

# U fotovoltaik se vyplatí myslet i na záruky

Jednu z nejdůležitějších rolí při výběru dodavatele fotovoltaické elektrárny hraje záruka. Ze zákona jsou to 2 roky. Některé firmy ale nabízí i delší dobu, což může být dobrým ukazatelem jejich serióznosti a stability. Naopak u nezavedených firem je vyšší riziko, že nebudou schopné dostát ani základní dvouleté záruce.

**Menší nebo začínající společnosti sice často nabídnou nižší počáteční cenu, neexistuje ale jistota, že na trhu budou, když se za pár let u instalace něco možná pokazí. To může v budoucnu výrazně zvyšovat náklady na případnou opravu, a tím i prodlužovat návratnost celé investice do obnovitelného zdroje.**

*„Jedním z důsledků energetické krize byl enormní nárůst zájmu o fotovoltaiky ze strany domácností. Obrovská poptávka bohužel přilákala na trh nové dodavatele bez jakýchkoliv zkušeností. Jejich zákazníci se tak oprávněně obávají, zda zrovna jimi zvolený dodavatel dostojí svým závazkům a bude v budoucnu během záruční doby řešit případné reklamace. Lidé si toto riziko začínají stále více uvědomovat a stabilita a dobré reference potenciálního dodavatele se pro ně stávají stěžejními při jejich výběru,“* říká generální ředitel ČEZ Prodej Tomáš Kadlec.

## Fotovoltaiky slouží několik desítek let

Například u fotovoltaik jsou obvyklé dva typy záruk. První z nich je záruka na jednotlivé komponenty, jako jsou panely, střídač nebo akumulátory. U fotovoltaických panelů je standardní záruka 25 let. Výrobce garantuje, že i za tuto dobu bude jejich výkon minimálně 80 %. Tyto záruky stanovují přímo výrobci jednotlivých součástí, a u každé je tak lhůta trochu jiná. Když u některé komponenty zákazník zjistí závadu, vyřídí solidní dodavatel reklamaci za něj. Výhoda je, že ani v případě krachu dodavatele o tuto záruku majitel solární elektrárny nepřichází. Jen musí závadu s výrobcem řešit sám, což jej bude stát spoustu času.

Druhým typem je záruka na práci a celý systém. Obvykle se drží u hranice dané zákonem, ale i tady existují firmy, které svým zákazníkům nabídnou delší dobu. Například ČEZ Prodej, který patří k největším dodavatelům na trhu, dává kompletní záruku 5 let.

## Záruky u tepelných čerpadel

Dva druhy záruk existují i u tepelných čerpadel. Někteří výrobci nabízejí prodloužení standardní, dvouleté záruky na zařízení a instalaci. Za toto prodloužení ale chtějí zaplatit až 10 000 Kč, což pokrývá náklady na případnou výměnu vadného dílu, dopravu a práci servisního technika. Podmínky pro uplatnění takové záruky ale určuje dodavatel, ne výrobce. Prodloužení je pak podmíněné pravidelnými servisními prohlídkami, které si musí majitel čerpadla hradit sám. Celkově tak může zákazníka takto prodloužená záruka vyjít v případě poruchy na desítky tisíc korun.

Záruku na komponenty je také možné prodloužit na 5 až 10 let. Opět je ale potřeba zařízení pravidelně servisovat. Když se pak některá součástka pokazí, nový díl majitel neplatí a hradí pouze náklady na výměnu. Vyjde to o něco levněji než kompletní prodloužená záruka, ale pořád budou existovat další náklady, na které by se nemělo zapomínat. U tepelných čerpadel je totiž dobré mít vedle samotného zařízení záruku i na zásobníky teplé užitkové vody a akumulární nádrž, které jsou

důležité pro stabilnější chování čerpadla. Ideální je tak delší záruční doba už v základu. Proto ČEZ nabízí nadstandardních 5 let na vše.

U obou zařízení je velmi důležitý pravidelný servis. Nejlepší ale je pojistit si delší životnost už v počátcích, třeba pořízením značkového zařízení. V budoucnu k němu lze jednoduše sehnat náhradní díly a je jistota, že i kdyby dodavatel padl, instalovaný systém bude možné opravit.

### **Vysoké zálohy jako varovný signál**

Seriózního dodavatele lze poznat také podle dalších znaků, například výše požadované zálohy, ale i reálnosti slibované doby instalace. První částka, kterou zájemce platí při podpisu smlouvy, by ideálně neměla přesáhnout 40 % z celkové ceny. Druhá záloha, splatná nejdříve po uzavření smlouvy o připojení k síti a zahájení prací, by se měla pohybovat mezi 50 a 70 %. Čím nižší je záloha, tím vyšší je pravděpodobnost, že je společnost finančně stabilní a bude se snažit instalaci rychle a kvalitně dokončit. Chtít po zákazníkovi 80 % dřív, než dodavatel cokoli udělá, je nesmysl.

*„Zákazníci začínají být opatrní a chtějí větší záruky, například si dávají pozor na placení vysokých záloh předem. Chceme jim tak vyjít vstříc a při podpisu smlouvy budeme vyžadovat pouze 10procentní platby. Rádi bychom pomohli narušenou důvěru lidí ve fotovoltaiku obnovit,“* uvedl Kadlec.

Zákazníci, kteří uvažují o pořízení fotovoltaiky, se při výběru dodavatele mohou řídit desaterem, které ČEZ vydal v reakci na současné dění na trhu, kdy někteří dodavatel nedostávají svým závazkům.

1. Prověřená historie dodavatele
2. Reference zákazníků
3. Transparentní náklady
4. Dostatek času na pročtení smlouvy
5. Přiměřené zálohy
6. Realistická návratnost
7. Osobní návštěva na místě
8. Kompletní balíček technologií
9. Individuální nabídka na míru
10. Zajištění kompletní administrativy

Trh se střešní fotovoltaikou u domácností i v letošním roce roste. Do konce května ČEZ Prodej instaloval o 50 procent fotovoltaických elektráren více než za stejné období loni. Proces instalace ČEZ Prodej nyní zrychluje. Ve většině případů ji zvládá do čtyř měsíců. Napomáhá tomu digitalizace procesu přípravy nabídky, která je díky nové aplikaci rychlejší a efektivnější. Zákazníkům také ČEZ Prodej garantuje získání vládní dotace ve výši uvedené ve smlouvě.

© EPRAVO.CZ - Sběrka zákonů, judikatura, právo | [www.epravo.cz](http://www.epravo.cz)

### **Další články:**

- [Prémiový rezidenční komplex Bakers Court přináší na realitní trh komfortní bydlení s 5\\* službami](#)
- [ESG Simple jako praktická opora pro ESG reporting malých a středních podniků](#)

- [Digitální důkazy z webu v soudním řízení: jak doložit, co bylo online zveřejněno?](#)
- [V lednu přišel šok. Ze seznamu zmizely tisíce soudních překladatelů](#)
- [Koupě nemovitosti v Rakousku: vedlejší náklady v praxi](#)
- [Legal Innovation Day 2026: Praktické využití umělé inteligence v právní praxi](#)
- [Prémiový rezidenční komplex Bakers Court přináší na realitní trh komfortní bydlení s 5\\* službami](#)
- [Festival jako prestižní teambuilding](#)
- [Spojení Generali České a Právní ochrany D.A.S. přináší první výhodu: navýšení pojistného limitu na 5 milionů](#)
- [Kultura jako prestižní benefit: Proč by právní firmy měly sázet na „inteligentní zážitky“? Rozhovor s JUDr. Martinou Jankovskou](#)
- [Wolters Kluwer uvádí na český trh AI právní pracovní prostor Libra s integrovaným obsahem ASPI](#)