

GIPV-MARKTMODELLE

Marktmodelle für GIPV-Mehrparteien-Immobilien im intelligenten, dezentralen Energiesystem

K. Giselsbrecht, F. Tragner (tatwort GmbH), K. Huber-Medek (Schwartz Huber-Medek & Partner Rechtsanwälte OG), H. Fechner (FH Technikum Wien), L. Müller, R. Fuckerrieder, B. Weiss (VERBUND AG), F. Kittel, G. Rauhs (Wirtschaftsagentur Wien)

Ausgangslage und Zielsetzung:

Ausgangslage:

Bislang kaum Mehrparteien-Immobilien mit gebäudeintegrierter Photovoltaik (GIPV), die primär auf Eigenversorgung mit PV-Strom im Gebäude abzielen

- in Ö, aber auch international
- bestehende Einspeiseförderungen haben solche Konzepte eher geemmt

Ziel:

Entwicklung von Markt- und Geschäftsmodellen für die Realisierung von GIPV-Mehrparteien-Immobilien

- die mit heutigen Förderungen, aber auch zukünftig ohne Fördersysteme funktionieren

Kernfragen:

- Wer kann sinnvoll in GIPV bei Mehrparteien-Immobilien investieren?
- Wie kann das Investment gewinnbringend erfolgen?
- Welche ökonomischen Absatzmöglichkeiten für den PV-Strom gibt es?

Methodik:

- Entwicklung von Geschäftsmodellen für unterschiedliche Fallannahmen:

Wer investiert?			In welchem Gebäudetyp?		Für welche Strombedarfsdeckung?	
Gebäude-eigentümer	Energie-unternehmen	Mieter bzw. Wohnungs-eigentümer	Bürobau	Wohnbau	Allgemein-Strombedarf des Gebäudes	Nutzer-Strombedarf
			Neubau/Bestand	Neubau/Bestand		

- Multidisziplinäre Analysen (rechtlich, energiewirtschaftlich, immobilienwirtschaftlich, betriebswirtschaftlich)

Schlüsselfragen:

Rechtlich	Energiewirtschaftlich
<p>Wie ist das gebäudeinterne Leitungssystem einzustufen?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Direktleitung, geschlossenes Verteilernetz, Kundenanlage oder öffentliches Netz? • Welche Konsequenzen ergeben sich daraus? <ul style="list-style-type: none"> - insbesondere wenn Einstufung als öffentliches Netz erfolgen würde? - Konzessionserfordernis? Systemnutzungsgebühren? <p>Welche Pflichten hat der Betreiber der GIPV-Anlage?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wird er - wenn er Strom im Gebäude zur Verfügung stellt - zum Lieferant, Stromhändler, Versorger, Elektrizitätsunternehmen? <p>Wie können Mieter in die PV-Stromversorgung eingebunden werden?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche Möglichkeiten der vertraglichen Bindung gibt es? <ul style="list-style-type: none"> - insbesondere vor dem Hintergrund der grundsätzlichen freien Wahl des Energielieferanten? • Kann eine Einbindung direkt über den Mietvertrag erfolgen? • Ist über den Mietvertrag eine langfristige Bindung an die Energielieferung möglich? <p>Wie kann der Investor seine Investition refinanzieren?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie hoch dürfen Strompreise sein, zu denen z.B. ein Energieunternehmen als Contractor den PV-Strom im Gebäude absetzt? • Kann ein Gebäudeeigentümer die Mietzinsreserve zur Finanzierung der PV-Anlage heranziehen? • Welche anderen Einnahmemöglichkeiten hat der Gebäudebetreiber, der sich seinen PV-Strom (z.B. bei Verwendung für den Allgemeinstrombedarf des Gebäudes) nicht selbst verkaufen kann, daher seinen Mietern Gratis-Strom zur Verfügung stellt? 	<p>Wie lassen sich GIPV-Modelle ins Gesamtenergiesystem integrieren?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche systemischen Herausforderungen stellen sich? • Ab welchen Dimensionen sind Überlastungen des Netzes zu erwarten? • Wie können Spitzen abgepuffert werden? <ul style="list-style-type: none"> - zeitliche Steuerung des Energiebedarfs, Energiemanagement im Gebäude - begrenzte Einspeisung zu Spitzenzeiten (Spitzen abregeln)? • Wie können PV-Überschüsse verwertet werden? <ul style="list-style-type: none"> - z.B. auf Spot- oder Regelenergiemärkten?
<p>Betriebswirtschaftlich</p> <p>Welche Faktoren sind entscheidend für die Wirtschaftlichkeit?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Errichtungskosten für die PV-Anlage? • Direktnutzungsgrad des PV-Stroms im Gebäude? • Energiepreiserhöhungen? • Zinskosten? 	<p>Immobilienwirtschaftlich</p> <p>Wie ist der Marktwert von GIPV-Immobilien einzuschätzen?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Was sind die entscheidenden Vorteile für Mieter, die kommuniziert und vermarktet werden können? <ul style="list-style-type: none"> - langfristig gesicherte Stromversorgung? - Unabhängigkeit von anderen Stromanbietern? - langfristig stabile Stromkosten? • Sind Mieter bereit, kurzfristig höhere Preise für PV-Strom zu bezahlen? <p>In welcher Rolle sieht sich die Immobilienwirtschaft?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie groß ist die Bereitschaft von Gebäudeeigentümern, sich um Errichtung und Betrieb von PV-Anlagen zu kümmern? • Wie können Partnerschaften zwischen Gebäudeeigentümern und Energieunternehmen aussehen?

Ergebnisse:

- Gesamtheitliche Bewertung verschiedener Geschäftsmodelle mit Stärken- und Schwächenanalyse
- Darstellung der aussichtsreichsten Modelle für den österreichischen Markt
- Darstellung von gesetzlichem Anpassungsbedarf
- Empfehlungen für zielführende Fördermodelle

Förderprogramm:

Leadpartner:

Konsortialpartner:



tatwort



Verbund



Ein Fonds der Stadt Wien

Neue Energien 2020
3. Ausschreibung

Kontakt:
karin.giselsbrecht@tatwort.at
+43 1 409 55 81-11