Milano, 5 novembre 2026

La corsa ai terreni per il fotovoltaico nel Nord Italia premia chi si muove per primo

I coefficienti locazionali del FER X, i limiti all'utilizzo dei terreni agricoli e i vincoli di rete rendono sempre più mirata la ricerca di siti per il fotovoltaico nel Nord Italia. Dal confronto con oltre 50 sviluppatori dall'estate, Solmeria individua una sfida concreta: accedere a terreni di qualità prima dei concorrenti, senza attendere mesi per costituire un team locale. La risposta proposta è un'origination mirata, con opportunità prequalificate e compensi legati alle tappe di sviluppo concordate.

Le opportunità al Nord richiedono un'attenta selezione delle aree

Nel FER X definitivo, i coefficienti locazionali applicati alle offerte fotovoltaiche sono pari a zero nelle zone di mercato Nord e Centro-Nord. Nelle altre zone, i correttivi possono raggiungere 24,3 €/MWh in Calabria e 28,5 €/MWh in Sicilia e Sardegna, a seconda degli scaglioni di potenza e delle soglie zonali applicabili. Questi correttivi incidono sulla graduatoria d'asta, non sul prezzo di aggiudicazione, rafforzando l'interesse per lo sviluppo di progetti nelle aree più adatte del Nord. [1]

Anche l'utilizzo dei terreni agricoli è soggetto a limiti regionali. Per le tipologie di progetto interessate, la Lombardia fissa una soglia ordinaria pari allo 0,8% della superficie agricola utilizzata (SAU) regionale e al 3% della SAU di ciascun comune. Il Piemonte limita allo 0,8% della superficie agricola regionale i terreni agricoli classificabili come aree idonee; l'Emilia-Romagna prevede un intervallo tra lo 0,8% e l'1,5%. Il computo può includere progetti già autorizzati, anche prima dell'avvio dei lavori, rendendo ancora più importante individuare per tempo i siti. [2]

I vincoli di rete rendono la ricerca ancora più selettiva. Delle 755 cabine primarie del Nord analizzate da Solmeria, una su cinque presenta almeno una sezione AT/MT satura. Questi indicatori orientano la prima valutazione dei siti; la disponibilità di capacità per la connessione va comunque verificata per ogni progetto. [3]

Un sito adatto combina condizioni di utilizzo del suolo compatibili con il progetto, prospettive di connessione da approfondire e un proprietario disponibile al confronto. Individuarlo per tempo dà agli sviluppatori un vantaggio nella valutazione dell'opportunità e nell'avvio delle trattative.

Per creare un team servono mesi mentre i siti attirano interesse in pochi giorni

Tra gli sviluppatori con cui Solmeria si è confrontata, diversi impostano ormai la ricerca a partire da specifici punti di connessione, cercando terreni nelle vicinanze. La difficoltà è trasformare questi obiettivi in un flusso di opportunità mentre la struttura locale dedicata all'origination è ancora in fase di costituzione. [4]

Avviare la ricerca di terreni in una nuova regione significa assumere e formare un team, costruire una rete di contatti e sviluppare relazioni con i proprietari. I costi fissi vengono sostenuti prima di poter contare su un flusso costante di opportunità. Secondo le stime di Solmeria, partendo da zero occorrono da nove a dodici mesi per rendere operativa una struttura di origination in una nuova area. [4]

> *«Abbiamo riorientato la nostra ricerca verso il Nord e sappiamo attorno a quali cabine primarie vogliamo concentrarci. Quello che ci manca è un team sul territorio: per reclutarlo servono mesi e, nel frattempo, i siti che ci interessano sono già oggetto di trattative con altri. Una richiesta di connessione alla rete non garantisce più nulla; ciò che conta è arrivare prima degli altri al terreno giusto e al suo proprietario.»*
>
> **— Responsabile origination di un IPP europeo attivo in Italia, ottobre 2026**

La concorrenza per i terreni adatti al fotovoltaico è già evidente. A fine ottobre, Solmeria ha pubblicato la scheda di un sito di ampia superficie nel Nord Italia, vicino a una cabina primaria e con un proprietario disponibile al confronto. **Cinque sviluppatori hanno richiesto informazioni sul sito in sei giorni.** [4]

Per gli sviluppatori, il messaggio è chiaro: sui terreni di qualità occorre muoversi subito. Chi avvia per primo un confronto concreto con il proprietario parte avvantaggiato; chi aspetta rischia di trovare trattative già in corso.

Gli operatori che entrano in una nuova area e quelli già presenti hanno quindi bisogno di accedere prima ai siti adatti e ampliare la propria copertura territoriale, senza attendere nuove assunzioni.

Origination mirata con compensi legati alle tappe di sviluppo

Il modello di Solmeria, sviluppato in Francia dal 2020, si basa su una rete di oltre 80 partner tra sviluppatori e investitori e su oltre 4 GWp di progetti nei portafogli di sviluppo dei partner. Dall'estate, dieci sviluppatori hanno aderito all'offerta italiana. [4]

L'attività viene impostata insieme a ciascuno sviluppatore, definendo regioni, comuni, punti di connessione, dimensioni dei siti e tecnologie. Una volta concordati i criteri, la ricerca può partire nella stessa settimana. La prequalifica comprende l'analisi delle regole di utilizzo del suolo, dei vincoli e una prima valutazione della rete. Ai proprietari vengono illustrate le possibilità di vendita, locazione o costituzione del diritto di superficie, oltre alle fasi e ai tempi del progetto, così da consentire agli sviluppatori di avviare un confronto nel merito con interlocutori informati.

Secondo i dati aziendali, Solmeria genera attualmente circa dieci nuove opportunità prequalificate alla settimana in Italia, principalmente al Nord e al Centro. Da giugno ha ricevuto oltre 900 richieste da proprietari di terreni in Italia. Tra i contatti raggiunti dall'azienda, circa uno su quattro si traduce, secondo il monitoraggio interno, in un'opportunità pubblicata. [4]

Gli sviluppatori possono accedere a questo servizio senza abbonamento e senza sostenere i costi fissi necessari per costituire un ulteriore team di scouting fondiario. Nella formula basata sulle milestone, Solmeria affianca lo sviluppatore nelle trattative con il proprietario ed è remunerata al raggiungimento delle tappe concordate, a partire dal primo accordo fondiario. Una parte del costo di origination diventa così variabile, mentre i team interni dispongono di un canale aggiuntivo per alimentare il proprio portafoglio di progetti.

> *«I terreni di qualità possono attirare l'interesse di più sviluppatori in pochi giorni, mentre per assumere un team servono mesi. Gli sviluppatori devono poter agire quando si presenta un'opportunità adatta. Solmeria è il catalizzatore di questa prima fase: origination mirata, proprietari preparati al confronto e compensi legati all'avanzamento del progetto»,*
>
> **dichiara Hortense Foillard, Country Manager Italia di Solmeria.**

Informazioni su Solmeria

Solmeria è la piattaforma di origination fondiaria di Ferme Solaire, società francese che dal 2020 mette in contatto i proprietari di terreni con gli sviluppatori fotovoltaici. Solmeria individua, qualifica e propone terreni per progetti fotovoltaici, agrivoltaici e di accumulo, preparando i proprietari al dialogo con gli sviluppatori. È attiva in Francia e, dall'estate 2026, anche in Italia.

CONTATTO STAMPA

Hortense Foillard, Country Manager Italia

hortense.foillard@solmeria.co

solmeria.co

Fonti e note

[1] MASE, decreto direttoriale n. 93 del 2 ottobre 2026, articolo 3; GSE, FER X definitivo. I correttivi locazionali per il fotovoltaico dipendono dalla zona di mercato, dagli scaglioni di potenza e dalle soglie zonali applicabili. Incidono sulla graduatoria d'asta, non sul prezzo di aggiudicazione. Testo MASE · GSE

[2] Lombardia: L.R. 21 maggio 2026, n. 10, articolo 2 (soglie regionali e locali per l'utilizzo dei terreni agricoli, con le eccezioni previste dalla legge). Piemonte: L.R. 28 luglio 2026, n. 15, articolo 3. Emilia-Romagna: L.R. 27 ottobre 2026, n. 15, articolo 3, che modifica la L.R. 5/2026. Le regole differiscono tra le regioni: in Emilia-Romagna la perdita della qualifica di area idonea non equivale a un divieto generale di ulteriore sviluppo. Lombardia · Piemonte · Emilia-Romagna

[3] Analisi Solmeria su dati pubblici di e-distribuzione estratti il 23 ottobre 2026: 755 cabine primarie e 1.389 sezioni AT/MT; 160 cabine (21,2%) con almeno una sezione satura. Perimetro: dati disponibili relativi alla rete e-distribuzione nel Nord Italia, esclusa la provincia di Torino e senza copertura degli altri gestori. L'indicatore non attesta la disponibilità di capacità di connessione né implica un diniego di connessione. e-distribuzione

[4] Dati aziendali Solmeria forniti per questo comunicato e aggiornati al 4 novembre 2026. I confronti con gli sviluppatori rappresentano riscontri sul campo, non un'indagine statisticamente rappresentativa. Il volume settimanale di opportunità e il tasso di conversione dei contatti raggiunti sono indicatori attuali dichiarati dall'azienda; il tasso di conversione non ha come denominatore tutte le richieste in entrata. Le opportunità pubblicate restano soggette alle verifiche dello sviluppatore. Le adesioni in Italia si riferiscono alla sottoscrizione delle condizioni della piattaforma. Le cinque richieste nell'arco di sei giorni riguardavano informazioni aggiuntive, senza impegno contrattuale né assegnazione automatica del sito. Il periodo da nove a dodici mesi è una stima dei tempi di avvio commerciale e organizzativo, non dei tempi autorizzativi. I dati relativi alla Francia si riferiscono a progetti in sviluppo e ai partner con cui l'azienda ha collaborato nel tempo, non a potenza già entrata in esercizio. Profilo aziendale Solmeria