



SUPERBONUS, SHORTAGE, CRISI ENERGETICA: LA PAROLA AGLI INSTALLATORI

SI AVVICINA IL FINE VITA DELLA MAXI AGEVOLAZIONE PER LE ABITAZIONI SINGOLE, MENTRE IL MECCANISMO RESTERÀ ATTIVO PER TUTTO IL 2023 IN AMBITO CONDOMINIALE. A QUESTO SI AGGIUNGE LA PERMANENZA DELLO SHORTAGE DI MATERIALI E L'INCREMENTO DELLA DOMANDA DI INSTALLAZIONI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI A CAUSA DEL PROTRARSI DELLA CRISI ENERGETICA. COME QUESTI SCENARI STANNO INFLUENZANDO IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI NEGLI ULTIMI MESI DELL'ANNO? E COSA SI ASPETTANO PER IL 2023? ECCO I RISULTATI DEL SONDAGGIO DI SOLAREB2B E CLIENTIPERTE

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



A fine settembre SolareB2B e ClientiPerTe, il servizio web gestito da Lemonfour che fornisce potenziali clienti alle aziende dell'efficientamento energetico, hanno lanciato un sondaggio dal titolo "La situazione del mercato del fotovoltaico" rivolto agli installatori di impianti fotovoltaici.

Tra i temi trattati ci sono cessione del credito, sconto in fattura, scambio sul posto, ritiro dedicato, comunità energetiche, prezzi impianti e nuove segmentazioni del mercato.

Spicca la conferma dell'attuale indisponibilità degli installatori che riscontrano difficoltà nello smaltire le commesse accumulate con il Superbonus. Di conseguenza sono pochi coloro i quali si

dicono disponibili ad accettare nuovi lavori entro la fine del 2022. Per il 2023 è però previsto un cambio scenario, con gli installatori che si ritroveranno più liberi e che quindi si impegneranno a mantenere elevato il numero di commesse. Sempre per il prossimo anno si prevede un ritorno alla normalità anche nelle tempistiche di realizzazione degli impianti fotovoltaici che oggi richiedono in media sei mesi dalla firma all'allaccio a causa di indisponibilità di materiali ma anche per l'elevata domanda di nuove installazioni. Ed è proprio quest'ultima a contribuire anche all'aumento dei prezzi relativi alle nuove realizzazioni che hanno un costo al kilowatt tra i 1.500 e i 2.500 euro. Permangono inoltre dubbi sul meccanismo della

cessione del credito che, se anche a seguito del decreto Aiuti Bis sarà sbloccato, potrebbe risultare poco conveniente per clienti e installatori a causa degli incrementati tassi di interesse che potrebbero abbassare le percentuali di sconto applicate dalle banche.

Per il prossimo futuro, il segmento di mercato residenziale di riferimento per la maggior parte degli installatori saranno le abitazioni unifamiliari. Ma molti intervistati hanno dichiarato di voler uscire dai confini del mercato residenziale e investire nell'installazione di nuovi impianti in ambito industriale o pubblico.

Ecco i risultati del sondaggio, al quale hanno partecipato più di 140 installatori.

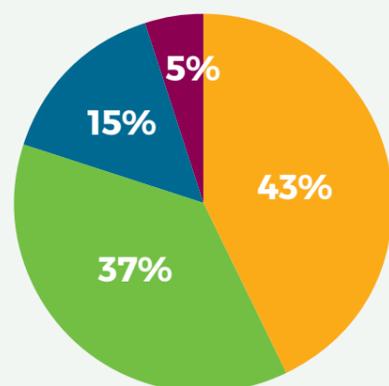
DOMANDA 1: Quali sono le tue previsioni circa le installazioni di impianti della tua azienda da qui a fine anno?

Si conferma l'attuale grande difficoltà degli installatori nel riuscire a smaltire le commesse accumulate nei mesi del boom del Superbonus. Il 43% infatti non riuscirà ad installare tutti gli impianti ad ora commissionati, entro fine 2022. Se è vero che la restante parte degli installatori pensa di riuscirci, è anche vero che, di questi, solo il 15% si dice nel frattempo disponibile ad acquisire nuove commesse entro la fine dell'anno. Ciò descrive bene l'attuale situazione che si trovano ad affrontare i privati interessati ad un impianto residenziale, i quali non solo non riescono a trovare aziende disponibili ad installare l'impianto in tempi brevi, ma addirittura a preventivare e calendarizzare la commessa.

DOMANDA 2: Quali sono le tue previsioni circa le installazioni di impianti della tua azienda per il 2023?

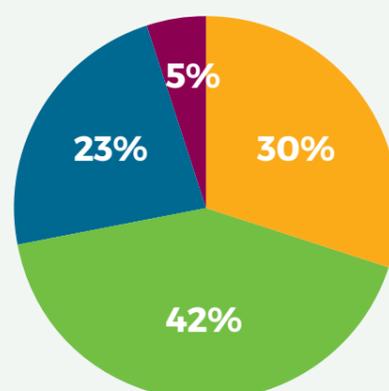
Dal 2023 gli installatori si aspettano un cambio di scenario. Passata l'ondata del Superbonus, l'anno comincerà verosimilmente con lo smaltimento delle ultime installazioni acquisite nel 2022, e successivamente il mercato riprenderà un andamento più "naturale". Ad ora, già il 65% degli installatori dichiara che all'inizio del 2023 dovrà riprendere l'attività di acquisizione di nuovi clienti, e tra di essi, circa 1 su 3 afferma che dovrà puntare "molto" su questo processo, per mantenere elevato il numero delle installazioni anche nel corso del prossimo anno. Questo aspetto dipende certamente dal fatto che i volumi di installazioni del 2022 hanno portato gli installatori, dove possibile, a strutturarsi maggiormente per far fronte alla domanda, e che tale struttura dovrà necessariamente essere alimentata anche nei prossimi anni.

Domanda 1: quali sono le tue previsioni circa le installazioni di impianti della tua azienda da qui a fine anno?



- Fino a fine anno non saremo in grado di installare tutti gli impianti che ci sono stati commissionati fino ad ora
- Fino a fine anno riusciremo a garantire l'installazione di tutti gli impianti che ci sono stati commissionati fino ad ora
- Fino a fine anno riusciremo ad installare anche gli impianti che riusciremo a vendere nei prossimi mesi
- Altro

Domanda 2: quali sono le tue previsioni circa le installazioni di impianti della tua azienda per il 2023?



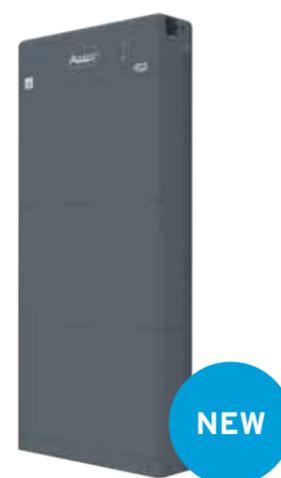
- Anche nei primi mesi del 2023 continueremo ad installare solo gli impianti che ad oggi ci sono già stati commissionati
- Da Gennaio 2023 concluderemo le installazioni degli ultimi impianti già commissionati e riparteremo con l'acquisizione di nuovi clienti
- Da Gennaio dovremo puntare molto sull'acquisizione clienti per mantenere elevati i nostri volumi di installazione
- Altro

zcsazzurro.com



SOLUZIONI INTELLIGENTI
PER UN MONDO SOSTENIBILE

NUOVE BATTERIE HV



- »» Ideali per applicazioni residenziali e piccoli commerciali
- »» Dimensioni compatte e sovrapponibili
- »» Monitorabili singolarmente tramite APP
- »» Possibilità di collegare da 1 a 8 batterie per inverter trifase
- »» Capacità di accumulo da 5 a 40 Kwh



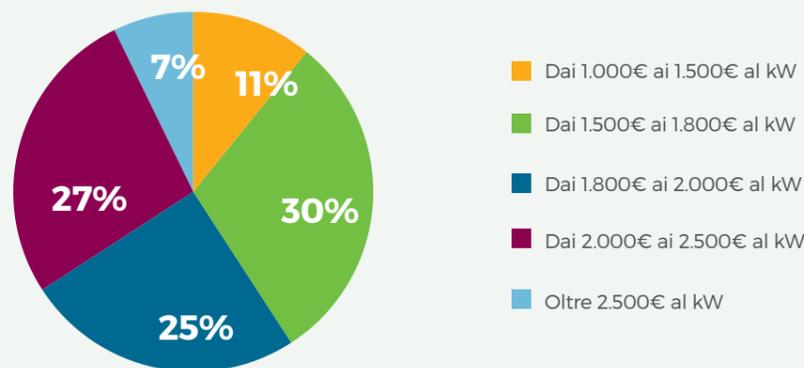
Domanda 3: dopo il recente Decreto Legge "Aiuti BIS", prevedi che ritornerà ad essere più facile l'applicazione della cessione del credito e dello sconto in fattura ai clienti a cui interessa questa opzione?



DOMANDA 3: Dopo il recente Decreto Legge "Aiuti BIS", prevedi che ritornerà ad essere più facile l'applicazione della cessione del credito e dello sconto in fattura ai clienti a cui interessa questa opzione?

Sulla possibilità di ritornare ad applicare abbastanza facilmente la cessione del credito e lo sconto in fattura, al momento tra gli installatori prevale un certo pessimismo. Quasi 7 installatori su 10 si dimostrano infatti scettici che le recenti novità introdotte dal DL "Aiuti BIS" siano sufficienti a sbloccare la situazione. Oltre alle attuali incertezze procedurali e alla effettiva volontà delle banche di mettere a disposizione ulteriori plafond, le perplessità sembrano riguardare le percentuali di sconto che verranno effettivamente applicate, anche sulla base dell'attuale generalizzato aumento dei tassi di interesse. Come dire: anche se tecnicamente ci sarà la possibilità di ritornare a proporre cessione del credito e sconto in fattura, bisognerà verificare nel concreto se potrà essere ancora conveniente sia per l'installatore che per il cliente finale.

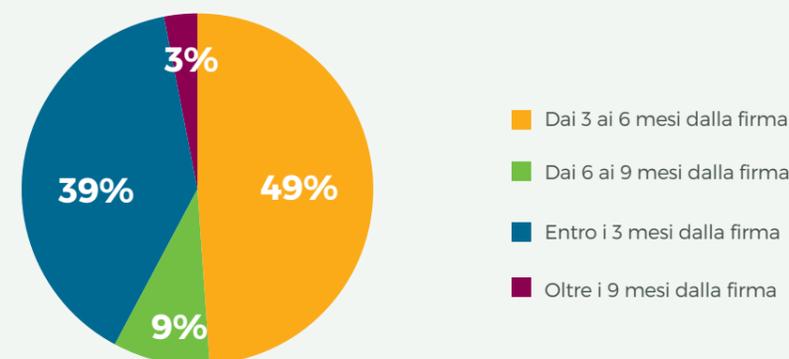
Domanda 4: per tua esperienza, quali sono gli attuali prezzi di riferimento al kW per un impianto fotovoltaico residenziale chiavi in mano, IVA inclusa, escluso accumulo?



DOMANDA 4: Per tua esperienza, quali sono gli attuali prezzi di riferimento al kW per un impianto fotovoltaico residenziale chiavi in mano, IVA inclusa, escluso accumulo?

Per quanto riguarda i prezzi al kW di un impianto residenziale chiavi in mano, si nota una certa frammentazione nelle risposte che indicano i valori attualmente reperibili sul mercato. Non è pertanto possibile identificare dei prezzi davvero preponderanti, se non indicando una forchetta piuttosto ampia che comprende valori tra i 1.500 euro e i 2.500 euro al kW, in cui ricade complessivamente la scelta di quasi il 90% degli installatori. La situazione di mercato sembra influenzare in modo decisivo anche questi risultati, soprattutto perché i valori più elevati sembrano essere il frutto, oltre che della scarsità di materiali e dell'aumento dei prezzi di trasporti e componentistica, anche di un eccesso di domanda che attribuisce agli installatori maggior forza contrattuale nel fissare i propri margini e quindi il costo dell'installazione.

Domanda 5: per tua esperienza, quali sono gli attuali tempi medi per l'installazione di un impianto fotovoltaico residenziale dalla firma del contratto?



DOMANDA 5: Per tua esperienza, quali sono gli attuali tempi medi per l'installazione di un impianto fotovoltaico residenziale dalla firma del contratto?

Anche in questo caso, aggregando i dati si può giungere alla conclusione che attualmente un privato può avere, quasi al 90%, la certezza che il suo impianto venga installato entro 6 mesi dall'ordine. Tempi di installazione più brevi, entro fine 2022, vengono al momento garantiti dal 39% circa degli installatori. Per quanto visto e detto in precedenza, sembra tuttavia che questa situazione possa modificarsi sostanzialmente con l'inizio del 2023, tornando a valori più normali che prevedono l'installazione entro 3 mesi dalla firma.

Domanda 6: qual è il tuo parere sul tema delle comunità energetiche rinnovabili?



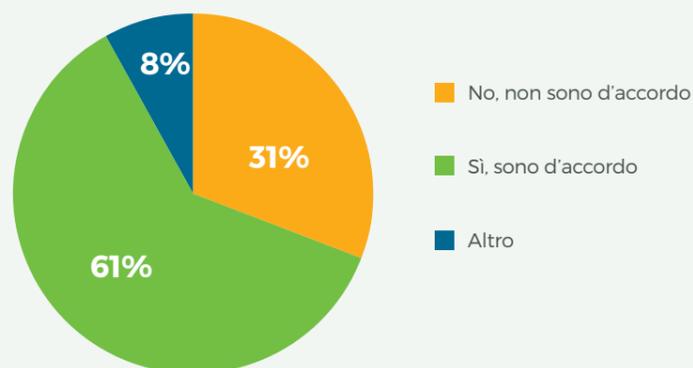
DOMANDA 6: Qual è il tuo parere sul tema delle comunità energetiche rinnovabili?

Il tema delle comunità energetiche al momento non sembra essere di primario interesse per gli installatori. Tuttavia, ancora una volta, è probabile che la contingenza di super lavoro e stress nelle tempistiche di installazione non giochi a favore di una corretta e oggettiva valutazione delle potenzialità e sviluppi futuri di questo genere di proposta. Infatti, ben il 37% degli installatori dichiara semplicemente di non avere un'opinione precisa sull'argomento, mentre per un dato aggregato di più del 40% attualmente i problemi delle comunità energetiche riguardano l'aspetto normativo, che o è poco chiaro, oppure è chiaro ma va modificato. In questo quadro generale, non risulta comunque trascurabile che per più del 17% degli installatori le comunità energetiche rappresentino già ora una concreta opportunità ed un valido argomento commerciale da proporre ai privati interessati.

DOMANDA 7: Nel 2023 il mercato delle installazioni residenziali si suddividerà tra: abitazioni unifamiliari (con detrazioni al 50%), mini-condomini (con Superbonus) e condomini medio-grandi (con Superbonus). Sei d'accordo con questa affermazione?

60% degli installatori è d'accordo con la segmentazione del mercato proposta. Da alcune risposte, emerge che il disaccordo con l'affermazione del quesito riguarda essenzialmente due aspetti. Il primo è che, secondo alcuni installatori, la fetta di mercato relativa ai mini-condomini non sarà sufficientemente grande da garantire un buon numero di installazioni. Il secondo è che il segmento dei condomini, anche continuando a beneficiare dell'effetto Superbonus, manterrà le proprie particolari caratteristiche di lunghezza ed incertezza nei processi decisionali e autorizzativi, e non rappresenterà comunque una valida alternativa, in termini di volumi, al segmento di mercato delle abitazioni unifamiliari.

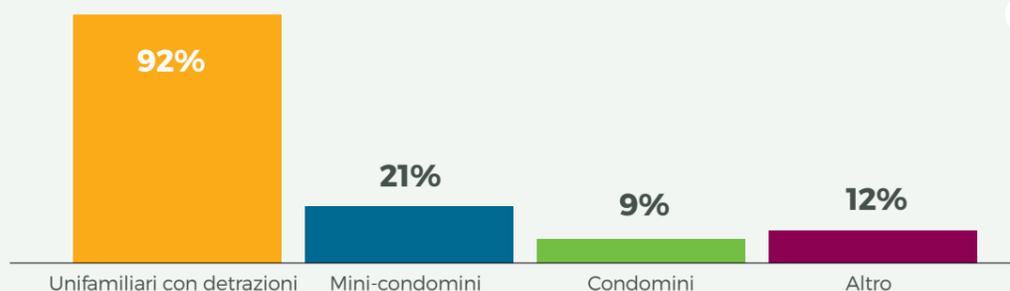
Domanda 7: nel 2023 il mercato delle installazioni residenziali si suddividerà tra: abitazioni unifamiliari (con detrazioni al 50%), mini-condomini (con Superbonus) e condomini medio-grandi (con Superbonus). Sei d'accordo con questa affermazione?



DOMANDA 8: Quali saranno i segmenti del mercato residenziale più interessanti per te per il 2023?

Le risposte a questa domanda di fatto confermano quanto visto qui sopra. Ben il 91,8% degli installatori identifica, anche per il 2023, il proprio segmento di mercato residenziale di riferimento nelle abitazioni unifamiliari. Il 20,5%, che rappresenta comunque un valore interessante, aggiunge al segmento delle unifamiliari anche quello dei mini-condomini, segno che la possibilità di continuare ad applicare il Superbonus a questo tipo di installazioni potrebbe renderle maggiormente interessanti rispetto al passato. Solo l'8% degli installatori, infine, identifica i condomini medio-grandi come un segmento di mercato interessante per il 2023.

Domanda 8: quali saranno i segmenti del mercato residenziale più interessanti per te per il 2023? (seleziona una o più opzioni)



MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni

f in v

**POTENZA
INNOVAZIONE
E SOSTENIBILITÀ**

Il mondo dell'E-mobility è in continua evoluzione

Scopri le nuove soluzioni di ricarica per la mobilità elettrica: colonnine, wallbox e accessori dei migliori marchi

Visita ora marchiol.com



Approfitta degli incentivi statali per l'acquisto e la posa in opera delle colonnine di ricarica!



Main partners:

ABB

Fronius

FIMER

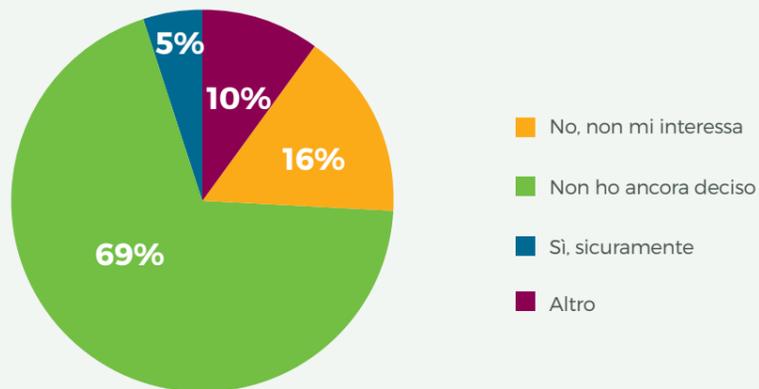
GEWISS

SCAME





Domanda 10: nel 2023, oltre al mercato residenziale, prevedi di puntare anche al mercato delle installazioni per aziende, enti pubblici, ecc.?



Gli installatori commentano il mercato

AGLI OPERATORI CHE HANNO PARTECIPATO AL SONDAGGIO È STATO CHIESTO DI LASCIARE UN COMMENTO. ECCONE ALCUNI DEI PIÙ SIGNIFICATIVI

«Siamo in un momento storico molto particolare, il prezzo dell'energia risulta più alto rispetto all'incentivo del primo conto energia, ma al contrario il prezzo degli impianti risulta molto più basso. Ritengo questo momento storico il più conveniente in assoluto degli ultimi 15 anni del mercato fotovoltaico». F.M. - EGE

Tre domande a Matteo Ravagnan, Ceo di ClientiPerTe



MATTEO RAVAGNAN

Da un lato la crisi energetica che sta alimentando la domanda di installazioni. Dall'altro il blocco della cessione dei crediti e lo shortage di materiali che invece stanno rallentando le cantierizzazioni. Come stanno reagendo gli installatori?

«Io credo che ancora una volta ci si debba complimentare con gli operatori del fotovoltaico italiano, che stanno riuscendo a portare a termine tantissime nuove installazioni malgrado un quadro generale non così favorevole come potrebbe

apparire a prima vista. Superbonus e altre agevolazioni hanno sì spinto la domanda a livelli mai raggiunti prima, ma hanno anche costretto gli installatori ad operare ancora una volta in un mercato instabile, in preda a varie forme di speculazione, e con regole mutevoli e poco chiare. Sono quasi 20 anni che, per un motivo o per l'altro, gli installatori devono operare in queste condizioni, e gli va davvero riconosciuta una grandissima flessibilità e capacità di adattamento».

Quali sono, alla luce dei risultati del sondaggio, le principali problematiche odierne correlate all'installazione di nuovi impianti fotovoltaici?

«Attualmente uno dei problemi è la domanda di installazione dei privati che resta inevasa. Una famiglia intenzionata ad installare il proprio impianto fotovoltaico spesso non riesce a trovare alcun installatore disponibile non solo a preventivarne la spesa, ma nemmeno con le idee chiare su quando gli sarà possibile riaprire le vendite dopo aver smaltito tutte le installazioni che gli sono state già commissionate».

Quali sono invece le opportunità che si presenteranno dal prossimo anno con la cessazione del Superbonus per le abitazioni singole e la sua permanenza solo in ambito condominiale?

«Dalle risposte al sondaggio mi sembra che dal 2023 gli installatori si aspettino una situazione finalmente più stabile, ed abbiano buone prospettive di consolidamento del proprio giro d'affari.

Riguardo al Superbonus, sembra esserci una sorta di "crisi di rigetto". Spesso gli operatori non vogliono nemmeno più sentirne parlare, soprattutto perché è ormai riservato solo ai condomini, un ambito d'azione per loro tradizionalmente ostico e poco gradito. Tutto questo, naturalmente, in attesa di eventuali nuove norme che potrebbero cambiare una volta di più le carte in tavola».

DOMANDA 9: Sei preoccupato per l'imminente fine dello scambio sul posto? Pensi che il nuovo "incentivo piccoli impianti" e l'"autoconsumo altrove" si riveleranno argomenti all'altezza?

Anche per questa domanda, che prevedeva una risposta aperta, la maggioranza degli installatori ha evidenziato di non aver ancora le idee chiare. Pur riconoscendo che il tema è sicuramente importante, gli installatori hanno di fatto ammesso di non aver ancora avuto modo di fare mente locale. Tra quelli che hanno espresso un'opinione, sembra di rilevare un sostanziale equilibrio tra coloro che sono ottimisti, e quelli che sono invece pessimisti in merito all'efficacia delle nuove misure previste in sostituzione allo scambio sul posto. Tra i commenti più rilevanti rilasciati dai partecipanti al sondaggio spiccano i seguenti: "oggi installare un impianto fotovoltaico è comunque un vantaggio"; "lo scambio sul posto non è mai stato discriminante per la decisione di realizzare un impianto"; "non ho ancora le idee chiare ma penso che, con i nuovi sistemi di accumulo ed una nuova normativa sulle comunità energetiche ed eventualmente sui distretti industriali, lo scambio sul posto sia destinato a perdere di significato"; "il prezzo attuale del ritiro dedicato è più che sufficiente"; "con l'accumulo si risolve il problema della cessione in rete, ma deve dimezzarsi il prezzo delle batterie".

DOMANDA 10: Nel 2023, oltre al mercato residenziale, prevedi di puntare anche al mercato delle installazioni per aziende, enti pubblici, ecc.?

Idee ben più chiare, da parte degli installatori, per quanto riguarda la possibilità di puntare anche al mercato delle installazioni non residenziali. Quasi il 69% pensa infatti di lavorare in modo deciso verso questa direzione, aumentando la propria quota di installazioni per aziende ed enti pubblici mentre solo poco meno di 1 installatore su 10 esclude a priori la possibilità di lavorare in questo segmento di mercato. Tra gli indecisi, che rappresentano il 16% circa del campione, sembra che prevalga l'opinione che questo tipo di installazioni non siano ancora del tutto interessanti perché mancano dei forti incentivi ad hoc per aziende ed enti pubblici.

DOMANDA 11: Secondo te quali sono al momento gli incentivi e le agevolazioni più interessanti per il mercato delle installazioni per aziende, enti pubblici, ecc.?

«Sicuramente, vista la situazione attuale, il Superbonus va sostituito da un nuovo incentivo potenziato, magari al 65% e di pari passo agevolare lo sconto in fattura per questo specifico nuovo bonus». M. Z. - BZ Clima

«I costi dell'energia hanno influenzato una platea di clienti interessati al fotovoltaico in maniera esponenziale. È necessario aumentare la produzione in Italia dei materiali, creando nuovi posti di lavoro sia diretti che indiretti (installatori) per valorizzare il nostro oro giallo presente in tutta la nostra nazione. Infine, occorre sensibilizzare le amministrazioni a semplificare sempre più le installazioni e le richieste di pensiline fotovoltaico e ridurre i tempi di connessione degli impianti». N. C.

«Se non si adoperano per stabilizzare la cessione, il settore sarà ad appannaggio delle grandi imprese (Enel X, Sorgenia etc)».

«Attualmente ci sono troppi vincoli sul fotovoltaico. Serve dunque svincolare l'autoconsumo e abolire l'officina elettrica o almeno lasciarla solo per chi fa grossi impianti per sola vendita». «Il mercato delle rinnovabili da circa quindici anni subisce le intemperanze e l'incapacità o volontà politica di rendere attivo nel vero un settore che potrebbe risolvere i problemi legati principalmente all'ambiente, ma soprattutto creare un numero cospicuo di posti di lavoro. Se davvero vogliamo che sia l'energia del futuro... diamogli un futuro».



Il credito di imposta, il piano "Industria 4.0", e le norme per l'agrivoltaico sono tra le agevolazioni più citate dagli installatori nelle risposte aperte a questa domanda.

Molte risposte testimoniano tuttavia l'opinione diffusa che al momento non vi siano delle agevolazioni molto attraenti per le aziende, o quantomeno non altrettanto attraenti quan-

to quelle previste per gli impianti residenziali. Alcuni installatori tuttavia sottolineano il fatto che, nell'attuale situazione, il migliore "incentivo" ad installare un impianto fotovoltaico non sia altro che il costo dell'energia, che ultimamente ha raggiunto livelli tali da mettere in difficoltà ogni azienda, sia essa energivora o meno. Ecco alcune opinioni: "costi detraibili per l'azienda

stessa. Non sono necessari incentivi"; "tutti gli enti pubblici dovrebbero ricevere finanziamenti per installare su tutti i loro immobili gli impianti fotovoltaici, e costituire comunità energetiche aperte a tutti"; "le aziende dovrebbero avere uno sgravio fiscale maggiore, per il resto conviene già installare un impianto fotovoltaico"; "detrazioni fiscali e super-ammortamento".



SISTEMI DI ACCUMULO DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE

Soluzione modulare composta da:

- Rack di conversione e controllo zeroCO₂ XL System da 30 a 240 kW
- Rack di accumulo zeroCO₂ XL Rack 125 kWh
- Wall box zeroCO₂ Sun Charger
- Può essere parallelizzato fino a ottenere potenze di Megawatt e capacità di stoccaggio di Megawattora
- Energy Management System (EMS) proprietario, su piattaforma cloud

GUARDA IL SISTEMA zeroCO₂ XL GIA' ATTIVO IN SICILIA!

