

Warszawa, 17 stycznia 2024 r.

## **BAROMETR PINK: Trendy i wyzwania w zakupie zielonej energii dla nieruchomości komercyjnych**

**Jak planować i wdrażać strategię zakupu energii, biorąc pod uwagę aktualne trendy i dostępne na rynku modele pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych? Jak przygotować się do podpisywania umów cPPA (ang. Corporate Power Purchase Agreements)? Jak wygląda proces bilansowania w różnych modelach, w kontekście umów PPA? Podczas webinaru zorganizowanego przez Stowarzyszenie PINK i RICS dokonano identyfikacji i analizy najlepszych praktyk rynkowych związanych z zakupem energii. Wydarzenie zgromadziło ekspertów z firm: Dentons, OZEOS, CBRE, Colliers i GoldenPeaks Capital Trading.**

Początek spotkania został poświęcony analizie otoczenia prawno-ekonomicznego procesu zakupu energii dla nieruchomości komercyjnych. Michał Motylewski, Europe Energy Practice Development Counsel, Dentons Europe, omówił znaczenie celu neutralności klimatycznej, który stał się prawnie wiążący, zobowiązując odbiorców do działań zgodnych z rozwojem gospodarczym Unii Europejskiej.

*Już parę lat temu cel neutralności klimatycznej stał się prawnie wiążący. Jest on osią rozwoju gospodarczego, na który postawiła Unia Europejska. Możemy spodziewać się, że różne instytucje, podczas podejmowania decyzji politycznych, będą kierować się analizami, które dotyczą osiągnięcia neutralności klimatycznej w perspektywie 2050 roku. Dla odbiorców oznacza to szereg różnych obowiązków, dotyczących m.in. raportowania o wpływie ich działalności na środowisko. Z rynkiem energii związane obecnie są dwie kluczowe inicjatywy: Fit-for-55 – gotowi na obniżenie emisji o 55 procent w stosunku do historycznego progu i ten cel mamy osiągnąć do roku 2030, oraz reforma rynku energii, która została spowodowana przez kryzys – mówi Michał Motylewski, Energy Europe Practice Development Counsel, Dentons.*

W dalszej części spotkania eksperci opowiedzieli również o dostępnych na rynku modelach zakupu energii ze źródeł odnawialnych. Ponadto, przyjrano się różnym modelom bilansowania w ramach umów PPA i temu, czy zakup energii z gwarancjami pochodzenia to tzw. greenwashing (wprowadzanie w błąd konsumentów, sugerując, że produkty lub działania są bardziej ekologiczne i przyjazne dla środowiska, niż w rzeczywistości). Przedstawiciele branży zgodnie potwierdzili, że umowy cPPA są jednym z najefektywniejszych sposobów długoterminowego stabilizowania cen energii elektrycznej na poziomie europejskim.

*Na poziomie europejskim istnieje zgoda, że umowy PPA to jeden z najbardziej efektywnych sposobów na długoterminowe ustabilizowanie cen energii elektrycznej. Jest efektywny, prosty i rynkowy, nie wymaga nadmiaru regulacji, dlatego pojawia się większe uznanie dla komercyjnych umów energii elektrycznej, które mają pewną gwarancję ceny – dodaje Michał Motylewski.*

*Strategia, która jest przyjmowana przez większość naszych klientów, to zakup energii na kolejny rok w modelu fix, opartym na postępowaniu w trybie konkursu ofert. Są wyjątki od reguły, gdzie energia elektryczna jest nabywana na pół roku lub na kwartał. Wynika to z niepewności rynku oraz tego, w jakim kierunku cena energii będzie zmierzała – wskazuje Grzegorz Bógdoł, Associate Director, Key Account Manager, CBRE.*

*Dzisiaj dużym wyzwaniem jest nie tyle sam zakup energii i rozstrzygnięcie, czy to ma być cena stała, transze, czy inny mechanizm, tylko odpowiedzenie sobie na pytanie, co możemy zrobić, żeby ta energia była zielona. Klienci zastanawiają się, co w praktyce oznacza wykorzystywanie takiej energii i jakie konsekwencje w związku z tym będą towarzyszyły zakontraktowaniu jej bezpośrednio ze źródeł. Dopiero*

*później możemy myśleć o strategii zakupu pozostałej energii, tej niezbilansowanej. Znaczna część klientów zrozumiała, że rynek polski stał się nieprzewidywalny. W najbliższych miesiącach będzie rozstrzygnięta polityka energetyczna państwa. Czy przewagę zyska OZE, na co wszyscy liczymy, czy jednak będziemy utrzymywać złudne poczucie transformacji energetycznej i korzystać z węgla pełnymi „wagonami”? Na razie wiemy niewiele. W konsekwencji klienci szukają sposobu, aby uśrednić ceny i choć częściowo uniezależnić się od tej zmienności – zauważa Dariusz Chrzanowski, Director Energy Advisor, Colliers.*

Eksperci podkreślają, że zwlekanie z decyzją dotyczącą podpisania umowy PPA może negatywnie wpłynąć na pozycję negocjacyjną. Przyszłe regulacje, takie jak przypisanie emisji CO2 firmom zależnie od miks energetycznego danego kraju, wskazują na potrzebę proaktywnego podejścia do zakupu energii. Zmiany prawne, takie jak zakaz greenwashingu oraz szereg nowych szkoleń z zakresu ESG, przyczyniają się do dynamicznego wzrostu kręgu zainteresowanych tematem zielonej energii.

*Odbiorca podpisujący umowę PPA może powiedzieć, że wykupuje najbardziej zieloną energię, jaka jest możliwa. Dzięki jego decyzji zakupowej, taki projekt może powstać na rynku. PPA są instrumentami finansowania rozwoju energetyki odnawialnej i w momencie, w którym odbiorca podpisuje umowę, faktycznie taki projekt powstanie i ta energia przybędzie, zastępując źródła węglowe. Development takiego projektu zajmuje jednak trzy lata. Największym wyzwaniem dla OZE od wielu lat jest dostępność mocy przyłączeniowych w Polsce. W pewnym momencie zapotrzebowanie na umowy PPA się skumuluje, bo każdy będzie chciał być zielony przed 2030 rokiem, dlatego warto działać już teraz – komentuje Bartosz Charzyński, GoldenPeaks Capital Trading.*

*Zapytań klientów o umowy PPA jest coraz więcej. Szereg szkoleń w kontekście ESG uświadamia odbiorców, że nadszedł czas na wykorzystanie zielonej energii. Krąg podmiotów, które będą nią zainteresowane, jest coraz większy, a patrząc na zapotrzebowanie – przekroczy on możliwości rynkowe. Ważne jest, aby energię zakupić w rozsądny sposób, według zasad kontraktu PPA i aby koszty do bilansowania były potem jak najmniejsze – mówi Zbigniew Kinal, CEO OZEOS.*

*Zwlekanie z decyzją o PPA może tylko niekorzystnie wpłynąć na pozycję negocjacyjną. Jeżeli sprawdzi się scenariusz rozważany na poziomie Komisji Europejskiej, który zakłada przypisanie emisji CO2 do firm w zależności od miks energetycznego danego kraju, to Polska będzie jednym z najbardziej pokrzywdzonych. Pewna jest zmiana, mówiąca o tym, że greenwashing przestanie już być dozwolony. Wysoce prawdopodobne jest, że wszyscy zainteresują się umowami PPA. Niestety liczba projektów OZE jest ograniczona i kolejne powstawać w ograniczonym tempie cyklu inwestycyjnego, co stwarza ryzyko, że zielonej energii nie starczy dla wszystkich – podsumowuje Dariusz Chrzanowski.*

## O Stowarzyszeniu PiNK

Polska Izba Nieruchomości Komercyjnych zrzesza przedstawicieli wszystkich sektorów i usług rynku nieruchomości komercyjnych w jednej organizacji, umożliwiając im wywieranie realnego wpływu na otaczające środowisko gospodarcze, polityczne i społeczne. Stowarzyszenie PiNK jest zarówno ich reprezentantem, jak i platformą wymiany doświadczeń, wiedzy i współpracy. Współpracując z innymi organizacjami, promuje dobre praktyki na rynku nieruchomości komercyjnych. Do Stowarzyszenia należą - deweloperzy, inwestorzy, tzw. asset menedżerowie zarządzający aktywami i zarządcy nieruchomości, firmy projektowe i konsultanci budowlani, doradcy rynku nieruchomości oraz firmy doradztwa prawnego, podatkowego oraz usług finansowych.

Publikacje Stowarzyszenia PiNK dostępne są na stronie: <https://stowarzyszeniepink.org.pl/>.

## **THE PINK BAROMETER: Trends and challenges in purchasing green energy for commercial real estate**

**How to plan and implement energy purchasing strategies, taking into account current trends and models of obtaining energy from renewable sources available on the market? How to prepare for signing cPPAs (Corporate Power Purchase Agreements)? What does the balancing process look like in different models in the context of PPA agreements? During the webinar organised by the PINK Association and the RICS, the best market practices related to energy purchases were identified and analysed. The event gathered experts from Dentons, OZEOS, CBRE, Colliers and GoldenPeaks Capital Trading.**

The beginning of the meeting was devoted to the analysis of the legal and economic environment of the energy purchase process for commercial real estate. Michał Motylewski, Europe Energy Practice Development Counsel, Dentons Europe, discussed the importance of the climate neutrality goal, which has become legally binding, obliging recipients to take actions consistent with the economic development of the European Union.

*A few years ago, the goal of climate neutrality became legally binding. It is the axis of economic development focused on by the European Union. We can expect that various institutions, when making political decisions, will be guided by analyses related to achieving climate neutrality by 2050. For recipients, this means a number of different obligations, including: reporting on the impact of their activities on the environment. There are currently two key initiatives related to the energy market: Fit-for-55 – we are ready to reduce emissions by 55 percent compared to the historical threshold and we are to achieve this goal by 2030, and the reform of the energy market, which was caused by the crisis – says Michał Motylewski, Energy Europe Practice Development Counsel, Dentons.*

Later in the meeting, the experts also talked about the models available on the market for purchasing energy from renewable sources. In addition, various balancing models under PPAs were examined and whether the purchase of energy with guarantees of origin is the so-called greenwashing (misleading consumers by suggesting that products or activities are greener or more environmentally friendly than they actually are). Industry representatives unanimously confirmed that cPPAs are one of the most effective ways of stabilising electricity prices in the long term at the European level.

*There is agreement at European level that PPAs are one of the most effective ways to stabilise electricity prices in the long term. It is effective, simple and market-based, it does not require excessive regulation, which is why there is greater recognition of commercial power purchase agreements that have a certain price guarantee – adds Michał Motylewski.*

*The strategy adopted by most of our clients is to purchase energy for the next year in the fix model, based on a tender procedure. There are exceptions to the rule where electricity is purchased for half a year or quarterly. This is due to market uncertainty and the direction in which the energy price will go – points out Grzegorz Bógdoł, Associate Director, Key Account Manager, CBRE.*

*Today, the big challenge is not so much the purchase of energy and deciding whether there should be a fixed price, tranches or another mechanism, but answering the question of what we can do to make this energy green. Customers are wondering what the use of such energy means in practice and what consequences will accompany contracting it directly from sources. Only later can we think about a strategy for purchasing the remaining, unbalanced energy. A significant number of customers understood that the Polish market had become unpredictable. The state's energy policy will be decided*



Polska Izba Nieruchomości Komercyjnych

*in the coming months. Will renewable energy gain the advantage, as we all hope for, or will we maintain a false sense of energy transformation and use coal in full 'wagons'? We don't know much yet. As a result, customers are looking for a way to average prices and become at least partially independent from this variability – notes Dariusz Chrzanowski, Director Energy Advisor, Colliers.*

Experts emphasise that delaying the decision to sign the PPA may negatively affect the negotiating position. Future regulations, such as the allocation of CO2 emissions to companies depending on a country's energy mix, indicate the need for a proactive approach to energy purchases. Legal changes, such as the ban on greenwashing and a number of new training courses in the field of ESG, contribute to the dynamic growth of the circle of people interested in the topic of green energy.

*A customer signing a PPA can say that they are purchasing the greenest energy possible. Thanks to this purchasing decision, such a project can be created on the market. PPAs are instruments for financing the development of renewable energy and as soon as the recipient signs the agreement, such a project will actually be created and this energy will arrive, replacing coal sources. However, the development of such a project takes three years. The biggest challenge for renewable energy for many years has been the availability of connection capacity in Poland. At some point, the demand for PPA contracts will accumulate, because everyone will want to be green before 2030, so it is a good idea to act now – comments Bartosz Charzyński, GoldenPeaks Capital Trading.*

*There are more and more customer inquiries about PPAs. A number of training courses in the context of ESG make recipients aware that it is time to use green energy. The circle of entities that will be interested in it is growing, and looking at the demand – it will exceed market possibilities. It is important to purchase energy in a reasonable manner, in accordance with the rules of the PPA, and to ensure that the balancing costs are as low as possible – says Zbigniew Kinal, CEO of OZEOS.*

*Delaying the decision on the PPA may only adversely affect your negotiating position. If the scenario considered at the European Commission level, which assumes the allocation of CO2 emissions to companies depending on the energy mix of a given country, comes true, Poland will be one of the most disadvantaged. What is certain is that greenwashing will no longer be allowed. It is highly likely that everyone will be interested in PPAs. Unfortunately, the number of renewable energy projects is limited and new ones will be created at a limited pace in the investment cycle, which creates a risk that there will not be enough green energy for everyone – sums up Dariusz Chrzanowski.*

#### **About the PINK Association**

The Polish Chamber of Commercial Real Estate brings together representatives of all sectors and services of the commercial real estate market in one organisation, enabling them to exert a real influence on the surrounding economic, political and social environment. The PINK Association is both their representative and a platform for exchanging experiences, knowledge and cooperation. By cooperating with other organisations, it promotes good practices in the commercial real estate market. The Association's members include developers, investors, the so-called asset managers and real estate managers, design companies and construction consultants, real estate market advisors and legal, tax and financial services consulting companies.

Publications of the PINK Association are available at: <https://stowarzyszeniepink.org.pl/>.

#### **Kontakt dla mediów: | Media contact:**

Beata Szauer

PR SPECIALIST

[beata.szauer@triplepr.pl](mailto:beata.szauer@triplepr.pl)

[www.triplepr.pl](http://www.triplepr.pl)

M: +48 796 360 912