



SUPERBONUS E INTERVENTI TRAINANTI È IL MOMENTO DELL'INTEGRAZIONE

LA POSSIBILITÀ DI AGGANCIARE IL FOTOVOLTAICO A UNO DEI TRE INTERVENTI INDIVIDUATI DAL DECRETO RILANCIO PER OTTENERE LA DETRAZIONE AL 110% POTRÀ DARE NUOVO SLANCIO ALLE SINERGIE TRA SOLARE E TECNOLOGIE TRA CUI POMPE DI CALORE, CALDAIE A CONDENSAZIONE E SISTEMI IBRIDI. AL MOMENTO GLI EDIFICI UNIFAMILIARI SI CANDIDANO A UN RUOLO DI PRIMO PIANO PER UNA MAGGIORE SEMPLICITÀ IN FASE COMMERCIALE E DI INSTALLAZIONE. MA IL PARCO EDIFICI DA SVECCHIARE VEDE PROTAGONISTI SOPRATTUTTO I CONDOMINI, DOVE AL MOMENTO IL SALTO DI DUE CLASSI ENERGETICHE RICHIESTO RISCHIA DI LIMITARE LE POTENZIALITÀ

DI MICHELE LOPRIORE

Il fotovoltaico in Italia si sta preparando a una nuova fase. Il Decreto Rilancio pubblicato a maggio in Gazzetta Ufficiale, che introduce le detrazioni fiscali al 110% per Ecobonus e ristrutturazioni, tra cui rientra anche l'installazione di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo, potrebbe infatti dare nuova linfa alle installazioni solari di taglia residenziale. Il Decreto specifica che, per godere del superbonus, l'installazione deve essere eseguita congiuntamente a uno degli interventi trainanti, e quindi a quelli che la misura ha individuato in "isolamento termico", "sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale" e "messa in sicurezza sismica dell'edificio". Il documento precisa inoltre che gli interventi devono garantire il miglioramento di almeno due classi energetiche dell'edificio. Solo in questo caso, il fotovoltaico potrà godere della misura del 110%, fino ad un ammontare complessivo delle stesse spese non superiore a 48.000 euro e comunque nel limite



di spesa di 2.400 euro per ogni kW di potenza nominale dell'impianto, che verrebbero poi ripartiti tra gli aventi diritto in cinque quote annuali di pari importo.

Se da una parte l'incentivo è sicuramente uno degli aspetti al momento chiave, soprattutto tra le fila della clientela finale, dall'altra bisogna anche considerare le opportunità che la misura offrirà nell'aprire un dialogo importante tra il fotovoltaico e le tecnologie per l'efficientamento energetico, soprattutto in relazione a uno dei tre interventi trainanti, ossia la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale.

Da tempo, infatti, si parla della possibilità di integrare il fotovoltaico a tecnologie per l'efficientamento energetico tra cui pompe di calore, caldaie a condensazione e sistemi ibridi. Ci sono a questo proposito diversi produttori, distributori e installatori che offrono pacchetti e soluzioni a 360° in grado di favorire il dialogo tra queste tecnologie. Da tempo il mercato attende una sinergia maggiore tra la figura dell'installatore elettrico e del termoidraulico, con l'obiettivo di fornire ai clienti le migliori soluzioni energetiche sfruttando sia il vettore elettrico sia quello termico. Insomma, il Decreto Rilancio potrebbe favorire quell'integrazione tecnologica che fino ad oggi ancora non riesce a prendere piede se non in alcuni specifici e virtuosi casi. Vediamo ora quali sono gli interventi grazie ai quali il fotovoltaico potrebbe ritagliarsi nuove opportunità di business, gli ambiti di applicazione e le criticità che potrebbero frenarne lo sviluppo.

PIÙ ELETTRICITÀ, MENO GAS

Uno degli interventi che potrebbe registrare un'impennata notevole è la sostituzione della vecchia caldaia a gas con un sistema in pompa di calore integrato all'impianto fotovoltaico e al sistema di accumulo. Oggi una pompa di calore aria aria consente un risparmio energetico annuo di circa il 30%, con un innalzamento di almeno una classe energetica se si considera la pura sostituzione della vecchia caldaia. Il risparmio aumenta di almeno venti punti percentuali se alla pompa di calore viene abbinato il fotovoltaico.

Nel caso di pompe di calore geotermiche, che utilizzano l'acqua di falda per la produzione di acqua calda sanitaria ed energia termica, il risparmio cresce notevolmente, con un valore che oscilla intorno al 50-70%, e che sale al 90% se il dispositivo viene associato all'impianto fotovoltaico. E c'è di più: nella maggior parte dei casi la sostituzione della vecchia caldaia con una pompa di calore geotermica permetterebbe di migliorare di almeno due classi l'edificio, consentendo quindi al cliente di beneficiare del superbonus. L'elemento di attenzione che caratterizza questi dispositivi è legato però ai tempi autorizzativi dei pozzi (di presa e di resa dell'acqua), e alla fattibilità tecnica dell'intervento.

Differenze tecnologiche a parte, le pompe di calore sono al momento le scelte più gettonate nella sostituzione delle caldaie tradizionali anche per la possibilità di spostare i consumi sul vettore elettrico e rendere le abitazioni completamente autonome dal gas. Anche per questo l'abbinata con il fotovoltaico risulta vincente.

L'esigenza di utilizzare il fotovoltaico per alimentare altri consumi elettrici spiega un trend importante che ha interessato il comparto del solare negli ultimi anni: nel 2019, la taglia di impianti compresa tra i 3 e i 4,5 kW e i 4,5 e 6 kW in Italia è cresciuta rispettivamente del 30% e del 13% rispetto all'anno prima, mentre la taglia da 0 a 3 kW ha subito una leggerissima flessione (-0,5%). La taglia residenziale ha quindi registrato uno spostamento importante sugli impianti di potenza leggermente maggiore. Il fotovoltaico viene infatti sempre più proposto come parte integrante di un sistema

HANNO DETTO



FILIPPO BUSATO, PRESIDENTE DI AICARR

«Il superbonus potrà funzionare solo se si favorirà la convergenza tra tecnologie. È il momento in cui tutti i soggetti che operano nel mondo dell'impiantistica e dell'efficienza energetica devono essere più che mai uniti. Abbiamo l'occasione di riqualificare il parco installato. Ma servono competenze, know how e sinergie nuove».



ANDREA BRUMGNACH, CEO DI SAMANDEL

«Noi proporremo sistematicamente ai nostri potenziali clienti l'installazione dell'impianto fotovoltaico, con la possibilità di sfruttare l'accumulo, soprattutto nelle case singole, e all'elettificazione degli impianti termici tradizionali».



GIANNI COMMESSATTI, BUSINESS MANAGER SOLAR B2C DI E.ON

«Valuteremo ogni singolo e specifico caso per capire quando per il cliente sarà più conveniente, da un punto di vista degli interventi, beneficiare delle detrazioni del 110% oppure delle detrazioni fiscali del 65% e del 50%, che restano uno strumento sicuramente valido e da continuare a proporre e divulgare presso la clientela finale».



MASSIMILIANO LOCOCO, TITOLARE DI REXENERGY

«Prevediamo una domanda importante di interventi di riqualificazione energetica con una disponibilità di prodotti che rischia di non essere adeguata, soprattutto per quanto riguarda il fotovoltaico. Abbiamo quindi siglato un accordo con Sunpower, grazie al quale prevediamo il ritiro programmato su base mensile di un quantitativo importante di moduli».



ALBERTO VILLA, RESPONSABILE DELLE RELAZIONI ISTITUZIONALI DI VIESSMANN ED ESPERTO IN EFFICIENZA ENERGETICA

«Nel condominio la sola sostituzione della caldaia a gas non permetterà quasi mai il doppio salto di classe energetica. Nel caso degli edifici più vecchi, è importante pensare alla riqualificazione del cappotto e alla tipologia di terminali di riscaldamento anche solo se si decidesse di sostituire il vecchio impianto con una pompa di calore».



GIUSEPPE MALTESE, DIRETTORE COMMERCIALE DI ENERGIA ITALIA

«La partita la vinceranno le aziende pronte a offrire pacchetti chiavi in mano, che comprendano fotovoltaico, storage, pompe di calore e solare termico. Ci stiamo strutturando per rispondere alla crescente domanda di interventi sugli edifici esistenti e sulla possibilità di farci carico del credito d'imposta».



PAOLO PANIGHI, CEO DI ELFOR

«Vediamo opportunità molto interessanti sul fronte della riqualificazione energetica degli edifici, che potrebbe essere trainata soprattutto dall'accoppiata fotovoltaico-pompa di calore. Per questo, nei mesi di maggio e di giugno abbiamo tenuto una serie di webinar su questi temi».



SUPERBONUS: COSÌ CAMBIA LA PERCEZIONE DEL CLIENTE FINALE

SECONDO UN SONDAGGIO CONDOTTO A INIZIO GIUGNO DA LEMONFOUR, ALL'INIZIO LA TOTALITÀ DEI CLIENTI FINALI ERA INTERESSATA A REALIZZARE L'IMPIANTO FV SOLO PER ACCEDERE AL SUPERBONUS. MA DOPO QUALCHE GIORNO È AUMENTATO IL NUMERO DI COLORO CHE DICHIARAVANO "IL SUPERBONUS MI INTERESSA, MA VALUTEREI L'INSTALLAZIONE ANCHE SENZA ACCEDERVI"

Sei interessato a realizzare il tuo impianto solo accedendo ai benefici del Superbonus 110% con sconto in fattura, che ti consente, di fatto, di realizzare il fotovoltaico a costo zero?



La società Lemonfour sta monitorando la reazione dalla clientela finale rispetto ai benefici della detrazione fiscale del 110% abbinata alla cessione del credito.

La domanda è molto semplice e diretta: "Sei interessato a realizzare il tuo impianto solo accedendo ai benefici del Superbonus 110% con sconto in fattura, che ti consente, di fatto, di realizzare il fotovoltaico a costo zero?"

Lemonfour ha rivolto questa domanda alle persone che inviano una richiesta per installare un impianto fotovoltaico attraverso il servizio Clienti Per Te, con l'obiettivo di capire le loro motivazioni dopo la notizia del Superbonus 110%.

L'azienda ha registrato un'importante modifica nell'atteggiamento della clientela rispetto a questi benefici. Nei giorni immediatamente successivi alla pubblicazione del Decreto Rilancio, infatti, tutte le persone dichiaravano come loro unica motivazione per installare un impianto fotovoltaico quella di accedere al Superbonus, senza il quale non avrebbero avuto le risorse necessarie per effettuare l'intervento.

Dopo una settimana il clima era già cambiato. Erano aumentate infatti le persone che dichiaravano: "Il Superbonus mi interessa, ma valuterei l'installazione anche senza accedere al Superbonus".

Non solo: a un certo punto è comparsa un'altra fetta (terza e ultima opzione di scelta disponibile):

"No, il Superbonus non mi interessa, perché ho capito che non è facile ottenerlo". L'ultima rilevazione indicava quest'ultima fetta al 4,4%, in crescita. «Cosa significa?» spiega Matteo Ravagnan, Ceo di Lemonfour. «Significa che le persone si stanno informando sempre più seriamente sulle opportunità del nuovo Superbonus, e che dopo la "sbornia comunicativa" dei primi giorni stiamo tornando alla possibilità di ragionare seriamente su chi e perché possa installare un impianto, e con quali modalità».

complesso, in continuo dialogo con tecnologie per il risparmio energetico che sfruttano il vettore elettrico, come ad esempio pompe di calore, piastre ad induzione e storage.

«Noi proporremo sistematicamente ai nostri potenziali clienti l'installazione dell'impianto fotovoltaico, con la possibilità di sfruttare l'accumulo, soprattutto nelle case singole, dove l'autoconsumo non sempre è istantaneo», spiega Andrea Brumgnach, Ceo di Samandel. «Poi punteremo all'elettrificazione delle vecchie caldaie tradizionali. Il Decreto Rilancio ci offre la possibilità di intervenire sullo svecchiamento delle caldaie tradizionali con dispositivi ancora più efficienti, come ad esempio le pompe di calore. Laddove non si potesse utilizzare la pompa di calore, la seconda alternativa è la soluzione ibrida, che sfrutta in parte il vettore termico ma garantisce un risparmio sicuramente maggiore rispetto alla semplice sostituzione con una caldaia a condensazione».

Dello stesso parere Gianni Commessatti, business manager Solar B2C di E.ON, che ha aggiunto: «Considerando le opportunità di agganciare il

fotovoltaico a uno degli interventi trainanti, per noi il prodotto su cui spingere è sicuramente la pompa di calore.

La nostra rete già da tempo è pronta con la proposta di integrazione tra questa tecnologia e il fotovoltaico. La nostra offerta riguarda in particolare le case unifamiliari, dove fino ad oggi abbiamo soprattutto optato per l'integrazione tra fotovoltaico e solare termico. Ma si stanno aprendo possibilità interessanti anche sul mondo dei condomini. Valuteremo ogni singolo e specifico caso per capire quando per il cliente sarà più conveniente, da un punto di vista degli interventi, beneficiare delle detrazioni del 110% oppure delle detrazioni fiscali del 65 e del 50%, che restano uno strumento sicuramente valido e da continuare a proporre e divulgare presso la clientela finale».

ACCOPIATA VINCENTE

Quando in fase di progettazione e dimensionamento dell'impianto l'installatore ritiene che la pompa di calore da sola non basti a garantire livelli elevati di comfort e risparmio energetico

per motivi di natura tecnica o di posizione geografica dell'abitazione, l'attenzione si sposta verso i sistemi ibridi, e quindi verso quelle soluzioni che coniugano l'utilizzo della pompa di calore a quello della caldaia a condensazione. La pompa di calore lavora con una maggiore efficienza in bassa temperatura e, quindi, risulta ottimale nell'abbinamento con pavimenti radianti, ventilconvettori o fancoil e radiatori in bassa temperatura. Si tratta di elementi che, però, è molto più frequente trovare negli edifici di nuova o recente costruzione. Oggi però le opportunità più interessanti continuano ad arrivare dagli interventi di riqualificazione del parco edifici esistente. Tuttavia, nel caso delle vecchie abitazioni, a causa dello scarso isolamento termico e della presenza di radiatori ad alta temperatura, la pompa di calore farebbe fatica a lavorare da sola. Per questo, l'abbinamento di queste macchine con altri dispositivi per l'efficienza energetica, come ad esempio le caldaie a condensazione, risulta vincente.

Un sistema ibrido composto da pompa di calore e caldaia a condensazione consente di garantire un risparmio annuo dei consumi di circa il 20-25%, valore che aumenta fino al 30-35% nel caso in cui il sistema venga abbinato a un impianto fotovoltaico. Anche in questo caso, però, è difficile che l'intervento permetta di aumentare la classe energetica dell'edificio di due livelli. Anche se, ovviamente, va valutato ogni singolo caso, soprattutto in relazione alla prestazione energetica dell'edificio stesso.

CLASSI ENERGETICHE

Quello dell'aumento delle classi energetiche è sicuramente uno degli aspetti maggiormente al centro del dibattito dalla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del Decreto Rilancio ad oggi. In particolare, fa discutere la complessità dei lavori necessari per compiere il salto di due livelli. In Italia oggi il 60% degli edifici residenziali si colloca nelle classi energetiche F e G, le più basse. Non sempre la sostituzione della vecchia caldaia a gas con un sistema ibrido o con una pompa di calore permetterebbe quindi quel salto richiesto. È anche per questo che gli installatori intendono ricorrere al fotovoltaico come elemento aggiuntivo che potrebbe garantire l'aumento della classe energetica di due livelli. Sia chiaro, ogni situazione è a sé e tanto dipende dalla tipologia dell'edificio, dalla sua prestazione energetica e dall'area geografica in cui è collocato. In un condominio, ad esempio, secondo alcune prime stime emerge come sia molto più complicato compiere questo upgrade soprattutto in relazione allo stato dell'isolamento termico, all'indice di prestazione energetica dell'involucro e anche ai sistemi di riscaldamento presenti. È anche per questo motivo che, accanto alla sostituzione della centrale termica e all'installazione dell'impianto fotovoltaico, che da soli rischiano di non migliorare la classe energetica dell'edificio di due livelli, è aumentato l'interesse attorno alla sostituzione dell'involucro.

Ed è proprio per questo che nelle ultime settimane sono aumentate le richieste di installare nuovi cappotti, pur di beneficiare del superbonus.

«Nel condominio la sola sostituzione della caldaia a gas non permetterà quasi mai il doppio salto di classe energetica», spiega Alberto Villa, responsabile delle relazioni istituzionali di Viesmann ed esperto in efficienza energetica. «Nel caso degli edifici più vecchi, è importante pensare alla riqualificazione del cappotto e alla tipologia di terminali di riscaldamento anche solo se si decidesse di sostituire il vecchio impianto con una pompa di calore.

Ma il cappotto ha una serie di problematiche autorizzative che rischiano di dilatare i tempi dell'intervento. E in più bisogna coinvolgere un'azienda che esegua questo tipo di lavori, quando invece sarebbe meglio avere un unico interlocutore per gestire al meglio non solo i la-

Rexenergy

Super detrazione fiscale 110%

SCEGLI IL FOTOVOLTAICO REXENERGY
Ti aiutiamo a risparmiare e a vivere in un mondo più pulito

La nuova super detrazione fiscale del 110% copre tutte le spese per il tuo impianto fotovoltaico e la detrazione la hai in 5 anni.

Cosa vuoi di più? Energia pulita e gratuita e l'impianto te lo paga lo stato

 Detrazione fiscale del 110% in 5 anni

 Alle pratiche ci pensiamo noi

 Garanzia di produzione 20 anni, gli unici in Italia

 Indipendenza energetica

Always on
L'ENERGIA INTORNO A TE

IMPIANTI FOTOVOLTAICI

AZIENDA IL FOTOVOLTAICO SERVIZI ECOBONUS REALIZZAZIONI CONTATTI AREA RISERVATA

Con il decreto "Rilancio" Il tuo impianto fotovoltaico GRATIS!

Numero verde **800 911 384**

Il sole è alto sulla Toscana. Con Always on riparte il fotovoltaico e i costi per i clienti si azzerano.

IMPIANTI FOTOVOLTAICI
Il ciclo di vita del silicio cristallino. Clicca qui per visualizzare lo schema.

NEWS
Eco bonus Con gli ecobonus del decreto Rilancio la detrazione arriva al 110% e si può trasformare in uno sconto in fattura o in un credito d'imposta cedibile a terzi. Vai >

REALIZZAZIONI
Caporali 100 Kw
Impianto realizzato con moduli Sunerg. Viterbo

Il sole tra i banchi
L'iniziativa di Always-on in collaborazione con Synergie Srl, per promuovere la conoscenza

FOTOVOLTAICO 110% GRATUITO
GRAZIE AL SUPERBONUS

ECOCASA
Fotovoltaico

ALLA NOTIZIA DEL SUPERBONUS, DIVERSE AZIENDE HANNO AVVIATO CAMPAGNE MARKETING PER SPINGERE IL MESSAGGIO DEL "FOTOVOLTAICO A COSTO ZERO" E INIZIARE, QUINDI, AD ATTIRARE NUOVI POTENZIALI CLIENTI

vori, ma anche le pratiche burocratiche e l'eventuale cessione del credito alle banche».

UN UNICO INTERLOCUTORE

Spinti anche dal messaggio errato degli "interventi a costo zero", tantissimi clienti nelle ultime settimane hanno chiesto la sostituzione del cappotto per poter beneficiare delle detrazioni al 110%. Ma questo genera alcune problematiche: il rifacimento del cappotto esterno, nonostante i benefici in termini di risparmio energetico, con una percentuale che oscilla tra il 20 e il 50%, richiede molto più tempo, sia per le autorizzazioni per avviare le pratiche sia per il completamento dei lavori. E poi ci sono dei limiti strutturali che non sempre consentono a tutti gli edifici di prestarsi a interventi di questo tipo.

«Sono abbastanza preoccupato della parte edile», aggiunge Andrea Brumgnach di Samandel, «perché non tutti gli edifici sono indicati per la realizzazione di un cappotto termico a regola. Il rischio è che si peggiori il comfort dell'edificio invece di migliorarlo. Inoltre sono preoccupato per le tempistiche. Pensiamo ad esempio ai condomini: il rifacimento della centrale termica ha un periodo di incubazione di qualche mese. Le imprese edili, invece, hanno bisogno di molto più tempo per rifare le facciate. Sempre considerando i condomini, abbiamo poi a che fare con assemblee e decisioni che rischiano di dilatare ancora di più le tempistiche.

È quindi necessario fare scelte oculate per ogni tipologia di intervento e per ogni specifico ambito di applicazione».

Un altro aspetto che rischia di frenare i lavori è dato dal fatto che il rifacimento del cappotto implica il coinvolgimento di una figura aggiuntiva, in questo caso dell'azienda edile specializzata, mentre nell'ipotesi di una sostituzione del solo impianto di riscaldamento, il cliente può interfacciarsi con un unico interlocutore, e questo ha dei vantaggi sicuramente sulle tempistiche, ma anche in termini di gestione di un'eventuale cessione del credito e dialogo con le banche.

«Non abbiamo così tanto tempo», continua Andrea Brumgnach, «considerando che le detrazioni al 110% sono valide da luglio 2020 a dicembre 2021 e, soprattutto, considerando il potenziale e la mole di lavoro che potrebbe derivare dagli interventi sul parco degli edifici esistenti in Italia».

I CONDOMINI CHIAMANO

Come citato poco fa, il potenziale dell'installazione di impianti fotovoltaici agganciati a uno dei tre interventi trainanti, tra cui la sostituzione della caldaia esistente, riguarda soprattutto quella fetta di edifici in classe F e G che oggi costituiscono una percentuale importante del parco edifici in Italia.

Ne sono un esempio i condomini. Secondo uno



da oltre
10 ANNI
QUADRI
ELETTRICI

- ✓ Realizzati con componenti di marche primarie Made in Italy
- ✓ Precablati, pronti per l'installazione
- ✓ Certificati secondo la norma CEI EN61439 1/2 e CEI 021/CEI 016 con TEST REPORT cassetta prova relè
- ✓ **SPEDIZIONE RAPIDA E GRATUITA IN TUTTA ITALIA**
- ✓ Assistenza tecnica specializzata pre/post vendita



- Quadri elettrici a progetto
- Quadri elettrici di distribuzione terminale (di serie)
- Quadri elettrici di interfaccia - fotovoltaico
- Quadri elettrici per impianti off-grid/stand alone ad isola
- Quadri elettrici di campo - fotovoltaico
- Quadri elettrici di comando e controllo



www.secsun.it



SECSUN Srl Unipersonale
C.da Grotta Formica
70022 Altamura (Ba)
Tel. 080.9675815
info@secsun.it

seguici su:



studio condotto da Elemens, RSE e Kantar, in Italia sono oltre 2 milioni e 700mila gli edifici condominiali a partire dalle 3-4 fino alle 16 abitazioni, il 23% del totale degli edifici residenziali in Italia. E c'è di più: circa l'80% dei condomini in Italia è stato realizzato prima del 1980. Potremmo quindi assistere a un fenomeno di riqualificazione energetica che vedrebbe il fotovoltaico

al centro di una più ampia proposta di interventi. Ma le difficoltà non mancano. Come spiegato prima, è difficile che la sola sostituzione della caldaia permetta a un condominio di fare il salto di due classi energetiche. E se ci si dovesse affidare al cappotto per raggiungere il risultato, le tempistiche si dilaterrebbero. Vanno poi considerate le resistenze di tipo culturale da parte del

cliente finale e le difficoltà, in sede di assemblea, di trovare un accordo.

Eppure, soprattutto sul fronte del fotovoltaico, il potenziale è enorme. Basti pensare che, considerando parametri tra cui il grado di esposizione all'irradiazione solare e lo spazio effettivamente utile disponibile sulle coperture, in Italia c'è un potenziale compreso tra i 6 e i 9 GW di nuova potenza installata stimata sui tetti dei condomini entro il 2025. Bisogna poi considerare che le recenti normative spingono verso la realizzazione delle comunità energetiche e, quindi, verso l'autoconsumo collettivo: i condomini sono considerati il vero banco di prova dove testare e applicare questi modelli virtuosi e, soprattutto, dove fotovoltaico e storage dovranno coprire un ruolo sempre più importante per permettere ai condòmini di incrementare l'autoconsumo scambiandosi, nel momento del bisogno, l'energia prodotta e stoccata. Insomma, al momento quello dei condomini è sicuramente il terreno dove poter "coltivare" proposte di efficientamento molto più ampie e strutturate. Ma serviranno competenze e know how per sciogliere i numerosi dubbi che stanno sorgendo. C'è chi ci sta già lavorando, e in maniera innovativa. Viessmann, ad esempio, che vanta una gamma ampia di prodotti per l'efficientamento energetico, intende lanciare un configuratore che permetterà di verificare quali interventi effettuare sull'involucro edilizio e con quali tecnologie per poter accedere all'Ecobonus 110%.

UNA VIA PIÙ SEMPLICE

La possibilità di agganciare il fotovoltaico agli interventi trainanti sta spingendo diversi operatori a considerare un altro segmento di mercato: quello delle case indipendenti.

Oggi, in Italia, si contano oltre 6,5 milioni di edifici monofamiliari e oltre 2,7 milioni di edifici bifamiliari.

Per alcune aziende attive nell'installazione di impianti da fonti rinnovabili, questi edifici rappresentano un target importante soprattutto per la semplicità nell'incrementare le classi energetiche di due livelli a partire semplicemente dalla sostituzione degli impianti di climatizzazione, e dove è più semplice proporre al cliente finale un pacchetto smart che comprenda altre tecnologie, tra cui lo storage e, nei casi più virtuosi, le colonnine per ricaricare l'auto elettrica.

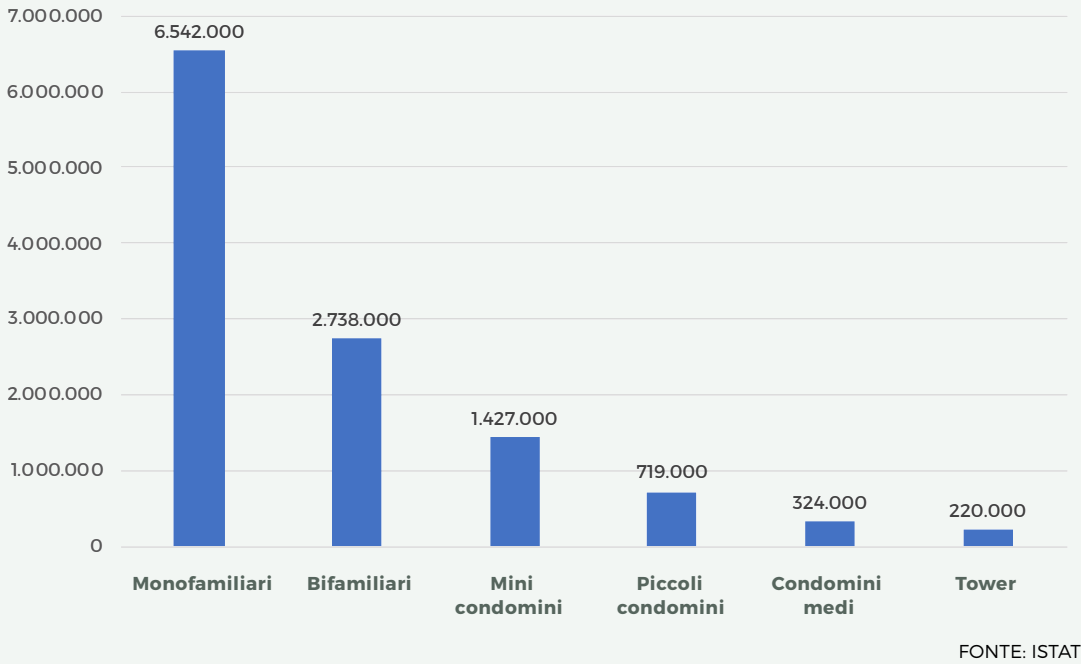
«Il nostro target di riferimento sarà sicuramente l'edificio unifamiliare, dove risulta molto più semplice garantire il salto delle due classi energetiche a partire dal rifacimento dell'impianto di riscaldamento o climatizzazione, senza dover quindi passare obbligatoriamente dal rifacimento del cappotto, o perlomeno limitando l'intervento eventualmente al rifacimento del tetto», precisa Alberto Villa di Viessmann. «In questo modo possiamo garantire all'installatore elettrico e all'installatore termoidraulico di dialogare senza necessariamente coinvolgere altre figure, ottimizzando l'iter legato ai lavori ed evitando un ulteriore allungamento delle tempistiche. Sarà sicuramente importante la sinergia con il progettista di riferimento. In ogni caso, gli installatori dovranno essere intraprendenti e lungimiranti e quindi proporre pacchetti completi che includano diverse tecnologie per il risparmio energetico. Cambierà completamente la proposta di vendita».

PREPARARSI AL BOOM

Insomma, fin qui sono emersi sia il potenziale che il superbonus potrà offrire alle tecnologie per il risparmio energetico, sia i limiti che gli installatori potrebbero incontrare a livello tecnico e commerciale.

C'è inoltre un aspetto che sta già mobilitando tanti player nonostante, al momento della pubblicazione di questo numero di SolareB2B,

SEGMENTAZIONE DEL PARCO EDIFICI IN ITALIA



INSTALLATO CUMULATO A FINE 2019 DELLE CALDAIE TRADIZIONALI E DEI DISPOSITIVI A CONDENSAZIONE

	NON-CONDENSING BOILERS		CONDENSING BOILERS	
	GAS	OIL	GAS	OIL
ITALY	12.500.000	2.100.000	5.100.000	22.000

FONTE: ASSOTERMICA

SIMULAZIONE DEL RISPARMIO GENERATO DALL'ABBINATA POMPA DI CALORE E FOTOVOLTAICO IN UN CONDOMINIO

	Ante [€/a]	Post [€/a]	Risparmio [€/a]
Spesa per riscaldamento	99.600 Centrale termica a gas	51.870 Energia elettrica per Pompa di Calore	46.800 -48%
Spese di manutenzione	5.500	3.000	2.500 -45%
Spesa per l'energia elettrica parti comuni	42.450	40.500	1.950 -5%

L'impiego di energia gratuita generata dal fotovoltaico migliora ulteriormente gli economics:

	Ante [€/a]	Post con FV [€/a]	Risparmio [€/a]
Spesa per riscaldamento	99.600 Centrale termica a gas	45.500 Energia elettrica per Pompa di Calore	54.100 -54%
Spesa per l'energia elettrica parti comuni	42.450	37.300	5.150 -12%

ECCO UNA SIMULAZIONE EFFETTUATA DA SAMANDEL PER CALCOLARE IL RISPARMIO GENERATO DALL'ABBINATA POMPA DI CALORE E FOTOVOLTAICO IN SOSTITUZIONE DELLA CENTRALE TERMICA CONDOMINIALE. SI NOTA COME, SOMMANDO CONSUMI E SPESE DI MANUTENZIONE, IL RISPARMIO SIA SUPERIORE DEL 50%

FONTE: SAMANDEL

ci siano ancora dei nodi da sciogliere, soprattutto sul fronte della cessione del credito. Si tratta dell'interesse a valle della clientela finale. Inizialmente il messaggio da parte di alcune aziende sugli "interventi gratis" è stato un catalizzatore che ha attratto tanti potenziali clienti, anche se la situazione sta gradualmente cambiando. Lo testimonia un sondaggio condotto a giugno dalla società Lemonfour, che sta monitorando la reazione della clientela finale rispetto ai benefici della detrazione fiscale del 110% abbinata alla cessione del credito. L'azienda ha infatti registrato un'importante modifica nell'atteggiamento della clientela rispetto a questi benefici. Nei giorni immediatamente successivi alla pubblicazione del Decreto Rilancio, infatti, tutti i clienti finali dichiaravano come loro unica motivazione per installare un impianto fotovoltaico quella di accedere al superbonus, senza il quale non avrebbero avuto le risorse necessarie per effettuare l'intervento. Una settimana dopo la percezione era diversa. Erano infatti aumentati coloro che dichiaravano: "Il superbonus mi interessa, ma valuterei l'installazione anche senza accedere al superbonus".

In ogni caso, il mercato potrebbe trovarsi di fronte a un incremento della domanda di nuovi impianti, perché accanto alla fetta di installazioni che continueranno a beneficiare della detrazione al 50%, si aggiunge una clientela più che interessata a beneficiare del bonus al 110%. Anche per questo motivo, stanno aumentando le attività di lead generation, oppure le iniziative di formazione per iniziare a spiegare ai clienti finali in che cosa consiste il superbonus. Le richieste e l'interesse, quindi, sono altissimi. Ci sono alcuni player che prevedono addirittura un fenomeno di shortage dei componenti proprio a causa dell'incremento della domanda di nuovi impianti. C'è chi ha deciso di correre ai ripari con alcuni accordi strategici per garantire sempre disponibilità di prodotto. Un esempio è quello di Rexenergy, che ha sviluppato un pacchetto chiavi in mano composto da impianto fotovoltaico da 4,5 o 6 kW, sistema ibrido, storage e, in base al fabbisogno energetico dell'abitazione, anche l'impianto solare termico. Il target è quello delle abitazioni monofamiliari, che per l'azienda rappresenta il 90% delle opere di installazione in Italia.

«Prevediamo una domanda importante di interventi con una disponibilità di prodotti che rischia di non essere adeguata, soprattutto per quanto riguarda il fotovoltaico», spiega Massimiliano Lococo, titolare di Rexenergy. «Abbiamo quindi siglato un accordo con Sunpower, grazie al quale prevediamo il ritiro programmato su base mensile di un quantitativo importante di moduli con cui potremo soddisfare la forte domanda che proverrà dal mercato».

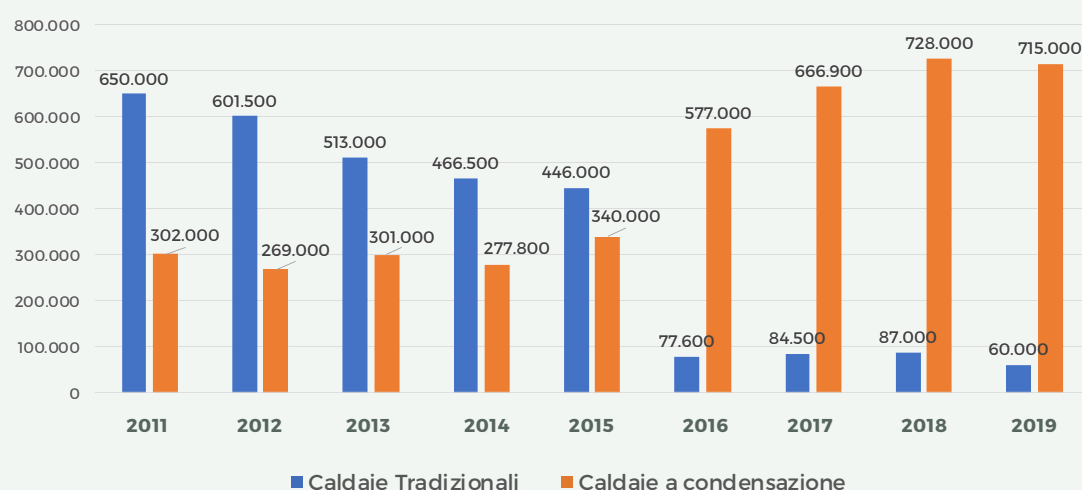
SOLUZIONI DI NICCHIA

Anche il canale della distribuzione di materiale fotovoltaico si sta preparando alle opportunità di crescita che il superbonus potrebbe offrire. Da tempo molti distributori dispongono nella propria gamma, accanto all'offerta di moduli, inverter e sistemi di accumulo, anche di dispositivi per l'efficientamento energetico, tra cui pompe di calore, caldaie a condensazione e sistemi ibridi. In molti casi, però, queste soluzioni hanno rappresentato solo una piccola parte delle vendite, che continuano a essere trainate soprattutto da quelle legate al comparto del fotovoltaico.

Per i distributori potrebbe essere quindi un'occasione per rilanciare sul mercato pacchetti integrati e dispositivi che fino ad oggi non hanno guadagnato abbastanza terreno.

«Vediamo opportunità molto interessanti sul

CALDAIE VENDUTE IN ITALIA (2011-2019)



FONTE: ASSOTERMICA

LO SCORSO ANNO LE VENDITE DI CALDAIE A CONDENSAZIONE HANNO REGISTRATO UNA LIEVE FLESSIONE (-1,7%) ANCHE GRAZIE ALL'INCREMENTO DELLE INSTALLAZIONI DI POMPE DI CALORE E SISTEMI IBRID. È INVECE COSTANTE IL CALO RELATIVO ALLA POSA DI VECCHI DISPOSITIVI A GAS, CHE CON 60MILA UNITÀ SEGnano UN DECREMENTO DEL 30% RISPETTO AL 2018

MIN TL-XE

l'evoluzione digitale dell'inverter

Funzionalità tecnologicamente avanzate, display soft touch e completamente configurabile da smartphone, l'inverter MIN TL-XE è la soluzione ideale per gli impianti residenziali.



Il massimo delle prestazioni nel minimo dello spazio

www.growatt.it   



fronte della riqualificazione energetica degli edifici», spiega Paolo Panighi, Ceo di Elfor, «che potrebbe essere trainata soprattutto dall'accoppiata fotovoltaico-pompa di calore. Per questo, nel mese di maggio e di giugno abbiamo tenuto una serie di webinar con l'obiettivo di iniziare ad anticipare quelle che potrebbero essere le opportunità per i nostri installatori. Noi siamo pronti con un'offerta molto ampia di prodotti e soluzioni. Auspichiamo anche in un ulteriore salto dei nostri installatori in termini di competenze e know how, imprescindibili per poter realizzare interventi di questo tipo e per far sì che anche dispositivi per l'efficientamento energetico possano guadagnare nuove quote di mercato». Nell'ultimo mese, anche Energia Italia ha iniziato ad approfondire queste tematiche con i propri partner, seguendo due strade: strutturarsi per farsi carico della cessione del credito, iniziando quindi a dialogare con le banche, e offrire un pacchetto che nei prossimi mesi verrà perfezionato in base alle reali esigenze da parte degli installatori. «Abbiamo deciso di spingere la fornitura di un pacchetto chiavi in mano che comprende fotovoltaico, storage, solare termico e i sistemi a pompa di calore Hub Radiator, brevettati da Accorroni. Particolare attenzione verrà posta al sistema Fan Drive che, accanto alle tradizionali funzioni di riscaldamento e raffrescamento, consente la sanificazione dell'aria», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Il pacchetto verrà ottimizzato nei prossimi mesi con taglie e componenti specifici, per rispondere al meglio alla domanda dei nostri installatori partner. Crediamo che quella della riqualificazione sarà una partita importante, che potrà essere vinta solo da aziende che forniranno pacchetti chiavi in mano. Sarà anche un'occasione per spingere la vendita di prodotti che, almeno per noi, fino a un anno fa rappresentavano una nicchia. Prevediamo che quest'anno, la vendita di dispositivi per l'efficientamento energetico raddoppi rispetto allo scorso anno».

NUOVE COMPETENZE

Nuove competenze, più professionalità. Gli installatori di impianti fotovoltaici dovranno lavorare in sinergia con progettisti termotecnici e con gli esperti in interventi di efficientamento energetico con l'obiettivo di eseguire lavori a regola d'arte nel momento in cui il committente decida di considerare l'installazione dell'impianto fotovoltaico in abbinata a uno degli interventi trainanti.

Si tratta di un'opportunità di crescita professionale importante. Anche per gli operatori del settore termoidraulico, si tratta di una nuova sfida per poter familiarizzare maggiormente con i dispositivi che sfruttano il vettore elettrico, in questo caso quindi con le pompe di calore e con il fotovoltaico.

«È un'occasione unica per poter integrare tecnologie», spiega Filippo Busato, presidente dell'Associazione italiana condizionamento dell'aria, riscaldamento e refrigerazione (Aicarr). «Il superbonus potrà funzionare solo se si favorirà la convergenza tra tecnologie. È il momento in cui tutti i soggetti che operano nel mondo dell'impiantistica e dell'efficienza energetica siano più che mai uniti. Per sensibilizzare i nostri installatori, abbiamo in mente una serie di seminari sul tema che terremo nelle prossime settimane. Abbiamo l'occasione di riqualificare il parco degli edifici presenti in Italia. Ma servono competenze, know how e sinergie nuove».

Insomma, il superbonus porta con sé un'occasione per gli installatori di crescere a livello professionale e di esplorare nuovi confini. Un'occasione da non perdere per poter proporre interventi di valore e per educare la clientela finale ancora di più ai temi della sostenibilità ambientale.

Che per l'integrazione sia l'occasione giusta? ☀

FV E POMPA DI CALORE: PROVE DI CONVENIENZA

IL DECRETO RILANCIO OFFRE IMPORTANTI OPPORTUNITÀ DI INTEGRAZIONE FRA TECNOLOGIE DIFFERENTI. IN ATTESA DELLE LINEE GUIDA DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE, LE PRIME ANALISI EVIDENZIANO COME QUESTO TIPO DI INTERVENTO SIA ESTREMAMENTE CONVENIENTE E REMUNERATIVO SUL LUNGO PERIODO. ECCO DUE CASI CHE LO DIMOSTRANO

DI ANTONIO MESSIA



E alla fine la sorpresa è arrivata. Talmente grande che parrebbe quasi vera, ricordando il passato meno recente.

L'Agenzia delle Entrate si appresta a chiarire alcuni quesiti essenziali emersi con riferimento al testo finale del DL 34/2020, il cosiddetto Decreto Rilancio ufficializzato lo scorso 19 maggio.

Per quanto riguarda il fotovoltaico, il provvedimento pone l'attenzione esclusivamente al segmento residenziale e detta di fatto due linee di sviluppo sia per edifici condominiali che unifamiliari:

- la realizzazione di impianti associati ad almeno uno dei seguenti due interventi definiti "trainanti", con l'obiettivo di migliorare le prestazioni energetiche dell'immobile:
- l'isolamento termico delle superfici opache verticali e orizzontali che interessano l'involucro dell'edificio, con un'incidenza superiore al 25% della superficie disperdente lorda complessiva. Il tetto massimo di spesa detraibile è fissato pari a 60.000 euro (da moltiplicare, nel caso di condomini, per il numero delle unità abitative);
- la sostituzione (nel caso di condomini sulle parti comuni degli edifici) degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti centralizzati per il riscaldamento, il raffrescamento o la fornitura di acqua calda sanitaria a pompa di calore, inclusi gli impianti ibridi, geo-

termici, o di microgenerazione. In questo caso il cap è di 30.000 euro per unità abitativa.

In entrambi i casi il limite di spesa per l'impianto fotovoltaico è di 2.400 euro al kWp; condizione necessaria per ottenere il bonus, pari al 110% dell'importo complessivo sostenuto, l'incremento di due classi energetiche o il raggiungimento della classe più alta per l'intero edificio.

- all'interno di lavori di ristrutturazione (così come definito dal DPR 380/2001), l'installazione di sistemi fotovoltaici "soli", con un tetto di 1.600 euro al kW, o con storage elettrochimico (cap pari a 1.000 euro al kWh).

Sono principalmente due, tra le altre, le questioni sulle quali l'Agenzia delle Entrate è chiamata a far luce.

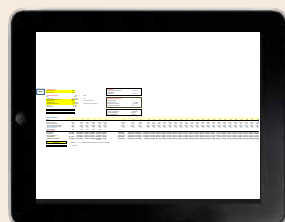
1. Ferma restando la condizione di incrementare di due classi le performances energetiche dell'edificio in oggetto, la semplice integrazione (senza necessariamente prevedere il distacco dalla rete gas) di sistemi di climatizzazione estiva ed invernale come quelli elencati nelle lettere a), b), c), d) del comma 1 è ritenuta accettabile per ottenere il bonus?

2. L'installazione di impianti fotovoltaici su tetto, con o senza sistemi di accumulo, può essere considerata essa stessa un intervento di ristrutturazione? Secondo il DPR 380/2001 richiamato, si definiscono infatti interventi di ristrutturazione edilizia anche "la modifica e l'inserimento di nuo-

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code
per scaricare il pdf con i calcoli
della simulazione economica



vi elementi ed impianti.. che possono portare ad un organismo edilizio in tutto o in parte diverso dal precedente”.

Se le risposte fossero positive si tratterebbe effettivamente, per il segmento dei piccoli impianti, di un “regalo” quasi pari a quello del Salva Alcoa di ormai oltre 10 anni fa, come è facile verificare attraverso alcuni casi studio.

DUE APPLICAZIONI

A titolo di esempio, tenuto conto del tessuto abitativo del nostro Paese, sono state prese in esame due applicazioni estremamente semplici sia in termini di basso costo iniziale sia di potenziale ripetibilità sul territorio:

1. l'installazione, su un edificio unifamiliare di 25-30 anni fa (classe energetica inferiore a C) di un impianto fotovoltaico di 5 kWp e di quattro dispositivi aria/aria di climatizzazione estiva ed invernale (i classici splitter utilizzati soprattutto per il raffrescamento estivo).

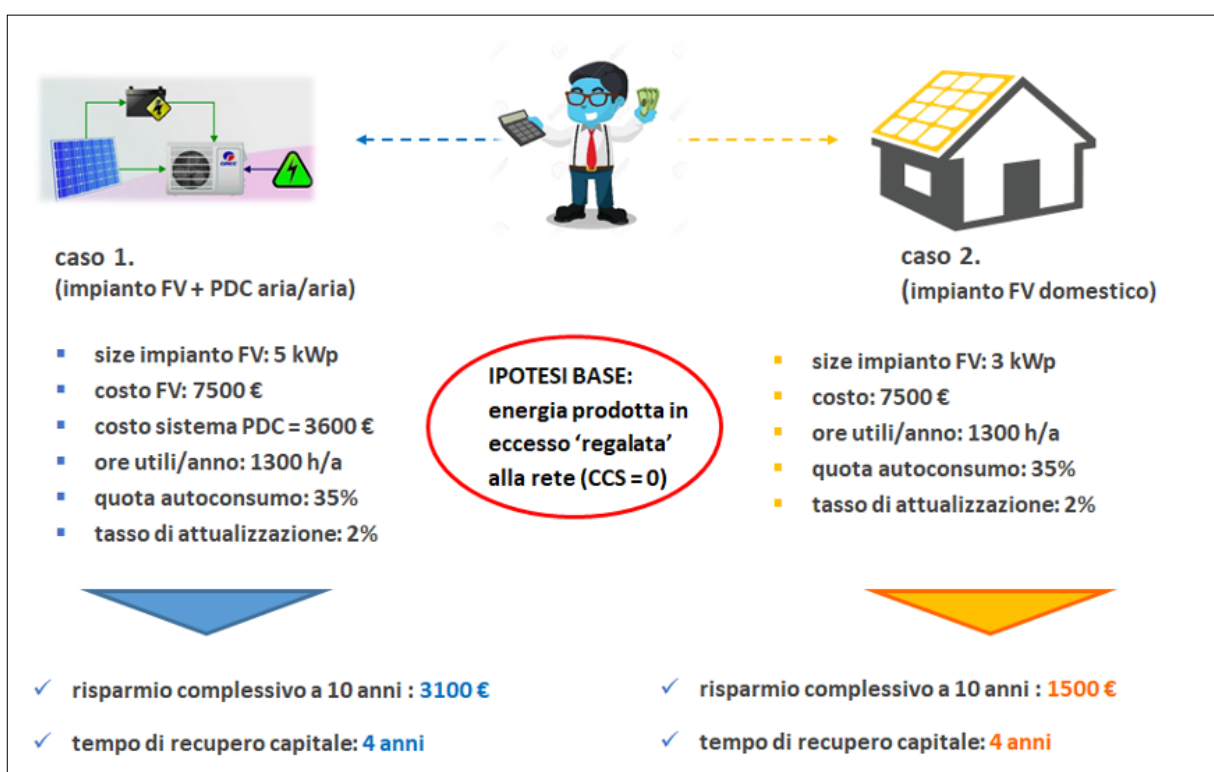
Con le seguenti ipotesi:

- costo impianto FV: 7.500 euro (silicio policristallino);
- potenza singolo splitter: 2,5 kW (9000 BTU x h, adatto per ambienti di 20-25 mq);
- costo singolo splitter: 900 euro;

pur in assenza di un contributo del gestore per l'energia immessa in rete (punto anche questo da chiarire definitivamente), in condizioni medie di irraggiamento e senza particolari accorgimenti per incrementare l'autoconsumo il bonus previsto garantirebbe un recupero del capitale investito molto rapido (circa 4 anni) ed un buon ritorno economico al termine del ciclo di vita (5.000 euro circa già dopo 20 anni).

2. la realizzazione, su un villino mono o bi-familiare di recente costruzione, del classico impianto da 3 kWp, ad un costo di 4.800 euro. Con le medesime assunzioni del caso precedente il piano economico-finanziario evidenzia risultati del tutto simili (recupero capitale investito in poco più di 4 anni, oltre 2.400 euro di guadagno netto in 20 anni).

Soprattutto nei primi 5 anni, quelli decisivi per il poco lungimirante investitore italiano, rispetto al meccanismo di incentivazione attuale (detrazione del 50% in 10 anni) il DL offrirebbe un beneficio (22% del totale) più che quadruplo. E c'è parecchia differenza.



BONUS 110%
APPLICATO AL
FOTOVOLTAICO. CASI
STUDIO: SINTESI
DEI RISULTATI

ENERGY BUSINESS FORUM 2020

GRAND HOTEL, RIMINI 20-22 SETTEMBRE 2020

TREND, TECNOLOGIE E SOLUZIONI PER IL SETTORE DELL'ENERGIA.

120 Energy Manager + 35 Exhibitor per espandere il proprio Business Network.

Un focus sulla sostenibilità, sull'efficienza e sul risparmio energetico, per chi ha il prezioso compito di trovare soluzioni per l'ottimizzazione, la gestione e l'uso razionale dell'energia.

Le decisioni strategiche dell'Energy Manager, il suo ruolo e le sue responsabilità, ma anche innovazione, scenari futuri, aggiornamenti sulle normative e presentazione di nuove tecnologie proposte sul mercato.

PER INFO

www.richmonditalia.it - mail: info@richmonditalia.it
Tel. 02 - 312009

RICHMONDITALIA HUMAN2HUMAN EVENTS
MILANO - LONDRA - NEW YORK - BASILEA

Business. Formazione. Networking.

RICHMOND FORUMS INDUSTRIES

