

«PHOTOVOLTAIK-ANLAGEN BRINGEN RENDITE»

Warum sich die Produktion von eigenem Solarstrom finanziell lohnt und wie man dabei zielgerichtet vorgeht, zeigte Marco Rall am 61. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB).

TEXT – RETO WESTERMANN*

► BUSINESS MIT INTERESSANTEN RENDITEN

Energie aus erneuerbaren Quellen erlebt derzeit einen Boom – allen voran der Solarstrom. Dass dessen Produktion durchaus ein interessantes Businessmodell für Besitzer grösserer Liegenschaften sein kann, zeigte Marco Rall am ersten Lunchgespräch der KUB in diesem Jahr. Rall ist Geschäftsführer der Solar Alliance AG aus Wallisellen und hat in verschiedenen Funktionen bereits mehr als 400 Photovoltaikanlagen evaluiert, geplant und gebaut, darunter grosse Projekte auf Dächern von Wohnsiedlungen oder Industriebetrieben. Sein Unternehmen arbeitet vor allem im Auftrag von Industrieunternehmen sowie institutionellen Liegenschaftsbesitzern. Und diese investieren immer öfter in die Sonnenenergie. «Solarstrom ist heute ein interessantes Business mit Renditen, die gut doppelt so hoch sein können wie bei der Vermietung von Immobilien», sagte Rall im voll besetzten Tagungsraum des Hotels Schweizerhof in Zürich, dem neuen Veranstaltungsort der Lunchgespräche. Möglich sind solche Erträge aufgrund verschiedener Faktoren: So kosten Solarmodule beispielsweise heute nur noch 150 CHF pro Stück – vor zehn Jahren waren es noch 1200 CHF. Zudem produzieren sie 40% mehr Strom als die damalige Modulgeneration. Positiv wirken sich aber auch die Förderbeiträge in der Höhe von zwanzig bis dreissig Prozent der Investitionskosten aus sowie die Pflicht der Elektrizitätswerke, den produzierten Strom zu einem festgelegten Preis abzunehmen.

Nicht zuletzt aufgrund der guten Renditesituation stehen heute auch grosse Liegenschaftsbesitzer wie die Credit Suisse ihre Dächer mit Solarpanels aus. Interessant ist die



Photovoltaikanlagen, wie diejenige auf dem Horsepark in Dielsdorf (links), bringen ihren Besitzern gemäss Marco Rall von der Solar Alliance AG (unten) auch eine interessante Rendite.

BILDER: SOLAR ALLIANCE AG/RETO WESTERMANN



Produktion von Solarstrom aber auch für Besitzer von Industrie- und Gewerbebauten. «Der auf dem Dach produzierte Strom ist heute unter dem Strich günstiger als derjenige vom Elektrizitätswerk», sagte Rall. Kein Problem ist gemäss dem Fachmann auch die Bestückung von Mietshäusern mit Solarmodulen und die Nutzung des Stroms durch die Mieter. Die Elektrizitätswerke übernehmen heute in der Regel gegen eine Entschädigung auch gleich die Abrechnung des Stroms gegenüber der Mieterschaft. «So hat man als Hausbesitzer nichts damit zu tun und erzielt trotzdem eine interessante Rendite», informierte Marco Rall.

Liegenschaftsbesitzer wiederum, die nicht selbst in eine Photovoltaikanlage investieren, aber trotzdem Solarstrom produzieren und nutzen möchten, haben auch die Möglichkeit einen Contractingvertrag mit einem entsprechenden Anbieter abzuschliessen. Eine weitere Variante ist es, die Dachfläche langfristig an den Betreiber einer Anlage zu vermieten, der den Strom dann direkt ins Netz einspeist. Das ist vor allem interessant, wenn im Gebäude selbst kaum Strom verbraucht wird.

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit zehn Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Dabei berichten Referentinnen und Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächste Termine: 3. März, 5. Mai, 7. Juli, 5. November. Die Lunchgespräche finden jeweils im Hotel Schweizerhof am Bahnhofplatz 7 in Zürich statt (direkt gegenüber vom Hauptbahnhof). Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch

BERECHNUNG UND REALITÄT NAHE BEIEINANDER

«Egal, welches Modell gewählt wird, es braucht vor der Planung und Erstellung der Anlage gezielte Vorabklärungen», betonte Rall. Nur so könne sichergestellt werden, dass später auch die gewünschten Erträge erzielt werden. Ganz zu Beginn wird deshalb jeweils eine Machbarkeitsstudie erstellt. Diese zeigt, welche Flächen des Dachs sich überhaupt für die Installation von Solarpanels eignen und wie der Strombedarf im Gebäude selber aussieht. «Wenn eine Dachfläche im Schnitt die Hälfte des Tages beschattet ist, macht es keinen Sinn, dort Solarmodule zu platzieren», begründete Rall. Basierend auf den nutzbaren Flächen, dem zu erwartenden Eigenverbrauch, den Erstellungskosten und dem Abnahmepreis für den Strom

wird dann die erzielbare Rendite errechnet. «Der Vergleich mit den später erreichten Werten zeigt, dass unsere Berechnungen sehr nahe an der Realität sind», sagte Marco Rall. Dabei helfen neben der eigenen Erfahrung auch präzise meteorologische Daten für den jeweiligen Ort. Kalkuliert wird mit einer Amortisation der Investitionen innerhalb von zehn Jahren und einer Lebensdauer der Module von 35 Jahren. Diese halten meist aber noch länger, die Wechselrichter hingegen müssen im Schnitt alle zehn Jahre ersetzt werden. Die Kosten dafür, so Rall, würden aber ebenfalls in die Kalkulation einfließen. ■



*RETO WESTERMANN

Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur.