



# Report Confronta Facile 2025

## Mercato Fotovoltaico B2C in Italia

Navigare la frammentazione e scegliere la sicurezza in un mercato in trasformazione, analisi del mercato consumer dal 2023 al 2025.





# Il Paradosso del Mercato

## Il Boom Apparente

L'Italia ha raggiunto **6,7 GW** di nuova potenza nel 2024, portando il totale nazionale a **37 GW**. Un record storico che maschera una realtà complessa.

Per il consumatore, la sfida non è più *se* installare, ma *come sopravvivere* al processo di selezione dell'installatore in un mercato caotico.

## La Crisi del B2C

Il mercato residenziale è in **netta contrazione**. Fine del Superbonus 110% e cessione del credito hanno innescato una competizione feroce tra installatori.



## La Scelta dell'Installatore: L'Unica Vera Garanzia



### Instabilità Normativa

Continui cambiamenti legislativi rallentano la pianificazione e mettono in difficoltà gli operatori seri.



### Frammentazione Estrema

Quasi 95.000 imprese nel settore, molte non qualificate, emerse durante il boom speculativo.



### Investimento a 25 Anni

In un panorama così caotico, la scelta dell'installatore diventa l'unica, vera garanzia sull'investimento.

# Un Mercato a Due Velocità

Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, il mercato fotovoltaico italiano sta vivendo una dinamica paradossale: mentre il settore residenziale è in contrazione significativa, quello dei grandi impianti mostra una forte crescita.







# I Dati Rivelano la Verità

Mentre i titoli celebrano la crescita record, un'analisi approfondita rivela che questa è trainata dal settore *utility-scale* (impianti oltre 1 MW). Il mercato residenziale viaggia nella direzione opposta.

**-21%**

## Potenza Residenziale

Riduzione della potenza installata nel 2024 rispetto al 2023 (da 2.258 MW a 1.789 MW).

**-23%**

## Nuove Connessioni

Crollo degli impianti residenziali connessi: da 359.772 (2023) a 274.537 (2024).

**+168%**

## Utility Scale

Crescita esplosiva dei grandi impianti (oltre 1 MW), da 1.134 MW a 3.041 MW stimati.

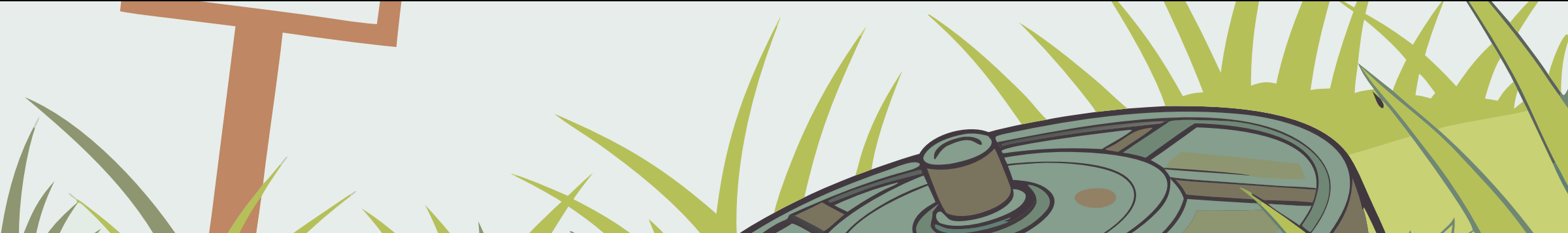


# L'Era Post-Superbonus

## I Sintomi dell'Astinenza

La fine del **Superbonus 110%** e il blocco della **cessione del credito** hanno "drogato" il mercato, alterando la percezione dei prezzi e attraendo operatori speculativi.

L'instabilità normativa e i continui cambiamenti legislativi hanno rallentato la capacità di pianificazione dei consumatori.



# Un Campo Minato per il Consumatore



## Eccesso di Offerta

Quasi 95.000 imprese nel settore, molte entrate solo per il Superbonus.



## Domanda in Calo

Contrazione del mercato B2C del 21-23% negli ultimi due anni.



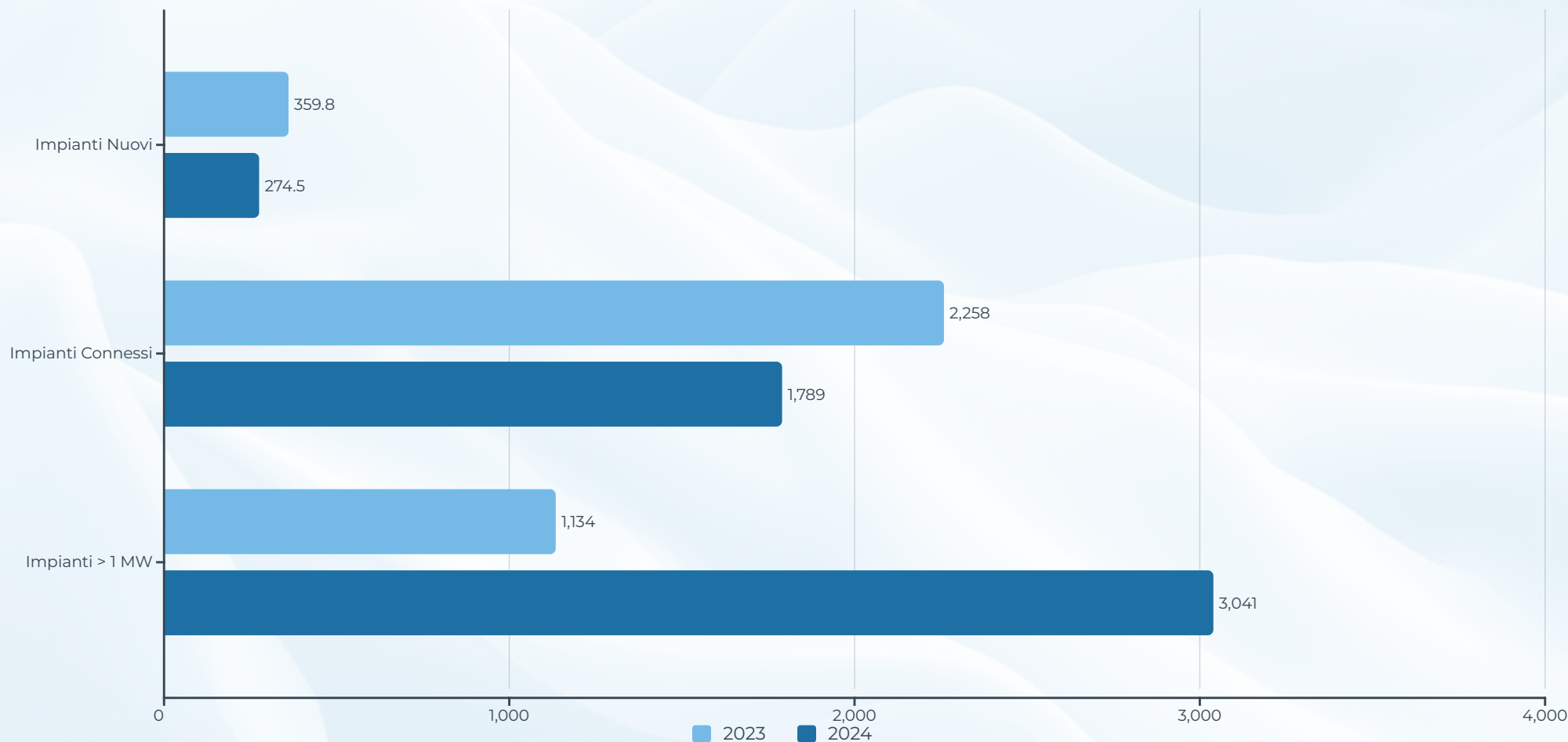
## Guerra dei Prezzi

Competizione feroce con tagli su qualità, sicurezza e assistenza post-vendita.

⚠ La fase di transizione 2024-2025 è la più pericolosa per il consumatore B2C, che si trova a camminare in un vero e proprio campo minato.

# Le Due Facce del Mercato Italiano dal 2023 al 2024

Il contrasto è evidente: mentre il residenziale crolla, l'utility scale esplode con una crescita del 168%.



# La Grande Frammentazione

Il labirinto degli installatori: un settore caratterizzato da disomogeneità e sfide operative complesse, dove la navigazione tra normative e tecnologie emergenti richiede grande esperienza e adattabilità costante, rendendo il panorama estremamente intricato.





# La Frattura Funzionale del Mercato

Il processo di installazione è spezzato in tre attori distinti che non comunicano tra loro, creando un "buco nero" di responsabilità.

## **Agenzie di Marketing Online**

Generano *lead* (contatti) attraverso pubblicità mirate e li vendono al miglior offerente.

## **Venditori "Consulenti"**

Personale non specializzato (studenti, part-time) che chiude contratti con promesse irrealistiche, senza competenze tecniche.

## **Installatori in Subappalto**

Aziende tecniche che eseguono il lavoro con margini ridotti, dovendo risolvere problemi non previsti in fase di vendita.



# Il Cortocircuito della Responsabilità

*Il consumatore B2C rimane intrappolato nel mezzo, senza un referente unico e senza assistenza.*

## La Carenza Critica

In Italia c'è una carenza di elettricisti formati e certificati, gli unici autorizzati per legge a collegare l'impianto alla rete.

A questa carenza di *tecnici* si contrappone un'abbondanza di *venditori*.

## Lo Scarico di Responsabilità

- Il Cliente contatta il venditore, ormai sparito
- L'Agenzia incolpa l'installatore
- L'Installatore incolpa l'agenzia o i materiali



# Le Trappole Comuni

Come riconoscere i rischi e i costi nascosti, imparando a identificare le insidie di offerte ingannevoli, installazioni non conformi e prodotti scadenti, per garantire un investimento fotovoltaico sicuro e duraturo.





# Trappola 1: Il Preventivo Incompleto



## Il Segnale d'Allarme

Un preventivo significativamente più basso della media non è un'opportunità, ma un **campanello d'allarme**.



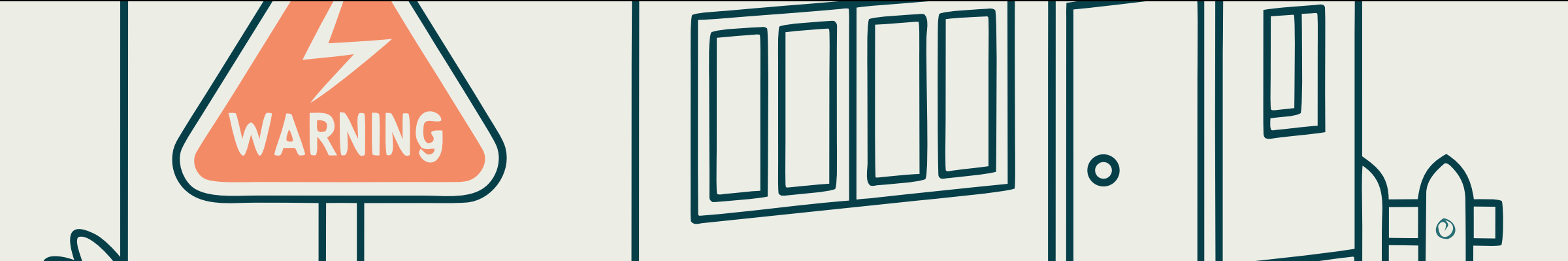
## Cosa Manca

- Marca e modello esatto dei componenti
- Analisi dettagliata della producibilità (kWh/anno)
- Chiarezza sulle pratiche burocratiche incluse
- Costi di connessione e opere accessorie



## Cosa Serve

Un preventivo trasparente deve essere un "business plan energetico in miniatura" che dettaglia ogni aspetto tecnico ed economico.



## Trappola 2: L'Installazione Affrettata

La pressione per massimizzare i profitti porta a installazioni non a regola d'arte, con conseguenze spesso non immediatamente visibili.

1

### Gestione Errata del Cablaggio

Cavi esposti, non fissati o non resistenti ai raggi UV. Causa di malfunzionamenti e, nei casi peggiori, incendi.

2

### Mancata Analisi Strutturale

Ignorare la capacità di carico del tetto, la stabilità o problemi di infiltrazioni d'acqua.

3

### Componenti di Bassa Qualità

Pannelli o inverter di sottomarca che compromettono rendimento e durata dell'impianto.

# Trappola 3: L'Assistenza Fantasma



## Garanzia del Produttore

Copre solo il difetto del componente (25 anni pannello, 10 anni inverter). Non include la manodopera.

## Garanzia dell'Installatore

Copre difetti di installazione e manodopera (minimo 2 anni). **Se l'installatore fallisce, questa garanzia svanisce.**

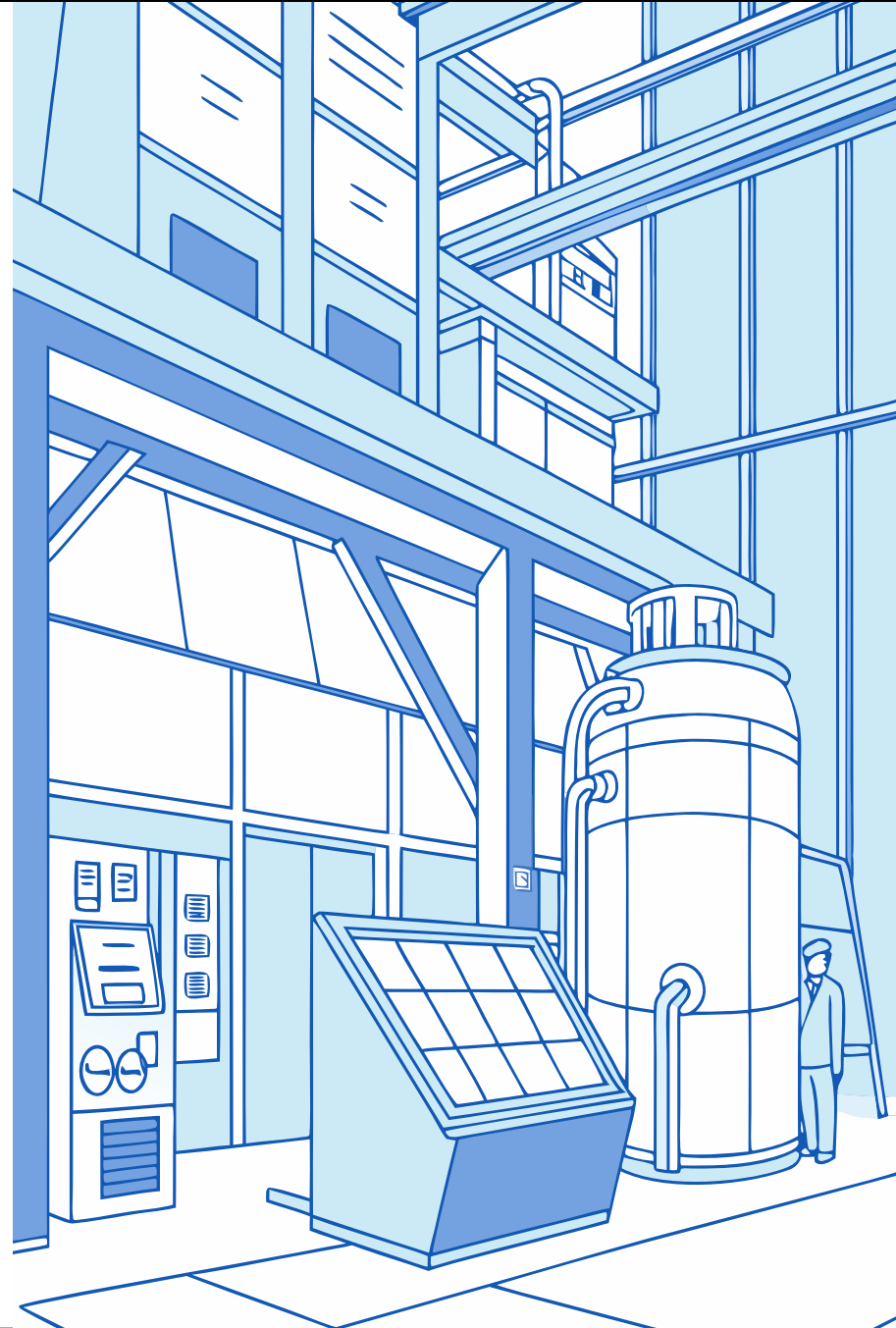
Questa è la trappola più grave e comune. L'installatore, con margini minimi, fallisce o "sparisce" non rispondendo più al telefono.

- ⊗ **Il costo nascosto:** Se un pannello si guasta al terzo anno, il produttore fornisce il pannello sostitutivo, ma il cliente paga di tasca propria un altro tecnico per diagnosi, smontaggio e installazione. L'investimento si trasforma in un costo.

# Tecnologie 2025

Cosa chiedere a un installatore qualificato

Confronta Facile® 2025





# I Pannelli: L'Ascesa dell'N-Type

Il mercato si sta rapidamente spostando dalla tecnologia *p-type* (PERC) a quella *n-type*. Un installatore che propone PERC come "top di gamma" sta probabilmente smaltendo vecchi fondi di magazzino.

## PERC (Passato)

Tecnologia matura, basso costo.  
Efficienza 20-22%, degrado alto,  
coefficiente temperatura peggiore.

## TOPCon (Standard 2025)

Nuovo standard n-type. Efficienza oltre  
26%, degrado ridotto, prestazioni  
superiori in scarsa illuminazione.

## HJT (Premium)

Tecnologia n-type di fascia alta. Migliori  
prestazioni assolute, bassissimo  
coefficiente temperatura, degrado  
minimo.



# Confronto Tecnologie Pannelli

Tecnologia	Tipo Cella	Efficienza	Degrado 1° Anno	Coeff. Temp.	Posizionamento
PERC	p-type	20.5-22%	~2.0%	-0.34%/°C	Obsoleto
<b>TOPCon</b>	<b>n-type</b>	<b>22.5-24%</b>	<b>~1.0%</b>	<b>-0.30%/°C</b>	<b>Nuovo Standard</b>
HJT	n-type	23-24.5%	~1.0%	-0.26%/°C	Premium

# L'Accumulo: Da Incentivo a Necessità

L'Italia vanta **8,63 GWh** di accumuli residenziali. In un'era post-incentivi, dove la vendita alla rete è poco remunerativa, l'unico vero valore economico risiede nell'**autoconsumo**.

Le batterie permettono di immagazzinare l'energia prodotta di giorno e utilizzarla la sera, massimizzando il risparmio.

## Senza Accumulo

Autoconsumo medio

**30%**

## Con Accumulo

Autoconsumo ottimizzato

**70-80%**





# La Gestione Intelligente: Smart Home

L'impianto fotovoltaico diventa il **cuore pulsante della smart home**. Il vero autoconsumo si ottiene con la gestione intelligente dei carichi energetici.

1

## Produzione Solare

Monitoraggio in tempo reale della produzione FV

2

## Accumulo Intelligente

Stoccaggio dell'energia nei momenti di surplus

3

## Automazione Carichi

Attivazione automatica di elettrodomestici energivori

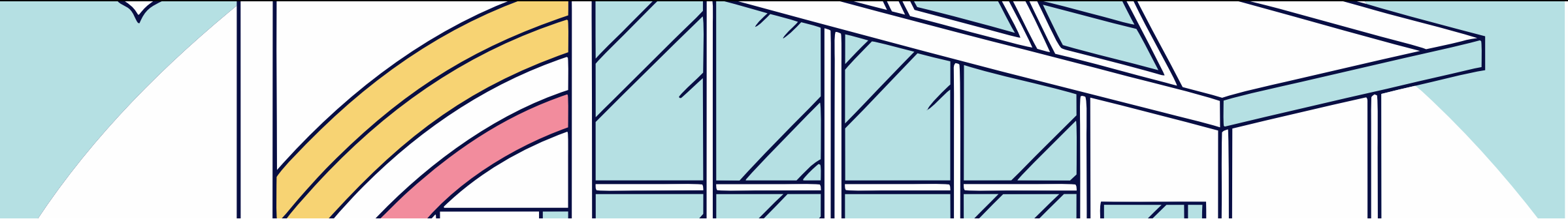
4

## Ottimizzazione Consumi

Analisi e ottimizzazione continua dei consumi

L'installatore affidabile del 2025 è un **consulente di gestione energetica**, con competenze integrate di termoidraulica, informatica e domotica.





# Analisi Economica Reale: Costi e Rientro

I moduli fotovoltaici sono scesi a **0,115 €/Wp** (Ottobre 2025), ma i preventivi "chiavi in mano" rimangono stabili. Perché?

## Manodopera Qualificata

Elettricisti certificati sono pochi e costosi

## Strutture e Sicurezza

Ponteggi, strutture a norma, dispositivi di sicurezza

## Progettazione e Burocrazia

Pratiche con Terna, GSE, ENEA e progettazione esecutiva

## Acquisizione Cliente

Costi di marketing e generazione lead

*Il costo del modulo è diventato una parte minoritaria dell'investimento totale. Un prezzo troppo basso indica un taglio su manodopera o progettazione.*

# Costi e Tempi di Rientro

## Tempi di Rientro Realistici

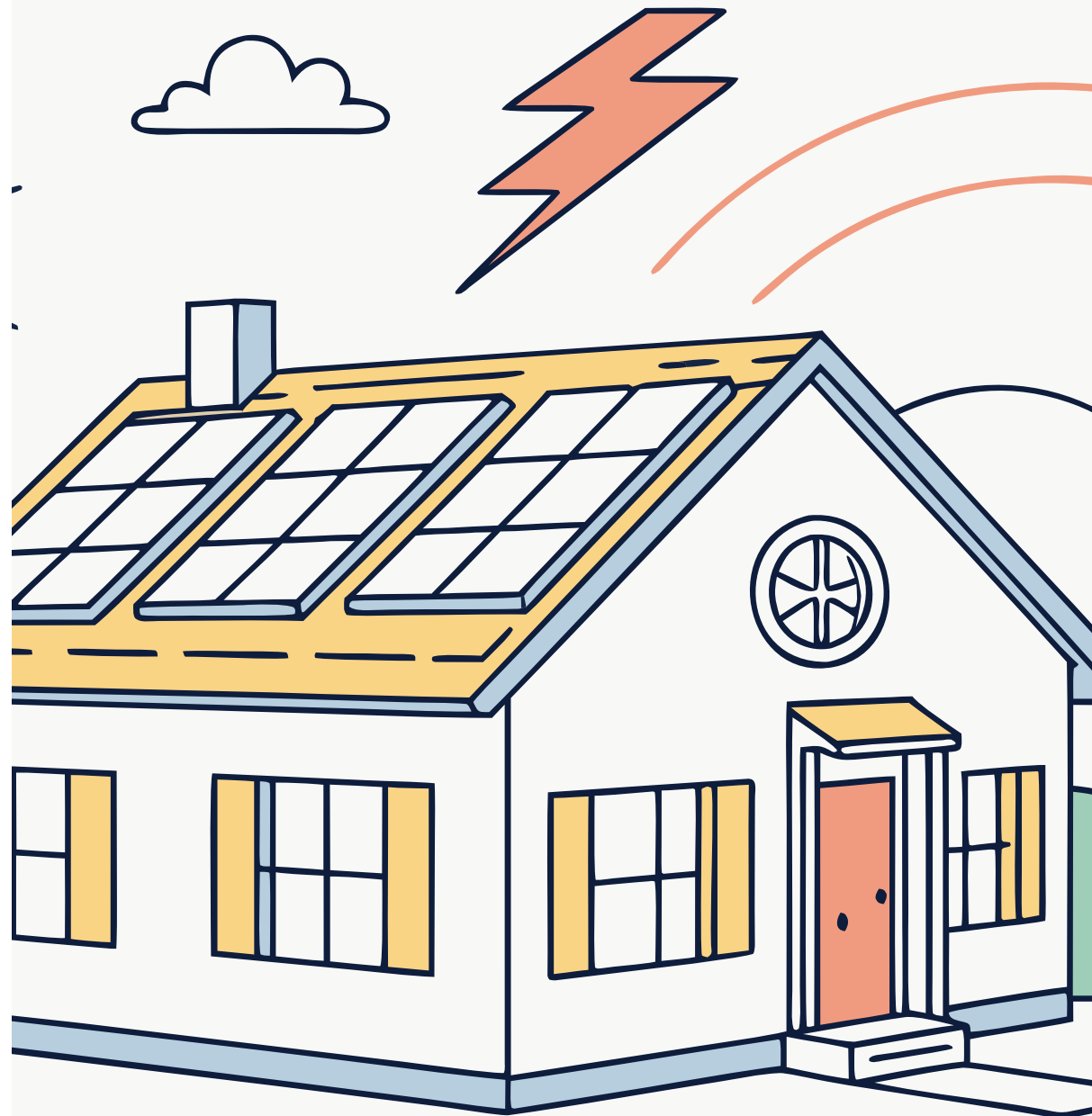
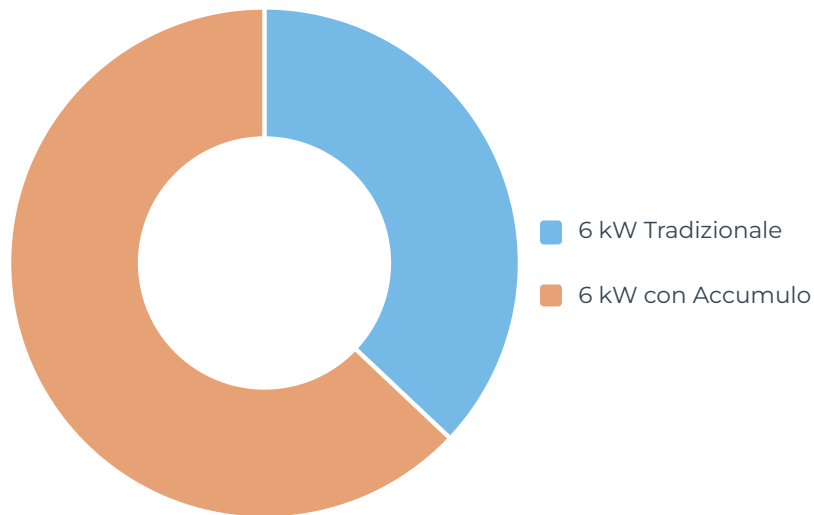
- **6 kW senza accumulo:** 5-6 anni
- **6 kW con accumulo:** 8-9 anni

Con una vita utile di 25-30 anni, l'investimento genera guadagno netto per 15-20 anni.

## Bonus Ristrutturazione

Detrazione IRPEF del **50%** (tetto 96.000 €) in 10 rate annuali.

**Urgenza:** Dal 2025-2026 scenderà al 36%, poi al 30% dal 2028.



# L'Identikit dell'Installatore Affidabile

In un mercato frammentato e rischioso, la selezione deve basarsi su quattro requisiti oggettivi.

1

## Abilitazione FER Attiva

Obbligatoria per legge, deve essere aggiornata ogni 3 anni. Chiedere sempre la visura camerale aggiornata.

2

## Preventivo Dettagliato

Deve contenere: marca/modello componenti, producibilità in kWh/anno, calcolo risparmio, prezzo dettagliato, tempistiche.

3

## Solidità Aziendale

Azienda operativa da oltre 5 anni (prima del Superbonus). Approccio consulenziale, non solo vendita.

4

## Garanzie Chiare

Spiegazione proattiva della differenza tra garanzia prodotto e installazione. Struttura finanziaria per sostenerle.

- ✔ **La complessità come opportunità:** In questo mercato per esperti, il valore di piattaforme di aggregazione qualificate cambia radicalmente. Non semplici comparatori di prezzo, ma **aggregatori di qualità** che agiscono da filtro e mitigatori del rischio.

# Fonti e Riferimenti

## Fonti Istituzionali:

- GSE – Dati ufficiali nazionali su potenza e connessioni
- ANIE Rinnovabili – Osservatorio FER, trend 2024–2025
- ANIE + Canale Energia – Dati sugli accumuli residenziali

## Tecnologie e Trend:

- PV Market, APN Solar, Anern – Trend tecnologici (TOPCon, HJT)

## Analisi di Mercato:

- Italia Solare – Analisi mercato FV e segmenti
- QualEnergia / Rinnovabili.it – Insight su mercato e prezzi
- Portali tecnici (Otovo, T-Green, PuntoEnergia) – Costi e preventivi

## Normative e Formazione:

- Otovo FER, E-Lab Formazione – Requisiti e normative installatori





## Chi Siamo

Confronta Facile ti aiuta a scegliere l'impianto fotovoltaico più adatto in modo semplice e trasparente.



## Perché Sceglierci

Trasparenza, installatori qualificati, assistenza completa e standard di qualità sempre elevati.



## La Nostra Promessa

Un partner affidabile che ti guida verso la soluzione fotovoltaica migliore, con certezza e serenità.

**Confronta Facile®** è un marchio concesso in licenza esclusiva a **PHOENIX2VALUE S.R.L.S.**

## Come Funziona

### Richiesta:

compili il modulo online con pochi dati.

### Pre-qualifica:

un call center verifica interesse e raccoglie dettagli tecnici.

### Selezione installatore:

ti mettiamo in contatto solo con aziende certificate.

### Controllo qualità:

monitoriamo il servizio e verifichiamo la tua soddisfazione finale.