



2026: DIECI PREVISIONI PER IL FOTOVOLTAICO IN ITALIA

IL POSSIBILE RILANCIO DEL SOLARE IN AMBITO DOMESTICO, LA CONFERMA E LA CRESCITA DELLE TAGLIE C&I E UTILITY SCALE, UN QUADRO NORMATIVO IN EVOLUZIONE E INVESTIMENTI NELL'AMMODERNAMENTO DELLA RETE: ECCO ALCUNI DEGLI ASPETTI CHE POTREBBERO INTERESSARE IL SOLARE NEL CORSO DEL NUOVO ANNO SECONDO LE STIME DI ALCUNI AUTOREVOLI ESPONENTI DELLA FILIERA



Cosa dobbiamo aspettarci dal 2026 e quali saranno i macro trend per quanto riguarda il mercato italiano del fotovoltaico? Quali saranno i fattori chiave che determineranno la crescita del settore e quali invece gli ostacoli e le criticità che potrebbero rallentarne lo sviluppo? Cosa cambierà da un punto di vista tecnologico? Lo abbiamo chiesto a dieci autorevoli esponenti della filiera del solare, che hanno fornito alcune previsioni sulle più importanti tendenze per l'Italia per il nuovo anno: Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar; Peter Bian, country manager Italia di Tongwei; Stefano Domenicali, vice presidente e managing director di Ingeteam Italia; Giovanni Scanzano, senior sales manager EPC di SAJ Solutions; Vito Zongoli, Ceo di Senec Italia; Guglielmo Caronti, direttore vendite Italia di Sigenenergy; Nicola Pio Tubito, direttore vendite Italia di Contact; Alessandra Grandoni, responsabile vendite EMEA di Valmont Solar; Jacopo Schieppati, direttore vendite di Esaving; Giovanbattista Napolitano, technical director Southern Europe di Wattkraft.

DAL RESIDENZIALE ALLA TAGLIA UTILITY

Alle prime domande, legate al residenziale, emerge più o meno all'unanimità la necessità di un quadro normativo e di incentivi stabili sul lungo periodo per permettere al segmento di ripartire dopo lo stal-

Un anno chiave per il solare domestico

SECONDO IL CENTRO STUDI DI OTOVO, TARIFFE DINAMICHE, SISTEMI DI ACCUMULO E INCENTIVI VANTAGGIOSI TRASFORMERANNO LE CASE DEGLI ITALIANI IN PICCOLE ED EFFICIENTI CENTRALI. E L'AUTOCONSUMO DIVENTERÀ IL VERO MOTORE DEL RISPARMIO ENERGETICO

Il 2026 potrà rappresentare una tappa cruciale per il mercato italiano del fotovoltaico domestico. Da un lato, la presenza di incentivi particolarmente interessanti, tra cui il bonus casa, di cui per il prossimo anno è attesa la proroga alle condizioni più vantaggiose, offre alle famiglie una finestra favorevole per investire con maggiore tranquillità in un impianto solare. Dall'altro lato, l'autoconsumo sta assumendo un ruolo centrale nella "strategia energetica" delle famiglie italiane, grazie all'integrazione di batterie di accumulo negli impianti fotovoltaici. Sono alcune delle previsioni del centro studi di OTOVO per il 2026.

L'ormai quasi certa conferma per il 2026 delle detrazioni fiscali del bonus casa, con aliquote del 50 % per l'abitazione principale e del 36 % per quelle secondarie, rappresenta un elemento di stabilità e fiducia per chi sta valutando l'installazione di un impianto fotovoltaico. Questo beneficio fiscale, infatti, rende l'intervento più accessibile e aiuta a trasformare l'intenzione in una realtà concreta. Nel contesto europeo il ruolo del fotovoltaico è ormai dominante. Secondo Ember, organizzazione indipendente che analizza i dati su energia ed elettricità, a giugno di quest'anno il solare ha superato le altre fonti nella composizione del mix elettrico dell'Unione europea. Questo dato

testimonia la crescente maturità del fotovoltaico e il suo ruolo strategico nella decarbonizzazione europea. Rappresenta, inoltre, un riferimento importante per l'Italia, che al momento è ancora lontana dai livelli raggiunti in diversi altri paesi. A favorire ulteriormente la scelta del solare il prossimo anno contribuirà anche l'evoluzione del quadro tariffario, dal momento che è prevista ancora una forte incertezza sull'andamento dei costi dell'elettricità per il 2026, legata a variabili globali quali il prezzo del gas, condizioni meteorologiche e tensioni sulle supply chain. Il timore di possibili aumenti non può che giocare a favore della produzione

lo post Superbonus. Le aziende vedono nella conferma della detrazione fiscale al 50% e nella possibile ripresa di incentivi per le comunità energetiche due leve strategiche. Soprattutto, per superare le criticità in fase commerciale, gli installatori dovranno compiere un ulteriore passo in avanti, passando dalla semplice installazione di impianti alla fornitura di sistemi integrati e di servizi consulenziali per avvicinare sempre di più i potenziali clienti finali. Differente invece l'andamento della taglia C&I dove, grazie a una maggiore percezione degli imprenditori nei vantaggi apportati dal solare e alla sempre maggiore diffusione di contratti PPA e formule che possono agevolare i finanziamenti, anche nel 2026 dovrebbe continuare a crescere. Buone prospettive sul fronte utility scale grazie in particolare ai quasi 10 GW allocati dal FER X Transitorio e Nzia che dovrebbero garantire la realizzazione, nel 2026, di almeno il 40% degli impianti in posizione utile.

EVOLUZIONE COSTANTE

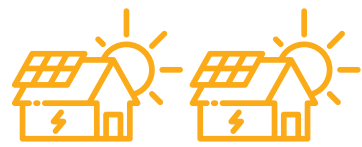
Resta sempre il nodo di permitting, saturazione virtuale di rete, che potrebbero rallentare la connessione degli impianti ammessi con il meccanismo del FER X. Tuttavia il mercato mostra fiducia rispetto all'andamento di questo segmento e all'impatto che i nuovi impianti avranno anche in un'ottica di stabilità di rete. Anche perché i principali operatori confermano come il Paese stia chiaramente progredendo verso un sistema energetico decentralizzato, flessibile e digitalizzato. Ma i fattori decisivi per accelerare questa transizione saranno legati a una maggiore modernizzazione della rete, all'espansione dei sistemi di accumulo di grossa taglia, alla diffusione di tecnologie di gestione intelligente dell'energia e a un quadro normativo stabile. Non si ferma l'innovazione tecnologica di moduli, inverter, storage e sistemi di montaggio, così come evolverà anche il ruolo del canale della distribuzione nel nostro Paese, che negli ultimi anni ha registrato importanti cambiamenti in termini di player, gamma e servizi e che sempre di più diventerà cruciale soprattutto sul fronte dei servizi. E per concludere, abbiamo chiesto ai principali operatori una prima stima relativa alla nuova potenza connessa nel 2026: gli operatori prevedono tra 6 e gli 8 GW di nuovi impianti allacciati alla rete, grazie soprattutto al contributo della taglia utility scale. Il valore sarebbe quindi in crescita rispetto a quanto si dovrebbe totalizzare nel 2025 (al momento della pubblicazione di questo numero della rivista, il dato era fermo a 5,8 GW ma mancano ancora i risultati del mese di dicembre).

solare domestica, che offre maggiore autonomia e indipendenza soprattutto quando l'impianto è dotato di un sistema di accumulo, che immagazzina il surplus di energia prodotta in certi momenti della giornata, rendendola disponibile quando serve.

Inoltre, a partire dal 1° ottobre 2025 il mercato elettrico italiano ha adottato una profonda trasformazione. Il Prezzo Unico Nazionale (PUN) non è più calcolato su base oraria ma su intervalli di 15 minuti. Questa riforma ha l'obiettivo di armonizzare l'Italia con il resto dell'Europa e rendere i prezzi più aderenti alle reali condizioni di domanda e offerta. Con 96 prezzi diversi al giorno, famiglie e aziende possono programmare i consumi nelle fasce orarie più economiche, aumentando ulteriormente i benefici dell'autoconsumo e dell'integrazione degli impianti fotovoltaici con sistemi di accumulo.

FATTORI DI CRESCITA E CRITICITÀ

RESIDENZIALE



- ↑ **Conferma detrazioni fiscali** per il 2026
- ↑ **Integrazione FV** con storage, pompe di calore ed e-mobility
- ↑ **Aumento qualitativo dei servizi** forniti dai distributori agli installatori
- ↑ **Installatori qualificati**
- ↓ **Poca chiarezza normativa**
- ↓ **Segmento poco incentivato**
- ↓ **Incentivi spot** e non strutturali
- ↓ **Chiusura anticipata degli incentivi** per le CER
- ↓ **Effetto "Superbonus"** sulla percezione dei clienti finali



- ↑ **Volatilità dei prezzi**
- ↑ **Obblighi ESG**
- ↑ **Finanza agevolata**, PPA e forme di co-investimento
- ↑ **Bess**
- ↓ **Incentivi complessi**
- ↓ **Resistenze** da parte dei potenziali clienti

UTILITY SCALE



- ↑ **FER X** Transitorio e Nzia
- ↑ **PPA**
- ↑ **Agrivoltaico**
- ↓ **Autorizzazioni**
- ↓ **Connessioni**
- ↓ **Saturazione virtuale di rete**
- ↓ **Scarsa disponibilità di EPC**

Nuova potenza connessa stimata

Tra 6,5 e 8,5 GW

Fotovoltaico UE: le previsioni di SolarPower Europe



DOPO UN 2025 CHE CHIUDE CON UN LEGGERO CALO DELLA NUOVA POTENZA FV INSTALLATA NEI PAESI UE (-0,7%), L'ASSOCIAZIONE IPOTIZZA TRE SCENARI: IN QUELLO "LOW", LE NUOVE INSTALLAZIONI ANNUALI CALERANNO BRUSCAMENTE A PARTIRE DAL 2026 E SI STABILIZZERANNO INTORNO AI 50-52 GW; NEL "MEDIUM SCENARIO", SONO PREVISTI RALLENTAMENTI NEL 2026 E 2027, SEGUITI DA UNA GRADUALE RIPRESA CHE PORTERÀ LE INSTALLAZIONI ANNUALI A QUASI 67 GW ENTRO IL 2030. INFINE, NEL "HIGH SCENARIO" EMERGE UN'ACCELERAZIONE CONTINUA, CON INSTALLAZIONI IN AUMENTO DA CIRCA 70 GW NEL 2026 A OLTRE 95 GW NEL 2030



**ALBERTO CUTER, GENERAL
MANAGER ITALIA E AMERICA
LATINA DI JINKOSOLAR**

RESIDENZIALE

Qual è oggi il principale freno che pesa su questo segmento?

«Più che di freno tornerei a parlare di opportunità, non vedo particolari criticità per il nuovo anno. La detrazione è praticamente confermata, abbiamo la tecnologia giusta per rispondere alla domanda di impianti domestici e gli installatori stanno lavorando bene in questo segmento. Non vedo particolari problematiche».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi anni?

«Spero che la detrazione al 50% venga mantenuta nel tempo e non venga rinnovata anno per anno. Penso sia necessario far diventare questa misura strutturale».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Vedo un significativo aumento qualitativo dei servizi forniti dai distributori agli installatori, che oggi sono molto più evoluti. Vedo un sostanziale miglioramento della loro professionalità e delle proposte al cliente finale che si basano molto sulla qualità delle componenti, moduli in primis, e della realizzazione dell'impianto».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Rispetto al residenziale, sul C&I vedo qualche criticità in più. Se considero Conto Termico e Transizione 5.0, dove c'è una fortissima incentivazione rivolta al Made in Europe, ho qualche perplessità. Dare così tanto incentivo a poche aziende non aiuta. Devono esserci parametri di qualità sui prodotti richiesti da queste misure».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Da anni il C&I è supportato da forme di incentivazione. Bisogna capire cosa succederà quando verranno meno questi incentivi. Come per il residenziale, bisogna stabilizzare nel tempo forme di supporto, anche se il C&I potrebbe muoversi benissimo senza incentivi». **Ritenete che il target della PMI abbia maturato una sensibilità maggiore verso i vantaggi del fotovoltaico? Se così non fosse, come aiutare queste figure a comprenderli?** «Io temo che l'incentivo sia ancora una leva importante. Penso che la consapevolezza aumenti sempre nei momenti critici, un po' come accaduto nel 2022 con l'aumento del PUN».

UTILITY SCALE

Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?

«Gli ordini dei componenti partiranno all'inizio del 2026. Se penso ai moduli, quasi il 40% delle forniture per coprire gli 8 GW del Transitorio arriveranno il prossimo anno. La realizzazione degli impianti arriverà verso la metà dell'anno, mentre prevedo poche connessioni, forse nell'ordine di 1-1,5 GW. Assisteremo all'ondata di realizzazioni e connessioni nel 2027 e nel primo trimestre del 2028».



**PETER BIAN, COUNTRY
MANAGER ITALIA DI TONGWEI**

RESIDENZIALE

Qual è oggi il principale freno che pesa su questo segmento?

«Il segmento residenziale continua a scontrarsi con procedure amministrative lente. Le autorizzazioni per i permessi e la connessione alla rete restano lunghe e spesso imprevedibili, scoraggiando i proprietari di abitazioni. Allo stesso tempo, la percezione dei consumatori è ancora in gran parte guidata dai costi: molte famiglie vedono il fotovoltaico solo come un modo per "risparmiare", ed esitano a investire senza ritorni immediati o una guida chiara sul valore a lungo termine».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi anni?

«Una ripresa dipenderà da nuovi incentivi governativi capaci di ristabilire la fiducia e ridurre l'onere iniziale per le famiglie. In parallelo, una spinta più decisa da parte di installatori e

distributori verso i modelli di comunità energetiche potrebbe accelerare l'adozione. Offrendo soluzioni complete gli installatori possono aiutare le famiglie a partecipare a un ecosistema energetico più resiliente e collaborativo».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Gli installatori stanno entrando in una fase di transizione. Il mercato richiede sempre più che passino dal semplice lavoro di installazione a un ruolo più completo di consulenti energetici. Avranno anche un ruolo chiave nell'educare gli utenti finali sui benefici più ampi dell'energia verde. La direzione è quella giusta, ma il settore ha ancora del lavoro da fare prima di raggiungere il livello di maturità tecnica e consulenziale richiesto».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Prevediamo una forte crescita, che renderà il comparto C&I uno dei principali motori del mercato italiano nel 2026, grazie al regime di credito d'imposta Transizione 5.0, ai persistenti alti prezzi dell'elettricità al dettaglio e a un mercato PPA sempre più maturo che incoraggia le aziende a stabilizzare i costi energetici nel lungo periodo».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«I principali fattori trainanti includeranno gli alti prezzi dell'energia, le crescenti aspettative in termini di efficienza dei costi e le pressioni normative legate all'ESG e alla rendicontazione dell'impronta carbonica. Nuovi modelli di business, come le comunità energetiche, le piattaforme integrate di energy management e le soluzioni fotovoltaico con accumulo, favoriranno ulteriormente l'adozione».

Ritenete che il target della PMI abbia maturato una sensibilità maggiore verso i vantaggi del fotovoltaico? Se così non fosse, come aiutare queste figure a comprenderli?

«Le PMI sono diventate più consapevoli del fotovoltaico, ma la loro comprensione è ancora a uno stadio iniziale. Molte si concentrano ancora in modo ristretto sui risparmi immediati, senza cogliere appieno la stabilità del sistema, le garanzie di performance o i ritorni a lungo termine. Per supportarle, gli intermediari devono fornire casi studio trasparenti e benchmark di settore che illustrino chiaramente i tempi di rientro e le prestazioni reali. Le iniziative governative che abilitano modelli finanziari flessibili possono inoltre ridurre la barriera d'ingresso».

UTILITY SCALE

Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?

«I sistemi a terra stanno diventando i principali motori del mercato, sostenuti dalle aste FER X e dal relativo portafoglio di progetti. Nel frattempo, i progetti agrivoltaici e il fotovoltaico galleggiante in Italia potrebbero emergere come nuovi fattori di crescita. Una stima precisa rimane difficile a causa della lunghezza dei processi autorizzativi».

Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?

«Al di fuori del quadro FER X, i progressi dipenderanno sempre più dai PPA aziendali e dalla capacità degli sviluppatori di proporre sistemi su larga scala che risultino bancabili. La crescita si baserà anche su soluzioni integrate fotovoltaico e accumulo, in grado di fornire flessibilità alla rete e soddisfare le esigenze delle nuove industrie ad alta intensità energetica. Le innovazioni tecnologiche mirate a ridurre il Lcoe rafforzeranno ulteriormente il settore».

E per quanto riguarda la procedura Nzia?

«Come dico da tempo, non capisco il senso di questa iniziativa: non sviluppa la filiera europea ma favorisce la diffusione di prodotti da fabbricanti non cinesi, come ad esempio provenienti dall'India, che non hanno team e track record in Italia. Non è questo il modo giusto per sviluppare una filiera Made in Europe».

Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?

«Fuori dal FER X ci sono ancora opportunità legate all'agrivoltaico e all'energy release. Vanno poi considerati gli impianti che non sono entrati in posizione utile del FER X, che proveranno a farsi strada attraverso corporate PPA».

SISTEMA ENERGETICO

Verso quali scenari stiamo andando e quali sono i fattori chiave per una transizione verso una maggiore quota di fotovoltaico e rinnovabili nel mix energetico nazionale?

«Il sistema elettrico italiano è già molto stabile. Terna in questi anni ha fatto un buon lavoro, quindi alcuni fenomeni come quelli che abbiamo visto in Spagna a inizio anno sono abbastanza remoti. Abbiamo però bisogno di storage di grossa taglia».

Spero che nelle prossime aste del FER X il solare sia accompagnato da batterie di taglia utility».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per i moduli che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Anche nel 2026 andremo avanti con la tecnologia TOPcon che ci permette di arrivare già ad un'efficienza di 25%. Abbiamo ovviamente introdotto migliorie di cella e

di modulo che aumenteranno ancora di più le performance. Il vero game changer sarà la cella tandem TOPcon e perovskite. Due settimane fa abbiamo presentato il nuovo record della cella con un 35% di efficienza. Chiaramente è un risultato di laboratorio, quindi servirà tempo affinché il prodotto diventi industrializzabile e commercializzabile».

MERCATO

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

«Tutta l'ondata del FER X arriverà nel 2027. Nel 2026 prevedo un nuovo allacciato tra i 6,5 e i 7 GW».

MODULI

SISTEMA ENERGETICO

Verso quali scenari stiamo andando e quali sono i fattori chiave per una transizione verso una maggiore quota di fotovoltaico e rinnovabili nel mix energetico nazionale?

«L'Italia sta chiaramente progredendo verso un sistema energetico più decentralizzato e lungimirante. Per integrare quote più elevate di fotovoltaico, il mercato elettrico deve evolvere con meccanismi in grado di premiare adeguatamente la flessibilità e i servizi di supporto alla rete. L'integrazione tra settori, come la mobilità elettrica e il riscaldamento elettrico negli edifici, sarà essenziale. Soprattutto, politiche stabili, trasparenti e di lungo termine sono fondamentali per attrarre investimenti su larga scala e sostenere la diffusione delle rinnovabili».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per i moduli che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Nel 2026 ci aspettiamo che i design ad alta efficienza di nuova generazione giochino un ruolo chiave. Rispetto ai moduli convenzionali half-cell, il design quarter-cut offre una potenza superiore di oltre 10 W, una corrente operativa più bassa e perdite interne ridotte, il che si traduce in un rischio di hotspot minore e in migliori prestazioni ad alte temperature».

MERCATO

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

«Pensiamo che l'Italia allaccerà circa 6 GW nel 2026».



SigenStack

Sistema di accumulo di energia modulare Sigenenergy per applicazioni commerciali e industriali



Impilabile



Scalabile



Sicuro



Website

LinkedIn

YouTube



Ingeteam

**STEFANO DOMENICALI – VICE
PRESIDENT AND MANAGING
DIRECTOR INGETEAM ITALY**

RESIDENZIALE

Qual è oggi il principale freno che pesa su questo segmento?

«Il rallentamento del segmento residenziale è da leggere come un effetto post Superbonus: da un lato per le aspettative generate da questa forma di incentivazione; dall'altro per i volumi registrati in un contesto in cui gli interventi di efficientamento energetico domestico avevano, di fatto, un costo pari a zero. A questo si aggiunge il calo dei prezzi dell'elettricità rispetto al periodo della prima crisi russo-ucraina e la tendenza al ribasso dei prezzi al dettaglio, fattori che riducono la percezione di urgenza e spingono le famiglie a posticipare gli investimenti in impianti solari. Anche l'indebolimento dei bonus per le seconde

case e il ridimensionamento degli incentivi per le CER hanno contribuito a un ulteriore calo del mercato».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi anni?

«Per far ripartire il mercato del fotovoltaico residenziale è necessario mettere in atto azioni a livello sia di innovazione aziendale sia di riforma sistemica e normativa. Le aziende stanno cercando di accelerare l'adozione del solare residenziale attraverso quattro strategie principali: riduzione dell'investimento iniziale tramite modelli di finanziamento con terze parti; l'offerta di soluzioni integrate che includono fotovoltaico, batterie e sistemi di gestione energetica; la valorizzazione dello stoccaggio residenziale, nonostante il calo delle installazioni, grazie a nuovi modelli che generano entrate aggiuntive. Infine, la crescita del solare "plug-in" da balcone. Sarebbe, inoltre, sensato ridurre la durata della detrazione fiscale da 10 a 5 anni: questo porterebbe molte famiglie a percepire l'agevolazione con maggior efficacia».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Le sfide che dovranno affrontare gli installatori sono molteplici, prima fra tutte l'aumento della pressione competitiva: la concorrenza si intensifica, e metterà a dura prova le imprese meno strutturate e favorendo quelle più efficienti e professionali. In questo scenario sarà importante la professionalità. In un mercato in evoluzione, la capacità di intercettare e gestire la domanda residuale si basa sempre di più sulla solidità, la professionalità e l'efficienza delle aziende».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Il segmento C&I continuerà a essere tra le aree più

dinamiche del fotovoltaico, nonostante le flessioni registrate in alcuni periodi del 2025. La crescita sarà trainata dalla necessità delle imprese di ridurre e stabilizzare i costi energetici, dal rafforzamento delle politiche di decarbonizzazione e dalla diffusione di modelli energetici integrati che combinano fotovoltaico, sistemi di accumulo e soluzioni di gestione intelligente. Inoltre, l'introduzione del Conto Termico 3.0 favorirà interventi di efficientamento sia nelle PMI che nella Pubblica Amministrazione».

Quali saranno i principali driver di crescita?

Ritenete che il target della PMI abbia maturato una sensibilità maggiore verso i vantaggi del fotovoltaico? Se così non fosse, come aiutare queste figure a comprenderli?

«Nel mondo delle PMI, la sensibilità verso il fotovoltaico è in aumento, ma resta un ampio margine di crescita. Molte aziende riconoscono il valore dell'autoconsumo e dell'indipendenza energetica, ma permangono dubbi su costi, benefici complessivi e complessità di implementazione. Per accelerare le decisioni è fondamentale offrire incentivi chiari e stabili nel tempo, che consentano ai player di proporre soluzioni strutturate e alle imprese di percepirne il vantaggio. Modelli come leasing, PPA e formule finanziarie dedicate possono inoltre superare le barriere di liquidità e favorire lo sviluppo del settore».

UTILITY SCALE

Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?

«Nel 2026 è probabile che solo una parte degli impianti inseriti in graduatoria nel FER X Transitorio riesca a entrare effettivamente in esercizio. I tempi



S&J

**GIOVANNI CANZANO, SENIOR
SALES MANAGER - EPC
CHANNEL ITALY**

RESIDENZIALE

Qual è oggi il principale freno che pesa su questo segmento?

«Dopo il periodo del Superbonus che è certamente stato il principale responsabile dei grandi numeri in termini di impianti allacciati nel segmento residenziale, certo non ci si può aspettare un trend che mantenga quei livelli. Innanzitutto gli impianti erano in pratica regalati ai clienti finali, pertanto si sono verificati anche fenomeni che non hanno certo portato grande qualità in questo segmento, con pratiche anche poco serie e impianti non dimensionati adeguatamente e spesso realizzati con fini che non erano esattamente quelli di "dimensionare" l'impianto sulle reali necessità specifiche. Spesso abbiamo assistito anche ad installazioni realizzate in maniera pressapochista e poco professionale. Credo che il mercato nel segmento residenziale debba essere totalmente diverso».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi anni?

«Notiamo una corsa al ribasso dei prezzi da parte degli

installatori per potersi accaparrare il cliente, e sempre meno consapevolezza da parte del cliente finale di quali siano le reali possibilità offerte da un impianto fotovoltaico domestico con accumulo e con servizi a valore aggiunto quali la gestione intelligente dell'energia. Tornare ai livelli di installazione degli anni sotto "Superbonus" sarà difficile e premetto che personalmente considero gli attuali sgravi fiscali come più che sufficienti per una famiglia che non è ancora dotata di impianto: considerando l'altissima efficienza delle tecnologie fotovoltaiche e degli accumuli, potrebbero essere introdotti meccanismi incentivanti per la restituzione dell'energia per la compensazione della rete elettrica. Sono auspicabili incentivazioni dedicate ai condomini, dove risiede la maggior parte delle persone che vive in città».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«La maggior parte degli installatori che non sono strutturati ed organizzati sulla taglia di impianti C&I e utility hanno il grande dilemma da affrontare: specializzarsi e strutturarsi per andare verso un mercato che richiede più competenze, professionalità ed aggiornamenti tecnologici oppure restare nel mercato residenziale magari affiancando anche tecnologie che aiutino a decarbonizzare come le pompe di calore».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Credo che nonostante il rallentamento di quest'anno, il comparto C&I sia quello che deve crescere di più, semplicemente per una questione di competitività internazionale. Le aziende hanno necessità di stabilizzare il proprio costo energetico e non possiamo continuare ad avere i prezzi più cari d'Europa».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«I costi sempre minori dei Bess ed i servizi a valore aggiunto che gli stessi offrono, come per esempio una gestione intelligente ed automatizzata dei flussi energetici attraverso software basati sull'intelligenza artificiale, credo siano già sufficienti per rilanciare le installazioni di questo segmento. Serve più comunicazione e più approfondimento con i canali commerciali in modo che possano trasferire le reali potenzialità di un impianto fotovoltaico associato ad un Bess industriale».

Ritenete che il target della PMI abbia maturato una

sensibilità maggiore verso i vantaggi del fotovoltaico?

«Credo che ci sia sempre più interesse e consapevolezza dei reali benefici da parte degli imprenditori ma sicuramente c'è ancora tanto da fare da parte di tutti gli stakeholder del settore per poter "educare" al meglio il settore delle PMI»

Come aiutare queste figure a comprenderli?

«Con eventi dedicati portando casi reali di efficientamento e riduzione dei costi energetici, coinvolgendo anche le associazioni di categoria».

UTILITY SCALE

Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?

«Credo che per avere un dato certo in questo momento servirebbe una palla di cristallo; tutti noi addetti ai lavori siamo consapevoli che in questo particolare momento non siamo supportati da scelte da parte degli organi governativi, siano essi centrali o locali, che ci diano una reale spinta; piuttosto si nota molta incertezza e scelte poco condivisibili. A mio parere, arrivare ad avere installati un 25% degli impianti in graduatoria sarebbe un ottimo risultato».

Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?

«Le tecnologie attuali e quelle che sono pronte per essere lanciate sul mercato durante il 2026 potrebbero rivoluzionare i modi di costruire un impianto fotovoltaico; l'integrazione tra Bess e FV è sempre più forte e credo che se non saranno introdotti ennesimi "paletti" burocratici, potremo avere sempre più impianti efficienti, che hanno minori necessità in termini di capacità di immissione nella rete elettrica e graveranno sempre meno su di essa, potendo addirittura costituirne un beneficio infrastrutturale, aiutando alla stabilizzazione e alla gestione della stessa».

SISTEMA ENERGETICO

Verso quali scenari stiamo andando e quali sono i fattori chiave per una transizione verso una maggiore quota di fotovoltaico e rinnovabili nel mix energetico nazionale?

autorizzativi, le criticità nelle connessioni e la complessità dei cantieri limiteranno la piena realizzazione del parco progetti».

Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?

«Al di fuori del FER X, il mercato utility scale continuerà a muoversi con dinamismo, trainato soprattutto dai PPA privati, dai progetti in market parity e dall'integrazione crescente di sistemi di accumulo ibridi e stand alone che migliorano la bancabilità, la stabilità dei ricavi e la stabilità della rete. I principali fattori abilitanti resteranno una cornice normativa stabile, procedure autorizzative più snelle e una rete elettrica in grado di assorbire nuova capacità rinnovabile».

SISTEMA ENERGETICO

Verso quali scenari stiamo andando e quali sono i fattori chiave per una transizione verso una maggiore quota di fotovoltaico e rinnovabili nel mix energetico nazionale?

«Il sistema energetico italiano si sta muovendo verso uno scenario sempre più decentralizzato, digitale e flessibile, caratterizzato da una crescente presenza di fotovoltaico e altre rinnovabili nel mix nazionale. I fattori decisivi per accelerare questa transizione saranno la modernizzazione della rete, l'espansione dei sistemi di accumulo, la diffusione di tecnologie di gestione intelligente dell'energia e un quadro normativo stabile che favorisca investimenti di lungo periodo».

«Le ultime aste ci hanno dimostrato quanto siano diminuiti i livelli di retribuzione attesa dagli impianti utility scale da parte dei grandi developer ed investitori, anche grazie alle efficienze crescenti delle tecnologie ed alla loro affidabilità. La realizzazione dei grandi sistemi Bess che seguirà all'asta Macse aiuterà nel creare una infrastruttura di rete adatta ad un'espansione del fotovoltaico. Serve solo più volontà da parte delle autorità per snellire o meglio, chiarire con regole semplici, definitive e certe, la parte di licencing».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per gli inverter che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Come ho anticipato, cambierà il modo di fare gli impianti fotovoltaici utility scale, almeno fino a taglie di media tensione. Il trend è quello di avere sempre più associazione tra solare e Bess. Questo significa più inverter ibridi e meno semplici inverter on-grid. Chiaramente questo scenario non è sostenibile senza un supporto di software e attuatori intelligenti, che sappiano gestire i flussi energetici massimizzando i benefici economici degli investitori e minimizzando gli impatti sulla rete elettrica».

MERCATO

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

«Credo che potremo assistere ad un incremento sensibile in termini di potenza allacciata, attestandoci sugli 8-8.5 GW, se non altro perché vedranno la luce impianti nel segmento utility scale e grande utility scale, dopo aver atteso diversi anni per l'ottenimento del permesso a costruire, ma anche grazie alla definizione delle graduatorie del FER X».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per gli inverter che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Nel prossimo anno gli inverter fotovoltaici evolveranno verso soluzioni sempre più digitalizzate, efficienti e integrate, con un impatto rilevante sia sulle prestazioni degli impianti sia sulla sostenibilità economica dei progetti. Tra le innovazioni più significative spiccano gli inverter ibridi, capaci di gestire contemporaneamente fotovoltaico e sistemi di accumulo, e le nuove piattaforme software dotate di algoritmi

avanzati e funzioni di intelligenza artificiale per ottimizzare produzione, monitoraggio e manutenzione predittiva. Sul fronte hardware, l'adozione crescente di semiconduttori in carburo di silicio e nitruro di gallio permetterà di aumentare l'efficienza, ridurre le perdite e rendere gli inverter più compatti e affidabili».

MERCATO

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

«Nel 2026, in Italia, si prevede l'allacciamento alla rete di circa 6-7 GW di nuova capacità fotovoltaica. La crescita sarà trainata principalmente dal segmento utility scale».

INVERTER



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.




RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

»AFFIDABILE »VELOCE »GARANTITA








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

QUALITA' CERTIFICATA
(collaudo funzionale preciso e completo)



AC/DC RING TEST

STI SECOND LIFE RePower your solar inverter



www.stirepair.com | commerciale@stirepair.com | Tel +39.0735.701148



SENECA

**VITO ZONGOLI, AMMINISTRATORE
DELEGATO DI SENECA ITALIA****RESIDENZIALE****Qual è oggi il principale freno che pesa su questo segmento?**

«I principali freni per lo sviluppo del fotovoltaico residenziale, a mio avviso, sono due: il primo è di tipo culturale, il secondo economico. Da una parte siamo ancora reduci dal pensiero del "fotovoltaico a costo zero", prodotto dal Superbonus, e questo ha creato una distorsione sul reale valore del fotovoltaico. Sembra poi esserci una scarsa attenzione della politica, e di conseguenza dei media, sulla questione della decarbonizzazione. Dall'altra, un quadro regolatorio che non incentiva adeguatamente il settore non incoraggia gli investimenti né da parte delle famiglie né degli operatori. Basti pensare alla riduzione programmata del bonus ristrutturazione, all'esclusione dell'accumulo dai massimali per il contributo 40% per le comunità energetiche e dalla riduzione degli

incentivi pianificati per le comunità stesse, o all'esclusione dei privati dal Conto Termico».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi anni?

«Per far ripartire il residenziale servono sforzi nei due sensi evidenziati prima: culturale ed economico.

Da un lato, è necessario riportare l'attenzione dei cittadini su tutti i vantaggi del fotovoltaico, per i singoli e le comunità, e sulla convenienza dell'investimento nell'energia solare. Servirebbe anche una forte azione informativa e formativa sui benefici delle comunità energetiche rinnovabili, realtà che ancora stentano ad affermarsi proprio per la difficoltà a comprenderne i vantaggi.

Dall'altro, servono incentivi che equiparino l'uso delle fonti energetiche rinnovabili al pari degli interventi di efficientamento energetico e quindi detrazioni con aliquote più alte, soprattutto se le due azioni sono compiute insieme. La sostenibilità energetica infatti passa per due binari paralleli, ugualmente indispensabili - il risparmio energetico e la produzione da fonti rinnovabili - e per questo entrambi devono essere incentivati in egual misura. Aggiungo anche la necessità di incrementare l'impiego del fotovoltaico nei condomini, diffondendo la conoscenza di soluzioni "mini" che permettono anche a chi ha spazi ridotti o vive in affitto di iniziare a produrre e consumare energia rinnovabile con investimenti contenuti».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Il mondo degli installatori sta uscendo dalla

bolla del Superbonus e sta vivendo una naturale selezione: restano gli operatori più strutturati e quelli capaci di vendere. La sfida 2026 è evolvere da installatori di impianti a consulenti energetici, capaci di integrare fotovoltaico, storage, pompe di calore, ricarica elettrica e servizi post-vendita, nonché di convincere gli utenti sulla bontà e convenienza delle soluzioni proposte. Nel 2026 per noi saranno proprio la formazione degli installatori nelle tecniche di vendita e l'offerta di un'esperienza cliente ottimale a rappresentare i principali focus della nostra attività».

C&I**Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?**

«Nel mercato commerciale e industriale vediamo le condizioni per una crescita moderata ma costante: le imprese hanno interesse a ridurre e stabilizzare il costo dell'energia e molti tetti e parcheggi sono ancora inutilizzati. Uno sviluppo più consistente sarebbe possibile con incentivi meno complessi, basti pensare a Transizione 5.0, e con finestre temporali per aderire ai finanziamenti più prolungate.

Quali saranno i principali driver di crescita?

«I driver saranno il costo dell'energia in costante crescita e gli obiettivi ESG che stanno diventando sempre più importanti non solo per l'immagine delle aziende, ma anche per il loro accesso al credito».

Le PMI hanno maturato una sensibilità maggiore?

«Nelle PMI la sensibilità cresce, ma non basta:



SIGENERGY

**GUGLIELMO CARONTI,
DIRETTORE VENDITE ITALIA
DI SIGENERGY****RESIDENZIALE****Qual è oggi il principale freno che pesa su questo segmento?**

«Il principale freno del segmento residenziale è la fine degli incentivi molto generosi, come il Superbonus, che aveva gonfiato artificialmente la domanda. Alla contrazione contribuiscono anche l'aumento dei tempi di installazione post-boom, l'incertezza normativa e una minore convenienza economica percepita, dovuta al calo dei prezzi dell'energia rispetto ai picchi del 2022».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi anni?

«A far ripartire il segmento sarebbero strumenti

stabili e non emergenziali: detrazioni fiscali semplici, regole chiare sull'accumulo, una riforma dello scambio sul posto che premi l'autoconsumo e modelli più accessibili di comunità energetiche».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Il canale degli installatori mostra un'elevata professionalizzazione tecnica, ma è ancora troppo frammentato. Nel 2026 dovrà investire in competenze su storage, configurazioni avanzate e servizi post-vendita, diventando un vero consulente energetico più che un semplice esecutore».

C&I**Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?**

«Il segmento commerciale e industriale resterà uno dei motori del mercato: molte aziende puntano a ridurre la bolletta e a proteggersi dalla volatilità dei prezzi, con installazioni previste in crescita anche nel 2026».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«I driver principali saranno competitività economica dell'autoconsumo, obblighi ESG, disponibilità di leasing e PPA onsite, integrazione semplificata con batterie».

Ritenete che il target della PMI abbia maturato una sensibilità maggiore verso i vantaggi del fotovoltaico? Se così non fosse, come aiutare queste figure a comprenderli?

«La sensibilità delle PMI è aumentata, ma non è ancora universale: servono strumenti informativi semplici, modelli di business "zero Capex" e piattaforme che mostrino concretamente il ritorno dell'investimento».

UTILITY SCALE**Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?**

«Nel 2026 è realistico attendersi la realizzazione di una parte degli impianti in graduatoria nel FER X transitorio: tra permessi, connessioni e revisioni progettuali, una quota compresa tra il 20% e il 40% appare plausibile».

Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?

«Fuori dal FER X, il mercato crescerà grazie ai PPA privati, alla riduzione dei costi dei moduli e alla maggiore disponibilità di capitale internazionale. Rimarranno però critici i tempi autorizzativi e la saturazione della rete, che richiederà investimenti massicci».

SISTEMA ENERGETICO**Verso quali scenari stiamo andando e quali sono i fattori chiave per una transizione verso una maggiore quota di fotovoltaico e rinnovabili nel mix energetico nazionale?**

«L'Italia si muove verso un sistema sempre più elettrico, distribuito e flessibile. I fattori chiave della transizione saranno tre: potenziamento della rete

dobbiamo parlare il linguaggio del bilancio, mostrando pay-back, casi studio del settore e offrendo formule contrattuali alternative, come i PPA on-site o il noleggio operativo».

UTILITY SCALE

Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?

«Il FER X Transitorio ha generato una pipeline importante. Una parte entrerà in esercizio già nel 2026, ma la maggioranza si distribuirà tra 2027 e 2028 per tempi autorizzativi e di connessione. Per il 2026 vedo realistico che si concretizzi solo una quota minoritaria dei progetti oggi in graduatoria». **Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?** «Fuori dai meccanismi d'asta vedremo soprattutto progetti sostenuti da PPA di lungo periodo e impianti abbinati a sistemi di accumulo. I driver saranno chiarezza sulle aree idonee, rafforzamento della rete e risoluzione della saturazione virtuale, sviluppo dell'agrivoltaico e la domanda di energia rinnovabile da parte di grandi off-taker industriali».

SISTEMA ENERGETICO

Verso quali scenari stiamo andando e quali sono i fattori chiave?

«Stiamo andando verso un sistema sempre più elettrico, distribuito e flessibile. Perché la quota di fotovoltaico cresca servono tre cose: accelerare le installazioni, potenziare e digitalizzare la rete e diffondere storage e gestione attiva della domanda, dalle comunità energetiche alle centrali virtuali basate su migliaia di piccoli impianti».

e dei sistemi di accumulo, digitalizzazione delle infrastrutture e stabilità regolatoria, indispensabile per attrarre capitali. Senza una rete più resiliente e un dispacciamento adeguato alle rinnovabili, il fotovoltaico rischia di trovare limiti non tecnologici ma infrastrutturali».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per lo storage che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Nel 2026 arriveranno sul mercato batterie di nuova generazione LFP ad alta densità e soluzioni ibride inverter-storage più integrate, che renderanno l'accumulo più economico e affidabile. Si affacceranno anche le prime implementazioni di batterie sodio-ione, promettenti per costi inferiori e minore dipendenza da materie prime critiche, ma che al momento non avranno un successo su larga scala».

MERCATO

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

«Considerando pipeline autorizzata, maturità del C&I e primi impianti del FER X, nel 2026 l'Italia potrebbe connettere tra 6 e 8 GW di nuovo fotovoltaico, consolidando il Paese tra i principali mercati europei».

TECNOLOGIE

Quali tecnologie in arrivo per lo storage avranno maggiore impatto?

«La vera svolta del 2026 non sarà una singola tecnologia "di rottura", ma la maturità industriale del pacchetto fotovoltaico, accumulo e digitale. A livello di chimica la tecnologia dominante resterà la batteria al litio, in particolare LFP, che negli ultimi anni si è imposta per sicurezza, durata e riduzione dei costi. Le novità principali riguarderanno l'architettura dei sistemi: soluzioni ibride All-in-One che integrano inverter, batteria modulare e sistemi di energy management capaci di ottimizzare autoconsumo, backup e gestione di altri carichi elettrici domestici. Questi sistemi

rendono più efficiente l'utilizzo del fotovoltaico, aumentano la quota di energia autoconsumata e migliorano la prevedibilità del ritorno economico degli impianti».

MERCATO

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

«Negli ultimi anni l'Italia si è attestata su alcuni GW l'anno di nuove installazioni, con un trend in crescita ma non ancora allineato agli obiettivi 2030. Se FER X, CER e semplificazioni procedurali verranno attuati con coerenza, riteniamo realistico per il 2026 un volume nell'ordine dei 7-8 GW di nuovi allacci fotovoltaici».

STORAGE

SAJ | keeper

Investire Nell'energia, Generare Valore

Il BESS diventa un vero asset aziendale

Sicurezza

Continuità Operativa

Stabilità

Risparmio Reale

SAJ Italia

italy@saj-electric.com

+39 324 286 4300

it.saj-electric.com

f

in

SAJ

**valmont**
SOLAR**ALESSANDRA GRANDONI,
RESPONSABILE VENDITE EMEA
DI VALMONT SOLAR****UTILITY SCALE****Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?**

«Il FER X transitorio ha attivato un volume di progetti senza precedenti: oltre 8 GW assegnati, con una forte concentrazione

nel Sud e in particolare in Sicilia. Tuttavia, non tutto ciò che oggi è in graduatoria potrà diventare operativo già nel 2026. Il primo fattore è il permitting secondario, spesso sottovalutato: pareri paesaggistici, verifiche archeologiche, nulla osta idraulici, adeguamenti della viabilità, espropri e autorizzazioni per le opere di connessione. In Sicilia questi passaggi richiedono tempi fisiologicamente più lunghi e possono aggiungere da 4 a 8 mesi oltre l'autorizzazione unica. Il secondo nodo riguarda la rete elettrica. La concentrazione geografica dei progetti sta mettendo sotto pressione dorsali e stazioni di trasformazione già prossime al limite. Anche con autorizzazioni complete, le connessioni rischiano di diventare il vero collo di bottiglia, superando ampiamente le tempistiche tecniche di costruzione di un impianto utility scale. A questo si aggiunge il tema del finanziamento: gli istituti di credito richiedono oggi certezza autorizzativa e certezza di connessione. Se uno dei due elementi non è blindato, la due diligence rallenta e il cantiere slitta di altri 3-6 mesi. Infine, esiste una criticità industriale: in Italia gli EPC realmente strutturati per impianti da 50-100 MW in su sono pochi, e si trovano a dover gestire un carico di lavoro mai visto prima. La capacità esecutiva della filiera è quindi un limite fisico, non di volontà. Alla luce di tutti questi fattori, la previsione più realistica è che nel 2026 vedremo completati

3-4 GW degli oltre 8 GW assegnati. Sarebbe comunque il più grande incremento annuale della storia del fotovoltaico italiano».

Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?

«Il mercato fuori FER X continuerà a crescere con dinamiche differenti.

Il principale motore resterà l'autoconsumo industriale, spinto dall'esigenza delle imprese di stabilizzare i costi energetici. I Corporate PPA stanno maturando e rappresentano ormai strumenti affidabili e finanziabili. L'agrivoltaico integrato avrà un ruolo crescente grazie alla sua maggiore accettabilità sociale e alla capacità di valorizzare il territorio. Parallelamente, le comunità energetiche porteranno un flusso costante di impianti diffusi, contribuendo significativamente al totale installato annuale.

Tuttavia, restano gli stessi colli di bottiglia del mercato utility: permitting, rete, finanziamenti e capacità costruttiva. Nel 2026 il mercato crescerà, ma in modo selettivo: arriveranno a essere operativi solo i progetti con basi tecniche, autorizzative e finanziarie davvero solide».

TECNOLOGIE**Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per sistemi di montaggio e****CONTACT**
ITALIA**NICOLA PIO TUBITO,
DIRETTORE VENDITE ITALIA
DI CONTACT ITALIA****RESIDENZIALE****Qual è oggi il principale freno che pesa su questo segmento?**

«Il principale freno è la fine degli incentivi straordinari (Superbonus, cessione del credito), unita a incertezza normativa e rallentamento della domanda dopo il boom 2020-2022».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi anni?

«Per far ripartire il segmento servono stabilità legislativa, detrazioni chiare e durature, semplificazioni autorizzative e una nuova spinta all'autoconsumo con storage domestico».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Gli installatori vivono un mercato più competitivo e meno "spinto" dagli incentivi: la sfida 2026 sarà diversificare, ad esempio installando impianti fotovoltaici nell'ambito di comunità energetiche e in abbinata con lo storage, e investendo in formazione».

C&I**Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?**

«Il segmento dovrebbe crescere nel 2026, trainato da autoconsumo, calo dei costi dei componenti e maggiore attenzione delle imprese alla sostenibilità».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«I principali driver saranno: riduzione della bolletta, accesso al credito green, integrazione con storage e nuove opportunità normative».

Ritenete che il target della PMI abbia maturato una sensibilità maggiore verso i**vantaggi del fotovoltaico? Se così non fosse, come aiutare queste figure a comprenderli?**

«La sensibilità delle PMI è aumentata, ma non uniformemente: dove manca, servono comunicazione concreta su payback, casi reali, supporto tecnico e strumenti finanziari semplici».

UTILITY SCALE**Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?**

«Nel 2026 è plausibile la realizzazione di una parte significativa degli impianti in graduatoria FER X Transitorio, anche se tempi autorizzativi e connessioni rimangono il vero collo di bottiglia».

Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?

«Fuori dal FER X il mercato crescerà grazie alla competitività economica del fotovoltaico, allo sviluppo dell'agrivoltaico, alla discesa dei costi dei moduli e all'abbinamento con storage, sempre più richiesto dagli investitori».

SISTEMA ENERGETICO

«Il sistema italiano si sta indirizzando verso una quota crescente di rinnovabili, con FV ed eolico come pilastri. I fattori chiave saranno: reti più robuste, accumuli diffusi, autorizzazioni snelle, comunità energetiche,

tracker che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Nel 2026 entrerà in scena una nuova generazione di tracker e sistemi di montaggio progettati per coniugare performance, agricoltura, integrazione elettronica e sostenibilità. Nell'agrivoltaico avanzato, i tracker evolveranno in piattaforme intelligenti capaci di dialogare con sensori agronomici e sistemi di monitoraggio del suolo. L'inclinazione dei moduli sarà regolata dinamicamente in base a umidità, stress idrico, vento e sviluppo delle colture, riducendo l'evapotraspirazione, ottimizzando la fotosintesi e generando benefici agricoli concreti. Sul fronte dell'interoperabilità, i sistemi tracker dialogheranno direttamente con inverter, moduli, power stations e Scada, creando un ecosistema di controllo unico. Ciò permetterà algoritmi di inseguimento ottimizzati, meno cablaggi, meno quadri e l'adozione diffusa di soluzioni self-power integrate. Il Nzia avrà un impatto significativo: l'adozione di acciai low-carbon, coating più performanti e filiere più trasparenti diventerà un vantaggio competitivo. Questo spingerà verso strutture più leggere, durevoli e con minore impronta di CO2, oltre a favorire

digitalizzazione e stabilità delle regole. Senza questi elementi la crescita rallenterà, anche se la domanda potenziale rimane alta».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per i sistemi di montaggio che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Nel prossimo anno vedremo sistemi di montaggio più rapidi da installare, tracker più efficienti e modulari, moduli bifacciali ottimizzati, inverter evoluti e integrazione nativa con storage. Queste innovazioni ridurranno i costi del balance of system, miglioreranno le rese e aumenteranno la competitività degli impianti, soprattutto per quanto riguarda le installazioni di taglia utility scale».

MERCATO 2026

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

«Stimiamo complessivamente una nuova potenza connessa di 6 GW, grazie a un residenziale che resterà stabile, un C&I in ripresa e un utility scale in crescita progressiva».

una progressiva localizzazione della supply chain in Europa. In un contesto di capacità costruttiva limitata, queste innovazioni – modularità, pre-assemblaggi, componenti low-carbon e sistemi integrati – saranno fondamentali per accelerare i cantieri e ridurre i costi di costruzione».

MERCATO

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

«Il fotovoltaico italiano potrebbe connettere 5,5-7 GW nel 2026. Una

parte significativa arriverà dai progetti del FER X transitorio, ma i colli di bottiglia autorizzativi, di connessione e di capacità costruttiva, soprattutto in Sicilia, limiteranno la piena realizzazione del potenziale. A fianco dei progetti in asta, cresceranno in modo rilevante autoconsumo industriale, PPA e agrivoltaico avanzato, consolidando la transizione verso un mercato dominato dagli impianti utility scale. Le taglie tra 1 e 20 MW saranno le più rappresentate in termini di numero e capacità connessa, contribuendo al definitivo cambio di passo del settore nel 2026».

SISTEMI DI MONTAGGIO



Batterie agli Ioni di Sodio

TOMORROW DESIGNED TODAY
La tecnologia che ridefinisce l'accumulo energetico, con un approccio più sicuro, efficiente e sostenibile.



Sicurezza
Batterie con elevata stabilità termica.



Efficienza
Ricarica rapida e disponibilità continua, quando più ti serve.



Durata
6500+ cicli con carica residua al 70%



Sostenibilità
Energia pulita, 100% riciclabile, per un futuro più green.

BATTERIA IONI DI SODIO 10kWh

Modello batteria	HEIWIT-NA-48V210Ah
Capacità modulo batteria	10 kWh
Potenza massima di carica/scarica	4,8 / 7,2 kW
Tensione nominale	48 V
Capacità di scarica	100%
Display	Pannello LED touch a colori, indicatore SOC
Comunicazione	CAN Bus/RS485
BMS	Integrato, ottimizzato, connesso all'APP tramite inverter
Emissione acustica	Impercettibile
Dimensioni (L*P*A)	465*268*918 mm
Peso	<116 kg
Composizione chimica delle celle	Ioni di sodio
Scalabilità	3 unità in parallelo
Garanzia	10 anni



6500+
Cicli di vita medi

10 kWh
Capacità di accumulo

>95%
Tasso di efficienza energetica

UPS
Funzione UPS backup con attivazione in 10 ms

10 anni
Garanzia ITALIANA su batteria e inverter

7200W
Potenza massima



**ESAVING**
ogni watt conta**JACOPO SCHIEPPATI, DIRETTORE
VENDITE DI ESAVING****RESIDENZIALE**

Qual è oggi il principale freno che pesa su questo segmento?

«Sono convinto che il freno principale sia di natura "psicologica". Per molte famiglie pesa

ancora il retaggio del recente passato, con il ricordo vivo del Superbonus 110% e dello sconto in fattura. Chi non ha realizzato allora un impianto fotovoltaico ha oggi la sensazione di "aver perso un'occasione" e tende ad aspettare un nuovo incentivo prima di decidere di investire. Anche lato installatori permane il ricordo del periodo in cui erano i clienti a cercarli, con la fila alla porta di famiglie desiderose di realizzare quanto prima il proprio impianto».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi anni?

«La strategia vincente, oggi, soprattutto nel residenziale, è abbandonare la nostalgia per un passato che non ritornerà (come già accaduto dopo la fine del Conto Energia) e concentrarsi su attività proattive di lead generation, oltre che su preventivi sempre più chiari, semplici e accattivanti. Perché, in realtà, grazie all'incredibile calo dei prezzi, non è mai stato conveniente come oggi installare un impianto fotovoltaico sul tetto della propria abitazione».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Siamo convinti che il 2026 sarà un anno ricco di opportunità e di crescita».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«I principali driver saranno le numerose forme di finanza agevolata dedicate alle imprese che vogliono investire nelle energie rinnovabili. Tra le misure più rilevanti: iper ammortamento, Conto Termico 3.0, comunità energetiche Pnrr, Parco Agrisolare, Energy Release 2.0, e molte altre».

Ritenete che il target della PMI abbia maturato una sensibilità maggiore verso i vantaggi del fotovoltaico?

«Sì, decisamente: negli ultimi 15 anni le PMI hanno maturato una sensibilità maggiore verso i vantaggi del fotovoltaico».

UTILITY SCALE

Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?

Per quanto riguarda il segmento Utility Scale,

**WATTKRAFT****GIOVANBATTISTA
NAPOLITANO, TECHNICAL
DIRECTOR SOUTHERN EUROPE
DI WATTKRAFT****RESIDENZIALE**

Qual è oggi il principale freno che pesa su questo segmento?

«Per troppo tempo il mercato domestico è stato drogato da incentivi. Bisognerebbe svincolarsi da misure a pioggia che inquinano il mercato, come accaduto con il Superbonus. È normale che il cliente finale attenda misure simili, ma così si distorce la percezione dell'utilità del solare. Servono incentivi sul lungo periodo. E serve evitare quello che a fine 2025 è successo, ad esempio, con le comunità energetiche».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi anni?

«Mi auguro che venga confermata la detrazione fiscale al 50% su un periodo più lungo e stabile, in questo momento in cui parliamo siamo in attesa, ma sembra verrà confermata. Tanto, poi, dipenderà dalla

volatilità dei prezzi energetici e quanto il solare sarà percepito come un aiuto reale in bolletta. Inoltre, dovranno aiutarci tanto gli installatori trasformando l'investimento in una soluzione integrata e ad alto valore aggiunto».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Gli installatori dovranno diventare consulenti energetici per il cliente finale. L'integrazione tecnologica tra solare, storage ed e-mobility, potrà infatti essere una leva, non solo tecnica ma anche emozionale, per una più ampia diffusione del solare in ambito domestico, offrendo soluzioni complete piuttosto che singoli componenti».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Il C&I è il vero motore di crescita. Nel 2026 vedremo un mercato in aumento, anche senza incentivi, soprattutto per le installazioni da 200 kWp».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«La volatilità dei costi energetici spingerà sempre più imprenditori a investire nel solare. Vediamo anche un futuro brillante sui Bess di taglia C&I, soprattutto per il peak shaving e per massimizzare l'autoconsumo, due elementi che incidono direttamente sulla redditività aziendale».

Ritenete che il target della PMI abbia maturato una sensibilità maggiore verso i vantaggi del fotovoltaico?

«Sì, decisamente: è aumentata la sensibilità da parte delle PMI. Ma la partita, anche in questo caso, la si gioca sulle competenze degli installatori e dei professionisti del settore, che dovranno diventare dei veri e propri consulenti in grado di presentarsi in modo

accattivante ai potenziali end user. Servono anche strumenti finanziari come i PPA in grado di superare le barriere all'ingresso e rendere più appetibile l'investimento».

UTILITY SCALE

Quanti degli impianti in graduatoria nel FER X Transitorio saranno realizzati in Italia nel 2026?

«Considerando l'asta FER X Transitorio e l'asta Nzia, Secondo me tra il 30 e il 40% dei progetti saranno realizzati il prossimo anno. Tanti soggetti si ritireranno, e tanti altri sfrutteranno gli ultimi mesi finali. Mi auguro che la percentuale sia del 40%, dato che c'è già un primo filtro sulle autorizzazioni e considerando i tre anni per realizzarli, io prevedo per il 2026 circa 3 GW di nuova potenza installata solo nel FER X».

Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?

«Ci sono ancora tanti soggetti che hanno rinunciato o sono rimasti fuori dal FER X che si svincoleranno dalle aste ma cercheranno di sfruttare le opportunità di mercato, soprattutto in un'ottica di grid parity. Sulla crescita oltre alle nuove possibilità Merchant vedremo ancora il consolidarsi dei PPA e la crescita dei Bess con il Macse e non solo, con nuove aste, sia Macse che Capacity Market previste per il 2026, che daranno una crescita alla taglia utility».

SISTEMA ENERGETICO

Verso quali scenari stiamo andando e quali sono i fattori chiave per una transizione verso una maggiore quota di fotovoltaico e rinnovabili nel mix energetico nazionale?

«Flessibilità, digitalizzazione e decentralizzazione saranno i fattori chiave



se dovessi fare una previsione, direi che nel 2026 verrà realizzata meno della metà degli impianti in graduatoria nel FER X transitorio. Il valore del contributo emerso dalle aste è infatti troppo basso, e molti operatori se ne stanno rendendo conto: temo che diversi progetti non proseguiranno».

Come andrà invece il mercato fuori dal FER X e quali saranno i principali driver di crescita?

«Penso e spero ci sia vita oltre il FER X. I costi di moduli, inverter e sistemi Bess sono ai minimi storici, rendendo interessante il ritorno dell'investimento anche in grid parity. Certo, bisogna scommettere su un aumento della domanda di energia elettrica e dunque del PUN, eventualità tutt'altro che improbabile».

SISTEMA ENERGETICO

Verso quali scenari stiamo andando e quali sono i fattori chiave per una transizione verso una maggiore quota di fotovoltaico e rinnovabili nel mix energetico nazionale?

per una rete a prova di fonti pulite. Al centro di questa trasformazione c'è poi lo storage, lo storage sarà una vera e propria infrastruttura di sistema. La chiave sarà la capacità di gestire flussi bidirezionali complessi e di partecipare ai servizi di rete».

MERCATO

Quali sono le sfide per il canale della distribuzione e cosa cambierà in termini di partnership, accordi e offerta?

«Il distributore, come gli installatori, avrà un ruolo consulenziale, diventerà sempre più un fornitore di servizi: pre e post vendita, assistenza tecnica e commerciale sono alcuni esempi. Il distributore non potrà più essere un semplice reseller. Noi come Wattkraft abbiamo deciso di puntare molto sulla capacità di offrire ai nostri clienti assistenza e consulenza a 360°».

Vedremo una selezione di player?

«Credo che il mercato cambierà ancora in termini di player attivi nel canale della distribuzione, anche se gli operatori più strutturati continueranno a guidare il mercato con un'offerta di alta qualità».

Per quanto riguarda l'offerta, ci sarà una riduzione dei brand trattati o un ampliamento?

«Dipende: noi, ad esempio, abbiamo una visione ristretta che punta a tecnologie e operatori di alto livello. Arrivano e arriveranno ancora nuovi player sul nostro mercato, soprattutto nello storage».

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

«Per il 2026 mi aspetto un incremento delle connessioni. Credo che totalizzeremo circa 7 GW di nuovi allacci. Se poi si sbloccheranno gli impianti che negli anni hanno subito ritardi delle connessioni, potremmo ipotizzare tra i 7,5 e gli 8 GW».

«Sul fronte del sistema energetico nazionale, ritengo che i fattori chiave per favorire una maggiore penetrazione del fotovoltaico e delle rinnovabili siano la stabilità normativa e la chiarezza delle regole».

Purtroppo, il nostro settore soffre spesso di misure roboanti che creano grandi aspettative ma che si rivelano poco efficaci perché scritte male. Norme poco chiare e iter autorizzativi esasperanti generano incertezza, il peggior nemico degli investitori».

MERCATO

Quali sono le sfide per il canale della distribuzione e cosa cambierà in termini di partnership, accordi e offerta?

«Le sfide per il canale della distribuzione sono molteplici: selezionare brand affidabili e tecnologicamente avanzati, garantire assistenza pre e post vendita, offrire servizi e soluzioni finanziarie che facilitino la chiusura delle trattative, assicurare una logistica rapida ed efficiente saranno alcune delle più significative».

Quanto si allaccerà in Italia nel 2026 in GW?

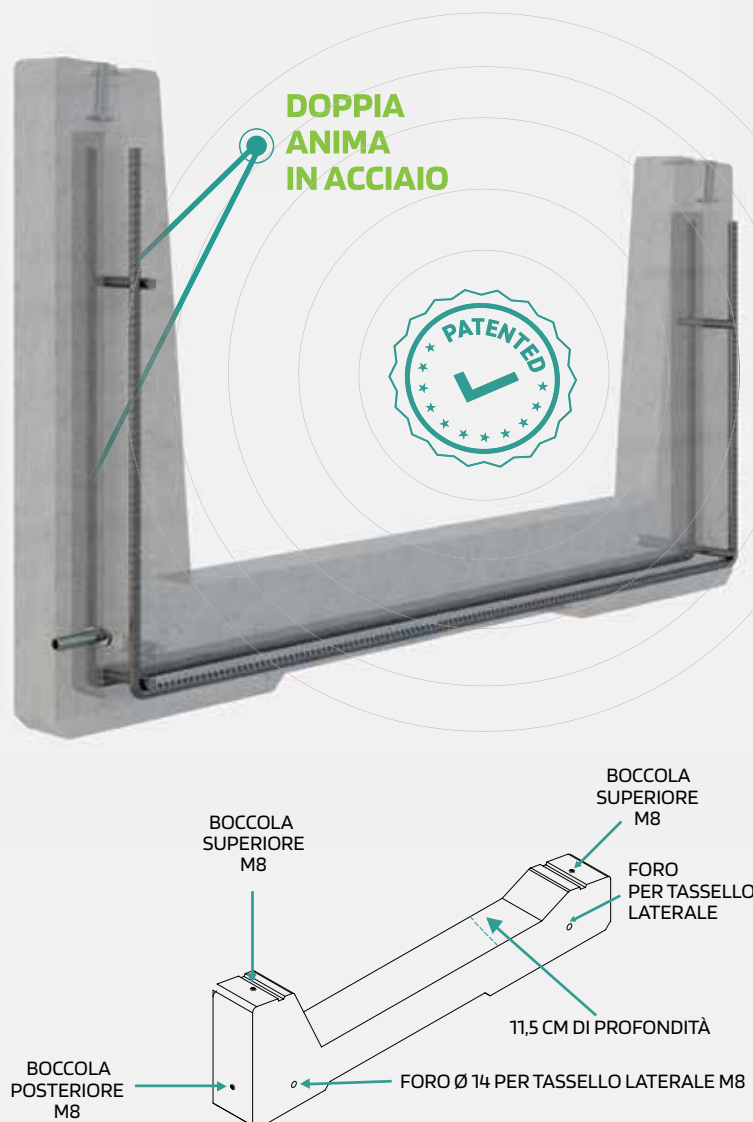
«Per il 2026 mi aspetto un incremento delle connessioni nell'ordine del 20-30%».

DISTRIBUTORI



GBSOLAR®
BRAND OF CONTACT ITALIA

SOLUZIONI FOTOVOLTAICHE SICURE.



Le zavorre in calcestruzzo GB Solar, brand di Contact Italia, sono caratterizzate da una **doppia anima in acciaio**. Questa innovativa caratteristica tecnica conferisce alle zavorre un livello superiore di **robustezza, durabilità e funzionalità** ottimizzata per il loro scopo di sostegno e stabilizzazione nelle installazioni solari.

MANEGGEVOLEZZA

Nonostante la presenza dell'acciaio, le zavorre rimangono relativamente leggere e maneggevoli, semplificando il trasporto, la movimentazione e l'installazione sul sito.

RIGIDITÀ E STABILITÀ

La doppia armatura presente all'interno del calcestruzzo conferisce una maggiore rigidità e stabilità strutturale alle zavorre, garantendo la capacità di sopportare carichi e stress ambientali senza compromettere l'integrità

FLESSIBILITÀ DI DESIGN

La possibilità di integrare la doppia anima in acciaio durante il processo di produzione consente una maggiore flessibilità nel design delle zavorre, consentendo di adattarsi a una vasta gamma di requisiti di installazione e configurazioni specifiche del progetto.

GB SOLAR
info@gbsolar.it - www.gbsolar.it

Seguici sui canali social



**SCARICA IL CATALOGO
E SCOPRI TUTTI
I NOSTRI VANTAGGI**

**CONTACT
ITALIA®**

GARANZIA DI
QUALITÀ CERTIFICATA:
LE ISO ALLA BASE DELLA
NOSTRA ECCELLENZA

ISO 14001

ISO 9001

REGOLAMENTO (UE)
n.305/2011

EN 1090-1

CE

