

COLUMN

Zonnighuren: corporaties gezamenlijk op pad, consultancyteam geformeerd

Exact een jaar geleden kondigde branchevereniging Aedes namens de corporatiesector in het NOS-journaal een onderzoek aan naar zonnepanelen in het project zonnighuren. Afgelopen zomer werd de business case gepresenteerd en werden honderdveertig corporaties geïnformeerd. Maar hoe staat het er een half jaar later mee?

Adviesbureau Atrivé (dat zonnighuren is gestart) begeleidt inmiddels vijftientwintig corporaties bij de concrete planvorming: wie gaat investeren (corporatie, leverancier of huurder), welke woningen en flats zijn geschikt en hoe wordt er aangeboden. Atrivé en ingenieursbureau Encon Nederland hebben afgelopen januari hiertoe een samenwerkingsverband gesloten. Atrivé verzorgt de financiering en het opzetten van energie-BV's, marketing van zonnestroom onder huurders en projectbegeleiding. Encon Nederland verricht de werkzaamheden als technisch ingenieursbureau op het gebied van engineering, aanbesteding van pv-installaties en het beheer. Zij is hierin gespecialiseerd. Het bedrijf heeft meer dan tweehonderdvijftig megawattpiek aan PV projecten van A tot Z begeleid in België, Duitsland, Frankrijk en Italië. De afgelopen twee jaar is zij bovendien steeds actiever bij scholen en bedrijven in Nederland.

Om de inventarisatie van flats en woningen bij woningcorporaties in goede banen te leiden heeft Encon een gedetailleerde checklist opgesteld, zowel voor flats als woningen. Op basis hiervan doen de woningcorporaties en Atrivé de eerste inventarisatie. Behalve naar technische eisen wordt ook gekeken naar vastgoedeisen zoals ruimte voor huurverhoging en restant levensduur. Met de voorhanden zijnde tools is het mogelijk om een bepaald deel van het woningbestand van de corporaties te selecteren, te voorzien van een budget en het rendement op het geïnvesteerde kapitaal te bepalen. Wij verwachten dat de markt voor corporaties dit jaar langzaam maar zeker zal openbreken. Belangrijk probleem is dat door de verhuurdersheffing in het regeerakkoord de investeringscapaciteit is teruggelopen. Desondanks verwachten wij de eerste drie grote tenders van zevenenhalf miljoen euro in de zomer in de markt te kunnen

zetten. Wij selecteren zelf leveranciers op basis van ons netwerk en dat van de betreffende corporaties. Acquisitie via telefoon of post wordt hierbij niet op prijs gesteld, maar partijen met een minimale omzet van één miljoen euro (een veel gestelde vraag van corporaties) kunnen hun profiel mailen naar zonnighuren@atrive.nl of info@encon-energy.nl.

Belangrijk aspect is, ook voor corporaties, de kwaliteit en beperking van risico's. Encon heeft de afgelopen jaren een specifiek bestek opgebouwd en zorgt voor:

- kostenreductie door: marktorientatie en prijsonderhandeling;
- beperking van risico's door: het vastleggen en controleren van ontwerpparameters; het vastleggen van de opbrengstgarantie op systeemniveau; bewezen contracten gevalideerd door een gespecialiseerd juristenkantoor; en kennis van pv-projecten in de markt;
- opbrengstverhoging door: correcte dimensionering, optimalisaties in het ontwerp en onderhandeling in de opbrengst.

Samen zijn wij een groot voorstander van een opbrengstgarantie (prestatiecontract) op systeemniveau in het contract. Bij een bepaalde instraling (die ieder jaar wordt gemeten) moet de leverancier dan een gegarandeerde opbrengst in kilowattuur leveren. Bij het niet behalen van dit doel moet de leverancier de gemiste inkomsten vergoeden. Het betekent dat de leverancier niet alleen het systeem ontwerpt en levert, maar ook het onderhoud en beheer voor zijn rekening neemt. Op deze manier is de leverancier in staat de opbrengstgarantie na te komen. Natuurlijk kunnen er oorzaken zijn buiten de invloedssfeer van de leverancier, zoals diefstal, storing van het netwerk et cetera. Deze zaken worden uitgesloten van de opbrengstgarantie. De benadering die wij voorstaan heeft als voordeel dat de leverancier over de levensduur van de pv-installatie kijkt en goede keuzes zal maken op het gebied van engineering, kwaliteit en garanties van de gebruikte materialen, correcte realisatie van het project en het onderhouds- en beheerprogramma. Bovendien garandeert deze werkwijze de business case van de investeerder.

*Maarten Corpeleijn – Atrivé
Ad Verbaas – Encon Nederland*

