



FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE, UNA RIPARTENZA È POSSIBILE

NONOSTANTE IL 2025 ABBIAM VISTO UN COSTANTE RALLENTAMENTO DELLE INSTALLAZIONI DI TAGLIA DOMESTICA, IL MERCATO GUARDA AVANTI CON OTTIMISMO. L'ESCLUSIONE DEL SETTORE PRIVATO DAL CONTO TERMICO 3.0 HA ACCESO IL DIBATTITO, MA LA PROROGA DEL BONUS CASA AL 50% PER LE PRIME ABITAZIONI E LA SPINTA DI CER E REDDITO ENERGETICO APRONO NUOVE PROSPETTIVE. IL 2026 PUÒ SEGNARE UN NUOVO INIZIO, MA SERVE TENERE IN CONSIDERAZIONE IL POTERE D'ACQUISTO DELLE FAMIGLIE. E SOPRATTUTTO, SARÀ NECESSARIO PUNTARE SU CHIAREZZA NORMATIVA, INCENTIVI STRUTTURALI E FILIERE EFFICIENTI

DI MONICA VIGANÒ

Nonostante al termine del primo trimestre del 2025 si vedessero segnali di leggera ripartenza, il mercato del fotovoltaico di taglia residenziale ha proseguito l'anno non senza difficoltà. Infatti, entrando nello specifico, da inizio anno, le installazioni di potenza fino a 20 kW in Italia hanno registrato una flessione del 27% rispetto allo stesso periodo del 2024, anche se il dato registrato a settembre, per 102 MW, è in linea con quello di settembre 2024 (110 MW). Si tratta di un segnale che evidenzia come il solare residenziale faticchi a correre sulle proprie gambe ma abbia ancora necessità di supporto, attraverso meccanismi incentivanti

possibilmente strutturali che tengano sempre più conto del potere di acquisto delle famiglie. Lo dimostrano anche i numeri dell'Agenzia delle Entrate: sembrerebbe infatti che, nei primi mesi del 2025, i bonifici per ristrutturazioni siano calati del 35%.

UN PANORAMA CONFUSO

Tuttavia il momento attuale, sotto questo punto di vista, è piuttosto critico. Negli ultimi mesi, infatti, il quadro regolatorio ha subito diverse modifiche che hanno inciso direttamente sulla fiducia degli operatori.

A partire dalla Legge di Bilancio dello scorso

anno, in cui si esplicitava come il cosiddetto Bonus Casa sarebbe rimasto al 50% per il 2025 per poi essere rimodulato al 36% per le spese sostenute nel 2026 e 2027.

Per questo gli operatori attivi nel mercato domestico hanno riposto speranza nel Conto Termico 3.0 il cui decreto, firmato questa estate, contemplava l'incentivazione di impianti fotovoltaici con sistemi di accumulo e colonnine di ricarica a condizione che venissero installati congiuntamente alla sostituzione di un impianto di riscaldamento preesistente con pompe di calore elettriche.

Tuttavia, con la pubblicazione in Gazzetta Uf-

Gli incentivi al fotovoltaico a disposizione del privato

INCENTIVO	RESIDENZIALE	CRITERI	SCADENZA
BONUS CASA	✓	Detrazione Irpef al 50% delle spese sostenute per installare un impianto fotovoltaico nell'abitazione principale (al 36% per seconde case). Il tetto di spesa è di 96.000 euro per unità immobiliare e la detrazione viene ripartita in 10 quote annuali	31 dicembre 2025 (confermata proroga per il 2026)
CER: CONTRIBUTI PNRR	✓	Contributi a fondo perduto fino al 40% delle spese ammissibili per realizzare impianti fotovoltaici associati a comunità energetiche in Comuni fino a 50.000 abitanti. L'impianto deve avere potenza inferiore a 1 MW e essere ubicato nell'area sottesa alla stessa cabina primaria a cui fa riferimento la CER	Presentazione domande entro il 30 novembre 2025. Il governo sta valutando una proroga
REDDITO ENERGETICO NAZIONALE	✓	Contributo in conto capitale destinato a cittadini con Isee in corso di validità inferiore a 15.000 euro o 30.000 euro nel caso di nuclei familiari con almeno quattro figli a carico. Gli impianti fotovoltaici devono avere una potenza compresa tra 2 e 6 kWp	Bando attivato il 24 maggio 2025 ma chiuso per esaurimento fondi
CONTO TERMICO 3.0	✗		

ficiale avvenuta lo scorso settembre, è stata confermata l'esclusione del fotovoltaico e dello storage nel privato residenziale. Nel frattempo le associazioni di categoria hanno iniziato a fare pressione al governo per rivedere la decisione del taglio dell'aliquota del Bonus Casa. Pertanto l'esclusione del privato residenziale dalla possibilità di installare impianti fotovoltaici con accumulo e sistemi di ricarica nel Conto Termico ha spinto a ipotizzare che la proroga del Bonus Casa al 50% anche per il 2026 fosse effettivamente una possibilità concreta. E in effetti il disegno della Legge di Bilancio 2026, che a fine ottobre ha iniziato il suo iter di approvazione alle camere, comprende la conferma anche per tutto il prossimo anno dell'aliquota al 50% per la prima abitazione e al 36% per le seconde. Resterebbe fisso anche il tetto massimo di spesa di 96.000 euro per unità abitativa. Quali sono, in questo contesto, i punti di vista degli operatori del mercato e nella fattispecie di distributori e installatori? Quali sono le principali criticità e al contrario le opportunità che si aprono?

L'ESCLUSIONE DEL FV NEL RESIDENZIALE

Partiamo dal Conto Termico 3.0, che ha escluso la possibilità di incentivare impianti fotovoltaici, di storage e di ricarica elettrica nel settore privato residenziale. Nonostante la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, non mancano speranze ottimiste di chi si augura che, soprattutto con la pressione delle associazioni, ci possano essere delle modifiche da parte del legislatore all'interno delle regole operative. Queste ultime, al momento della stesura di questo articolo (metà ottobre), non ci sono ancora. «Si tratta di uno strumento parzialmente noto perché il decreto non chiarisce tutte le sue sfumature», spiega Alessandro Ingrassiotta dell'area assistenza tecnica di Energia Italia. «Attendiamo le regole operative anche per comprendere nel dettaglio quali siano i requisiti per partecipare. Non possiamo però negare che l'esclusione del fotovoltaico residenziale ci ha colto un po' di sorpresa». E non è l'unico a pensarla così. «Sicuramente sarebbe stato auspicabile l'applicazione del meccanismo anche in ambito residenziale», sostiene Giacomo Donati, technical sales specialist di PM Service. «Questo avrebbe permesso di rilanciare con forza un segmento di mercato che ormai soffre da lungo tempo, almeno da quando è stato interrotto il meccanismo di ritiro dei crediti con possibilità di applicazione dello sconto in fattura». L'esclusione del residenziale, alla luce delle ultime evoluzioni che hanno visto la conferma dell'aliquota al 50% per il Bonus Casa anche per il 2026, lascia spazio ormai a poche speranze di ripensamenti. Ma comunque al legislatore è richiesto di intervenire su altri punti critici e attualmente poco chiari. Tra questi, ad esempio, ci sono i calcoli concretamente da fare per iden-



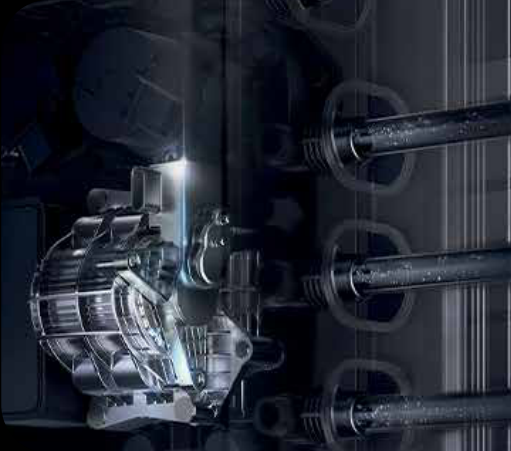
Fusionsolar

IL PRIMO DELL'INDUSTRIA C&I

SMART HYBRID COOLING ESS

LUNA2000-107/161/215





- Raffreddamento attivo a liquido
- Raffreddamento naturale ad aria
- Utilizzo del calore di scarto
- Riscaldamento con pompa di calore
- Riscaldamento elettrico PTC
- Deumidificazione smart

RAFFREDDAMENTO IBRIDO INTELLIGENTE

ARCHITETTURA DI GESTIONE TERMICA INNOVATIVA

91.3%

DI VALORE RTE UNICO NEL SETTORE



PRESSIONE POSITIVA PER IL BLOCCO OSSIGENO

PROTEZIONE DI GRADO

IP65

RESISTENZA

1500°C



SCARICO GAS DIREZIONALE

IL PRIMO DELL'INDUSTRIA

con certificazione di sicurezza TÜVRheinland Precisely Right



DISSIPAZIONE DEL CALORE CON SISTEMA DUAL LOOP

<2.2°C

DIFFERENZA DI TEMPERATURA DELLA CELLA

20%↑

AUMENTO MEDIO SOH



HANNO DETTO



“OTTIMO IL CONTO TERMICO 3.0 PER IL C&I”

Luca Demattè, CEO & founder di Esaving

«Il Conto Termico 3.0 è strutturalmente positivo soprattutto per il mercato C&I anche se molto diverso dalle logiche dei precedenti maxi-incentivi. È un meccanismo che sposta l'asse dalla liquidità fiscale a quella diretta; dal settore residenziale privato al settore pubblico e terziario; dalla massimizzazione dell'intervento all'efficienza mirata».



“RESIDENZIALE IN SOFFERENZA DALLA CANCELLAZIONE DELLO SCONTO IN FATTURA”

Giacomo Donati, technical sales specialist di PM Service

«Sarebbe stata auspicabile l'applicazione del Conto Termico 3.0 anche in ambito residenziale per rilanciare un segmento di mercato che soffre da lungo tempo, almeno da quando è stato interrotto il meccanismo di ritiro dei crediti con possibilità di applicazione dello sconto in fattura».



“BONUS CASA POCO ATTRATTIVO PER LE FAMIGLIE”

Alessandro Ingrassiotta, area assistenza tecnica di Energia Italia

«L'aliquota al 50%, considerando l'attuale disponibilità di spesa delle famiglie italiane, è poco attrattiva perché se con il Conto Termico si ha un contributo immediato a fondo perduto che consente di affrontare l'investimento, con il Bonus Casa è necessario pagare l'intervento per poi attendere di rientrare in 10 anni».



“SBAGLIATO CONSIDERARE IL SOLARE SUBORDINATO AL TERMICO”

Giorgio Zaupa, direttore della società di installazione C2 System

«Guardando alla struttura del Conto Termico 3.0, non trovo corretto che il fotovoltaico per l'ennesima volta sia trainato. In un sistema energetico le componenti elettriche e termiche sono ormai totalmente complementari. È profondamente errato continuare a considerare il solare come subordinato».



“NECESSARIO STABILIZZARE E STRUTTURARE LE MISURE”

Roberto Colombo, amministratore delegato della società di installazione Svea Solar Home srl

«In Italia ci sono ancora milioni di tetti da equipaggiare con i pannelli fotovoltaici. Sono fondamentali chiarezza e trasparenza sulle misure. Qualsiasi investitore teme più l'incertezza sul futuro piuttosto che la diminuzione progressiva di eventuali incentivi».

tificare l'incentivo finale. Inoltre al momento non è chiaro come vengano considerate e applicate le maggiorazioni previste per determinate tipologie di pannelli. Infine sarebbe auspicabile spiegare come parametrare le potenze tra fotovoltaico e pompa di calore al fine di installare impianti solari e di riscaldamento realmente efficienti e al contempo aderenti al meccanismo di incentivazione.

IN CERCA DI CHIAREZZA

Altro punto critico della misura riguarda i fondi a disposizione.

«Il decreto è arrivato dopo una lunga attesa e va nella giusta direzione di un sostegno al processo di transizione energetica», spiega Roberto Colombo, amministratore delegato della società

di installazione Svea Solar Home srl e membro dell'executive management team del gruppo Svea Solar. «Delude però la dote: 900 milioni sono poca cosa in un Paese che necessita di ammodernare gli impianti in edifici costruiti in gran parte negli anni '60 e '70. Da questo punto di vista, posso dedurre che tra le motivazioni dell'esclusione del fotovoltaico residenziale ci siano proprio le scarse risorse a disposizione. Inoltre, a parere nostro, sarebbe stato meglio istituire due strumenti diversi, uno per la PA e uno per i privati. Infine, ancora una volta mentre negli altri Paesi europei sono allo studio misure consistenti per premiare l'abbinamento fotovoltaico e pompe di calore full electric, il nostro nuovo Conto Termico pare una misura-tampone che approccia solo la punta dell'iceberg».

Sempre sul fronte economico, un'altra osservazione va fatta per l'investimento richiesto per accedere al meccanismo. Infatti se con altre misure è possibile incentivare anche la sola installazione di impianti fotovoltaici, con il Conto Termico 3.0 sono richiesti più interventi e questo di conseguenza porta a un incremento della spesa. «Dal momento che il fotovoltaico è un intervento trainato, l'investimento richiesto è maggiore e questo rischia di offuscare il grande vantaggio del Conto Termico rispetto agli altri incentivi, ovvero il rimborso immediato al contribuente che può così rientrare in poco tempo di parte della spesa», spiega Giorgio Zaupa, direttore della società di installazione C2 System. «Inoltre non trovo nemmeno corretto che il fotovoltaico per l'ennesima volta sia trainato. In un sistema energetico, sia esso domestico o aziendale, le componenti elettriche e termiche sono ormai totalmente complementari. È profondamente errato continuare a considerare il solare come subordinato».

NON MANCANO LE OPPORTUNITÀ

Al di là dei punti ancora da chiarire, si intravedono comunque delle opportunità all'interno del Conto Termico 3.0 per come è stato concepito e confermato con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale. E sicuramente tra esse il grande protagonista è il fotovoltaico con accumulo che, se anche è escluso dal residenziale, comunque è stato sdoganato rispetto al passato in molte altre casistiche. Così gli installatori potrebbero approcciare il cosiddetto privato non residenziale e quindi uffici, studi privati, negozi, botteghe, laboratori, officine o capannoni di piccoli artigiani. Quelli più strutturati invece potrebbero perfino arrivare a proporre interventi ad aziende di più grandi dimensioni così come a enti di terzo settore, comunità energetiche o pubblica amministrazione in generale.

«Sicuramente la principale opportunità all'interno del Conto Termico sta nella combo tra pompa di calore e impianto fotovoltaico», spiega Luca Demattè, CEO & founder di Esaving. «Ma dal nostro punto di vista la misura è strutturalmente positiva soprattutto per il mercato C&I anche se molto diversa dalle logiche dei precedenti maxi-incentivi. È un meccanismo che sposta l'asse degli incentivi dalla liquidità fiscale, come con il Superbonus, a quella diretta; dal settore residenziale privato al settore pubblico e terziario; dalla massimizzazione dell'intervento all'efficienza mirata». C'è da aggiungere che, pensando ai trend del 2025 e alla necessità di ottimizzare i volumi di materiale e di fatturato, il Conto Termico 3.0 può essere uno strumento che nel C&I si sostituisce alle opportunità del Piano Transizione 5.0, al momento in uscita al 31 dicembre.

Restando nell'ambito delle installazioni di taglia inferiore, un suggerimento proveniente da alcuni rappresentanti della platea degli installatori sarebbe quello di continuare a sostenere le comunità energetiche che possono contribuire a diffondere capillarmente il fotovoltaico. Questo proprio per la natura delle CER che premiano anche coloro che non hanno la possibilità di installare il proprio impianto a energia rinnovabile. «Le comunità energetiche favoriscono la generazione distribuita, riducono le criticità sulla rete elettrica nazionale e diffondono concetti virtuosi quali la produzione e la condivisione di energia verde a chilometro zero», aggiunge Roberto Colombo di Svea Solar.

BENE LA PROROGA DEL BONUS CASA

Certamente un supporto è necessario però anche per il singolo cliente privato che intende approcciarsi al fotovoltaico. Questo perché

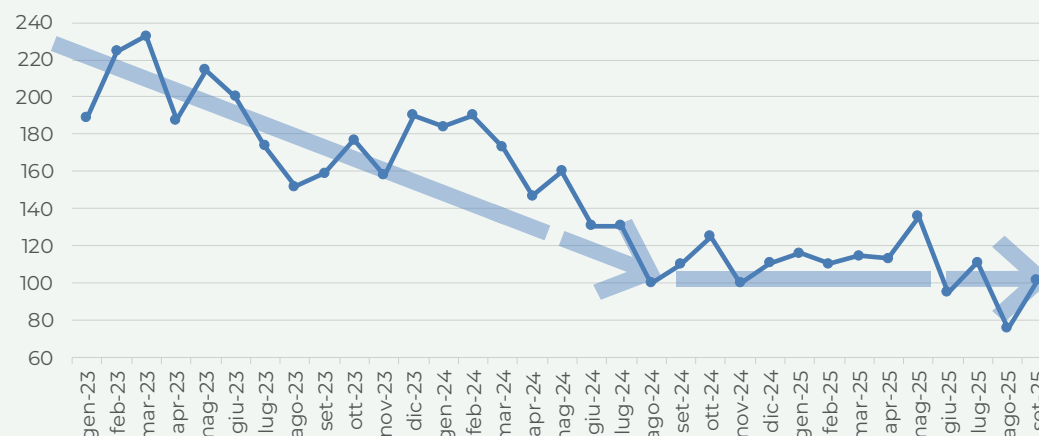
da un lato è vero che gli incentivi in generale non dovrebbero più servire in questo settore. Ma dall'altro è evidente come invece spronino il mercato ad investire nella tecnologia. E per questo continuano a essere un ingrediente importante per alimentare la domanda nel mercato domestico, dove peraltro sempre più è da attenzionare il diminuito potere di acquisto delle famiglie. Considerando l'esclusione di questa tipologia di installazioni dal Conto Termico 3.0 quindi non può che essere stata accolta con soddisfazione e sollievo la proroga al 2026 del Bonus Casa al 50% sulle prime abitazioni. Ma con qualche riserva. «L'aliquota al 50%, considerando l'attuale disponibilità di spesa delle famiglie italiane, è poco attrattiva», spiega Alessandro Ingrassiotta di Energia Italia, «perché se con il Conto Termico si ha un contributo immediato a fondo perduto che consente di affrontare l'investimento, con il Bonus Casa è necessario pagare l'intervento per poi attendere di rientrare in 10 anni». Sarebbe sicuramente più interessante, quindi, se ci fosse una riduzione dei tempi di rientro. Questo, come anticipato, perché il segmento residenziale è quello che più di altri necessita di meccanismi di supporto fruibili e di lungo periodo. Ma meccanismi di incentivazione con aliquote troppo elevate o con tempi di rientro troppo lunghi creano instabilità oltre che speculazione. «A titolo di esempio, pensiamo a un impianto da 10 kWp con rientro del 50% in 10 anni», sostiene Giacomo Donati di PM Service. «Parliamo di 500 euro all'anno. E per una famiglia, allo stato attuale delle cose, non è certamente una proposta così tanto allettante».

Un altro suggerimento proveniente dagli operatori del mercato è quello di attenzionare maggiormente gli anni di esercizio dell'impianto piuttosto che l'investimento iniziale. Questo soprattutto in considerazione della cancellazione dello Scambio sul posto. La redditività del fotovoltaico a seguito di questa cancellazione è data principalmente dai risparmi sulla bolletta elettrica e dai benefici economici legati all'autoconsumo ma anche dalla Tariffa Premio ventennale riconosciuta dal GSE sull'energia condivisa all'interno di una comunità energetica. Torna quindi l'importanza delle comunità energetiche che consentono di motivare molte più persone nel condividere energia pulita prodotta localmente. «Le CER introdotte in modo operativo nel 2025 sono state un ottimo strumento e se trovassimo i fondi per rifinanziare il contributo in conto capitale, al di fuori del Pnrr, sono sicuro sarebbe uno strumento molto utilizzato», dice Luca Demattè di Esaving.

SERVONO INTERVENTI STRUTTURALI

Insomma, incentivare il costo iniziale di un bene non basta. Occorre pensare a tutto il periodo in cui questo bene verrà utilizzato. E in più sarebbe auspicabile che non ci fossero più annunci promozionali di incentivi per sollecitare l'attenzione del cliente finale, creando scossoni al mercato. Peraltro questo modus operandi crea l'aspettativa, sempre nel cliente finale, che prima o poi arrivino nuove e più consistenti misure di supporto. A questo si aggiunge il fatto che nonostante molti privati puntino all'indipendenza energetica, l'idea di dover sborsare l'intero importo dell'impianto frena la decisione di acquisto. Per cui anche se il prezzo dei componenti per gli impianti negli ultimi anni è calato in maniera importante, non c'è ancora stata nel privato residenziale una vera inversione di tendenza. E per questo chi opera nel mercato fotovoltaico concorda nel dire che nel residenziale c'è necessità di supporti all'installazione perché la spesa da affrontare per un simile intervento è spesso fattore frenante nella decisione

Nuova potenza FV allacciata in Italia in GW da gennaio 2023 a settembre 2025 (impianti fino a 20 kWp)



NEL PERIODO POST SUPERBONUS LE INSTALLAZIONI DI TAGLIA DOMESTICA HANNO SUBITO UN BRUSCO CALO CHE È CONTINUATO IN MANIERA IMPORTANTE FINO ALL'ESTATE 2024. DOPODICHÉ LA DISCESA SI È ARRESTATA E ATTUALMENTE IL DATO RESTA PIUTTOSTO STABILE



Sistema di accumulo energetico ibrido

Versatile per natura
progettato per garantire prestazioni eccellenti





di acquisto. Un ottimo esempio di supporto in tal senso era lo sconto in fattura, un meccanismo descritto da alcuni installatori come molto potente perché dava la reale percezione di pagare la metà. Per cui quello che serve è che il governo decida con serietà come muoversi e adotti misure che siano chiare, semplici da adottare ma soprattutto durature nel tempo. «Serve un supporto modulare strutturato nel tempo», sostiene Giorgio Zaupa di C2 System, «che consenta anche una pianificazione di lungo termine a noi installatori. Inoltre sapere di poter contare su un incentivo che rimane confermato già in partenza per determinati anni,

aiuterebbe anche il mercato C&I con gli imprenditori che valuterebbero con maggior predisposizione l'installazione di impianti fotovoltaici sui capannoni delle proprie aziende. Non bisogna dimenticare che anche queste figure sono economicamente sempre più congelate da un potere di acquisto in calo».

PROSPETTIVE DI CRESCITA

Considerando tutto quanto detto finora, cosa possiamo aspettarci per il futuro del mercato residenziale? Secondo alcuni operatori, il calo di questi ultimi tempi ha avuto un risvolto positivo vale a dire quello di promuovere una

sorta di efficientamento del mercato lasciando in attività solo le società di installazione sane e realmente capaci. E il 2026 alle porte potrebbe essere un altro anno critico in questo senso, un anno in cui il mercato edilizio e dell'efficientamento sentiranno l'impatto del cambio di paradigma. Sono in gioco diverse misure ed è possibile che si replichino le dinamiche dell'anno in corso.

In questo scenario chi si è strutturato e ha trovato la giusta modalità di approccio è quindi riuscito non solo a resistere a una sorta di "selezione naturale" ma in alcuni casi addirittura a crescere. «Come distributori, ci interfacciamo

Realizzazioni

Scheda azienda

Ragione sociale: C2 System
Servizi offerti: Fornitura e installazione di impianti fotovoltaici
Area di lavoro: 65% residenziale, 30% C&I, 5% grandi impianti
Numero dipendenti: 15

Caso Pratico

Località: San Fermo della Battaglia (CO)
Tipologia intervento: Completamento dell'efficientamento energetico con nuova centrale termica completamente elettrica ed impianto fotovoltaico. La centrale termica servirà per il riscaldamento e per la parte sanitaria e verrà utilizzata per il riscaldamento della piscina esterna
Incentivo sfruttato: Bonus Casa
Tempistiche di realizzazione: Circa 4 mesi
Potenza impianto: 11,25 kWp con 14 kWh di accumulo e wallbox
Moduli: Modulo Omnispower 450 Wp antigraffio (certificato a fere di 5,5 cm) doppio vetro N-Type
Inverter: Inverter Home Hub Solaredge 10 kW
Sistema storage: Home Battery Solaredge 48 v, 3 moduli
Criticità: Si è reso necessario trasformare le utenze in trifase dato il fabbisogno, con il relativo adeguamento dei quadri. La principale criticità è stata rappresentata dai tempi di adeguamento



Realizzazioni

Scheda azienda

Ragione sociale: Svea Solar Home srl
Servizi offerti: Fornitura e installazione di impianti fotovoltaici e pompe di calore + CER di propria realizzazione (CER Svea Solar ETS)
Area di lavoro: 80% residenziale, 20% C&I
Numero dipendenti: 30

Caso Pratico

Località: Provincia di Siena
Tipologia intervento: Installazione di un impianto fotovoltaico residenziale completo di sistema di accumulo. L'intervento ha incluso la fornitura e posa di moduli, inverter e batteria, EV charger, oltre alla gestione delle pratiche burocratiche e della richiesta di incentivo per l'accesso al contributo a fondo perduto legato alla partecipazione nella CER Svea Solar ETS
Incentivo sfruttato: Contributo a fondo perduto che copre fino al 40% delle spese per l'acquisto di un impianto fotovoltaico, riservato ai soggetti che aderiscono a una CER in un Comune con meno di 50.000 abitanti
Tempistiche di realizzazione: Circa 5 mesi, di cui 3 dedicati all'attesa dell'esito dell'istruttoria del GSE per l'approvazione del contributo a fondo perduto
Potenza impianto: 6,51 kWp con 7 kWh di accumulo
Moduli: Modulo Aiko da 465 Wp monocristallino
Inverter: Inverter Huawei monofase da 6 kW
Sistema storage: Huawei da 7 kWh
Altre info: Il GSE ha approvato la richiesta di contributo in 64 giorni, permettendo di procedere rapidamente con l'installazione. Nel frattempo, il cliente ha potuto aderire alla CER insieme ai consumatori collegati alla sua stessa cabina primaria. Attualmente è in attesa della pubblicazione, da parte del Mase, dell'Atto d'Obbligo necessario per ricevere materialmente il contributo a fondo perduto.





con installatori di vario genere e molti nostri clienti stanno lavorando molto su impianti di taglia residenziale con Bonus Casa, comunità energetiche e anche reddito energetico nazionale», spiega Alessandro Ingrasciotta di Energia Italia. «Quest'ultimo, per noi, è stato davvero ben pensato e abbiamo venduto centinaia di impianti con questa misura. Se venisse riproposto, magari con una revisione dei massimali, potrebbe spingere davvero il fotovoltaico in tante famiglie che non possono permetterselo». Secondo Ingrasciotta, la bontà della misura si denota anche dal fatto che molte regioni come la Sardegna stanno promuovendo bandi interni fatti sulla falsariga proprio del reddito energetico nazionale.

Stanzamenti chiari e sicuri nel tempo, dunque, potrebbero davvero contribuire al sostentamento del mercato residenziale. E torna ancora una volta il concetto di definire meccanismi che siano strutturali. «Chi lavorava nel settore 20 anni fa ricorda bene quanto la parola di un politico o un nuovo decreto possano mettere in ginocchio un settore nell'arco di una settimana», ricorda Roberto Colombo di Svea Solar. «In Italia ci sono ancora milioni di tetti da equipaggiare con i pannelli fotovoltaici. Sono quindi fondamentali chiarezza e trasparenza sulle misure. Qualsiasi investitore teme più l'incertezza sul futuro piuttosto che la diminuzione progressiva di eventuali incentivi».

La Germania, ad esempio, ha sempre operato in maniera diversa: tutti sanno in anticipo come cambieranno i sussidi negli anni a venire, pertanto il mercato non subisce mai grossi scossoni. Per quanto ci riguarda crediamo che continuerà il nostro trend di crescita, seppur con alti e bassi a seconda della stagione e degli annunci sugli incentivi».

L'INSTALLATORE PROTAGONISTA

Anche dalla prospettiva dell'installatore comunque la chiarezza e la durata reale degli strumenti di supporto sono fondamentali. Se le misure non sono ben congeniate, infatti, la tendenza è quella di non approcciarle nemmeno e proporre altro al cliente, con il rischio di rivolgersi a componenti di scarsa qualità a costo di soddisfare la richiesta di un intervento economicamente accessibile. Se inoltre le iniziative sono di breve o indubbia durata, l'incertezza non consente all'installatore di metabolizzarle e strutturarsi per coglierne le opportunità. Ma al di là di queste problematiche che sono esterne alle singole società di installazione, considerando il panorama attuale e quello che si intravede all'orizzonte, è necessario che l'installatore non si faccia trovare impreparato e per alcuni versi inizi a valutare una ristrutturazione interna. Oggi più che mai è importante poter contare su maestranze interne in grado di seguire le pratiche anche dal punto di vista burocratico e permissivo. La tendenza è quindi quella di limitare le collaborazioni con professionisti esterni ma piuttosto internalizzare queste figure per far proprie nuove conoscenze e competenze.

Un esempio può essere la società di installazione C2 System che ha lavorato sull'internalizzazione di maestranze e sulla verticalizzazione della propria struttura avendo accesso diretto alle forniture dei produttori. «La nostra è un'azienda in crescita e in salute e, grazie alla nostra verticalizzazione, possiamo contenere i costi», spiega Giorgio Zaupa. «Questo ci consente di lavorare bene con il residenziale che per noi non è mai calato ma anzi è cresciuto e oggi vale il 70% del nostro business, con il 30% in capo al C&I per la PMI. Penso sia importante per un installatore fermarsi, analizzare la propria struttura interna e capire come ottimizzarla per lavorare con una filiera più efficiente al fine di arrivare al cliente con proposte che siano realmente accessibili economicamente ma che non scendano a compro-

messi con la qualità dei prodotti. Il tutto nella piena considerazione del potere di acquisto che per noi è un concetto fondamentale. Su impianti di 6 kWp con sistema di accumulo da 10 kWh il potere di acquisto si è abbassato del 10-15%. Bisogna capire come ci si possa rendere appetibili».

OTTIMIZZARE LA FILIERA

E quindi accanto allo sforzo per arrivare a nuovi clienti, diventa importante anche guardare verso monte e ottimizzare le forniture. Ma non solo. C'è infatti da considerare anche che quello attuale è un momento di transizione. Le case più recenti, già dotate di pompa di calore, sono un potenziale bacino di nuovi clienti da approcciare e a cui offrire soluzioni fotovoltaiche. E lo stesso vale per le abitazioni con impianti risalenti al Conto Termico, dove

gli installatori possono lavorare per offrire un aggiornamento e ampliamento delle tecnologie.

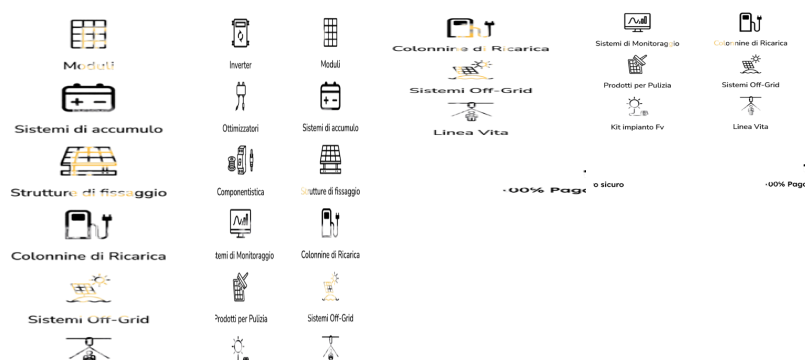
C'è però un punto che dovrebbe essere fermo. Bisogna evitare che la proroga al 50% delle detrazioni sulla prima abitazione per il 2026 diventi la scusa per alzare i listini perché le dinamiche di rialzo prezzi portano diffidenza nel cliente finale. E a maggior ragione oggi, dove come detto a più riprese il potere di acquisto è drasticamente calato. Il rischio è che il cliente chiuda del tutto la porta al fotovoltaico e si allontani dal nostro mercato. Diventa fondamentale evitare di cavalcare l'onda delle opportunità con rincari che, come un volano, diventano controproducenti e rischiano di affossare un mercato che, tutto sommato, ha finalmente ottenuto il sostegno necessario per risollevarsi. Almeno per un altro anno. 



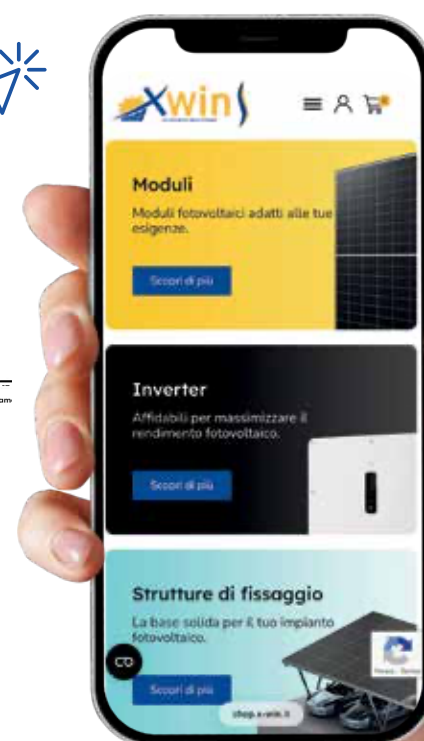
ARRIVA IL NUOVO SHOP ONLINE DI X-WIN!

IL TUO FOTOVOLTAICO A PORTATA DI CLICK 

AMPIA GAMMA PRODOTTI



SCOPRI DI PIÙ



I MIGLIORI BRAND AL VOSTRO SERVIZIO

GOODWE
Smart Energy Innovator

LONGI

FOX
ESS

solis

TV SOLAR

CONTACT
ITALIA

CanadianSolar



ASSISTENZA PRE E POST
VENDITA DI 1° E 2° LIVELLO



LOGISTICA PERSONALIZZATA PER
L'ITALIA E L'ESTERO
CON TRACCIABILITÀ SMART