solmeria

COMUNICATO STAMPA

Costruire una pipeline solare senza un team di prospezione: la piattaforma Solmeria offre agli sviluppatori italiani oltre 100 opportunità FV qualificate al mese

Già all'origine di oltre 4 GWp in istruttoria in Francia, Solmeria porta in Italia un modello a due leve - origination greenfield qualificata e marketplace europea di progetti - per aiutare sviluppatori, IPP, EPC e investitori a trasformare il sourcing solare in una pipeline realmente sviluppabile, attivabile e cedibile.

Milano, 2 luglio 2026 - L'origination è il motore di ogni sviluppatore solare. È anche uno dei suoi costi fissi più pesanti e imprevedibili. Entrare in un mercato, rafforzare la propria pipeline o raggiungere una dimensione critica richiede di mobilitare team di prospezione, individuare proprietari realmente motivati, testare la connessione, analizzare i vincoli locali e scoprire, spesso troppo tardi, quanto costerà davvero sviluppare il progetto.

In Italia questa equazione è ancora più tesa. Il mercato delle rinnovabili vive un paradosso: mai così tante richieste di connessione, eppure ancora troppo pochi progetti davvero pronti a essere sviluppati, finanziati o ceduti. Tra terreno, aree idonee, compatibilità agricola, connessione, evoluzione normativa e appetito degli acquirenti, molte opportunità esistono sulla carta; molte meno diventano progetti realmente attivabili.

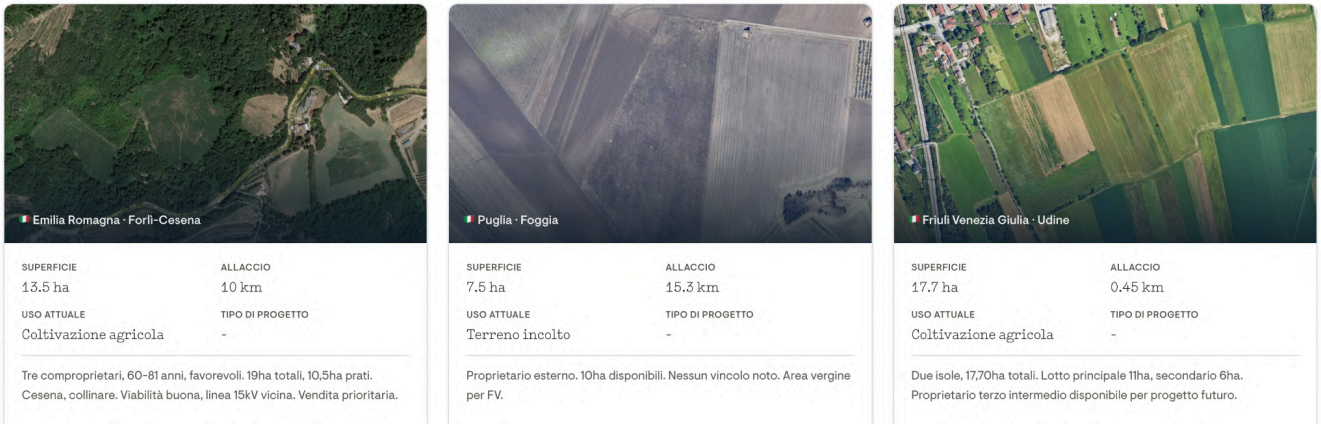
È esattamente in questo divario che Solmeria si posiziona: aiutare gli operatori solari a costruire una pipeline qualificata senza internalizzare l'intero carico dell'origination, e trasformare una parte del sourcing, tradizionalmente sostenuta come costo fisso, in costo variabile legato a opportunità concrete.

Il problema: il sourcing decide il valore di uno sviluppatore, ma resta troppo costoso, lento e incerto. Sviluppare in greenfield significa sostenere il costo di un team di prospezione prima ancora di sapere se il terreno è realmente sviluppabile: motivazione del proprietario, fattibilità fondiaria, connessione, urbanistica, compatibilità agricola, budget di progetto realistico. Acquistare progetti esistenti non è nemmeno sempre la strada più semplice: il mercato continua infatti a funzionare spesso per portafogli, nei quali due progetti buoni possono essere annegati in otto progetti deboli. Quellimeno solidi trascinano verso il basso il valore dei migliori, le transazioni si allungano, i costi si accumulano e alcuni asset di qualità non trovano il giusto acquirente giusto al momento giusto.

La risposta Solmeria: due leve complementari per costruire una pipeline di qualità.

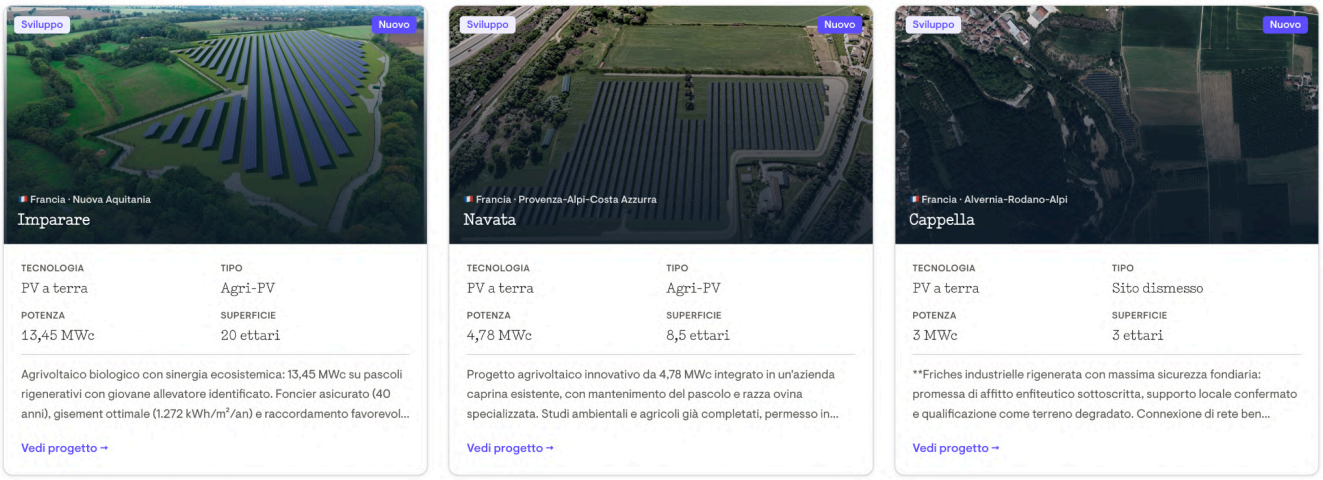
Prima leva: l'origination greenfield qualificata, già attiva in Italia. Solmeria mobilita i propri ingegneri e agronomi per individuare e qualificare opportunità FV a terra, agriPV, BESS e C&I sulle dimensioni che contano davvero: situazione fondiaria, motivazione del proprietario e/o del conduttore, vincoli locali, aree idonee, connessione, compatibilità agricola, e budget di progetto realistico, il tutto nel rispetto del quadro normativo introdotto dalla Legge 4/2026. L'obiettivo non è fornire contatti grezzi, ma opportunità pre-qualificate con un'elevata probabilità di sviluppo. Le prime opportunità FV a terra sono già disponibili in Italia e il flusso sale progressivamente, con l'obiettivo di superare le 100 opportunità qualificate al mese sull'insieme dei segmenti: fotovoltaico a terra, agrivoltaico, BESS e C&I. È questo il cuore del modello: trasformare ettari apparenti in progetti che si possono davvero sviluppare.

Solmeria è una piattaforma gestita da Ferme Solaire SAS, con sede in 25 avenue Sainte-Victoire, 13100 Aix-en-Provence.



Seconda leva: una marketplace europea per rendere i progetti più liquidi. Un progetto messo in sicurezza deve anche poter circolare. Solmeria apre un marketplace europeo dedicato ai progetti solari, dove sviluppatori, IPP, fondi e investitori possono acquistare o cedere progetti uno per uno, in trattativa privata, senza portafoglio imposto. Ogni progetto è presentato singolarmente, tramite teaser anonimizzato, a un cerchio qualificato di acquirenti, poi orientato verso l'acquirente meglio posizionato per valorizzarlo al suo giusto prezzo.

Consentendo una transazione progetto per progetto, Solmeria riduce la frizione tipica dei portafogli, dove i progetti deboli penalizzano i migliori, accelera le trattative e allinea ogni asset con l'acquirente giusto, dal terreno messo in sicurezza al RTB. Le commissioni sono a successo, decrescenti secondo lo stadio del progetto.





Perché l'Italia adesso?

Perché il mercato italiano entra in una fase in cui il volume da solo non basta più. Il Paese punta a circa 80 GW di fotovoltaico entro il 2030, in un obiettivo più ampio di 131 GW di energie rinnovabili. Ma questa dinamica nasconde una tensione importante: al 31 marzo 2026 l'Italia contava quasi 144 GW di richieste di connessione fotovoltaica per soli 9,34 GW di progetti pronti alla costruzione. Lo stoccaggio conferma l'accelerazione: la prima asta MACSE di Terna ha assegnato 10 GWh di capacità, con offerte oltre quattro volte superiori al volume richiesto. In questo contesto, sviluppatori, IPP, EPC e investitori non hanno bisogno soltanto di più opportunità, ma di opportunità meglio qualificate: sviluppabili, collegabili alla rete, difendibili sul piano normativo, finanziabili e attivabili commercialmente.

Un modello, più strategie. Solmeria risponde a diversi casi d'uso:

- entrare nel mercato italiano senza reclutare da subito un team locale completo di prospezione;
- accelerare la costruzione di una pipeline greenfield per sviluppatori che sviluppano e poi cedono;
- rafforzare la base di asset di un IPP con progetti più avanzati disponibili sulla marketplace;
- integrare un sourcing esistente con opportunità qualificate, in parallelo ad apportatori d'affari o team interni già presenti;
- cedere progetti all'unità, senza doverli integrare in un portafoglio più ampio.

> *«Per uno sviluppatore, la sfida non è solo originare di più. È originare meglio, più in fretta, con un maggiore controllo del costo reale di acquisizione della pipeline. Il nostro modello trasforma una parte dell'origination, che è storicamente un costo fisso, in costo variabile legato ad opportunità qualificate. In Italia questo significa due cose: accedere a un flusso di opportunità greenfield già verificate e rendere i progetti più liquidi, consentendo di acquistarne o cedere i singoli piuttosto che i portafogli interi.»*
>
> Maxime Courtaigne, CEO di Solmeria

Già collaudato in Francia, il modello Solmeria si fonda su oltre un milione di ettari analizzati, 27.000 proprietari accompagnati, oltre 4 GWp in istruttoria e una rete di più di 80 sviluppatori partner in Francia e in Europa.

Solmeria è una piattaforma gestita da Ferme Solaire SAS, con sede in 25 avenue Sainte-Victoire, 13100 Aix-en-Provence.

> *«Portiamo in Italia un metodo europeo collaudato, con presenza e conoscenza locale. Il nostro obiettivo è semplice:meno progetti bloccati, più opportunità bancabili e più valore realizzato, in tempi più rapidi.»*
>
> Maxime Courtaigne, CEO di Solmeria

Solmeria - Originate. Buy. Sell. Scale. Solmeria è una piattaforma europea di servizi B2B per lo sviluppo di progetti solari e di accumulo. Nata da Ferme Solaire, connette terreni, progetti e capitale in tutta Europa per aiutare sviluppatori, IPP, EPC e investitori a originare opportunità qualificate, acquistare o cedere asset messi in sicurezza e far avanzare più velocemente i progetti di energia rinnovabile. solmeria.co/it/professionisti

Contatto stampa - Hortense Foillard, COO Solmeria (mercato italiano) - hortense.foillard@solmeria.co

Solmeria è una piattaforma gestita da Ferme Solaire SAS, con sede in 25 avenue Sainte-Victoire, 13100 Aix-en-Provence.