



Daily **Solar News**

Aggiornamenti dal mercato su fotovoltaico e storage

Optimize Energy: il Tolling Agreement come leva strategica per finanziare i sistemi di accumulo



Le varie formule dell'accordo offrono un ampio ventaglio di opportunità agli operatori che possono scegliere se e come condividere il rischio.

Dopo l'asta del MACSE, il mercato italiano dei sistemi di accumulo sta vivendo una fase di profonda trasformazione. Molti sviluppatori, fondi d'investimento e IPP stanno valutando forme alternative di offtake in grado di garantire la bancabilità dei progetti. In questo scenario, il Tolling Agreement emerge come uno strumento contrattuale innovativo capace di coniugare stabilità dei flussi di cassa e valorizzazione del mercato.

A introdurre e strutturare questo modello nel contesto italiano è Optimize Energy, società con sede a Madrid e una forte presenza in diversi mercati europei, specializzata nella gestione del rischio e della energia nei mercati elettrici, aiutando alla gestione commerciale dei Battery Energy Storage Systems (BESS) e nello sviluppo di strategie di ottimizzazione e trading per impianti rinnovabili e di accumulo. L'azienda ha recentemente avviato le proprie attività anche in Italia, affidando la guida a Pablo López de Rego Lage, nuovo Country Manager, con l'obiettivo di supportare investitori e operatori nella costruzione di schemi contrattuali che facilitino l'accesso al capitale e la crescita del mercato nazionale dell'accumulo.

"Il Tolling Agreement sta raccogliendo consenso e sta diventando uno strumento molto utilizzato a livello europeo per finanziare progetti tramite la condivisione di rischio e rendimento tra il proprietario dell'impianto e l'operatore specializzato, chiamato dispiacciatore – spiega Pablo López de Rego Lage, country manager Italia Optimize Energy –. Il tolling può assumere varie forme: da una gestione completamente affidata

all'operatore, che si assume tutto il rischio operativo in cambio di una fee fissa, a formule intermedie con condivisione di rischio, autonomia e profitti, fino a una gestione in cui il rischio resta principalmente in capo al proprietario. L'obiettivo è trovare un equilibrio tra rischio e rendimento, consentendo al proprietario di ottenere finanziamenti (project finance) e all'operatore di sfruttare la volatilità dei prezzi per generare valore". Sicuramente si tratta di un modello che rende i progetti più bancabili, attraendo capitali istituzionali e favorendo l'espansione di un mercato ancora giovane ma cruciale per la transizione energetica." Secondo López de Rego Lage, il valore di questa formula sta nel bilanciare le esigenze di chi investe e di chi gestisce: *"Da un lato il proprietario ottiene la possibilità di un finanziamento, dall'altro il toller può sfruttare la volatilità dei prezzi e gli spread di mercato per generare valore. L'obiettivo è creare un equilibrio sostenibile tra rischio e rendimento, utilizzando strumenti quantitativi avanzati per definire in modo equo il prezzo della tolling fee o condivisione dei profitti."*

Il nuovo modello risponde anche a un'esigenza crescente del settore: ridurre la complessità operativa per gli investitori, affidando la parte più tecnica a soggetti specializzati. *"Gestire un BESS non è semplice – osserva López de Rego Lage –. Servono accesso diretto ai mercati, algoritmi di ottimizzazione, competenze di analisi e una profonda conoscenza delle dinamiche di rete. È qui che noi possiamo fare la differenza, mettendo a disposizione il know-how maturato nei principali mercati europei per supportare gli operatori italiani nello sviluppo di strategie integrate di gestione commerciale."*

Il Tolling Agreement si inserisce così in una gamma di strumenti che va dal MACSE con offtake statale e rendimenti garantiti, fino ai modelli merchant puri più esposti al mercato, passando per soluzioni ibride che combinano sicurezza e flessibilità. *"Ogni investitore ha un proprio profilo rischio-rendimento – conclude López de Rego Lage –. Il nostro obiettivo è accompagnarli nella scelta del modello più adatto, aiutandoli a costruire business case solidi e sostenibili, capaci di contribuire concretamente alla transizione energetica."*

Con questa strategia, Optimize Energy rafforza la propria posizione nel mercato europeo come partner specializzato nello sviluppo, ottimizzazione e gestione commerciale dei sistemi di accumulo, portando anche in Italia un approccio evoluto alla valorizzazione dell'energia e alla creazione di nuovi modelli contrattuali a supporto dell'innovazione finanziaria nel settore energetico.

Energia rinnovabile, Europa a due marce. L'analisi di SENEK



Tra boom e rallentamenti: il confronto Italia-UE svela cosa funziona davvero.

Il panorama degli incentivi alle energie rinnovabili in Europa presenta forti differenze, determinate da scelte politiche, tradizioni normative e disponibilità di risorse finanziarie. Negli ultimi vent'anni i governi hanno alternato fasi di sostegno generoso a periodi di riduzione degli aiuti, con conseguenti accelerazioni e rallentamenti nello sviluppo del settore. Oggi, nel 2025, il quadro è variegato: alcuni Paesi puntano ancora su incentivi diretti, mentre altri privilegiano l'autoconsumo e le comunità energetiche. SENEK, azienda leader nel settore del fotovoltaico, ha analizzato le principali misure e i risultati nei quattro mercati chiave.

In Italia, gli incentivi hanno prodotto risultati significativi, nonostante alcuni limiti strutturali (discontinuità e insufficienza dei fondi messi a disposizione, opacità della burocrazia e tempistiche ristrette per la presentazione della domanda). Le detrazioni fiscali del Bonus Casa (50%) e dell'Ecobonus (fino al 65%), che permettevano di recuperare parte delle spese per l'efficienza energetica e l'installazione di impianti, e soprattutto il Superbonus 110%, introdotto nel 2020 e operativo dal 2021, hanno stimolato fortemente il mercato del fotovoltaico, in particolare nel settore residenziale. I numeri delle periodiche pubblicazioni del Gestore dei servizi energetici (GSE) lo confermano: nel 2022 circa il 66% dei nuovi impianti ha beneficiato del Superbonus, con una potenza complessiva di 1.117 MW, mentre nel 2021 la stessa misura aveva sostenuto l'installazione di oltre 93.000 impianti per 582 MWp.

A fine 2024, il fotovoltaico italiano contava 1.878.780 impianti connessi, per una capacità totale di 37,08 GW. Durante l'anno la potenza aggiunta è stata pari a 6,80 GW, con un aumento del 30% rispetto al 2023. Tuttavia, il numero di nuovi impianti è diminuito del 25%, rispetto al 2023,

fermandosi a 283.914 installazioni. Il calo è dovuto al fatto che sono diminuite in particolare le installazioni nel settore residenziale, penalizzato dalla diminuzione dell'aliquota del Superbonus e dalla stretta sulla cessione del credito, mentre quello utility scale ha continuato a crescere.

Le comunità energetiche rinnovabili (CER) hanno invece beneficiato di un sostegno mirato attraverso il PNRR: contributi a fondo perduto fino al 40% per impianti destinati all'autoconsumo collettivo o alle comunità, con un decreto del maggio 2025 che ha esteso la misura ai Comuni fino a 50.000 abitanti (inizialmente era limitata a quelli sotto i 5.000 abitanti). Nonostante ciò, al 6 marzo 2025 le comunità attive erano soltanto 212, con 326 impianti collegati, 18 MW installati e 1.956 utenze coinvolte: circa l'1% dell'obiettivo previsto dal PNRR. Anche in questo caso, complessità burocratica, necessità di accordi tra molteplici soggetti, difficoltà nel gestire l'iter, limitata consapevolezza e conoscenza degli incentivi sono i motivi alla base di questa situazione.

L'esperienza italiana mostra dunque un punto di forza e un punto debole: da un lato l'impatto immediato e potente degli incentivi fiscali, dall'altro l'elevata dipendenza dalla stabilità normativa. Ogni ridimensionamento o modifica – come nel caso del Superbonus – ha avuto effetti drastici sul ritmo delle nuove installazioni. Mentre, il segmento utility scale, grazie alla maggiore prevedibilità degli investimenti su larga scala ha continuato a crescere.

In Spagna, invece, il sistema si presenta multilivello e fortemente integrato: gli aiuti nazionali, regionali e locali – spesso finanziati con fondi europei del programma NextGenerationEU (PRTR) – si combinano in forma di rimborsi diretti, detrazioni fiscali e riduzioni di imposte. A livello centrale, il programma *Ayudas para Autoconsumo, Almacenamiento y Sistemas Térmicos Renovables* copre dal 15% al 50% del costo di un impianto. Si tratta di contributi post-acquisto: il beneficiario paga l'intero importo e, una volta approvata la domanda, riceve il rimborso a fondo perduto. In parallelo, sono previste detrazioni IRPEF fino al 60% della spesa, qualora l'intervento migliori l'efficienza energetica certificata di un edificio.

Nel 2024 la capacità rinnovabile installata ha raggiunto 85.144 MW, coprendo così il 56,8% della produzione elettrica nazionale. Il fotovoltaico da solo è arrivato a 32.043 MW, ovvero il 17% del mix, mentre l'autoconsumo domestico e aziendale ha superato gli 8.100 MW cumulati, nonostante un calo del 31% delle nuove installazioni rispetto al 2023.

Anche in Francia il sostegno al solare si basa su più strumenti. Il principale è la *Prime à l'autoconsommation*, un premio economico concesso per impianti con autoconsumo e cessione del surplus, erogato dopo la messa in servizio e variabile in base alla taglia (ad esempio circa 220 €/kWc per impianti inferiori a 3 kWc all'inizio del 2025). Il surplus venduto beneficia di una tariffa regolata di ritiro, compresa tra 0,08 e 0,13 €/kWh per impianti fino a 500 kW. Dal 1° ottobre 2025, inoltre, è entrata in vigore un'IVA ridotta al 5,5% per gli impianti residenziali fino a 9 kW, che ridurrà sensibilmente i costi iniziali. E, parallelamente resta attivo il programma *MaPrimeRénov'*, che non finanzia i moduli fotovoltaici ma sostiene l'installazione di solare termico e sistemi ibridi, con rimborsi variabili in base al reddito familiare e alla tipologia di impianto, purché eseguito da installatori certificati.

Nel 2024 la capacità fotovoltaica francese superava i 20 GW, pari a circa l'8% della domanda elettrica nazionale, e il 2025 è atteso in crescita grazie alla diffusione dell'autoconsumo residenziale e aziendale.

In Germania, infine, il fotovoltaico ha assunto un ruolo centrale nella transizione energetica, con oltre 104 GW di capacità installata nei primi mesi del 2025 e più di 5 milioni di impianti attivi. La crescita è sostenuta da un sistema di incentivi consolidato ma in evoluzione.

Lo strumento chiave rimane la remunerazione garantita dall'EEG (*Erneuerbare-Energien-Gesetz*), che assicura una tariffa per l'energia immessa in rete o per il surplus non autoconsumato. Nei primi mesi del 2025 le tariffe oscillavano tra 8 e 12 centesimi per kWh, a seconda della potenza e della data di entrata in esercizio. Per ridurre i costi iniziali, dal 2023 è inoltre prevista un'IVA pari a zero per gli impianti residenziali fino a 30 kW, estesa anche a inverter e sistemi di accumulo. A questo si aggiunge il programma BEG (*Bundesförderung für effiziente Gebäude*), che prevede contributi per il solare termico e i sistemi ibridi, erogati post-intervento. E, dal 2025, nuove regole collegate all'andamento del mercato elettrico stabiliscono che gli impianti sopra i 2 kW non ricevano compensi quando i prezzi all'ingrosso diventano negativi, salvo che siano dotati di smart meter, in cui caso le ore perse vengono recuperate prolungando il periodo incentivato. Infine, sono previste semplificazioni fiscali, come l'esenzione dall'imposta sul reddito per i proventi di piccoli impianti fino a 30 kW e riduzioni sull'imposta commerciale. In questo modo, il sistema tedesco coniuga stabilità economica, riduzione dei costi iniziali e spinta all'innovazione tecnologica.

Analizzando il quadro complessivo, emerge come l'Italia abbia puntato in maniera particolarmente incisiva sulle detrazioni fiscali di lungo periodo, approccio che ha permesso, sul momento, un rapido aumento della capacità installata e ha stimolato investimenti in sistemi fotovoltaici e di accumulo. Tuttavia, la forte dipendenza dalla stabilità normativa ha reso il mercato molto sensibile a cambiamenti legislativi, causando cali repentini nelle installazioni quando alcune agevolazioni sono state ridotte o modificate.

Gli altri Paesi mostrano invece una maggiore stabilità nel tempo e un approccio più integrato che combina incentivi economici, regolamentazioni di mercato e sostegno all'autoconsumo. Ciò suggerisce che, per garantire continuità e sostenibilità, l'Italia potrebbe trarre beneficio da un mix di politiche: mantenere incentivi fiscali di lungo periodo ma accompagnarli con strumenti strutturali stabili, capaci di ridurre la vulnerabilità del settore a cambiamenti normativi improvvisi.

Secondo Vito Zongoli, Managing Director di SENECA Italia *"Il calo delle installazioni, dovuto al venir meno o alla modifica delle agevolazioni e degli incentivi, evidenzia un sistema privo di una visione strategica e chiara di lungo periodo. Incentivi frammentati, discontinui e spesso annunciati con poco preavviso rendono impossibile pianificare e costruire percorsi solidi e strutturati. Si tratta di un problema non solo economico, ma anche culturale. In Italia manca una vera strategia nazionale per la diffusione della cultura della sostenibilità, che dovrebbe accompagnare e sostenere la transizione energetica anche dal basso. È necessario cambiare l'approccio. Non è più possibile continuare a vincolare lo sviluppo delle rinnovabili unicamente ai meccanismi di incentivo. Serve promuovere consapevolezza, valorizzare il ruolo strategico delle energie rinnovabili e i loro benefici ambientali ed economici, diffondere la conoscenza del potenziale dell'autoproduzione e dell'accumulo, e rafforzare la fiducia nel fotovoltaico come investimento accessibile, sicuro e conveniente"*.

Sonnedix consolida la sua leadership in Italia con oltre 800MW assegnati in FER-X, NZIA e Energy Release



Sonnedix, azienda globale nel settore delle energie rinnovabili con 12GW di capacità totale, ha ottenuto contratti per un totale di 805MW di capacità solare in Italia tramite l'asta FER-X, il suo schema allineato alla NZIA e il meccanismo Energy Release.

Le assegnazioni ampliano in modo significativo il portafoglio di sviluppo di Sonnedix nel Paese, rafforzando la capacità dell'azienda di fornire elettricità 100% pulita ai clienti industriali attraverso il suo portafoglio diversificato.

Sonnedix si è aggiudicata 670MW distribuiti su nove siti solari nell'asta FER-X del Paese, gestita dall'Agenzia italiana per l'energia Gestore dei Servizi Energetici (GSE). Inoltre, la società ha ottenuto 125MW nel meccanismo Energy Release e ulteriori 10MW nell'asta conforme alla NZIA in Italia (parte del programma transitorio FER-X Transitorio), che include criteri non economici per incentivare l'uso di componenti prodotti in Europa. Nel quadro di Energy Release, l'azienda è in trattativa per ulteriori oltre 100 MW di capacità, portando il totale potenziale dei tre schemi a 910MW.

Sonnedix è uno degli sviluppatori solari più attivi in Italia, avendo recentemente raggiunto 900MW di capacità operativa nel Paese, dove continua a concentrarsi sull'ibridazione del proprio portafoglio esistente, come il recente progetto di co-localizzazione di un sistema di accumulo BESS da 18 MW/4h, attualmente in costruzione in Sicilia.

Axel Thiemann, CEO di Sonnedix, ha dichiarato: *"Ottenere oltre 800MW attraverso tre schemi competitivi è un risultato eccellente, che testimonia la nostra solidità e il nostro track record nel mercato italiano. Questi nuovi progetti — insieme all'ibridazione in corso del nostro portafoglio e all'introduzione di nuove tecnologie — migliorano notevolmente la nostra capacità di soddisfare le*

esigenze dei clienti, offrendoci maggiore agilità nel fornire soluzioni flessibili e su misura per supportare il loro percorso di decarbonizzazione."

Mario Volpe, Regional Head of Growth e Representative Director per l'Italia, ha aggiunto: *"Questi risultati riflettono la qualità tecnica del nostro portafoglio e la maturità del nostro team in Italia, oltre al nostro impegno nel far progredire la transizione energetica del Paese. Molti dei progetti assegnati sono già in costruzione o inizieranno a breve, rafforzando la nostra presenza nelle regioni chiave. Continuiamo a collaborare strettamente con gli stakeholder locali e le autorità per promuovere una crescita sostenibile."*

I nove progetti per i quali Sonnedix si è aggiudicata contratti nell'ambito della FER-X sono distribuiti come segue:

- Sicilia – 495,7MW
- Lazio – 157MW
- Emilia-Romagna – 17,7MW

La regione per cui Sonnedix si è aggiudicata progetti nell'asta FER-X conforme alla NZIA è la Basilicata (10MW).

Solarig rafforza la sua leadership nelle rinnovabili in Italia: 400 MWp aggiudicati nell'asta FER-X



- Solarig si posiziona tra le aziende con il maggior numero di progetti assegnati all'asta FER-X, confermando la propria presenza nelle regioni chiave del Paese e dimostrando la maturità, nonché la solidità tecnica ed economica del proprio portafoglio.

- Queste assegnazioni rientrano in un meccanismo di aste pensato per accelerare la transizione energetica italiana attraverso un quadro regolatorio stabile e rigoroso, che favorisce il finanziamento di nuova capacità rinnovabile e promuove un approvvigionamento energetico in linea con gli obiettivi del PNIEC 2030.

- Con una tariffa media aggiudicata superiore a 61 €/MWh, i progetti assicurano ricavi stabili per 20 anni, evidenziando la loro competitività e solidità finanziaria, in una delle aste più stringenti del mercato italiano.

- L'Italia si conferma un mercato strategico per Solarig, dove la visione aziendale va oltre il fotovoltaico: si punta sui Sistemi di Accumulo (BESS) per garantire flessibilità e stabilità alla rete, e sul biometano per decarbonizzare i settori più difficili da elettrificare.

Solarig consolida la propria posizione tra i principali attori delle energie rinnovabili in Italia, aggiudicandosi circa 400 MWp nella recente tornata dell'asta FER-X. L'assegnazione conferma la solidità tecnica e finanziaria del portafoglio dell'azienda e rappresenta un traguardo strategico in un mercato chiave per l'espansione europea di Solarig.

FER-X: accelerare la transizione energetica

Solarig emerge tra le aziende con il maggior numero

di progetti aggiudicati all'asta FER-X, dimostrando capacità di competere con successo in un contesto di criteri rigorosi. La tariffa media aggiudicata, superiore a 61 €/MWh, garantisce ricavi stabili per i prossimi 20 anni, rafforzando la fattibilità e la redditività dei progetti solari in un contesto di transizione energetica e decarbonizzazione.

FER-X – approvato dalla Commissione Europea – mobilita fino a 9,7 miliardi di euro di investimenti pubblici a supporto di 17,65 GW di capacità rinnovabile in tutta Italia, attraverso un quadro regolatorio chiaro e trasparente che incentiva lo sviluppo delle energie rinnovabili. Si tratta di un meccanismo, gestito dal Gestore dei Servizi Energetici (GSE), che costituisce un pilastro fondamentale per accelerare la transizione energetica in Italia.

Progetti in regioni strategiche: potenza solare e sviluppo locale

L'assegnazione di nove progetti solari pone Solarig tra i principali beneficiari della tornata d'asta. Questi progetti sono localizzati in aree con elevato potenziale per le rinnovabili, come Puglia, Basilicata, Sicilia e Lazio – regioni chiave per l'espansione del fotovoltaico in Italia – contribuendo allo sviluppo del tessuto economico locale e alla creazione di occupazione.

Con questi nuovi progetti, Solarig amplia la propria presenza in un Paese in cui già gestisce un portafoglio superiore a 2 GW di progetti fotovoltaici e di storage (BESS), espandendosi parallelamente nel settore del biometano tramite la sua divisione dedicata ai gas verdi, Biorig.

Impatto economico, energetico e ambientale

L'entrata in esercizio di quasi 400 MWp solari rappresenta un investimento significativo e fornisce un contributo rilevante all'indipendenza energetica dell'Italia. Generare elettricità pulita, efficiente e stabile con tecnologie rinnovabili permette di progredire concretamente verso gli obiettivi di decarbonizzazione fissati nel piano nazionale (PNIEC 2030) e negli impegni europei.

Inoltre, la combinazione di ricavi garantiti e della competitività dei progetti rafforza la fiducia di investitori e stakeholder, favorendo la continuità delle iniziative di energia verde nel lungo periodo.

Un traguardo chiave per Solarig e il futuro energetico dell'Italia

"Il successo all'asta FER-X rappresenta un traguardo fondamentale per Solarig e un riconoscimento all'eccezionale lavoro che il nostro team svolge in Italia da oltre 15 anni", afferma Agnese Rocco, Country Manager e responsabile di Solarig in Italia. "Questi progetti rafforzeranno la nostra presenza in regioni strategiche e ci avvicinano alla nostra missione di supportare la transizione energetica del Paese con capacità rinnovabile competitiva, affidabile e sostenibile. Il nostro impegno ora è procedere rapidamente alla fase di costruzione, affinché questi nuovi progetti contribuiscano al più presto agli obiettivi di decarbonizzazione del Paese".

Solarig consolida la sua posizione di player strategico nel settore rinnovabile in Italia

Con il successo nell'asta FER-X, Solarig conferma il proprio ruolo di sviluppatore rinnovabile di riferimento in Italia, combinando esperienza, solidità finanziaria e impegno verso la sostenibilità. Il Paese si conferma un mercato strategico per l'azienda, che guarda oltre il fotovoltaico: la visione di Solarig include lo sviluppo di Sistemi di Accumulo (BESS) per garantire flessibilità e stabilità alla rete e l'espansione nel biometano per decarbonizzare i settori più difficili da elettrificare. Questo approccio diversificato, insieme a un modello di crescita trasparente ed efficiente, rafforza il valore di Solarig come partner chiave per la promozione dell'energia pulita in Europa.

Rimani aggiornato:

Ogni giorno, raccogliamo per te tutte le ultime notizie del settore solare e storage. Scansiona i codici qui sotto!



Newsletter



Sezione sito

