

LE PROMESSE FACILI SUI SOCIAL NETWORK

Offerte «tutto gratis» su internet ma per l'affare non basta un click

Michela Finizio

«Pensiamo noi a tutto». «Prenota il tuo impianto fotovoltaico gratis». «Scopri cosa puoi realizzare gratis e prenota i tuoi lavori». «Efficientamento pagato dallo Stato: siamo gli unici a fare i lavori senza chiedere alcun anticipo». «Cappotto esterno, infissi e porte. Tutto gratis».

Basta fare un giro sui principali social network a caccia di un'impresa a cui affidare la ristrutturazione del proprio immobile per accorgersi che piovono offerte e promesse legate al superbonus.

È la parola «gratis» quella più utilizzata per promuovere la riqualificazione con accesso al 110 per cento. Su Facebook molti annunci sponsorizzati chiedono di compilare un modulo per essere ricontattati, magari per una valutazione. È sufficiente lasciare email e numero telefonico, acconsentire al trattamento dei dati ai fini della privacy, e il messaggio dice: «Presto sarete contattati». Ma sono poche, in realtà, le aziende che veramente richiamano, forse perché è difficile stare dietro alla pioggia di domande che arrivano in queste ore: la formula sta conquistando sempre più interessati e le ricerche su internet stanno aumentando (si veda il grafico).

Se poi capita di essere ricontattati, non è affatto detto che allo slogan pubblicato online corrisponda una reale possibilità di concludere (o quanto meno avviare) l'affare. Le imprese si stanno attrezzando in queste ore per rispondere alle richieste di preventivo che abbondano sulle scrivanie e il personale addetto a richiamare i poten-

ziali clienti spesso inizia un vero e proprio interrogatorio, anche prima di menzionare l'eventuale sopralluogo, per scremare le candidature. E così si scopre quasi subito di aver contattato l'impresa sbagliata («Sì, signora, noi non trattiamo piccoli condomini, ma solo unità abitative indipendenti») oppure l'impresa che non ha i mezzi o le caratteristiche per valutare il caso presentato («Non facciamo il cappotto termico, ma solamente impianti. Se però lei ci porta l'im-

presa, e poi si affida a noi per altri lavori, possiamo comunque gestire la pratica»). In altri casi addirittura si scopre che per la propria situazione ancora non ci sono le condizioni per procedere, in mancanza di chiarimenti specifici sul tipo di immobile o sul tipo di intervento che si vuole fare («Le unità bifamiliari come la sua al momento sono in un limbo: se le due unità abitative non hanno ingressi separati sulla via pubblica possono accedere al superbonus solo come condominio»).

Non è facile orientarsi nella giungla di operatori pronti ad accaparrarsi nuove commesse facendo leva sul nuovo mercato delle riqualificazioni energetiche generato dal superbonus. Anche perché la cessione del credito, che è poi la vera condizione per non dover anticipare le somme, molti non l'hanno ancora mai sperimentata e non è facile capire se gli interlocutori sono in grado di far fronte alle pratiche richieste da banche e assicurazioni, diventando "registri" di un intervento complesso. Inizialmente può essere utile, dunque, affidarsi a imprese che hanno alle spalle accordi con grandi società oppure Escos (Energy Service Company) che in passato hanno già acquisito il know how grazie all'ecobonus. Man mano che il mercato diventerà maturo, si svilupperanno servizi e "pacchetti" per le diagnosi energetiche gratuite. Oggi senza una diagnosi preventiva, che per piccole palazzine può costare fino a mille euro, non è immediato essere in grado di redigere uno studio di fattibilità a prova di superbonus e in grado di superare le verifiche scrupolose dei finanziatori.

Le ricerche sul web

Ricerche su Google della parola "superbonus" nelle ultime settimane (max=100)



Fonte: Google Trends

© RIPRODUZIONE RISERVATA