



2025: DOVE VA IL MERCATO ITALIANO DEL FV

LA CRESCITA DELLE TAGLIE C&I E UTILITY SCALE, L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA, L'EVOLUZIONE NORMATIVA E IL CONSOLIDAMENTO DEI PLAYER: ECCO ALCUNI DEGLI ASPETTI CHE POTREBBERO INTERESSARE IL SOLARE NEL CORSO DEL NUOVO ANNO SECONDO LE STIME DI OTTO AUTOREVOLI ESPONENTI DELLA FILIERA

A CURA DELLA **REDAZIONE**



Cosa dobbiamo aspettarci dal 2025 e quali saranno i macro trend per quanto riguarda il mercato italiano del fotovoltaico? Quali saranno i fattori chiave che determineranno la crescita del settore e quali invece gli ostacoli e le criticità che potrebbero rallentarne lo sviluppo? Cosa cambierà da un punto di vista tecnologico? Lo abbiamo chiesto a otto autorevoli esponenti della filiera del solare, che hanno fornito alcune previsioni sulle più importanti tendenze per l'Italia per il 2025: Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar; Francesco Emmolo, general manager Italia e Grecia di Longi Solar; Pietro Gintoli, country manager di Chint Power System; Giuliano Orzan, country manager Italia di SolarEdge; Davide Tinazzi, Ceo di Energy SPA; Vito Zongoli, Ceo di Senec Italia; Alessandro Alladio, titolare di RCM; Claudia Vannoni, head of sales Southern Europe di K2 Systems.

Dalle risposte emergono luci e ombre per il nuovo anno. Partendo ad esempio dalla stima della nuova potenza allacciata, in Italia potremmo registrare una leggera crescita rispetto a quanto installato nel 2023, e quindi una potenza poco superiore ai 6 GW. Il contributo più importante potrebbe arrivare dalla taglia commerciale e in-

dustriale, mentre il residenziale dovrebbe stabilizzarsi dopo la forte contrazione registrata negli anni post Superbonus. Spazio anche all'agrivoltaico, sia base sia avanzato, e alla taglia utility scale, che potrebbe essere favorita dal nuovo Decreto FERX. L'innovazione tecnologica di moduli, inverter, storage e sistemi di montaggio è un altro degli aspetti che potrebbe favorire la crescita dei relativi segmenti di mercato. Per quanto invece riguarda i player attivi nel solare, già negli ultimi mesi del 2024 il mercato ha registrato fenomeni di acquisizioni e fusioni, che si potrebbero verificare anche nel corso del nuovo anno portando a un consolidamento dei player in gioco. Tra le ombre, destano preoccupazione la complessità degli iter burocratici e le limitazioni allo sviluppo di grandi impianti a causa delle autorizzazioni necessarie alla realizzazione e connessione, elementi che potrebbero impedire il raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione fissati. Inoltre, l'instabilità normativa è un altro scoglio che rischia di rallentare il comparto. Di seguito il punto di vista di otto esperti rispetto ai macro trend del fotovoltaico in Italia in riferimento ai relativi settori di appartenenza: moduli, inverter, storage e sistemi di montaggio.



ALBERTO CUTER, GENERAL MANAGER ITALIA E AMERICA LATINA DI JINKOSOLAR

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Facile dire che dopo l'effetto Superbonus ci si debba attendere un importante rallentamento. Positiva la conferma delle detrazioni fiscali al 50%. Tuttavia, non mi aspetto che questo settore possa rappresentare più del 10% dei volumi totali».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Purtroppo, questo settore merceologico è sempre in attesa di un qualche ulteriore incentivo, che è quello che ha aumentato la domanda, ma che l'ha anche rallentata. Avere una domanda costante negli anni aiuta a programmare meglio. Dobbiamo aspettarci un assestamento a circa 400-500 MW all'anno sul settore residenziale».



FRANCESCO EMMOLO, GENERAL MANAGER ITALIA E GRECIA DI LONGI SOLAR

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Il residenziale purtroppo non è cresciuto in maniera organica; a mio avviso per avere una visione più oggettiva dovremmo considerare i numeri al netto del Superbonus. In questa maniera si avrebbe una curva più realistica che lo vede come un mercato sempre in crescita, lenta e costante».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«A mio avviso vanno evitati inutili incentivi e anche nel residenziale il fotovoltaico va promosso per quello che è: il modo più semplice ed economico per produrre energia».

**Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?**

«L'Italia ha una rete di distributori di altissimo livello, così come gli installatori che hanno strutture e professionisti molto preparati. Alcuni di loro possono sfruttare il problema della riduzione degli impianti residenziali per fare un salto di qualità e passare al settore commerciale e industriale. Per le strutture più organizzate, questo salto potrebbe riguardare anche il settore utility, che vedrà una forte crescita nei prossimi anni».

C&I**Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?**

«Anche in questo caso siamo in presenza di un intervento del governo che ha bloccato il settore invece di svilupparlo. Sto parlando del Piano Industria 5.0. Appena finirà, il settore tornerà ad essere sviluppato con logiche di mercato e le installazioni ripartiranno».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Gli incentivi servono a poco o per poco. Tuttavia, io vorrei riproporre un piano che avevo già presentato quattro anni fa che coniugava incentivi a esigenze della clientela. L'Italia ha un obiettivo al 2030. Diamo un obiettivo di utilizzo di energia rinnovabile a ciascuna azienda. Diciamo il 60% dell'energia consumata deve essere con fonti rinnovabili. Questo potrebbe essere fatto acquistando energia con PPA, sviluppando così il mercato utility, o in autoconsumo. Per incentivare l'autoconsumo si potrebbe dare crediti di imposta sul valore dell'impianto, a scalare».

AGRIVOLTAICO**Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?**

«Decisamente agrivoltaico base. Il fotovoltaico avanzato ha veramente poco senso se non per gli interessanti incentivi. Ha maggiori costi di capex, di opex, non risponde a nessuna regola industriale se non a quella di ottenere incentivi».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Finiti gli incentivi finirà l'agrivoltaico, sicuramente quello avanzato. Per il base, ci dobbiamo ricordare che già nel 2010 si facevano impianti agrivoltaici di questo tipo».

Quali normative potranno avere il maggiore effetto su questa area, sia in termini positivi che negativi?

«Su terreni agricoli sarebbe opportuno richiedere agrivoltaico base come requisito per l'ottenimento delle autorizzazioni. Si eviterebbe la tanta temuta speculazione dei terreni».

UTILITY SCALE**Quali saranno i principali driver di crescita?**

«L'asta FERX, che in questo momento sta bloccando la realizzazione degli impianti, avrà un impatto positivo non appena verranno annunciati i risultati delle aste (data ancora ignota). Ritengo tuttavia che una fase più industriale con vendita di energia attraverso PPA privati, sia la strada più virtuosa per un processo di lungo periodo, senza dover ricevere assistenza con incentivi, che ritengo più dannosi che utili. Altro driver molto importante è la definizione delle aree idonee e lo sviluppo delle reti. Per ultimo lo sviluppo dello storage abbinato al solare. Si potrebbe pensare ad accoppiare impianti sopra i 20 MW con un impianto di storage da 5 MWh per il rilascio di nuove autorizzazioni».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«Ritengo che nei prossimi anni il settore utility varrà per oltre il 50% del totale installato. Quindi tra i 3 e 4 GW/anno».

TECNOLOGIE**Quali sono per le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per i moduli che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?**

«Per i prossimi tre anni, il settore avrà ancora il TOPcon N-type come prodotto mainstream, dove già ora vale oltre il 70%. Si affacceranno ovviamente altre tecnologie: perovskite abbinata a N-type/HJT/BC permetteranno di raggiungere e superare l'efficienza dei moduli a oltre il 26%. Ricordiamoci che negli ultimi 15 anni il prezzo del prodotto è diminuito del 95% e aumentando l'efficienza del modulo dal 11% al 24%. Se da un lato questo ha avuto un effetto positivo sulla realizzazione degli impianti fotovoltaici nel mondo, da un'altra parte ha portato uno stress molto forte su tutta la supply chain ed anche sulla parte di distribuzione. Quindi ci dobbiamo attendere un ulteriore sviluppo qualitativo dei prodotti, ma anche un riposizionamento dei prezzi».

MERCATO**Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?**

«Nel 2025 si installeranno tra i 5 e 6 GW. Tra i 7 e 8 GW negli anni successivi».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«Vedremo acquisizioni nel settore degli EPC e fusioni tra i distributori. Molto più difficili le fusioni tra i produttori di componenti, soprattutto nel settore dei moduli fotovoltaici».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno (solidità, professionalità, capacità di intercettare la domanda...)?

«Sono poche le aziende che si sono effettivamente ben strutturate e queste giustamente raccolgono i frutti di ciò che hanno seminato. Mi aspetto che altri player, soprattutto lato utility, accrescano le loro reti di installatori e aumentino la capacità di intercettare domanda. Del resto, abbiamo visto recentemente diverse aziende di installazione essere acquisite da utility proprio per raggiungere questo scopo».

C&I**Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?**

«Sempre meglio. Gli imprenditori hanno già capito che la bolletta elettrica scende grazie al fotovoltaico e questo verrà adottato sempre di più nelle aziende».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Esigenze della clientela spero, ma peseranno anche gli incentivi. Abbiamo creato questa logica e pare che i vari governi siano intenzionati a perpetrarla. Andrebbe anche bene se puntualmente non si sprecassero risorse, e non aggiungo altro».

AGRIVOLTAICO**Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?**

«Base, perché molto spesso non è possibile installare secondo i criteri richiesti per l'agrivoltaico avanzato».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«In questo caso specifico, gli incentivi».

Quali normative potranno avere il maggiore effetto su questa area, sia in termini positivi che negativi?

«Per quanto riguarda gli aspetti positivi non mi viene in mente nulla; per quanto riguarda quelli negativi, fin troppi aspetti potrebbero ulteriormente rallentare, in primis come sempre burocrazia e limitazioni varie dettati da enti, regioni ecc».

UTILITY SCALE**Quali saranno i principali driver di crescita?**

«Ci sono tutte le condizioni: necessità di energia a basso costo e rinnovabile, e prezzi della componentistica per realizzare gli impianti mai così competitivi».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«Sarà importante e crescente; forse già nel 2025 avremo parità di potenza installata tra utility scale e le altre installazioni».

TECNOLOGIE**Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno sul fronte dei moduli che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?**

«Noi siamo già alla seconda generazione di back contact che prenderà ulteriore spazio nel mercato nel 2025 ed è la tecnologia su cui puntiamo maggiormente. Sono evidenti le migliori tecniche

che questa tecnologia porta con sé in termini di efficienza e degradamento. Ad oggi abbiamo prodotti back contact che nella stessa superficie permettono di installare il 10% di potenza in più rispetto alla tecnologia TopCon, con evidente Lcoe più basso. Inoltre, il degradamento minore rappresenta l'altro grande vantaggio. Siamo convinti di avere un importante vantaggio su questa tecnologia, ma altri ci seguiranno, come già avvenuto in passato».

MERCATO**Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?**

«È stato recentemente incentivato 1,5 GW di agrivoltaico che ha una finestra installativa di 18 mesi; non credo le aziende attenderanno molto per iniziare i lavori. In più vedo diversi impianti utility scale pronti, così come un residenziale e commerciale solido. Non mi voglio sbilanciare ma mi piacerebbe vedere 2,5/3 GW in più di quest'anno».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«È importante comprendere che ci si trova in una fase di forte consolidamento del mercato e il 2025 sarà un anno decisivo in questo senso. I grandi player economicamente solidi vedranno consolidata la loro posizione, mentre altri minori o meno stabili spariranno o verranno acquisiti. Questo lato produttori. Lato IPP ed EPC, molte aziende sono cresciute e hanno destato e destano l'interesse di grandi gruppi che vogliono consolidare la loro posizione nelle rinnovabili».



PIETRO GINTOLI, COUNTRY MANAGER DI CHINT POWER SYSTEM

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Il residenziale ha subito il previsto rallentamento post Superbonus ridimensionandosi sia in termini di potenza installata effettiva sia come peso percentuale di nuova potenza connessa, passando da oltre il 50% nel 2022 al di sotto del 30% odierno. Guardando la situazione in prospettiva, non nutro particolare ottimismo su una ripresa di questo segmento nel breve termine».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Indubbiamente il quadro normativo attuale, con la limitazione della detrazione del 50% e la

paventata cancellazione dello scambio sul posto, penalizza il rientro economico dell'investimento che risulta ulteriormente sfavorito da un trend di prezzi previsto al rialzo soprattutto per quanto riguarda i pannelli. D'altro canto il fotovoltaico ha un valore unico e distintivo nell'autoconsumo. Tale valore si basa sul concetto di generazione distribuita, quindi possibilità di produrre energia localmente in prossimità delle utenze che da tale produzione traggono beneficio, generando un nuovo paradigma evidentemente non ancora compreso dall'utente finale. Lo sforzo dell'intera filiale e della politica deve andare nella direzione di far comprendere questo valore».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Ritengo sia essenziale recuperare la perdita di valore generata dalla guerra dei prezzi conseguente l'ingresso nel mercato di molti newcomer, in particolare per inverter e storage. L'impegno in questo senso dovrà coinvolgere tutto il canale distributivo, dai produttori all'utente finale».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Credo che questo sia il segmento con le maggiori potenzialità di crescita, in quanto consente all'imprenditore di ridurre significativamente la propria dipendenza da prezzi e disponibilità dell'energia elettrica».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Il mercato offre oggi molteplici soluzioni di sistemi con accumulo che possono adattarsi al meglio alle specifiche curve di carico, per cui anche in questo caso la comunicazione dei vantaggi è essenziale per spiegare il valore dell'investimento. Sicuramente poi gli incentivi rappresentano un importante driver, se chiaro, affidabile e duraturo. Ma è il valore dell'autoproduzione e dell'autoconsumo che deve soprattutto essere compreso».

UTILITY SCALE

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Il numero di nuovi impianti connessi a rete di potenza superiore al MW sta vedendo un incremento molto importante rispetto agli anni passati, grazie un abbassamento del Lcoe dovuto in gran parte alla riduzione del prezzo dei moduli. I fattori di influenza in questo caso sono molti e molto critici. Non soltanto la tendenza dei prezzi nel medio termine che potrebbe cambiare la valutazione dei business plan dei progetti in essere, ma anche le complessità dei processi di approvazione e i criteri di individuazione delle aree idonee influenzeranno ciò che effettivamente sarà portato a termine».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«A meno di eventi dirompenti, credo che il peso del segmento sarà molto importante, probabilmente oltre il 50% della nuova potenza allacciata».



GIULIANO ORZAN, COUNTRY MANAGER DI SOLAREEDGE

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Dopo il comprensibile rallentamento del segmento residenziale post Superbonus, il mercato si sta avviando ad una fase di relativa stabilità nel numero di nuovi impianti fotovoltaici connessi alla rete, dunque non ci aspettiamo un 2025 troppo distante dall'installato di quest'anno».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Per i nuovi impianti è chiaro come la proroga dell'Ecobonus con detrazione al 50%, il possibile avvio del Conto Termico 3.0 e la lenta ma progressiva diffusione delle comunità energetiche possano influenzare al rialzo l'attuale trend. Al tempo stesso, anche la base installata rappresenta un'opportunità. Gli interventi di ammodernamento impianto con inverter di nuova generazione e sistemi di accumulo rappresentano infatti una quota sempre maggiore degli interventi di efficientamento energetico».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Ci aspettiamo che il segmento commerciale e industriale continui a crescere e a rappresentare la vera spinta per il mercato nel suo complesso».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Gli attuali incentivi, tra cui le misure per il settore agricolo, i fondi stanziati a livello regionale e lo schema Transizione 5.0, continueranno sicuramente a dare un contributo sostanziale allo sviluppo del segmento, ma a prevalere saranno probabilmente fattori ancora più importanti. Innanzitutto la necessità e volontà da parte dei

clienti di ridurre i costi di approvvigionamento energetico della loro attività per reinvestire nella stessa i risparmi realizzati. In questa logica, la tendenza sarà sempre di più quella di dotarsi di un impianto fotovoltaico evoluto, che oltre a gestire la produzione ottimizzi anche l'utilizzo dell'energia con sistemi di accumulo, controllo dei carichi e ricarica della flotta di veicoli elettrici aziendali. In secondo luogo, non dobbiamo trascurare la scelta guidata dalla sostenibilità sociale e ambientale delle aziende e dunque legata alle politiche di ESG, che avranno un impatto sempre più determinante».

AGRIVOLTAICO

Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?

«L'agrivoltaico avrà un ruolo cruciale nel raggiungimento degli obiettivi climatici definiti dall'Unione europea e ritengo che in tal senso entrambe le tipologie - agrivoltaico base e agrivoltaico avanzato - siano necessarie per contribuire ad accelerare il ritmo di installazione in questo segmento. Chiaramente l'agrivoltaico avanzato è quello che presenta le maggiori complessità, ma al tempo stesso le maggiori opportunità, soprattutto in ottica di reale beneficio per l'azienda agricola che realizza l'investimento. E le tecnologie necessarie per questa applicazione sono già disponibili, dalle strutture di inseguimento agli avanzati software che aggregano ed elaborano molti dati e forniscono un monitoraggio delle prestazioni energetiche ed agricole».

**TECNOLOGIE**

Quali sono in riferimento agli inverter le tecnologie in arrivo nel prossimo anno che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«I sistemi che combinano inverter e batterie hanno raggiunto valori di efficienza molto elevati. L'affidabilità di questi sistemi contribuirà all'ottimizzazione delle performance degli impianti fotovoltaici. Un contributo a questa ottimizzazione arriverà anche dalla flessibilità di comunicazione e gestione dei carichi così da consentire un adattamento immediato alle richieste degli utenti. L'integrazione con il digitale da questo punto di vista sarà essenziale».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Stante l'attuale quadro normativo e in assenza di sconvolgimenti nei prezzi dell'energia elettrica, mi aspetto un'ulteriore contrazione del residenziale. C&I e utility scale possono senz'altro compensare e consentire un volume di nuove connessioni importante».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«La necessità di incremento della competitività sta portando molti mutamenti nel settore. Stiamo vedendo molte azioni che sembrano andare nella direzione della concentrazione, con l'obiettivo di creare sinergie, aumentare la forza economico-finanziaria, supportare in maniera puntuale i clienti. È un po' il macro-trend anche di altri settori, per cui nel lungo termine potrebbe essere una tendenza che ulteriormente si rafforzerà soprattutto in caso di contrazioni di mercato che potrebbero portare molti player a rivedere la loro posizione strategica».

TECNOLOGIE

Quali sono in riferimento agli inverter le tecnologie in arrivo nel prossimo anno che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Lo sviluppo della tecnologia degli inverter, che negli ultimi anni ha visto grandi progressi dal punto di vista dell'efficienza, sarà sempre più legato a due fattori chiave. Il primo è l'aumento delle prestazioni all'interno di un ecosistema interconnesso. L'utilizzo di algoritmi di intelligenza artificiale nei sistemi software di gestione dell'impianto consente infatti di sincronizzare e ottimizzare automaticamente produzione e consumi sulla base di fattori interni ed esterni, dalle semplici abitudini di consumo del proprietario dell'impianto all'andamento dinamico delle tariffe energetiche per l'immissione o il prelievo di energia dalla rete. Il secondo fattore, sempre più centrale, è la sicurezza informatica ed energetica. Gli inverter dovranno essere conformi ai sempre più stringenti requisiti di cybersecurity. In qualità di asset connesso ad internet e alla rete elettrica, un impianto fotovoltaico non protetto può rappresentare infatti una minaccia per privati ed aziende, in quanto possibile porta di accesso per hacker, che possono agire sia sui carichi energetici, con rischi per il proprietario di impianto e per la rete elettrica, che su dati sensibili o le piattaforme digitali di un'azienda, minacciando la continuità delle sue operazioni».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Escludendo il volume di installazione di impianti utility-scale, che è difficilmente prevedibile dati i lunghi tempi autorizzativi e di connessione alla rete, ritengo che il mercato degli impianti a tetto possa crescere rispetto a quest'anno con un segmento residenziale sostanzialmente stabile e un aumento di quello industriale. Ulteriore spinta proverrà come detto dall'agrivoltaico».



**DAVIDE TINAZZI,
CEO DI ENERGY SPA**

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Rispetto al 2024 non mi aspetto grandi aumenti di volumi. Probabilmente i numeri cresceranno nel secondo semestre dell'anno quindi in totale penso che la crescita a fine 2025 sarà non superiore al 10% rispetto a quanto fatto nel 2024».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Sicuramente è necessaria una riduzione dei tassi di interesse. Speriamo poi che il 50% di detrazione sia confermato e rimanga strutturale negli anni così da consentire una pianificazione a lungo termine».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Gli installatori in questo momento stanno sopravvalutando la qualità di molti prodotti. Si stanno affidando a soluzioni qualitativamente non all'altezza del mercato e soprattutto proposte da società che non hanno un servizio post vendita adeguato. La causa è da ricercarsi nella grande offerta di marchi sul mercato. Questo potrebbe rivelarsi un grosso problema nel lungo termine perché potrebbe portare al fermo di numerosi impianti».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Se si sbloccassero una serie di situazioni, il comparto potrebbe crescere in maniera importante, anche se non andrebbe a riequilibrare del tutto il calo del residenziale».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Questo comparto è molto influenzato da una serie di misure che nel 2024 lo hanno di fatto rallentato. Mi riferisco ad esempio al Piano Transizione 5.0 e alle misure relative ad Agrivoltaico e Agrisolare. Se sbloccate, potrebbero contribuire alla ripartenza di questo segmento di mercato per il quale dunque peseranno maggiormente gli incentivi, dal momento che l'effetto atteso c'è già».

UTILITY SCALE

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Considerando anche le installazioni grid scale, credo che il comparto partirà in maniera importante una volta delineato l'assetto regolatorio e avviate le prime aste tra FerX e Macse».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«Mi aspetto un contributo di qualche centinaio di MW».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per lo storage che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Vedremo la diffusione di batterie raffreddate a liquido nel comparto C&I. Ma, per quanto possano essere delle novità attraenti, esse nascondono un problema di costi di manutenzione eccessivi nel tempo. Per cui si riveleranno poco rilevanti e utili per il mercato commerciale e industriale».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Non saprei sbilanciarmi sui volumi del nuovo installato perché i dati di vendita del 2024 sono troppo scarsi e riferiti ai dati di allaccio, riportando una fotografia vecchia. Per cui fatico a fare previsioni in merito».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«Ci saranno sicuramente meno player a seguito delle fusioni ma anche a seguito di una selezione naturale. Ci si aspetta quindi un mercato più selezionato e concentrato».



SENECA

**VITO ZONGOLI, CEO
DI SENECA ITALIA**

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«L'andamento di questo segmento è legato a normative e agevolazioni che in questo momento non stanno aiutando. Permane il problema dei crediti incagliati che il governo deve provvedere a smobilizzare e che continuano a causare la crisi di tante aziende. Se la situazione dovesse restare tale, prevedo un crollo di installazioni di fotovoltaico e di storage nel residenziale, con una ripartenza tra il 2026 e il 2028 grazie alla creazione di nuove società di installazione».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Nell'immediato serve trovare una soluzione per i crediti incagliati. Dopodiché occorre spingere la domanda con strumenti incentivanti come le detrazioni purché abbiano un orizzonte temporale medio-lungo».

Qual è il suo giudizio sul canale degli installatori in questo momento e di fronte alle sfide del prossimo anno?

«Gli installatori in questo momento sono in sofferenza. Ci sono pochi fondi e quindi si riducono gli investimenti. Questo causa un abbassamento della professionalità e della capacità di trovare clienti».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Ci saranno numeri positivi in relazione a questo segmento perché ci sono misure atte a incentivare le nuove installazioni come il Piano Transizione 5.0».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Il driver principale è il prezzo dell'energia elettrica che è rimasto alto, le aziende stanno cercando soluzioni per stabilizzare i propri costi. Gli incentivi a disposizione delle aziende possono contribuire a contenere molto la spesa relativa all'installazione di impianti fotovoltaici. Nel complesso quindi il mondo C&I crescerà in maniera importante».

AGRIVOLTAICO

Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?

«Credo che, allo stato attuale, il fotovoltaico nel settore agricolo non abbia molta spinta né per gli impianti agrivoltaici né per quelli tradizionali. Da un lato, a mio parere, i costi delle strutture e delle apparecchiature necessarie per l'agrivoltaico non giustificano l'investimento. Dall'altro, sono state inasprite le misure normative a discapito degli impianti su terreni agricoli, ad esempio con il decreto Agricoltura, e questo ha steso un velo scuro, anche in termini di opinione pubblica, sul solare in ambito agricolo».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Dovrebbe esserci un abbattimento importante dei costi delle strutture di installazione, ma sarebbe un taglio non naturale e quindi è poco probabile. Servirebbero anche degli incentivi ma, anche sotto questo aspetto, non ci sono molte aspettative».

Quali normative potranno avere il maggiore effetto su questa area, sia in termini positivi che negativi?

«Sicuramente il decreto Agricoltura ha influito negativamente. Anche il decreto Aree Idonee ha un forte impatto sul tema. Lasciare alle regioni la facoltà di normare la volontà o meno di installare impianti solari rappresenta un ostacolo allo sviluppo della tecnologia».

UTILITY SCALE

Quali saranno i principali driver di crescita?

«Per agevolare lo sviluppo di questo comparto serve che l'energia mantenga il prezzo attuale o, addirittura, che lo stesso cresca. Serve poi che si semplifichino le autorizzazioni e si snellisca la normativa, due fattori che negli ultimi cinque anni hanno limitato l'entrata in funzione di impianti di grande taglia».

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«Senza interventi a livello di normativa, il contributo resterà ridotto com'è ora. Scommettiamo maggiormente sul comparto C&I che avrà un ruolo davvero da protagonista nei prossimi due anni».

TECNOLOGIE

Quali sono per le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per lo storage che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Sul fronte storage sono allo studio alternative al litio ma attualmente è questa la tecnologia più consolidata ed efficiente per cui non ci sarà un elemento game changer. Piuttosto il crollo dei prezzi del litio porterà a un aumento dei volumi di vendita di batterie. Sempre in riferimento allo storage, le rinnovabili continuano a crescere e per una questione tecnica di stabilità di rete questo sviluppo dovrà essere supportato dalle batterie per cui ci saranno delle misure incentivanti che ne promuoveranno l'uso».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Entro il 2030 l'Italia dovrebbe installare 72 GW che equivalgono a 10 GW all'anno. Ma sicuramente è un dato inarrivabile. Persino il desiderata di 7 GW è irraggiungibile. In maniera ottimistica, auspico si arrivi a 5 GW».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player (fusioni, acquisizioni, management...). In che direzione sta andando il mercato? Come sarà cambiato tra un anno?

«A oggi la certezza è che il residenziale è sotto attacco, l'utility scale è in fase di stallo e solo il C&I è in forte fermento. Con queste premesse, è ancora più difficile rispetto al passato arrivare a 5-7 GW di nuova potenza installata nel 2025. A livello internazionale, non siamo un Paese competitivo. Il governo adotta misure di troppo corto respiro che non mettono noi operatori nelle condizioni di fare i volumi richiesti dall'Unione europea. Quello che serve è una maggior stabilità politico-amministrativa che intervenga con idee di lungo periodo».



RCM energy

**ALESSANDRO ALLADIO,
TITOLARE DI RCM**

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Dopo agosto 2024 abbiamo registrato una flessione della taglia commerciale e industriale a causa dell'incertezza normativa che, di fatto, ha rallentato numerosi progetti. Dopo qualche mese il segmento è ripartito, quindi prevediamo, per il 2025, una crescita del nuovo installato per questa tipologia di impianti».

Quali saranno i principali driver di crescita? Peseranno più gli "incentivi" o le esigenze della clientela?

«Pensiamo che il driver più importante saranno le comunità energetiche, che daranno una spinta significativa alla vendita e installazione di impianti fotovoltaici fino a 1 MWp su tetto».

AGRIVOLTAICO

Nel 2025 si realizzerà più agrivoltaico base o avanzato? E perché?

«Sicuramente l'agrivoltaico avanzato grazie al bando Pnrr e ai progetti ammessi a registri e aste, per una potenza di 1,5 GW».

Quali saranno i principali driver di crescita?

«In entrambi i casi, il volano più importante è il finanziamento dei progetti. Il costo di questi progetti è ancora molto alto».

UTILITY SCALE

Quale sarà il contributo dell'utility scale sulla nuova potenza allacciata?

«La taglia utility scale darà il giusto contributo qualora non entrino in vigore normative volte a ostacolare il comparto. Ci sono numerosi progetti in attesa di autorizzazione che potrebbero giocare un ruolo fondamentale in termini di nuova potenza allacciata in Italia».



CLAUDIA VANNONI, HEAD OF SALES SOUTHERN EUROPE DI K2 SYSTEMS

RESIDENZIALE

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Per il 2025 non ci aspettiamo una crescita significativa in termini di installazioni nel segmento residenziale. La potenza installata negli ultimi tre anni è rimasta costante, ma ovviamente la percentuale sul totale si è ridotta, portando questo segmento a circa il 22% sul totale della potenza installata in Italia nel 2024. Questo non significa però che i risultati non siano incoraggianti. Per il 2024 ci attendiamo oltre 1,3 GW di nuova potenza installata con impianti al di sotto dei 12 kW, un numero senz'altro positivo».

Cosa potrebbe far ripartire il segmento residenziale dopo il rallentamento degli ultimi due anni?

«Pensiamo sia importante creare delle sinergie tra tutti gli attori del mercato per fortificare e supportare gli installatori del residenziale. La formazione è senz'altro uno strumento molto importante che permette ai professionisti di offrire soluzioni sempre ottimali e all'avanguardia».

C&I

Come ritiene andrà questo segmento in termini di nuove installazioni?

«Il C&I è il segmento che ha visto la crescita

maggiore negli ultimi tre anni. Rappresenta un investimento ed un'opportunità economica per la piccola e media impresa di grande interesse e per il prossimo anno ci attendiamo una conferma della potenza installata nel 2024».

TECNOLOGIE

Quali sono le tecnologie in arrivo nel prossimo anno per i sistemi di montaggio che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Le strutture di montaggio si evolvono costantemente, proponendo soluzioni sempre più vantaggiose, facili e veloci da installare. Uno sviluppo interessante è il supporto dell'intelligenza artificiale nella progettazione e nell'installazione delle strutture che ci permette di velocizzare i processi e ottimizzare al massimo l'impianto. Rispetto al passato, ora la struttura di montaggio gioca un ruolo più importante nella progettazione dell'impianto e nella definizione del budget; per questo siamo sempre più convinti dell'importanza dei servizi digitali offerti da K2 Systems, progettati per supportare le aziende del settore fotovoltaico in tutte le fasi del progetto: dalla pianificazione alla realizzazione, fino alla manutenzione e alla gestione a lungo termine degli impianti. Senza dubbio, una piattaforma digitale come MyK2 offre un ottimo supporto a progettisti ed installatori: innovativa, versatile e user-friendly, è senz'altro uno strumento che facilita l'accesso a risorse e servizi, con l'obiettivo di semplificare e rendere efficiente il processo di progettazione, consentendone la gestione centralizzata».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Per il prossimo anno ci aspettiamo e speriamo in una riconferma della potenza installata nel 2024. Il mercato del fotovoltaico a livello mondiale vive un periodo di incertezza, è difficile fare delle previsioni, sappiamo che il potenziale dell'Italia è ben più grande, ma al momento è difficile fare pronostici per una crescita significativa nel 2025 rispetto a quest'anno».

TECNOLOGIE

Quali sono per i sistemi di montaggio le tecnologie in arrivo nel prossimo anno che potranno modificare in modo più marcato le performance degli impianti fotovoltaici, la sostenibilità economica, ma anche l'andamento del settore fotovoltaico in generale?

«Non ci sono grosse novità da un punto di vista tecnologico, ma ci sarà maggiore attenzione verso alcuni sistemi. È il caso, ad esempio, dell'appeal che i tracker stanno creando per la possibilità di fornire più energia rispetto a un impianto installato con sistemi standard. C'è poi ampio margine di crescita per le pensiline fotovoltaiche. Oggi c'è ampia sensibilità attorno al tema dello sfruttamento del suolo. Bisogna quindi puntare a valorizzare aree destinate, ad esempio, ai parcheggi sia di attività commerciali legate alla distribuzione sia parcheggi per industrie o per luoghi pubblici con elevata affluenza di pubblico».

Potrebbero crescere ancora di più qualora il governo incentivasse questo comparto. Il costo di realizzazione è ancora alto».

MERCATO

Quanto si installerà in Italia nel 2025 in GW?

«Pensiamo che nel 2025 il nuovo installato registrerà un'ulteriore crescita rispetto al 2024. Noi come RCM abbiamo registrato un incremento degli ordini del 15% e prevediamo un incremento dei volumi anche per il prossimo anno».

Il settore si trova al centro di importanti cambiamenti anche a livello di player. In che direzione sta andando il mercato?

Come sarà cambiato tra un anno?

«Prevediamo fusioni e acquisizioni. Il mercato del solare in Italia si sta consolidando e potenziando».

Solarelit

powered by Greenvolt

Scopri come incrementare l'IRR di un impianto fotovoltaico di almeno 50%.

Scopri di più



“Nel 2025 meno allacciato, ma 10 GW pronti per l’avvio dei cantieri”

“Nel prossimo anno partiranno i lavori per tanto utility scale rimasto fermo in attesa del FER X” spiega Tommaso Barbetti di Elemens, “ma gli EPC saranno in grado di realizzarli tutti?”. L’economista si aspetta che entrerà in esercizio un minor volume di GW, proprio per l’attesa della nuova misura. “Il permitting? Non è un problema drammatico. La saturazione virtuale invece sì. E in futuro i progetti punteranno soprattutto al nord”

«Il 2025? Il mercato si svilupperà in continuità con lo scorso anno, ma con due elementi nuovi. Entreranno in esercizio pochi impianti utility scale di grandi dimensioni, perché i progetti sono rimasti fermi in attesa del FER X, e vedo un’incognita sulla capacità degli EPC italiani di prendere in carico tutti i nuovi progetti nel momento in cui verranno avviati». Tommaso Barbetti, economista, founder partner di Elemens, ha idee molto chiare su quali siano i principali fattori in grado di decidere dinamiche ed equilibri nello sviluppo della nuova potenza solare installata in Italia, dinamiche che vedono gli impianti utility scale avere un ruolo primario, anche se con tante zone di ombra. Iniziamo con la prima area critica: il rallentamento della nuova potenza fotovoltaica installata nel 2025. «La causa è il FER X e la norma che impedisce ai progetti già iniziati di partecipare a questa misura. Così, in attesa del provvedimento che tutti aspettano, i cantieri sono rimasti fermi. E sarà molto difficile che i grandi impianti finanziati dal FER X possano entrare in esercizio nel prossimo anno. Poi c’è il resto del mercato: ma non mi aspetto grandi volumi. Nel prossimo anno verranno allacciati solo i grandi parchi fotovoltaici di chi non era interessato al FER X, si tratta soprattutto di impianti avviati nel 2023. Insomma sul fronte utility scale sarà un anno fiacco per quanto riguarda la nuova potenza allacciata... Prepariamoci perché qualcuno potrebbe leggere questo dato come un elemento di debolezza e di rallentamento, ma non è così».

E allora proviamo a quantificare gli impianti per i quali verranno avviati i cantieri...

«Qui me ne aspetto davvero tanti. Le aste del FER X per l’anno prossimo renderanno disponibili incentivi per 10 GW di nuovi fotovoltaici. E siccome i progetti che potranno partecipare saranno molti di più, credo che questa disponibilità verrà interamente saturata. Non dimentichiamo infatti che si tratterà di progetti che hanno già completato l’iter autorizzativo e che avranno delle tariffe, cioè delle prospettive di ricavi stabili con cui ottenere più facilmente i finanziamenti dalle banche».

E poi bisognerà realizzare quei 10 GW. Lei ha espresso qualche perplessità sulle capacità del mercato italiano di realizzare tutti questi nuovi impianti...

«È proprio così. Questi volumi sono di gran lunga superiori a quelli a cui siamo stati abituati negli ultimi anni. E quindi temo che il numero di EPC non sarà in grado di rispondere completamente alla domanda; credo che ci sarà un collo di bottiglia a questo livello e che sarà uno dei temi critici per il 2025».

Una situazione del genere l’avevamo vissuta più di dieci anni fa, ai tempi del Salva Alcoa. Allora per rispondere all’enorme richiesta di nuove installazioni erano arrivate maestranze da società estere, e anche da operatori improvvisati che poi hanno fatto danni...

«Sì. Allora c’era stato un “mordi e fuggi” legato anche al fatto che il mercato si stava fermando. Ora la situazione è diversa. Ci sono anche adesso operatori che stanno arrivando dall’estero, ma immagino per restare, dato che nei prossimi anni ci sarà una base di installato utility scale abbastanza stabile. E ritengo che arriveranno anche nuovi operatori, provenienti soprattutto dal mondo delle costruzioni. Qualche improvvisato ci scapperà dentro anche questa volta. Speriamo non siano troppi».

E poi ci sono i nostri EPC, che in tutti questi anni sono cresciuti...

«Sì, anche se mediamente rimangono con una struttura di impresa di taglia abbastanza limitata. Magari questa potrebbe essere l’occasione per uno scale-up



Tommaso Barbetti, founder partner di di Elemens

importante».

Lasciamo un attimo da parte il FER X e le sue conseguenze. Parliamo di business as usual e delle criticità che continuano a caratterizzare il settore dei grandi impianti, ad esempio il permitting...

«Fuori dal perimetro del FER X, penso che ci sarà continuità con il recente passato... anche sul permitting, che comunque io non considero un problema drammatico; certo, ci sono dei problemi che emergono ad esempio sul tema delle aree idonee, del caso Sardegna, di una schizofrenia normativa che complica il lavoro con regolamenti complicati e disomogenei... Ma se guardiamo i numeri totali non possiamo certo lamentarci. Nel 2024 probabilmente saranno stati autorizzati 8-9 GW di progetti. Non sono pochi, magari distribuiti male a livello di regione, ma il numero assoluto è significativo. E mi aspetto che il 2025 prosegua sugli stessi numeri. Non è male: vi ricordate cosa succedeva cinque o sei anni fa quando le autorizzazioni si misuravano in MW?».

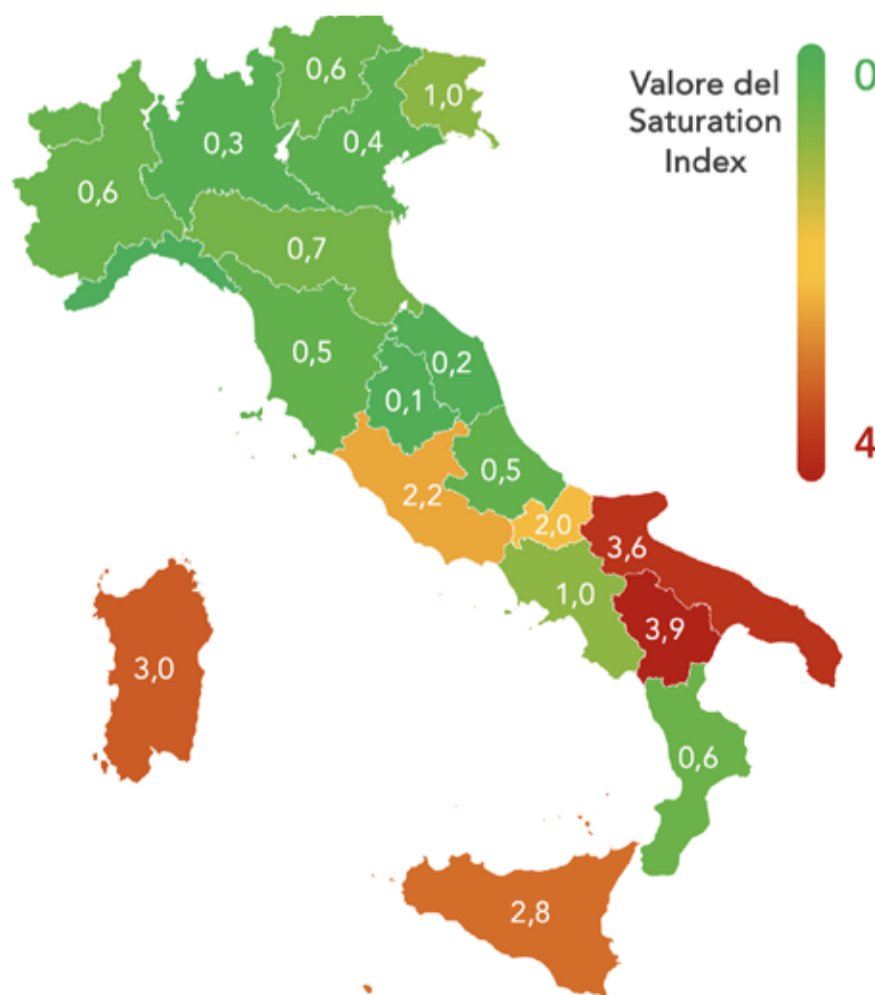
Quindi si aspetta un’altra decina di GW autorizzati?

«Sì, credo proprio che andrà così: tra 8 e 10 GW. Queste autorizzazioni probabilmente passeranno alle procedure delle aste del FER X dell’anno successivo. Oggi in Italia già ci sono 17 GW già autorizzati in attesa di essere costruiti. Mi aspetto che tra un anno ce ne saranno di più».

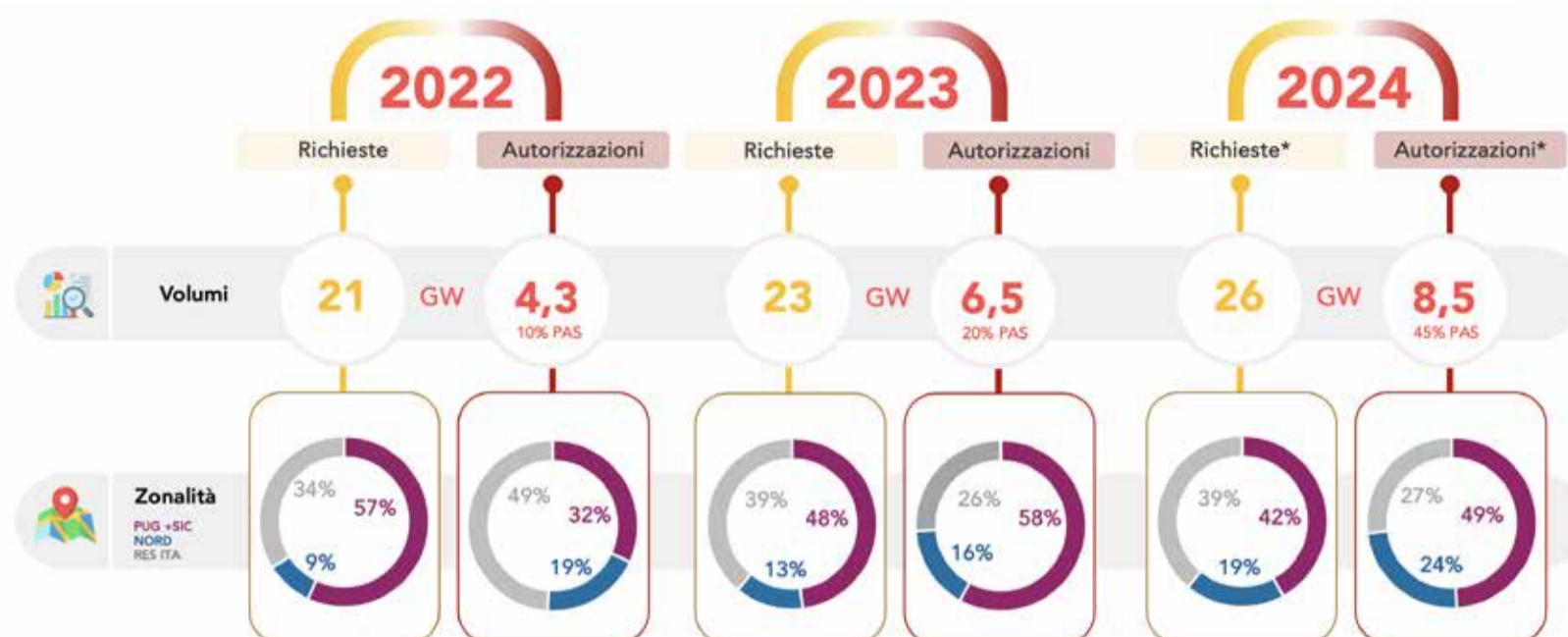
Altro tema spinoso: la saturazione virtuale della rete...

«Ecco, questo argomento mi preoccupa molto di più. Il numero di connessioni alla rete è enorme, e comprende

Mappa della saturazione virtuale della rete



Volumi e provenienza geografica dei progetti richiesti e autorizzati (2022-2024)



anche progetti che non verranno mai realizzati. Le attuali regole non sono più adatte a questo contesto di mercato e favoriscono il riempimento di tutto lo spazio disponibile. Così ci sono operatori che ricevono soluzioni di connessione molto complicate e costose che li scoraggiano. Questo rischia di bloccare progetti e investimenti seri e rappresenta un problema reale per il nuovo sviluppo. Il Mase ha dichiarato che intende metter mano a questa disciplina. Lo speriamo davvero perché questa è una urgenza».

La nuova capacità in sviluppo, considerando tutte le taglie, sarà posizionata più nelle regioni del nord o del sud?

«Certamente al nord: è il sistema che le vuole al nord dove c'è più domanda, c'è meno saturazione di rete, e ci sono meno richieste di progetti rispetto ad esempio alla Sicilia e alla Puglia dove in questo momento le richieste di connessione arrivano a circa 30 GW ciascuna. Le domande per la Sicilia sono pari a 10 volte la domanda elettrica che c'è nella Regione. Oggi il 60% dei progetti riguarda due regioni del sud, il 40% le altre 18... Insomma,

i segnali di saturazione del meridione sono da tempo molto evidenti. In questa situazione in Sicilia e Puglia non si possono fare strategie di lungo termine. Bisogna guardare altrove. Del resto anche Terna nel suo più recente rapporto prevede uno sviluppo maggiore al nord rispetto allo scenario di due anni».

La stessa Terna ha riequilibrato anche le aspettative sulla taglia degli impianti, aumentano le previsioni sulla crescita del distribuito e riducendo quelle sull'utility scale. Come mai?

«Questo è legato anche alla questione nord-sud. Se lo sviluppo si sposta dal sud al nord, si riduce di conseguenza l'utility scale e aumenta il distribuito».

ELFOR®

Batterie sempre cariche: arriva il servizio ElfoReCharge+

HAI BISOGNO DI RICARICARE LE BATTERIE? DA OGGI CI PENSIAMO NOI!

Ti presentiamo ElfoReCharge+, un nuovo servizio che rivoluziona il modo di gestire le tue batterie. Da oggi puoi inviare le batterie di qualsiasi brand direttamente ai nostri magazzini e lasciare a noi la gestione della ricarica, servizio professionale, efficiente e rapido.

COME FUNZIONA?

- ➕ Invia la tua richiesta alla seguente e-mail: recharge@elfor.org
- ➕ Riceverai riscontro entro le 48h
- ➕ Avviato l'iter dopo la ricezione delle batterie in magazzino, le stesse verranno ricaricate e restituite entro 10 giorni lavorativi*
*Fatto salvo imprevisti di qualsivoglia natura e genere

**RISOLVI IL TUO PROBLEMA DI RICARICA DELLE BATTERIE:
CONTATTACI SUBITO PER ULTERIORI INFORMAZIONI.**



www.elfor.org • info@elfor.org • Tel. 0362 1900443

