

Werter Investor,

Sie haben sicherlich bereits die Vorzüge der Betreuung von Photovoltaikanlagen auf fremden Dächern erkannt. Auch wir von der Dachbörse haben mit den aktuellen 23 eigenen PV-Anlagen die besten Erfahrung gemacht und sind noch weiter im Aufbau von neuen PV-Anlagen. Siehe [Alpensolar Invest](#) bzw. www.alpensolar.de

Die Wirtschaftlichkeit ist immer noch hervorragend und wird es vermutlich noch ein paar Jahre so sein. Bisher konnten wir jedem Investor eine 2-stellige Eigenkapitalrendite in Aussicht stellen. Die Einspeisungsvergütung ist gesetzlich für mindestens 20 Jahre gesichert.

Das Risiko hält sich in Grenzen. Unter Verwendung von zertifizierten Markenprodukten sind in der Regel nur wenige Ausfälle zu verzeichnen. Die Solarmodule fallen höchst selten aus (von unseren eigenen über 5000 Modulen ist bis heute noch keines ausgefallen) und die Wechselrichter können mit einer Garantie von 10 Jahren beschafft werden.

Sie können Ihre PV-Anlage von Zuhause täglich über eine Fernüberwachung kontrollieren. Ein Betriebsführungsvertrag mit dem Errichter kann den kleinen Service des Alltags abdecken.

Unserer Meinung nach ist jedoch nicht nur der Profit einer Investition entscheidend, sondern auch die Verwendung der eingesetzten Mittel. Die Produktion von erneuerbarem Strom stellt eine erhebliche Entlastung für unsere Umwelt dar. Beispiel: Selbst unseren eigenen PV-Anlagen produzieren Strom für über 300 Familien – für mindestens die nächsten 20 Jahre.

Voraussetzungen für eine Betreuung

Als optimal ist geschrieben ein Standort in Süddeutschland, mit Südausrichtung, etwa 28° Neigung, verschattungsfrei und mindestens 50 m² Nutzfläche. In der Praxis sieht es ganz anders aus. Im ganzen Bundesgebiet ist eine Betreuung einer PV-Anlage wirtschaftlich. Schauen Sie sich mal beim Solarförderverein um: www.sfv.de Hier können Sie echte erzielte Erträge von hunderten von Anlagen aus dem gesamten Bundesgebiet abrufen.

Dachflächen für Sie

Prinzipiell haben sie zwei Möglichkeiten, an ihr Dach zu gelangen. Entweder Sie lassen die PV-Anlagen von Ihrem Solarpartner schlüsselfertig zu einem marktüblichen Preis errichten oder sie bezahlen eine Vermittlungsgebühr für das Dach. Im ersten Fall entfällt die Vermittlungsgebühr.

Tipp: Die meisten Solarpartner möchten lieber „schlüsselfertig“ vermitteln, um ihr eigenes Montageteam in „Bewegung“ zu halten. Deshalb werden auch oft Dachflächen erst dann als „Nur-Vermittlung“ angeboten, wenn sie nicht „schlüsselfertig“ vermittelt werden konnten. (Fast wie bei den neuen Kinofilmen, die erst später als DVD erhältlich sind ;-)

Unverbindliche Eintragung in die Dachbörse

Einmal angemeldet erhalten Sie von der Alpsolar-Dachbörse mindestens den wöchentlichen Newsletter „Weekly“. Dieser erscheint automatisch jeden Freitag. Dort finden Sie wichtige Veränderungen von Dachflächen aus der Dachbörse. Z.B.

- Neuzugänge
- Statusänderung
- Freigaben

Außerdem bekommen Sie mit dem „Assistenten“ wesentlich bessere Möglichkeiten, die Alpsolar-Dachbörse zu nutzen.

Ihr Dachbörsen-Vermittlungsassistent

Sobald Sie sich als Investor angemeldet haben, bekommen Sie automatisch Ihre Zugangsdaten zur Dachbörse. Damit können Sie sich in Zukunft bei der Dachbörse anmelden. Wenn Sie eingeloggt sind, verfügen Sie mit dem Assistenten über wesentliche mehr Informationen und bessere Suchmöglichkeiten.

Sie können auch im angemeldeten Zustand Interesse an einer freigegebenen Dachfläche bekundigen und Sie können um einen unverbindlichen Kontakt bzw. Ortstermin bitten.

Es ist auch möglich, bestimmte Dachflächen zu beobachten. In diesem Fall werden Sie über alle Statusänderung dieses Daches per Mail informiert.

Dachflächen-Freigabe

Sie finden in der Dachbörse über tausend angebotene Dachflächen. Erfahrungsgemäß würde es wenig Sinn machen, diese Ihnen sofort anzubieten, denn dann käme erst mal viel Arbeit auf Sie/uns zu, ohne dass ein Erfolg gesichert wäre.

Deshalb klären wir im Vorfeld die wichtigsten Faktoren, bevor wir sie zur Vermittlung freigeben. Dazu gehört im Wesentlichen:

- Dienstbarkeit
- Netzanschlusszusage
- Pachtvertrag

Erst wenn diese drei „Ampeln“ auf grün stehen, geben wir die Dachfläche frei (Ausnahme: Kostenpflichtige Netzanschlussprüfungen hat der Investor zu bezahlen, wenn ein Pachtvertrag zustande gekommen ist)

Wie hoch ist die Pacht?

Es kommt ganz auf die Qualitätsmerkmale des Daches an und auf die aktuelle Nachfrage. So werden typischerweise Gesamtpachterträge von 50-80 € pro genutztem Quadratmeter bezahlt. Als Pachtanzahlung sind Summen zwischen 5.000 und 20.000 € üblich, muss aber nicht sein. Allerdings wird in so einem Fall durch den erheblichen Zinsverlust eine marktübliche Abzinsung der Gesamtpacht vorgenommen.

Beispiel: 240 m² Nutzfläche und 30 kWp-PV-Anlage im Süden

Gesamtpacht: 18.000 € aufgeteilt auf die Vertragslaufzeit
oder

6.000 € Pachtanzahlung

./. -2.000 € Abzinsung

Rest von 10.000 € aufgeteilt in 10 Monatsraten ab dem 11. Jahr.

Zusätzlich zahlt der Investor die Pacht für das Vorlaufsjahr (Jahr der Inbetriebnahme) anteilig.

Pachtvertrag

Ihr Betreuer stellt Ihnen einen im kommunalen Bereich bewährten Pachtvertrag zur Verfügung, der selbstverständlich auch geändert werden kann. Die meisten Dachgeber und Investoren halten sich jedoch an den ausgereiften Vertragsentwurf.

Dienstbarkeit

Dies ist ein sehr ernst zu nehmender Punkt. Es geht um ein erhebliches und unnötiges Risiko für den Investoren, das es zu vermeiden gilt.

Prinzipiell wird die finanzierende Bank eines Investor darauf bestehen, dass die Betreibung der Photovoltaikanlage als Betreibungsrecht in das Grundbuch eingetragen wird. Ohne dieses Recht könnte ein etwaiger Käufer des Grundstückes den Investoren auffordern, die Anlage

abzubauen und mitzunehmen, da dieser keinen Pachtvertrag gezeichnet hat. Das wäre ein großer Schaden für Sie als Investor.

Eine Dienstbarkeit beeinträchtigt nicht die Liquidität des Dachgebers. Oft steigert es sogar durch die gesicherten Pachteinnahmen den Kaufpreis des Objektes.

Erstrangige Dienstbarkeit

Die meisten Grundstücke sind (teilweise) fremdfinanziert. Das ist normal. In diesem Fall hat die (mit)finanzierende Bank einen Grundschuldeintrag eintragen lassen. Somit gelangt diese Bank automatisch an den ersten Rang. Sollte noch eine weitere Belastung eingetragen werden, gelangt diese an den nächsten Rang. Würde man dann noch die oben genannte Dienstbarkeit eintragen, dann käme diese an den Rang 3. Im Falle einer theoretischen Zwangsversteigerung wäre es möglich, dass ein Insolvenzverwalter nachrangige Eintragungen von Anfang an streicht mangels Erfolgsaussichten. In diesem Fall fordert er den Investor ebenfalls auf, die Anlage abzubauen und mitzunehmen.

Um dies zu vermeiden, legen viele finanzierende Banken Wert darauf, die Dienstbarkeit (Recht zum Betreiben) am ersten Rang zu platzieren. Das heißt in unserem Beispiel, dass die beiden besagten Banken einen freiwilligen Rangrücktritt vorzunehmen haben. Dazu sind nicht alle Banken bereit.

Hier ist es eine wichtige Arbeit des Grundstückseigentümers vonnöten, dies mit dem eigenen „Banker“ abzuklären. Nur eines vorweg. Dächer mit einer Erstrangigen Dienstbarkeit sind sehr gefragt.

Tipp: Wenn die Restbelastung eines Objektes unter 50% des Kaufpreises, dann ist in der Regel ein Rangrücktritt erreichbar, wenn auch oft erst nach zähen Verhandlungen (Androhung einer Umschuldung). Wenn die Restbelastung über 50% liegt, dann bleibt oft nur die einzige Chance, dass Sie als Investor über der vorrangig platzierten Bank finanziert. Das klappt meistens, da in der Regel nur eine Bank im Grundbuch eingetragen ist.

Werden Sie Rahmenvertragspartner

Falls sie vorhaben mehrere PV-Anlagen zu erreichen, dann kann für Sie eine Rahmenvertragspartnerschaft mit der Dachbörse interessant sein. Hier entstehen spannende Vorteile für sie. Z.B. Persönliche Zuteilung eines persönlichen Coach's für die Dachfindung (mit Handynummer für schnelle Entscheidung). Erfahrungsgemäß stellen Investor und Errichter ab dem zweiten PV-Projekt ein gut eingespieltes Team dar. Dies beschleunigt die Abwicklung von weiteren Projekten erheblich.

Fragen Sie nach: rv@alpensolar.de

Anlage: [Vermarktungsauftrag](#)

Machen Sie der Dachbörse „Beine“

Wenn Sie über den Assistenten Interesse an einem Objekt bekündigt haben, kann es trotzdem sein, dass sie keine direkte Antwort bekommen. Dies liegt oft daran, dass ein Objekt zunächst einem anderen Investor angeboten wurde, weil dieser früher reagiert hat. Möglicherweise wird das Objekt etwas später wieder frei und die Dachbörse kann es Ihnen erst dann anbieten. Wie auch immer.

Wenn es Sie mal ärgert, öfter nur „Silber“ bzw. „Bronze“ bei der Vermittlung bekommen zu haben, dann melden Sie sich gerne bei uns über info@alpensolar.de . Wir helfen schon auch mal „von Hand“ zu einer „Vermittlungs-Goldmedaille.“

Ihr Dachbörsen-Team
Und Christoph Köhler

To Do's:

Hier können Sie sich eintragen in die Dachbörse [Anmeldung als Investor](#)

Hier wechseln Sie zu den [Tipps für die Dachgeber](#).

Hier bekommen Sie diesen Tipp als [PDF-Datei](#)