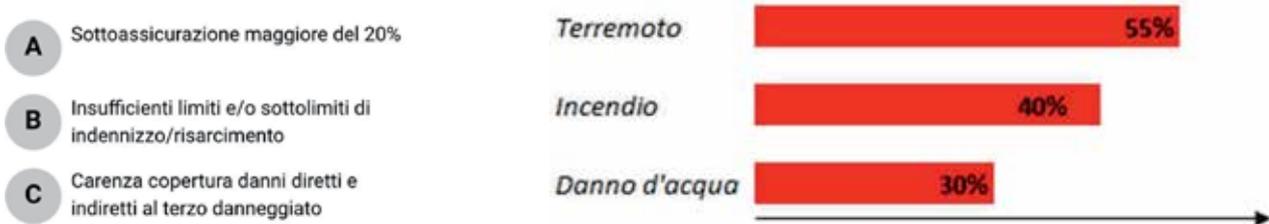
L'immagine seguente rappresenta l'incidenza percentuale di casi nei quali le coperture assicurative non sono state sufficienti a garantire il corretto indennizzo o risarcimento dei danni subiti dai Condomini interessati da danni di valore superiore a 50.000 euro.

Si tratta, con evidenza, di incidenza particolarmente elevata.

Osserviamo che essa derivi, generalmente, da una parziale consapevolezza da parte degli Amministratori dei rischi (anche legati al patrimonio personale) connessi ad un inadeguato trasferimento assicurativo dei rischi.

Sottoassicurazione nei condomini

Focus: dati statistici aggregati - Fonte: Action CRM



Quali sono i vantaggi del progetto STIME ACCETTATE CONDOMINI?

- Determinazione delle corrette somme da assicurare tramite Perizia effettuata dalla Spett.le ACTION srl (edifici, impianti, enti a servizio)
- Clausola di stima Accettata dalla compagnia valida per 3 anni.
- Eliminazione del rischio professionale dell'Amministratore.

Agenzia Generale Genova Campi

SAVARESI Sas di Alfredo Savaresi & C. • p.iva 01749650998 • n. iscrizione CCIAA 433049 • n. iscrizione RUI A000218473

Via Renata Bianchi 44T - 16152 Genova • Tel. (+39) 010 2461582 / 585 • Fax (+39) 010 2481204

ag_352.01@agentivittoria.it • sinistri@savaresi.it • savaresi@pec.it • Sbaghino@savaresi.it • fabio@savaresi.it • marco@savaresi.it



TEKNO-AMBIENTE s.n.c.
nel rispetto dell'ambiente e della salute pubblica

- DISINFESTAZIONI - DERATTIZZAZIONI
- SISTEMI INNOCUI ALLONTANAMENTO VOLATILI
- PULIZIA, SVUOTAMENTO E DISINFEZIONE SERBATOI E CISTERNE
- ANALISI BATTERIOLOGICHE - CHIMICHE ACQUE (d.LGS. 31/2001)
- IMPERMEABILIZZAZIONE CISTERNE ACQUA

- BONIFICA E RIMOZIONE MATERIALI IN AMIANTO
- INCAPSULAMENTO MANUFATTI IN AMIANTO
- ASSUNZIONE RESPONSABILITA' MANUFATTI IN AMIANTO
- ANALISI CONOSCITIVE AMIANTO

La Tekno - Ambiente s.n.c. è iscritta al n. GE 00793 del 14/01/01 dell'Albo Nazionale delle Imprese che effettuano la gestione dei rifiuti - bonifica di beni contenenti amianto.



Tekno - Ambiente s.n.c. - Via Ungaretti 6V, 16157 GENOVA - Tel. 010 661628 / 010 6972250 - Fax 010 6671490
e-mail: teknoambiente@gmail.com

CUCCUREDDU S.n.c.

di **GIORGIO CUCCUREDDU & C.**



Antenne TV Terrestri e Satellitari
Videosorveglianza
Impianti videocitofoni digitali
Impianti elettrici e messa a terra
Adeguamenti DM n.37 del 22/01/2008



16123 Genova - Stradone S. Agostino, 29/4 - Tel./Fax: 010 2362881
e-mail: info@cuccureddusnc.com - web: www.digital-forum.it



filippo rolla

ASCENSORI
dal 1957



Tranquillità Unica.
Garanzia Doppia.
Manutenzione Ascensori Multimarca.

Via Caffaro 39 R - 16124 Genova - www.rolla-ascensori.it

MANUTENZIONE IMPIANTI
AMMODERNAMENTO ASCENSORI
NUOVI IMPIANTI
ASCENSORI PER DISABILI
SCALE MOBILI
HOME LIFT/PIATTAFORME ELEVATRICI
MONTASCALE
MONTACARICHI INDUSTRIALI E DA LAVORO





ELETRONICARCHIMEDE

**ANTENNE - VIDEOSORVEGLIANZA
ELETRONICA - TECNOLOGIA**

Tel. 010 509020 - 349 8610179



QUALIFICHE

- Installatore qualificato Televés
- Installatore certificato TivùSat
- Installatore qualificato dgvtv
- Installatore qualificato Eutelsat
- Installatore qualificato Astra
- Installatore certificato Jablotron



MARCHI

Televés – Cavel – Telewire – Johansson – Humax – Tivùsat – Lem Elettronica – emme esse – Helman Elettronica – Fagor – Alpha Elettronica – Global Invacom – Micro Tek – Fmc cavi – Line@Tech – Inverto – Selfsat – novatec – loox – Sunell – Hyundai – Hikvision – Dahua – Videostar – Loox – Lilin – Western Digital Purple – Samsung – Lg – Aerospace – Bosch – Mitan – Jablotron – Politec – Pyronix – Honeywell

- Videosorveglianza con o senza controllo remoto (tvcc)
- Videocitofonia
- Controllo accessi standard o con tecnologia biometrica
- Sicurezza antifurto e antintrusione
- Amplificazione Telefonica Cellulare
- Reti Dati
- Fibra Ottica
- Conversione segnali in Fibra Ottica
- Elettronica generale
- Laboratorio Riparazione apparati audio/video (TV – LCD - HI FI – Pc – Mac ecc.)

**Progettazione - Installazione
Manutenzione
Impianti antenna centralizzati
Pronto intervento condominiale**



**Via Archimede 64R • 16142 Genova
elettronicarchimede@gmail.com • www.elettronicarchimede.com**

S A G E

Sistemi di Sicurezza - Impianti Elettrici



SAGE Impianti a Genova dal 1994

Decisamente orientati ad una collaborazione attiva perdurante nel tempo, alla nostra clientela offriamo servizi di manutenzione ordinaria, anche programmata, atti a garantire il mantenimento conservativo degli impianti, sia per sistemi da noi realizzati che preesistenti.

L'esperienza maturata, i riconoscimenti tecnico professionali acquisiti ed i periodici corsi di aggiornamento, permettono ai nostri tecnici di operare con perizia, sicurezza e celerità nella riparazione e/o realizzazione di impianti elettrici tradizionali o corredati da componenti a tecnologia smart, sistemi citofonici e/o videocitofonici, quadri di distribuzione, automatismi per accessi carrabili e pedonali, controllo accessi e sistemi di sicurezza (rilevamento incendi - videocontrollo - allarme antintrusione).



INFORMAZIONI AZIENDALI GENERALI

Iscrizione nel registro delle ditte (R.D 20.01.1934, n.2011) C.C.I.A.A. di Genova n.345274

Iscrizione R.E.A. (legge 08.08.1985, n.443) di Genova n.87846

Abilitazioni e requisiti tecnico professionali (LETTERE A-B-G)

Sede (uffici e magazzino) Via Isola del Vescovo, 65 e 67 - 16138 Genova

CONTATTI

Per richieste d'intervento: Tel. 010.8357142 - 347.6485921

Per informazioni: Tel. 010.8357142

Amministrazione: Tel. 010.8357142 - 010.8357147

• e-mail: interventi@sageimpianti.com

• e-mail: info@sageimpianti.com

• e-mail: amministrazione@sageimpianti.com

ENERGIA PER REALIZZARE I TUOI SOGNI.



Dal 1994 non ci siamo mai fermati, specializzandoci nei servizi condominiali, nella distribuzione di prodotti petroliferi e nella fornitura di luce e gas.

Oggi, dopo 28 anni, continuiamo ad offrire un servizio professionale e trasparente.



**RIQUALIFICAZIONI
CON ECOBONUS**



**CONDUZIONE
E MANUTENZIONE**



**GAS METANO ED
ENERGIA ELETTRICA**



**SUPERBONUS
110%**



**INSTALLAZIONE
SERBATOI GPL**



Sede Legale/Direzione Generale:

Genova (GE) - Via Scarsellini 119, 16149 Torre B
Tel. +39 010 869931

Facility & Energy Management:

Genova (GE) - Via Scarsellini 119, 16149 Torre B
Tel. +39 010 8699424



- Genova (GE)
- Savona (SV)
- Courmayeur (AO)
- Baveno (VB)
- Crevacuore (BI)
- Busto Arsizio (VA)
- Arona (NO)
- Orvieto (TR)
- Castelnuovo Magra (SP)
- Bastia Umbra (PG)
- Sinalunga (SI)



info@sdpgroup.it
www.sdpgroup.it



L'IMMOBILISMO NEL COMPARTO IMMOBILIARE TRA LE DIRETTIVE UE ED I TASSI DI INTERESSE ALTI

La nuova normativa europea che impone interventi nel comparto immobiliare in nome della transizione verde rischia di causare la tempesta perfetta in un comparto che sta già pesantemente soffrendo a causa dei tassi di interesse alti che, unitamente a regole e normative europee sempre più stringenti, hanno quasi bloccato l'erogazione di nuovi mutui. L'entrata in vigore della nuova direttiva richiede tempi lunghi dato che dopo il via libera ufficiale del Consiglio deve essere recepita dagli Stati membri che, salvo nuove deroghe, hanno due anni di tempo per farlo ma gli effetti sul valore del patrimonio immobiliare si faranno sentire immediatamente come evidenziato anche da Milano Finanza che ipotizza una svalutazione del 40 %, che potrebbe arrivare in alcuni casi al 100 %, con appartamenti e immobili che nessuno vorrà più acquistare a causa dei costi necessari per il loro adeguamento normativo.

L'effetto dell'aumento del costo dei tassi di interesse, secondo un recente studio di Nomisma, ha portato il costo medio del denaro al 3 % sugli oltre 400 miliardi di euro di prestiti contratti dalle famiglie per l'acquisto di un'abitazione colpendo soggetti già sottoposti ad una fortissima pressione fiscale in un contesto caratterizzato da normative complicate e spesso contraddittorie ed in alcuni casi non aggiornate da decenni come accade nei comuni in cui le tabelle per il calcolo degli affitti a canone concordato risalgono agli anni cinquanta ed alla legge dell'"Equo canone" e sono totalmente inadeguate dopo i grandi cambiamenti urbanistici avvenuti negli ultimi 70 anni.

In un paese in cui i ministeri competenti confermano la presenza di oltre centomila case popolari che non possono essere assegnate ed utilizzare perchè in disuso da anni e totalmente da ristrutturare la proprietà immobiliare diffusa garantisce un servizio sociale alla collettività che lo stato non riesce a dare ed è quindi necessario considerare i piccoli proprietari immobiliari come una fantastica risorsa e non come dei parassiti da colpire in ogni modo con oneri fiscali sempre più alti e normative sempre penalizzanti. Troppo spesso in passato abbiamo assistito a grandi operazioni immobiliari che in realtà non erano che grandi speculazioni finanziarie come accaduto a Genova nell'area di Via Madre di Dio dove un gruppo di spregiudicati affaristi acquistarono, con la benedizione di tutte le Autorità, una parte importante del patrimonio artistico e culturale di Genova per svuotare gli immobili, farli crollare a pezzi e poi inesorabilmente proporre la loro demolizione per realizzare un nuovo quartiere.

Per evitare la desertificazione del centro delle città che si stanno trasformando in dormitori dove diventa sempre più pericoloso vivere a causa della mancanza di passaggio, e quindi di reciproca protezione collettiva, sarebbe necessario che l'esecutivo intervenisse rapidamente estendendo il regime della "cedolare secca" anche alle locazioni commerciali. La presenza di nuovi negozi aiuta a ripopolare i quartieri vivacizzando l'economia di vicinato ed al tempo stesso aumenta la sicurezza dei cittadini ma purtroppo l'orientamento di molte amministrazioni locali è quello di ignorare il problema e non cercare soluzioni reali che possono passare solo attraverso riduzioni degli oneri fiscali locali e servizi a disposizione del commercio come i parcheggi per i clienti, una maggiore pulizia e sicurezza mentre le nuove zone ZTL senza la preventiva realizzazione di parcheggi di adeguate dimensioni portano alla desertificazione del centro delle città.

In Italia ogni giorno chiudono 27 negozi e dal 2012 sono spariti 111.512 esercizi commerciali al dettaglio e questo fenomeno ha portato ad una svalutazione generalizzata di tutti gli immobili, anche quelli residenziali, rendendo meno attrattivi interi quartieri destinati all'inevitabile degrado. E' necessario che i piccoli proprietari immobiliari agiscano uniti per difendere il valore dei loro beni, a destinazione residenziale e commerciale, acquistati con grande sacrificio e che rappresentano una sicurezza per la maggior parte delle famiglie italiane.

Virgilio Cimaschi
Pres. GE.C.N. - Pres. Unioncasa GE



DIFENDI LA TUA PROPRIETÀ

SERVIZI AGLI ASSOCIATI

- assistenza redazioni contratti locazione
- consulenze gratuite agli associati
- servizi per la gestione degli immobili

SEDE

via Assarotti, 29/2 - 16121 Genova
tel. 010 561113
email: genova@unioncasa.org