



FV E CONDOMINI: UN POTENZIALE ENORME (ANCORA DA SBLOCCARE)

IN ITALIA CI SONO 1,2 MILIONI DI EDIFICI CONDOMINIALI, MA MENO DEL 2% DISPONE DI UN IMPIANTO SOLARE. TRA I LIMITI TECNICI E LA COMPLESSITÀ DECISIONALE DELLE ASSEMBLEE, L'UNICA VERA SVOLTA PER IL MERCATO DEL SOLARE IN CONTESTI CONDOMINIALI È RAPPRESENTATA DA AUTOCONSUMO COLLETTIVO ED ELETTRIFICAZIONE DEI CONSUMI

DI **MICHELE LOPRIORE**

Negli ultimi anni il fotovoltaico è riuscito a conquistare uno spazio sempre più rilevante nel processo di elettrificazione dei consumi e di transizione energetica di abitazioni e imprese. Eppure, accanto ai numeri di crescita della nuova potenza solare allacciata, ad esclusione del domestico che ha subito una forte flessione dopo gli anni febbrili del Superbonus, esiste un segmento che continua a presentare un potenziale in larga parte inesplorato: quello dei condomini. Si tratta di un ampio bacino edilizio che potrebbe dare slancio alle installazioni di taglia domestica, soprattutto alla luce delle opportunità legate all'autoconsumo collettivo e all'elettrificazione dei consumi.

Si stima che in Italia ci siano 1,2 milioni di condomini con amministrazione formale, numero che, secondo le rilevazioni Istat, sale a 5,5 milioni se si considerano tutti gli edifici residenziali plurifamiliari. Eppure, si stima che meno del 2% dei condomini italiani dispone di un impianto fotovoltaico dedicato alle utenze comuni. E anche gli incentivi

non sono riusciti a sortire l'effetto sperato: ufficialmente le forme di autoconsumo collettivo, che come vedremo più avanti restano l'unica e vera leva per diffondere questo tipo di configurazione, sono circa 550 con una media di 11 membri, per una potenza complessiva stimata di circa 13 MW. La maggior parte delle installazioni fotovoltaiche sono di potenza compresa tra 1 e 10 kW (144 configurazioni), tra 10 e 20 kW (224) e tra 20 e 50 kW (132), quindi in larga parte rivolte a contesti condominiali.

Quello condominiale è quindi un segmento che potrebbe dare slancio al solare o non c'è margine di crescita? Cosa serve al fotovoltaico per farsi strada in un'epoca in cui l'elettrificazione dei consumi chiederà proprio a questa tecnologia il contributo più importante? Quali strumenti, quindi, per rilanciare il solare in ambito condominiale e creare una cultura del risparmio energetico?

Per comprendere lo stato dell'arte di questo mercato occorre analizzare sia i fattori d'impulso – tra cui le detrazioni fiscali, la spinta verso l'elettrificazione e l'emergere di nuovi modelli aggregativi come l'autoconsumo diffuso e le comunità energetiche – sia i vincoli strutturali e decisionali che

frenano le assemblee. Sbloccare le dinamiche condominiali significa infatti avviare una vera evoluzione culturale nella gestione delle parti comuni e nella formazione delle figure professionali.

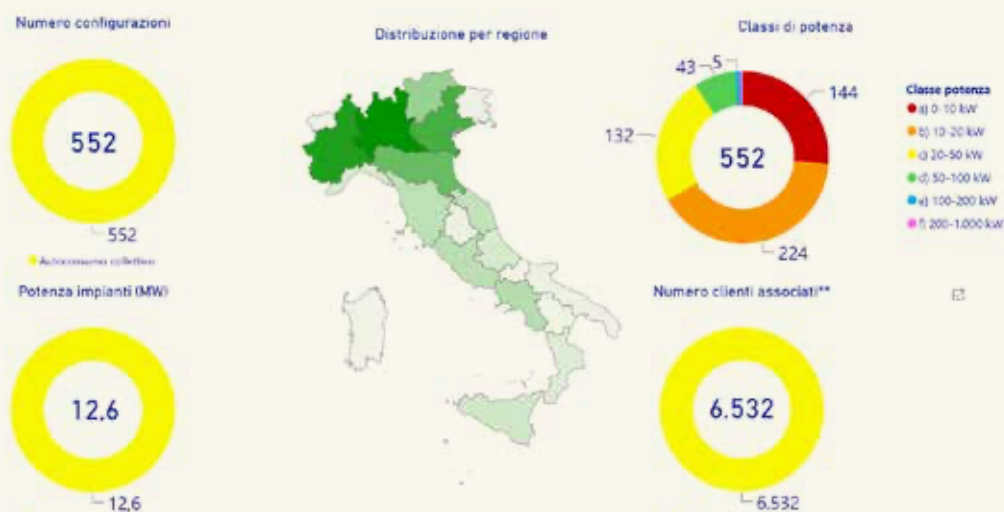
LEVE FISCALI E NUOVE CONFIGURAZIONI

Come abbiamo visto, il quadro degli incentivi e le nuove configurazioni tra cui autoconsumo collettivo e CER rappresentano i principali motori di attrazione per gli investimenti energetici in ambito condominiale. Ma, purtroppo, ci sono misure di cui ancora non si conosce, in maniera certa, il futuro. Attualmente il mercato domestico è ancora sostenuto dalla detrazione fiscale al 50%, con un'aliquota destinata tuttavia a scendere al 36% dal prossimo anno. Nel caso in cui arrivasse la conferma che questa misura dovesse calare, la leva principale per dare slancio al fotovoltaico nei condomini resterebbe l'autoconsumo collettivo.

«Negli ultimi anni, il fotovoltaico condominiale si è affermato come una soluzione smart e sostenibile per ridurre i costi energetici e aumentare l'indipendenza dai combustibili fossili», spiega Annette Peters, chief commercial officer di E.ON Italia.



CONFIGURAZIONI DI AUTOCONSUMO COLLETTIVO IN ITALIA



«L'evoluzione normativa ha infatti reso possibile l'autoconsumo collettivo, ovvero una configurazione in cui l'energia prodotta da un impianto fotovoltaico installato sul tetto del condominio viene utilizzata innanzitutto per alimentare le utenze comuni e, successivamente, valorizzata attraverso la condivisione virtuale tra i condòmini che aderiscono all'iniziativa. Grazie a questo meccanismo, l'energia prodotta genera sia risparmi diretti per il condominio sia incentivi riconosciuti dal GSE sull'energia condivisa, consentendo a più famiglie di beneficiare economicamente dell'impianto fotovoltaico. Per sviluppare questo mercato è fondamentale mettere al centro il valore per i condòmini, dimostrando in modo chiaro il risparmio ottenibile e il ritorno dell'investimento».

Ma nonostante queste enormi potenzialità teoriche, la penetrazione dei nuovi modelli aggregativi è ancora minima.

«Attualmente vige ancora la detrazione fiscale al 50%, ma dal prossimo anno scenderà al 36%», spiega Erica Bianconi, esperta in gestione dell'energia. «Nonostante questo calo, non prevedo una vera e propria corsa alle installazioni dell'ultimo minuto. Risulta invece di grande interesse il discorso sui gruppi di autoconsumatori collettivi nell'ottica dell'autoconsumo diffuso: in questo caso, però, è necessario che l'amministratore di condominio sia formato sul tema, perché la gestione dei dati di consumo e di immissione/prelievo è un po' complicata, ma le prospettive sono eccellenti».

UN RUOLO DESTINATO A MUTARE

C'è un'altra importante leva che potrebbe dare slancio indipendentemente dalla presenza o meno

GOODWE
Smart Energy Innovator

SOLAR & STORAGE
LIVE Italia

Le soluzioni integrate GoodWe

Vieni a scoprirle a Solar & Storage - Stand D80

Veronafiere | 7-8 October



Serie ESA
125 kW / 261 kWh



ESA All-in-One
3-10 / 5-30 kW



Serie GT
150 kW

ESA Launch Event

7 October, 5 PM

Quartiere Fieristico di Verona

it.goodwe.com



di tariffe incentivanti: il ruolo del fotovoltaico nei condomini è infatti destinato a mutare radicalmente con la progressiva trasformazione dei consumi energetici. Nella configurazione più tradizionale, i consumi delle parti comuni sono legati essenzialmente ad ascensori, illuminazione delle scale e irrigazione. Si tratta di utenze che non determinano un fabbisogno elettrico elevato o costante durante le ore di irraggiamento solare. Per questo ci si trova spesso di fronte a contatori condominiali di potenza relativamente bassa e a impianti fotovoltaici che rischiano di essere sottodimensionati rispetto alla superficie disponibile sul tetto. Se l'autoconsumo diretto dell'energia prodotta rimane basso, i tempi di ritorno dell'investimento tendono inesorabilmente ad allungarsi.

Il quadro cambia tuttavia quando si intercetta il trend dell'elettrificazione dei consumi. In presenza di impianti di climatizzazione e sistemi di ricarica per la mobilità sostenibile, la curva di carico dell'edificio cresce considerevolmente. Il fotovoltaico smette così di essere una spesa accessoria e

si trasforma in una risorsa fondamentale per calmierare i costi operativi delle utenze termiche ed elettriche. Ogni edificio richiede perciò una valutazione specifica che metta in relazione superficie disponibile, caratteristiche del contatore e profilo dei consumi attuali e futuri: l'obiettivo non è installare il maggior numero possibile di moduli, ma individuare la configurazione capace di valorizzare nel modo più efficace l'energia prodotta.

«In Italia ci sono circa 1,2 milioni di condomini, ma il potenziale del fotovoltaico in questo segmento è ancora largamente inespresso», spiega Andrea Brumgnach, Ceo di Ceres. «Non tutti gli edifici, infatti, sono nelle condizioni tecniche ed economiche ideali per ospitare un impianto: in alcuni casi la superficie disponibile non è sufficiente, in altri l'accesso alla copertura può essere problematico oppure i costi di installazione possono aumentare significativamente, ad esempio in assenza di sistemi di sicurezza come le linee vita. Un altro elemento da considerare è la potenza dei contatori condominiali. Sono ancora pochi i condomini dota-

ti di pompe di calore e di sistemi di climatizzazione prevalentemente elettrici. Nella maggior parte degli edifici, i consumi delle parti comuni sono invece legati principalmente ad ascensori, illuminazione e irrigazione. Questo significa che spesso ci troviamo di fronte a contatori di potenza relativamente bassa e, di conseguenza, anche a impianti fotovoltaici che rischiano di essere sottodimensionati rispetto alla superficie disponibile. Se l'autoconsumo dell'energia prodotta rimane basso, inoltre, i tempi di ritorno dell'investimento tendono ad allungarsi». Erica Bianconi aggiunge: «Il fotovoltaico nei condomini è un segmento molto particolare. Se parliamo di consumi legati all'aumento di veicoli elettrici e quindi di colonnine di ricarica, oppure all'elettrificazione del riscaldamento e del raffrescamento con pompe di calore, allora l'integrazione del fotovoltaico diventa estremamente interessante. Inoltre per quanto riguarda il singolo condomino che desidera installare impianti altamente tecnologici — compreso il fotovoltaico sulle parti comuni — la normativa oggi lo consente senza richiedere più l'unanimità: è infatti sufficiente la maggioranza dell'assemblea.

HANNO DETTO



“COSTRUIRE RELAZIONI SOLIDE CON GLI AMMINISTRATORI DI CONDOMINIO”

Annette Peters, chief commercial officer di E.ON Italia

«Negli ultimi anni, il fotovoltaico condominiale si è affermato come una soluzione smart e sostenibile per ridurre i costi energetici e aumentare l'indipendenza dai combustibili fossili. Un ruolo chiave è svolto dagli amministratori di condominio, principali interlocutori nel processo decisionale. Per questo motivo è fondamentale costruire con loro relazioni solide e di lungo periodo».



“POTENZIALE ELEVATO MA INESPRESSO”

Andrea Brumgnach, Ceo di Ceres

«In Italia ci sono circa 1,2 milioni di condomini, ma il potenziale del fotovoltaico in questo segmento è ancora largamente inespresso. Non tutti gli edifici, infatti, sono nelle condizioni tecniche ed economiche ideali per ospitare un impianto: in alcuni casi la superficie disponibile non è sufficiente, in altri l'accesso alla copertura può essere problematico. Al di là degli aspetti tecnici, esiste però anche un ostacolo legato alla comunicazione e al processo decisionale all'interno del condominio, in particolare nel rapporto tra amministratore e condomini».



“GRANDE INTERESSE SULL'AUTOCONSUMO COLLETTIVO”

Erica Bianconi, esperta in gestione dell'energia

«Il fotovoltaico nei condomini è un segmento molto particolare. Se parliamo di consumi legati all'aumento di veicoli elettrici e quindi di colonnine di ricarica, oppure all'elettrificazione del riscaldamento e del raffrescamento con pompe di calore, allora l'integrazione del fotovoltaico diventa estremamente interessante. Risulta invece di grande interesse il discorso sui gruppi di autoconsumatori collettivi nell'ottica dell'autoconsumo diffuso: in questo caso, però, è necessario che l'amministratore di condominio sia formato sul tema, perché la gestione dei dati di consumo e di immissione/prelievo è un po' complicata, ma le prospettive sono eccellenti».



“SENSIBILIZZARE E FORMARE”

Tommaso Lascaro, head of Sales Power & Gas and Energy Efficiency di AGN Energia

«Questo mercato passa quasi esclusivamente da una corretta ed esaustiva sensibilizzazione degli amministratori anche attraverso le loro associazioni di categoria. Le principali criticità riguardano infatti il processo decisionale che deve vedere necessariamente coinvolti tutti i condomini proprietari delle unità abitative».

NORMATIVE VINCOLANTI E OPPORTUNITÀ DI REPOWERING

Se negli immobili esistenti la scelta di installare un impianto passa attraverso complesse valutazioni assembleari, nelle nuove costruzioni la prospettiva è totalmente guidata dai vincoli di legge. L'evoluzione della normativa impone infatti l'obbligo di coprire una quota significativa dei consumi primari con fonti rinnovabili, trasformando il fotovoltaico in un requisito strutturale e imprescindibile per l'ottenimento dei titoli abilitativi e dell'agibilità. Tuttavia, proprio l'applicazione delle quote d'obbligo nei nuovi edifici sta aprendo una riflessione sulla reale efficacia degli impianti realizzati. Molto spesso la quota minima prevista per legge non risulta abbastanza potente da sfruttare tutto il potenziale della copertura o da rispondere alla successiva evoluzione dei consumi elettrici dell'edificio. Da qui nasce la grande opportunità del repowering e della valorizzazione del patrimonio solare già esistente. L'aumento dei carichi derivante dalla diffusione delle pompe di calore e dei servizi elettrici rende vantaggioso valutare interventi di potenziamento degli impianti originari. È però essenziale distinguere chiaramente la destinazione dell'energia: le quote d'obbligo riguardano le parti comuni dell'edificio, mentre il fotovoltaico del singolo condomino rappresenta un capitolo distinto che risponde a esigenze individuali e segue iter differenti. L'esperienza accumulata nelle nuove costruzioni dimostra che una corretta progettazione iniziale elimina alla radice i problemi di integrazione; al contempo, la possibilità di potenziare gli impianti esistenti offre una seconda vita al parco immobiliare recente, trasformando un adempimento burocratico in una vera e propria strategia energetica di lungo termine.

SERVE UN CAMBIO DI ROTTA

Nonostante i vantaggi economici e ambientali, la diffusione del fotovoltaico nei condomini deve fare i conti con criticità strutturali e procedurali. Dal punto di vista tecnico, lo spazio sul tetto rappresenta il primo vincolo: non tutte le coperture garantiscono una superficie utile o priva di ombreggiamenti. A questo si aggiungono le complessità gestionali e normative. La gestione dei dati di consumo, immissione e prelievo nelle configurazioni di autoconsumo collettivo risulta complessa e richiede una preparazione specifica. E qui subentra la barriera principale: quella culturale e decisionale, che coinvolge il rapporto tra amministratore e proprietari. Il processo decisionale deve necessariamente coinvolgere tutti i condomini, ma la mancanza di informazioni trasparenti rischia di generare diffidenza.

«Nei condomini ci sono due importanti opportunità», spiega Tommaso Lascaro, head of Sales Power & Gas and Energy Efficiency di AGN Energia: «per le utenze comuni, la possibilità di inserire l'implan-

Al condominio Parioli 77 di Roma un esempio virtuoso di fotovoltaico e autoconsumo collettivo

UN IMPIANTO DA 19,5 KWP REALIZZATO DA E.ON, INTEGRATO IN UN CONTESTO URBANO DI PREGIO, ALIMENTA LE UTENZE DELLE PARTI COMUNI E VALORIZZA L'ENERGIA PRODOTTA

Ridurre i costi energetici, aumentare l'autoproduzione di energia da fonte rinnovabile e migliorare la sostenibilità dell'edificio, anche in un contesto urbano di pregio. È questo l'obiettivo del progetto realizzato da E.ON presso il Condominio Parioli 77, situato in una zona centrale di Roma, dove l'installazione di un impianto fotovoltaico consente di valorizzare gli spazi disponibili e rendere più efficiente la gestione dell'energia destinata alle parti comuni. L'amministratore di condominio ha avuto un ruolo diretto nello sviluppo del progetto, collaborando con E.ON e coinvolgendo i condòmini nella valutazione della soluzione più adatta alle esigenze dell'edificio. Il Condominio Parioli 77 aveva infatti l'obiettivo di contenere i costi energetici e migliorare la propria sostenibilità ambientale attraverso l'autoproduzione di energia da fonte rinnovabile. Una delle principali sfide del progetto è stata integrare un impianto fotovoltaico efficiente in un contesto urbano particolarmente delicato dal punto di vista architettonico e paesaggistico, garantendo il pieno rispetto dei vincoli presenti. Per rispondere a queste esigenze, E.ON ha curato l'intero iter, dalla progettazione all'installazione fino alla messa in esercizio dell'impianto, sviluppando una soluzione in grado di coniugare efficienza energetica, rispetto del contesto e valorizzazione degli spazi condominiali. L'impianto fotovoltaico, che si sviluppa su un tetto di circa 300 metri quadrati, ha una potenza complessiva di 19,5 kWp ed è stato progettato per coprire una parte dei fabbisogni energetici del condominio. Attraverso l'Autoconsumo Collettivo l'energia prodotta viene utilizzata, innanzitutto per alimentare le utenze comuni (forza motrice e illuminazione) e, successivamente, valorizzata attraverso la condivisione virtuale tra i condòmini che aderiscono all'iniziativa. Grazie a questo meccanismo, l'energia prodotta genera sia risparmi diretti per il condominio sia incentivi riconosciuti dal GSE sull'energia condivisa,

consentendo a più famiglie di beneficiare economicamente dell'impianto fotovoltaico. Ogni anno, l'impianto potrà produrre circa 29 MWh di energia pulita. Il progetto ha permesso di ottenere un significativo risparmio sui costi energetici, massimizzando l'autoconsumo dell'energia prodotta per alimentare le utenze delle parti comuni. Parallelamente, la produzione di energia da fonte rinnovabile contribuisce a migliorare la sostenibilità ambientale del condominio. Un ruolo importante è stato svolto da E.ON anche nella gestione

degli aspetti burocratici e operativi. L'azienda supporta infatti l'amministratore nelle diverse fasi del progetto, occupandosi della modulistica necessaria l'operatività dell'impianto fotovoltaico e del Gruppo di Autoconsumo Collettivo e fornendo report periodici sulla produzione di energia, sull'autoconsumo e sull'andamento economico dell'iniziativa. Un'attività che consente all'amministratore di monitorare nel tempo le prestazioni dell'impianto e i benefici generati, semplificando la gestione della soluzione e rendendo più chiari ai condòmini i risultati ottenuti.



to condominiale all'interno di una comunità energetica; oppure la possibilità per i singoli condòmini di installare l'impianto legato alla propria utenza, previa autorizzazione dell'assemblea. In entrambi i casi con brevissimi tempi di rientro. Questo mercato passa però quasi esclusivamente da una corretta ed esaustiva sensibilizzazione degli amministratori anche attraverso le loro associazioni di categoria. E infatti, le principali criticità riguardano principalmente il processo decisionale che deve vedere necessariamente coinvolti tutti i condòmini proprietari delle unità abitative, oltre chiaramente ad alcuni aspetti tecnici, a partire dallo spazio sufficiente sul tetto del condominio».

LONGI

LONGI ONE

Tecnologia Back Contact x Energy Storage

Un Sistema · Una Piattaforma · Una Responsabilità



OneBank 2.0

Moduli BC

Hi-MO 9 Prime
Hi-MO X10

Hi-MO One Pro

 Potenzialità vs limiti del FV nei condomini 		
Area d'analisi	Potenzialità	Limiti
 Profilo di Carico	 • Abbinamento sinergico con pompe di calore, sistemi Hvac, centralizzati e wall box di ricarica nel garage. • Riduzione dei costi operativi fisso/variabile per le utenze comuni (ascensori, illuminazione).	 • Consumi tradizionali delle parti comuni troppo bassi di giorno, con rischio di sottoutilizzo della produzione e allungamento del ROI.
 Configurazioni e rendimento	 • Accesso all'Autoconsumo Collettivo (AUC) e alle CER per valorizzare l'energia immessa e condivisa. • Possibilità di interventi di repowering su impianti esistenti realizzati per sole quote d'obbligo.	 • Complessità di gestione dei flussi dei dati di immissione/prelievo e allocazione dei benefici tra i partecipanti.
 Iter e Normativa	 • Maggioranza semplificata in assemblea (art. 1120 c.c.) per impianti comuni. • Diritto del singolo condominio all'uso delle parti comuni per impianto privato (art. 1122-bis c.c.).	 • Inerzia decisionale delle assemblee condominiali e diffidenza legata a scarsa informazione tecnica.
 Infrastruttura e Tetto	 • Valorizzazione del patrimonio immobiliare e salto di classe energetica dell'edificio.	 • Superficie utile limitata, ombreggiamenti, vincoli paesaggistici e assenza di sistemi di sicurezza (es. linee vita).

I dati raccolti sul campo dagli operatori di settore testimoniano in modo plastico questa rigidità.

«Al di là degli aspetti tecnici», continua Brumgnach, «esiste anche un ostacolo legato alla comunicazione e al processo decisionale all'interno del condominio, in particolare nel rapporto tra amministratore e condomini. Ho seguito e verificato circa 150 studi di fattibilità per altrettanti condomini, svolti gratuitamente, e da queste analisi sono stati effettivamente realizzati soltanto due impianti. È un dato che evidenzia quanto sia ancora difficile trasformare l'interesse potenziale in interventi concreti. Lo stesso discorso vale per l'autoconsumo collettivo: oggi contiamo 552 gruppi di autoconsumo collettivo, con una media di circa 11 membri. Rapportato agli 1,2 milioni di condomini presenti in Italia, è una percentuale ancora estremamente ridotta, pari a circa lo 0,06%. È un numero frustrante e indica che qualcosa non sta funzionando, sia dal lato dell'offerta sia da quello della domanda. Per sbloccare questo potenziale è fondamentale che anche gli amministratori di condominio assumano un ruolo più proattivo, portando il tema all'attenzione dei condomini e favorendo una maggiore consapevolezza. Il potenziale è enorme, così come lo è nel caso delle comunità energetiche rinnovabili: il problema principale resta la scarsa conoscenza. E dove non c'è conoscenza, spesso subentra la diffidenza».

CONSAPEVOLEZZA, FORMAZIONE E RETI

Il percorso verso la piena affermazione del fotovoltaico nei condomini italiani si trova a un punto di svolta. Le percentuali ancora marginali di edifici dotati di impianti o integrati in gruppi di autoconsumo collettivo testimoniano una lentezza iniziale, ma confermano al contempo la presenza di un bacino di crescita straordinario. Per sbloccare questo potenziale non ci si può affidare esclusivamente alla leva degli incentivi fiscali, la cui progressiva riduzione impone al settore di basarsi su presupposti di sostenibilità economica e industriale auto-

sufficienti. La vera chiave di volta risiede nella capacità degli operatori di fare informazione chiara e di accompagnare la comunità condominiale lungo l'intero processo, dalla fase di studio preliminare alla gestione operativa dell'energia.

«Un ruolo chiave è svolto dagli amministratori di condominio, principali interlocutori nel processo decisionale», continua Annette Peters di E.ON Italia. «Per questo motivo è fondamentale costruire con loro relazioni solide e di lungo periodo. In E.ON collaboriamo con diverse associazioni di categoria, tra cui da oltre dieci anni con l'Associazione Nazionale Amministratori Condominiali e Immobiliari (Anaci), con l'obiettivo di promuovere la cultura dell'efficienza energetica e supportare gli amministratori nell'individuazione delle soluzioni più adatte alle esigenze dei condomini. Servono inoltre soluzioni semplici e "chiavi in mano", che integrino progettazione, installazione e gestione, possibilmente abbinate ad altri servizi come accumulo, pompe di calore, ricarica dei veicoli elettrici e strumenti digitali per l'ottimizzazione dei consumi. Infine, attività di consulenza e sensibilizzazione sono essenziali per diffondere la conoscenza delle opportunità offerte dall'autoconsumo collettivo e favorirne una più ampia adozione». Proprio E.ON ha ingegnerizzato un'offerta fotovoltaica focalizzata sulle esigenze condominiali. Si tratta di E.ON WeSolar, che prevede l'installazione di un impianto fotovoltaico in grado di alimentare le utenze comuni e di generare benefici economici diretti per i condomini che scelgono di partecipare all'autoconsumo collettivo, rendendo la transizione energetica accessibile anche a chi vive in appartamento. Inoltre, con l'obiettivo di superare le barriere che ostacolano il potenziale del solare in ambito condominiale, E.ON ha scelto di affiancare condomini e amministratori con un approccio consulenziale e soluzioni integrate. L'obiettivo è semplificare il percorso di adozione delle tecnologie energetiche, offrendo servizi chiavi in mano che comprendono progettazione, installazione, gestione delle prati-

che e monitoraggio delle performance, oltre a valorizzare il potenziale dell'autoconsumo collettivo supportando i clienti nella comprensione dei benefici economici e ambientali e nella costruzione di modelli energetici sempre più efficienti e sostenibili. «Crediamo infatti che la transizione energetica passi anche dalla capacità di rendere queste soluzioni accessibili», continua Annette Peters di E.ON, «comprensibili e convenienti per cittadini e condomini, trasformando gli edifici da semplici luoghi di consumo a protagonisti attivi della produzione e della condivisione dell'energia. Il potenziale del fotovoltaico nei condomini è molto elevato, ma esistono ancora alcuni fattori che ne rallentano la diffusione. Il principale riguarda la complessità decisionale, poiché è necessario coinvolgere più soggetti e raggiungere un consenso sugli investimenti da realizzare. A questo si aggiungono una conoscenza ancora limitata delle opportunità offerte dall'autoconsumo collettivo, nonché una percezione di complessità legata agli aspetti normativi, amministrativi e gestionali».

Il mercato necessita quindi di un'azione sinergica: da un lato le aziende devono offrire soluzioni chiare e servizi integrati per rendere semplici queste configurazioni e sbloccare nuove opportunità per gli installatori; dall'altro la formazione degli amministratori di condominio e il ruolo attivo delle loro associazioni rappresentano il vero snodo strategico per superare le perplessità delle assemblee. Come per le comunità energetiche, oggi il problema principale rimane la scarsa conoscenza: dove non c'è informazione trasparente subentra la diffidenza. Solo investendo sulla consapevolezza dei proprietari, sulla semplificazione burocratica e sulla formazione dei professionisti sarà possibile superare le criticità tecniche e trasformare i tetti dei condomini italiani in una risorsa energetica strutturale, efficiente e condivisa.



© Riproduzione riservata