

**Informationsunderlag**

Datum: 2020-03-12

Diarienummer: 10-2020-0057

Handläggare: Rebecca Palmgren

Telefon: 0720-104284

E-post: rebecca.palmgren@goteborgenergi.se

Yttrande avseende motion om uthyrning av solcellsanläggningar

Yttrande från Göteborg Energi

Göteborg Energi avslår motionen.

Sammanfattning

Stina Svensson (FI) och Teysir Subhi (FI) har inlämnat en motion till kommunfullmäktige (Handling 2019 nr 271) avseende uthyrning av solceller. Grunden i motionen är att Göteborg Energi ska erbjuda uthyrning av solceller till privatpersoner och fastighetsägare, t.ex. bostadsrättsföreningar för att göra solceller tillgängliga för fler göteborgare.

Göteborg Energi har vid flertalet tillfällen genom åren utvärderat vilken roll företaget ska ha i solcellsaffären och där har även en hyrlösning analyserats. Bolagets ställning är att uppmuntra ökad solelsproduktion. Detta genom att hjälpa och stötta våra kunder i processen att bli solelproducent och vi erbjuder även förmånliga elhandelsavtal för den solelen som skickas ut på elnätet.

Den främsta anledningen till att ett erbjudande om att hyra solceller ej redan har realiserats är de ekonomiska förutsättningar vilka föreligger på marknaden. Solceller är fortfarande en investering vilken kräver mellan 15-20 års återbetalning och det gäller både vid köp eller vid en hyrlösning. Med det långa tidsspannet minskar erbjudandets attraktivitet mot kund och en kort hyrtid ökar de ekonomiska riskerna för den part som tar investeringen, Göteborg Energi.

Det finns idag betalningsalternativ för kunder vilka har svårt att ta den initiala investeringskostnaden av solcellsanläggningen i form av förmånliga gröna lån. För de kunder som skulle attraheras av en hyrlösning då de tycker att det är tekniskt eller administrativt krångligt kommer Göteborg Energi att fortsätta att informera, stötta och hjälpa till att bli elproducenter.

Göteborg Energi bevakar ständigt marknaden och skulle förändringar ske och förutsättningarna ändras kommer vi åter att titta på detta koncept och göra en ny bedömning.

Bedömning ur ekonomisk dimension

En investering i solceller ger en återbetalningstid om 15-20 år beroende på vilka förutsättningar som föreligger i det aktuella fallet och vilka subventioner som kan nyttjas. Återbetalningstiden förändras inte nämnvärt av att Göteborg Energi tar investeringen istället för en privatperson eller en bostadsrättsförening. Detta

2020-03-12

innebär att långa hyresavtal behöver tecknas för att minska de ekonomiska riskerna för Göteborg Energi. Så som erbjudandet är utformat på marknaden idag (Umeå Energi) föreligger en ekonomisk risk för kund vid förändrade förutsättningar av den skattereduktion som finns idag.

Detta sammantaget bedöms i dagsläget ett hyrkoncept inte ekonomiskt försvarbart för varken kund eller Göteborg Energi och det kan diskuteras om en så lång avtalstid som krävs är rimligt för en konsument.

Bedömning ur ekologisk dimension

Solceller producerar förnybar el vilket är en viktig del i vårt framtida förnybara energisystem. En ökad andel förnybar elproduktion i Göteborg bör främjas och solceller kan bidra till detta på ett hållbart sätt. Göteborg Energi som stadens energibolag bör fortsätta med att arbeta med solcellsfrågan genom att informera och stötta kunder i att bli elproducenter. Ett etablerande av en hyrlösning bedöms inte i större utsträckning öka andelen förnybar elproduktion i Göteborg och därmed har stor positiv ekologisk effekt. Alternativa åtgärder för att främja solceller, så som informationsinsatser, kan ha en större inverkan.

Ett hyrkoncept innebär en risk att anläggningar behöver flyttas efter ett fåtal år och innebär då extra resurser för hanterandet. Risk föreligger även att solcellerna inte nyttjas sin fulla produktionstid om 30 år utan behöver tas ner i förtid och då blir svåra att placera på ny lokalisering. Outnyttjade solceller är inte ett hållbart alternativ.

Bedömning ur social dimension

Ett erbjudande om hyrlösning skulle möjliggöra för fler personer att satsa på solceller. Dock är hyrkostnaden inte försumbar och i samma paritet som en avbetalning. En avbetalning skulle resultera i att kunden i slutändan äger en solcellsanläggning och har ett högt restvärde i många år. Om ett hyresavtal avslutas efter 5-10 år har kunden inget kvarvarande värde då anläggningen tillhör annan part.

Samverkan

Inte aktuellt

2020-03-12

Ärendet

Beskrivning av ärendet

Under januari 2020 ombads Göteborg Energi att yttra sig på den motion vilken var ställd av Stina Svensson (FI) och Teysir Subhi (FI) avseende uthyrning av solceller. Grunden i motionen är att Göteborg Energi ska erbjuda uthyrning av solceller till privatpersoner och fastighetsägare, t.ex. bostadsrättsföreningar för att göra solceller tillgängliga för fler göteborgare. Av motionen framgår att uthyrning ska ske till privatpersoner och fastighetsägare i staden. Det anges att det, såvitt avseende fastighetsägare, kan vara exempelvis bostadsrättsföreningar. Göteborg Energi har tolkat det som att tanken inte är att bolaget ska inrikta sig på näringsidkare i vid mening och inte heller till privatpersoner eller näringsidkare som inte äger sin fastighet.

Bakgrund

Göteborg Energi och solceller

Göteborg Energi har i snart 10 år kontinuerligt bevakat och utvärderat marknaden för solceller. Som en tidig aktör startade vi redan 2011 ett pilottest med 100 villaägare för att stödja en utveckling av solceller i Sverige.

Solcellsbranschen har utvecklats enormt mycket sedan 2011 och vi kan varje år läsa positiva siffror om att antalet installerade solcellsanläggningar ökar med ca 50%. Givetvis är detta från mycket låga nivåer och andelen solel i Sverige ligger fortfarande på låga ca 0,3% av den totala elproduktionen, vilket kan jämföras med Tysklands nivå på ca 8%. Med fortsatt teknisk utveckling av solcellsrelaterade produkter och minskade kostnader spås solceller få en fortsatt stark ökning och Energimyndighetens bedömning i *Förslag till strategi för ökad användning av solel* är att Sverige år 2040 kan ha mellan 5-10% solel.

Göteborg Energi bedriver en ständig produktutveckling av alla våra produkter och i denna process ingår solceller och solel. Under åren som gått har vi upprepade gånger utrett och utvärderat vilken roll Göteborg Energi ska och bör ha i solcellsaffären. Detta genomförs genom att analysera marknaden, konkurrenter och framför allt titta på vilka önskemål våra kunder har.

För att djupare förstå våra kunders drivkrafter och önskemål genomförde Göteborg Energi för ett par år sedan ett projekt där metoden service design användes. Service design innebär att produkter och erbjudanden utvecklas genom bakgrundsanalys och innovation i samma process vilken även involverar kunder och medarbetare genom bland annat djupintervjuer. En del av detta större projekt var att undersöka hur kunder ställer sig till ett hyrkoncept av solceller. Då en hyrlösning erbjuder en alternativ lösning kan den därmed attrahera en annan eller ny kundgrupp. En hyrlösning skulle kunna locka två typer av kunder:

- De som har svårt att ta den initiala investeringskostnaden
- De som upplever att solceller är svårt och komplicerat och önskar att någon annan ansvarar för anläggningen

2020-03-12

Intervjuerna genomfördes med villaägare i göteborgsområdet vilka både hade och inte hade solceller. Resultatet på denna punkt var tydligt, kunderna vill äga sin anläggning.

- Kunden vill inte vara beroende av någon annan aktör
- Man vill kunna tillgodose sig investeringen vid en eventuell försäljning av fastigheten
- Kunden vill känna sig fria om de ska sälja huset och vill inte behöva överlåta hyresavtal eller delägarskap i solcellsanläggning
- Billigare att köpa när räntenivåerna på bolån är så låga

Med denna information som underlag fann Göteborg Energi inte det motiverat att utveckla ett erbjudande om att hyra solceller.

De senaste åren har Göteborg Energi fortsatta att verka för att öka andelen solceller och solel i Göteborg genom att bland annat informera kunder via hemsidan och via solcellsträffar. Vi ser att Göteborg Energi har en viktig roll i att informera och samtidigt kunna vara en neutral part vilken inte säljer solcellsanläggningar. Vårt huvudfokus ligger inom elhandelsaffären vilken är starkt kopplad till vår kärnverksamhet som elhandelsbolag. Vi hjälper och stöttar våra kunder i processen att bli elproducent och vi erbjuder även förmånliga elhandelsavtal för den solelen som skickas ut på elnätet.

Kostnadsbilden

Kostnaderna för solceller har de senaste åren legat mer eller mindre konstant jämfört med den kraftiga minskning vilken skedde i början av 2010-talet. Dock har investeringsstödet för solceller fluktuerat något de sista åren och införandet av skattereduktion för överskottsproduktion har gjort att en investering i solceller är lönsam. Fortfarande ligger återbetalningstiden på 15-20 år beroende på vilka förutsättningar som föreligger i det aktuella fallet och vilka subventioner som kan nyttjas.

Den relativt långa återbetalningstiden ändras inte nämnvärt beroende på om investeringen tas av Göteborg Energi eller enskild part vilket innebär att ett hyresavtal behöver en väsentlig längd för att minimera de ekonomiska riskerna för Göteborg Energi. Det är idag oklart hur kund skulle ställa sig till en avtalstid uppåt minst 10 år. En lång avtalstid kan minska intresset för konceptet. En lång hyrestid kan även av konsumentverket anses som en inlåsning av kund.

Ett hyrkoncept måste förutom att täcka kostnaderna för investering, installation, drift och underhåll även kunna bära kostnaderna för ett avslut och återställande av fastigheten. Den exakta kostnaden för ett återställande är inte fastställt i dagsläget men är inte av ringa betydelse.

Göteborg Energi har genom sitt ägardirektiv ett avkastningskrav på investeringar vilket medför att kostnaden ut mot kund blir högre. Detta skulle kunna kompenseras av en större och mer fördelaktig upphandling. Dock är solcellsmarknaden idag en hårt konkurrensutsatt bransch med redan pressande priser.

Utöver rena kostnader för att erbjuda en hyrlösning till kund tex installation, drift och underhåll, tillkommer kostnader för Göteborg Energi vid framtagande av erbjudandet, tex upphandling, administration och uppbyggande av organisation som kan ansvara för anläggningarna hos kund.

2020-03-12

I motionen anges att det för större fastighetsägare finns stora intäkter att hämta. Göteborg Energi tolkar det som att man avser att det gäller frågan om att sälja överskottet av produktionen till Göteborg Energi. Med dagens förutsättningar erhålles bäst avkastning om elen kan konsumeras direkt i fastigheten. Större aktörer, med större säkringsabonnemang, erhåller inte skattereduktion och därmed blir kalkylen sämre om elen ska säljas ut på elnätet. I ett hyrkoncept av solceller, hyr inte Göteborg Energi takytan av kund och därmed innebär detta ingen intäkt för fastighetsägaren.

Omvärldsbevakning - konkurrensanalys

Idag finns det en aktör vilken erbjuder uthyrning av solcellsanläggningar till bland annat privatpersoner, och det är Umeå Energi. Deras erbjudande har följande upplägg:

- Hyrtiden är minst 3 år
- Umeå Energi står för hela investeringskostnaden
- Umeå Energi står för all drift, service och underhåll
- Kund kan köpa loss anläggningen under hela hyrperioden
- Hyresavtalet kan överlåtas vid en eventuell försäljning av fastigheten

Initialt hade Umeå Energi ett längre krav på hyrtid/avtalslängd (20 år) men har reviderats ner i omgångar. Intresset från kunderna var stort i början (över 300 intresseanmälningar) och sedan starten 2016 hyr de nu ut ca 50 anläggningar.

Kostnaden för ett mellanpaket om 24 paneler är 705 kr/månaden vilket ger en årskostnad om 8460 kr. En villaägare använder normalt ungefär hälften av den producerade solel direkt i fastigheten och resterande volym säljs ut till elnätet och elmarknaden. Om den statliga skattereduktionen om 60 öre/kWh för mikroproduktion kvarstår behöver elpriset på marknaden ligga på ca 45 öre för att erbjudandet ska bli neutralt, kunden förlorar inga pengar. Skulle skattereduktion försvinna innebär det en årskostnad för kund om ca 2100 kr.

När en privatperson själv tar investeringen kan en årlig kostnad ses som en investering i fastigheten och något som höjer värdet vid en eventuell försäljning. Vid en hyrlösning blir en kostnad enbart en kostnad om syftet inte är att köpa loss anläggningen efter ett antal år.

Skattereduktionen vilken mikroproducenter erhåller vid försäljning av el ut på nätet ligger idag på 60 öre/kWh. Dock är detta stöd mycket osäkert då det idag inte finns några garantier för hur länge stödet kommer att finnas kvar eller till vilken nivå. Att basera ett erbjudande till kund på en osäker faktor, som skattereduktionen är, skulle kunna innebära både ekonomisk risk för kund och för erbjudandets attraktionskraft.

Med en årsintäkt om ca 8500 kr (vilket förutsätter en skattereduktion om 60 öre) skulle en solcellsanläggning i ovan exempel från Umeå Energi ta ca 15 år att avbetala om villaägaren själv tar investeringskostnaden. Därefter erhåller villaägaren i många år framöver förnybar el till ett mycket lågt pris. Solcellsanläggningar har en lång uppskattad livslängd om drygt 30 år. På motsvarande sätt krävs ca 15 år i hyreslängd för att anläggningen ska vara avbetalad. Efter år 15 skulle därför hyrkostnaden kunna minska väsentligt.

För att få ekonomi i affären och korta ner avtalstiden borde ett obligatoriskt utköp av anläggningen efter ett visst antal år vara ett alternativ. Detta skulle dock

2020-03-12

sannolikt inte vara möjligt då det skulle vara fråga om ett avbetalningsköp och bolaget skulle bli kreditgivare, något som sannolikt inte är tillåtet.

Investeringsstöd

I Sverige har vi till utgången av 2020 ett investeringsstöd för solceller. Detta kan sökas av företag, offentliga organisationer och privatpersoner. Stödet omfattar installation av alla typer av nätanslutna solcellssystem men ges endast för ett solcellssystem per byggnad alternativt en gång per fastighet om solcellssystemet är byggt på marken.

Med gällande lagstiftning måste installationen vara slutförd senast 31 december 2020 för att kunna få tillgång till stöd. Idag är kön till investeringsstödet lång och vid en ansökan är det oklart om bidrag erhålles. Efter 2020 finns det enbart stöd för en solcellsinstallation till privatpersoner vilka kan erhålla ROT-avdrag. Vid en hyrlösning, då Göteborg Energi skulle vara ägare och den part vilken tar investeringen, kommer inget bidrag kunna erhållas för installationen. Om en privatperson själv tar investeringen finns möjligheten att få ca 9% av investeringskostnaden i form av ROT-avdrag.

Gröna lån

En hyrlösning skulle som tidigare nämnt locka två typer av kunder, varav den ena är en som har svårt att ta den initiala investeringskostnaden.

Så som förslaget i motionen är formulerat samt hur Umeå Energis koncept ser ut, kan solcellsanläggningen köpas loss efter ett antal år. Om syftet är att på sikt köpa loss anläggningen och äga den kan hyrkonceptet ses som en form av avbetalning eller enklare ingång till en investering.

Idag erbjuder både solcellsleverantörer och banker förmånliga lån när det kommer till solceller. Eftersom solceller både är en investering i en fastighet och kan öka värdet på själva huset och är en så kallad grön investering, en investering i förnybar elproduktion, ger bankerna förmånliga lånevillkor. Så kallade energilån hittar man bland annat hos SBAB, IKANO och hos Swedbank som tagit fram ett specifikt sollån med en ränta om 1,9%.

Då det idag finns alternativa investeringslösningar för den som har svårt att ta hela investeringskostnaden vid ett tillfälle, minskar efterfrågan av ett hyrkoncept vilken i praktiken skulle erbjuda samma lösning/syfte.

Kundperspektiv

En hyrlösning erbjuder en alternativ lösning för att skaffa solceller och kan därmed attrahera en annan eller ny kundgrupp. En hyrlösning skulle kunna locka två typer av kunder:

- De som har svårt att ta den initiala investeringskostnaden
- De som upplever att solceller är svårt och komplicerat och önskar att någon annan ansvarar för anläggningen

Det finns idag ekonomiska lösningar för kunder vilka har svårt att ta den initiala investeringskostnaden av solcellsanläggningen i form av förmånliga gröna lån och därmed minskar en hyrlösning attraktionsvärde.

2020-03-12

För de kunder som skulle attraheras av en hyrlösning då de tycker att det är tekniskt eller administrativt krångligt kan Göteborg Energi fortsätta att informera, stötta och hjälpa kunder till att bli elproducenter.

Den ekonomiska uppsidan för en hyrlösning är för kund osäker och innebär risker då lönsamheten är starkt kopplad till subventioner. Om kunden inte köper loss anläggningen efter ett antal år finns risk att den totala kalkylen är betydligt sämre jämfört med en egen investering.

Konsekvens vid beslut

Vid ett beslut att införa en hyrlösning av solceller så skulle det innebära stora konsekvenser för Göteborg Energi. Ett grundligt business case behöver tas fram för att fastställa kostnader, administration och organisation. Därefter behöver en upphandling ske och genomförande av implementering av erbjudandet i organisationen. Därpå kan erbjudandet presenteras för marknaden, säljas och förvaltas. Eftersom lönsamheten kräver långa hyrtider och solcellsanläggningar producerar el i minst 30 år innebär erbjudandet ett lång åtagande mot kund.

Konsekvens om ej beslut

Inga förändring för Göteborg Energi eller för marknaden.

Kommunikationsplan

-

Göteborg Energis bedömning

I dagsläget med de förutsättningar vilka föreligger och bedömning av marknaden rekommenderar Göteborg Energi att inte ta fram ett hyrerbjudande av solceller till kund. Det är inte ekonomiskt försvarbart för varken kund eller Göteborg Energi i dagsläget.

Det finns idag betalningsalternativ för kunder vilka har svårt att ta den initiala investeringskostnaden av solcellsanläggningen i form av förmånliga gröna lån.

För de kunder som skulle attraheras av en hyrlösning då de tycker att det är tekniskt eller administrativt krångligt kommer Göteborg Energi att fortsätta att informera, stötta och hjälpa till att bli elproducenter.

Göteborg Energi bevakar ständigt marknaden och skulle förändringar ske och förutsättningarna ändras kommer vi åter att titta på detta koncept och göra en ny bedömning.

Göteborg som ovan

Alf Engqvist