



Plus Energia

Newsletter 02
Kwiecień 2021

Szanowni państwo

Rok zielonej transformacji

O międzynarodowym zwrocie w stronę zielonej transformacji raczej nie trzeba już nikogo przekonywać, a świadomość społeczna dotycząca konieczności dbania o klimat i przechodzenia na odnawialne źródła energii stale rośnie. Cele zrównoważonego rozwoju są już nie tylko dodatkiem do działań przedsiębiorstw, ale coraz częściej stanowią centrum ich strategii biznesowej.

Przez długi czas temat zielonej transformacji kojarzony był głównie z wybranymi sektorami gospodarki, takimi jak energetyka, transport czy przemysł. Jednak od kilku lat kwestie zmian klimatycznych stały się problemem globalnym, wpływającym na kolejne branże, w tym sektor nieruchomości komercyjnych.

Zielone budownictwo to już standard. Certyfikacja budynków i liczne modernizacje to znak, że nieruchomości komercyjne idą w kierunku ekologicznych rozwiązań i nie jest to jedynie marketing.

Ważnym elementem tożsamości Plus Energia jest bycie partnerem dla właścicieli nieruchomości komercyjnych, dlatego w poprzez dzielenie się wiedzą w naszych artykułach pokażemy, jak dzięki wiedzy i doświadczeniu oraz rozwiązaniom opartych na nowych technologiach, wykorzystując infrastrukturę energetyczną obiektu możemy pomóc w drodze ku zielonej transformacji zwiększając wartość nieruchomości i tworząc potencjał dla oszczędności.

Zapraszamy do podróży w stronę zielonej transformacji z energią na plusie ☺

Marcin Janiec, Key Account Manager



Niech moc będzie z Tobą!

Przyzwyczajeni jesteśmy do określania energii w kilowatogodzinach lub megawatogodzinach, czyli w jednostkach zużycia energii. To zużycie jest jednak pochodną innej jednostki – mocy. Moc wyrażana w kW lub MW określa ilość prądu potrzebną do działania urządzeń i instalacji. A mocy potrzebujemy coraz więcej i więcej...

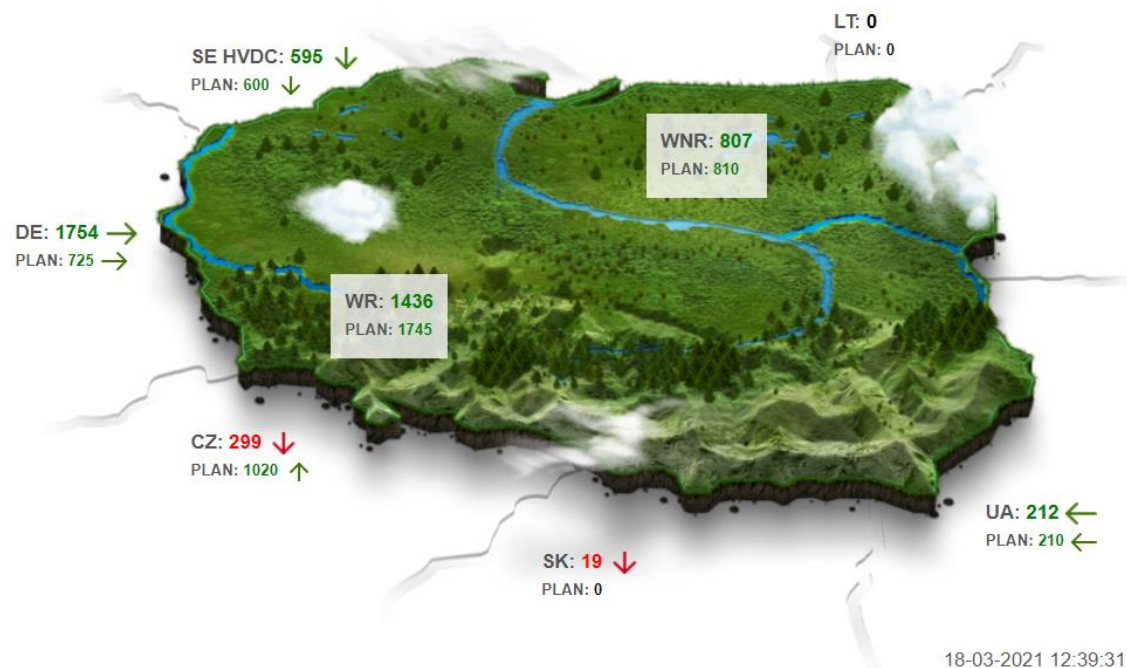
Polskie zapotrzebowanie na moc to ok 26 GW (a więc 26.000 MW). Mniej więcej połowa tej mocy jest potrzebna cały czas. Większe zapotrzebowanie występuje w mniejszym wymiarze, a „ostanie” 800 MW potrzebne było zaledwie przez 40h w ciągu całego roku!

Ostatni rekord poboru mocy nastąpił w piątek 12 lutego 2021 r. o godz. 10:45 - 27 617 MW. Poprzednie najwyższe zapotrzebowanie na moc odnotowano 18 stycznia 2021 roku. Wyniosło ono wówczas 27 380 MW. Według PSE (Polskie Sieci Energetyczne) na tak wysokie zapotrzebowanie wpłynęła przede wszystkim niska temperatura powietrza. bardzo wysokie zapotrzebowanie utrzymywało się od początku tygodnia, w szczycie porannym wielokrotnie przekraczając poziom 27 000 MW i zbliżając się do poziomów rekordowych.

Jeśli spotkaliście się Państwo ze sformułowaniami „szczyt przedpołudniowy”, „szczyt popołudniowy” „poza szczytem” to określenia te w taryfach obrazują właśnie generalne zwiększone lub zmniejszone zapotrzebowanie na moc w danych godzinach. Powoduje to oczywiście też to, że w godzinach o zwiększonym zapotrzebowaniu stawka za MWh jest droższa, a np. nocą – niższa.

MAPA KSE

Mapa prezentuje planowe i chwilowe przepływy mocy na przekrojach handlowych



Źródło: Polskie Sieci Energetyczne

Niech moc będzie z Tobą!

Poniżej przedstawiony został graf pokazujący rozłożenie zużycia energii w ciągu doby „pracującej” i „niepracującej” w jednej z dużych galerii handlowych przy jednoczesnym ukazaniu stref szczytowych i pozaszczytowych.

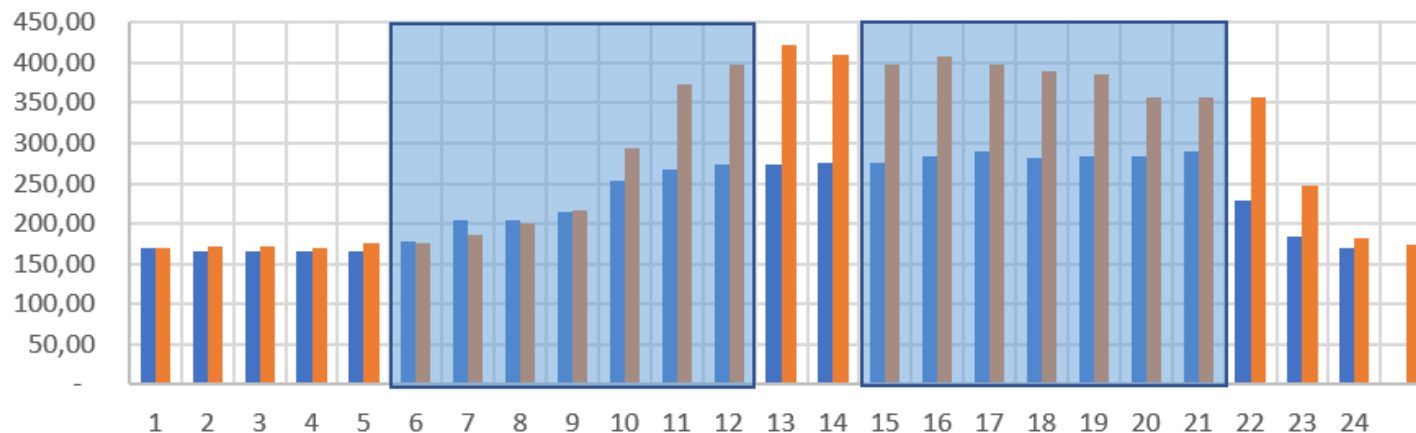
Jak widać powyżej, są urządzenia które pracują 24h/dobę 7 dni w tygodniu w sposób równomierny, są takie których praca zmienia się w zależności od np. liczby ludzi przebywających w obiekcie, czy temperatury i są też takie, które załączają się o konkretnych godzinach i o konkretnych godzinach się wyłączają. To wszystko wpływa na zapotrzebowanie na moc w danej godzinie w ciągu dnia.

Pytanie, które chciałbym na końcu Państwu zadać to czy macie Państwo świadomość Waszego rozkładu zużycia energii/poboru mocy w ciągu doby? A także: czy jeśli tę świadomość Państwo macie to czy podejmujecie/planujecie podjąć działania, które ten rozkład mogłyby zoptymalizować...?

Jest to bardzo istotne z punktu widzenia Państwa mocy umownej, a więc parametru, który odpowiada za istotną część kosztów na Państwa fakturze dystrybucyjnej. Im bardziej macie Państwo płaski profil, tym bardziej płacie za realnie pobraną moc w ciągu doby. Im większe zmiany mocy w ciągu doby/miesiąca tym więcej płacie Państwo za „stand-by” i w skali Państwa obiektu płacie przez cały czas za coś, co potrzebne jest tylko „na chwilę”. Jeśli nie da się z nic z tym zrobić – taki jest po prostu konieczny koszt prowadzenia działalności, a co jeśli się jednak da...? Może warto sprawdzić...?

Danuta Tyrowicz, Key Account Manager

Zużycie w ciągu doby



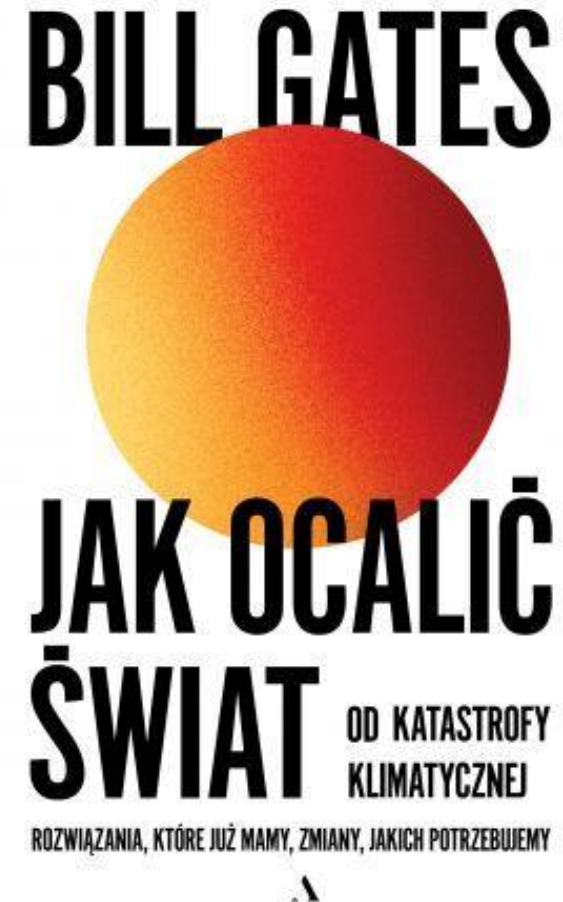
Jak ocalić świat od katastrofy klimatycznej?

Chcielibyśmy zaproponować Wam interesującą lekturę – książkę napisaną przez Billa Gates'a, która miała premierę 16 lutego 2021 roku. Nosi ona tytuł „Jak ocalić świat od katastrofy klimatycznej”.

Znany ze stworzenia informatycznego imperium Microsoft oraz bardzo mocno zaangażowany charytatywnie Bill Gates postanowił w całości poświęcić się nowym technologiom, które pozwolą wyeliminować emisję CO2 i pozwolą na przedłużenie istnienia świata. Uważamy, że zgadzać się można w mniejszym czy większym stopniu, ale na pewno warto pochylić się nad tym zagadnieniem. Im szybciej uświadomimy sobie ten globalny problem, tym szybciej zaczniemy wspólnie działać, żeby zapobiec katastrofie.

W książce przedstawione są sposoby, które mają pomóc zatrzymać ocieplanie się klimatu. Pokazane są naukowe dane i wyliczenia w poszczególnych sektorach gospodarki odpowiadające za największą emisję gazów cieplarnianych. Bill Gates proponował interesujący system zielonych dopłat. Ponadto multimiliarder wypowiada się na temat budowania energooszczędnych budynków, poprawy transportu czy też czerpania energii z paneli słonecznych. Wskazuje też, jak bardzo ważne jest inwestowanie w nowe technologie, które nie tyle co ograniczą, ale wręcz zupełnie wyeliminują produkcję CO2.

Agata Opłocka, Key Account Manager



Rzecz o finansowaniu inwestycji... czyli o kłopotach rynku nieruchomości komercyjnych w przyszłości



Pojęcie, czy szerzej - idea zielonej transformacji w ostatnich latach weszła na stałe w użycie tak w urzędowym świecie biurokratów z Unii Europejskiej, jak i biznesu, który z mozołem adaptuje kolejne pomysły na ożywienie gospodarki czy jej transformację. I nie ma się co dziwić!

Spółeczna odpowiedzialność biznesu (CSR), a zielona transformacja jest częścią koncepcji „CSR”, jest niczym innym jak uzupełnieniem działalności komunikacyjnej niemal każdego większego przedsiębiorstwa. U podstaw stworzenia CSR nie leżały pobudki altruistyczne (wszak biznes to nie instytucja charytatywna), lecz nośna koncepcja marketingowa, wedle której firma powinna pokazać interesariuszom, że daje coś dla dobra środowiska i wspólnoty lokalnej. I dotychczas to narzędzie stosowane było z lepszym lub gorszym skutkiem, ale na pewno nie na wielką skalę. Budżety na działania CSR-owe oscylowały w okolicach 1-2% budżetów marketingowych (choć najpewniej zmieniało się to w czasie i w zależności od rynku na którym działała dana firma).

Dzisiaj z pomocą UE, ale i generalnie trendu zachodzącego na świecie zielona transformacja to coś więcej niż proporczyk przypięty do logo firmy. Obserwując kolejne zmiany legislacyjne, również te planowane, to co było elementem wspierania wizerunku marki, stało się dzisiaj częścią nowej rzeczywistości. Inwestycje w poprawę środowiska to niezbędny już dzisiaj element prowadzonej działalności gospodarczej.

Poza pobudkami czysto wizerunkami zwrot ku zielonej energetyce czy po prostu ku dbałości o środowisko jest ekonomicznie pożądanym. Rosnące koszty zużycia energii, planowane opłaty z tytułu śladu węglowego, nowe podatki / opłaty z tytułu gospodarowania odpadkami i wiele innych. To elementy, które dzisiaj wpływają na rentowność biznesu, którym zarządzają właściciele nieruchomości komercyjnych. Dodatkowo planuje się m.in. zaostreżenie norm dla takich systemów jak HVAC, gdzie wprost mówi się o osobnych subtargetach w zakresie redukcji emisji CO2 czy o udziale nieruchomości w systemie EU ETS (handlu emisjami CO2).

Niczym gwiazdki z nieba, spadają na właścicieli nieruchomości kolejne zmiany i obostrzenia... a gwiazdozbiór nie jest mały! Przyjrzyjmy się jeszcze jednemu mechanizmowi. System ESG. Jest to tzw. zrównoważone finansowanie, gdzie poza

biznesem ważne jest, aby ten biznes nie szkodził człowiekowi, a szerzej środowisku naturalnemu.

Innymi słowy, decyzje inwestycyjne podejmowane są z uwzględnieniem trzech makroczynn timerów poza finansowych: **środowiskowego (Environmental – E), społecznego (Social – S) i dotyczącego ładu korporacyjnego (Governance – G).**

Z danych Morningstar, globalnej firmy zajmującej się analityką inwestycyjną i zarządzaniem inwestycjami, wynika że rok 2019 był rekordowy pod względem napływu kapitału do europejskich funduszy inwestycji społecznie odpowiedzialnych. Wartość ulokowanych w nich aktywów osiągnęła 668 mld euro, po tym jak inwestorzy włożyli rekordową sumę 120 mld euro, co stanowi wzrost o 58 proc. w porównaniu z 2018 r.

Przybyło też 360 nowych funduszy inwestycji zaangażowanych społecznie, tak że na koniec ubiegłego roku ich liczba w Europie wyniosła 2.405. Sięgając po najświeższe dane, w raporcie z maja 2020 roku Morningstar podaje, że w pierwszym kwartale fundusze inwestycji społecznie odpowiedzialnych przyciągnęły na całym świecie 45,7 mld dol., i to w czasie, gdy z funduszy inwestycyjnych odpłynęło 384,7 mld dol.

Ktoś zapyta - co z tego? Większość funduszy inwestujących w nieruchomości komercyjne to fundusze poszukujących bezpiecznych, sprawdzonych inwestycji typu fundusze emerytalne (choć oczywiście są też fundusze inwestycyjne nastawione na szybki obrót nieruchomością i wysoką stopę zwrotu). Oznacza to, że w niedalekiej przyszłości takie fundusze, ale i banki będą bacznie przyglądać się nieruchomościom komercyjnym właśnie ze względu na wpływ na środowisko, stosując mechanizm ESG.

Przyszłość jest zielona!

Dariusz Chrzanowski, Dyrektor Operacyjny

O czym warto pamiętać planując inwestycję w fotowoltaikę. Jak uniknąć potencjalnych problemów?

Rok 2021 może być ważnym rokiem dla utrzymania rentowności nieruchomości komercyjnych nie tylko ze względu na pandemię, ale i czekające nas zmiany w energetyce.

Od stycznia obowiązuje opłata mocowa, a prognozy mówią o dalszym wzroście cen energii. Ponadto czekają nas modernizacje energetyczne budynków w związku ze zmianą polityki unijnej dotyczącej sposobu realizacji transformacji energetycznej (wynika to z dyrektywy EPBD z 2018 roku).

Rozsądnym pomysłem, rozważanym przez wielu inwestorów, jest wejście w odnawialne źródła energii. Jednym z najbardziej dostępnych i najpopularniejszych popularnych wyborów jest fotowoltaika.

Dlatego w tym wpisie zastanowimy się jakie pułapki podczas planowania takiej inwestycji może napotkać inwestor oraz jak uniknąć potencjalnych problemów związanych z jej funkcjonowaniem i cieszyć się bezobsługowością, która jest niewątpliwym atutem projektów fotowoltaicznych (PV).



1. Projektowanie i dopasowanie instalacji.

Zdecydowana większość błędów popełniana jest na etapie projektowania. Wynikają one głównie z braku weryfikacji możliwości i oczekiwań oraz dopasowania tych oczekiwań do dostępnego budżetu. Podstawowe błędy na tym etapie to:

- niezmqieszczenie całości lub złe rozmieszczenie liczby paneli względem inwertera.
- niewłaściwa weryfikacja zacienień, co negatywnie wpłynie na wydajność instalacji.
- niedopasowanie zabezpieczeń, co z kolei wpłynie znacząco na długość żywotności instalacji oraz jej bezpieczeństwo

Warto też na tym wstępnym etapie zastanowić się, czego potrzebujemy. Czy instalacja ma być na 10, 20, czy więcej lat. Jak będzie wyglądał serwis, co z gwarancją, itp. W dzisiejszych czasach firmy fotowoltaiczne powstają jak grzyby po deszczu, dlatego warto upewnić się, czy firma, na którą się zdecydujemy, za 10 lat będzie wciąż istnieć. Warto poznać historię firmy, wielkość jej zasobów, czy na przykład wysokość kapitału zakładowego.

2. Jakość i bezpieczeństwo.

Jeżeli chodzi o jakość sprzętu możemy mówić o trzech podstawowych elementach.

Panele – w przypadku samych paneli głównie chodzi o wydajność oraz żywotność instalacji. Maksymalny czas życia instalacji niskobudżetowej to 10 lat podczas, gdy dobrej jakości panele będą funkcjonować około 25 lat, czy też poprzez nowsze technologie z mniejszej powierzchni wyprodukują taką samą ilość energii.

Inwerter - jakość tego elementu może znacząco wpływać na ilość wyprodukowanej energii, czy też stabilność pracy instalacji. Dodatkowo tańsze inwertery nie posiadają możliwości podłączenia aktywnego monitoringu, w związku z czym nie będzie można sprawdzić, czy instalacja pracuje, z jaką wydajnością, itp.

Konstrukcja - zastosowanie słabej jakości konstrukcji powoduje, że producenci takich elementów jak inwerter, panele, czy zabezpieczenia nie dadzą gwarancji na swoje podzespoły. Dodatkowo moduły producentów nie posiadających odpowiedzialności gwarancyjnej na terenie RP mogą nie przetrwać do końca terminu gwarantowanej żywotności produktu.

3. Instalacja, usługi posprzedażowe i serwisowanie.

Zanim przejdziemy do kwestii zabezpieczeń i spraw serwisowych warto podkreślić jeszcze dobór odpowiedniej ekipy montażowej. Warto sprawdzić doświadczenie i referencje wykonawców, upewnić się, czy ekipy montażowe mają ubezpieczenie OC i odpowiednie szkolenia. Zły montaż elementów instalacji może spowodować utratę gwarancji, o uszkodzeniach dachu i innych niebezpieczeństwach nawet nie wspominając.

Istotnym elementem oraz tym, czego oczekują i szukają klienci, jest opieka nie tylko na etapie projektowania i instalacji, ale i po podpisaniu umowy. Instalacja PV nie wymaga stałego nadzoru i serwisowania, ale bez względu na to, czy jesteśmy właścicielami instalacji na dachu, czy na gruncie, raz na jakiś czas będziemy musieli pomyśleć o czyszczeniu paneli PV. Przyjmuje się, że raz-dwa razy do roku należy dokonać konserwacji instalacji fotowoltaicznej. Warto to zrobić, aby nie narazić się na utratę wydajności paneli oraz nie dopuścić do ich zniszczenia.

Decydując się na fotowoltaikę w obiekcie komercyjnym wybieramy projekt zaplanowany na 20-25 lat. Instalacja jest w zasadzie bezobsługowa, ale żeby taka była, dobrze uniknąć pułapek już na etapie projektowania. Dlatego warto dobrze dobrać partnera oraz odpowiednio zaplanować budżet by po dokonaniu inwestycji cieszyć się bezobsługowością i wydajnym funkcjonowaniem instalacji.

W Plus Energia pomagamy na każdym etapie takiej inwestycji, łącznie z finansowaniem, które również jesteśmy w stanie zapewnić. Dodatkowo fakt, że w przypadku współpracy łączyć nas będzie dłuższa umowa na dostawy energii powoduje, że zyskujemy partnera nie tylko na etapie planowania i projektowania inwestycji, ale i w trakcie jej funkcjonowania.

Marcin Janiec, Key Account Manager

Energetyka wiatrowa na lądzie - zmiany na horyzoncie!



Ministerstwo rozwoju, pracy i technologii (MRPiT) po raz kolejny podtrzymało zapowiedź zliberalizowania przepisów „ustawy odległościowej”. Zmiany wejść w życie miałyby już od początku przyszłego roku.

Obecne przepisy bardzo rygorystycznie podchodzą do lokalizacji farm wiatrowych. Muszą one być zlokalizowane według zasady 10H – dziesięciokrotności wysokości wiatraka w odległości od zabudowań. Zasada ta sprawia, że w dużej części naszego kraju nie można takiej farmy zbudować.

Według zapowiedzi resortu co prawda zasada 10H zostanie w mocy, ale dodana zostanie do niej pewna doza elastyczności. Gminy będą mogły zmniejszyć tę odległość w ramach planu zagospodarowania przestrzennego po przeprowadzeniu oceny oddziaływania na środowisko. Minimalna odległość od zabudowań wynosić będzie 500 metrów a konsultacje na etapie planistycznym będą obowiązkowe.

Inwestorzy farm wiatrowych będą mogli współuczestniczyć w tworzeniu miejscowych plan zagospodarowania i badań środowiskowych – będą mogli je współfinansować. Dodatkowo Urząd Nadzoru Technicznego będzie kontrolował farmy w cyklu czteroletnim także pod kątem hałasu czy pracy hamulców hydraulicznych

Marta Sobierajska, Maja Szczesna



Dariusz Chrzanowski, Dyrektor Operacyjny
tel. 601 301 832 dariusz.chrzanowski@plusenergia.pl



Danuta Tyrowicz, Key Account Manager, tel.
661 011 595
danuta.tyrowicz@plusenergia.pl



Agata Opłocka, Key Account Manager,
tel. 667 603 705 agata.oplocka@plusenergia.pl



Marcin Janiec, Key Account Manager,
tel. 665 663 701
marcin.janiec@plusenergia.pl



in