



ROGIER FENTENER
VAN VLISSINGEN
“VOLGEND FINANCIËEL
SCHANDAAL”

- ESSAY -

Duurzame belangen- verstremgeling

Duurzame energie is al jaren een hot issue en toch wordt er weinig bereikt.

De consument denkt te investeren in groen en duurzaam, maar trekt uiteindelijk aan het kortste eind. Wat zijn de oorzaken, wat dient er te veranderen en wat zijn de parallellen met de financiële sector? **Rogier Fentener van Vlissingen** schreef op verzoek van het New Financial Magazine het essay 'Duurzame belangenverstremgeling'.

TEKST **ROGIER FENTENER VAN VLISSINGEN**

Het is al een paar jaar dat ik me in met name de duurzame energie interesseer, maar in feite ben ik er al veel langer mee bezig. Steeds vroeg ik me af: waar blijft het op hangen, waarom wordt er zo weinig bereikt? Ergens begon het me te dagen toen ik in 1998 mijn huis verkocht waar ik twintig jaar lang bijna 'alles' aan had gedaan en bij de verkoop nauwelijks voordeel had van alle investeringen die ik had gedaan.

Waarom behandelen wij een huis niet serieus als een investering? Het is toch een oude wijsheid dat het huis voor de meeste mensen hun grootste investering is? Maar een huis is doorgaans een thuis, een emotioneel bezit, en dus wordt er irrationeel in geïnvesteerd. En energie? Dat zie je toch niet? Ooit

ontwikkelde ik een marketingprogramma in duurzame energie voor een energiebedrijf dat wel groene energie aanbood, maar er eigenlijk van overtuigd was dat niemand het zou kopen. Dat veranderde pas met de juiste uitleg van wat groene energie wel en niet is.

Een ander avontuur was een *startup* in New York. Het ging om een nieuwe divisie van een groter bedrijf, dat geothermische heetwatervoorzieningen voor flatgebouwen moest gaan aanbieden. We deden twee proefprojecten voordat het bedrijf van start zou gaan. Al snel werd me duidelijk dat de ontwerp praktijken vanuit het standpunt van de energiehuishouding van de gebouwen te wensen overlieten. In een bestaand gebouw heb je weinig armslag en je kunt je dus niet permitteren om eerst een deelprobleem op te lossen, zonder een plan voor het



geheel. Het bedrijf wilde echter heetwatervoorzieningen verkopen en niet het energieprobleem van het hele gebouw oplossen. Het klantbelang telde niet.

De eerste installatie werd relatief een succes, maar de tweede werd een ramp. Het eindigde ermee dat ik moest optreden in een rechtszaak als getuige-deskundige voor de eigenaren van het gebouw. Ik had de organisatie verteld dat hun ontwerp niet klopte en kon het ook heel eenvoudig aantonen, maar men wilde dat niet horen. Uiteindelijk bracht ik de eigenaar van het gebouw in contact met de fabrikant – die wel van goede wil was en ter plekke een remedie aanbood – maar de eigenaren van het installatiebedrijf besloten de zaak aan te vechten.

ZONNEPANELEN

Zonnepanelen zijn momenteel in. De analogie met de *subprime crisis* dient zich aan. Ten eerste berust alles weer op valse economische drijfveren, in dit geval het subsidiebeleid. Er zijn bedrijven die zich specialiseren in het incasseren van de diverse subsidies, zonder zich af te vragen of de klant daar

nu wel mee gediend is. Meestal is dat niet het geval. Kort en goed komt het er op neer dat de subsidies gericht zijn op de verkoop van zonnepanelen en niet op een goede toepassing – niet op resultaten dus. Het belang van de verkoper van de panelen staat centraal, niet de selectie van zinnige projecten. Er begint nu pas serieuze dialoog over een ‘carbon tax’ op gang te komen.

Het heet hier TPO (Third Party Owned) DG (Distributed Generation) Solar PV – en in de wandeling ‘rooftop solar’. De snelle jongens zijn er direct bij, zoals: SolarCity, VivintSolar, en anderen. Aanvankelijk was het verdienmodel gebaseerd op het feit dat een belastingsubsidie (ITC-Investment Tax Credit) overdraagbaar was aan derden, dus er kwamen belastingpartnerschappen die de subsidies gingen incasseren en gebruik gingen maken van versnelde afschrijvingen. Voor de klant was het: *‘No money down, sign here, press hard, three copies’*.

Uiteindelijk blijkt deze route van financiering voor consumenten 19 tot 47 procent duurder te zijn dan de traditionele financiering van een zonnepaneel. NREL (National Renewable

Energy Lab; deel van het Ministerie van Energie) heeft hier een studie aan gewijd. Hieruit blijkt dat de deze constructie een nieuwe vorm van uitbuiting is. De lage betalingen verdoozelen de hoge rente. Ondertussen veranderde er niets.

KREDIET

Krediet, krediet en nog meer krediet. Dat is het verhaal achter de 'rooftop solar'. En na de installatie konden er weer obligaties uitgegeven worden. Waar dit eindigt, is de vraag. Het belang van de eigenaren van het onroerend goed staat in ieder geval niet centraal. Het overgrote deel van de consumenten begrijpt niet hoe het werkt. Zij stappen in op basis van lagere maandelijkse lasten in vergelijking met de huidige elektriciteitsrekening, maar wel met een escalatieclausule in de kleine lettertjes waaruit voortvloeit dat de betalingen jaarlijks oplopen, en na een paar jaar zou de rekening wel eens duurder kunnen uitvallen. Niemand heeft overigens een energiecontract van twintig jaar nodig. Consumenten wordt iets verkocht dat niet in hun voordeel is en het geld wordt niet verdiend met installaties maar aan de financieringen ervan, zolang er althans geen problemen mee komen. Het nare is ook dat consumenten die wel een contract tekenen, denken dat ze met hun groene energie bijdragen aan een betere wereld.

Het hele groene verhaal is een vernislaagje waarmee een beroep kan worden gedaan op de emoties van huiseigenaren. Voor details verwijz ik naar mijn artikelen op *StockViews* en *SeekingAlpha*, over SolarCity (SCTY).

HYPOTHEEKCRISIS

Een zijstraat. De zogeheten subprime crisis was niet wat men dacht. Niet dat er niets mis was met Wall Street, maar de oorzaak lag in Washington (een aanrader is het boek *Hidden in Plain sight* van Peter J. Wallison). De oorzaak was puur politiek. Gedachte was: als economische stabiliteit leidt tot meer huiseigendom dan kun je dit ook omdraaien; meer huiseigendom leidt tot economische stabiliteit. Politici moeten terug naar school, denk je dan, maar nee, het was een goede manier om stemmen te winnen, dus het werd gerechtvaardigd met verhalen over anti-discriminatie. Minvermogenen, zwarten en Spaanstaligen konden vaak geen huis kopen en werden dus gediscrimineerd en dus werden de banken gedwongen meer aan minvermogenen te lenen en hypothe-

**“VOOR POLITICI IS HET NU EENMAAL
BETER ALS BANKEN VOLLEDIG
DE SCHULD KRIJGEN”**

Rogier Fentener van Vlissingen

Rogier Fentener van Vlissingen is geboren in Rotterdam en woont sinds 1979 in New York. Hij is consultant op het gebied van duurzame energie, maar ook auteur, schrijver en vertaler. Hij vertaalde onder meer de boeken van Gary Renard in het Nederlands. Dit essay is gebaseerd op zijn ervaringen in New York. De problematiek is echter algemeen en de oplossingsrichting is overal toepasbaar.

ken te verstrekken. Dit kon alleen door minder of helemaal geen aanbetaling te vereisen en alle normale kredietwaardigheidscriteria te laten varen.

Andrew Cuomo (thans Gouverneur van New York) was secretaris van HUD (Department of Housing and Urban Development) en stond aan het roer en stelde de nieuwe richtlijnen op. Technisch gesproken was HUD in dit opzicht de baas van Fannie May en Freddie Mac. Het leek even een van die favoriete politieke oplossingen die geen geld kosten, maar waarmee wel veel stemmen konden worden gewonnen. Bill Clinton won de stemmen en George Bush profiteerde er later ook van. Bush heeft via zijn biografie opgebiecht dat dit een fout was. Van Clinton hebben we nog niets vernomen. Natuurlijk pleegden bankiers fraude, maar vergeet niet dat de politiek de ware veroorzaker is geweest.

Het eindresultaat was dat behuizing voor de gemiddelde burger aan het einde van deze crisis moeilijker te bekostigen was dan in 1989 toen deze trein in beweging werd gezet. Die ene logische omdraaiing bereikte dus – tot aller verbazing – het omgekeerde van wat er ogenschijnlijk bedoeld werd. Miljoenen minvermogenen families werden op straat gezet. En voor politici is het nu eenmaal beter als de banken volledig de schuld krijgen.

VERWARREND

Nu gebeurt hetzelfde met zonnepanelen. Het heeft een prachtig aura van iets goeds doen voor het milieu. De constructie ziet er ongeveer zo uit:

- Overtuig investeerders dat zonne-energie de toekomst is en dat jij de juiste formule hebt.
- Je weet dat mensen nooit geld willen investeren in energie, dus het moet 'gratis' lijken. De klant begrijpt de financieringsconstructie niet en ze weten ook niet dat niemand baat heeft bij een elektriciteitscontract van twintig jaar.
- Vervolgens sluit je een belastingpartnership af aan wie je de Investment Tax Credits en de versnelde afschrijving verkoopt. Je kunt de klant dan een 'gratis' installatie aanbieden. De investeerders zijn echter je ware klanten. Zij huren

“DE ELEKTRICITEIT
IN NEW YORK IS
AL VOOR DERTIG
PROCENT GROEN”



op een zo goedkoop mogelijke manier daken van woningen om op een legale manier hun belastingen te verminderen.

- Vervolgens maak je portfolio's van zonne-energiecontracten en kunnen er obligaties worden uitgegeven om de winst zeker te stellen en mogelijke verliezen in te perken. Ook deze investeerders worden gepaaid met mooie verhalen over het milieu.

Consumenten denken dat hun elektriciteitsrekening blijvend wordt verlaagd en dat ze iets goeds doen voor het milieu. In werkelijkheid loopt de rekening ieder jaar alleen maar op, en er is geen toegevoegde waarde aan het pand, vaak zelfs waardevermindering. Je kunt niet van je langdurige energiecontract of *solar lease* af als je je huis wilt verkopen, met alle complicaties van dien. Ook blijken de panelen die momenteel nog worden geïnstalleerd alweer verouderd. Nieuwe panelen zijn dertig procent efficiënter. Wie zijn huis in de toekomst wil verkopen, zal zien dat kopers niet graag oude panelen willen overnemen.

LANGE TERMIJN

De enige reden om zonnepanelen te installeren is als een dergelijke installatie voor de consument permanente toegevoegde waarde heeft aan zijn pand/woning. De elektriciteit in New York is al voor dertig procent groen. Veruit de grootste vervuiling wordt veroorzaakt door de stookkosten. Het ontwikkelen en aanbieden van schone alternatieven is hier veel en veel effectiever. Het is dus wrang om mensen het idee aan te praten dat het urgent is om een beetje op hun energiekosten te besparen, terwijl de stookkosten (die veel meer schade aanrichten maar economisch gezien veel belangrijker zijn) niet worden aangepakt.

Uit een onderzoek, beschreven in mijn eerder aangehaalde artikel op *Seeking Alpha*, blijkt dat een consument die voor zonnepanelen in aanmerking komt niet minder maar uiteindelijk juist veel meer geld kwijt is. De *Third Party Owned Solar* zou wel eens een volgend financieel schandaal kunnen worden. ■