

Ondernemende boer maakt meer rendement met zonnepark

Tekst: Peter van Houweling | Foto: SolarEnergyWorks



KENNISPARTNER



SolarEnergyWorks

Grondeigenaren die zonnepanelen op hun land willen, denken vaak eerst aan verhuur of verkoop van dat land. Meestal zien ze op tegen het complexe proces en de hoge kosten van zelf ontwikkelen. Maar er is nog een optie: het ontwikkelen van een zonnepark samen met een ontwikkelaar. Deze optie is vooral interessant voor ondernemende grondeigenaren, die risico durven te lopen en willen inspelen op de stijgende energieprijzen.

Overheden hechten veel waarde aan betrokkenheid van de omgeving bij zonneparken en dus ook aan lokaal eigendom. Dat staat onder andere in de Regionale Energiestrategieën, die inmiddels voor elke regio zijn opgesteld. Tot nu toe is de betrokkenheid van de grondeigenaren meestal beperkt. Die verhuren of verkopen hun land waarop het zonnepark wordt gerealiseerd en zijn er daarna meestal niet meer bij betrokken.

Dat is anders als ze zélf het park ontwikkelen, samen met een ontwikkelaar. Die optie is vooral interessant voor boeren die meer risico durven te lopen en met de stijgende energieprijzen een hoger rendement verwachten. Dat vertelt René de Visser, directeur Belastingadvies van accon avm. Het risico is groter omdat de kosten en de energieprijzen onzeker zijn. De Visser: 'Bij verkoop of verhuur van je grond loop je minder risico, maar de kans is groot dat het rendement dan ook lager is dan wanneer je meedoet in de exploitatie.'

Wel expertise, geen voorfinanciering

SolarEnergyWorks heeft veel ervaring met het ontwikkelen van zonneparken op landbouwgrond. Het bedrijf hecht veel waarde aan draagvlak in de regio. 'Wij voeren heel veel gesprekken met boeren, andere grondeigenaren en lokale energiecoöperaties', vertelt Tom van Dorp. 'Wij werken graag samen met die partijen, want een groter draagvlak vergroot de slagingskans van een project.'

De ontwikkelaar biedt boeren nu de mogelijkheid om mede-eigenaar te worden van een park op hun land en om samen te gaan ondernemen.

Van Dorp: 'Tot nu toe stond de boer meestal aan de zijlijn. Hij had geen zicht op de businesscase van het zonnepark. Als mede-eigenaar en mede-ondernemer heeft hij wél zicht op wat er gebeurt, ook financieel. Hij is er ook zelf medeverantwoordelijk voor.'

“Als mede-eigenaar heeft de boer zicht op wat er gebeurt, ook financieel”

Tom van Dorp, SolarEnergyWorks

Van Dorp merkt dat ondernemende boeren vaak het liefst zelf een zonnepark zouden ontwikkelen. Maar ze zien daar tegenop vanwege de toenemende complexiteit en het verdwijnen van SDE-subsidie. ‘Die grondeigenaren kunnen nu profiteren van partnership met een ervaren ontwikkelaar die alle expertise in huis heeft om het park te ontwikkelen’, vertelt Van Dorp.

Bovendien hoeft de grondeigenaar dan ook niet zelf te investeren, want SolarEnergyWorks doet alle voorfinanciering van het project. Van Dorp legt uit dat bij deze optie de verhouding tussen ontwikkelaar en grondeigenaar verandert. In de onderhandelingen is de ontwikkelaar geen tegenpartij meer, maar een partner in een gezamenlijk project.

Verhuur en verkoop vanuit eigen bv

Grondeigenaren die samen met een ontwikkelaar een zonnepark ontwikkelen, kunnen hun grond zowel verkopen als verhuren aan de zonnepark-bv. Ze ontvangen dan een lagere verkoop- of verhuurprijs dan wanneer ze niet zouden participeren in het park, maar de aandelen van de zonnepark-bv staan garant voor een deel van de winst van het park.

De Visser adviseert grondeigenaren om zelf altijd eerst heel tijdig een bv op te richten. Dat heeft fiscale voordelen. Zo is de vennootschapsbelasting met 15 procent veel lager dan de inkomstenbelasting die maximaal ongeveer 50 procent bedraagt. De eigenaar kan zijn grond inbrengen in zijn nieuwe bv. Als hij die grond vervolgens verhuurt of verkoopt aan de zonnepark-bv, zijn de inkomsten daarvan dus slechts belast met 15 procent.

Winst zonnepark naar eigen bv

De eigenaar kan ook het beste vanuit zijn eigen bv aandeelhouder worden in de zonnepark-bv. Wanneer het park winst gaat maken, betaalt de zonnepark-bv ook slechts 15 procent vennootschapsbelasting.

De aandeelhouder kan de resterende 85 procent belastingvrij overbrengen naar zijn eigen bv. Die kan hij bijvoorbeeld investeren in zijn landbouwbedrijf of privé opnemen. Alleen in dat laatste geval komt de Belastingdienst om de hoek kijken.

Beter is dan ook om het niet te doen, maar te beleggen in je eigen bv. De Visser: ‘Op die manier bespaar je veel Inkomstenbelasting en hoef je ook geen vermogensrendementsheffing om box 3 te betalen. Dan is participatie in een zonnepark extra interessant.’ Het is belangrijk om daarnaast aandacht te geven aan de btw en de overdrachtsbelasting.

Geen eigen bv

Ook als een eigenaar zijn grond niet in een eigen bv onderbrengt, biedt participatie fiscale voordelen. Want als de eigenaar de grond verkoopt aan de zonnepark bv, ontvangt hij aandelen van die zonnepark-bv in ruil voor een lagere prijs voor zijn grond. Zijn boekwinst is daardoor kleiner dan bij verkoop aan een ontwikkelaar, zonder participatie in het zonnepark. Hij hoeft dus over een kleinere boekwinst af te rekenen met de Belastingdienst. Tegelijk deelt hij in de winst van de exploitatie van het zonnepark.

Ook bij verhuur van de grond aan de zonnepark-bv, zullen de huurinkomsten lager zijn in ruil voor aandelen in die bv. Ook in dat geval bespaart de eigenaar op belastingen.

Het hoogste rendement

‘Ons uitgangspunt bij participatie is een hoger rendement voor de grondeigenaar dan bij verhuur of verkoop’, zegt Van Dorp. ‘Dankzij de combinatie van een vrij zeker hoger rendement en de extra fiscale voordelen, houdt de grondeigenaar meer geld over. Per saldo geeft participatie op de langere termijn het hoogste rendement.’ Van Dorp adviseert grondeigenaren altijd om op tijd een fiscalist te raadplegen voor persoonlijk advies.

Participatie betekent een kleiner aandeel voor SolarEnergyWorks zelf. Van Dorp: ‘Dat klopt, maar als we samenwerken is de kans groter dat het park gerealiseerd wordt, want er is meer draagvlak. Bovendien zijn dan de kosten van koop of huur van de grond lager, waardoor een park eerder financieel rendabel is.’

Een grondeigenaar die ervoor kiest om als mede-ondernemer te participeren in een zonnepark loopt wel meer risico, maar het risico van een lagere prijs voor elektriciteit lijkt klein, zegt Van Dorp: ‘De voorspellingen spreken van een verdubbeling of verdrievoudiging van het elektriciteitsverbruik in de komende tijd. De kans is heel groot dat daardoor de prijs van elektriciteit ook op de langere termijn hoog blijft. Dat betekent een flink hoger rendement. Als mede-eigenaar kun je daarvan meeprofiteren.’

Is de regeling SDE passé?

De SDE lijkt op zijn laatste benen te lopen. SolarEnergyWorks houdt voor nieuwe projecten al geen rekening meer met deze subsidie voor duurzame energie.

Tom van Dorp: ‘Dat maakt het lastiger om een businesscase te bepalen, maar er is veel interesse van grootverbruikers in het sluiten van contracten voor de lange termijn. Ondanks dat het risicoprofiel en de complexiteit hoger zijn, zien we nu al dat de prijzen hoger liggen dan bij SDE-subsidie; volop kansen dus.’

Animatievideo

Bekijk de video op:
solar-ew.nl/participatie

