

Prestazioni professionali Low Cost: strategia di marketing o autodistruttiva?



15/03/2013 - Certificazione energetica di un'abitazione con sopralluogo e rilascio del certificato a soli 49 euro. Consulenza e stesura di un progetto architettonico per ristrutturazione appartamenti e negozi a soli 100 euro. Sono solo alcune delle prestazioni professionali tecniche "low cost" che negli ultimi anni circolano sul web all'interno degli ormai noti gruppi d'acquisto online (Groupon, Groupalia, ...) e che hanno generato una duplice risposta da parte del mercato e dei professionisti che le propongono.

La crisi mondiale che ha azzannato il settore delle costruzioni, affamando professionisti e imprese, ha certamente incrementato l'utilizzo di queste pratiche low cost da chi cerca disperatamente di sbarcare il lunario e nonostante il Decreto-Legge 24 gennaio 2012, n. 1 recante "*Disposizioni urgenti per la concorrenza, lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività*" (convertito dalla Legge 24 marzo 2012, n. 27) abbia abrogato formalmente le tariffe professionali (art. 9, comma 1), la corsa al ribasso generato da una parte una fazione di professionisti che definiscono la prestazione low cost solo una strategia di marketing per farsi conoscere, dall'altra un clima di persecuzione da parte di chi la ritiene solo una mortificazione delle professioni intellettuali.

L'Ordine degli Architetti P.P.C. della provincia di Torino (OAT) ha rilevato come la corsa al ribasso abbia avuto come unico risultato quello di "*far chiudere molti studi non solo per mancanza di lavoro ma anche per l'eccessiva acquisizione di lavoro sottocosto*". Nonostante questo, gli Architetti di Torino sono stati i primi a capire che il settore necessita di soluzioni alternative per rilanciare una professione che negli ultimi tempi ha conosciuto una crisi spaventosa (l'OAT parla di un 22% di architetti italiani che ha perso in un anno circa un terzo del proprio fatturato; una diminuzione del reddito medio annuo tra il 2006 e il 2011 del 25%).

Queste considerazioni hanno portato l'OAT a ritenere che, nonostante il modello Groupon sia rappresentativo, sarebbe riduttivo ritenere che lo stesso incarni il fenomeno delle professioni low cost. Oltre al web, sempre più professionisti stanno proponendo le loro professioni all'interno di strutture vergini e fino a poco tempo fa assolutamente fuori da ogni logica. "*È notizia recente - rileva l'OAT - che nei centri commerciali sono entrati medici e dentisti, con offerte di prestazioni a costo ridotto, e che sono nati studi di architettura che si propongono con prezzi contenuti ad una piccola clientela privata che ritiene di non potersi permettere un Architetto affermato*".

In definitiva, è sbagliato a priori condannare il fenomeno delle prestazioni low cost ma è chiaro che una prestazione debba avere un giusto equilibrio (a parità di qualità) tra costi sostenuti e prezzi, senza che venga svilito il giusto rapporto tra la qualità della prestazione e il suo costo. L'OAT, giustamente, parla di un fondamentale equilibrio da mantenere: "*da una parte il prezzo, dall'altra la qualità. Senza dimenticare il "decoro" della professione, caratteristica che il Codice Civile richiede di tenere in conto quando si determina il compenso professionale*".

In definitiva, solo chi riuscirà a mantenere questo "equilibrio" all'interno della normalità potrà offrire una prestazione low cost senza incorrere nel rischio della concorrenza sleale o del dumping.

A cura di Ilenia Cicirello