

**ZONNEPANELEN:
ZONNEPANELEN:
ZONNEPANELEN:**

**LENEN ALTIJD BETER
DAN HUREN**

Feiten en fabels over
externe financieringsopties
voor zonnepanelen



De markt voor zonnepanelen blijft exploderen. Eind 2017 waren er volgens het CBS ruim 500.000 huishoudens met panelen. Twee jaar later stond de meter op 900.000. En de verwachting voor dit jaar is dat we doorstoten naar meer dan een miljoen Nederlanders met hun eigen zonnepaneel op het dak.

Dat is niet verwonderlijk. De ijzeren combinatie van milieuwinst en snelle besparingen op de energiekosten maken zonnepanelen publiekslieveling nummer een. Wie zonnepanelen koopt, heeft die investering er doorgaans binnen zeven jaar uit. Daarna kun je nog achttien jaar genieten van gratis groene stroom.

De bovenstaande situatie gaat er echter wel vanuit dat een huishouden de zonnepanelen uit eigen zak betaalt. En daar zit 'm de crux: steeds meer mensen die ook zonnepanelen willen, hebben dat geld niet op de plank liggen. Andere manieren om zonnepanelen te financieren zijn dan ook cruciaal voor de volgende groeispurt.

Gelukkig speelt de markt hierop in. Twee financieringsopties springen het meest in het oog: de aankoop van zonnepanelen met groene leningen van je bank of je gemeente. Of het huren van zonnepanelen bij een van de verschillende aanbieders in Nederland.

We hebben beide varianten onder de loep genomen. Onze conclusie: huren pakt altijd duurder uit dan externe financiering, zelfs als je na verloop van tijd eigenaar wordt van je gehuurde systeem. Dit geldt des te meer nu na 2023 het mes in de fiscale voordelen voor zonnestroom wordt gezet. Uit ons onderzoek blijkt verder dat zonnepanelen kopen

met geleend geld bijna net zoveel financieel voordeel oplevert als kopen met je eigen geld.

Dat het huren van panelen een slechte deal is, begint ook bij aanbieders van huurpanelen zelf door te dringen. Zo hebben energiebedrijven Essent en Vattenfall zich onlangs uit de markt voor huurpanelen teruggetrokken. Andere aanbieders blijven echter knollen voor citroenen verkopen. 1 op de 7 panelen die op dit moment op het dak wordt geschroefd, is gehuurd. En aangezien huren een optie is zonder bestaansrecht, is elk huurpaneel er één teveel.

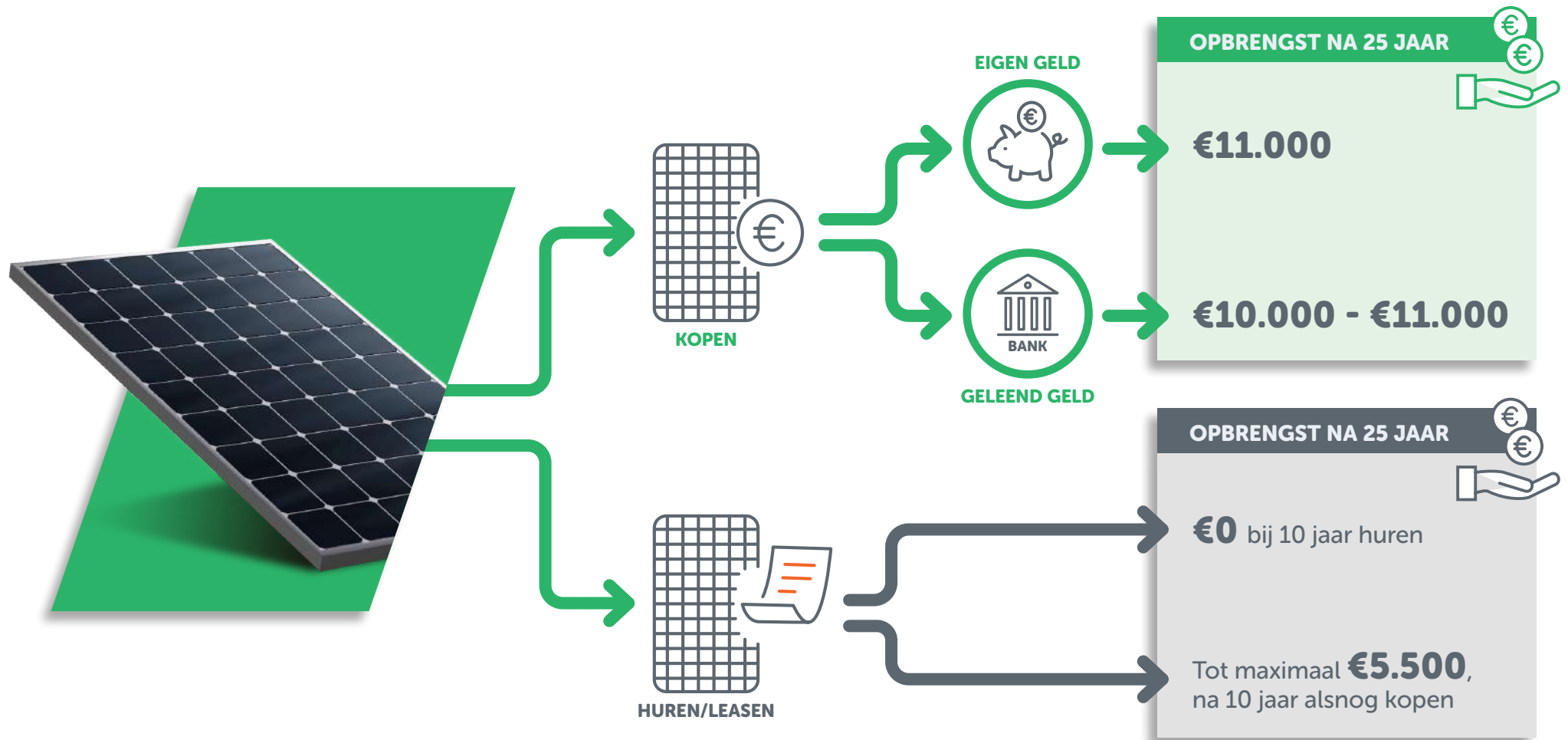
Zulke boude conclusies moet je natuurlijk wel onderbouwen. In deze whitepaper doen we dat aan de hand van de vijf belangrijkste criteria waarop een gemiddeld huishouden zijn keuze voor zonnepanelen baseert.



OVER DE AUTEURS

Deze whitepaper is geschreven door Jasper Hörmann, chief commercial officer bij Sungevity en Roebym Anders, oprichter en chief mission officer van Sungevity. Ons bedrijf ontstond acht jaar geleden als tegenreactie op valse beloftes in de markt en zet voluit in op kwaliteit, transparantie en betrouwbaarheid. Sungevity gelooft namelijk dat je het enorme potentieel van zonnestroom alleen kunt benutten als klanten je volledig vertrouwen.

INLEIDING INLEIDING



Nog geen tien jaar geleden waren zonnepanelen alleen iets voor de groene idealist. Nu ligt bij 12% van alle woningen in Nederland zonnepanelen op het dak.

Na de eerste golf van baanbrekers en vroege vogels staat nu de volgende golf huishoudens klaar om zonnestroom te omarmen. Het grote verschil is dat veel huishoudens in de tweede groep zonnepanelen niet uit eigen zak kunnen financieren. Uit onderzoek van Dutch New Energy Research¹ blijkt dat 1 miljoen huishoudens geïnteresseerd zijn in zonnepanelen, maar 30% daarvan afhaakt als ze de aanschaf helemaal zelf moeten ophoesten.

1.1: FINANCIËLE OPTIES VOOR ZONNEPANELEN IN HET KORT

Hoe kunnen we deze 300.000 potentiële afvallers toch binnenboord houden? Laten we de twee belangrijkste externe financieringsopties in detail tegen het licht houden

1. Duurzame leningen

Commerciële leningen om zonnepanelen te financieren zijn ruimschoots voorhanden en dat vaak tegen relatief scherpe rentetarieven. Sommige gemeenten en duurzame fondsen doen daar nog eens een schepje bovenop door nog goedkopere, gesubsidieerde leningen aan te bieden. Voor alle leningen geldt: je hebt wel te maken met een BKR-registratie. Gezien het relatief lage leenbedrag levert dit doorgaans geen problemen op.

AANTAL INSTALLATIES

	KOOP	HUUR	TOTAAL	PENETRATIE- GRAAD ¹
2012	66.491*	4.675	71.166	1%
2013	138.155*	8.185	146.340	2%
2014	201.377*	15.411	216.788	3%
2015	277.962*	29.976	307.938	4%
2016	348.452*	48.938	397.390	5%
2017	461.105*	67.900	529.005	7%
2018	566.890*	146.000	712.890	9%
2019	679.195*	206.000*	885.195*	11%*

* Estimate by Sungevity based on [SolarMagazine](#), [SolarMagazine](#), DNER (interne data).

Totaal installaties - bron Nederlandse overheid

¹ CBS - uitgaande van alle huizen (inclusief appartementen).



Hieronder een overzicht van de meest voorkomende duurzame leningen:

- ▶ **Duurzame lening bij een bank:** vrijwel alle grote banken bieden groene leningen aan huiseigenaren aan. De rente op een commerciële, groene lening schommelt rond de 4%. De looptijd is meestal tien jaar.
- ▶ **Duurzaamheidslening via de gemeente:** bij circa eenderde van de gemeenten in Nederland kunnen huiseigenaren een Duurzaamheidslening voor de aankoop van hun zonnepanelen aanvragen. De rente voor deze lening ligt op ongeveer 2%. De meest gangbare looptijd is tien jaar.
- ▶ **Energiebespaarlening via Nationaal Energiebespaarfonds:** de Energiebespaarlening is in heel Nederland beschikbaar. De rente is vergelijkbaar met de Duurzaamheidslening. Om voor deze lening in aanmerking te komen, moet je zonnepanelen met minstens een andere duurzame maatregel combineren, zoals isolatie. De gemiddelde looptijd is tien jaar.

2. Huren van zonnepanelen

Bij het huren van een zonnestelsel installeert een derde partij zonnepanelen op je dak. Je sluit een contract met deze verhuurder en betaalt per maand een vast huurbedrag dat lager is dan de waarde van de stroom die je panelen opwekken. De verhuurder is verantwoordelijk voor het onderhoud en de installatie. →

HOOFDSTUK 1 DE NOODZAAK VAN EXTERNE FINANCIERING

Huuropties vallen ook in twee varianten uiteen. De voorwaarden verschillen wel sterk van aanbieder tot aanbieder.

- ▶ **Huren van een zonnestelsel met langlopend contract:** de huurder verbindt zich aan een huurperiode van gemiddeld 10 jaar. Na deze periode kan de huurder het huurcontract verlengen of het zonnestelsel kopen. Tussentijds opzeggen is geen aantrekkelijke optie. In de meeste contracten is vastgelegd dat alle resterende huurtermijnen alsnog moeten worden voldaan.
- ▶ **Huren van een zonnestelsel met kort opzegtermijn:** het huurcontract kan per maand worden opgezegd. Bij opzegging gelden echter vaak forse demontagekosten die dit contract onaantrekkelijk maken. Doorgaans vervallen deze demontagekosten pas na tien jaar en bij sommige verhuurders zelfs nog later. Ook hier kan je het stelsel na tien jaar kopen.

Wat alle opties gemeen hebben, is dat ze alleen beschikbaar zijn voor huiseigenaren. Huurders zijn voor zonnestroom afhankelijk van hun wooncorporatie of verhuurder. Ook dit is een markt die groeit: van zo'n 4675 in 2012 naar 206.000 huurhuizen in 2019. In deze whitepaper blijft deze markt echter buiten beschouwing.



LANGS DE MEETLAT: VERGELIJKING HUREN EN KOPEN MET LENING

Hoe scoren huren of kopen met lening van zonnepanelen als het gaat om zaken als kosten, flexibiliteit en gemak? We toetsen beide opties op de vijf belangrijkste criteria waarop de meeste klanten hun keuze voor zonnepanelen baseren.

- 1 Wat zijn de kosten?
- 2 Wat zijn de opbrengsten?
- 3 Hoeveel flexibiliteit biedt mijn keuze?
- 4 Hoe betrouwbaar is de partij waarmee ik in zee ga?
- 5 Hoeveel omkijken heb ik naar mijn systeem?

2.1. WAT ZIJN DE KOSTEN?

Het allereerste waar mensen naar kijken als ze zonnepanelen overwegen: wat brengt het op en weegt dat op tegen de kosten? Uit onderzoek van de Consumentenbond blijkt: huren is duur. Hun berekening laat zien dat de huur van twaalf panelen 65 euro kost. De Duurzaamheids- of Energiebespaarlening of een groene lening via je bank kost je maandelijks tussen de 33 tot 37 euro, oftewel tot 50% goedkoper.

De Consumentenbond is bij een groene lening uitgegaan van een rente van 6,5%. Ons onderzoek laat zien dat een duurzame lening ook heel goed met een rente van rond de 4% kan worden afgesloten. De kosten van een commerciële lening pakken hierdoor nog iets gunstiger uit dan de 37 euro netto waar de Consumentenbond vanuit is gegaan.

Profiteer als eigenaar

Waarom is lenen zoveel voordeliger dan huren? In één woord: eigendom. De fiscus beschouwt eigenaren van zonnepanelen - of die nu met →

12 ZONNEPANELEN OP JE DAK: EEN REKENVOORBEELD

WIJZE VAN FINANCIEREN (GEDURENDE 10 JAAR)	KOSTEN PER MAAND		KOSTEN TOTAAL	
	BRUTO	NETTO	BRUTO	NETTO
Huren	€ 65,00	€ 65,00	€ 7800	€ 7800
Eigen spaargeld	€ 31,43	€ 31,43	€ 3772	€ 3772
Persoonlijke lening, rente 6,5%	€ 41,43	€ 37,33	€ 4972	€ 4479
Hypotheek: annuïteit, rente 2,5%, minimale bankkosten	€ 38,45	€ 35,48	€ 4614	€ 4258
Hypotheek: annuïteit, rente 2,5%, maximale bankkosten	€ 55,42	€ 45,99	€ 6650	€ 5518
Persoonlijke lening, rente 2% (subsidie)	€ 33,85	€ 32,63	€ 4062	€ 3916

Bron: [Consumentenbond - 8 vragen over zonnepanelen huren - december 2018](#)

een lening of met eigen geld zijn gekocht - als ondernemers. Daarom kunnen kopers de 21% BTW die ze op hun zonnepanelen hebben betaald volledig terugvragen. Bij een systeem van veertien panelen loopt dat al snel op tot 1000 euro. In de meeste gevallen is zelfs ook de rente op de lening aftrekbaar. Als je dat in de maandkosten berekent, zoals ook de Consumentenbond heeft gedaan, zakken de kosten per maand onder die van huren.

Maar dat is nog niet alles. De vergelijking van de Consumentenbond gaat niet verder dan tien jaar. En juist daarna beginnen de voordelen van eigendom hard aan te tikken. De gemiddelde groene lening is na tien jaar afgelost. Zonnepanelen gaan minimaal 25 jaar mee. Dus na hun laatste termijn genieten eigenaren nog vijftien jaar van gratis zonnestroom, zonder dat ze het voordeel met de bank hoeven delen. De omvormer, die na veertien jaar vervangen moet worden, is de enige substantiële uitgave die nog rest.

Huurders van een zonnestelsel daarentegen, staan na tien jaar met lege handen. Het systeem is nog steeds van de verhuurder. Huurders kunnen vervolgens besluiten om te stoppen, door te huren of het systeem van de verhuurder te kopen, een optie die de meeste verhuurders aanbieden. Het verschil is schrijnend. Terwijl de koper met lening na tien jaar het volledig schuldenvrij is, moeten huurders die hun zonnepanelen willen overnemen de portemonnee trekken. De prijs die ze na tien jaar betalen is weliswaar aanzienlijk lager dan de nieuwprijs, maar elke euro is puur verlies ten opzichte van kopen met een lening.

2.2. WAT ZIJN DE OPBRENGSTEN?

Kosten zijn één ding, maar wat blijft er onder de streep over? Als de opbrengsten uit de zonnestroom ruim genoeg zijn, valt het effect van de wat hogere huurkosten misschien wel mee. Juist aan de opbrengstenkant wordt er echter een fundamentele wijziging doorgevoerd. Vanaf 2023 wordt de salderingsregeling afgebouwd.

Het wegvallen van dit fiscale voordeel pakt voor alle financieringsopties ongunstig uit. Maar uit onze berekening van zes scenario's blijkt, dat de netto opbrengst van zonnestroom in de koopscenario's goed stand houdt. In de meeste huurscenario's daarentegen, verdampen de opbrengsten vrijwel geheel.

Voor onze berekening hebben we de volgende scenario's bekeken:

- ▶ **Koopscenario 1:** koop met eigen geld
- ▶ **Koopscenario 2:** koop met commerciële groene lening, rente 4.2%, looptijd 10 jaar
- ▶ **Koopscenario 3:** koop met gesubsidieerde lening, rente 1.6%, looptijd 10 jaar
- ▶ **Huurscenario 1:** huur met 10 jarig contract; huurder stopt na 10 jaar
- ▶ **Huurscenario 2:** huurder koopt zonnestelsel na 10 jaar
- ▶ **Huurscenario 3:** huurder voor 25 jaar

Het vertrekpunt bij alle scenario's is hetzelfde. Het gaat om een zonnestelsel van veertien panelen met een prijskaartje van 5900 euro inclusief BTW².



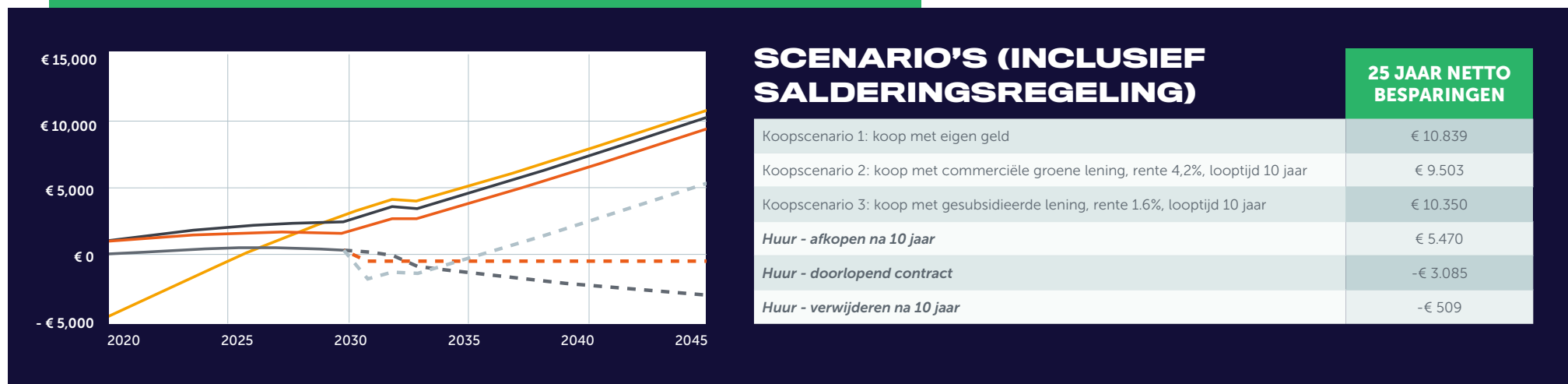
Koopscenario's presteren significant beter

De onderstaande grafiek laat zien dat de cumulatieve besparingen het beste uitpakken voor de koopscenario's. Vanaf 2031 gaan de besparingen van de koopscenario's flink omhoog terwijl huurscenario één is afgelopen en huurscenario drie nagenoeg gelijk blijft. Het enige huurscenario dat winst boekt, is het scenario waar de huurders hun systeem alsnog kopen.

Opvallend is ook hoe dicht de koopscenario's qua totale netto opbrengst bij elkaar liggen. Zo is het verschil tussen kopen met eigen geld en kopen met een gesubsidieerde lening na 25 jaar ongeveer 500 euro. Huishoudens die hun systeem met een commerciële lening gekocht hebben, zijn een goede derde met bijna 10.000 euro.



CUMULATIEVE BESPARINGEN VOOR KLANTEN



- Koopscenario 1 - met eigen geld
- Koopscenario 2 - met commerciële groene lening, rente 4,2%, looptijd 10 jaar
- Koopscenario 3 - gesubsidieerde lening, rente 1,6%, looptijd 10 jaar
- Huur - eerste 10 jaar
- - - Huur - afkopen na 10 jaar
- - - Huur - verwijderen na 10 jaar
- - - Huur - doorlopend contract

Bron: eigen onderzoek Sungevity

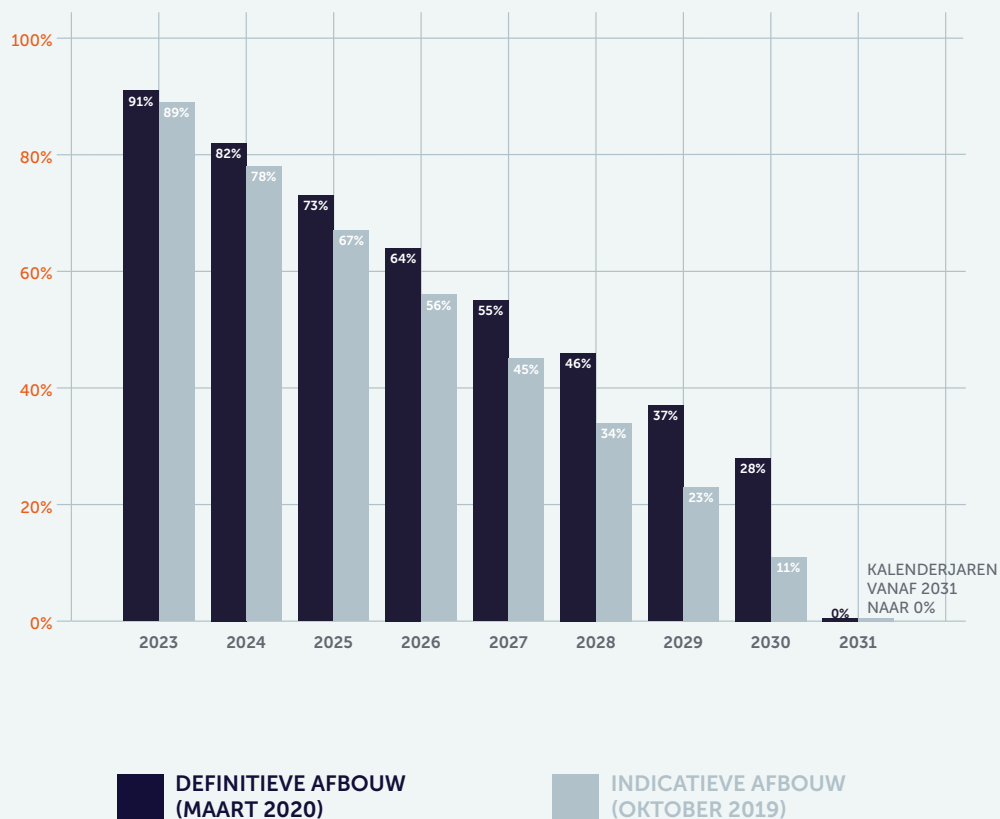


Zonnepanelen huren voor 25 jaar levert ruim 3000 euro verlies op. Huurders die na tien jaar stoppen schieten er 500 euro bij in. Zonnepanelen na tien jaar alsnog van de verhuurder overnemen, is verreweg het beste dat een huurder kan doen. In onze berekening zijn we uitgegaan van een aankoopprijs van 2400 euro. Zo komt de nieuwbakken eigenaar toch nog uit op een plus van circa 5500 euro.

Omdat aanbieders van huurpanelen een veel groter deel van het financiële voordeel van zonnestroom afkomen dan banken, komt het einde van de salderingsregeling juist in de huursector hard aan. Nu die regeling wegvalt en de financiële ruimte krimpt, vallen ook de aanbieders van peperdure huurpanelen door de mand.

Een aantal aanbieders, waaronder Essent en Vattenfall, hebben zich inmiddels ook teruggetrokken uit de verhuurmarkt. Andere aanbieders van huurpanelen gaan echter op volle kracht door. Volgens recent onderzoek van Dutch New Energy Research³ is één op de 7 nieuw geïnstalleerde zonnepanelen in Nederland een gehuurd paneel. →

TE SALDEREN PERCENTAGE PER KALENDERJAREN



SALDEREN: VANAF 2023 AFBOUWEN

Na jaren van gesteggel is de kogel door de kerk. De salderingsregeling wordt vanaf 2023 afgebouwd, en er komt niets voor in de plaats. Waarom is salderen zo voordelig?

Van de zonnestroom die huishoudens opwekken, wordt meestal maar zo'n 30% direct verbruikt. De rest wordt teruggeleverd aan het elektriciteitsnetwerk. Huishoudens hebben s'avonds vaak juist veel stroom nodig, maar dan wekt hun zonnestroom niets op. Dus moeten ze stroom van het netwerk importeren.

Een kilowattuur stroom die een huishouden van het net afhaalt kost doorgaans 21 cent⁴ inclusief belastingen.

Een kilowattuur die je aan het net teruglevert zou normaal minder dan de helft van 21 cent opleveren.

Dankzij salderen mogen huishoudens met zonnepanelen stroom die ze van het net importeren echter wegstrepen tegen zonnestroom die ze terugleveren. Hierdoor is elke teruggeleverde kilowattuur zonnestroom feitelijk 21 cent waard.

De salderingsregeling wordt in zeven jaar afgebouwd naar nul, wat wil zeggen dat een steeds kleiner deel van de teruggeleverde zonnestroom tegen de ingekochte zonnestroom mag worden weggestreept. Dit is jammer maar niet erg. Dankzij steeds lagere prijzen en steeds effectievere panelen kan zonnestroom op eigen kracht verder en levert nog steeds tussen de 10.000 en 11.500 euro op.

2.3. HOEVEEL FLEXIBILITEIT BIJDT MIJN KEUZE?

De claim dat huren van een zonnepaneel de flexibiliteit van huurders vergroot klopt niet. Veel huurcontracten hebben een looptijd van tien jaar. Bij vroegtijdig afbreken van het contract ben je verplicht om de resterende huurtermijnen gewoon te voldoen. Bij een opzegbaar contract, betaal je bij beëindiging een forse demontagevergoeding per paneel en soms ook administratiekosten. Dit kan makkelijk oplopen tot 1000 euro, waarmee het kostenvoordeel ten opzichte van gewoon doorbetalen volledig verdampt.

Aangezien een groene lening doorgaans ook een looptijd van tien jaar heeft, kan je goed beargumenteren dat kopen met een duurzame lening minstens net zo flexibel is als huren. En het levert aan het einde van de rit ook nog eens compleet schuldenvrij eigendom van het zonnepaneel op.

Ook in het geval van verhuizing biedt een gehuurd zonnepaneel geen extra flexibiliteit. De huurder van het zonnepaneel kan proberen de volgende bewoner over te halen om het huurcontract over te nemen. Of huurders kunnen het paneel mee verhuizen. Dan moet hun nieuwe dak wel geschikt zijn en ook hier betalen ze doorgaans forse demontage- en montagekosten. In sommige gevallen kan het contract bij verhuizing worden afgekocht, wederom tegen hoge kosten.

2.4. HOE BETROUWBAAR IS DE PARTIJ WAARMEE IK IN ZEE GA?

Klanten die geïnteresseerd zijn in zonnepanelen doen er goed aan qua betrouwbaarheid een check op onderstaande drie punten te doen:

- ▶ Hoe transparant zijn de voorwaarden van het aanbod?

- ▶ Hoe betrouwbaar is de inschatting van de opbrengst van een zonnepaneel?
- ▶ Hoe solide is de aanbieder?

Voorwaarden aanbod

Veel aanbieders doen zich flexibeler voor dan ze zijn. Zoals eerder opgemerkt is het in de praktijk vrijwel onmogelijk om huurbetalingen op te zeggen. Ook op het 'vaste' huurbedrag waarmee de huuroptie wordt aangeprezen, valt het een en ander af te dingen, bleek uit een analyse van de Consumentenbond².

Zo houden verschillende aanbieders zich het recht voor om bij beleidswijzigingen huurvoorwaarden te wijzigen of rentestijgingen door te berekenen in de huur. Andere aanbieders verhogen het huurbedrag jaarlijks met een automatische inflatiecorrectie. In vergelijking hiermee is een groene lening veel transparanter.

Inschatting opbrengst

Zowel verhuurders als verkopers van een zonnepaneel geven vaak een te rooskleurige inschatting van de opbrengsten. Hoge opbrengsten trekken potentiële klanten over de streep. Als het later tegenvalt kunnen ze moeilijk meer terug.

De enige garantie die een klant kan krijgen, is als de aanbieder van zonnepanelen - of dat nu huur of koop is - zich vastlegt op een opbrengstgarantie. De aanbieder schat in hoeveel kilowattuur stroom een systeem jaarlijks opwekt. Mocht dit lager uitvallen dan betaalt de aanbieder het verschil tussen geschatte en werkelijke opbrengst in euro's terug.

Solide aanbieder

Of je nu zonnepanelen koopt of huurt, je aanbieder is een belangrijke schakel bij het naleven van directe garanties op je zonnestelsel. Dat kan variëren van productgaranties op je panelen en omvormer, garantie op je installatie tot de opbrengst. Daarnaast zijn er aanvullende services voor zonnestelsels: van het monitoren van je stelsel, tot hulp bij onderhoud. Voor beide categorieën geldt: als je aanbieder failliet gaat, zijn al deze garanties niets meer waard.

In zijn algemeenheid geldt: hoe groter en financieel sterker een aanbieder is, hoe minder je je als klant zorgen hoeft te maken dat het bedrijf omvalt. Kijk als klant dus goed naar de financiële positie van een aanbieder waar je mee in zee gaat. Het ligt voor de hand dat de kans op een faillissement bij verhuurders aanzienlijk groter is dan bij verkopers van zonnestelsels. De afbouw van de salderingsregeling is feitelijk de nekslag voor de business case van huren.

2.5 HOEVEEL OMKIJKEN HEB IK NAAR MIJN SYSTEEM?

Verhuurders van zonnestelsels claimen dat ze de huurder volledig ontzorgen. En het klopt dat als je stelsel vroegtijdig mankementen vertoont, de verhuurder het voor je regelt. De meeste mankementen vallen echter onder de productgaranties. Een koper van een stelsel bij een goede, solide aanbieder is in de praktijk dus net zo goed af.

Nog een voordeel van huren is dat monitoring van de panelen onderdeel is van het pakket. Maar ook goede aanbieders bieden dat standaard aan voor hun verkochte panelen. Wat wel een probleem kan zijn, is een

slordige installatie. Of je nu huurt of koopt: zorg dat je aanbieder werkt met gekwalificeerde installateurs met het Zonnekeur certificaat.

De enige grote onderhoudsbeurt van een zonnestelsel is dat na zo'n veertien jaar de omvormer vervangen moet worden, een investering van circa 750 euro. In theorie ontloop je die investering als huurder. Maar in de praktijk profiteren de meeste huurders hier niet van omdat tien jaar de meest gangbare huurperiode is. Huurders die na deze periode het stelsel overnemen, moeten deze kosten zelf financieren. □



We staan in Nederland op het punt om de grens van 1 miljoen huishoudens met zonnestroom te doorbreken. De nieuwe golf geïnteresseerden kan of wil de investering veelal niet uit eigen zak financieren. De markt is hierop ingesprongen met twee financieringsopties: zonnepanelen huren en groene leningen om zonnepanelen te financieren. Beide categorieën beloven hetzelfde: zonnepanelen op je dak zonder voorfinanciering en vanaf dag één besparen. Maar wie goed kijkt, ziet dat er maar een realistische optie is: het kopen van een zonnestelsel met een groene lening.

Dit geldt des te meer nu de salderingsregeling wordt afgebouwd. Het kopen van een zonnestelsel met een duurzame lening levert in de nieuwe situatie weliswaar minder, maar nog steeds substantiële besparingen op. Verhuurders van zonnepanelen daarentegen krijgen hun business case niet meer rond.

Dit rapport heeft beide categorieën op vijf punten langs de meetlat gelegd.

1 Wat zijn de kosten?

De maandelijkse kosten van huren liggen tot 50% hoger dan de maandelijkse kosten van kopen met een lening. Nog een cruciaal verschil: kopers met een lening kunnen de BTW van 21% op hun aankoop volledig terugkrijgen en in veel gevallen ook de rente op hun lening aftrekken. Huurders kunnen naar beide fluiten. Een ander groot verschil is wat huishoudens aan het einde van de gemiddelde looptijd van tien jaar overhouden. De koper is dan schuldenvrij eigenaar van panelen die nog zo'n vijftien jaar meegaan. De huurder staat met lege handen.

2 Wat zijn de netto opbrengsten?

Wie huurt houdt weinig tot niets over, zo blijkt uit onze vergelijking van

drie koop- en drie huurscenario's voor een systeem van veertien panelen. Alle koopscenarios scoorden beter en zetten na tien jaar zelfs een steile lijn naar boven in qua besparingen. Wie koopt met geleend geld heeft na 25 jaar minimaal 10.000 euro bespaard. Het beste dat huurders kunnen doen, is hun systeem na tien jaar kopen. Dat resulteert alsnog in een maximale besparing tot 5.500 euro. De slechtste optie is na tien jaar stoppen met huren. Dan bespaar je slechts luttele honderden euro's.

3 Hoeveel flexibiliteit biedt mijn keuze?

De claim dat huren flexibeler is dan kopen klopt niet. Verreweg de meeste huurcontracten leggen huurders voor tien jaar vast. Andere huurcontracten zijn weliswaar maandelijks opzegbaar, maar bij opzegging gelden wel hoge demontagevergoedingen en soms zelfs ook administratiekosten. Bij verhuizing levert huren ook geen extra flexibiliteit op. De huurder van het systeem moet het huurcontract gewoon blijven doorbetalen. Of de volgende bewoner overhalen het contract over te nemen. Een groene lening, die doorgaans ook tien jaar loopt, is dus net zo flexibel als huren en aan de voorwaarden wordt niet getornd.

4 Hoe betrouwbaar is de partij waarmee ik in zee ga?

Voor wat betreft het realistisch inschatten van stroomopbrengsten hebben aanbieders van zonnestelsels geen schoon verleden. De beste garantie die een klant kan krijgen, is als de aanbieder van zonnepanelen - of dat nu huur of koop is - zich vastlegt op een opbrengstgarantie.

Qua transparantie scoren verhuurders laag. Het 'vaste' huurbedrag is doorgaans minder vast dan wordt voorgespiegeld. In de kleine →

lettertjes van het contract liggen addertjes op de loer, van doorberekende rentestijgingen tot automatische inflatiecorrecties. Wie leent weet: aan de voorwaarden en bedragen wordt niet getornd.

Als de leverancier van je zonnepanelen omvalt, komen ook alle garanties en aanvullende services in het gedrang. Hoe groter en financieel sterker een aanbieder is, hoe kleiner de kans op een faillissement. Toch is de kans bij verhuurders structureel groter: de afbouw van de salderingsregeling is de nekslag voor hun business case.

5 Hoeveel omkijken heb ik naar mijn systeem?

Een voordeel van het huren van een zonnestelsel is dat je volledig ontzorgd wordt. In de praktijk hebben eigenaren van zonnestelsels echter ook weinig tot geen omkijken naar hun zonnestelsels omdat ze robuust zijn en weinig onderhoud vergen. Bovendien vallen eventuele mankementen vaak onder de productgarantie. Dus wie

een solide verkoper van zonnestelsels heeft, is net zo goed af. De vervanging van de omvormer na circa veertien jaar is de enige grote onderhoudsinvestering. Weinig huurcontracten lopen echter zo lang. Een laatste potentiële bron van problemen: een slordige installatie. Dus of je nu huurt of koopt: zorg dat je aanbieder werkt met installateurs met het Zonnekeur certificaat.

6 Huur = duur

De conclusie is helder: huren van een zonnestelsel is een optie zonder bestaansrecht. De kosten zijn hoog, de opbrengsten zijn laag, de voorwaarden zijn wazig. En als de enige rendabele huuroptie is om na tien jaar je huursysteem alsnog te kopen, dan kun je dat natuurlijk beter meteen doen. Daarnaast is het voortbestaan van veel verhuurders hoogst twijfelachtig, nu het tijdperk van salderen stapsgewijs wordt afgesloten. □

Conclusie:

GELD LENEN VOOR ZONNEPANELEN IS SLIMMER DAN HUREN.

De conclusie is helder: huren pakt altijd duurder uit dan externe financiering, zelfs als je na verloop van tijd eigenaar wordt van je gehuurde systeem. Dit geldt des te meer nu na 2023 het mes in de fiscale voordelen voor zonnestroom wordt gezet. Uit ons onderzoek blijkt verder dat zonnepanelen kopen met geleend geld bijna net zoveel financieel voordeel oplevert als kopen met je eigen geld.