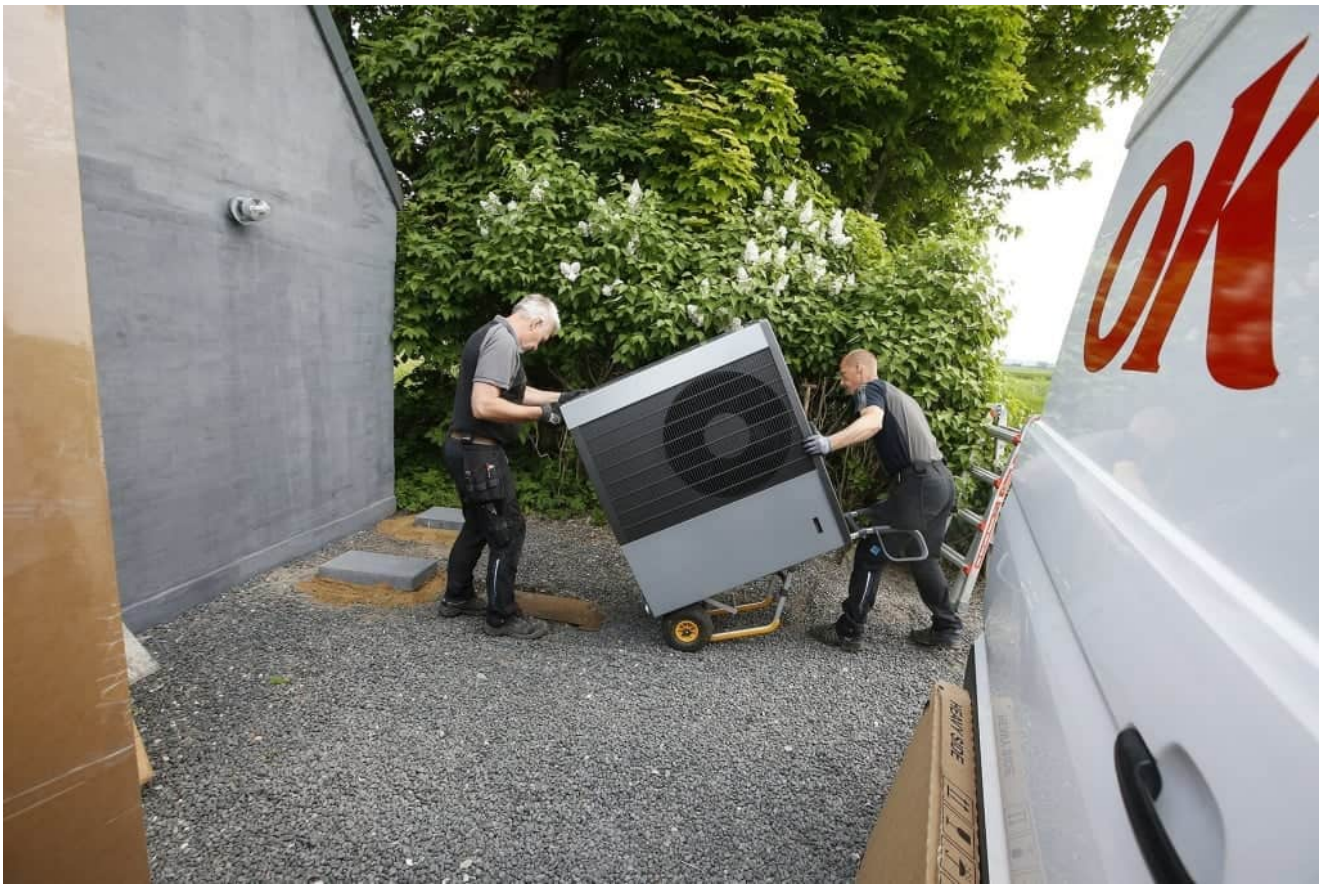
PRESSEMEDDELELSE

PRESSEMEDDELELSE: Flere siger ja til varme på abonnement

Pressemeddelelse · Handel



Med det kolde vejr er fyringssæsonen sat ind, og flere boligejere vil opvarme boligen med en varmepumpe. Det viser tal fra Dansk Byggeris energianalyse. En abonnementsordning har været med til at bane vejen for varmepumperne

Investeringen er den største barriere for boligejerne, når de skal vælge, om det gamle fyr skal udskiftes med en varmepumpe. Det viser Dansk Byggeris energianalyse 2019, som er baseret på tal fra en undersøgelse, som man har lavet i samarbejde med YouGov. 24 procent af de adspurgte i undersøgelsen siger, at investeringen i vedvarende energianlæg er for stor,

og dermed er det den største barriere for mange, der overvejer at skifte til en mere miljøvenlig opvarmningsform.

Ny ordning løser den økonomiske barriere

At selve finansieringen af varmepumpen kan stå i vejen, peger en evalueringsrapport gennemført af COWI på vegne af Energistyrelsen også på. I rapporten, som udkom i foråret 2019, evaluerer de ordningen ”varmepumper på abonnement”, som en håndfuld virksomheder, heriblandt energiselskabet OK, fik støtte fra Energistyrelsen til at udrulle.

Ordningen har haft vind i sejlene, siden den kom frem. Den skulle blandt andet gøre det økonomisk overskueligt for flere boligejere at få installeret en varmepumpe.

OK lancerede i februar 2017 sin abonnementsordning, hvor man betaler et opstartsbeløb og et fast månedligt acontobeløb, der dækker varmeforbruget. Ordningen, som går under navnet OK Nærvarme, har været et hit hos mange boligejere. På den måde slipper man for at lægge et stort beløb, og det tiltaler mange, viser evalueringsrapporten.

”Det åbner en dør for flere boligejere, og det er i høj grad med til at fremme udbredelsen af varmepumper, at der er forskellige finansieringsløsninger, når man ønsker en mere miljøvenlig opvarmningskilde,” siger markedschef Klaus Kjær fra OK.

”Med OK Nærvarme kommer man ud over den store engangsinvestering, og det har givet et godt skub for varmepumpemarkedet, at man kan nøjes med et mindre engangsbeløb og efterfølgende betale for det forbrug, man reelt set har. Samtidig skal man heller ikke tænke på det tekniske og vedligeholdet efterfølgende, og det er et stort plus for mange,” siger Klaus Kjær.

Slipper for bekymring om teknikken

Noget af det, som boligejerne også giver udtryk for i rapporten, er netop, at varme på abonnement er en nem løsning, fordi den tekniske del kan være svær at sætte sig ind i. Ved at leverandøren tager sig af det tekniske, både i forhold til hele installationen og i forhold til efterfølgende at sikre så optimal en drift af pumpen som muligt, er det nemt og bekvemt for boligejeren.

”Ordningen varme på abonnement løber frem til udgangen af 2020, men vi fortsætter med konceptet OK Nærvarme og dermed bliver varme på abonnement en fast del af forretningen,

ud over de øvrige muligheder, som kontantsalg, leasing og finansiering af varmepumpen. På den måde kan vi fortsat imødekomme vores kunders behov," siger Klaus Kjær til slut.

Fakta om varme på abonnement

- Den nye ordning med varme på abonnement opstod, da OK og fire andre virksomheder i efteråret 2016 fik tilsagn om støtte fra Energistyrelsen, som ønskede at fremme udbredelsen af varmepumper til boliger gennem en abonnementsordning. Ud fra de givne rammer har virksomhederne selv udviklet og udrullet sine koncepter. OK var klar til at udbrede sit i februar 2017.

Kilde / Logo / Foto: OK a.m.b.a.

Online: https://pressemeddelelse.dk/pressemeddelelser/pressemeddelelse-flere-siger-ja-til-varme-paa-abonnement/

Pressemeddelelsen er videreformidlet af Pressemeddelelse.dk. Pressemeddelelse.dk er ikke ansvarlig for indholdet. Spørgsmål til indholdet rettes til OK a.m.b.a..