

Corporatie zoekt externe investeerder - Plan van aanpak

Maarten Corpeleijn, 6 november 2013.

maarten@huurenergie.nl

1 Achtergrond en ambitie

Corporaties willen in een aantal jaren een flink aantal woningen en flats voorzien van zonne-energie. Voor de huurder moet het aanbod daarbij aantrekkelijk zijn.

Gedacht wordt daarbij in eerste instantie aan:

- Appartementen voor de collectieve meter
- Woningen bij mutatie
- Huurders van woningen die zeer geschikt zijn voor zonne-energie (qua onderhoud, voorraadbeleid, orientatie, dakhelling, dakvlak, ...)

Primair willen corporaties, als ze een externe partij uitnodigen om te investeren, meestal dat voldaan wordt aan de volgende voorwaarden:

- De corporatie biedt volume aan op basis van flats en eventueel de geschikte mutatie-woningen, verder kunnen huurders van geschikte woningen worden aangeschreven. Het is van belang dit potentieel zo scherp mogelijk te inventariseren. Met name bij flats moet een externe investeerder een scherpe offerte van een installateur kunnen krijgen.
- Er moet direct of op termijn een duidelijk financieel voordeel zijn voor de huurder
- Afrekenen op basis van werkelijke opbrengsten, risico van non-performance bij aanbieder
- Niet meer opwekken dan een huurder kan salderen
- De corporatie wil wel de financiële verrekening met de huurders verzorgen en debiteurenrisico nemen en ondersteunen bij marketing
- De corporatie wil geen leningen verstrekken, risico's rond aansprakelijkheid en verzekeringen e.d. overnemen.

2 Werkzaamheden

Om bovengenoemde resultaten te halen bieden wij een snel traject waarin helder wordt of partijen aan deze voorwaarden kunnen voldoen.

1. Woningen in beeld

Een analyse is gewenst van de flats en woningen:

- Flats: wat is het verbruik, dakvlak, onderhoud, zijn de meters geschikt, wat betaalt de corporatie nu voor de stroom,
- Mutatiewoningen: hoeveel zijn naar schatting geschikt (grondgebonden, voldoende dakvlak) en kan iets gezegd worden over de (kans op een goede) oriëntatie en dakhelling?
- Aan te schrijven straten: is een pilotgebied te definiëren met zeer geschikte woningen (groot dak, goede oriëntatie, "groene huurders", goede staat van het dak, etc.)

Bijgevoegde checklist woningen en flats biedt een goede basis voor deze inventarisatie.

Wij werken in twee varianten:

- Wij verzamelen de informatie bij u
- U verzamelt de informatie, wij toetsen voor zover gewenst

2. Longlist van partijen vragen of ze mee willen doen

Er komen steeds meer partijen op de markt:

- (Joint ventures van) energiebedrijven
- Installateurs
- Internationale leveranciers van panelen
- Startups

Wij hebben een scherp overzicht van de partijen die in de markt zijn en hun trackrecord.

Partijen worden benaderd per mail of zij mee willen doen op basis van de criteria zoals in dit projectplan beschreven. Eventueel kunnen partijen relevante informatie over hun voorkeursaanpak toesturen.

3. Investeringsvoorstel gereed en geaccordeerd

Wij stellen met u een brief op, met als bijlage een aantal uitgewerkte uitgangspunten / hoofdlijn voor een contract. Nader uit te werken zaken, niet benoemd onder ambitie, zijn bijvoorbeeld:

- Specificaties van panelen/omvormers/materialen, verzekeringen, garanties, ...
- Optimaliseren fiscale aspecten (btw-arrest rond zonnepanelen biedt wellicht kansen)
- Inspanning van huurder als deze geen internet heeft, bij monitoring
- garanties bij mutatie/leegstand/ onverwachtse verkoop bezit
- kwh-prijzen voor bewoners in verschillende situaties (meer/minder panelen, meer of minder gunstige orientatie, stijgende of dalende prijzen panelen),
- indexering van prijs en evt. afspraken over meerwinst als indexering gekoppeld wordt aan energieprijsstijging,
- wijze van monitoring en facturatie,
- garantie bij wanbetaling,
- eigendom van installaties in geval faillissement één van beide partijen (garanties moederbedrijven),
- afspraken na 20 jaar (vaak heeft corporatie dan de keuze hoe er verder gegaan wordt: eraf, doorexploiteren met korting, of overnemen).
- wat in geval opbrengsten tegen gaan vallen door een actie van bewoner (groeierende boom) of diens buurman
- communicatie naar bewoners: aanbod afstemmen, ambassadeurs vinden, communicatiestrategie, bewonersavonden, communicatiemateriaal..

We baseren ons hierbij op:

- modelcontracten tussen externe investeerders en corporaties die wij reeds hebben opgesteld
- model-bestekken van zonnighuren
- Eventueel relevante informatie die u van partijen heeft ontvangen

We bespreken het document met u, en werken daarna uit.

4. Document uitsturen, eventuele vragen beantwoorden

We sturen het document uit en zijn per mail/telefonisch bereikbaar voor vragen.

5. Evaluatie van aanbiedingen, gesprekken, best and final offer

We controleren de aanbiedingen op de volgende punten:

1. Voordeel voor de huurder nu
2. Voordeel voor de (nieuwe) huurder op termijn
3. Inspanning voor De corporatie
4. Risico's voor de corporatie
5. Voorbehouden vanuit aanbieder
6. Uitwerking van het voorstel (technisch/administratief/financieel) en beargumenteerd vertrouwen in de aanbieder (balans, ervaring, ...)

We werken uit in een rapport met toelichting

We nodigen 2 partijen uit om nadere zaken te bespreken op basis van vooraf toegestuurde vragen. Na deze bijeenkomst worden partijen gevraagd een "best and final offer" te doen.

6. Ondersteuning besluitvorming

Op basis van de uitkomsten geven we een advies en ondersteunen we de besluitvorming (schriftelijk, of bijeenkomst met ons en gekozen partij).

7. Contractuitwerking

Na besluitvorming kan het contract met de externe partij worden opgemaakt.

8. Na contractvorming

Er vanuit gaande dat een externe partij gevonden kan worden, is van belang om het project goed te begeleiden. Hierbij zijn de volgende activiteiten van belang:

- A. Voor en gedurende uitvoering:
 - o Voorzitten van uitvoerings-vergaderingen
 - o Communicatie naar bewoners: wij leveren een brief, en zijn tweede lijn (of desgewenst eerste lijn) bij vragen,
- B. Na uitvoering:
 - o Controle of installaties goed geïnstalleerd zijn (steekproefsgewijs)
 - o Controle of monitoring goed is ingeregeld, en controle van opbrengsten
 - o Financiële controle van facturen.
 - o Financiële afhandeling bij De corporatie

Voor een goede inschatting van kosten is o.a. van belang:

- De mate waarin opdrachtgever de projectbegeleiding voor haar rekening neemt (met training-on-the-job en helpdesk),
- De wijze van controleren: hoeveel woningen worden gecontroleerd,
- De precieze afspraak over opbrengstgaranties en monitoring,
- Uiteraard de prestaties van leveranciers: hoe beter het gaat, des te minder er gecontroleerd hoeft te worden.



Huur & Energie
Consult

3 Organisatie

Sinds de start van het project zonnighuren is veel ervaring opgebouwd met het realiseren van zonne-energie in de corporatiesector. Maarten Corpeleijn besteedde in 2014 voor 4.000 woningen en 200 flats zonne-energie aan.

Daarnaast is hij adviseur in drie trajecten waarin corporaties externe investeerders zoeken.

Kenmerken van de aanpak zijn:

- Eenmaal het wiel uitvinden (aanbestedingsdocumenten, marketingmateriaal, etcetera)
- Waar nodig inzet van een multidisciplinair team met specialisten (techniek, communicatie, financieel, juridisch)

Meer informatie: www.zonnighuren.nl