

Velký průzkum o fotovoltaike: Zájem trvá, zákazníci jsou ale opatrnější. Investici do FVE teď řeší až 3 měsíce, 70 % se obává dalších krachů

Obliba OZE stále roste, společně s jádrem jde o nejoblíbenější zdroj energie | Češi si FVE a tep. čerpadla pořizují hlavně kvůli úspoře a soběstačnosti | Zákazníci pořizující si FVE jsou teď opatrnější, výběr řeší v průměru 3 měsíce | 72 % jich zaznamenalo kauzu Malina, 87 % se obává problémů dalších dodavatelů | 74 % zákazníků by uvítalo větší regulaci dodavatelů státem

Kauza krachu některých dodavatelů fotovoltaiik přiměla potenciální zákazníky k mnohem větší opatrnosti. Téměř tři čtvrtiny lidí, kteří uvažují o pořízení fotovoltaiiky nebo tepelného čerpadla, zaznamenalo krach společnosti Malina a problémy dalších dodavatelů těchto technologií, a drtivá většina účastníků průzkumu se domnívá, že podobné problémy mohou nastat také u dalších firem. Mezi klíčové parametry, které zákazníci zvažují při výběru dodavatele, se tak proto kromě ceny vyvíhly také atributy související se spolehlivostí. Rozhodnutí pořídit si moderní technologie a výběru dodavatele tedy zákazníci věnují dlouhý čas a velkou pozornost, konkrétně 3 měsíce.

Případy zkrachovalých dodavatelů fotovoltaiik, které zanechaly stovky lidí v nejistotě, zvýšily u zákazníků opatrnost. Zaznamenalo je totiž 72 % domácností, které uvažují o pořízení solární elektrárny nebo tepelného čerpadla. 87 % z nich se také obává, že podobné problémy mohou mít v budoucnu i další dodavatelské firmy. Tři čtvrtiny respondentů by proto uvítaly větší regulaci trhu ze strany státu.

Průzkum byl realizován na vzorku 1000 respondentů stávajících a potencionálních uživatelů technologií (FVE, tepelných čerpadel) metodou CAWI podle standardů ESOMAR (květen-srpen 2023).

„Z výsledků průzkumu vidíme, že rozhodnutí pořídit si tyto technologie rozhodně lidé nedělají impulzivně. Samotnému zvažování, zda si fotovoltaiiku nebo čerpadlo vůbec pořídit, věnují v průměru sedm týdnů, a ještě dalších šest týdnů následně vybírají i dodavatele. Hlavní motivací pořízení technologií je nejčastěji úspora energií a větší energetická soběstačnost,“ uvádí jednatel IBRS Miloš Rybáček.

Průzkum se také zaměřil na kritéria při výběru dodavatele, jimž zákazníci dávají největší váhu. Přestože tím hlavním zůstává nabídková cena, hned na druhém místě se v žebříčku nejdůležitějších parametrů umístil následný servis (za důležitý aspekt jej považuje 86 % respondentů). Také přístup k zákazníkovi a zákaznická péče bodovaly vysoko (shodně 82 %), výrazně výš než třeba doporučení od známých, které je významné pro 72 % lidí. Vyšší obezřetnost domácnosti vykazují i v přístupu k reklamě dodavatelů fotovoltaiik a tepelných čerpadel: důležitá je jen pro 41 % respondentů.

„Je dobře, že po kauzách krachujících dodavatelů fotovoltaiik z letošního jara lidé při výběru dodavatele více přemýšlejí i nad jejich spolehlivostí – podle průzkumu ji teď zvažuje 96 %

respondentů. Uvědomují si, že jim bude technologie sloužit desítky let, a berou v potaz i to, jak zajistí do budoucna případné opravy, dlouhodobé záruky nebo servisování. Pořízení fotovoltaiky ani tepelného čerpadla není pouze o instalaci a nejde o bezúdržbové zařízení. Je potřeba se jim dlouhodobě s náležitou péčí věnovat," říká generální ředitel ČEZ Prodej Tomáš Kadlec.

ČEZ Prodej také kompletně administrativně zajišťuje dotaci z programu Nová zelená úsporám, a pokud klient splní všechny podmínky, garantuje výši dotace přímo ve smlouvě. Na komponenty, které odebírá od prověřených dodavatelů, i kvalitu samotné instalační práce pak poskytuje prodlouženou záruku v délce 5 až 10 let. Zákazníci uzavírají smlouvu přímo s ČEZ Prodej, takže mají jistotu, že případné reklamace budou mít s kým řešit i po uplynutí řady let.

V horizontu několika měsíců ČEZ Prodej představí ještě další prozákaznické služby, včetně 24hodinové servisní linky či dalších prodloužených záruk na fotovoltaiky i tepelná čerpadla.

Nízké zálohy na fotovoltaiku lákají: nabídku ČEZ Prodej zaplatit dopředu jen 10 % z ceny již využilo přes 1 000 lidí

Možnost složit první zálohu jen ve výši 10 % z celkové ceny objednávané fotovoltaiky začali zákazníci ČEZ Prodej rychle využívat. Vstřícný krok největšího dodavatele fotovoltaik v České republice lidé vítají: nabídku využilo již přes 1 000 zájemců. Zájemci o domácí výrobu čisté energie ze slunce tak neposílají dodavateli technologie velké objemy peněz dopředu, ale naopak splácejí investici v několika jasně daných krocích.

Šedesát, v některých případech až osmdesát procent ceny celé fotovoltaiky požadovali po zákaznících ve formě zálohy někteří neseriózní dodavatelé. Když následně nemohli svým závazkům dostát, vyhlásili insolvenční řízení a zaplacené stovky tisíc korun na zálohách od stovek českých domácností u nich uvízly. Celková částka v těchto „nedobytných zálohách“ může být podle odhadů odborníků i přes 1 miliardu korun.

Aby obnovil otrěsenou důvěru lidí ve fotovoltaiky, rozhodl se ČEZ Prodej letos v květnu snížit zálohy skládané zákazníky z původních 40 na nynějších 10 %. Zájemci o domácí fotovoltaiku tak neposílají velké objemy peněz dopředu, ale investici splácejí v několika krocích, jasně určených ve smlouvě.

„Střešní fotovoltaické systémy představují pro domácnosti skvělou možnost, jak uspořit na energiích, zvýšit svou energetickou soběstačnost a zároveň udělat něco pozitivního pro životní prostředí. Abychom zájemcům o fotovoltaiky co nejvíce usnadnili proces pořizování, na začátku u nás zaplatí jen 10 % z celkové ceny, další splátky následují až poté, co společnost zajistí připojení do distribuční sítě a stanoví termín montáže," uvedl Tomáš Kadlec.

ČEZ Prodej proto již na jaře pro lidi, kteří o pořízení fotovoltaiky teprve uvažují, vydal základní Desatero správného výběru dodavatele

- Prověřená historie dodavatele
- Reference zákazníků
- Transparentní náklady
- Dostatek času na pročetění smlouvy
- Přiměřené zálohy
- Realistická návratnost
- Osobní návštěva na místě
- Kompletní balíček technologií
- Individuální nabídka na míru
- Zajištění kompletní administrativy

Další články:

- [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](#)
- [Jak ušetřit na energiích, aniž byste porušili zákon](#)
- [SLUTO DAŇOVÁ & ÚČETNÍ firma roku 2025: Kdo se letos zařadil mezi špičky oboru?](#)
- [Novela stavebního zákona, transparentní odměňování a AI v právní praxi: zveme na odborné konference Wolters Kluwer](#)
- [Zásady a principy soukromého práva jako základ moderní právní praxe. Proč má studium LLM smysl nejen pro právníky](#)
- [Kmenové listy v s.r.o. - právní rámec, převod a praktické dopady](#)
- [Executive LLM: Prestižní milník pro právní profesionály. Business Institut otevírá jarní cyklus již 1. března](#)