

Come tagliare di un terzo le spese condominiali

15 marzo 2012

di Emiliano Sgambato



Efficienza energetica, gestione oculata di appalti e fornitori e taglio degli sprechi sono i filoni di intervento su cui si può agire per ridurre le spese condominiali: è possibile risparmiare da un minimo del 10% fino al 40% e oltre nei casi delle maggiori inefficienze. riscaldamento. Se la stima può sembrare esagerata, basti pensare che il passaggio da un sistema «centralizzato» a uno di termoregolazione e contabilizzazione individuale del calore può portare a un risparmio

medio del 25-30% sulle spese di riscaldamento, che incidono in genere per il 40% o più del bilancio condominiale. Se oltre al montaggio delle valvole termostatiche ai caloriferi si decide di cambiare anche la caldaia e fare interventi di coibentazione, poi, i risparmi aumentano fino a dimezzare le spese, almeno per chi è disposto a limitare le ore di utilizzo dell'impianto e ad avere in casa temperature attorno ai 20 gradi. Sul totale delle spese, quindi, solo il risparmio sulla voce riscaldamento può incidere per una media del 15 per cento.

Tutto facile quindi? «In realtà – commenta Carlo Parodi, direttore Centro studi Anaci – per questo come per altri interventi, la necessità di un investimento iniziale (che si può stimare in 120 euro a radiatore senza considerare interventi più onerosi come il cambio di caldaia, ndr) è il freno più grosso, assieme allo scetticismo per le novità e alla scarsa partecipazione alla vita condominiale». Anche se per questo tipo di interventi la legge prevede una maggioranza ridotta, il problema della morosità blocca spesso gli investimenti: un condominio su quattro denuncia ritardi nei pagamenti da parte di una forchetta tra il 20 e il 50% dei proprietari (si veda Casa24 Plus del 1° marzo).

In questi casi possono venire incontro formule commerciali proposte da alcuni operatori specializzati: l'impresa, dopo avere valutato gli interventi necessari, propone un preventivo di spesa distribuito su più anni, in modo che l'investimento sia ripagato in realtà dai risparmi ottenuti. Ad esempio, si potrebbe arrivare a un accordo che prevede il pagamento per cinque anni dello stesso importo corrisposto nell'ultimo anno: l'impresa incasserebbe i risparmi che i singoli condomini vedrebbero in bolletta dal sesto anno.

Fotovoltaico Formule simili si trovano anche nel campo del fotovoltaico: l'installatore incassa gli incentivi per un numero prestabilito di anni in modo da ripagare l'investimento; nel frattempo il condominio può comunque usare l'energia prodotta per i propri consumi elettrici. Il fotovoltaico ha però preso poco piede nei condomini: da un lato ci possono essere difficoltà oggettive di installazione (come tetti poco esposti e poco accessibili, su cui sono necessari lavori preventivi di consolidamento); dall'altro spesso vengono opposte da singoli condòmini questioni relative al decoro e al cambio di destinazione d'uso del tetto o all'impossibilità di pari uso da parte di tutti del bene comune.

Pannelli solari a parte, un altro 10-15% circa di risparmi (fino ad arrivare quindi al 30% in caso di edifici con centralizzato che scelgano la termoregolazione) può essere ottenuto attraverso il taglio degli sprechi e con una gestione attenta dei rapporti con i fornitori.

Fornitori Dalle pulizie alla manutenzione del verde, dalle piccole riparazioni fino agli appalti per opere straordinarie: in tutti questi casi è bene confrontare più preventivi sulla base di un medesimo capitolato di riferimento; e rivedere i contratti periodicamente per verificare che il fornitore "storico" non pratichi condizioni oramai fuori mercato. Si può agire anche sulle utenze (luce e acqua, ma anche il telefono per ascensore e portineria): l'apertura del mercato può offrire sconti interessanti.

Da valutare con attenzione l'offerta delle società multiservizi, soprattutto se non si dispone di una portineria (o se si pensa di tagliare anche questa, che in media costa dai 30 ai 40mila euro l'anno). «Possono essere convenienti – argomenta Roberta Odoardi, direttore generale Anammi – ma chi vuole risparmiare deve mettere in conto che le garanzie del tipo "tutto compreso" e "24 ore su 24" spesso vengono fatte pagare care». Di certo, aumentando la massa di lavori gestiti, queste società possono praticare prezzi più contenuti. «Ma è possibile anche agire dal basso – commenta Parodi dell'Anaci – promuovendo una sorta di consorzio tra più condomini della stessa zona».

Molti risparmi, infine, possono arrivare da semplici accorgimenti, che se applicati quotidianamente portano vantaggi consistenti. L'Anammi ne ha individuati alcuni, dalla riduzione degli sprechi di acqua e luce alla regolare manutenzione degli impianti, dal monitoraggio dei consumi al corretto utilizzo dei beni comuni.

Guadagnare con la pubblicità e le antenne sul tetto

15 marzo 2012



Sfruttando al meglio le potenzialità della casa in cui si vive si può anche guadagnare. Certo, in tempi di crisi e di pochi investimenti anche i business che possono essere legati al condominio diventano più difficili, soprattutto per quegli stabili che non sono situati in grandi città o in posizioni strategiche. Tuttavia la possibilità di poter fare affidamento su introiti che aiutino ad abbassare le spese condominiali non è da sottovalutare.

Le pubblicità sulle facciate senza finestre e sui tetti dei palazzi non sono diminuite con la crisi. Lo stesso non si può dire per i prezzi che gli inserzionisti sono disposti a pagare, che sono invece in discesa. Questo però non vuol dire che l'opportunità diventi meno interessante. «Se si ritiene che il proprio palazzo abbia le giuste caratteristiche – dice Francesco Brogna di Pubbliemme, gruppo specializzato nel settore – che sia cioè situato in un punto ben visibile, dove c'è molto passaggio, nel centro storico o in altre collocazioni prestigiose, il mio consiglio è quello di andare in cerca di un concessionario, perché i formati speciali, i cosiddetti big size, attraggono ancora. Occorre tenere però gli occhi bene aperti perché ci sono molti operatori improvvisati; mentre sono molti gli aspetti a cui prestare attenzione: dalle tasse da versare al Comune, che alcuni operatori "dimenticano", alle normative di sicurezza e manutenzione dell'installazione, fino ai regolamenti comunali che stabiliscono l'affollamento e tutelano i palazzi storici».

La quota versata al condominio varia molto a seconda della collocazione: per circa 100 metri quadrati in una buona zona di una grande città si possono incassare 15-20mila euro al mese, in un centro di provincia il canone scende attorno ai 2-2.500 euro. Sempre più frequente è l'affissione sui ponteggi: spesso sono le stesse aziende edili specializzate, ad esempio nel rifacimento delle facciate, a proporre al condominio il preventivo già depurato dall'incasso derivante dalla pubblicità, fino al caso limite in cui il lavoro diventa "gratis". Amministratore e condomini dovranno verificare che ci sia congruenza con i prezzi di mercato.

Nei grandi condomini, magari frequentati da "estranei" per la presenza di uffici e studi professionali, si stanno diffondendo anche le pubblicità – certo, molto meno remunerative – negli ascensori, dove è difficile sfuggire al messaggio promozionale.

Altra possibilità di guadagno è data dai canoni che le società di telefonia pagano per poter installare antenne sul tetto. Gli introiti dipendono dall'altezza del palazzo, dalla sua posizione, dalla potenza del segnale, dal tipo di utilizzo e dall'azienda a cui ci si rivolge; ma si va dai 20-30 mila euro l'anno fino a 80mila. «Dopo il boom di qualche anno fa – rileva però Roberta Odoardi, direttore generali Anammi – la domanda è calata perché ora le città sono coperte dal segnale; anche se non mancano le occasioni, soprattutto perché in molti condomini prevale la paura degli effetti dannosi delle onde elettromagnetiche, che in realtà sono tutti da dimostrare». C'è anche chi fa notare che se le onde provengono dal palazzo vicino sono anche più dannose rispetto a quelle propagate del proprio tetto (e non si guadagna nemmeno un euro).

C'è poi la possibilità di affittare le parti comuni. È il caso soprattutto delle portinerie in disuso o di spazi interni che si possono adibire a parcheggio. «Ultimamente molti di questi spazi vengono anche venduti – precisa Odoardi – nonostante sia necessaria l'unanimità. Certo nel caso di sottotetti l'affitto risulta difficile, mentre il prezzo pagato dai costruttori per la realizzazione di mansarde può essere allettante».

Altre possibilità? Se si dispone di spazi vasti, si può cedere il diritto di superficie a società specializzate nelle installazioni fotovoltaiche. In caso di complessi di prestigio o con caratteristiche particolari, poi, si può provare a verificare se esiste l'interesse da parte di case di produzione per l'utilizzo degli spazi comuni come set cinematografici o per spot tv. **E.Sg**