



## Il solare termico e le ESCo: il potenziale di sviluppo del mercato in Italia e le barriere ancora presenti

Luca Colasuonno – Dipartimento di Energetica

### Il progetto “ST-ESCOs”

2

Progetto europeo, cofinanziato all'interno del programma EIE

4 i Paesi partecipanti:  
Grecia, Italia, Spagna, Austria

Il Consorzio è composto da:

- Associazioni produttori collettori ST
- Istituti di ricerca e università
- Agenzie per l'energia
- Studi professionali
- ESCo solare!



POLITECNICO DI MILANO

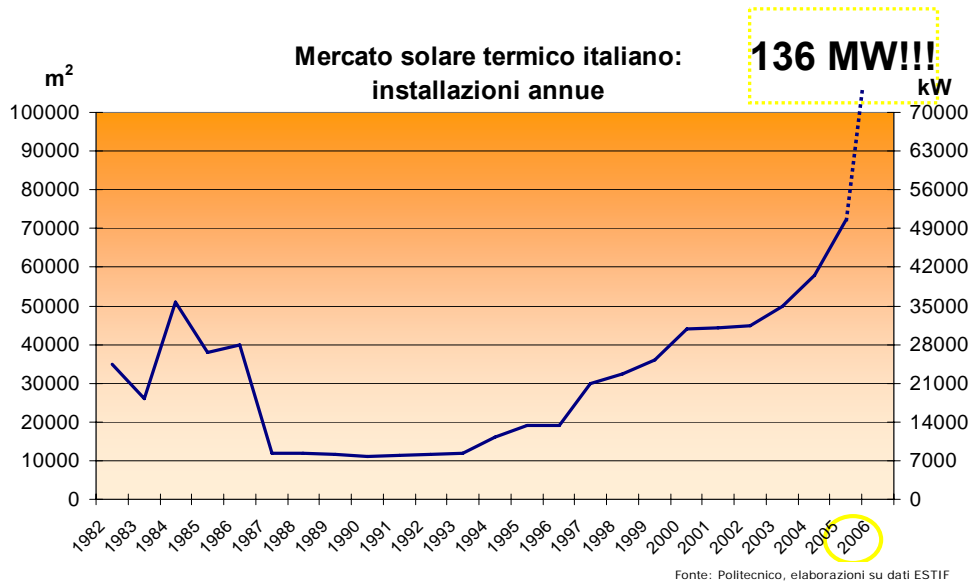


## Il mercato solare termico, crescita

3

Crescita esponenziale negli ultimi anni.

E i dati, non ancora confermati, per il 2006 costringono ad una revisione della valutazione dei dati di mercato



Luca Colasuonno – luca.colasuonno@polimi.it

POLITECNICO DI MILANO

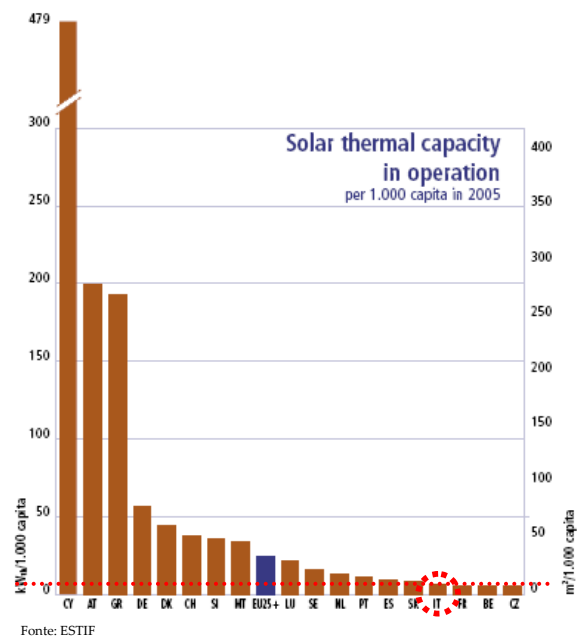
## Il mercato solare termico, limiti

4

L'obiettivo del libro bianco è ancora lontano

*Il potenziale ancora inesplorato....*

Il mercato italiano è composto per il 95% da impianti residenziali, di cui la stragrande maggioranza è inferiore ai 20 m<sup>2</sup>



Luca Colasuonno – luca.colasuonno@polimi.it

POLITECNICO DI MILANO

ESCO:

### 1- generale (EU)

società di servizi energetici che **realizza interventi** di efficienza energetica/energie rinnovabili e che trae il suo **profitto dai risultati** ottenuti dal progetto stesso

#### *FTT (Finanziamento Tramite Terzi)*

(direttiva europea 2006/32/CE) un terzo che fornisce i capitali .... e addebita un canone pari a una parte del risparmio energetico

#### *Realizzazione e gestione dell'intervento*

La ESCo effettua l'intervento, occupandosi dell'intero processo, dalla progettazione all'installazione. La remunerazione della ESCo avviene attraverso un contratto pluriennale di servizio con il cliente.

### 2 – AEEG (IT)

Elenco di società accreditate dell'Autorità per la compravendita dei TEE, unico criterio qualificante la realizzazione (certificata) di interventi di efficienza energetica

Il riferimento è il *modello europeo*.

Peculiarità:

- **Impianti di grande dimensione**
- **Contratto di servizio calore gestione pluriennale**



Fonte: Solid

### *Per la ESCo*

Capacità tecnica e finanziaria per valutare realisticamente la fattibilità di un intervento

Accordi commerciali con gli attori coinvolti.

La stipula di contratti di lunga durata permettono la pianificazione di politiche aziendali su periodi medio/lunghi.

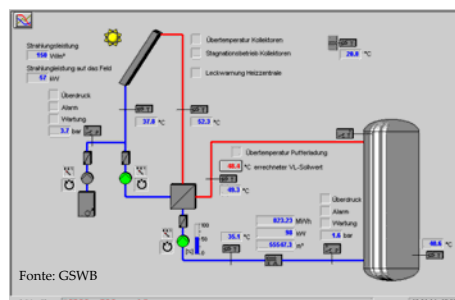
### *Per il cliente*

Permette di installare un impianto solare senza alcuna preoccupazione, nè di tipo tecnico, nè di tipo economico.

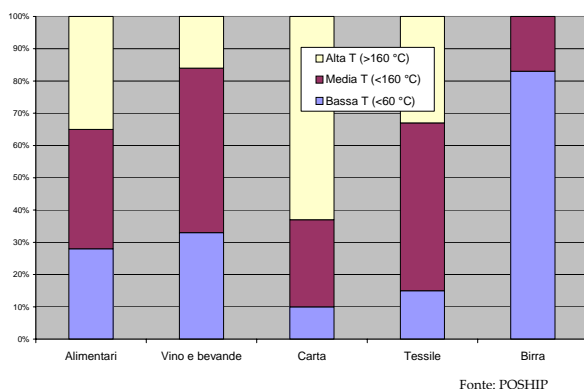
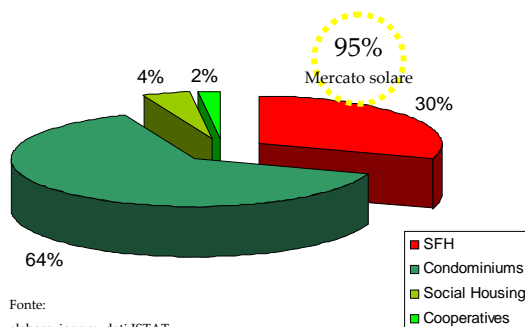
Garanzia che l'impianto funzioni in perfette condizioni per tutta la durata del contratto.

ST-ESCO come strumento per lo sviluppo di:

- Impianti large scale (>50kW , 70m2)
- Applicazioni 'innovative'
- Monitoraggio e funzionalità sul lungo periodo



Residenziale: 20 mln edifici



industriale

## Dlgs 311/06

*obbligo di produzione di ACS da fonte rinnovabile per almeno il 50%*

L'introduzione del solo obbligo non è sufficiente per garantire un corretto sviluppo del mercato del solare termico. È necessario introdurre criteri di valutazione prestazionale dell'impianto.

- il **mantenimento della producibilità dichiarata** per i 15 anni successivi;
- impianti di potenza superiore ai 15 kW (circa 20m<sup>2</sup>) devono essere dotati di un idoneo **sistema di monitoraggio** e i dati resi disponibili per eventuali controlli e ispezioni;
- Istituire un **"libretto di impianto"**.

### Gli appalti servizio calore

*Il contratto di servizio energia così come attualmente definito non è chiaro, lasciando eccessivi spazi di aleatorietà e soprattutto preclude intervento di sola installazione e gestione di solare limita i benefici per applicazioni diverse e potenzialmente molto interessanti (PPAA, impianti sportivi e usi industriali soprattutto)*

L'istituzione e la definizione formale di un **"contratto servizio calore solare"** che definisce

le caratteristiche minime per la fornitura di calore da fonte solare (termica),

indicazioni su diagnosi, installazione, monitoraggio e manutenzione dell'impianto,

l'obbligatorietà della contabilizzazione del calore solare prodotto e di un livello minimo di producibilità

imponendo di documentare gli interventi di effettuati durante l'intero contratto.

Benefici: riduzione dell'IVA al 10% sul valore del contratto a tutti gli ambiti di applicazione del contratto.

Potrebbe essere lo strumento per decisore politico per l'applicazione di facilitazioni specifiche dedicate.

### Gli sgravi fiscali

*La finanziaria 2007 ha previsto sgravi fiscali del 55% in tre anni per l'installazione di impianti solari termici*

La misura è molto efficace.

Però è **difficilmente applicabile** ad interventi ESCo.

- la ESCo rinuncia all proprietà dell'impianto, che resta intestato al beneficiario il qual cofinanzia almeno il 55% dell'investimento iniziale;
- la ESCo paga sufficienti tasse da poter usufruire dello sgravio.

Possibilità di **accesso alla detrazione per il beneficiario di un intervento ESCo**, anche se questi non è il proprietario dell'impianto.

### Titoli di Efficienza Energetica

*Al momento le installazioni solari generano diritti sul mercato dei certificati bianchi e (per valori medi di mercato e producibilità dell'impianto) genera un benefit inferiore a 1 c€/kWh<sub>prodotto</sub>.*

I certificati bianchi hanno un peso molto relativo sul singolo intervento.

- La possibilità di **prolungamento della durata da 5 a 8 anni** nel caso di intervento ESCo (o sottoscrizione di un contratto di fornitura di energia solare) potrebbe abbassare il rischio finanziario dell'intervento.
- Un contratto di fornitura di calore solare 'garantisce' la perfetta funzionalità dell'impianto. Questo potrebbe essere valorizzato dai certificati bianchi, riconoscendo un **risparmio extra del 20%** rispetto a quello individuato (secondo le metodologie ammesse dall'AEEG) nel caso di sottoscrizione di contratti di almeno 10 anni.

### Fondo di rotazione

*La finanziaria 2007 comprende l'istituzione di un fondo rotativo per investimenti nel campo della generazione diffusa da rinnovabile e ad alta efficienza.*

Misura molto importante, da attuare quanto prima:

- Non crea distorsioni nel mercato;
- Facilita l'accesso al credito per nuove ESCo;
- Permette diretto coinvolgimento degli istituti bancari
- **Priorità ad interventi FTT** (direttiva 2006/32/CE).

**Progetti pilota**

Accompagnamento tecnico ed economico per interventi ad alto potenziale di risparmio e replicabilità.

Incontro ricerca/mercato

**Piani di formazione e informazione**

Superare le barriere culturali ancora esistenti,

Stimolare le domanda

Garantire qualità all'offerta

**Grazie per l'attenzione.**