

Investeringsunderlag för solel – samverkansmöjligheter mellan hyresgäster och fastighetsägare

Att investera i solel blir alltmer intressant och lönsamt. Investeringarkostnader har minskat och installation av solel är ett bra sätt att marknadsföra företagets miljöprofil. Men hur gör man om man som miljömedvetet företag vill få solel på ett tak som ägs av annan part?

Ett sätt är att hyresgästen och fastighetsägaren fattar beslut om ett hyrespålägg kopplat till ett befintligt hyresavtal. På det viset tydliggörs ekonomiska effekter på ett enkelt sätt och man får en bra grund till ett fortsatt långsiktigt miljösamarbete.



Bakgrund

Många företag inser marknadsvärdet i att ha en hög miljöprofil, framförallt de som på olika sätt själva arbetar inom området. I vissa fall kan det även sammanfalla med ett kylbehov av fastigheten för att förbättra inomhusklimatet. Det kan då vara aktuellt att se över om solavskärmning kan kombineras med solceller. Många hyresgäster har idag en tät dialog med fastighetsägaren kring miljöfrågor. Det är inte ovanligt att det sker mer formellt genom incitamentsavtal eller gröna hyresbilagor som syftar till att minska fastighetens totala energibehov.

Finansieringslösningar

Intresserade hyresgäster och fastighetsägare bör inleda med ett övergripande utreda fastighetens förutsättningar för solelproduktion. Därigenom får man ett gemensamt underlag för att diskutera lämpliga finansieringslösningar baserat på befintligt hyresavtal och dess längd.

Generellt brukar en investering av solel (exkl. eventuella bidrag) har en återbetalningstid på mellan 10 till 15 år. Livslängden för solelproduktion är 30 år och lönsamhets- och livscykelkostnadsberäkningar bör baseras på det. Dessa livslängder harmoniserar sällan med befintliga hyresavtal som ofta är på mellan 5-10 år.

Finansieringslösning 1

– hyresgäst investerar i solelproduktion

Ett finansieringsförslag består av att hyresgästen investerar, äger solelinstallationen och får intäkterna som solelproduktionen medför. I ett sådant upplägg behöver fastighetsägaren upplåta sitt tak för solelproduktion. Vidare behöver

hyresgäst och fastighetsägare komma överens om ett "restvärde" som fastighetsägaren får betala om hyresavtalet inte förlängs. Med hjälp av en kassaflödesanalys¹ framgår restvärdet för olika år och kan kopplas till hyresavtalets giltighetstid.

Finansieringslösning 2

– fastighetsägaren investerar i solelproduktion

Den andra finansieringsmodellen bygger istället på att fastighetsägaren tar investeringen och äger solelproduktionen. Intäkterna som solelproduktionen medför tillfaller även i detta fall hyresgästen. Fastighetsägarens investering kan med denna modell hanteras genom ett hyrestillägg på befintligt hyresavtal under resterande avtalsperiod. En sådan utformning går att anpassa på olika antal år eller avtalsperioder enligt det som passar fastighetsägaren och hyresgästen. Om parterna vill att investeringen ska avskrivas fortare införs ett större hyrestillägg för att sedan upphöra. Ett annat alternativ är att motsvarande hyrestillägg fördelas över en längre tidsperiod i enlighet med anläggningens livslängd. I det senare fallet innebär det i praktiken en ny hyresnivå som blir aktuell oavsett om fastigheten får ny hyresgäst eller inte.

Med en finansieringslösning av denna typ har man hittat en enkel metodik för att etablera en solelproduktion även om verksamheten inte äger fastigheten. En sådan finansieringslösning kan även utformas så att det ger extra argument till att förlänga hyresavtalet. Det förbättrar även möjligheterna till ett mer långsiktigt samarbete mellan hyresgäst och fastighetsägare.

¹ Kassaflöde används normalt i ett företag för att beskriva finansiella flöden. I detta sammanhang beskrivs intäkter och utgifter för solelproduktionen under över anläggningens livslängd. På så sätt ges information om ackumulerat nuvärde och restvärde vid olika tidpunkter.



Figur 1. Ett ex på solceller som även fungerar som solavskärmning för minskat kylbehov. Kontorsbyggnaden i Örebro ägs av Klöver och har WSP som hyresgäst. Man tar nu fram en finansieringslösning för solel som ska gynna båda parter.

Mer info om det finns på filmen <http://www.framtidenssolel.se/verktyg-for-foretag/affarsmodeller/>

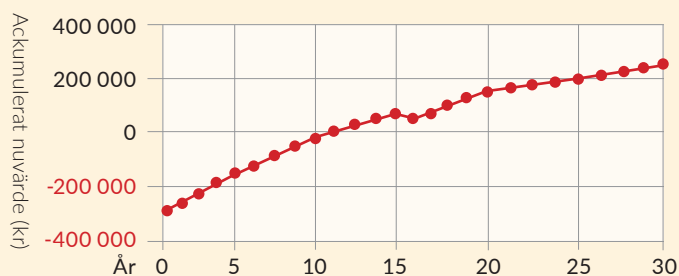
Med en finansieringslösning av denna typ har man hittat en enkel metodik för att etablera en solelanläggning även om verksamheten inte äger fastigheten. En sådan finansieringslösning kan även utformas så att det ger extra argument till att förlänga hyresavtalet. Det förbättrar även möjligheterna till ett mer långsiktigt samarbete mellan hyresgäst och fastighetsägare.

Underlag för finansieringslösning

Förutsättningar kan se olika ut, liksom upplägg av befintliga hyresavtal och en finansieringsmodell som är av intresse för både hyresgäst och fastighetsägare. Underlag från en kassaflödesanalys och bedömd solelproduktion kan ligga till grund för båda de finansieringsmöjligheter som presenterats ovan såväl som olika varianter på dessa.

Tabell 1 och tillsammans med beräkningsmallar (som kan hämtas på länk nedan) får man resultat kring solelanläggningens lönsamhet baserat på livscykelkostnader.

Akkumulerat nuvärde - Med investeringsstöd



Figur 2. Lönsamhetsberäkning av solelanläggning baserat på livscykelkostnad

Figur 2 visar lönsamheten för en solelanläggning som kostar 400 000 kr och blir beviljad investeringsstöd på 120 000 kr. Från år 12 ser man att investeringen genererar ett positivt utfall. Vid år 16 minskar intäkten något för att hantera kostnaden för byte av växelriktare för att sedan generera en högre intäkt igen. Sett över hela livslängden på 30 år ackumuleras en intäkt på ca 150 000 kr.

Vidare kan man utifrån samma underlag få fram det ackumulerade nuvärdet eller "restvärde" efter ett visst antal år. I Exemplet ovan så skulle restvärdet vid 5 år vara 143 000 respektive 38 000 efter 10 år då en befintlig hyresgäst ersätts av en ny i samband med att hyresavtal löper ut.

Indata

Investering	400 000	kr
Investeringsbidrag	120 000	kr
Reinvestering i ny växelriktare år 16	54 000	kr
Ränta	3	%
Inflation	2	%
Årsproduktion	25 000	kWh
Elpris inkl. elcertifikat	1,23	kr/kWh
Real prishöjning el	0	%

Tabell 1. Indata för lönsamhetskalkyl och kassaflödesanalys för en solelanläggning

Tabell 1 syftar till att exemplifiera och summera de indata som krävs för att bedöma lönsamhet och ta fram en kassaflödesanalys för en solelanläggning. Genom underlag i

Mer information och mallar för lönsamhetsberäkningar och kassaflödesanalyser finns att tillgå på: www.mdh.se/forskning/inriktningar/framtidens-energi/investeringskalkyl-for-solceller-1.88119