



CONDOMINIO

Il recupero delle morosità

A pagina 16 del volume due di «Tutto sul... Condominio» pubblicato qualche mese fa ho letto che serve l'ok di tutti per deliberare di ripartire tra i condomini solvibili la quota dovuta dai proprietari «morosi». Se manca l'unanimità, come può l'amministratore ripartire i fondi per la gestione condominiale?

Lettera firmata — via email

Se l'assemblea non delibera di ripartire fra i condomini solvibili la quota dovuta da quelli «morosi», il relativo importo verrà indicato nel rendiconto fra i crediti del condominio, con la gestione comune che potrà contare sui soli versamenti di chi è in regola con i pagamenti. Nel frattempo l'amministratore dovrà attivarsi per il recupero del dovuto, chiedendo al giudice competente per valore, sulla base dello stato di ripartizione delle spese approvato dall'assemblea, tanti decreti ingiuntivi provvisoriamente esecutivi quanti sono i condomini in mora con i pagamenti.

FINANZA LOCALE

La tassa rifiuti per la casa vuota

Nell'anno 2000 decidemmo di acquistare una casa (A5) con relativo pol-

laio (si trovano nello stesso cortile della nostra abitazione). La casa è in pessime condizioni ed è priva di utenze, il pollaio consiste in una sola tettoia. Il comune vuole il pagamento della tassa rifiuti su questi immobili inutilizzabili. Secondo il comune l'esenzione spetta soltanto se la casa è completamente vuota. E' corretto?

Lettera firmata — via email

La richiesta del Comune non è corretta e pertanto deve essere contestata. Il secondo comma dell'articolo 62 del decreto legislativo 507/93 prevede che non sono soggetti alla tassa i locali e le aree che non possono produrre rifiuti, per natura, per il particolare uso o perché risultino in obiettive condizioni di non utilizzabilità. Lei rientra in quest'ultima casistica e quindi la tassa non è dovuta, in quanto le unità immobiliari sono prive di utenze, inagibili e inabitabili. Il richiamo regolamentare del comune al concetto di «casa vuota», deve intendersi

Per segnalare casi e disavventure o chiedere chiarimenti scrivete a: Corriere Economia, via Solferino 28, 20121 Milano E-mail: corsoldi@rcs.it. Fac: 02-62827604

Risponde Massimo Fracaro

Happy Euro

di Elfo & Felix Petruska



priva di arredi e utenze e quindi non in grado di essere utilizzata, tali condizioni risultano entrambe presenti e quindi la tassa non risulta dovuta.

CEDOLARE SECCA

L'opzione nel contratto

Sono proprietario di alcune unità immobiliari. Per i contratti già in essere ho optato per la cedolare. A breve mi si libera un appartamento. Nel nuovo contratto posso mantenere il testo prece-

dente, con la clausola di adeguamento Istat e senza indicare nulla sulla cedolare? Poi, dopo la registrazione con opzione per la cedolare, invierò la raccomandata all'inquilino. Questo perché, in caso di successivo ripensamento sull'opzione, il contratto avrà operatività la clausola Istat.

Lettera firmata — via email

L'opzione per la cedolare si esercita in sede di registrazione del contratto. Il locatore può quindi mantenere il testo contrattuale

standard già in uso in passato (con aumenti Istat e senza menzione della cedolare), esercitare l'opzione per la tassac piatta in sede di registrazione e inviare la raccomandata all'inquilino per la rinuncia all'Istat. La legge prevede però, a pena di nullità, che la comunicazione all'inquilino della rinuncia all'Istat avvenga prima dell'opzione per la cedolare. E' quindi opportuno che la raccomandata venga inviata dopo la firma del contratto, ma prima della registrazione. In alternativa, è possibile inserire la clausola di opzione per la cedolare direttamente nel contratto con la contestuale indicazione della rinuncia agli aumenti Istat per il periodo corrispondente alla durata dell'opzione. In tal caso non è necessario inviare la raccomandata postale all'inquilino per comunicare la rinuncia all'Istat (Circolare agenzia entrate 26/E del 2011). Per tranquillità del locatore nel contratto si può specificare chiaramente che la rinuncia agli aumenti Istat è solo per il periodo di durata dell'opzione.

FONDI PENSIONE

Il rendimento di Fondenergia

Per un errore di trasmissione al comparto garantito di Fondenergia è stato attribuito un rendimento negativo, da gennaio a fine settembre, dello 0,7%. La performance è stata invece positiva dello 0,66%.

Le scadenze della settimana

L	M	M	G	V	S	D
31	1	2	3	4	5	6

Lunedì 31

(Scadenze del giorno 30 prorogate a lunedì 31)

Affitti

Per i contratti di affitto di durata superiore a 30 giorni, cominciati o rinnovati all'inizio del mese, deve essere versata l'imposta annuale di Registro del 2%.

Bollo veicoli

Si deve versare il bollo scaduto in settembre (regioni che non hanno stabilito termini diversi).

Denunce Inps

Occorre trasmettere all'Inps, via Internet, la denuncia «Uniemens» per i pagamenti effettuati nel mese precedente a dipendenti, collaboratori, parasubordinati.

Unico a rate

I contribuenti senza partita Iva, che hanno scelto di rateizzare le imposte e i contributi risultanti dal modello Unico e hanno effettuato il primo pagamento entro il 16 giugno, devono versare la sesta rata, con interessi dell'1,48%. Se è stata rispettata la scadenza del 18 luglio, si deve versare la quinta rata (maggiorata dello 0,4%), con interessi dell'1,12%. Se il primo versamento è stato fatto entro il 6 luglio, si deve versare la quinta rata, con interessi

dell'1,26%. Se il primo versamento è stato fatto entro il 5 agosto, si deve corrispondere la quarta rata (maggiorata dello 0,4%), con interessi dello 0,94%.

Registrazioni Iva

Registrazioni di fine mese.

Revisione

Vanno sottoposte a controllo le auto immatricolate nel 2007 con data della carta della circolazione compresa tra il 1° e il 31 ottobre. Da sottoporre a revisione anche le auto già revisionate, sempre in ottobre, nel 2009. Stesse regole per moto e ciclomotori.

Partecipazioni

Le persone fisiche che hanno rivalutato le partecipazioni non quotate (azioni o quote) possedute al 1° gennaio 2010 pagando l'imposta sostitutiva del 4% (2% per le partecipazioni non qualificate) devono versare la seconda delle tre rate annuali (codice 8055, anno 2010).

Terreni

Le persone fisiche che hanno rivalutato i terreni agricoli o edificabili posseduti al 1° gennaio 2010 pagando l'imposta sostitutiva del 4% devono versare entro oggi la seconda delle tre rate annuali (codice 8056 anno 2010).

PAOLO DUBINI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I nostri esperti

CONDOMINIO Germano Palmieri	LOCAZIONI Ferruccio Rossini
DIRITTO Consiglio nazionale del Notariato	PREVIDENZA Domenico Comegna
FISCO Sara Longoni, Elena Negonda, Giorgio Razza (Associazioni italiana dottori commercialisti)	RENDITE FINANZIARIE Valentino Amendola
	TASSE LOCALI Cesare Cava

AZIENDE INFORMANO

A cura di RCS Pubblicità graficocreativo

Maxpho Srl

Una rivoluzione nell'eCommerce

Diverse fonti attestano come il fatturato online in Italia abbia registrato un incremento di circa il 10% nel 2010 rispetto all'anno precedente, con la previsione di un altro aumento rilevante nell'ordine del 20% per il 2011, raggiungendo la quota di circa 12 Miliardi di Euro. Maxpho Srl, azienda verticalizzata in soluzioni eCommerce, presenta una vera e propria rivoluzione in termini di eBusiness: l'obiettivo dell'azienda è quello di fornire ai Seller un modo automatico per vendere i propri prodotti in diverse piattaforme online, con il conseguente aumento delle visite e delle vendite. A questo scopo Maxpho ha creato una piattaforma che consente di coordinare il proprio eCommerce in totale sincronia con eBay, i comparatori prezzo, il proprio CRM e i social network Facebook e Twitter: il tutto permettendo di gestire sia l'aggiornamento automatico delle giacenze, sia la visualizzazione unificata degli ordini. L'applicativo di Maxpho consente al Merchant di gestire un sito eCommerce completo di tutte le features più professionali presenti sul mercato e in totale autonomia, riuscendo quindi a proporsi online con la propria vetrina dedicata. A oggi Maxpho Srl è presente sul territorio in 18 regioni italiane, con punte nelle principali città e capoluoghi, e in due regioni Svizzere. Il 97% dei Clienti che ha deciso di affidarsi a Maxpho ha rinnovato la collaborazione nel 2010.

Gruppo Teleperformance

Teleperformance "Azienda dell'anno 2011" nel mercato Emea dei servizi call-center

In base alle analisi e ricerche effettuate, il prestigioso Istituto Frost & Sullivan ha assegnato al Gruppo Teleperformance il riconoscimento di "azienda dell'anno" nel mercato Emea dei servizi di call-center, per la positiva crescita effettuata e per aver erogato un'offerta qualificata e distintiva in un mercato altrimenti caratterizzato come una "commodity" e da un generale decremento dei volumi gestiti, specie nelle attività così dette in-bound. Il Gruppo Teleperformance - una multinazionale di matrice francese, leader mondiale nel mercato dei servizi di Crm e Contact-Center in outsourcing, presente in 50 Paesi - gestisce attualmente 34.000 postazioni all'interno dell'area Emea, erogando ai propri Clienti un'ampia gamma di servizi in differenti lingue: la sua crescita e la qualificazione dell'offerta sono frutto di una costante e attenta politica di investimenti e formazione sempre volti all'innovazione, come per il nuovo servizio "Platinum" che si posiziona come "premium level", essendo rivolto a gestire il Customer Service della clientela più esigente e le aspettative del target più qualificato della committenza dei servizi di Call-Center. Non più servizi erogati da semplici operatori telefonici ma gestiti grazie a consulenti esperti, in grado di offrire soluzioni mirate al consumatore finale, anche rispetto a richieste molto personalizzate.

Teleperformance si è inoltre distinta dal resto del mercato grazie ai positivi risultati economici di esercizio, alla solidità finanziaria dell'azionista, al parco dei Clienti gestiti e alle nuove commesse e attività acquisite: il suo network nell'area Emea si compone oggi di 263 sedi operative da cui offrono le loro prestazioni oltre 83.000 operatori, tutti altamente formati e qualificati. Il Gruppo nel suo complesso ha visto inoltre una crescita che lo ha portato oggi ad essere composto da circa 120.000 risorse in 50 differenti paesi, gestendo annualmente oltre 1,4 milioni di contatti per conto dei propri clienti in 66 differenti lingue. Tale sviluppo si è concretizzato nonostante una contrazione altrimenti molto significativa dei volumi da parte dei mercati delle Tlc ed It - storicamente tra i maggiori fruitori di servizi di call-center - ed attraverso anche una politica di acquisizione che ha visto recentemente l'ingresso nel gruppo multinazionale delle nuove società "beCogent" in Uk e "Metis" in Turchia, rispettivamente con fatturati pari a 50 e 12 Mio Euro nel 2010. Il mercato turco, in questa fase caratterizzato da una forte crescita economica, offre inoltre delle interessanti aspettative di sviluppo, che rendono ancor più strategica l'acquisizione effettuata. Nel 2010 il fatturato consolidato del Gruppo Teleperformance è stato pari a 2,058 Miliardi di Euro.

Luxury & Yachts

A Verona ritorna Luxury & Yachts

Torna a Verona dal 24 al 27 novembre Luxury & Yachts, il più grande salone europeo dell'eccellenza trasversale che annovera la presenza delle principali categorie merceologiche, rivolgendosi espressamente al consumatore finale in un mix di "imagine" e "direct business". Per l'edizione 2011 saranno presenti numerosi Top Brand per presentare i propri esclusivi prodotti all'interno dei padiglioni espositivi, che occupano 20.000 metri quadrati presso la Fiera della città scaligera. L'evento ha fatto registrare lo scorso anno la partecipazione di 220 espositori. Per la presentazione del Salone organizzato da Veneto Exhibitions e MAC Group, martedì 4 ottobre, è stata scelta la sede della prestigiosa SDA Bocconi School of Management, che sarà protagonista di un convegno organizzato con "Luxury & Yachts" nel giorno della preview del 23 novembre, sul tema attuale del rapporto tra "Family e Luxury Business". La scelta del focus d'apertura è centrale rispetto al nuovo corso del Salone, che vuole essere non solo un evento espositivo di prima grandezza, ma anche un'occasione di approfondimento e confronto tra addetti ai lavori sull'industria del lusso oggi in Italia.

Customer to Business Interaction

Servizio di Nodo: CBI a supporto di imprese e Pubblica Amministrazione

Mentre continuano ad aumentare le aziende che utilizzano i servizi di corporate banking interbancario (oltre 850 mila), tramite gli oltre 680 istituti finanziari consorziati, il Consorzio CBI (Customer to Business Interaction) ha sviluppato un nuovo Servizio di Nodo CBI per rispondere alle esigenze della Pubblica Amministrazione di dematerializzazione dei processi interni e semplificazione del rapporto con cittadini e imprese. Il Nodo CBI consente l'accesso diretto alla rete CBI da parte della Pubblica Amministrazione Centrale per la gestione di pagamenti e la ricezione di informazioni verso e da l'intero Sistema Bancario. "La rete CBI è sempre più a misura di imprese ma anche di Pubblica Amministrazione - esordisce Liliana Fratini Passi, Direttore Generale del Consorzio CBI -. In particolare, il Servizio di Nodo CBI permette di definire standard di sistema in linea con le esigenze della P.A., al fine di definire un modello efficiente di cooperazione tra Sistema Bancario e Pubblica Amministrazione Centrale, facilitando l'accesso ai servizi bancari di pagamento e incasso ed informativi non solo agli enti stessi ma anche ai cittadini e alle imprese. "Non bisogna inoltre dimenticare - prosegue Liliana Fratini Passi - che l'architettura CBI già permette alle aziende utenti di

scambiarsi documenti strutturati (Business-to-Business), in particolare la Fattura Elettronica, e non strutturati, come per esempio file pdf, attraverso le rispettive banche d'accesso." Infine, in linea con la legge Finanziaria 2008, il CBI si propone come importante canale di veicolazione della Fattura



Liliana Fratini Passi, Direttore Generale del Consorzio CBI

Elettronica verso la Pubblica Amministrazione (Business-to-Government), permettendo il coinvolgimento della P.A. in qualità di utente, per la gestione documentale e i servizi di incasso e pagamento, e in qualità di terza parte erogatrice di servizi alla comunità delle imprese CBI. "Per capire i molteplici vantaggi dei servizi CBI e per un confronto internazionale sulla fattura elettronica - conclude Liliana Fratini Passi - diamo appuntamento alle imprese a Milano (Via Olona 2), il prossimo 1-2 dicembre per il Convegno CBI 2011". Info: CBI, Via del Gesù, 62, Roma; tel 06/6767459; Web: www.cbi-org.eu; e-mail: cbi@abi.it

Bahlsen

Campagna stampa di successo

Tornano con l'arrivo dell'autunno i famosi biscotti al cioccolato Bahlsen - Choco Leibniz, Messino, Afrika, Granor, Choco Sticks e Waffelletten - 6 bontà da gustare ogni giorno tra i tanti prodotti Bahlsen. Il segreto della loro squisitezza è l'unicità delle ricette, l'estrema qualità degli ingredienti e un buon cioccolato, quello di Bahlsen, sicuramente uno fra i migliori al mondo. Ritorna così anche una campagna stampa di successo, lanciata l'anno scorso e realizzata dall'agenzia bolognese L&L/Life, Longari & Loman, che ha fatto bene alla marca e alle vendite: Bahlsen è oggi leader di mercato nel segmento dei biscotti al cioccolato, con quote prossime ormai ai 25 punti, incrementando, mese dopo mese, la distanza dagli altri player del mercato. Pianificata su vari quotidiani, la campagna è riuscita con i suoi titoli spiritosi e quanto mai "veri" (chi non ha mai detto una frase come: "L'ultimo lo mangio io, non voglio mettervi in imbarazzo" davanti all'ultimo biscotto Bahlsen?) ad entrare in sintonia con i clienti affezionati e nuovi delle specialità Bahlsen. "L'approccio informale della campagna è riuscito insomma a coinvolgere il grande pubblico - ha commentato il Direttore Generale di Bahlsen, Stefano Leonardi - migliorando nettamente l'atteggiamento dei clienti nei confronti del brand". Info: tel. 051-4167411; contact@bahlsen.it