



# FV RESIDENZIALE: È FINITA LA CONVALESCENZA

DOPO GLI ANNI FEBBRILI DEL SUPERBONUS E DOPO IL CALO REGISTRATO CON LA FINE DELLA MAXI AGEVOLAZIONE, NEL 2025 SI È ARRESTATO LA CADUTA DELLA TAGLIA DOMESTICA, CHE SI È STABILIZZATA CON UN TOTALE CONNESSO DI 1,3 GW LO SCORSO ANNO, IL 20% CIRCA DEL TOTALE ALLACCIATO. LA SITUAZIONE NON È TANTO PENALIZZATA DAI VOLUMI QUANTO DAI MARGINI. SERVE INFATTI USCIRE IL PRIMA POSSIBILE DALLA BATTAGLIA DEI PREZZI: OGGI IN ITALIA CI SONO OPERATORI CHE SI PRESENTANO CON OFFERTE A BASSO COSTO, CON UN IMPATTO NEGATIVO SULLA QUALITÀ DEI PROGETTI E SULLE MARGINALITÀ DI CHI DA ANNI SI CONCENTRA SU QUESTO SEGMENTO CON UN'OFFERTA DI VALORE. SERVIZI E APPROCCIO CONSULENZIALE SONO LE DUE CHIAVI PER USCIRE DALL'EMPASSE

---

DI MICHELE **LOPRIORE**

**N**ell'ultimo anno in Italia ha tenuto banco il tema del rallentamento degli impianti fotovoltaici di taglia residenziale, soprattutto per effetto della fine del Superbonus che ha raffreddato la domanda da parte di nuovi potenziali clienti finali, abituati alle logiche degli impianti "a costo zero". Lo confermano intanto i numeri: se si analizza il 2025, i nuovi allacci in ambito domestico, per un totale di 1,3 GW, hanno registrato una flessione del 23% rispetto allo stesso periodo del 2024, con un'ulteriore riduzione della quota sull'allacciato che è passata dal 24,4% al 20% (pensare che nel 2022 la quota del domestico sul totale allacciato era del 50%). Se si prende poi in considerazione il periodo compreso tra gennaio e dicembre 2025 con gennaio-dicembre 2023, e quindi l'anno durante il quale il Superbonus ha espresso il suo pieno potenziale, il calo dei nuovi impianti di taglia residenziale è ancora più marcato, con una flessione del 43,3%. Analizzando attentamente i numeri emerge, però, un aspetto significativo, che porta a interrogarsi ancora più attentamente sullo stato di salute di questo segmento: il residenziale è ancora così sofferente? Possiamo invece dire che la taglia domestica sia oggi tornata a una certa stabilità? La prima risposta arriva proprio dai numeri: confrontando il 2025 con l'andamento del segmento domestico prima dell'esplosione della bolla del Superbonus (periodo compreso quindi tra metà 2022 e il primo semestre del 2024) è possibile notare come nel corso





del 2025 la taglia domestica non solo abbia arrestato il calo dei mesi precedenti, ma registri anche un incremento dei volumi. Nel primo semestre del 2025 in Italia si è installato il 53% in più rispetto al primo semestre del 2022 come numero di impianti, e il 63% in più come potenza. La seconda risposta arriva dal mercato. Secondo quanto raccontato da alcuni dei principali distributori e installatori attivi in questo segmento, il 2025 è stato un buon anno, soprattutto in termini di volumi.

«Il 2025 è stato un anno molto positivo per il fotovoltaico di taglia residenziale, almeno per quanto riguarda le installazioni realizzate nel corso dell'anno grazie ai nuovi contatti che abbiamo raggiunto tramite canale distributivo, passaparola e call center», dichiara Manuel Ninzola, titolare della società di installazione lombarda MN Solution Srl. «Un anno che ci conferma quanto la fiducia e la reputazione siano centrali nel mercato domestico».

Cosa aspettarsi invece dal nuovo anno e quali fattori permetteranno agli impianti fotovoltaici di taglia domestica di crescere? «Il 2026, a mio avviso, cambierà poco rispetto al 2025», dichiara Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Non mi aspetto contrazioni, ma nemmeno una vera crescita. Il segmento residenziale rimarrà stabile. Eventuali segnali positivi potrebbero arrivare da una maggiore consapevolezza delle famiglie italiane, indipendentemente dalle forme di incentivo. È vero infatti che la detrazione fiscale aiuta, ma è uno strumento che ormai tutti hanno assimilato. La vera leva è la consapevolezza delle famiglie in merito ai vantaggi del solare».

Paolo Panighi, Ceo di Elfor, ha aggiunto: «Il segmento residenziale continuerà ad avere un suo spazio e una sua logica di mercato. È però necessario dimenticare i numeri del Superbonus: non erano numeri reali, ma drogati da una misura straordinaria. Oggi il mercato sta tornando su dimensioni più realistiche». E ancora, Mario Micali, titolare della società di installazione Carboff di Milano, ha aggiunto: «Nel 2025 abbiamo chiuso il fatturato in linea con il 2024: abbiamo registrato un incremento delle installazioni realizzate,

## HANNO DETTO



### “SEGMENTO STABILE ANCHE NEL 2026”

**Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia**

«Per il 2026 non mi aspetto una contrazione del segmento domestico, ma nemmeno una vera crescita. Il residenziale rimarrà stabile. Eventuali segnali positivi potrebbero arrivare da una maggiore consapevolezza delle famiglie italiane, indipendentemente dalle forme di incentivo. È vero infatti che la detrazione fiscale aiuta, ma è uno strumento che ormai tutti hanno assimilato. La vera leva è la consapevolezza delle famiglie in merito ai vantaggi del solare».



### “UNO SPAZIO DI QUALITÀ”

**Paolo Panighi, Ceo di Elfor Italia**

«Il segmento residenziale continuerà ad avere un suo spazio e una sua logica di mercato. È però necessario dimenticare i numeri del Superbonus: non erano numeri reali, ma drogati da una misura straordinaria. Oggi il mercato sta tornando su dimensioni più realistiche e questo comporterà inevitabilmente una selezione dei player: gli installatori storici manterranno quote di mercato, mentre molte aziende che sono entrate negli ultimi anni con logiche di prezzo aggressive, sono destinate a uscirne».



### “AFFIDARSI ALLA DISTRIBUZIONE PER UNA MAGGIORE STABILITÀ”

**Gianni Di Bello, area manager di VP Solar**

«La fine dei rimborsi IVA all'export dalla Cina sta già producendo effetti concreti sul mercato fotovoltaico europeo, aumentando volatilità e incertezza su prezzi e forniture. In questo scenario, emerge una chiara distinzione tra chi subisce il cambiamento e chi è strutturato per gestirlo. Distributori con stock, solidità finanziaria e relazioni industriali forti possono garantire continuità e stabilità ai clienti. La volatilità non è un limite, ma un filtro che premia chi è davvero preparato».



### “EDUCARE IL CLIENTE FINALE ALLA QUALITÀ CON SERVIZI E CONSULENZA”

**Manuel Ninzola, titolare di MN Solution Srl**

«Bisogna saper trasmettere e spiegare il valore di quello che si propone. La relazione con il cliente inizia molto prima del sopralluogo. Prima di ogni appuntamento faccio una chiamata che dura almeno 30 minuti: è fondamentale capire le esigenze reali. Il valore dell'impianto va oltre la posa dei semplici pannelli. Il residenziale oggi offre spunti interessanti nell'ambito dell'integrazione tecnologica, anche con i dispositivi per riscaldamento e raffrescamento».



### “LA BATTAGLIA SUI PREZZI HA RIDOTTO LE MARGINALITÀ”

**Mario Micali, titolare di Carboff**

«Durante il Superbonus sono entrate sul mercato moltissime piccole aziende, con competenze tecniche limitate e che poi hanno puntato su prodotti economici per costruire offerte basate quasi esclusivamente sul prezzo. Prima del Superbonus lo scenario era diverso: si ricercavano soluzioni di qualità e prodotti premium, che oggi invece faticano maggiormente a trovare spazio. Il pericolo è che il fotovoltaico residenziale venga percepito come una commodity, dinamica innescata soprattutto dalle piccole realtà entrate con il Superbonus e rimaste poi sul mercato con il prezzo come unica leva».



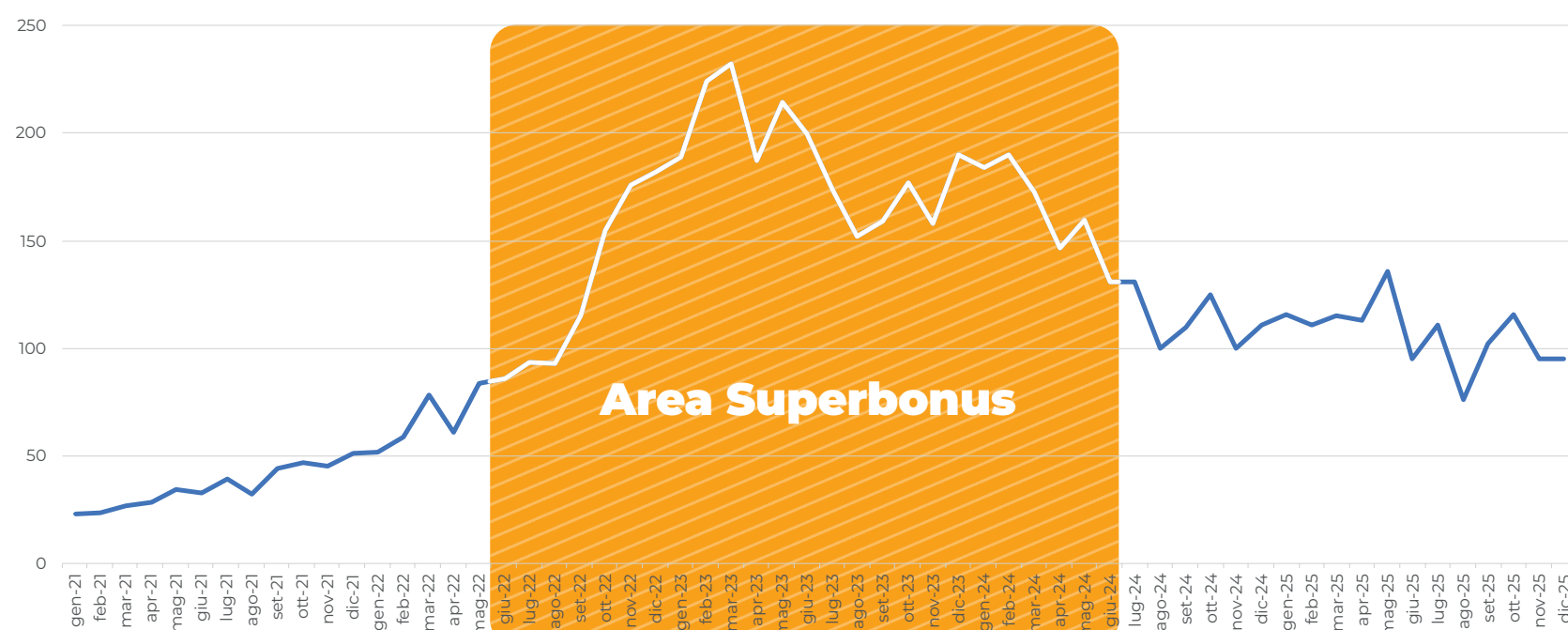
### “ANCORA PIÙ STRATEGICHE LE PARTNERSHIP CON I DISTRIBUTORI”

**Gianluigi Lurino, socio e responsabile amministrativo di Elettrotecnica Lurino Snc**

«Serve una maggiore specializzazione nell'approccio al cliente finale. Oggi è necessario adottare nuove forme di comunicazione per raggiungere un pubblico più ampio, investendo in modo strutturato sui canali digitali. Diventano sempre più importanti le partnership con la distribuzione, così come una formazione efficace e immediata. Gli installatori, dal punto di vista del know-how tecnico e dell'integrazione tecnologica, sono già a un buon livello: ora la sfida è continuare a crescere sul piano della comunicazione, del servizio e della relazione con il cliente».



## FV residenziale in Italia: nuova potenza allacciata su base mensile in MW negli ultimi cinque anni



ma anche una contrazione dei margini, che si sono ridotti in maniera significativa. Per il 2026 ci aspettiamo un trend simile, con una lieve crescita delle installazioni e, almeno per la prima metà dell'anno, una forte pressione sui prezzi al cliente finale».

Da queste prime dichiarazioni emerge come, in maniera analoga al 2025, anche per il nuovo anno il problema potrebbe essere legato non tanto ai volumi, quanto ai margini. Con il Superbonus, infatti, tantissimi produttori sono entrati sul mercato italiano con un'ampia offerta rivolta al segmento domestico. La grande disponibilità di prodotti e l'ingresso di nuovi soggetti anche nel mondo dell'installazione degli impianti hanno innescato una guerra dei prezzi che hanno avuto un forte effetto sui conti economici. E questo, se si considera anche il calo dei prezzi dei componenti, soprattutto dei moduli, ha messo in difficoltà tantissimi operatori.

### USCIRE DALLA BATTAGLIA DEI PREZZI

La prima vera domanda è capire come uscire da questa battaglia dei prezzi innescata dal Superbonus e tornare a rafforzare la redditività. E soprattutto, ci si chiede in che modo riportare qualità e proposte di valore in ambito domestico, aspetti spesso trascurati negli anni del Superbonus.

«Nel 2025 i volumi sono rimasti sostanzialmente in linea con il 2024, senza variazioni significative», spiega Giuseppe Maltese di Energia Italia. «Diverso il discorso sulle marginalità, che continuano a calare. Ma in questo caso, potremmo vedere un'inversione di tendenza. Nel primo semestre del 2025 abbiamo visto un aumento della produzione da parte dei produttori di moduli, ma per il 2026 è previsto un possibile innalzamento dei prezzi a partire da aprile. Le fabbriche oggi lavorano intorno al 50% della capacità, con il rischio di periodi di shortage, e la Cina ha deciso di togliere il rimborso IVA del 9% sulle esportazioni di pannelli. Questi elementi potrebbero favorire un incremento dei listini che potrebbe mettere ai margini del mercato chi fino ad oggi ha lavorato solo con logiche di prezzo».

Manuel Ninzola di MN Solutions ha aggiunto: «Purtroppo negli anni del boom del Superbonus, il mercato si è riempito di prodotti e installatori. Si è così scatenata una battaglia dei prezzi molto feroce che ci impone, ancora oggi, di trasmettere il giusto messaggio ai clienti finali. Sul fronte dei prezzi, oggi si trovano offerte molto diverse. Le più basse oscillano attorno ai 9.000 euro per un impianto chiavi in mano da 6 kW con 10 kWh di accumulo. Ma affidarsi a un installatore specializzato, che garantisce un'installazione sartoriale, consulenza e assistenza nel tempo, richiede almeno un +30% sul listino. Bisogna saper trasmettere e spiegare il valore di quello che si propone».

## Visto dalla parte dei clienti

ALLA LUCE DELL'ESPERIENZA MATURATA NEI MESI POST SUPERBONUS, CHE HANNO RICHiesto AGLI INSTALLATORI UN APPROCCIO DIFFERENTE NEI CONFRONTI DEL CLIENTE FINALE, ABITUATO ALLA LOGICA DEGLI "IMPIANTI A COSTO ZERO", MN SOLUTION HA STILATO UNA CHECK LIST CON 5 PUNTI UTILI PER L'END USER, CON GLI ASPETTI CHE NON VANNO TRALASCIATI NELLA PROPOSTA DI VALUTAZIONE DI UN IMPIANTO DI TAGLIA DOMESTICA

### 1. Sopralluogo tecnico

Come puoi **fidarti** di un **preventivo senza** un **sopralluogo**?  
E attenzione: di un **tecnico**, non di un venditore.  
Quando qualcosa non torna, chi avrà davvero le competenze per aiutarti?

### 2. Progetto e numeri chiari

Ti spiegano i **numeri veri**, o fanno promesse?  
Se il **progetto è solido**, chi lo realizza può anche assumersi una **responsabilità** (ad esempio con una **garanzia di produzione**).

### 3. Scelte tecniche studiate e motivate

Perché quel layout, quell'inverter, quel dimensionamento?  
**Ogni scelta** dovrebbe essere **legata alla tua casa**, ai tuoi consumi, non a un pacchetto standard.

### 4. Integrazione nel contesto - Personalizzazione

Estetica, vincoli, percorsi dei cavi, dettagli di posa.  
Un **impianto fatto bene** deve **funzionare** e **integrarsi**.

### 5. Monitoraggio e assistenza nel tempo

**Dopo l'installazione**, chi controlla i dati?  
Cosa succede in caso di **malfunzionamento**?  
**Chi risponde**, in **quanto tempo**, e con quali **responsabilità**?

Il rischio è che la taglia domestica venga percepita oggi come una commodity, quando invece è richiesta un'alta specializzazione, una proposta sartoriale e servizi per accompagnare il cliente finale sia nella fase di pre vendita, sia nell'assistenza post vendita. «Negli anni scorsi sono entrate sul mercato moltissime piccole aziende, con competenze tecniche limitate e che, dopo il Superbonus, hanno puntato su prodotti economici per costruire offerte basate quasi

esclusivamente sul prezzo», aggiunge Mario Micali di Carboff. «Prima del Superbonus lo scenario era diverso: si ricercavano soluzioni di qualità e prodotti premium, che oggi invece faticano maggiormente a trovare spazio. Il pericolo è che il fotovoltaico residenziale venga percepito come una commodity, dinamica innescata soprattutto dalle piccole realtà entrate con il Superbonus e rimaste poi sul mercato con il prezzo come unica leva».





I principali operatori del mercato prevedono un forte ridimensionamento dei player attivi nel segmento domestico, sia lato offerta, sia lato installazione. Come abbiamo visto, il taglio dell'IVA previsto a partire da aprile sull'esportazione di moduli dalla Cina, unito al possibile fenomeno di shortage di componenti per la riduzione delle capacità produttive, potrebbe portare a un incremento dei listini che rischia di mettere ai margini del mercato chi fino ad oggi a lavorato solo su logiche di prezzo.

«La fine dei rimborsi IVA all'export dalla Cina sta già producendo effetti concreti sul mercato fotovoltaico europeo, aumentando volatilità e incertezza su prezzi e forniture», spiega Gianni Di Bello, area manager di VP Solar. «In questo scenario, emerge una chiara distinzione tra chi subisce il cambiamento e chi è strutturato per gestirlo. Distributori con stock, solidità finanziaria e relazioni industriali forti possono garantire continuità e stabilità ai clienti. La volatilità non è un limite, ma un filtro che premia chi è davvero preparato».

Paolo Panighi di Elfor ha aggiunto: «Gli installatori storici manterranno quote di mercato, mentre molte aziende che sono entrate sul mercato negli ultimi anni con logiche di prezzo aggressive, sono destinate a uscirne. Pensiamo inoltre che questa battaglia sui prezzi non ha senso: oggi il solare di taglia domestica, anche con la sola detrazione fiscale, è economicamente sostenibile».

#### ALIMENTARE LA DOMANDA

Con la fine del Superbonus, è stata proprio la detrazione fiscale una delle poche misure, insieme a reddito energetico e al contributo del Pnrr per lo sviluppo di comunità energetiche, a dare linfa al segmento domestico. Ma in un panorama così caotico, cosa servirà al residenziale per continuare a crescere sul lungo periodo? In che modo è possibile alimentare la domanda e dare continuità a un segmento che fino a qualche anno fa pesava per circa il 50% della potenza connessa su base annua?

Una delle prime leve per gli installatori è sicuramente legata alla presenza di contributi. I clienti finali sono ancora fortemente influenzati da questi strumenti, e la loro presenza o assenza fa ancora oggi la differenza. Ci sono, in questa direzione, due ottime notizie. La prima è la conferma delle detrazioni fiscali al 50% per tutto il 2026.

Lo scorso 28 dicembre è stata infatti approvata la Legge di Bilancio 2025, che ha introdotto modifiche sui bonus edilizi e sulle agevolazioni fiscali. In particolare il Bonus Ristrutturazione, al cui interno ricade anche l'installazione di impianti fotovoltaici, è prorogato con aliquote decrescenti nel tempo e con una diversificazione tra abitazione principale e abitazione non principale.

Per quanto riguarda gli interventi realizzati da privati, è confermato il bonus ristrutturazione con una detrazione per tutto il 2026 al 50% per lavori sulla prima casa. La detrazione è invece del 36% dalla seconda in poi. L'aliquota scenderà al 36% per la prima casa dal 2027, come previsto dal comma 22 della Legge di Bilancio.

L'altro aspetto è legato al Reddito Energetico. Si ricorda che il Fondo Nazionale Reddito Energetico sostiene la realizzazione di impianti fotovoltaici domestici con una potenza compresa tra 2 e 6 kWp, a servizio di unità immobiliari residenziali di famiglie in condizione di disagio economico.

A gennaio, il ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica ha esteso da 12 a 18 mesi il termine per la connessione alla rete e la messa in esercizio degli impianti fotovoltaici finanziati dal Fondo Nazionale Reddito Energetico.

Il nuovo termine di 18 mesi deve essere considerato a partire dalla prima data di accoglimento della richiesta di accesso al beneficio, anche in caso di variazione del soggetto realizzatore.

Questa proroga è stata prevista dal decreto direttoriale n. 474 del 20 novembre 2025 ed è stata adottata per garantire il pieno utilizzo delle risorse stanziate (100 milioni di euro nel 2024 e 103 milioni nel 2025). Inoltre l'intenzione, con questa estensione dei termini, è anche quella di assicurare il conseguimento delle finalità sociali e ambientali del Reddito Energetico.

«Negli ultimi anni si è registrata una flessione del mercato domestico, anche se strumenti come il Reddito Energetico, soprattutto nel Sud Italia, hanno contribu-



CON LA FINE DEL SUPERBONUS, È STATA LA DETRAZIONE FISCALE UNA DELLE POCHE MISURE, INSIEME A REDDITO ENERGETICO E AL CONTRIBUTO DEL PNRR PER LO SVILUPPO DI COMUNITÀ ENERGETICHE, A DARE LINFA AL SEGMENTO DOMESTICO



# ESCI DAL CAOS!

## SCEGLI ESAVING

ogni watt conta

Negli ultimi anni, i nostri **clienti fidelizzati** hanno aumentato i loro ordini **del 90%**. Non è un caso e non è un numero estratto a sorte. È il risultato di un rapporto di fiducia costruito sul campo.

**Esaving dal 2013 la scelta degli installatori.**

## E-TALKS

“

**Vieni a trovarci: trasforma i dubbi tecnici in soluzioni concrete per i tuoi impianti!**

Tre giorni di appuntamenti rapidi per padroneggiare nuove normative e novità di prodotto

”



[www.esaving.eu](http://www.esaving.eu)  
[info@esaving.eu](mailto:info@esaving.eu)  
0461 160 00 50



**PAD. D1**  
**Stand 400**





ito a sostenere la domanda», dichiara Gianluigi Lurino, socio e responsabile amministrativo della società di installazione pugliese Elettrotecnica Lurino Snc. «Solo grazie a questa misura, lo scorso anno abbiamo realizzato circa una ventina di impianti e, quest'anno, ne abbiamo in previsione almeno altri quindici. È uno strumento utile, ma che può e deve essere ulteriormente migliorato. Dal punto di vista operativo, la burocrazia è ormai ridotta al minimo e i tempi di allaccio sono più snelli. Tuttavia, senza incentivi il mercato fa fatica a reggere: la detrazione fiscale rimane uno strumento fondamentale per sostenere il residenziale». Mario Micali di Carboff ha aggiunto: «Per garantire al residenziale di crescere ulteriormente, serve anche chiarezza normativa. Nel 2025, ad esempio, il Pnrr con contributi per le comunità energetiche ha ulteriormente confuso il mercato: il taglio dei fondi a ridosso delle scadenze non ha permesso di esprimere il potenziale dello strumento. Oggi il quadro è leggermente più chiaro: la detrazione al 50%, confermata, è sempre stata un ottimo strumento e, se resa stabile nel lungo periodo, sarebbe più che sufficiente a dare continuità al domestico. Ciò che penalizza il settore è il continuo lavorare a singhiozzo, che non consente alle aziende di costruire vere strategie industriali. Questo è uno scoglio significativo: misure a singhiozzo non consentono alle aziende di pianificare sul lungo periodo. Se si considerano anche le incertezze di alcune misure e le fasi di stallo che si creano dall'annuncio di una legge alla sua piena operatività, è chiaro come diventi complicato lavorare. «Guardando al futuro, le prospettive restano positive», commenta Manuel Ninzola di MN Solution. «A fine 2025 avevamo fatto una proiezione e, a partire dagli impianti contrattualizzati, registro già un +30% rispetto a quanto stimato. Resta però l'incognita delle detrazioni fiscali. Finché ci sono, un business plan rientra tre o quattro anni prima. Se dal 2027 non ci saranno più, il rischio è una nuova guerra dei prezzi. Auspichiamo quindi una conferma della misura, o meglio ancora una riduzione dei tempi delle detrazioni da dieci a cinque anni».

### CONSULENZA, LEVA STRATEGICA

Oltre alla guerra dei prezzi innescata dal Superbonus, la maxi agevolazione è stata impattante anche in termini di qualità dei progetti e in termini di servizi offerti al cliente finale. Si è perso quell'approccio consulenziale che le società di installazione più strutturate in Italia avevano costruito per portare nelle case dei clienti finali progetti di valore, con impianti costruiti su misura e con componenti di alta qualità destinati a garantire performance nel tempo. Non solo: gli impianti domestici si sono evoluti, si parla sempre più di integrazione tecnologica, ad esempio con storage o con tecnologie per il riscaldamento e raffrescamento, ma anche di domotica, smart home, tariffe dinamiche. Un approccio consulenziale è imprescindibile. Ma questa modalità, questa attenzione al cliente, si sono un po' perse negli ultimi anni. Tuttavia, la consulenza può essere una leva strategica da cui gli installatori devono ripartire per tornare a proporre qualità. «Si è perso l'approccio consulenziale, sostituito da offerte standardizzate, formulate da remoto, senza sopralluoghi», dichiara Mario Micali di Carboff. «Riporto un esempio chiaro che conferma quanto questo approccio sia rischioso: oggi quasi tutti i clienti in ambito residenziale chiedono sistemi di accumulo da abbinare all'impianto fotovoltaico, ma questo richiede competenze che vanno oltre la semplice installazione. Noi continuiamo a proporre impianti con componenti di alto livello, ma per chiudere i progetti siamo comunque costretti a fare i conti con un mercato a prezzi molto aggressivi. Ritengo tuttavia che le aziende di dimensioni intermedie abbiano oggi le spalle più solide per reggere questa fase. I piccoli operatori soffriranno di più per mancanza di track record e credibilità, mentre i grandi gruppi di installazione hanno costi fissi elevati che non consentono loro di lavorare sulle marginalità». Manuel Ninzola di MN Solution ha aggiunto: «La relazione con il cliente inizia molto prima del sopralluogo. Prima di ogni appuntamento faccio una chiamata che dura almeno 30 minuti: è fondamentale capire le esigenze reali. Il valore dell'impianto va oltre la posa dei semplici pannelli. Il residenziale oggi offre spunti

## Dai tetti europei un potenziale di 2,3 TWp di nuovi impianti fotovoltaici

OLTRE LA METÀ DEL POTENZIALE, CON 1,8 TW, ARRIVEREBBE DAL RESIDENZIALE

*Potenzialmente, sui 271 milioni di edifici geolocalizzati nell'Unione europea si potrebbero installare fino a 2,3 TW di potenza da fonte solare. La maggior parte della potenza installata, pari a circa 1,8 TW, proverrebbe da edifici residenziali e 519 GW da edifici non residenziali. Questo è quanto emerge dal report redatto dal centro di ricerca della Commissione europea e pubblicato su Nature Energy, rivista online londinese che si focalizza su ricerche relative al mercato energetico. Nel rapporto, intitolato "Mapping Europe's rooftop photovoltaic potential with a building-level database", vengono fatte ipotesi conservative al fine di fornire una base realistica di stima del potenziale fotovoltaico europeo, pur riconoscendo che la potenza effettiva varierebbe a seconda della tipologia e dell'ubicazione dell'edificio. Nello specifico si evidenzia come, utilizzando l'attuale tecnologia solare e ipotizzando un'efficienza dei moduli del 22%, un intervento di questo tipo potrebbe portare alla produzione di circa 2.750 TWh all'anno di elettricità. Questa energia sarebbe in grado di*

*soddisfare il 40% del fabbisogno energetico europeo contribuendo in maniera importante alla roadmap verso un sistema completamente rinnovabile entro il 2050. Da notare anche che secondo i ricercatori quasi tutti i paesi dell'UE hanno un potenziale tecnico superiore a 40 GW di potenza, con un range di produzione che varia da 32 TWh a 60 TWh a seconda dell'irradiazione solare locale. Per la gran parte degli stati, la produzione sarebbe in grado di coprire circa il 50% del consumo elettrico interno, con eccezioni per grandi nazioni come Francia e Germania dove la produzione potenziale sfiorerebbe i 400 TWh all'anno e potrebbe soddisfare oltre l'80% del fabbisogno elettrico. Nonostante il grande potenziale evidenziato nel rapporto, solo circa il 10% dei tetti in Europa è attualmente dotato di impianti fotovoltaici che oggi rappresentano complessivamente circa 215 GW, ovvero circa il 61% della potenza solare totale installata in Europa, pari a 339 GW. Entro la fine di questo decennio, si prevede che raggiungerà i 400 GW.*

interessanti nell'ambito dell'integrazione tecnologica, anche con i dispositivi per riscaldamento e raffrescamento. Grazie al supporto di un termotecnico mi sono formato anche per proporre queste tecnologie in abbinata al solare. Se riduci il consumo di gas installando una pompa di calore aria-aria o una pompa ibrida, cambia completamente il servizio e il supporto al cliente».

### SODALIZIO VINCENTE

In un mercato svilto dalla battaglia sui prezzi, dove i servizi al cliente finale possono fare la differenza nella proposta, diventano cruciali le partnership tra distributori e installatori, proprio per l'offerta e per i servizi a valore aggiunto che il canale dei distributori specializzati può offrire. Gli installatori potranno così diventare veri e propri consulenti energetici per il cliente finale. L'integrazione tecnologica tra solare, storage ed e-mobility, potrà infatti essere una leva per una più ampia diffusione del solare in ambito domestico, offrendo soluzioni complete piuttosto che singoli componenti. Allo stesso tempo, il canale degli installatori dovrà continuare a investire in competenze su storage, configurazioni avanzate e servizi post-vendita, diventando un vero consulente energetico. «Le leve su cui l'installatore dovrà puntare saranno sempre più consulenziali», dichiara Paolo Panighi di Elfor. «La gestione dell'impiantistica elettrica e termica è strettamente legata all'elettronica e all'intelligenza artificiale e richiede soluzioni progettate sulle reali esigenze del cliente. Oggi il mercato chiede qualità di servizio, competenza e affidabilità: elementi che emergono soprattutto quando ci si appoggia a distributori specializzati. Anche i clienti finali sono oggi più informati e sensibili alla qualità: esistono installatori che credono nel valore del servizio e su questo costruiscono la loro proposta». Giuseppe Maltese di Energia Italia ha aggiunto: «Oggi la partita più importante la gioca il canale della distribuzione. Nel nostro settore l'innovazione tecnologica

corre velocemente e i distributori possono svolgere un ruolo chiave di collegamento tra produttore e installatore fornendo servizi. Il più importante resta quello della formazione, sia tecnologica sia nel comunicare i veri vantaggi economici delle rinnovabili a famiglie e imprese, tutto ciò rende più semplice il rapporto con l'utente finale. L'installatore ha inoltre sempre più bisogno di logistica efficiente e rapidità di consegna». Affidarsi al canale della distribuzione specializzata significa anche difendersi da fenomeni di portata globale, come ad esempio quello di un eventuale fenomeno di shortage di componenti, potendo quindi contare su logistica, ordini e pianificazioni sicure, ma anche lead generation. Come abbiamo visto, l'innovazione tecnologica e la forte specializzazione richiedono agli installatori anche nuove competenze e formazione costante per poter comunicare al meglio la proposta al cliente finale, con un approccio sempre più consulenziale. «Oggi è necessario adottare nuove forme di comunicazione per raggiungere un pubblico più ampio, investendo in modo strutturato sui canali digitali», spiega Gianluigi Lurino: «Inoltre serve una maggiore specializzazione nell'approccio al cliente finale. Oggi è necessario adottare nuove forme di comunicazione per raggiungere un pubblico più ampio, investendo in modo strutturato sui canali digitali. Diventano sempre più importanti le partnership con la distribuzione, così come una formazione efficace e immediata. Gli installatori, dal punto di vista del know-how tecnico e dell'integrazione tecnologica, sono già a un ottimo livello: ora la sfida è continuare a crescere sul piano della comunicazione, del servizio e della relazione con il cliente». Insomma, il 2026 si apre con delle sfide interessanti per chi è impegnato nel segmento residenziale. Cambia il modo di proporsi ai clienti, cambia la tecnologia, cambiano le competenze, ma una cosa resta uguale al passato: il potenziale di un settore che ha ancora ampi margini di crescita e spazio per proposte di valore.

