

## Gentili clienti,

è con piacere che inauguro il primo numero di questa newsletter a voi dedicata. È un progetto a cui credo molto perché ritengo che una comunicazione costante sia la base per costruire rapporti di fiducia reciproca.

La nostra realtà sta evolvendo per rispondere alle nuove esigenze del mercato dell'energia la cui trasformazione è tanto rapida quanto radicale. Insieme a voi vogliamo cogliere questa sfida, sicuri di potervi offrire le migliori soluzioni per l'efficienza e il comfort delle vostre abitazioni e allo stesso tempo ridurre i consumi, con un impatto positivo sia sulle vostre economie sia sull'ambiente. Innovazione sarà il filo conduttore che ci muoverà nel nostro percorso di sviluppo, perché solo adottando le migliori tecnologie per la realizzazione di interventi di efficientamento energetico e di ottimizzazione dell'uso di energia possiamo rispondere in modo efficace alle richieste dei nostri clienti.

Certo di trovare in voi dei validi alleati in questo nuovo percorso, vi auguro buona lettura!



**Stefano Granella**

*Amministratore delegato energy wave*

## SCENARI

**energy wave, giovane ma con una lunga esperienza alle spalle**

**e**nergy wave è la risposta al cambiamento del mercato energetico. Offriamo ai nostri clienti servizi energetici completi, mettendo in primo piano la trasparenza e l'innovazione. Dal 1° luglio del 2018 Restiani ha conferito a energy wave le attività storiche dedicate all'efficienza energetica e alla vendita di energia elettrica e gas. Oggi siamo il risultato di un'evoluzione, frutto di 80 anni di storia e attività nel settore dell'energia, e puntiamo su tre pilastri strategici: **servizio energia** con gestione calore, fornitura di energia elettrica e gas,

soluzioni di risparmio energetico e servizi di consulenza; **innovazione** con offerte per competere sul mercato e proporre ai nostri clienti soluzioni adeguate di efficienza energetica; e **attenzione al cliente** con un approccio trasparente ed etico nell'offerta di servizi e assistenza continua 24h.



**Naviga il nostro nuovo sito [energywave.it](http://energywave.it)**

# SI PARLA DI...

## Ecobonus e cessione del credito: un'opportunità da non perdere!

**D**al 2007 sono previste le **detrazioni fiscali Irpef e Ires** per interventi di riqualificazione energetica degli edifici esistenti (ecobonus) che, attraverso la sostituzione delle centrali termiche o degli infissi e l'isolamento del fabbricato, consentono di ottenere risparmi economici e una migliore qualità della vita e dell'ambiente. Tali interventi permettono di raggiungere un risparmio annuo del 15% sul totale della spesa energetica. La legge di Bilancio 2019 ha esteso le detrazioni fino al 31 dicembre 2019 nel caso di interventi nelle singole abitazioni; mentre la legge di Bilancio 2018 aveva previsto tali incentivi fino al 31 dicembre 2021 per interventi su parti comuni condominiali.

L'ecobonus consente di **recuperare in 10 anni la percentuale di beneficio riconosciuta per ogni singolo intervento**: la sostituzione del generatore di calore permette di ottenere una **detrazione pari al 50%** della spesa sostenuta, mentre gli interventi di miglioramento dell'involucro del fabbricato con coibentazioni e isolamenti prevedono una **detrazione fino al 75%**.

Restiani prima ed energy wave dopo hanno da sempre posto attenzione a tali benefici: convenzionandosi con una serie di professionisti accreditati, fin dal 2007, viene offerto al con-



dominio l'espletamento delle pratiche necessarie all'ottenimento del beneficio fiscale.

Negli ultimi anni le nostre offerte commerciali si sono diversificate e sono arrivate a comprendere accanto alla tradizionale sostituzione della centrale termica anche interventi di coibentazione ed isolamento del fabbricato.

A partire dal 2017 è stata introdotta la **cessione al fornitore del corrispondente credito fiscale in luogo del pagamento**: il condominio che sostituisce la caldaia potrà cedere il beneficio fiscale del 50% dell'importo al fornitore, in questo modo il cliente finale esborserà solo metà della cifra.

La cessione del credito non è sfuggita a energy wave che, pioniera rispetto alla concorrenza, ha inserito nelle proprie offerte commerciali la possibilità per il condominio di beneficiare della cessione. Nel corso del 2018 circa **una trentina di condomini hanno usufruito del meccanismo della cessione**, realizzando interventi di sostituzione del generatore o di coibentazione delle strutture (cappotti, insufflaggi e isolamento sottotetti) che hanno consentito di ottenere un miglioramento significativo dal punto di vista dell'efficienza energetica, con un contenuto impegno economico da parte delle famiglie.



## 2.000 condomini in gestione, abbiamo superato i nostri obiettivi


Con 2mila condomini in gestione abbiamo raggiunto un importante obiettivo: consolidare e addirittura superare il parco clienti della scorsa stagione.

È per noi un traguardo rilevante e soprattutto **un segno di rinnovata fiducia da parte dei nostri clienti**. L'avvio della stagione termica è stato particolarmente significativo: energy wave, la nuova società, figlia del Gruppo Restiani, ha consolidato e addirittura implementato la sua quota di mercato. Un'ulteriore prova che ciò che più conta è la **qualità del nostro operato** ed è la caratteristica che nei decenni ci ha sempre contraddistinto. Per noi è una conferma importante perché significa che la direzione che abbiamo preso è quella giusta.

Le nostre attività e il nostro successo sono il risultato di **un'offerta di servizi completi dedicati alla gestione energetica** con una forte caratterizzazione verso l'efficienza e l'innovazione, rispondendo alle nuove esigenze



del mercato con soluzioni evolute, senza mai perdere la professionalità e l'attenzione al cliente che restano sempre il perno della strategia aziendale.

Ora guardiamo al futuro con nuove offerte e nuovi prodotti per allargare la nostra base e tipologia clienti e acquisire nuove fette di mercato, per diventare un player di riferimento nell'evoluzione digitale e nei sistemi intelligenti di misura e gestione dell'energia. 

## ENERGIA IN NUMERI

### I numeri di energy wave



**35.066**  
clienti serviti



**2.000**  
condomini serviti



**24.000**  
interventi di manutenzione  
effettuati in un anno



**116**  
il nostro team



**8**  
sedi operative



**24h**  
servizio assistenza

# INNOVAZIONI

## L'isolamento termico nei condomini, i vantaggi dell'insufflaggio

Il settore civile assorbe quasi il 40% dei consumi energetici nazionali e di questi il 70-75% sono consumi per la climatizzazione delle abitazioni, per un totale complessivo equivalente di quasi 30 miliardi di m<sup>3</sup> di gas metano.

Dai dati emerge quanto grande possa essere il beneficio in termini di risparmio energetico e riduzione delle emissioni inquinanti, che insieme con gli incentivi fiscali alla realizzazione degli interventi (sino al 70% dell'intera spesa) fanno dell'isolamento dei fabbricati l'intervento principe nel raggiungimento di veri obiettivi di efficienza energetica nel settore residenziale.

L'isolamento termico di un fabbricato condominiale si può realizzare con due tecniche:

- **rivestimento esterno**, il cosiddetto "cappotto", che consiste nel ricoprire le pareti esterne del fabbricato mediante una serie di materiali che, applicati esternamente, sulle facciate degli edifici, ne migliorano l'isolamento termico. Il livello di risparmio dipende dallo spessore e dalla qualità del materiale scelto.
- La maggior parte dei condomini realizzati tra gli anni '50 e gli anni '70 sono caratterizzati dalla parete esterna costituita da un muro con intercapedine che poteva essere completamente vuota oppure debolmente coibentata con pannelli



isolanti. L'intervento di **insufflaggio consiste nel riempimento dell'intercapedine esistente**, iniettando al suo interno il materiale isolante, mediante piccoli fori praticati all'esterno delle pareti perimetrali, per riempire la cavità sino a completa saturazione. Il ripristino dei fori si esegue con perizia per non degradare il decoro delle facciate.

Le differenze principali tra le due tecniche sono il costo decisamente superiore per il cappotto e il livello di prestazione raggiungibile, sempre a favore del cappotto; tuttavia il rapporto tra costi e benefici pende decisamente a favore dell'insufflaggio (soprattutto per la semplicità di realizzazione) che riesce comunque a garantire livelli di risparmio energetico oltre al 20%.

In entrambi i casi l'impiego di materiali idonei garantisce un significativo miglioramento del confort ambientale, dell'isolamento acustico e anche del confort estivo.

## DA SAPERE

### Energy wave accoglie gli stage post diploma

Nell'ambito dei progetti di formazione professionale energy wave ospita i ragazzi diplomati provenienti dagli istituti tecnici superiori di Alessandria. Quest'anno sono entrati in azienda alcuni giovani che hanno potuto approcciarsi al mondo del lavoro inserendosi in un ambiente che li ha accolti e affiancati con l'obiettivo di supportarli in questa loro prima avventura professionale. Un'esperienza positiva che ancora una volta conferma il valore della formazione e dell'importanza di essere aperti e accoglienti nei confronti delle nuove generazioni che saranno i professionisti di domani.