Солнечные панели при покупке дома: паспорт проверки

Паспорт оборудования, история выработки, проверка резервных линий и передача системы новому владельцу.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Какую задачу решает система

Сначала запишите ожидания покупателя, затем доказательства. Не объединяйте экономию, резерв и продажу излишков в одно обещание.

Ожидание	Подтверждение
Меньше покупать из сети	История собственного потребления и платежей
Пережить отключение	Схема резервных линий и проверка специалиста
Продавать излишки	Присоединение, учёт, договор и расчёты

Приоритет клиента	Что пока неизвестно

2. Паспорт комплектации

Узел / модель	Право и документ	Входит в сделку
Панели		
Инвертор		
Накопитель		
Переключение		
Мониторинг		

Добавьте количество, серийные номера, дату монтажа. Комплектацию в документах сделки согласуйте с юристом. Проверьте, не планирует ли владелец забрать часть системы.

3. Две величины

Показатель	Что означает
кВт	Мощность
кВт·ч	Количество энергии
Номинальная ёмкость	Не обязательно доступный запас в конкретном режиме

Учебная арифметика
5 кВт·ч /0,5 кВт =10 часов. При 2 кВт =2,5 часа. Без потерь и ограничений; числа вымышлены, фактическое время не обещается.

Прибор / линия	Мощность / источник	Проверка исполнителя

4. Помесячные данные

Сопоставляйте один период и фиксируйте, кто жил в доме. Отдельно указывайте неполные месяцы и сбои измерений.

Месяц / проживание	Выработка / потребление	Сеть: покупка / отдача

Значение каждого канала уточните по документации. Лучший летний день не описывает зимний режим.

5. Задание специалисту

Участок	Что нужно получить
Кровля и крепления	Результат осмотра и необходимые работы
Электрическая часть	Проверка схемы, защит и состояния
Резерв	Допустимые нагрузки и ограничения
Накопитель	Состояние, доступный запас, условия эксплуатации

Исполнитель / дата	Вывод / незакрытый вопрос

Граница роли
Не вскрывать оборудование, не отключать ввод ради опыта, не подниматься на крышу без подготовки.

6. Пакет продажи излишков

Документ / сведения	Предоставлено	Переоформление
Технологическое присоединение		
Учёт приёма и отдачи		
Договор поставщика		
Фактические расчёты		
Ответ о новом владельце		

Цена продажи не приравнивается к розничному тарифу покупки. Пока документы отсутствуют, поступления не считать подтверждёнными.

7. Финансовые допущения

Строка	Заполнять отдельно
Собственное потребление	Какой объём замещает покупку
Продажа	Документально подтверждённые условия
Обслуживание	Период и смета
Замены / ремонт крыши	Основание и предполагаемый срок

Допущение	Базовый вариант	Изменённый вариант

Нет выделенной стоимости системы? Не выдавайте срок окупаемости за установленный факт.

8. Передача покупателю

Передать	Кто / срок	Принято
Перечень оборудования		
Инструкции и схемы		
Гарантии и условия		
Контакты обслуживания		
Личный доступ покупателя		

Используйте предусмотренную производителем передачу управления. Личный пароль продавца и лишние данные в общий отчёт не включаются.

9. Заполненный итог и ваш вывод

Учебный пример
Покупатель планирует жить зимой; продавец жил только летом. Выработка известна за лето. Зимние расходы и резерв отопления не подтверждены. Следующий шаг: расчёт специалиста по будущим нагрузкам до обсуждения надбавки к цене.

Подтверждено	Неизвестно	Следующий шаг

Диагностика Нейросистемы помогает закрепить проверку и контакт с клиентом. Она не является техническим заключением.

Источники и проверка

SMA: солнечная система при отключении сети

Россети Янтарь Энергосбыт: объекты микрогенерации