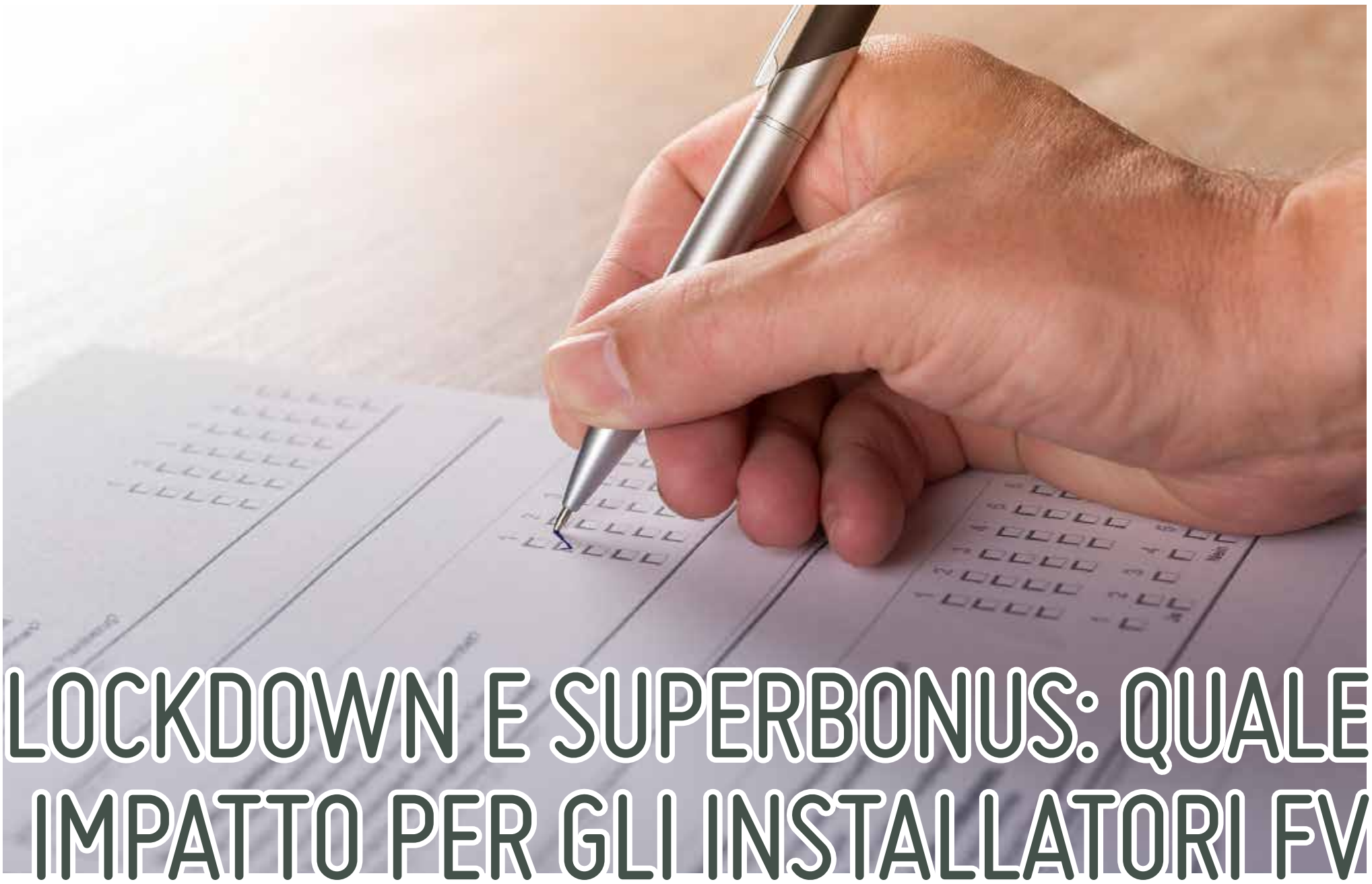


LOCKDOWN E SUPERBONUS: QUALE IMPATTO PER GLI INSTALLATORI FV

QUAL È LA PERCEZIONE DEGLI INSTALLATORI ALLA LUCE DELLE OPPORTUNITÀ OFFERTE DALLA MAXI AGEVOLAZIONE? QUALI SONO I NODI E I DUBBI DA SCIOGLIERE E QUALI GLI INTERVENTI MAGGIORMENTE RICHIESTI? ECCO I RISULTATI DEL SONDAGGIO DI SOLAREB2B E CLIENTIPERTE A CUI HANNO PARTECIPATO OLTRE 200 OPERATORI

A CURA DI **SOLAREB2B** E **CLIENTIPERTE-LEMONFOUR**

A inizio novembre SolareB2B e ClientiPerTe, il servizio web che fornisce potenziali clienti alle aziende dell'efficientamento energetico, hanno lanciato un sondaggio dal titolo "La situazione del mercato del fotovoltaico a novembre 2020" rivolto agli installatori di impianti fotovoltaici. A partire dalle conseguenze dell'emergenza sanitaria che ha investito il Paese per gran parte dell'anno, e alla luce delle nuove opportunità offerte dal Superbonus al 110%, il sondaggio ha voluto raccogliere il punto di vista degli installatori rispetto all'attuale situazione di mercato. Dalle risposte di oltre 200 operatori emerge come il lockdown di marzo abbia avuto un impatto significativo sull'attività di tante aziende, che sono però subito ripartite lavorando su cantieri già avviati prima della chiusura o su nuove realizzazioni.

Sono contrastanti gli atteggiamenti di fronte al Superbonus: da una parte la maxi agevolazione è guardata in modo distaccato, anche a motivo del fatto che all'inizio della scorsa estate gli annunci sull'arrivo del provvedimento avevano ottenuto la conseguenza di bloccare completamente un mercato che si stava rimettendo in moto dopo il lockdown. Da parte degli installatori il 110% sembra più sopportato che benvenuto, anche a causa delle complessità che lo rendono più adatto alle grandi organizzazioni e che hanno spinto molti operatori a sottoscrivere, nel sondaggio, la definizione di "un'opportunità per pochi". Nonostante questo, guardando al futuro c'è un clima di maggiore disponibilità a inserire anche il Superbonus all'interno della propria offerta, dato che potrebbe garantire una forte spinta delle nuove installazioni di taglia residenziale, e che potrebbe garantire un incremento dell'attività di molti installatori. Ma secondo quanto hanno espresso i partecipanti all'indagine, servirà snellire burocrazia e pratiche per esprimere in toto il suo potenziale e per fare in modo che questa opportunità non sia solo per poche e grandi aziende, ma per tutti. Ecco i risultati del sondaggio.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per ascoltare l'introduzione al sondaggio di Matteo Ravagnan, Ceo di ClientiPerTe

DOMANDA 1
QUAL È L'ANDAMENTO DELLE TUE INSTALLAZIONI DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI RESIDENZIALI DOPO GIUGNO 2020?

Dalle risposte alla prima domanda emerge subito una significativa insoddisfazione da parte degli installatori. I primi mesi del 2020 sono stati fortemente condizionati dal lockdown, che hanno rallentato l'attività di tanti player. A ciò si aggiunge il fatto che, dopo giugno, l'attesa da parte del mercato nei confronti del Superbonus al 110% ha generato una fase di stallo che ha interessato in particolare gli impianti fotovoltaici di taglia residenziale. E così, il 51,4% del campione intervistato non si reputa soddisfatto del lavoro svolto da giugno in poi. «Era abbastanza prevedibile una risposta simile», spiega Matteo Ravagnan, Ceo di ClientiPerTe, «soprattutto per la fase di stallo generata dall'attesa dei decreti attuativi del Superbonus, arrivati solo a fine agosto, e dei vari chiarimenti da parte dell'Agenzia delle Entrate». Tuttavia non mancano elementi incoraggianti: il 27,6% del campione afferma di essere parzialmente soddisfatto, "perché l'attività è ripartita, anche se diminuita rispetto allo scorso anno", e il 12,4% afferma di essere "pienamente soddisfatto", perché sta installando un buon numero di impianti. La soddisfazione

di una fetta di installatori potrebbe essere anche legata al fatto che, al di là del Superbonus, stia continuando a funzionare molto bene il meccanismo delle detrazioni fiscali al 50%, alle quali quest'anno è stata aggiunta un'opzione in più: la cessione del credito d'imposta.

DOMANDA 2

LE INSTALLAZIONI CHE HO PORTATO A TERMINE DOPO GIUGNO 2020, SONO STATE...

Dopo il primo lockdown, una grossa fetta di business per il 54% del campione intervistato ha fatto riferimento a cantieri avviati prima di giugno ma non portati a termine a causa della pandemia. Tuttavia, circa il 45% del campione si divide in maniera uguale tra chi, dopo giugno, ha lavorato sia sui vecchi cantieri sia su nuovi impianti, e tra gli installatori che, invece, hanno lavorato solo con nuovi clienti.
E questo è un trend che sottolinea come, lockdown e attese a parte, nel secondo semestre dell'anno il mercato non si sia mai fermato.

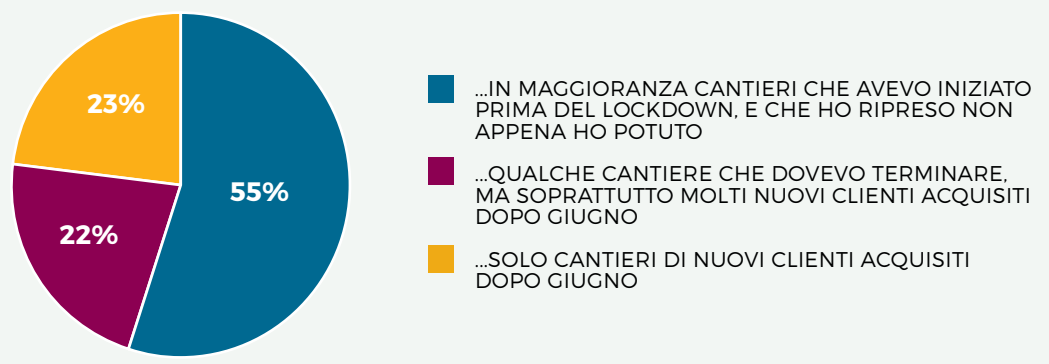
DOMANDA 3

COME DEFINIRESTI IL SUPERBONUS 110% PER GLI INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO INTRODOTTO DAL "DECRETO RILANCIO"?

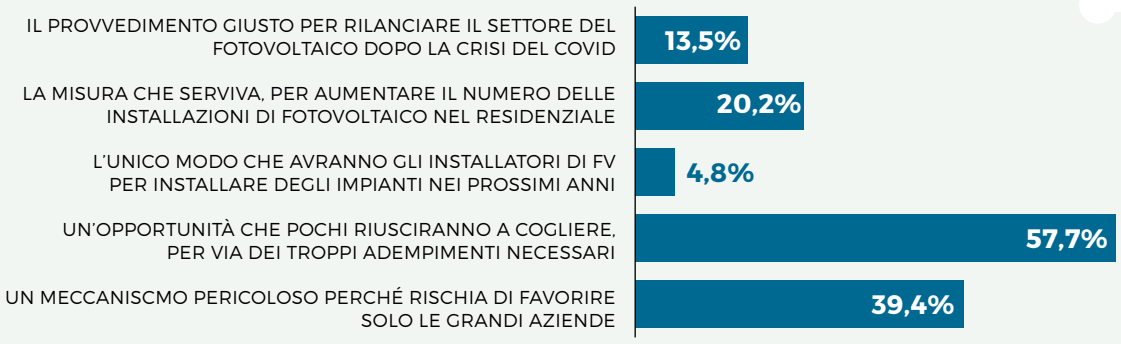
Alla domanda che chiede di definire il Superbonus e le opportunità offerte dalla misura, emerge generalmente un giudizio negativo. Il 57% del campione considera la maxi agevolazione un'occasione che solo in pochi coglieranno, soprattutto per la mole di documenti e pratiche da sbrigare, mentre il 39% pensa che la misura

DOMANDA 1: QUAL È L'ANDAMENTO DELLE TUE INSTALLAZIONI DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI RESIDENZIALI DOPO GIUGNO 2020?

DOMANDA 2: LE INSTALLAZIONI CHE HO PORTATO A TERMINE DOPO GIUGNO 2020, SONO STATE...



DOMANDA 3: COME DEFINIRESTI IL SUPERBONUS 110% PER GLI INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO INTRODOTTO DAL "DECRETO RILANCIO"?



LUCI E OMBRE

AGLI INSTALLATORI CHE HANNO PARTECIPATO AL SONDAGGIO ABBIAMO CHIESTO DI LASCIARE UN COMMENTO SULL'ATTUALE SITUAZIONE DEL MERCATO ALLA LUCE DEL PROVVEDIMENTO E SULLE PREVISIONI PER IL 2021. ECCONE ALCUNI DEI PIÙ SIGNIFICATIVI

✓ *"Il Superbonus è un'ottima opportunità, ma il cliente deve essere bene informato su quello a cui va incontro".*

✓ *"Il Superbonus è sicuramente l'unica soluzione per chi ha veramente intenzione di beneficiare del fotovoltaico e in passato non ha potuto farlo per problemi di liquidità o altro".*

✓ *"Nonostante il blocco Covid, per i prossimi mesi vedo una crescita dei cantieri grazie al Superbonus e maggiore interesse all'installazione di impianti fotovoltaici. Prevedo due anni di ottimi lavori".*

✓ *"L'Ecobonus 110% crea realmente i presupposti per una rivoluzione energetica nazionale. C'è un forte entusiasmo degli italiani, da nord a sud, di aderire all'iniziativa e di poter rendere la propria casa efficiente e ad impatto zero".*

✗ *"Troppa burocrazia, troppi vincoli, tutto estremamente complicato".*

✗ *"L'ecobonus ha fatto solo molti danni, in quanto le persone credono che possano fare tutto a costo zero ma non è così: le banche cercano di portare l'acqua al proprio mulino. Poi credo che solamente le aziende grosse e strutturate riescano ad accedere ai benefici previsti. Noi piccole realtà commerciali siamo penalizzate".*

✗ *"Il Superbonus ha bloccato di fatto il mercato. I clienti privati aspettano di capire meglio. Le persone hanno una percezione errata del Superbonus e sono convinte che vi possano rientrare tutti i tipi di lavori".*

✗ *"Da marzo ho fatto solo qualche impianto fotovoltaico per aziende perché i privati attendevano tutti il Superbonus".*

✗ *"Il Superbonus deve essere un'opportunità, ma al momento ha bloccato la realizzazione degli interventi che incentiva; si deve partire al più presto".*

✗ *"Credo che il Superbonus per il fotovoltaico non sia la scelta giusta. Lo è senz'altro per tutti gli altri interventi. La convenzione scambio sul posto combinata al bonus 50% e allo sconto in fattura è la scelta migliore".*

✗ *"La situazione del mercato è un po' bloccata a causa delle incertezze burocratiche sul Superbonus. A mio avviso sarebbe stata sufficiente una minore detrazione (90%) e uno snellimento della burocrazia".*

✗ *"Il mercato è condizionato dal bonus 110%, preparato, proposto e gestito di fatto dalle grandi aziende (prevalentemente le multiutility) che rischieranno di appiattire e distruggere il mercato".*

✗ *"Buona l'idea del Superbonus, ma troppo articolata e con molti paletti da rispettare".*

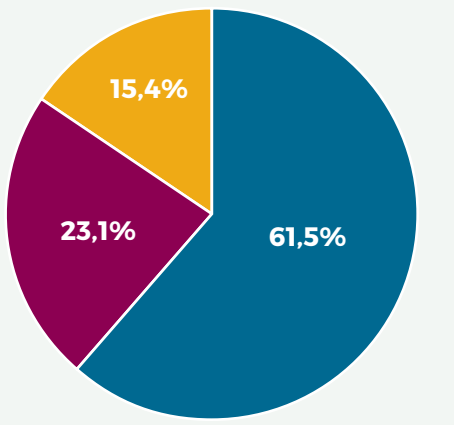
✗ *"Il Superbonus ha fermato di fatto le vendite nel secondo semestre sul residenziale. Bastava la detrazione al 50% con cessione del credito a intermediari finanziari".*

favorirà solo grandi aziende in grado di seguire e gestire ogni singolo step senza dover demandare a terzi.
Anche in questo caso, però, una fetta del campione sottolinea come il provvedimento "sia giusto per rilanciare il fotovoltaico dopo il lockdown", e che "serviva per aumentare il numero delle installazioni di fotovoltaico nel residenziale". «È anche per questo», continua Matteo Ravagnan, «che la maggior parte degli installatori si è già attrezzata per offrire ai propri clienti il Superbonus».

DOMANDA 4
AL MOMENTO ATTUALE, COME HAI DECISO DI OPERARE CON LA TUA AZIENDA RIGUARDO AL SUPERBONUS?

E infatti, le risposte alla quarta domanda confermano questo atteggiamento: il 61% degli installatori che hanno partecipato al sondaggio ha dichiarato di essersi già strutturato e organizzato per rispondere alla domanda dei clienti che intendono beneficiare del Superbonus. Il 23%, invece, ha scelto di non offrire l'agevolazione, cercando di lavorare con quella fetta di clienti finali che, per motivazioni di natura tecnica o burocratica, non possono ottenerla. Proprio a questa fetta di clienti, gli installatori potrebbero proporsi con le detrazioni fiscali al 50% e possibilità di farsi carico del credito d'imposta e dello sconto in fattura.

DOMANDA 4: AL MOMENTO ATTUALE, COME HAI DECISO DI OPERARE CON LA TUA AZIENDA RIGUARDO AL SUPERBONUS?



DOMANDA 5
SE OPERI CON IL SUPERBONUS, QUALI OPZIONI SEI IN GRADO DI OFFRIRE O SUGGERIRE AI TUOI CLIENTI?

Alla domanda 5 gli installatori che hanno partecipato al sondaggio potevano selezionare più opzioni, ma è interessante notare come la maggior parte di chi oggi opera con il Superbonus, offre al cliente finale la possibilità di cedere il credito d'imposta alla banca, oppure propone lo sconto in fattura. Le risposte confermano un aspetto importante: sconto in fattura e cessione del credito sono gli elementi catalizzatori del provvedimento, il punto che crea attenzione attorno alla misura soprattutto per quanto riguarda la clientela finale.

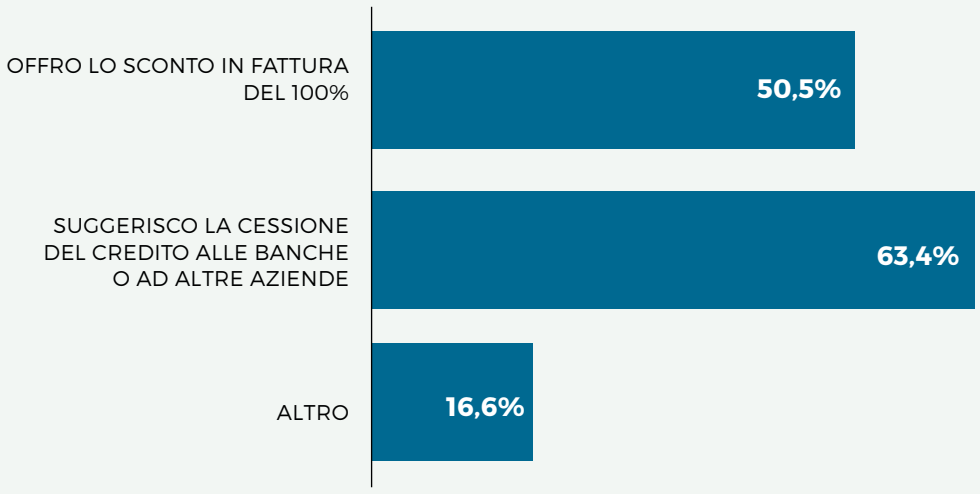
DOMANDA 6
SE LO OFFRI, COME TI SEI ORGANIZZATO PER LO SCONTO IN FATTURA?

Per quanto riguarda cessione del credito e lo sconto in fattura, il passaggio alle banche è quasi fisiologico. E infatti, il 55% del campione che ha partecipato al sondaggio ha dichiarato di cedere il credito direttamente alla banca o a un intermediario finanziario. C'è anche una fetta consistente di operatori, il 25%, che cede il credito ai distributori, che a loro volta poi si interfacciano con gli istituti finanziari gestendo tutte le pratiche. Solo l'11% ha invece dichiarato di trattenersi il credito detraendolo direttamente dai propri debiti con il fisco. In questo caso, potrebbe trattarsi di grosse aziende e utility che, potendo far leva su importanti volumi di utili, hanno deciso di gestire internamente cessione del credito e sconto in fattura.

DOMANDA 7
SE OFFRI IL SUPERBONUS, QUALE INTERVENTO ABBINI ALL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO?

Passiamo ora agli interventi più frequenti che gli installatori fotovoltaici realizzano nell'ambito del Superbonus. Ricordiamo innanzitutto che il fotovoltaico rientra tra gli interventi trainati, che devono obbligatoriamente essere associati a uno dei tre interventi trainanti per permettere al cliente finale di beneficiare del Superbonus: cappotto, sostituzione centrale termica e interventi anti sismici. E così, la stragrande maggioranza degli installatori propone, oltre all'impianto fotovoltaico, la sostituzione della vecchia centrale termica con una più efficiente pompa di calore per riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria. Dalle risposte emerge anche come storage e colonnine di ri-

DOMANDA 5: SE OPERI CON IL SUPERBONUS, QUALI OPZIONI SEI IN GRADO DI OFFRIRE O SUGGERIRE AI TUOI CLIENTI?



DOMANDA 6: SE LO OFFRI, COME TI SEI ORGANIZZATO PER LO SCONTO IN FATTURA?

carica sembrino entrate di diritto nell'offerta "standard" che gli installatori propongono ai loro clienti. E questo, soprattutto in merito allo storage, è un aspetto cruciale: basti pensare, infatti, che sino ad ora i sistemi di accumulo venivano proposti come un elemento aggiuntivo e accessorio nell'offerta dell'impianto fotovoltaico al cliente finale. Tra gli interventi, molti partecipanti al sondaggio segnalano il rifacimento del cappotto termico per poter ottenere il doppio salto di classe dell'edificio. Il 35,1% potrebbe sembrare una percentuale eccessivamente bassa se si considerasse tutto il mercato del Superbonus, ma non bisogna dimenticare che questo sondaggio era rivolto al mondo degli installatori fotovoltaici e non a quello dell'edilizia. «Degli operatori che hanno partecipato al sondaggio, solo uno su tre al momento può offrire anche questo tipo di servizio», continua Matteo Ravagnan. «Per questo motivo, molti installatori stanno già avviando nuove partnership con imprese edili specializzate, mentre altri hanno deciso di specializzarsi e puntare a un pacchetto composto da tecnologie per il risparmio energetico a 360° che, indipendentemente dal cappotto, consentano il doppio salto».

DOMANDA 8

AD OGGI, RITIENI CHE TUTTO IL MECCANISMO DEL SUPERBONUS SIA PIENAMENTE OPERATIVO?

Finora abbiamo riportato il sentiment degli installatori verso il Superbonus, con uno sguardo a come gli operatori si stanno organizzando e strutturando per rispondere alle richieste della clientela finale, e con quali interventi. Tuttavia, la partenza dell'iniziativa sta andando a rilento. E lo confermano le risposte alla domanda 8.

Il 50% del campione che ha partecipato al sondaggio sostiene che il meccanismo del Superbonus non sia ancora pienamente operativo. C'era da aspettarselo: i decreti requisiti e asseverazioni, gli ultimi tasselli che servivano a far partire il provvedimento, sono stati pubblicati in Gazzetta Ufficiale solo ad ottobre, mentre una serie di incertezze attorno alla misura continuano a frenare i lavori in attesa di nuovi chiarimenti da parte dell'Agenzia delle Entrate. Tuttavia, questi aspetti non hanno fermato gli installatori: se infatti il 50% del campione ha dichiarato che la misura non è ancora pienamente operativa, dall'altra questa fetta di operatori ha dichiarato di aver comunque iniziato a proporre la maxi agevolazione ai clienti finali iniziando a portare avanti tutte quelle operazioni preliminari tra cui asseverazioni e verifica di eventuali difformità catastali. Il 23% ha dichiarato di essere pronto e di aver avviato dei cantieri, mentre il 21% è ancora fermo in quanto diversi istituti finanziari e banche non sono ancora pronte a farsi carico del credito d'imposta.

DOMANDA 9

COSA PREVEDI PER LA TUA ATTIVITÀ NEL 2021?

Indipendentemente dal Superbonus al 110%, per il 2021 c'è un clima di forte ottimismo: il mercato è fiducioso in una partenza del settore a 360°. In particolare, il 67% del campione prevede, per il prossimo anno, "un aumento delle nuove installazioni fotovoltaiche".

C'è però una fetta importante, per un totale del 33%, che invece non prevede un aumento delle vendite; di questa percentuale, c'è addirittura chi stima un calo delle vendite (9%). E questo aspetto potrebbe essere legato all'incertezza generata dalla pandemia che continua a verificarsi a livello globale e che potrebbe generare nuove restrizioni.

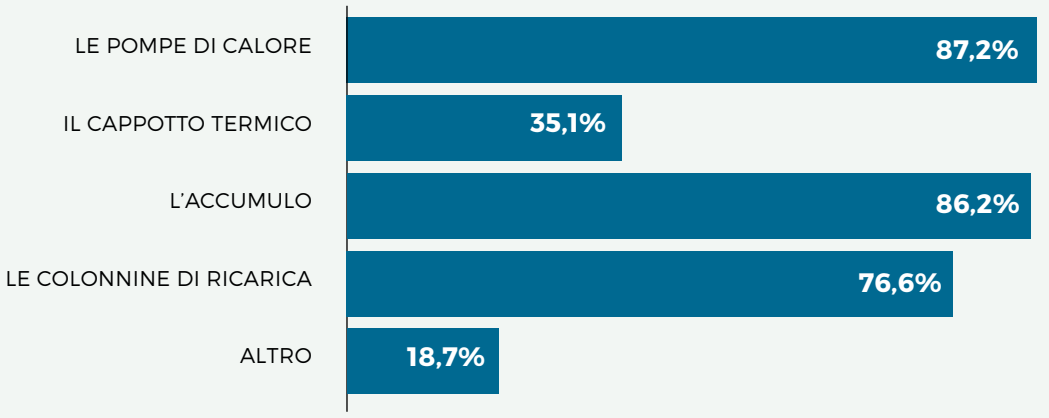
DOMANDA 10

QUALI SONO AL MOMENTO LE TUE PRINCIPALI DIFFICOLTÀ O PERPLESSITÀ RELATIVE ALLA TUA ATTIVITÀ NEI PROSSIMI MESI?

«Le problematiche principali previste per i prossimi mesi», conclude Ravagnan, «sono soprattutto legate alla troppa burocrazia e alla scarsa chiarezza di alcuni passaggi del Superbonus».

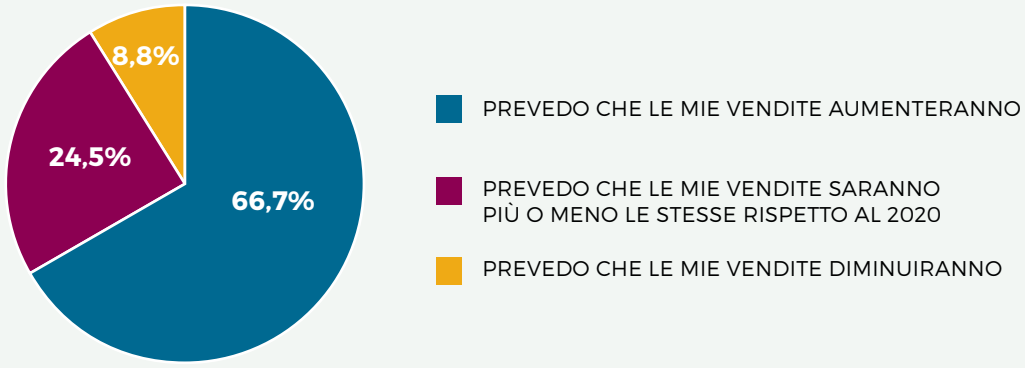
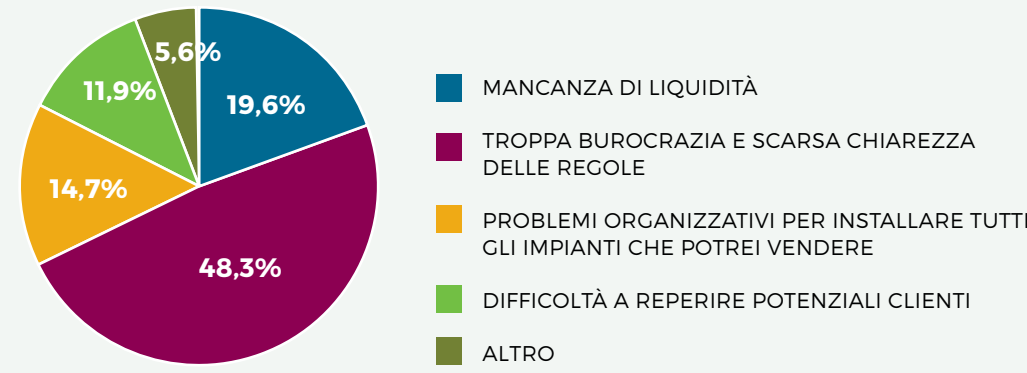
Si tratta di elementi che potrebbero frenare l'attività di molti installatori e che spiegano l'atteggiamento di estrema cautela di una fetta di operatori alla domanda "cosa prevedi per la tua attività nel 2021?". Anche per questo motivo, diversi installatori stanno spingendo la proposta della detrazione fiscale al 50%, che risulta al momento molto più semplice da mettere in atto, proponendo la cessione del credito o lo sconto in fattura. Non dovrebbero invece esserci particolari difficoltà nel raggiungere nuovi potenziali clienti, che oggi sono decisamente informati in merito alle opportunità del Superbonus e, per questo, sono proprio loro a mettersi in contatto con le aziende che si occupano di installazione per richiedere sopralluoghi e analisi di fattibilità.

DOMANDA 7: SE OFFRI IL SUPERBONUS, QUALE INTERVENTO ABBINI ALL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO?



DOMANDA 8: AD OGGI, RITIENI CHE TUTTO IL MECCANISMO DEL SUPERBONUS SIA PIENAMENTE OPERATIVO?

DOMANDA 9: COSA PREVEDI PER LA TUA ATTIVITÀ NEL 2021?



DOMANDA 10: QUALI SONO AL MOMENTO LE TUE PRINCIPALI DIFFICOLTÀ O PERPLESSITÀ RELATIVE ALLA TUA ATTIVITÀ NEI PROSSIMI MESI?