

Zonnepanelen op uw dak: huren, leasen of kopen?

11-02-2020 09:17

Wie concrete plannen heeft voor zonnepanelen op het dak, moet snel in actie komen. Vanaf 17 maart tot uiterlijk 2 april om 17.00 uur kunnen bedrijven een SDE+-subsidieaanvraag indienen. Om de kans op succes zo groot mogelijk te maken is een haalbare businesscase noodzakelijk. Dat betekent dat bedrijven snel moeten beslissen: kiezen ze voor kopen, huren of leasen? [Ecorus](#) zet de voor- en nadelen op een rij.

Haast is geboden. De volgende gelegenheid om subsidie te verkrijgen dient zich pas weer komend najaar aan. Als de aanvraag eenmaal is gehonoreerd, hebben bedrijven alsnog maximaal drie jaar de tijd om daadwerkelijk een PV-systeem te installeren. Maar belangrijke keuzes moeten nu al worden gemaakt. Keuzes over onder meer omvang, ontwerp, beheer en eigenaarschap. Wat dat laatste betreft, biedt de markt biedt drie opties: koop, huur of operational lease. Welke optie verdient in welk geval de voorkeur?

Maximaal profiteren

Op het eerste oog is de keuze eenvoudig. Wie maximaal wil profiteren van de voordelen van zonne-energie, moet kiezen voor koop. In dat geval dient de eigenaar van het pand weliswaar zelf te investeren in het PV-systeem, maar komen zowel de subsidie als de besparingen bij direct verbruik en opbrengsten bij teruglevering van energie ten gunste van zijn bedrijf. Koop betekent ook dat monitoring en onderhoud voor rekening van de eigenaar komen, evenals alle risico's. Gespecialiseerde bedrijven - als Ecorus - kunnen een groot deel van deze zorgen uit handen nemen in de vorm van een onderhoudscontract.

Wie niet zit te wachten op de extra zorgen en verantwoordelijkheden die een PV-systeem met zich meebrengt, kan kiezen voor huur. In dat geval neemt een derde partij de investering in het PV-systeem voor zijn rekening en ontvangt die tevens de subsidie en de energieopbrengst. Ook is deze energiepartner verantwoordelijk voor monitoring en onderhoud. In ruil daarvoor krijgt de eigenaar een aantrekkelijke vergoeding voor de huur van het dak. Bijkomend voordeel: de eigenaar draagt geen risico's ten aanzien van het PV-systeem en de exploitatie daarvan.

Interessante tussenvorm

Operational lease is een interessante tussenvorm. Ook nu investeert een derde partij in het PV-systeem en is het verantwoordelijk voor monitoring en onderhoud. Maar omdat de dakeigenaar het systeem leaset, ontvangt het ook de subsidie en de energieopbrengst. Het maandelijkse leasebedrag kan worden betaald uit de besparing op de energiekosten en de waarde van de teruggeleverde stroom.

In onderstaande tabel zijn de verschillen nog eens helder uiteengezet. (tekst gaat verder onder de afbeelding)

Eigenaar als energieleverancier

Wie dieper inzoomt op de verschillen tussen koop, huur en lease, merkt al snel dat de keuze in veel gevallen minder eenvoudig is. Dat geldt met name voor institutionele partijen die beleggen in de vorm van een FBI (Fiscale Beleggings Instelling). Deze partijen zijn vrijgesteld van vennootschapsbelasting (belast tegen het 0-tarief), maar die status kan veranderen zodra de FBI een PV-systeem koopt of leaset en optreedt als energieleverancier. Het leveren van energie kan worden gezien als een vorm van ondernemen, waardoor het 0-tarief wellicht komt te vervallen.

De opbrengsten van het PV-systeem compenseren bij lange na niet de extra belastingdruk, wat het kopen of leasen van panelen voor institutionele beleggers niet interessant maakt. Huur verdient dan de voorkeur.

Een ander voordeel van huur is de mogelijkheid om de totale huurvergoeding in één keer te ontvangen. Op die manier wordt de waardevermeerdering van het pand die de aanleg van het PV-systeem oplevert, direct liquide gemaakt. Dat stelt bedrijven in staat om de kasstroom naar voren te halen, wat soms wenselijk kan zijn. De pandeigenaar kan de vergoeding naar eigen inzicht besteden. Daaraan worden geen enkele voorwaarden gesteld.

Looptijd huur- of leasecontract

Extra aandacht verdient de vraag wat gebeurt na afloop van een huur- of leasecontract. Een huurcontract heeft een minimale looptijd van zestien jaar, de periode waarin de subsidie wordt uitgekeerd. In overleg is echter een langere contractduur mogelijk. Na afloop kan het huurcontract worden verlengd, maar dan op basis van andere voorwaarden. Dat heeft niet alleen te maken met de levensduur van het systeem, maar ook met de energieprijzen die in tussentijd zijn gestegen of gedaald. Bij operational lease kan de looptijd per leasecontract verschillen.

Voor zowel huur als lease geldt dat de pandeigenaar het PV-systeem na afloop van het contract kan overnemen. Bij operational lease wordt daartoe aan het eind van het leasecontract een slottermijn vastgesteld. Als de pandeigenaar die voldoet, is het PV-systeem van hem. Doet hij dat niet, dan blijft de energiepartner ook de eigenaar. Desgewenst kan deze partner dan ook voor de verwijdering zorgen.

Een juridisch aandachtspunt bij het opstellen van een huur- of leasecontract is het recht van opstal op het dak. Alleen als het recht van opstal wordt gevestigd ten gunste van de energiepartner, is die wettelijk gezien ook de eigenaar van het PV-systeem. Het recht van opstal is onder meer nodig voor de financiering van het PV-systeem.

Risico's en aansprakelijkheid

Een laatste aandachtspunt betreft de risico's van zonnepanelen op het dak. Als de pandeigenaar besluit tot koop van het PV-systeem, is hij aansprakelijk voor eventuele schade die veroorzaakt wordt door het PV-systeem. Die aansprakelijkheid gaat over naar de energiepartner bij huur of lease van het PV-systeem. Maar hoe groot zijn die risico's? Met een integrale aanpak van subsidieaanvraag en technisch ontwerp tot exploitatie en onderhoud kunnen de risico's op brand en schade worden geminimaliseerd, zodat ze goed kunnen worden verzekerd.

[Ecorus](#) heeft jarenlange ervaring met de aanleg van PV-systemen en begeleidt het complete traject, van businesscase tot realisatie en exploitatie. Ecorus is de partner voor zowel koop, huur als operational lease.

Wilt u meer weten over de verschillen tussen huur, lease of koop? Wij gaan graag met u in gesprek om te achterhalen welke optie het beste aansluit bij uw situatie. Stap voor stap nemen wij u mee in het traject en berekenen wij de financiële impact van elke optie op uw bedrijf.