

RISeT – Rete Informativa Scienza e Tecnologia

<i>Mittente</i>	IIC San Francisco - Ufficio Scientifico e Tecnologico
<i>Titolo</i>	NUOVE FORME DI FINANZIAMENTO PER FAVORIRE LA DIFFUSIONE DI IMPIANTI PER LA PRODUZIONE DI ENERGIA SOLARE
<i>Parole chiave</i>	Energia solare
<i>Settori/sottosettori</i>	9-13-17
<i>Tipo di informazione</i>	Innovazioni finanziarie
<i>Redazione</i>	Terenzio Scapolla
<i>E-mail - Tel - Fax</i>	tscapolla@sfiic.org T 415 788 7142 F 415 788 6389

TESTO

Nonostante la diminuzione dei prezzi dei pannelli solari, il costo di installazione di un impianto completo per la produzione di energia solare è ancora troppo elevato per consentirne una grande diffusione. Una spesa di 20-30.000 dollari da anticipare per installare un impianto solare sul tetto della propria abitazione resta ancora troppo elevata per la maggior parte delle famiglie, a maggior ragione in un periodo economico non particolarmente felice.

Per queste ragioni sia nel settore pubblico, sia in quello privato, sono in corso di realizzazione nuovi modelli di business e meccanismi innovativi di finanziamento per rendere più accessibili l'installazione degli impianti solari.

Un'intelligente combinazione di innovazioni tecnologiche e finanziarie sarà in grado di favorire e accelerare la diffusione di impianti solari. L'offerta di pannelli solari con rendimenti sempre più elevati e costi sempre più contenuti dovrà combinarsi con nuovi strumenti finanziari per convincere il maggior numero di soggetti a utilizzare i nuovi sistemi.

Diverse imprese di installazione presenti nella Bay Area stanno promuovendo la diffusione degli impianti sia fornendo direttamente sistemi di finanziamento, sia trasferendo ai clienti i vantaggi ottenuti con una razionalizzazione dei sistemi di marketing e vendita.

La società [SolarCity](#) (Foster City, California) è stata la prima a offrire progettazione, finanziamento e installazione dell'impianto senza richiedere alcun anticipo ("no money down"), attraverso un programma denominato SolarLease. Invece di acquistare un sistema solare, i consumatori lo noleggiavano per 15 anni e pagano a SolarCity una bolletta mensile.

In molte parti della California l'operazione si traduce in un risparmio mensile pari al 10-15%. In sostanza la somma tra bolletta elettrica, dopo l'installazione dell'impianto solare, e affitto dell'impianto è inferiore al costo della bolletta elettrica tradizionale. Alla scadenza del contratto di locazione i proprietari di abitazione possono scegliere tra l'aggiornamento del sistema, con una proroga del contratto di locazione, o la rimozione gratuita dell'impianto.

SolarCity ha attualmente circa 5.000 clienti. Metà ha acquistato i sistemi solari a titolo definitivo, mentre l'altra metà ha optato per la locazione. La società opera in Arizona, California, Colorado e Oregon, ha 510 dipendenti ed è in rapida crescita. Nel 2010 pensa di espandersi in altri cinque stati ed è in cerca di personale.

[Sungevity](#) (Berkeley, California) ha utilizzato al meglio le potenzialità della rete Internet per realizzare un innovativo modello di vendita. Il cliente può collegarsi al sito web della società, inserire il proprio indirizzo e avere in tempo reale l'immagine satellitare del tetto della propria abitazione.

Sungevity calcola poi, a distanza, le dimensioni e la portata del tetto, tenendo conto della direzione e di eventuali ostacoli che possono proiettare ombre sul tetto. I potenziali clienti possono ottenere entro 24 ore un preventivo (denominato "iQuote"). Secondo l'azienda, con il processo di vendita realizzato completamente on-line il cliente risparmia tempo e denaro. Il costo dell'impianto, dopo il credito d'imposta federale e l'incentivo statale, può abbassarsi sino a 7.000 dollari.

[SunRun](#), un'impresa start-up di San Francisco, aiuta i consumatori a passare all'energia solare con una spesa contenuta sino a 1.000 dollari per installazione. I consumatori della Bay Area devono sottoscrivere un contratto di acquisto di energia solare (solar PPA - Power Purchase Agreement), col quale si impegnano ad acquistare da SunRun l'energia elettrica solare a un tasso prefissato, inferiore a quello praticato nella tradizionale bolletta elettrica.

Lowe's, uno dei maggiori rivenditori di materiali per la casa, riconosciute le potenzialità del settore, ha firmato un accordo con la società di produzione di pannelli solari [Akeena](#) (Los Gatos, California) per renderli disponibili nei suoi punti vendita situati in California, tra cui 15 localizzati nella Bay Area. I pannelli, insieme alle altre componenti essenziali, sono mirati a coloro che vogliono effettuare da soli l'installazione dell'impianto. È già prevista comunque l'offerta di un servizio di installazione per i clienti che non vogliono provvedere direttamente all'operazione.

Sia il governo federale, sia quello statale della California hanno poi messo a punto una serie di incentivi mirati alla diffusione degli impianti. A livello federale si punta a diffondere una nuova forma di finanziamento nota col nome PACE ([Property Assessed Clean Energy](#)), che consente ai proprietari di abitazioni di pagare i progetti di energia rinnovabile, come il solare, e di efficienza energetica con un'aggiunta alla tassa di proprietà sugli immobili.

A livello federale vi è una crescente attenzione al finanziamento di progetti di efficienza energetica e solare attraverso programmi PACE. Come segnalato in precedenza (Messaggio 6242 del 17.11.200), il comune di [Berkeley](#), cittadina a pochi chilometri da San Francisco, è stato il primo a ideare e realizzare questo tipo di iniziativa. Il programma è stato ripreso prima da varie località e poi a livello nazionale. Sedici Stati, tra cui California, Colorado, Texas e New York, hanno adottato una legislazione che consente questo tipo di programma. Il passo successivo per le singole amministrazioni (contee e comuni) è l'emissione di obbligazioni.

L'applicazione richiede alle città la capacità di formare un "distretto a tassazione speciale" per finanziare i progetti di miglioramento energetico. PACE ne attribuisce i costi direttamente all'imposta sulla proprietà. Le banche possono emettere obbligazioni e, in questo modo, utilizzare il capitale privato per promuovere l'efficienza energetica. Poiché l'investimento è sostenuto da tasse di proprietà, le probabilità di inadempienza sono pressoché nulle. Negli Stati Uniti la riscossione della tassa di proprietà ha tassi molto vicini al 100% e nei pochi casi in cui ciò non accade la proprietà è messa all'asta con procedure molto semplici e rapide.

Programmi PACE sono già in funzione in città come Berkeley e Palm Desert, nonché contee come Sonoma County (California) e Boulder (Colorado). Diverse contee della Bay Area, tra cui Santa Clara, Santa Cruz, San Mateo e Alameda, hanno in programma l'emissione di obbligazioni PACE.

In tema di energia solare si segnala, di passaggio, il rilievo dato nella stampa specializzata americana (es. [North American Clean Energy, Photovoltaics Report](#)) al recente annuncio dell'accordo firmato da Enel Green Power, Sharp e STMicroelectronics per la produzione di pannelli fotovoltaici in pellicola sottile a tripla giunzione e per lo sviluppo di grandi impianti di produzione. Si sottolinea in particolare la peculiarità dell'accordo che vede insieme, per la prima volta, tre grandi gruppi tecnologici e industriali in una collaborazione paritetica che punta a unire i loro valori in un settore dell'industria solare.

Sito Web	
Fonte	Stampa specializzata
Data	19 Gennaio 2010