

# FV: TRA CONTINUITÀ E SVILUPPO. LA PAROLA A INSTALLATORI, PROGETTISTI ED EPC

IL SONDAGGIO CONDOTTO DA SOLAREB2B, GIUNTO ALLA DECIMA EDIZIONE, EVIDENZIA UN RINNOVATO INTERESSE VERSO IL MERCATO RESIDENZIALE E CONFERMA L'ATTENZIONE RIVOLTA ALLE INSTALLAZIONI DI TAGLIA C&I. LA VERA RIVELAZIONE È RAPPRESENTATA DAI PARTECIPANTI ALLA RELEASE, CHE PER LA METÀ SONO INSTALLATORI DI PROGETTI OLTRE I 100 kWp. ECCO I RISULTATI DELLA SURVEY

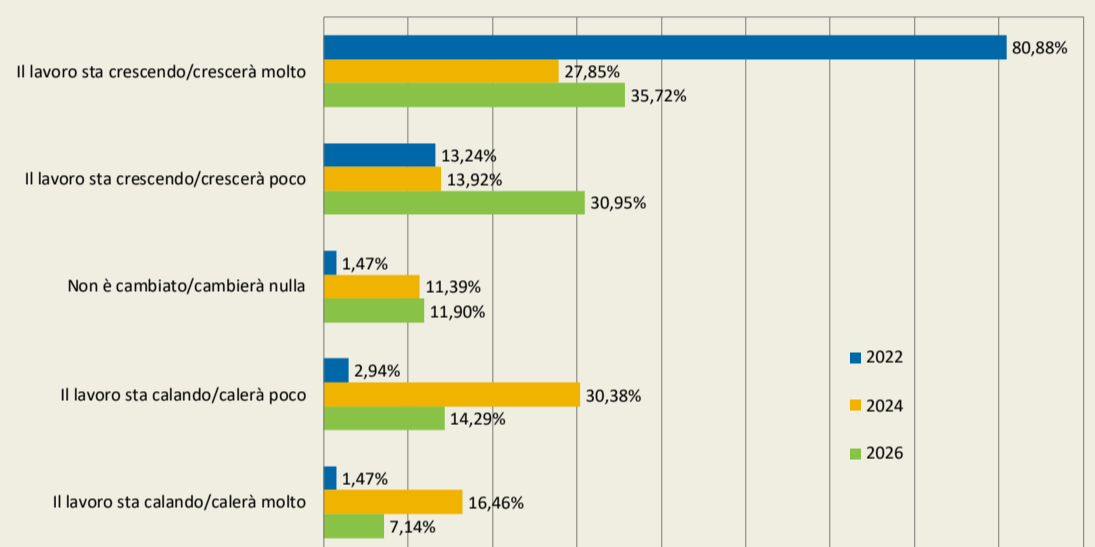
La decima edizione del sondaggio di SolareB2B rivolto agli installatori, dal titolo "Fotovoltaico: tra continuità e sviluppo" porta una vena di ottimismo nel mercato. Se infatti nel sondaggio del 2024 si percepiva sfiducia nel futuro, quest'anno la maggior parte degli installatori che sono intervenuti prevede una crescita del proprio business. Fiducia recuperata anche nel mercato residenziale, dove crescono le aspettative. Resta confermata l'attenzione per impianti di taglia media e cresce invece quella verso installazioni di potenza superiore ai 200 kWp. Questo sentiment positivo è legato anche a rapporti sempre più collaborativi e proficui con i propri partner, a cui comunque gli installatori rivolgono una chiara richiesta. Si avverte infatti sempre più l'esigenza di costruire per il cliente finale pacchetti chiavi in mano che comprendano anche diversi servizi pre e post vendita. Ma soprattutto che includano proposte finanziarie per agevolare l'accesso al credito e consentire al cliente di valutare l'effettiva fattibilità dell'investimento.

In generale il sondaggio ha raccolto l'opinione degli installatori impegnati nel fotovoltaico su alcuni temi tra cui prospettive future del mercato, rapporti con fornitori e distributori, e comunicazione con il cliente finale. Hanno risposto circa 170 installatori, qualche numero in più rispetto all'edizione del 2024. Il 75% di loro ha sede nel nord Italia, mentre la restante parte nel centro e sud. Rispetto all'edizione 2024, è cresciuta la partecipazione di aziende strutturate. Se infatti il 61% di chi ha risposto due anni fa faceva parte di aziende con meno di 10 collaboratori, nel sondaggio di quest'anno questa fascia è rappresentata solo dal 44% dei rispondenti. Cresce la partecipazione di installatori attivi in aziende più grandi, con il 46% dei rispondenti in aziende tra i 12 e i 50 dipendenti e il 10% in aziende con oltre 50 dipendenti. Da ultimo, il target principale si è spostato dal residenziale verso impianti di taglia più grande. Nel 2022 il 56% del campione trattava impianti fotovoltaici di taglia compresa tra 3 e 20 kWp, mentre il 44% lavorava per impianti di potenza compresa tra 20 e 100 kWp. Quest'anno invece la taglia 3-20 kWp è rappresentata dal 27% dei rispondenti e la superiore 20-100 kWp è rappresentata dal 24% di chi ha risposto. Addirittura il 49% dei partecipanti al sondaggio tratta impianti oltre 100 kWp con un esponente del segmento utility scale con installazioni medie di 100 MWp.

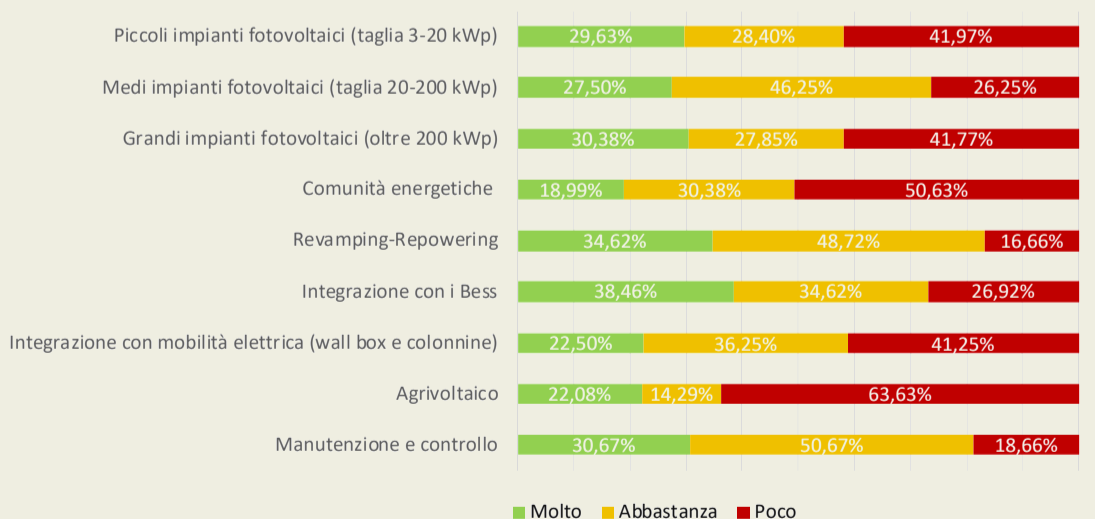
## DOMANDA 1 COME STA CAMBIANDO O PREVEDE CAMBIERÀ IL SUO LAVORO NELL'AMBITO DELLA PROGETTAZIONE/INSTALLAZIONE DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, RISPETTO ALLO SCORSO ANNO?

La maggior parte degli installatori che sono intervenuti nel sondaggio di quest'anno sostiene che

### 1. Come sta cambiando o prevede cambierà il suo lavoro di installatore fotovoltaico rispetto allo scorso anno?



### 2. In che misura ritiene che la sua attività possa crescere nelle seguenti aree?

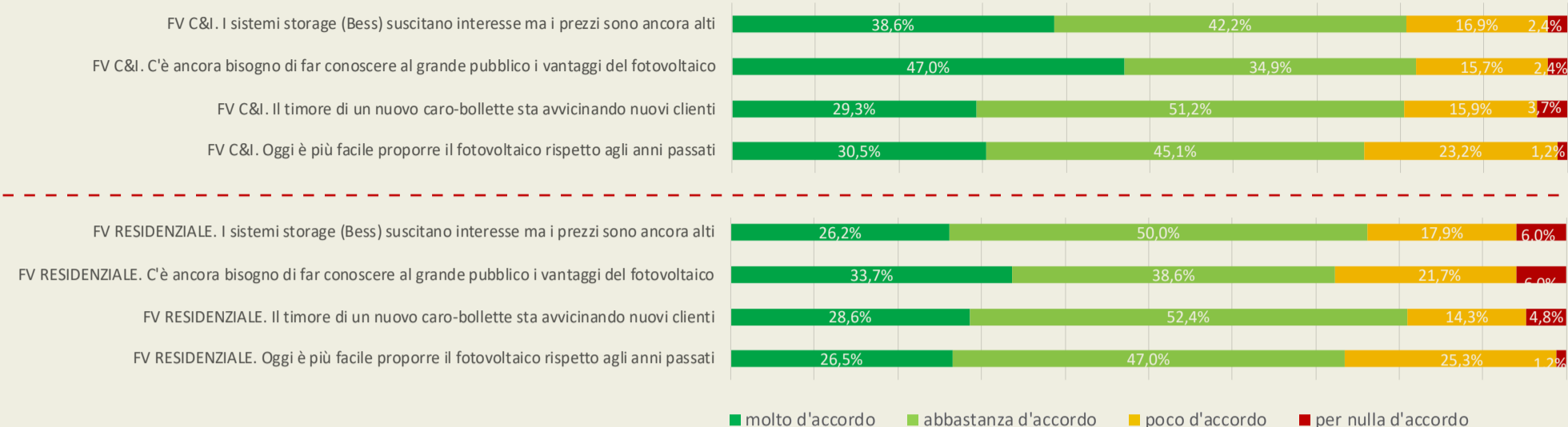


il lavoro stia crescendo e prevede che questo trend continuerà nel futuro. È una prima differenza rispetto al sondaggio condotto nel 2024, che seguiva l'epoca del Superbonus e vedeva una minor fiducia degli operatori del mercato nel futuro. Quest'anno infatti quasi il 36% degli installatori rispondenti sottolinea che "il lavoro sta crescendo o crescerà molto". Solo il 15% ha risposto che "il lavoro sta calando o calerà poco". La situazione è diametralmente opposta rispetto al 2024 quando il 30% degli installatori prevedeva un calo del lavoro e solo il 27% una crescita.

## DOMANDA 2 IN CHE MISURA RITIENE CHE LA SUA ATTIVITÀ POSSA CRESCERE NELLE SEGUENTI AREE?

Da quale segmento arriverà la spinta più importante? Anche in questo caso, dalle risposte raccolte, si possono notare alcune differenze rispetto all'ultima edizione del sondaggio condotto nel 2024. Nell'ultima release, c'era poca fiducia nel mercato residenziale e si riponevano maggiori aspettative negli impianti di taglia maggiore. La situazione è rima-

### 3. Parliamo di rapporto con la clientela. In che misura è d'accordo con le seguenti affermazioni?



sta piuttosto stabile nell'edizione di quest'anno del sondaggio, fatto salvo un importante recupero nelle aspettative verso il mercato residenziale.

Infatti considerando il segmento di impianti con potenza da 3 a 20 kWp, la fetta di installatori che crede che la propria attività crescerà molto è quasi del 30%. Questa percentuale era solo del 13% nel 2024. Se si considerano gli impianti di taglia compresa tra 20 e 200 kWp, il 27,5% del campione prevede che il lavoro potrebbe crescere molto in quest'area (27% nel 2024). Guardando agli impianti di taglia maggiore, oltre il 30% degli installatori che hanno risposto al sondaggio pensa che la propria attività potrà crescere molto nel segmento di impianti di potenza superiore ai 200 kWp. In riferimento alle comunità energetiche, le percentuali non si discostano molto rispetto al sondaggio del 2024 evidenziando un certo stallo riguardo al tema: solo il 19% prevede che la propria attività crescerà molto, mentre il 50,6% sostiene che crescerà poco (contro il 12% e il 51% del 2024). Da segnalare la forte attenzione al tema dell'agrivoltaico: il 22% degli installatori pensa che la propria attività possa crescere molto in questo business mentre nell'edizione del 2024 questa percentuale era solo del 9,5%. Allo stesso modo, grandi aspettative sono riversate nel revamping e repowering con il 34% dei rispondenti che pensa di poter accrescere di molto il proprio lavoro in questo ambito (contro il 19% del 2024).

#### DOMANDA 3

#### PARLIAMO DI RAPPORTO CON LA CLIENTELA. IN CHE MISURA È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI?

Come per il sondaggio del 2024, anche quest'anno abbiamo deciso di focalizzarci sul rapporto tra installatore e clientela ma introducendo una differenziazione tra mercato residenziale e C&I. In ambito residenziale, è curioso notare come rispetto all'edizione post Superbonus del sondaggio non si sia modificata la percentuale degli installatori "molto d'accordo" sul fatto che oggi sia più facile proporre il fotovoltaico rispetto al passato (26,5% contro il 24% dell'edizione 2024). Allo stesso modo il 33% è "molto d'accordo" sul fatto che ci sia ancora bisogno di far conoscere al grande pubblico i vantaggi del fotovoltaico (contro il 42% del 2024). Queste percentuali in realtà non sono molto discostanti se si analizza l'ambito C&I. La vera differenza rispetto all'edizione 2024 del sondaggio si nota in riferimento al tema del caro bollette. Se nel 2024 solo l'8,8% degli installatori erano "molto d'accordo" con il fatto che timore di un nuovo caro-bollette stesse avvicinando nuovi clienti, oggi questa percentuale sale a 28,5% nel residenziale e a 46,9 nel C&I.

Secondo alcuni installatori, il cliente finale oggi preferisce destinare eventuali disponibilità finanziarie ad altre spese. Inoltre l'arrivo sul mercato di prodotti di scarsa qualità e un'infrastruttura di rete limitata non contribuiscono ad alimentare adeguatamente il mercato. Infine si evidenzia la necessità di investire in divulgazione su problematiche ambientali per incentivare le installazioni.



## Nel nostro arco una nuova freccia da scoccare per il vostro revamping

FIMER



### La partnership strategica con FIMER apre traiettorie di efficienza inedite per rinnovare gli impianti fotovoltaici esistenti e non solo.

Reagire con scaltrezza alle evoluzioni del mercato richiede grande esperienza e una visione lungimirante. In Italia, oltre la metà degli impianti fotovoltaici ha più di dieci anni: ora più che mai aggiornamenti tecnologici di revamping e retrofit sono la chiave per moltiplicare le performance e ottimizzare gli investimenti.

Ancora una volta, la formula che ti guida rinforza il suo equipaggiamento per garantirti un vantaggio competitivo immediato e con un prodotto Made in EU.

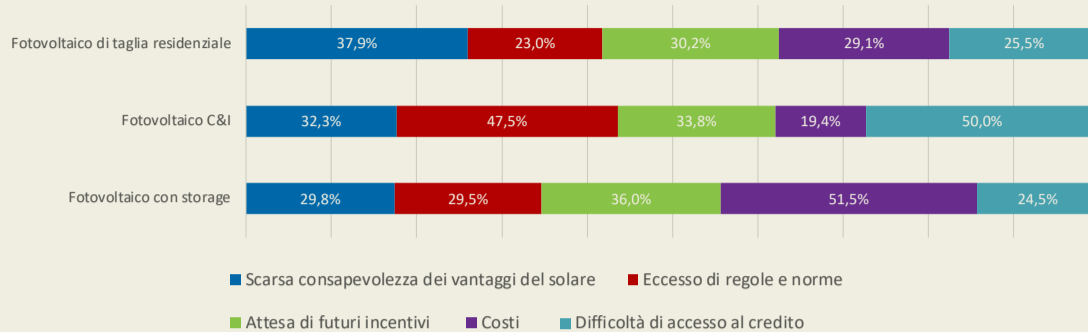
ELFOR è il valore aggiunto sempre al tuo fianco, pronto a schierare agilità e competenza per mettere a fuoco l'obiettivo.



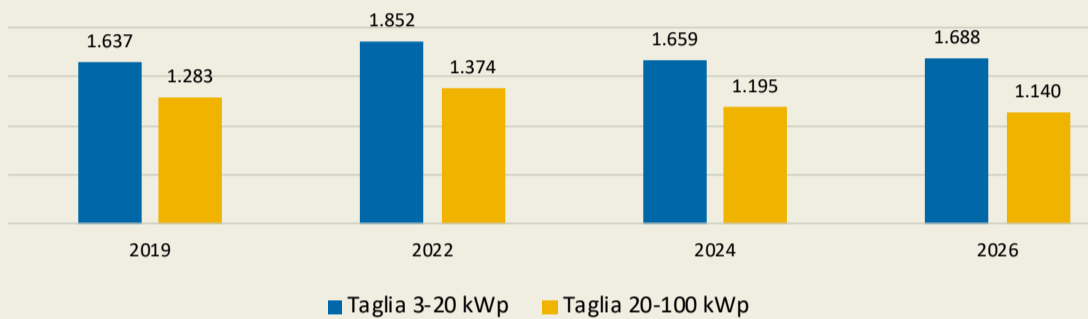
Via Lavoratori Autobianchi, 1  
Strada 8 Edificio 22/F  
20832 Desio MB  
Tel. +39 0362 1900443

elfor.org  
info@elfor.org  
f i n

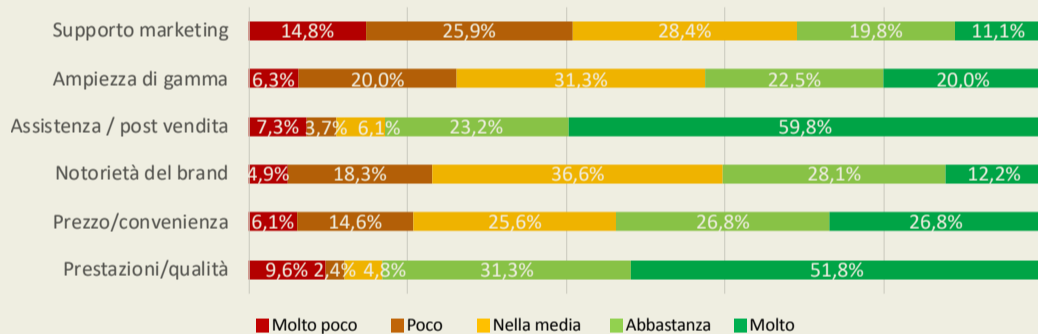
#### 4. Per ogni segmento di mercato, indichi due elementi che secondo lei stanno maggiormente frenando lo sviluppo del solare in Italia



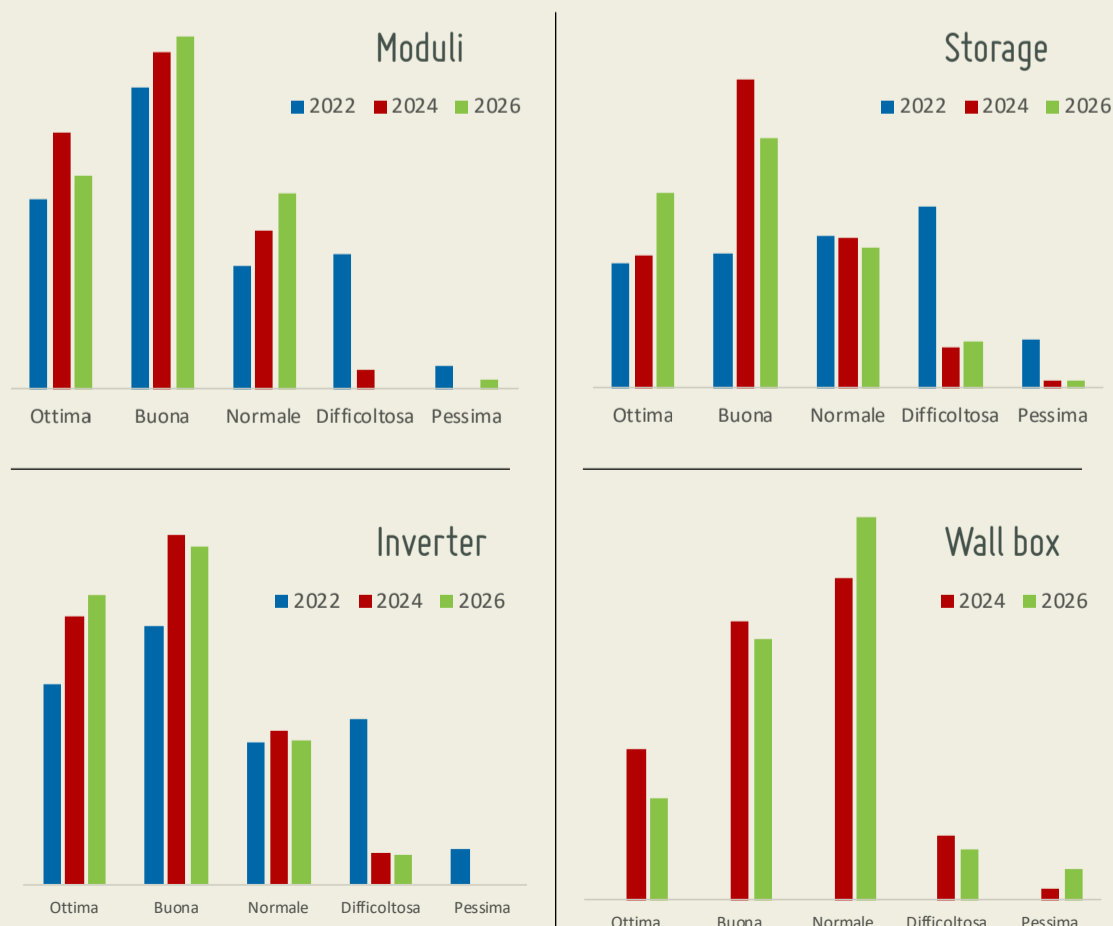
#### 5. Qual è il prezzo medio "indicativo" al pubblico del kWp installato nel suo territorio (IVA compresa)?



#### 6. Quali sono i criteri con i quali scegliete i marchi di moduli, inverter e storage o con i quali valutate di trattare un nuovo brand?



#### 7. Come giudica la collaborazione con i suoi principali fornitori (produttori/distributori) di moduli, inverter, storage e wall box?



#### DOMANDA 4 PER OGNI SEGMENTO DI MERCATO, INDICHI DUE ELEMENTI CHE SECONDO LEI STANNO MAGGIORMENTE FRENANDO LO SVILUPPO DEL SOLARE IN ITALIA

Questa domanda sostituisce la numero 4 degli ultimi sondaggi, incentrata sull'influenza delle misure incentivanti sulla domanda di nuove installazioni. La cancellazione di molte di esse, in primis Superbonus e sconto in fattura, ci ha spinto a considerare altri elementi che frenano lo sviluppo del mercato fotovoltaico in Italia. Nel mercato residenziale il principale ostacolo resta di natura culturale e informativa. Il 38% degli installatori individua infatti nella scarsa consapevolezza dei vantaggi del fotovoltaico il principale freno allo sviluppo del settore. Seguono l'attesa di nuovi incentivi (30%) e, con un peso più equilibrato, le difficoltà di accesso al credito, i costi e l'eccesso di regole. Nel segmento C&I emergono invece problematiche soprattutto finanziarie e burocratiche. La difficoltà di accesso al credito e l'eccesso di regole vengono indicati come i principali ostacoli da circa il 50% del campione, mentre i costi degli impianti sembrano incidere meno. Nel caso delle soluzioni fotovoltaico con storage, il tema economico torna invece centrale: oltre la metà degli installatori (51,5%) indica il costo come principale freno allo sviluppo del mercato. Resta inoltre forte l'attesa di nuovi incentivi, segnalata dal 36% del campione.

#### DOMANDA 5 QUAL È IL PREZZO MEDIO "INDICATIVO" AL PUBBLICO DEL KWP INSTALLATO NEL SUO TERRITORIO (IVA COMPRESA)?

Dopo il leggero aumento medio al kWp registrato nel 2022, legato soprattutto al Superbonus, nel 2024 si era registrata un'inversione di tendenza e il valore medio del kWp era tornato ai livelli pre Covid. A distanza di due anni, si nota come nonostante il taglio ai costi dei moduli fotovoltaici e l'allontanamento netto dalla bolla del Superbonus - che aveva causato un incremento dei prezzi - in realtà non ci siano state modifiche degne di nota nei valori. Per il segmento di impianti tra 3 e 20 kWp, anzi, si è assistito a un lieve aumento dei listini passati da una media di 1.659 euro a una di 1.688 euro nel sondaggio di quest'anno. Calano anche se di poche decine di euro i valori in ambito commerciale e industriale. Per quanto riguarda la taglia tra 20 e 100 kWp, infatti, il valore medio è passato da 1.195 euro nel 2024 a 1.140 nel 2026.

#### DOMANDA 6 QUALI SONO I CRITERI CON I QUALI SCEGLIETE I MARCHI DI MODULI, INVERTER E STORAGE O CON I QUALI VALUTATE DI TRATTARE UN NUOVO BRAND?

Nella decima edizione del sondaggio, SolareB2B ha riproposto una domanda legata ai criteri di scelta dei partner con cui collaborare sul fronte moduli, inverter e storage. Utilizzando il criterio di importanza da uno a cinque, si conferma quanto emerso nel sondaggio del 2024 ovvero che le due voci più importanti tra i criteri di scelta sono assistenza post vendita e prestazioni e qualità dell'offerta. Tra gli altri criteri di scelta considerati molto importanti non c'è più, rispetto all'edizione scorsa del sondaggio, la notorietà del brand che è tra i parametri meno considerati dagli installatori insieme al supporto marketing. Mantengono invece la loro rilevanza i criteri di prezzo e ampiezza di gamma.

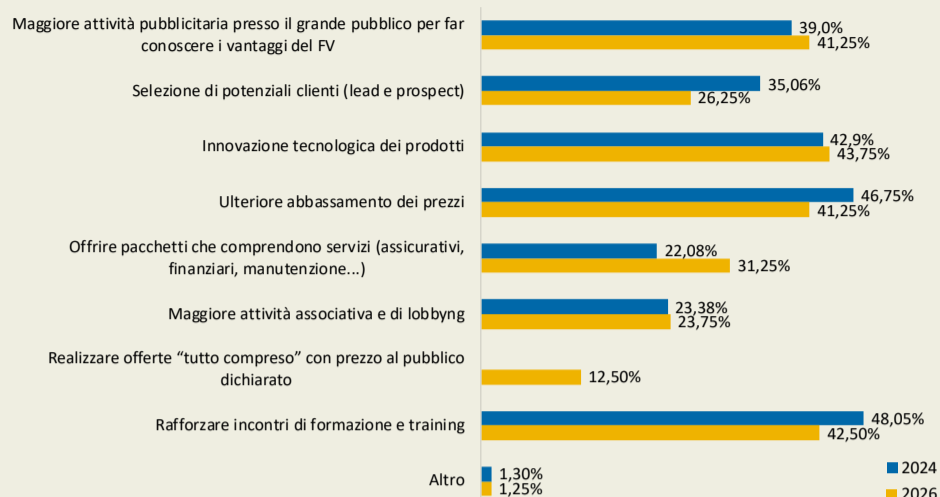
#### DOMANDA 7 COME GIUDICA LA COLLABORAZIONE CON I SUOI PRINCIPALI FORNITORI (PRODUTTORI/DISTRIBUTORI) DI MODULI, INVERTER, STORAGE E WALL BOX?

Rispetto alla scorsa edizione, non ci sono particolari scostamenti nel rapporto tra installatori e fornitori che tendenzialmente rimane buono o ottimo soprattutto in relazione ai produttori di inverter e moduli. Migliora il rapporto con i produttori di storage che se già era buono nel 2024, nell'edizione 2026 del sondaggio diventa ottimo. Permangono delle difficoltà nella relazione con i produttori di wall box, voce inserita nel sondaggio del 2024 e che addirittura ha registrato commenti più negativi in questa seconda rilevazione dove addirittura emerge un

### 8. Quali sono i 3 servizi che lei ritiene più importanti nel momento in cui si rivolge a un distributore (sia specializzato in fotovoltaico, sia grossista di materiale elettrico)?



### 9. In che modo i produttori/distributori dovrebbero sostenere la crescita del mercato e quindi il lavoro degli installatori?



ulteriore raffreddamento del rapporto: diminuiscono i giudizi positivi e cresce il numero di operatori che definisce il rapporto semplicemente normale. Le percentuali più alte alle voci "difficoltosa" e "pessima" si hanno proprio in relazione alle wall box oltre che ai sistemi di accumulo. Una delle motivazioni dei rapporti difficili con i produttori di sistemi di ricarica è la presenza sul mercato di prodotti poco testati che riducono le proprie prestazioni o cessano del tutto di funzionare dopo 3 o 4 anni. Inoltre stando ai commenti lasciati dagli installatori che sono intervenuti al sondaggio, è necessario lavorare su un rapporto di fiducia e collaborazione. È inoltre importante che il produttore sappia garantire assistenza pre e post vendita oltre a risposte ai ticket aperti in tempi stretti. Tra le lamentele spicca il fatto che alcuni produttori distributori pongano obiettivi di acquisto difficili da raggiungere.

#### DOMANDA 8

**PARLIAMO DI DISTRIBUTORI. QUALI SONO I 3 SERVIZI CHE LEI RITIENE PIÙ IMPORTANTI NEL MOMENTO IN CUI SI RIVOLGE A UN DISTRIBUTORE (SIA SPECIALIZZATO IN FOTOVOLTAICO, SIA GROSSISTA DI MATERIALE ELETTRICO)?**

Vediamo ora il rapporto tra installatori e distributori, e in particolar modo i servizi ritenuti più importanti nel lavoro degli installatori. Il grafico comprende le ultime quattro rilevazioni consentendo di fare un confronto di ampio orizzonte su come sia cambiata la percezione degli installatori. In particolare emerge come l'attenzione dell'installatore si sia negli ultimi anni spostata con più convinzione verso i servizi. Nello specifico perdono di rilevanza prezzo e disponibilità di prodotti a magazzino a favore di servizi post vendita e servizi di consulenza che guadagnano terreno superando le percentuali dell'edizione 2024 del sondaggio. Cresce l'importanza attribuita alla formazione nonché alla generazione di contatti e alle convenzioni finanziarie, a dimostrazione di come la tematica economica e quella relativa alla ricerca di nuovi clienti siano da monitorare e possano rappresentare un importante elemento strategico per i distributori.

#### DOMANDA 9

**IN CHE MODO I PRODUTTORI/DISTRIBUTORI DOVREBBERO SOSTENERE LA CRESCITA DEL MERCATO E QUINDI IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI?**

L'ultima domanda entra nel merito del rapporto tra installatori e fornitori, evidenziando quali sono le necessità e le richieste da parte dei primi, nei confronti dei secondi. Se diminuisce l'importanza attribuita agli incontri di formazione e alla selezione di potenziali clienti, cresce quella legata all'innovazione tecnologica dei prodotti e soprattutto alla possibilità di offrire pacchetti che comprendono ad esempio servizi assicurativi, supporto finanziario e manutenzione. Resta stabile la percentuale di chi chiede maggiore attività associativa e di lobbying mentre cala quella rivolta a un ulteriore abbassamento dei prezzi.



## Strutture e servizi integrati

**LABELS & CERTIFICATIONS**

- ISO 9001
- ISO 14001

- ✓ Viti di fondazione
- ✓ Blocchi di cemento
- ✓ Pali infissi
- ✓ Sistema di integrazione per pensiline auto
- ✓ Certificato ISO 9001 e ISO 1400k

### Strutture e servizi integrati

Progettazione, produzione, fornitura e installazione di qualsiasi impianto a terra

### Strutture fisse e trackers

### EnergyHub

#### Pensilina fotovoltaica mono-palo a sbalzo

Disponibile in moduli da 2 o 3 posti auto  
Struttura robusta e modulare, realizzata con materiali di prima qualità e dal design pulito e funzionale *all-inclusive*.

- Struttura a terra
- Pensiline
- Agrivoltaico
- Energy hub
- Trackers

#### PRODOTTI/SERVIZI

- ✓ Strutture a terra, pensiline
- ✓ Agrivoltaico e C&I
- ✓ Fondazioni con pali avvitati.
- ✓ Pali battuti o in calcestruzzo.
- ✓ Dimensionamento rigoroso.
- ✓ Approccio integrato
- ✓ Installazione e manutenzione.

#### RIFERIMENTI

- > Oltre 900 MWp installati.
- > Progetti da 100 kWe a 60 MWp.
- > Competenza in progetti complessi (pendii, terreni complicati, ex-discariche, etc.)
- > Elevata capacità di adattamento

**UPCOMING EVENT 2026**

### Meet us at Intersolar Munich

June 23-25 2026 | Booth A5.655

**intersolar**  
EUROPE

