



Energia, verso la piena INTEGRAZIONE

di Maria Elena Molteni

L'URGENZA DI AFFRONTARE IL CAMBIAMENTO CLIMATICO HA SPINTO MOLTI SETTORI A RIVEDERE STRATEGIE E MODELLI OPERATIVI. LE COLLABORAZIONI TRA IL SETTORE ENERGETICO E IL MONDO IMMOBILIARE STANNO GIOCANDO UN RUOLO CHIAVE NEL PROMUOVERE LA RIGENERAZIONE URBANA.

Il cambiamento climatico impone una revisione delle strategie in vari settori, con particolare attenzione alle collaborazioni tra energia e real estate. Queste sinergie sono fondamentali per favorire la rigenerazione urbana sostenibile, integrando soluzioni energetiche innovative e modelli di sviluppo immobiliare che riducono l'impatto ambientale e promuovono la resilienza delle città. Un player in campo è **Edison Next** che si sta posizionando come partner strategico per la rigenerazione urbana.

Valentina Infante, direttore Rigenerazione, spiega a *Pambianco Real Estate* che "abbiamo iniziato a frequentare attivamente il settore per instaurare interlocuzioni con diverse tipologie di attori". La rigenerazione urbana è nata circa due anni e mezzo fa in Edison e l'obiettivo è quello di costruire una nuova linea di business, o meglio, un nuovo concetto dell'utilizzo dell'energia all'interno del Real Estate.

Infante sottolinea che, tradizionalmente, il comparto è abituato a strutturare progetti attraverso società di ingegneria che appaltano gli impianti a fornitori specializzati, un approccio che Edison intende superare. "Noi non siamo questo - afferma - vogliamo essere un partner

per progettare insieme e trovare soluzioni ideali." Un passaggio non semplice, poiché il Real Estate è orientato a sviluppare masterplan, ottenere autorizzazioni e, solo successivamente, dialogare con i fornitori. Tuttavia, Edison ha già ottenuto successi e ha iniziato a ricevere richieste per progetti in fasi avanzate. L'obiettivo dell'azienda è realizzare il primo progetto concreto, dove Edison, oltre a investire e gestire gli impianti, fornirà anche il vettore energetico e altri servizi smart come mobilità elettrica, illuminazione, videosorveglianza, e altro. Il tutto sfruttando le tecnologie digitali sviluppate internamente, come le sale di controllo e i centri che consentono di monitorare e gestire a distanza i settaggi degli impianti.

INTERLOCUTORE UNICO PER IL BUILD TO RENT

"Investendo e sviluppando questi impianti, instauriamo rapporti a lungo termine con i nostri partner, soprattutto nel Real Estate, dove l'interesse verso un interlocutore unico sta crescendo, soprattutto nel Build to Rent," afferma Infante. L'azienda mira a partecipare al rischio del progetto, evitando però di entrare nel rischio immobiliare, tranne in alcuni casi specifici in cui si ritiene opportuno accordare una piccola quota di equity.

Infante prosegue evidenziando come Edison abbia già alcune iniziative avanzate, grazie a partner che hanno coinvolto l'azienda fin dalle prime fasi di progettazione. Tuttavia, i tempi di realizzazione dei progetti di rigenerazione urbana non sono brevi e l'iter autorizzativo rappresenta spesso una criticità. "Noi sviluppiamo un modello che ci vede partecipare con accordi preliminari per valutare la fattibilità dei progetti e, se ci sono le condizioni, procediamo con un accordo di sviluppo esclusivo," spiega.

PROGETTI ICONICI

"Attualmente, non abbiamo ancora completato una rigenerazione urbana o una riqualificazione di grande rilievo, ma stiamo puntando a chiudere accordi per progetti iconici, anche di singoli immobili, che possono contribuire al cambiamento di un'intera area," racconta Infante. Questi progetti, spiega, cambiano le destinazioni d'uso e gli utilizzi degli spazi, diventando punti di aggregazione e migliorando significativamente il contesto urbano. L'innovazione, sottolinea, è cruciale per lo sviluppo energetico. Edison sta investendo su tecnologie disruptive come l'idrogeno, mentre soluzioni consolidate come il fotovoltaico e l'eolico continuano ad evolversi. "La gestione



A sinistra, Giuseppe Rebuzzini, CEO Met Energia Italia. A destra il container H2Factory.



A sinistra, un esempio di impegno per la biodiversità. Courtesy Restructura. A destra, una lastra di Iris Ceramica ed Edison Next

modulare dell'energia è fondamentale nei progetti a lungo termine, per garantire efficienza e sostenibilità," aggiunge Infante, evidenziando l'importanza di un lavoro sinergico con gli sviluppatori per trovare la soluzione ottimale. Edison sta esplorando anche il potenziale del biometano e dell'idrogeno, sia per il trasporto sia per l'industria, con progetti già operativi o in fase di autorizzazione.

Infante osserva inoltre come stia emergendo un cambiamento nel Real Estate, orientato a un concetto di comunità, dove anche l'energia diventa una risorsa condivisa. Edison progetta soluzioni che sfruttano il concetto di scambio di energia tra soggetti diversi, ad esempio attraverso anelli idronici che consentono il teleriscaldamento e il teleraffrescamento, ottimizzando l'utilizzo energetico. "Il nostro approccio innovativo punta a creare valore in una logica di lungo periodo, affrontando le sfide legate alla sostenibilità e all'efficienza energetica," conclude Infante, ribadendo l'importanza di soluzioni integrate e di un dialogo strategico con interlocutori chiave per avviare progetti iconici e collaborazioni strutturate nel settore.

Anche Met Energia Italia, parte del gruppo con sede in Svizzera che ha chiuso il 2023 con un fatturato consolidato pari a 24,5 miliardi di euro, opera interfacciandosi con i clienti finali, in ogni tipo di dimensione e scala, dai grandi

clienti industriali fino alle PMI e ai clienti residenziali. "Nel corso degli anni, abbiamo compiuto questo percorso partendo dai primi operatori, per poi estenderci ai più piccoli, concentrando su due ambiti fondamentali: il gas naturale e l'energia elettrica" spiega il CEO Giuseppe Rebuzzini. Negli ultimi anni il settore delle rinnovabili, in particolare il fotovoltaico, ha compiuto passi da gigante, "tanto che oggi la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili - fotovoltaico ed eolico - ha doppiato quella idroelettrica. Questi elementi insieme rappresentano oggi almeno il 30%, se non il 40%, del totale dell'energia elettrica consumata nel nostro paese. Questo è un dato significativo, soprattutto se consideriamo - osserva Rebuzzini - l'obiettivo monumentale di sviluppo delle rinnovabili da raggiungere entro il 2030, che prevede una nuova capacità installata pari al doppio di quella attuale, raggiungendo complessivamente tre volte quella odierna. Si parla di 60 gigawatt di potenza installata da fotovoltaico ed eolico, rispetto ai 35 gigawatt attuali. Obiettivi importanti e sfidanti per l'intero sistema".

UN GRANDE PATRIMONIO DI 'TETTI'

Come si potrà raggiungere questo traguardo? "Con impianti di grandi dimensioni, che saranno la base dello sviluppo, nonostante le difficoltà legate alle autorizzazioni, e con

impianti più piccoli e distribuiti, tipicamente installati sui tetti. Che coinvolgono un patrimonio non sfruttato rappresentato, banalmente, dai tetti delle case. L'Italia ha un grande potenziale in questo senso, considerando che attualmente si utilizza solo il 10% dei tetti disponibili per il fotovoltaico. Secondo alcune stime, se si utilizzasse il 100% dei tetti, si potrebbero ottenere circa 100 gigawatt di potenza installata. Ragionevolmente un numero plausibile potrebbe essere la metà, ma sarebbe già tantissimo".

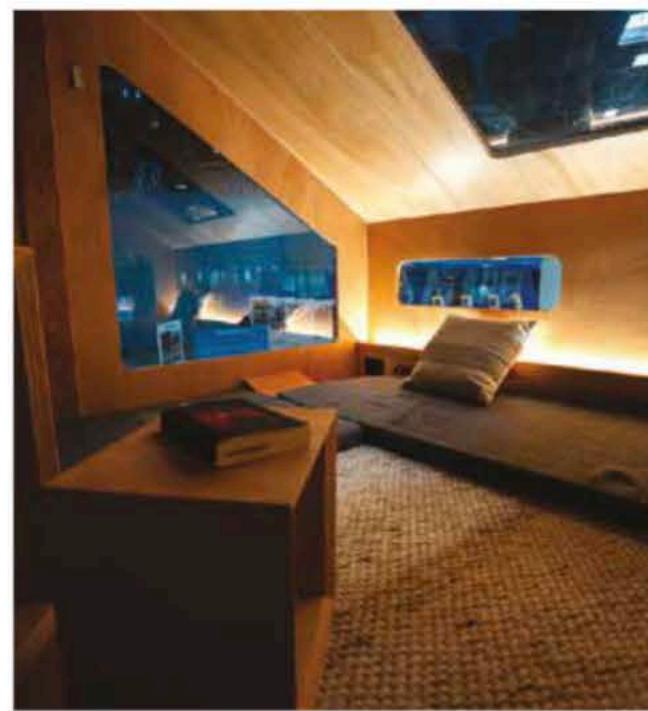
UN TEMA CULTURALE

Tuttavia, i progetti più piccoli hanno una procedura autorizzativa molto più semplice rispetto ai grandi parchi solari, ma rimane un problema di costi e di cultura. La domanda retorica è: come superare questi ostacoli? "Per quanto riguarda gli impianti piccoli, il governo sta mettendo in campo una serie di iniziative innovative a livello europeo, cercando anche di comunicarle meglio. La burocrazia è il vero freno. Parliamo delle comunità energetiche rinnovabili che sono un esempio interessante e innovativo che discende da una direttiva europea che vari governi hanno fatto propria, introducendo il concetto di autoconsumo virtuale".



LE COMUNITÀ ENERGETICHE

Ma quali sono i freni? Il governo italiano ha introdotto il concetto di autoconsumo virtuale per le comunità energetiche, ma c'è ancora un notevole divario tra quelle sulla carta e quelle effettive. "La differenza sta nel fatto che creare una comunità energetica sulla carta è relativamente semplice, ma per renderla effettiva è necessario disporre di una produzione energetica adeguata, che richiede investimenti non indifferenti". Gli incentivi ci sono, quel che osta è l'aspetto culturale. "Il ritorno sull'investimento non è clamoroso, ma non deve essere quella la logica che guida", chiosa Rebuzzini. Insomma, si parla tanto di "condivisione, socializzazione", ma manca "il pragmatismo e la messa a terra dell'investimento. Noi ci proponiamo proprio la messa a terra. Non potendo essere parte della comunità energetica, aspetto discutibile di questa struttura, possiamo realizzare l'impianto e metterlo a disposizione della comunità energetica". Rispetto alle nuove costruzioni Met Italia è interessata a "collaborare con le società di immobiliari per dare corso a questo tipo di infrastrutture: possiamo avere diverse tipologie di accordi, dalla fornitura ad altre forme che di volta in volta valutiamo".



A sinistra, pannelli solari posizionati sui tetti. A destra, un ambiente che risponde a dettami 'green'