Voir la version en ligne

ABRI / PARKING OMBRIÈRE POLYVALENT SMART ABRIPARK®

conformément à la loi du 10 Mars 2023*

BIEN MOINS CHER, BIEN PLUS RENTABLE, POLYVALENT « PARKING et/ou ABRI » CONCEPT IDEAL EN AUTOCONSOMMATION

PARKING-OMBRIERE TRADITIONNEL ou SMART ABRIPARK
Combien ça coûte ? Combien ça rapporte ?

L'obligation de doter vos bâtiments et espaces d'exploitation de panneaux solaires est une opportunité, car les rendements proposés à l'heure actuelle sont particulièrement attractifs en vente directe au réseau dans le cadre d'un contrat de 20 ans signé avec EDF ; **ils sont encore plus rentables en autoconsommation** si vous êtes gros consommateur d'électricité et que vous vouliez neutraliser efficacement l'essentiel des hausses exorbitantes.
Exemple pour une installation en deux tranches de 500 kWc avec 18 mois d'écart, d'après projet d'installation d'une centrale solaire de 1 000 kWc (soit +/- 5 000 m2 de panneaux solaires en autoconsommation, en cours d'étude dans le centre de la Drôme (1 364 kWh/kWc) pour une consommation annuelle de 1 810 000 kWh (5 jours d'activité diurne/semaine x 11 mois/an).

	Smart Abripark**	PK-ombrière tradi.**
> Coût prévisionnel d'installation	1 400 K€	1 700 K€
(valeur 15 mars 2023)		
> Rendement annuel moyen***		
.. hypothèse tarif en base 2022	110 K€ (7,9%)	110 k€ (6,5%)
.. hypothèse tarif 2022 x 2	310 K€ (22,1%)	310 k€ (18,2%)
.. hypothèse tarif 2022 x 3	370K€ (26,4%)	370 k€ (21,8%)
> retour sur investissement		
.. hypothèse tarif en base 2022	12,7 ans	15,5 ans
.. hypothèse tarif 2022 x 2	4,5 ans	5,5 ans
.. hypothèse tarif 2022 x 3	3,8 ans	4,5 ans

** Installation prévue pour circulation VL avec gouttières et descentes d'EP, sur terrain solide et horizontal ; non compris travaux éventuels de terrassement, de finition couche de bitume goudronnée ou équivalent.
*** Rendement annuel moyen net combiné = économie réalisée en autoconsommation + vente du surplus production non consommée, après déduction des charges d'entretien, maintenance, assurance de la centrale solaire. Pour complément d'informations, n'hésitez pas à nous interroger.

*** La loi du 10 mars 2023 publiée au JO le 11 mars 2023 précise l'obligation d'équiper de panneaux solaires les parkings existants de plus de 1 500 m2 sur au moins la moitié de leur surface.**
En outre, les bâtiments non résidentiels neufs ou lourdement rénovés (entrepôts, usines, grandes surfaces, hôpitaux, écoles, ….) devront progressivement être dotés d'une toiture solaire d'au moins 30 % en 2023 qui augmentera progressivement à 50 % en 2027.
Cette obligation sera étendue dès 2028 aux bâtiments non résidentiels déjà existants.

POUR TOUT PROJET PHOTOVOLTAIQUE DE +500 m2 :
mbouvier@excelnergy.com ou 06 81 22 15 46

Le Cabinet EXCELNERGY-PARTNER

Les dirigeants du cabinet ont une expérience cumulée de plus d'un demi-siècle dans les secteurs des énergies renouvelables, de la construction métallique et du courtage.

Obligations du courtier : écoute et conseils
Qu'ils exercent en nom propre ou en société, les courtiers en solutions solaires doivent « **se comporter d'une manière honnête, équitable, transparente et professionnelle** » en tenant compte des droits et des intérêts des clients, y compris des clients potentiels » . Concrètement, quelles sont les obligations principales des courtiers envers leurs clients et les entreprises sollicitées ?

- **Devoir d'écoute** : comprendre la situation et les attentes du client sans jugement, et les reformuler. Le courtier doit avoir une vision globale et précise de chaque situation pour proposer des solutions adaptées aux objectifs du client.
- **Devoir de conseil** : présenter les meilleures solutions en prenant en compte les besoins et contraintes financières. Il explique en toute transparence pourquoi il propose telle ou telle solution.
- **Devoir de loyauté** : c'est le client qui mandate le courtier. Les intérêts du client passent donc avant les intérêts des entreprises sollicitées, mais aussi avant les intérêts du courtier lui-même.
- **Devoir d'efficacité :** Grâce aux appels d'offres à concurrence réalisés par le courtier, cette mission permet au client de gagner du temps, d'obtenir les réponses aux objectifs qu'il s'est fixé et de cibler les professionnels les plus compétents aux meilleures conditions financières possibles.
- **Rémunération :** le courtier ne perçoit aucun honoraire ou commission de son client. La seule rémunération en contrepartie des services rendus pour la bonne fin de chaque projet vient d'une commission de courtage versée par l'entreprise choisie par le client.

Avec l'aimable soutien

CABINET DE CONSEILS ET COURTAGE
EN CONSTRUCTIONS ET SOLUTIONS SOLAIRES
TOTALEMENT INDÉPENDANT DE TOUT FABRICANT
OU OPÉRATEUR-INSTALLATEUR.
AU SERVICES DES
ENTREPRISES, AGRICULTEURS, COLLECTIVITÉS ET PARTICULIERS

Les Courtiers et Experts d'EXELNERGY-PARTNER s'engagent pour la réussite du plan de relance portant sur l'énergie solaire

EXCELNERGY PARTNER
Courtier • Manager en achats groupés
Energies renouvelables • Constructions
Siège social :
38, avenue de l'Europe 13100 AIX EN PROVENCE
06 81 22 15 46 | 06 07 90 96 49
contact@excelnergy.com
www.excelnergy-partner.com
RCS 814 725 032 AIX EN PROVENCE

Se désinscrire

S'inscrire à notre newsletter