



## Agli italiani piace il solare

### Una ricerca Ipr. I commenti da parte di operatori ed esperti

Su quale fonti di energia dovrebbe puntare l'Italia per il suo futuro? Quanto è difficile installare un impianto fotovoltaico in una abitazione/condominio o sul capanno di un'azienda? Come viene giudicato l'utilizzo di terreno agricolo per ospitare le centrali? Quanti italiani conoscono l'esistenza di incentivi statali? Quanto è burocraticamente difficile o tecnicamente complesso installare un impianto? L'Istituto IPR Marketing lo ha chiesto agli italiani per la "seconda puntata" dell'Osservatorio sul solare (QE 2/10/09), i cui dati vengono illustrati oggi al SolarExpo di Verona.

“Lo scopo dell'Osservatorio – ha spiegato a QE Antonio Noto di IPR Marketing- è quello di comparare i dati relativi alla percezione che gli italiani hanno del solare fotovoltaico per verificarne i comportamenti dei cittadini stessi in relazione a questa fonte su più di una variabile: la propensione all'utilizzo di questa tecnologia e l'immaginario costruito sulla stessa”.

Ecco alcuni dati (le tavole complete sono disponibili sul sito di QE).

Rimane invariata la percentuale degli intervistati (80%) che considerano il solare come la fonte energetica più opportuna per il futuro del nostro Paese: tra i sostenitori più “convinti” troviamo i giovani tra i 18 e i 34 anni (91%) e adulti tra i 35 e i 54 anni (85%), meno entusiasti gli over 55 (67%) tentati, più del resto degli intervistati, dall'opzione nucleare (20%).

Si è ridotto drasticamente il numero di quanti ritengono il FV costoso passati dal 62% (sett '09) al 29% (maggio '10), mentre timidi miglioramenti sono stati rilevati per quanto concerne la percezione su difficoltà burocratiche (da 61% a 52%), tecniche (58% - 47%) ed economiche (65%-53%).

Cresce anche la consapevolezza dell'esistenza degli incentivi, passata negli ultimi 8 mesi dal 33% al 44%, fondamentali per lo sviluppo del FV (84%) ma non sufficienti poiché il 69% teme in un'azione sospensiva di questi da parte del Governo (69%).

“Abbiamo riscontrato un aumento della sfiducia sul futuro degli incentivi e del conto energia -ha dichiarato Noto- per i quali si teme una sospensione da parte del Governo in seguito alle conseguenze della crisi economica”. Il problema, spiega, sembrerebbe derivare da un immaginario errato nel quale gli incentivi vengono visti come una sorta di regalo, spiega il ricercatore, un bonus e quindi un capitolo di spesa potenzial-

mente a rischio di tagli.

“Le informazioni che emergono dai dati presentati oggi- ha commentato a QE Andrea Fontana, a.d di Fotowatio Renewable Ventures Italia- sono un elemento essenziale per il nostro business. L'incertezza sugli incentivi e nebulosità del quadro normativo, che emergono come le principali preoccupazioni di chi deve impegnarsi nella spesa che comporta l'installazione di un impianto FV, sono anche le principali criticità riscontrate dagli operatori”.

“Al contrario di quanto si possa credere -ha detto a QE Giuseppe Velluto, studio legale Gianni, Origoni, Grippo & Partners- quello che maggiormente preoccupa gli operatori è l'incertezza della normativa, più che la lunghezza degli iter autorizzativi, e l'insicurezza relativa al sistema incentivante, più che l'importo del contributo. Molto è stato fatto dal Regolatore nazionale e dai legislatori regionali per semplificare gli iter autorizzativi per la costruzione di impianti FV integrati negli edifici, ormai sono sufficienti una semplice comunicazione o la DIA. Adesso si deve lavorare per rendere il quadro normativo più stabile nel medio e lungo periodo”.

Un altro aspetto interessante riguarda il problema dell'accesso al credito per finanziare -completamente o in parte- la spesa dell'installazione di un impianto: l'81% degli intervistati ritiene, infatti, che il sistema bancario dovrebbe fare di più per agevolare il passaggio al fotovoltaico.

“In confronto ad altri Paesi europei (come la Germania), il mercato italiano in questo settore -ha spiegato Fontana- è abbastanza recente e piuttosto indietro come capacità installata. Nel 2008 gli istituti di credito non erano preparati, ma oggi sono in grado di supportare sia le richieste che riguardano l'installazione di impianti di piccola/media taglia con prodotti ad hoc, sia il finanziamento dei grandi impianti di cui hanno una maggiore conoscenza dei tempi di ritorno e del rischio d'impresa. Le aziende, e più in generale lo sviluppo di una filiera industriale, hanno bisogno di un quadro normativo con un orizzonte di medio periodo (3 o 4 anni) che dia la certezza neces-



sarie per programmare gli investimenti industriali, parte dei quali diretti verso l'innovazione tecnologica”.

“Questi dati -ha commentato Fabio Patti, sales manager di Yingli Green Energy Italia, a QE- sono lo specchio di quello che anche noi percepiamo come operatori. I clienti finali sono sempre più eruditi, anche se parliamo di conoscenze di base, sulla tecnologia fotovoltaica e su come questa possa essere una scelta interessante in termini economici e ambientali”.

Se la spesa per l'installazione dei pannelli comportasse una spesa di 10.000 €, l'87% degli intervistati procederebbe all'operazione sia con fondi propri (44%) che richiedendo un mutuo o un prestito (43%).

“La chiara propensione degli italiani per il solare -ha proseguito Patti- non trova un sostegno adeguato in merito al problema degli spazi su cui installare i pannelli e per ciò che riguarda i finanziamenti necessari. Inoltre, l'iter autorizzativo per l'installazione di impianti commerciali è troppo complicato, mentre le ‘tagli medie’ dovrebbero avere tutte lo stesso trattamento burocratico”.

“La diffusione del FV- ha sottolineato Noto- è stata molto aiutata dal ‘passaparola’ tra gli utilizzatori che ha messo in moto un meccanismo di comunicazione involontaria: da questo punto di vista ha contato molto la percezione di un vantaggio personale, più che collettivo, associato all'installazione di un impianto. La propensione registrata dall'Osservatorio mette in luce una domanda che già esiste e che aspetta di essere soddisfatta, ma che può essere ulteriormente stimolata da un'adeguata campagna di marketing. Il fotovoltaico, come molte altre fonti energetiche, è stato finora trattato principalmente come un problema politico, mentre è mancata la comunicazione dal punto di vista del mercato”.

“La percezione delle opportunità legate al prodotto fotovoltaico - ha commentato Patti- non è stata sostenuta opportunamente e gli operatori hanno fatto quello che potevano, ma ci sarebbe dovuta essere una maggiore spinta da parte della politica”.

“Quello che ci preoccupa - ha concluso Fontana- è l'eccessiva enfasi data dai mezzi di informazione ad alcuni aspetti, come ad esempio il tema dell'utilizzo di terreni agricoli per l'installazione degli impianti, influenzando l'opinione pubblica”.

“Questo rapporto -ha commentato a QE Alfonso Pecoraro Scanio, presidente della Fondazione Univerde- conferma la crescente preferenza degli italiani per il solare, nonostante i massicci investimenti della lobby per il nucleare, che trovano una perfetta compatibilità tra centrali FV e aree agricole. Ora tocca alle banche fare di più per stimolare la crescita di questo settore dell'economia in questo momento di crisi”.