

Verhogen zonnepanelen de waarde van vastgoed?

14-09-2020 10:14

Zonnepanelen zijn een belangrijk onderdeel van de doelstelling van de Nederlandse overheid om in 2030 49% minder CO2 uit te stoten dan in 1990. Om de transitie naar duurzame energie te stimuleren wordt tussen 29 september en 22 oktober 2020 de SDE++ subsidie (Stimuleringsregeling Duurzame Energieproductie) opengesteld, de opvolger van SDE+.

De subsidieregeling is een van de vele factoren die het interessant maken voor bedrijven om op het ongebruikte dakoppervlak een zonne-installatie te installeren. Ook de groene stroom – voor eigen gebruik en de opbrengst uit teruglevering – en het duurzaamheidsimago maken installaties op daken van vastgoed interessant voor kopers en huurders. Maar wordt vastgoed met een zonne-installatie ook meer waard? En maakt het model waarin je dat dan doet nog wat uit?

Waardering vastgoed

Alex Muhring, Algemeen Directeur bij Zoncoalitie (rechts op foto), spreekt met Jaap van 't Hul, Associate en taxateur bij Cushman & Wakefield (links op foto), over de invloed van zonnepanelen op de waardering van vastgoed.

Muhring vertelt: “Wij zien drie opties in de markt. Vastgoedeigenaren kiezen voor volledig eigendom van de zonne-installatie op hun dak, zij leasen een installatie of zij verhuren hun dak aan een derde. Welke vorm het beste past bij een klant, hangt af van een aantal factoren. Een daarvan is de waardering van vastgoed.”

Eigendom

Een installatie in volledig eigendom kent voor- en nadelen. Het vraagt om de investering in aanschaf en onderhoud, maar tegelijkertijd wordt de gehele opbrengst aan de eigenaar toebedeeld. Muhring: “Ik vergelijk het met een verjaardagstaart. Hoe meer gasten op je feestje, hoe meer stukken taart je moet verdelen. Je eigen deel wordt dus kleiner. Maar ben je volledig eigenaar van de panelen op je dak, dan is alle opbrengst voor jou.”

Van 't Hul vult aan: “En dat maakt de investering voor bedrijven interessant: in mijn cases zie ik dat de subsidie ongeveer 75% van de opbrengst beslaat. De subsidie heeft een looptijd van 15 jaar, dus in de waardebepaling van vastgoed tellen we dit gedurende die periode mee. De opbrengst van de panelen bestaat in de basis uit de stroomopbrengst en de subsidie. Bij de waardering houden wij rekening met de jaarlijkse opbrengsten en kosten gedurende de subsidieperiode. Een installatie wordt doorgaans in 15 jaar (zijnde ook de SDE-periode) afgeschreven. Of er vervolgens nog sprake is van een restwaarde vinden we discutabel.”

Eerste 15 jaar

Muhring: “Maar in de eerste 15 jaar hoef je je geen zorgen te maken over onverwachtse kosten. Vrijwel 99 procent van onze klanten heeft na installatie geen omkijken meer naar het systeem. Mits goed geïnstalleerd natuurlijk. Wij laten dan ook altijd na installatie een technische audit uitvoeren door een onafhankelijke adviseur. Dan weet je ook zeker dat het goed zit met de opstalverzekering.”

Leasen

Een andere vorm die steeds populairder wordt is het leasen van een zonne-installatie. Er zijn verschillende aanbieders die in verschillende vormen een installatie aanbieden. Een advies op maat is dus aan te raden.

Van 't Hul: “Voor de waardering van vastgoed zijn de voorwaarden van het leasecontract bepalend. Gaat de subsidie naar de leasepartij, dan tellen we de installatie niet mee in de waardering. Zelfs als na 15 jaar de

panelen overgenomen kunnen worden.”

Muhring: “Bij leasen heb je een extra partij aan tafel waardoor je dus een stuk van de taart uit handen geeft. Maar het grote voordeel is dat je zelf geen startbudget nodig hebt. Een maandelijks bedrag is voldoende en je bespaart in de meeste gevallen dus direct energiekosten. Deze vorm wordt vooral door bedrijven gekozen om liquiditeitsredenen.”

Dakverhuur

De derde optie is het verhuren van het dak. Deze optie is voor bedrijven die wel duurzame energie willen opwekken, maar niet willen investeren in een installatie en de groene stroom niet (geheel) zelf gaan gebruiken. Het dak wordt dan aan een derde verhuurd voor de plaatsing van zonnepanelen.

Muhring: “Het verhuren van het dak voor zonnepanelen kent wat meer haken en ogen. Zo zal er bijvoorbeeld een notarieel opstalrecht gevestigd moeten worden wat een exit kan bemoeilijken. Daarnaast krijg je structureel voor langere periode, in een sterk veranderend energie klimaat, met een andere partij te maken die niet noodzakelijk hetzelfde belang heeft als de eigenaar of de huurder. Wij adviseren klanten in ieder geval altijd de tenaamgestelde op een SDE aanvraag te zijn, dan hou je de keuze nog even open en kan er altijd nog worden gekozen deze over te dragen wanneer er wordt gekozen voor dakverhuur.”

Loont vanaf 2.000 m2

“Maar in vrijwel de meeste gevallen zien we dat professionele vastgoedbeleggers na het toekennen van de subsidie ook zelf de installatie aanschaffen. Zo behouden ze de hele taart. Sommige vastgoedfondsen kiezen voor een verhuurmodel, omdat ze bang zijn dat hun fiscale status verandert. Om dat zeker te weten vragen we weleens een ruling aan bij de belastingdienst. In werkelijkheid zien we dat er echt veel meer mogelijk is dan vastgoedfondsen zelf in eerste instantie denken. Een ander nadeel van dit model is dat het, gezien de hogere transactie kosten, eigenlijk pas loont voor daken vanaf zo’n 2.000m2.”

Van ‘t Hul: “Een voordeel van dakverhuur is natuurlijk een additioneel vast inkomen, zonder dat je daar veel voor hoeft te doen. Bij de keuze voor dit model moet vooral rekening worden gehouden met contractafspraken over de opstalrechten. Het komt vaker voor dat objecten, zoals bijvoorbeeld een trafohuisje, onder het opstalrecht vallen. Een zonne-installatie op het dak is in feite dezelfde constructie.”

Welke vorm is nu de beste optie?

Van ‘t Hul: “Als we spreken over de waarde van een zonne-installatie dan kunnen we deze opdelen in directe en indirecte waarde. De directe waarde bestaat uit de inkomsten (opbrengst en subsidie) minus de kosten, contant gemaakt over de resterende subsidieperiode. De indirecte waarde is meer subjectief, maar is voor veel bedrijven heel belangrijk. Zonnepanelen hebben een duurzaam imago en dat maakt vastgoed interessant, zowel voor koop, verhuur en als investeringsobject. Als we dan kijken naar welk model het meeste doet voor de vastgoedwaardering, dan is dat een zonne-installatie in eigendom. Zoals Alex zegt: met dit model pak je de hele taart. Zeker als je de financieringsvoordelen in beschouwing neemt voor de installatie van het systeem.”

Picnic

Muhring: “Neem nou als voorbeeld Picnic: een bedrijf in de retail/logistieke sector. Vaak gesitueerd aan de rand van de stad en met een substantieel dakoppervlak. Ze maken gebruik van koel- en vriesopslag en rijden rond in elektrische auto’s. Een zonne-installatie op het dak levert hen niet alleen stroom voor de koel- en vriesopslag op, ze laden er ook het elektrisch vervoer mee. Ze zijn hierdoor niet afhankelijk van de marktprijzen voor kWh. En het past volledig in het duurzame imago. Dit is waar we naar toe bewegen als land. Bij 85% van onze klanten is eigendom van de zonne-installatie nu al het geval.”

Toekomst

Met de nieuwe SDE++ subsidie brengen zonnepanelen ongeveer 6,5 tot 7 eurocent op per kWh. Dat is een halvering van de subsidie zo'n vijf jaar geleden: 14,7 eurocent per kWh. Loont het dan nog wel om in zonnepanelen te investeren?

Muhring tot slot: "De vergoeding per kWh zakt inderdaad, maar daar staat tegenover dat de toepasbaarheid van duurzame energie verder wordt gestimuleerd. We krijgen nu bijvoorbeeld veel vragen over overbelasting van het stroomnetwerk en negatieve terugleveringstarieven. Met de SDE++ subsidie wordt het straks interessant om bijvoorbeeld in stroomopslag in de vorm van batterijen te investeren."

Van 't Hul zegt tot besluit: "Zonnepanelen op vastgoed heeft de toekomst. Er zijn investeringsfondsen die de doelstelling hebben om alleen in duurzaam onroerend goed te investeren en daar maken zonnepanelen een belangrijk onderdeel van uit. De klimaatdiscussie speelt een grote rol en die wordt alleen nog maar groter. Bedrijven stemmen daar hun beleid op af. Een studie van ING en Maastricht University spreekt van Green Premium en Brown Discount. Wanneer het kantelpunt is bereikt dat de duurzame stroomvoorziening op daken van vastgoed de norm is, zal vastgoed zonder zonnepanelen vanzelf worden ondergewaardeerd."

Zoncoalitie

Zoncoalitie is het onafhankelijke platform voor advies en ontwikkeling van zonnestroomprojecten op commercieel en maatschappelijk vastgoed. Zoncoalitie informeert vastgoedeigenaren over de mogelijkheden en voordelen van zonnestroom, voert de technische haalbaarheidsstudie uit, geeft onafhankelijk advies bij de keuze voor het exploitatiemodel en regelt de SDE++ subsidieaanvraag. De vastgoedeigenaar krijgt middels ons stappenplan concurrerende en passende offertes omdat Zoncoalitie het voorwerk doet. Middels een proces van onderhandse aanbesteding regelt Zoncoalitie een gerichte uitvraag richting aanbieders van zonnestroominstallaties, waarna de vastgoedeigenaar uit vergelijkbare offertes de meest geschikte aanbieder kan kiezen. U realiseert het zonnestroomproject waarbij Zoncoalitie u adviseert en begeleidt gedurende het gehele traject richting realisatie. Tijdens de exploitatiefase kan Zoncoalitie u verder ondersteunen met asset management en doorlopende systeemoptimalisatie van uw zonnestroominstallatie. Voor meer informatie zie www.zoncoalitie.nl

Cushman & Wakefield

Cushman & Wakefield is een wereldwijde vastgoedadviseur die met ambitie en daadkracht, het creëren van kansen en het vinden van oplossingen, duurzame waarde creëert voor hun opdrachtgevers. Met onze lokale en wereldwijde kennis helpen wij investeerders, eigenaren, huurders, ontwikkelaars, overheden en financierders bij de waarde optimalisatie van hun vastgoed. Cushman & Wakefield heeft 400 kantoren in 60 landen met meer dan 53.000 personeelsleden. Voor meer informatie zie www.cushmanwakefield.nl