

## **COMUNICATO STAMPA**

### **La posizione di Gelsia sui Contratti di Teleriscaldamento**

In premessa, occorre precisare che non si tratta di una vendita di gas ma di un Contratto per la fornitura, attraverso la rete di teleriscaldamento, di energia termica, cioè calore.

“Nel 2005 al fine di favorire l'adesione al servizio di teleriscaldamento - dichiara il direttore generale di Gelsia Srl, dr. Paolo Cipriano - furono sottoscritti con molti clienti, dei contratti di tipo forfettario, utilizzando come parametro il consumo medio di gas del triennio precedente, che veniva moltiplicato per il prezzo del gas, con applicazione finale di uno sconto commerciale.”

“Nella gestione di questa tipologia di contratto - prosegue il direttore generale - abbiamo rilevato, in pochi casi, una evidente discrasia tra i consumi effettivi e i consumi medi presi a riferimento per la stipula del contratto, che ha generato il contenzioso con il Condominio Roma”.

Per ovviare a questa e ad altre problematiche l'Azienda ha avviato una diversa politica proponendo la voltura dei contratti, da forfettari a consumo.

Tale voltura viene incentivata tramite uno sconto, utile a finanziare gli adeguamenti impiantistici per l'efficientamento energetico del condomini.

Questa nuova proposta è partita a metà del 2013 ed ha già interessato circa sessanta contratti, di cui ventidue sono già trasformati ed altri sono in corso di trasformazione.

In ogni caso per la fine del prossimo anno, l'Azienda completerà il programma di conversione di tutti i contratti in essere.