

NASCE SOLAR DEALING, IL PRIMO MARKETPLACE ITALIANO PER IMPIANTI RINNOVABILI

ROMA LUN, 14/10/2013



Un nuovo strumento per affrontare gli scenari di mercato individuando le opportunità di investimento nelle rinnovabili. Presentato presso la sede del GSE di Roma promuovendo un momento d'incontro tra gli operatori del settore.

Il 2012 è stato un anno controverso per, con fattori critici come la fine degli incentivi e al tempo stesso segnali di grande vitalità, come il boom di acquisizioni nel settore fotovoltaico, in particolare grazie alla compravendita d'impianti fotovoltaici già in esercizio.

Proprio per facilitare questo tipo di operazioni è nato Solar Dealing, il primo portale dedicato espressamente al trading d'impianti da FER. Nato grazie all'esperienza e al know how di Kenergia e realizzato con la collaborazione di Althesys e della britannica Green Arrow Capital, si propone come efficace strumento d'incontro tra la domanda e l'offerta.

Solar Dealing permetterà di minimizzare tempi e rischi dell'operazione di trading, darà un'ampia visibilità degli impianti in vendita, accessibili a tutti sul web, aggregando opportunità d'investimento per raggiungere la massa critica d'interesse dei grandi investitori.

"Con l'ideazione di Solar Dealing - dice Giovanni Simoni, Presidente Kenergia e Vice-Presidente di assoRinnovabili, abbiamo voluto rendere disponibile uno strumento per valorizzare le nuove opportunità che il mercato offre oggi. Oltre gli incentivi il mercato finanziario si orienta con nuovi prodotti al "mercato dell'esistente", attendendo di capire quale sarà lo sviluppo nel prossimo futuro. Solar Dealing, con l'aggregazione di professionalità che ha raccolto, va incontro a questa esigenza con metodo innovativo e servizi selezionati per qualità e contenimento dei costi".

L'analisi del quadro economico, affidato ad Alessandro Marangoni, docente dell'Università Bocconi e CEO di Althesys, società di consulenza strategica, vede un 81% degli investimenti totali delle rinnovabili per le acquisizioni; seguono gli accordi di collaborazione (16%) e gli aumenti di partecipazione (3%). Il peso delle acquisizioni aumenta di tre punti percentuali rispetto al 2011, quello degli accordi di collaborazione rimane stabile, mentre gli aumenti di partecipazione risultano in leggera flessione (-1%).

"In particolare - dice Marangoni - le tipologie di operazioni più ricorrenti sono due. Nella prima, l'acquirente è un'azienda "pure renewable" o energetica che intende crescere rapidamente, evitando i tempi lunghi e i rischi connessi alla realizzazione di impianti ex novo. Nella seconda tipologia di operazioni, in crescita in questi anni, l'acquirente è un operatore finanziario specializzato negli investimenti del comparto delle energie rinnovabili. I venditori sono in genere appartenenti alle due categorie, oppure imprese industriali che vogliono razionalizzare il portafoglio di attività".

Eugenio de Blasio - Presidente dell'Advisory Board di Green Arrow Capital - sottolinea l'importanza di regolare un mercato ancora giovane ma molto significativo con oltre 60 miliardi di euro di impianti di produzione da FER in Italia. Attraverso Solar Dealing venditori e compratori avranno la possibilità di filtrare i propri target in modo da ottimizzare le dinamiche domanda-offerta e un marketplace che si candida a divenire il punto di riferimento per gli addetti ai lavori.

Solar Dealing è una piattaforma online (www.solardealing.it) che gestisce un database strutturato su tre livelli di accesso. Il primo livello è accessibile con registrazione e permette di visualizzare la localizzazione degli impianti solari fotovoltaici presenti sul territorio nazionale. Con il secondo e terzo livello - accessibili con la sottoscrizione di una formula di abbonamento trimestrale o annuale - si ottengono tutti i dettagli riguardanti l'efficienza, alla produttività degli impianti e ai progetti "As Built" disponibili e censiti nella banca dati. Attraverso i partecipanti al Progetto Solar Dealing si propone come provider di servizi professionali a condizioni agevolate.

Con l'abbonamento che permette l'accesso al terzo livello Solar Dealing fornisce all'utente un ulteriore servizio: il K-Rating, che costituisce un metodo per classificare l'impianto in base al rischio dell'investimento necessario all'acquisizione in un determinato momento della vita utile dello stesso.

L'appuntamento odierno e il primo degli incontri di aggiornamento previsto da Solar Dealing che da appuntamento agli operatori a Milano per novembre. Il programma completo e le modalità di partecipazione saranno rese disponibili su www.solardealing.it.