

Utbyggnad av solet i Sverige

- möjligheter, utmaningar och systemeffekter



Profu och Chalmers har fått medel från SolEl-programmet för att analysera möjligheter, utmaningar och systemkonsekvenser relaterade till en storskalig expansion av solet i Sverige. SolEl är ett tillämpligt utvecklingsprogram som bidrar till att den svenska marknaden för solceller expanderar från små nischmarknader till att på lång sikt kunna vara en del av en ekonomiskt hållbar elproduktion. Programmet samfinansieras av näringslivet (genom Energi-forsk) och Energimyndigheten.

Resultatblad 6:

Investerarnas perspektiv på solet

I resultatblad 4 ("Är det lönsamt att investera i solceller?") redogjordes för hur lönsamheten ser ut för olika aktörer. En annan viktig aspekt i sammanhanget är investerarnas syn på solceller. I detta resultatblad ger vi därför en inblick avseende drivkrafter och hinder som upplevs av potentiella investerare. Urvalet av potentiella investerare, i form av organisationer, är relativt brett just för att få en vidd i perspektivet på investeringar i solet. I intervjuerna har det ingått företrädare för kommuner, landsting, byggbolag, fastighetsbolag, energiföretag, samt branschorgan och Energimyndigheten. (Småhussegmentet är redan redovisat i resultatblad 2, "Stort intresse för solet hos allmänheten".)

Synen på solet skiljer sig till viss del mellan de olika aktörerna, men det finns också många delar som präglas av samsyn. Noterbart är att både byggbolag och fastighetsbolag behöver ta hänsyn till sina kunder, dvs. den som ska äga fastigheten respektive sina hyresgäster. Särskilt byggbolag måste sälja in solet som koncept till sina kunder för att en investering ska ske. Fastighetsbolag äger visserligen sin fastighet, men vill ändå försöka ha med hyresgästerna för att öka samarbetet och skapa långsiktiga relationer med dessa.

Klimatet är huvudmotivet

Klimatfrågan återkommer som ett gemensamt huvudmotiv till att investera i solet hos nästan alla aktörer. För exempelvis fastighetsägare är det övergripande målet vanligen att minska fastighetens klimatpåverkan, och då främst genom energieffektivisering. Men solet ses inte sällan som en viktig pusselbit för att nå hela vägen till att bli klimatneutral.

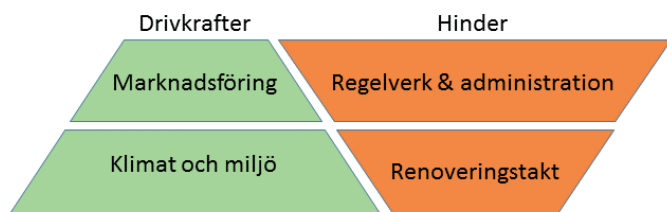
Marknadsföring är en annan viktig aspekt. För politiskt styrda organisationer handlar det främst om att marknadsföra sig mot allmänheten, medan energibolag och fastighetsbolag vill marknadsföra sig mot sina kunder. Det påpekas också att man vill marknadsföra sig som en framsynt organisation för att vara en attraktiv arbetsgivare som lockar till sig den bästa arbetskraften och därmed blir mer framgångsrik på lång sikt.

Regelverket är det största hindret

Begränsningen för den egenkonsumerade elen om 255 kW per juridisk person för energiskattebefrielse, nämns av i princip alla som det största hindret för en fortsatt utbyggnad. (Regelverket skall dock ändras). Det finns dock några respondenter som menar att deras organisation fortsätter sin soletsatsning trots denna begränsning.

Otydlighet gällande stöd och regelverk, samt onödigt krånglig administration kopplad till dessa, upplevs också som hinder. Främst gäller det investeringsbidraget för solceller som anses vara felkonstruerat. Man menar att eftersom besked om investeringsbidrag tar lång tid får det väldigt liten positiv påverkan (dessutom är det osäkert om man får stödet). Uppfattningen skiljer sig dock något åt mellan respondenterna då vissa menar att man inte alls tar hänsyn till stödet, medan andra inkluderar det helt eller delvis i sin investeringskalkyl, åtminstone i början på en tilldelningsperiod. Det konstateras också att investeringsstödet inte är utformat för att stödja större anläggningar då det finns en begränsning om 1,2 MSEK som maximalt stöd. Detta innebär att det finns mindre incitament att projektera för anläggningar som är större än ca 0,5 MW då man med dagens prisnivå når gränsen för maximalt stöd.

Ytterligare en faktor som inte är ett direkt hinder, men som fördröjer en utbyggnad, är att en investering i solet måste tjäna renoveringsbehovet för ett tak. Detta bedöms i nuläget begränsa takten för att installera solceller på tak i relativt stor utsträckning.



Figur 1: Främsta drivkrafter och hinder för solet.

Investeringskalkylen skiljer sig stort mellan aktörer

Den kalkylränta som används vid soleinvesteringar skiljer sig kraftigt åt mellan aktörerna, från 3 % upp till 11 % (nominellt) anges. Offentliga verksamheter använder de lägsta räntorna medan de privata företagen använder högre kalkylränta (vanligen 6-8 %). Inom en koncern, som bedriver många olika verksamheter, innebär detta att det kan skilja ganska mycket avseende vilken kalkylränta som används. Detta kan leda till att det inte byggs solet på de bästa lägena, utan istället på de tak där man använder lägst kalkylränta (och/eller om de som är mest gynnsamma av stödsystemen).

Erfarenheter av solet är goda

Erfarenheter från soleinvesteringar är generellt sett goda. Exempelvis producerar anläggningarna vanligen mer el än den bedömning som gjordes i investeringskalkylen. Man menar också att det är eftersträvänsvärt att en anläggning presterar bättre än kalkylerat, för att skapa en positiv upplevelse. Att investeringskalkylen blir något sämre, då man antagit en något för låg produktion, är i sammanhanget inte avgörande eftersom huvudmotivet för att investera inte är lönsamhet.

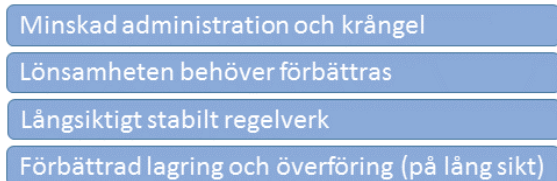
Förutsättningarna för installation av solcellsanläggningar skiljer sig väldigt mycket åt beroende på sammanhanget. Vid installation på byggnader, speciellt vid nybyggnation, finns många aspekter att beakta såsom brandsäkerhet, design, upphandling med mera. Det finns exempel på installationer som blivit dyrare än budgeterat, men det anses bero på brister i projekteringen och risken för detta borde bli mindre i framtiden då man lärt sig av dessa erfarenheter. Det påpekas dock att varje nybyggnation i viss utsträckning är unik, så processen kan inte rationaliseras lika långt som i exempelvis industriella sammanhang. Att bygga en markbaserad solcellsanläggning är å andra sidan en väldigt enkel process. I ett exempel menade man att det i genomförandet handlade främst om att söka tillstånd för kopplingsstationer, därefter var det i princip bara att montera modulerna. För markbaserade solcellssystem finns också en stor fördel med att samlokalisera med vindkraftsparker eftersom infrastruktur och elnätsanslutning finns på plats. Ett problem som nämns avseende markbaserade solcellsanläggningar är dock att det kan uppstå diskussioner om att man för vissa platser anses ta värdefull jordbruksmark i anspråk.

Statligt stöd är nödvändigt idag, men inte önskvärt på lång sikt

Även om lönsamheten inte är huvudmotiv för att investera i solet, så är statligt stöd fortfarande viktigt i de flesta fall för att undvika en alltför dålig affär. De flesta nämner att de inte vill att det ska finnas stöd långsiktigt utan att solet måste klara sig på egna meriter. Vissa respondenter ser dock en risk i att man trappar ned stödet för mycket för tidigt.

Nyckelfaktorer för fortsatt utbyggnad

I dagsläget drivs utbyggnaden, som redan nämnts, främst av klimatfrågan, medan lönsamheten i investeringar är närmast en "hygienfaktor" som trots allt måste vara åtminstone acceptabel. För att få en stor volym solet långsiktigt behöver dock lönsamheten bli bättre. Det handlar främst om att det ska finnas ett långsiktigt stabilt regelverk som ger rimliga förutsättningar snarare än kortsiktigt väldigt god lönsamhet. Att minska administrativt krångel, eller upplevelsen av detta, är en del som ingår i förbättringskonceptet, vilket påpekas främst av branschorganen och då särskilt för mindre investerare. På lite längre sikt uppges det bli viktigt att kunna hantera solets variabilitet på ett effektivt sätt, dels genom lagring och dels genom förbättrad överföringskapacitet.



Figur 2: Nyckelfaktorer för en fortsatt expansion av solet.

Januari 2017

MER INFORMATION OM PROJEKTET:

Mer om Solel-projektet finns att läsa på Profus och Energiforsks hemsidor: www.profu.se och www.energiforsk.se/program/solel/.



FÖR MER INFORMATION:

Kontakta Peter Blomqvist
peter.blomqvist@profu.se