



# FV RESIDENZIALE: RIPARTIRE OLTRE GLI INCENTIVI

DOPO LA FINE DEL SUPERBONUS, IL SOLARE DI TAGLIA DOMESTICA IN ITALIA HA REGISTRATO UN FORTE RALLENTAMENTO, CON UNA FLESSIONE DELLA NUOVA POTENZA NEL 2024 PARI AL 21% RISPETTO AL 2023. I DATI SULLE CONNESSIONI DI MARZO 2025 MOSTRANO TUTTAVIA COME IL CALO SI SIA FINALMENTE ARRESTATO. GLI OPERATORI ATTIVI IN QUESTO SEGMENTO ATTRIBUISCONO LA LEGGERA RIPARTENZA A MISURE TRA CUI INCENTIVI PER LE CER, REDDITO ENERGETICO E DETRAZIONI FISCALI. INTANTO SI STUDIANO PACCHETTI E SERVIZI PER ARRIVARE AL CLIENTE FINALE CON MAGGIOR SEMPLICITÀ ED EFFICACIA. UN ESEMPIO? L'USO DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER GENERARE LEAD DI QUALITÀ, SCOUTING E PACCHETTI CHE COMPREDONO IMPIANTO FOTOVOLTAICO, LUCE E GAS

DI MICHELE LOPRIORE

**N**ell'ultimo anno il segmento residenziale in Italia ha dovuto fare i conti con l'andamento negativo della potenza installata e connessa, trend attribuibile soprattutto agli effetti sulla domanda della fine del Superbonus e dello sconto in fattura. Il solare in ambito domestico, da sempre uno zoccolo duro per il mercato fotovoltaico in Italia, ha registrato così numeri in forte calo, mettendo in difficoltà tanti player, soprattutto il canale della distribuzione che da sempre si concentra su questa tipologia di installazioni e rallentando le opportunità di business di numerosi installatori.

Considerando il 2024, uno degli anni più critici per le nuove connessioni in ambito domestico se si analizza l'ultimo decennio, la potenza allacciata di progetti fino a 20 kWp ha segnato una flessione del 21% rispetto al 2023. Ed è per questo che, analizzando la quota del domestico sulle connessioni complessive, nel 2024 gli allacci degli impianti di potenza fino ai 20 kWp hanno rappresentato una quota del 26% delle connessioni totali, percentuale nettamente inferiore rispetto a quelle del biennio precedente: 50% nel 2022 e 43% nel 2023. La fine del Superbonus conferma innanzitutto come il segmento residenziale dipenda ancora fortemente dagli incentivi. Nonostante i numeri registrati negli anni della maxi agevolazione non fossero del tutto rappresentativi della realtà, è emerso come con la fine dell'incentivo ci sia stato un forte raffreddamento della domanda e una difficoltà maggiore nel raggiungere i potenziali clienti finali.

Al momento in Italia ci sono ancora valide forme di supporto per questo segmento che vanno sfruttate: detrazioni fiscali, incentivi per le comunità energetiche, nuove opportunità con la fine dello scambio sul posto sono alcuni esempi. Ma i player attivi nella vendita e installazione di soluzioni per il fotovoltaico di taglia residenziale lamentano le incertezze che molte di queste misure portano in seno, con il rischio di ripetute fasi di stallo, chiedendo quindi misure strutturali e durature negli anni. Allo stesso



## IMPIANTI FOTOVOLTAICI FINO A 20 KWP

Nuova potenza mensile  
allacciata da gennaio 2023  
a marzo 2025 (in MW)

tempo, stanno studiando formule accattivanti per avvicinare sempre di più i clienti finali all'investimento indipendentemente dall'appeal generato dalle tariffe incentivanti. E, in questa direzione, stanno arrivando risultati incoraggianti.

### VERSO UNA SVOLTA?

Analizzando infatti i dati più recenti sulla nuova potenza connessa in Italia, emerge come si sia arrestato il brusco calo della taglia residenziale. Chiariamo, non è del tutto finita l'ondata negativa: da gennaio a marzo 2025, infatti, le installazioni di potenza fino a 20 kW hanno registrato una flessione del 38% rispetto al primo trimestre del 2024. Ma, considerando gli ultimi sei mesi, le nuove connessioni domestiche sono rimaste stabili, con una media di 112 MW su base mensile. A marzo 2025, si registra addirittura un leggero incremento della nuova potenza connessa rispetto a febbraio, da 111 MW a 115 MW. «Nel primo trimestre del 2025 abbiamo registrato una ripresa della domanda nel segmento residenziale, con un aumento di circa il 30% rispetto allo stesso periodo del 2024», spiega Fabio Stefanini, chief revenue officer di Otovo. «Dopo un 2023 in parte vivace e un 2024 piatto, oggi vediamo segnali incoraggianti, spinti da un contesto favorevole: l'aumento del prezzo dell'energia, il calo dei costi di prodotti e manodopera e tempi di rientro dell'investimento sempre più vantaggiosi stanno spingendo clienti finali a valutare il solare».

Anche Andrea Caselli, sales manager di PM Service, ha confermato il buon andamento degli ultimi mesi: «Il valore del mercato residenziale nel 2025 si attesterà a circa 600 MW. Analizzando i primi tre mesi siamo ancora lontani da questi numeri ma prevediamo un aumento delle installazioni sulla seconda metà dell'anno. Non possiamo fare paragoni al mercato domestico degli anni 2021-2023 in cui erano presenti incentivi non sostenibili per un mercato stabile. Il mercato attuale del residenziale è concentrato su un numero ristretto di operatori, ovvero in strutture che hanno capacità commerciale e riescono a gestire le esigenze del privato. Rispetto agli anni passati, abbiamo visto una riduzione degli operatori. Tuttavia sarebbero utili lievi agevolazioni per aumentare le installazioni e la produzione di energia rinnovabile in modo graduale ma continuo, come ad esempio bandi per i sistemi di accumulo e revisione della detrazione fiscale. Il mercato del residenziale c'è e ci sarà, ma starà in mano alle aziende che avranno la capacità di generarlo».

### PROROGA FAVOREVOLE

Tornando alle misure per il supporto delle installazioni in ambito residenziale, nonostante la fine del Superbonus ci sono ancora delle iniziative valide in Italia che stanno tenendo vivo il solare domestico. Iniziano a vedersi, infatti, i primi effetti di alcune misure a supporto di questo segmento. Un esempio è il contributo del Pnrr per quanto riguarda le installazioni fotovoltaiche nell'ambito di comunità energetiche e gruppi di autoconsumatori collettivi. A marzo sono arrivate importanti novità che potrebbero valorizzare ancora di più la misura.

# THE POWER OF THE SUN THE CAPABILITY TO STORE IT



**PowerOcean**  
MONOFASE

Supporta le tariffe dinamiche. Inverter ibrido da 5, 10, 15kWh con back up integrato fino a 6kW



**PowerOcean**  
DC FIT

Una soluzione semplice a batteria in retrofit con accoppiamento DC



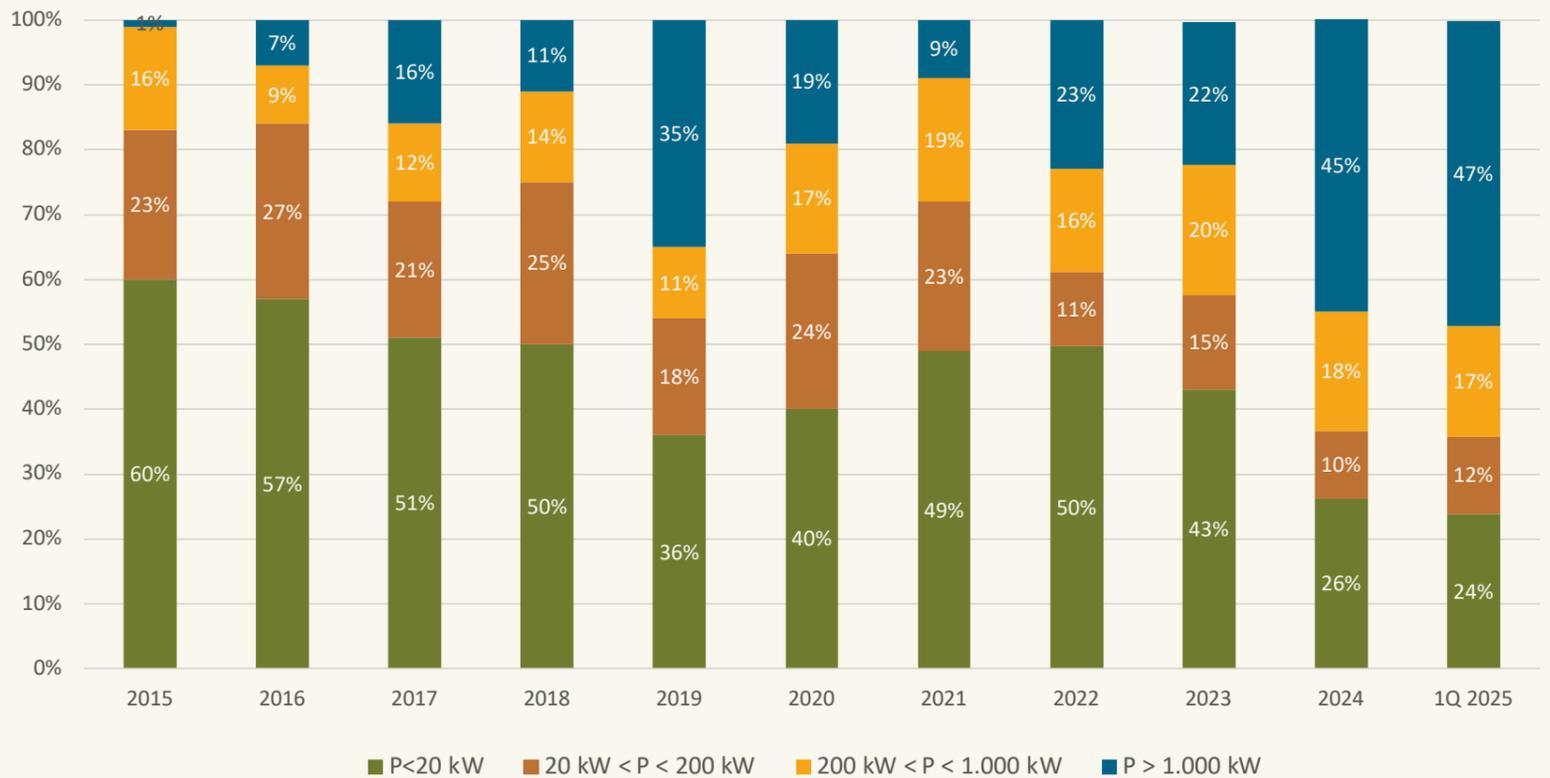
**PowerOcean**  
PLUS  
TRIFASE

Sblocca tutto il potenziale del solare, fino a 120kWh di accumulo



CONSIDERANDO IL 2024, UNO DEGLI ANNI PIÙ CRITICI PER LE NUOVE CONNESSIONI IN AMBITO DOMESTICO SE SI ANALIZZA L'ULTIMO DECENNIO, LA POTENZA ALLACCIATA DI PROGETTI FINO A 20 KWP HA SEGNA TO UNA FLESSIONE DEL 21% RISPETTO AL 2023. ED È PER QUESTO CHE, ANALIZZANDO LA QUOTA DEL DOMESTICO SULLE CONNESSIONI COMPLESSIVE, NEL 2024 GLI ALLACCI DEGLI IMPIANTI DI POTENZA FINO AI 20 KWP HANNO RAPPRESENTATO UNA QUOTA DEL 26% DELLE CONNESSIONI TOTALI, PERCENTUALE NETTAMENTE INFERIORE RISPETTO A QUELLE DEL BIENNIO PRECEDENTE

## FV Italia: segmentazione nuova potenza connessa negli ultimi dieci anni (%) per taglia



## HANNO DETTO



### “SERVONO MISURE STRUTTURALI PER UNA MAGGIORE STABILITÀ”

**Ivano Benedet, responsabile energie rinnovabili e climatizzazione di Comet**

«Quest'anno dovremmo registrare gli stessi numeri dello scorso anno per quanto riguarda il segmento residenziale in Italia. La stabilità potrebbe essere data dalle opportunità legate alle comunità energetiche nei comuni con meno di 5mila abitanti, grazie all'estensione anche ai comuni fino a 30mila abitanti, e con l'ultima coda della detrazione fiscale al 50% prima del passaggio al 36% previsto per il 2026. Ma si continua a lavorare a ondate: servirebbero misure strutturali e stabili nel tempo per poter permettere alle aziende, mi riferisco in particolare a distributori e installatori, di poter programmare e lavorare con maggiore serenità».



### “PIÙ CAMPAGNE DI INFORMAZIONE PER CRESCERE”

**Giuseppe Maltese, vicepresidente di Energia Italia**

«Per una migliore ripartenza del fotovoltaico residenziale sarebbe necessario un intervento strutturale da parte dello Stato, dedicato proprio alla taglia residenziale e a favore dei consumatori finali: privati e famiglie. Riteniamo che sia importante fare un grande lavoro d'informazione mediatica volta a spiegare meglio il risparmio e tutti i vantaggi derivanti da fonti energetiche rinnovabili come il fotovoltaico».



### “UN MERCATO DI VALORE NELLE MANI DI POCHI”

**Andrea Caselli, sales manager di PM Service**

«Il valore del mercato residenziale nel 2025 si attesterà a circa 600 MW. Analizzando i primi tre mesi siamo ancora lontani da questi numeri ma prevediamo un aumento delle installazioni nella seconda metà dell'anno. Non possiamo fare paragoni col mercato domestico degli anni 2021-2023 in cui erano presenti incentivi non sostenibili. Il mercato attuale del residenziale è concentrato su un numero ristretto di operatori, ovvero in strutture che hanno capacità commerciale e riescono a gestire le esigenze del privato. Il mercato del residenziale c'è e ci sarà, ma starà in mano alle aziende che avranno la capacità di generarlo».

Il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica ha infatti pubblicato il decreto che posticipa dal 31 marzo al 30 novembre 2025 il termine per presentare le richieste di accesso ai fondi Pnrr sulle comunità energetiche realizzate in Comuni con meno di 5.000 abitanti. Inoltre, è ancora in fase di studio l'innalzamento della dimensione dei Comuni nei cui territori possono sorgere gli impianti incentivati. La soglia dovrebbe salire dai 5.000 abitanti previsti attualmente a 30.000 abitanti. Questa misura sta dando uno slancio positivo alle installazioni di potenza fino ai 20 kWp, e la proroga darà qualche mese in più per poter sfruttare il beneficio.

«Quest'anno dovremmo registrare gli stessi numeri dello scorso anno per quanto riguarda il segmento residenziale in Italia, con un allacciato intorno a 1 GW», spiega Ivano Benedet, responsabile energie rinnovabili e climatizzazione di Comet. «La stabilità potrebbe essere data dalle opportunità legate alle comunità energetiche nei comuni con meno di 5mila abitanti, grazie all'estensione anche ai comuni fino a 30mila abitanti, e con l'ultima coda della detrazione fiscale al 50% prima del passaggio al 36% previsto per il 2026».

### L'ULTIMA CODA DELLE DETRAZIONI

Bisogna poi considerare che ci sono ancora a disposizione più di sei mesi per poter beneficiare delle detrazioni fiscali al 50% prima del décalage previsto per il prossimo anno. La legge di Bilancio pubblicata alla fine dello scorso anno introduceva infatti modifiche sui bonus edilizi e sulle agevolazioni fiscali. In particolare, per l'abitazione principale è confermata l'aliquota del 50% nel 2025, che potrebbe scendere però al 36% nel 2026 e 2027. Per le altre abitazioni invece l'aliquota è già al 36% nell'anno in corso, e dovrebbe passare al 30% nel 2026 e 2027. Questa è un'importante occasione per poter sfruttare uno strumento che, negli ultimi anni, ha dato un contributo fondamentale alla crescita e al consolidamento del solare di taglia residenziale e dello storage. Storage che, grazie anche alla fine dello scambio sul posto, sta diventando una scelta quasi scontata in ambito residenziale da parte dei clienti finali.

«Notiamo un sempre crescente interesse verso lo storage», spiega Fabio Stefanini di Otovo. «Nel 90% dei progetti che realizziamo, il cliente sceglie un sistema di accumulo in abbinata al solare. Tanti clienti ci contattano anche per chiedere lo

## Ritiro dedicato e detrazioni come chiave di sviluppo

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN REPORT DI OTOVO, IL 2025 POTREBBE ESSERE L'ANNO DI SVOLTA PER IL SOLARE ABBINATO ALLO STORAGE, CHE ATTUALMENTE RISULTA LA SCELTA IDEALE PER MASSIMIZZARE IL RISPARMIO E RIDURRE LA DIPENDENZA DALLA RETE. ECCO IL CASO DI UN'ABITAZIONE DI VENEZIA

Complici l'andamento altalenante dei prezzi dell'energia e le detrazioni del 50% sui nuovi impianti fotovoltaici previsti ancora per il 2025, sempre più italiani stanno decidendo di installare un impianto fotovoltaico con batterie di accumulo per ridurre in modo significativo la bolletta elettrica e rendersi quanto più possibile indipendenti sul fronte energetico. Secondo una recente analisi effettuata dal Centro Studi OTOVO, emerge come l'adozione delle batterie sia cresciuta in modo esponenziale negli ultimi tre anni, passando dal 2% del maggio 2021 a oltre il 71% di fine 2024. Questo aumento è stato favorito anche dal sensibile calo dei prezzi a livello globale, che secondo il report dell'International Energy Agency, per un sistema di batterie da 5 kWh sono scesi del 28%, passando da un costo medio di 3.045 euro a novembre 2021 ai 2.195 euro di dicembre 2024.

### IL CASO ANALIZZATO

Per stimare il risparmio potenziale di una famiglia italiana che installa oggi un impianto fotovoltaico con batterie, il Centro Studi OTOVO ha ipotizzato la situazione di un'abitazione situata nel Nord Italia (Venezia) dotata di pannelli fotovoltaici con un sistema di accumulo da 5 kWh (3 kWp), in grado di produrre circa 4.100 kWh all'anno. In questo caso la famiglia sarà in grado di consumare in media oltre l'80% dell'energia prodotta dal proprio impianto (3.310 kWh/anno), mentre se fosse privo di batteria, potrebbe utilizzare circa il 50% dell'energia generata (2.070 kWh/anno).

Questa differenza incide direttamente sulla dipendenza dalla rete elettrica e di conseguenza sui costi della bolletta energetica. Secondo la ricerca, le abitazioni nel nostro Paese dotate di impianto fotovoltaico e sistema di accumulo prelevano mediamente dalla rete elettrica circa 190 kWh all'anno, mentre quelle senza batteria arrivano circa a 1.400 kWh/anno. Considerando che una famiglia italiana acquista l'energia dalla rete a un prezzo nettamente superiore (circa 0,30 euro/kWh) rispetto a quello a cui può venderla (circa 0,10 euro/kWh), è chiaro quanto sia vantaggioso puntare sull'autoconsumo.

### INVESTIMENTO E TEMPI DI RIENTRO

Considerando che un impianto con accumulo richiede oggi un investimento a partire da 2.500 euro rispetto a uno senza e che questo costo aggiuntivo può essere dimezzato ancora per tutto il 2025 grazie alla detrazione fiscale del 50% sui nuovi impianti della prima casa e sui potenziamenti di quelli esistenti, il tempo di rientro dell'investimento è stimato tra il terzo e il quarto anno per gli impianti senza batteria e nel corso del quarto anno per quelli con accumulo.

storage su impianti già esistenti, grazie alla precedente installazione di inverter ibridi. La fine dello scambio sul posto, e la minor convenienza dell'immissione in rete dell'energia, favoriranno sempre di più questa tecnologia in abbinata al solare».

Giuseppe Maltese, vicepresidente di Energia Italia, ha aggiunto: «In questa prima parte del 2025 il settore residenziale è in forte calo. Ma l'aspetto confortante è il fatto che comunque al 70% dei casi gli impianti residenziali vengono accoppiati con lo storage. Per una migliore ripartenza del fotovoltaico residenziale sarebbe necessario un intervento strutturale da parte dello Stato, dedicato proprio a questa tipologia di impianti e a favore dei consumatori finali: privati e famiglie. Riteniamo poi che sia importante fare un grande lavoro d'informazione mediatica volta a spiegare meglio il risparmio e tutti i vantaggi derivanti da fonti energetiche rinnovabili come il fotovoltaico».

### SLANCIO DAL REDDITO ENERGETICO

Un'altra misura che ha saputo dare un boost importante alle installazioni in ambito residenziale è il Reddito Energetico. L'iniziativa, introdotta lo scorso anno dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, consente alle famiglie con un basso reddito di realizzare un impianto fotovoltaico domestico a servizio dell'unità immobiliare di residenza. La misura, per la quale sono stati stanziati 200 milioni di euro per il biennio 2024 - 2025, ha registrato fin da subito un forte interesse. Lo sportello telematico, aperto a luglio 2024 aveva registrato più di 10.500 richieste di accesso agli incentivi in una sola giornata. Al momento della pubblicazione di questo numero di SolareB2B la piattaforma per accedere al bando 2025 non è ancora disponibile, ma dovrebbe arrivare entro il primo semestre con 100 milioni di euro a disposizione, l'80% dei quali destinato alle Regioni del Mezzogiorno.



**PRODUCED BY ANYONE,  
REPAIRED BY US.**




RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE
» VELOCE
» GARANTITA



ON SITE



ON LAB



ON SWAP



12 MESI  
RIPARAZIONE  
GARANTITA



24 MESI  
RIGENERAZIONE  
GARANTITA

**AREA TEST MULTIBRAND**  
(ABB, Power-One, Fimer, SIEL, Santerno, etc.)

**QUALITA' CERTIFICATA**  
(collaudo funzionale preciso e completo)







[www.stirepair.com](http://www.stirepair.com)

[commerciale@stirepair.com](mailto:commerciale@stirepair.com)

Tel +39.0735.701148



## HANNO DETTO



### “LA DOMANDA IN AMBITO RESIDENZIALE STA RIPARTENDO”

**Fabio Stefanini, chief revenue officer di Otovo**

«Nel primo trimestre del 2025 abbiamo registrato una ripresa della domanda nel segmento residenziale, con un aumento di circa il 30% rispetto allo stesso periodo del 2024. Dopo un 2023 in parte vivace e un 2024 piatto, oggi vediamo segnali incoraggianti, spinti da un contesto favorevole: l'aumento del prezzo dell'energia, il calo dei costi di prodotti e manodopera e tempi di rientro dell'investimento sempre più vantaggiosi stanno spingendo i clienti finali a valutare il solare».



### “OTTIMI RISULTATI DALLA FORNITURA DI SERVIZI BUNDLE”

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

«Dal lancio nel 2024 dell'offerta Imagn, focalizzata su soluzioni per fotovoltaico, storage ed efficienza energetica, continuiamo a registrare ottimi risultati nel segmento residenziale. Anche per quest'anno prevediamo un ulteriore incremento delle installazioni in tutta Italia. Un risultato reso possibile anche dal lancio di servizi bundle, le nostre proposte integrate che uniscono fotovoltaico, luce e gas in pacchetti competitivi e costruiti intorno alle esigenze reali dei clienti».



### “PUNTARE A FORMULE ACCATTIVANTI PER ARRIVARE AI CLIENTI FINALI”

**Claudio Pagliara, head of technical management di E.ON Energia**

«In assenza di incentivi bisogna trovare delle formule accattivanti per avvicinare i clienti finali all'investimento. Intanto è necessario disporre di una gamma completa di prodotti e con differenti fasce di prezzo per proposte complete e in grado di rispondere ad ogni esigenza. E poi servono nuove formule per arrivare più facilmente all'installatore finale e fidelizzarlo».



### “FORNIRE STRUMENTI SEMPLICI E MIRATI PER FAVORIRE L'INCONTRO INSTALLATORE-CLIENTE”

**Matteo Ravagnan, Ceo di Clienti per Te**

«Dopo la fine dello sconto in fattura e del Superbonus, l'interesse del pubblico per il fotovoltaico è calato, parzialmente compensato dai contributi Pnrr per le comunità energetiche nei comuni sotto i 5.000 abitanti. Il mercato, già in una fase complessa, ha registrato inoltre un aumento dei costi dei lead, aggravato dalle nuove politiche pubblicitarie di colossi come Google e Meta, rendendo quindi difficile l'accesso a nuovi clienti finali. Servono modelli di business comodi, flessibili, mirati e soprattutto semplici».

«In questo momento un'importante spinta al settore residenziale è data dal Reddito Energetico Nazionale», continua Giuseppe Maltese, «seppure con tante difficoltà dovute all'attivazione delle polizze assicurative, richieste nella misura dal Mase e dal GSE» Claudio Pagliara, head of technical management di E.ON Energia, ha aggiunto: «Dopo la fine del Superbonus, lo schema degli incentivi nazionali è stato ricondotto a quello delle detrazioni fiscali unitamente al Reddito Energetico Nazionale, a cui si affiancano localmente iniziative regionali e il nuovo scenario delle comunità energetiche. E.ON sta portando avanti progetti che si inseriscono nel Reddito Energetico 2025. Anche per il 2025 abbiamo in programma ulteriori installazioni che si inseriscono in questa misura di finanziamento. La formula di questo strumento incentivante non è del tutto semplice da gestire, a partire da vincoli tecnici e dall'introduzione di coperture assicurative che non sempre è semplice reperire sul mercato o, in altri casi, sono decisamente costose considerata anche la platea di clienti a cui l'iniziativa è dedicata».

### TROPPE INCERTEZZE

E in effetti, collegandoci a quest'ultimo punto, se da una parte le iniziative sono lodevoli per quanto riguarda le risorse stanziate e per la spinta che possono garantire alle nuove installazioni, dall'altra parte bisogna fare i conti con aspetti critici. Il primo è quello delle difficoltà di gestione: non sempre le iniziative messe a disposizione del mercato sono chiare e semplici da gestire. L'altro aspetto è legato al tempo. Molte di queste iniziative si esauriscono in pochissimo tempo e non prevedono una visione a lungo termine. In questo modo è difficile per le aziende potersi strutturare e organizzare sul lungo periodo, costringendole a lavorare a brevi fiammate.

«Si continua a lavorare a ondate», dichiara Ivano Benedet di Comet. «Servirebbero misure strutturali e stabili nel tempo per poter permettere alle aziende, mi riferisco in particolare a distributori e installatori, di poter programmare e lavorare con maggiore serenità».

Fabio Stefanini di Otovo ha aggiunto: «Sono proprio le incertezze normative che rischiano di frenare il

comparto. La possibile esclusione del fotovoltaico di taglia residenziale dal Conto Termico 3.0 è un esempio. Chiediamo quindi politiche trasparenti e chiare, misure semplici e pianificazioni sul lungo periodo, così da favorire al meglio l'incontro tra installatori e clienti».

E ancora Tommaso Lascaro, head of sales Power & Gas and Energy Efficiency di AGN Energia, dichiara: «Crediamo che per dare stabilità al mercato e favorire l'adozione di queste tecnologie sia fondamentale offrire incentivi e agevolazioni. Il ritorno economico dell'investimento resta ancora oggi una leva decisionale centrale per molti consumatori. Tuttavia, guardando al futuro, le prospettive in termini di incentivi non sono particolarmente rassicuranti. Il Conto Termico ha generato non poca confusione ed è percepito come uno strumento più adatto alle PMI, mentre le detrazioni fiscali al 50% si avviano verso una possibile riduzione. D'altra parte, stiamo ottenendo buoni riscontri sul fronte delle comunità energetiche nei comuni con meno di 5mila abitanti, anche se con un orizzonte temporale piuttosto limitato, paragonabile a quello delle detrazioni attuali».

### OLTRE GLI INCENTIVI

Una domanda è quindi d'obbligo: si può lavorare in ambito residenziale senza incentivi vista la forte dipendenza di questo comparto da misure di supporto? Non abbiamo una risposta univoca a questa domanda, ma vediamo in che modo le aziende si stanno organizzando per lavorare bene in questo segmento anche senza misure di supporto. Intanto uno dei primi punti che emerge è legato ancora ai costi. Ci sono infatti operatori che sostengono come, in un anno come il 2024 caratterizzato da un forte calo dei prezzi dei componenti, alcuni installatori abbiano comunque lavorato con listini abbastanza alti.

Ed è per questo che uno dei primi aspetti è proprio legato al costo del progetto chiavi in mano: è necessario proporre al potenziale cliente un impianto accessibile da un punto di vista economico.

«In assenza di incentivi bisogna trovare delle formule accattivanti per avvicinare i clienti finali all'investimento», spiega Claudio Pagliara di E.ON. «Intanto è necessario disporre di una gamma completa di prodotti e con differenti fasce di prezzo per proposte complete e in grado di rispondere ad ogni esigenza. E poi servono nuove formule per arrivare più facilmente all'installatore finale e fidelizzarlo. La presenza di incentivi in qualche modo lega gli installatori alle utility, perché per chi è specializzato nelle installazioni, le tariffe incentivanti sono ulteriori complessità da dover gestire e trovano nelle utility gli strumenti necessari per poter accompagnare i loro clienti. Quindi, la partnership acquisisce valore. L'assenza di incentivi o misure di supporto allentano in qualche modo le complessità, e quindi è possibile che alcuni installatori si muovano in autonomia. Abbiamo quindi studiato due pacchetti per avvicinare i clienti finali e fidelizzare gli installatori».

Ad esempio, c'è il pacchetto FreeSolar di E.ON. In questo caso, l'investimento è a carico di E.ON per dieci anni, e il cliente paga una rata fissa studiata per essere inferiore rispetto al beneficio energetico. L'altro strumento è legato ai prodotti: Solar Dream è il pacchetto dell'azienda che prevede un'ampia gamma di prodotti a fasce di prezzo accessibili ma ad elevata qualità. «Abbiamo lanciato questo pacchetto a febbraio», conclude Pagliara, «e la risposta del mercato è stata sorprendente».

### OFFERTA INTEGRATA

Un altro esempio sempre più frequente di come arrivare al cliente finale con proposte accattivanti e di valore è legato alla fornitura del solare in abbinata ad altri servizi. L'integrazione del solare all'interno di pacchetti di luce e gas è una delle mosse strategiche più utilizzate in questi mesi dalle principali utility, che storicamente hanno sempre puntato alla propria base di clienti in ambito domestico per farsi strada anche nel mercato del solare.

«Dal lancio nel 2024 dell'offerta Imagn, focalizzata



su soluzioni per fotovoltaico, storage ed efficienza energetica, continuiamo a registrare ottimi risultati nel segmento residenziale», spiega Tommaso Lasca-ro di AGN Energia. «Anche per quest'anno prevediamo un ulteriore incremento delle installazioni in tutta Italia. Un risultato reso possibile anche dal lancio di servizi bundle, le nostre proposte integrate che uniscono fotovoltaico, luce e gas in pacchetti competitivi e costruiti intorno alle esigenze reali dei clienti. La qualità dell'offerta e la capacità di generare lead qualificati diventano fattori chiave. Ma ancora più importante è saper coinvolgere il cliente in modo semplice, trasparente e competente, proponendo soluzioni su misura e facilmente comprensibili. Questo approccio non solo rafforza la fiducia, ma crea anche passaparola positivo e contribuisce a rendere il mercato più maturo e consapevole. Le utility, insieme alle società specializzate in lead generation, hanno oggi un ruolo cruciale nel rendere accessibili e concrete le opportunità del fotovoltaico».

### QUALITÀ DEI LEAD

La qualità dell'offerta e la capacità di generare lead qualificati, come abbiamo visto, sono fattori chiave per arrivare al cliente finale con una proposta di valore in un momento in cui lo stesso interesse del cliente finale verso il residenziale si è raffreddato. Non solo: dopo anni di boom della domanda dovuto principalmente al Superbonus e allo sconto in fattura è diventato molto complicato raggiungere i potenziali clienti finali. «Dopo la fine dello sconto in fattura e del Superbonus, l'interesse del pubblico per il fotovoltaico è calato, parzialmente compensato dai contributi Pnrr per le comunità energetiche nei comuni sotto i 5.000 abitanti», spiega Matteo Ravagnan, Ceo di Clienti per Te. «Il mercato, già in una fase complessa, ha registrato inoltre un aumento dei costi dei lead, rendendo quindi difficile l'accesso a nuovi clienti finali. E quindi abbiamo notato come gli installatori abbiano reagito in due modi: da una parte, ci sono operatori che continuano a investire nell'efficientamento dei processi commerciali, ottimizzando i processi e aggiornando la propria offerta; dall'altra parte c'è purtroppo chi punta a campagne online con comunicazioni fuorvianti, facendo leva su incentivi o agevolazioni non ancora concreti, generando confusione e sfiducia nei consumatori, con effetti negativi per l'intero settore. Come muoversi, quindi? Mai come in questo periodo risulta fondamentale fidelizzare i propri installatori partner fornendo loro contatti di qualità e permettendogli di raggiungere i clienti finali con più flessibilità. E anche qui, l'intelligenza artificiale e lo sviluppo di appositi tools potrebbero fornire una svolta fondamentale.

«Il nostro modello di business continua a funzionare nonostante lo scenario complesso: restiamo infatti un punto di riferimento nel collegare installatori e potenziali clienti», continua Matteo Ravagnan. «La nostra soluzione per la generazione di lead è ancora la più utilizzata in quanto comoda, flessibile e mirata. Offriamo alle utility, con cui collaboriamo storicamente, la possibilità di integrare i nostri lead a quelli che ottengono da tutti gli altri loro canali. E per i piccoli operatori abbiamo sviluppato strumenti dedicati, come l'assistente virtuale Giada basata su intelligenza artificiale, che li supporta nella fase commerciale fissando sopralluoghi, con una resa del 35-40% e già oltre 10.000 appuntamenti fissati. In un mercato dove i lead sono meno e più costosi, stiamo investendo molto in formazione e aggiornamento, così da aiutare i nostri partner a offrire soluzioni in linea con le novità tecnologiche e normative».

Per concludere, il residenziale in Italia è un segmento con un elevato potenziale e che può ancora far leva su misure di supporto di valore. Si tratta però di misure temporali, incerte sul lungo periodo, che non permettono agli operatori di poter pianificare e supportare al meglio i propri installatori. Servirà quindi uno sforzo maggiore per favorire e rendere ancora più semplice il dialogo tra installatori e potenziali clienti finali, e garantire quindi a questo segmento di tornare ai numeri a cui è sempre stato abituato.

## Così l'IA migliora la lead generation

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE STA SVOLGENDO UN RUOLO CRUCIALE NEL RAGGIUNGERE POTENZIALI CLIENTI INTERESSATI AL SOLARE. UN ESEMPIO È IL NUOVO SERVIZIO GIADA DI LEMONFOUR, UN ASSISTENTE VIRTUALE CHE PERMETTE DI PRENOTARE APPUNTAMENTI DI SOPRALLUOGO PER GLI INSTALLATORI

*Lemonfour ha lanciato Giada, un assistente virtuale basato su intelligenza artificiale che prenota appuntamenti di sopralluogo qualificati per gli installatori che utilizzano il servizio Clienti per Te. Gli installatori possono attivare gratuitamente il servizio e ricevere in automatico appuntamenti da potenziali clienti.*

*Dopo aver inviato una richiesta di contatto ad esempio tramite Fotovoltaico per Te, il potenziale cliente viene invitato a interagire con Giada. Attraverso una chat intuitiva, Giada è in grado di rispondere alle domande dei clienti interessati a installare un impianto, valutare le loro caratteristiche e, soprattutto, proporre la possibilità di fissare un appuntamento di sopralluogo con gli installatori che hanno reso disponibile le loro specifiche disponibilità attraverso il Calendario Sopralluoghi.*

*Questa interazione non solo garantisce una risposta immediata alle richieste dei potenziali clienti ma permette agli installatori di gestire al meglio il loro tempo, evitando sovrapposizioni.*



Non sei riuscito a passare dal nostro stand al **KEY** THE ENERGY TRANSITION EXPO ?

**CONTATTACI PER SCOPRIRE LE ULTIME NOVITÀ SU:**



**IMPIANTI FOTOVOLTAICI**



**SISTEMI DI GESTIONE DELL'ENERGIA**



**BATTERIE DI ACCUMULO**

**350 MWp**  
REALIZZATI

**180 MWp**  
IN ASSISTENZA



commerciale@gruppomarengo.it  
gruppomarengo.it