

Få husvarme og var

For 1 kW får du med ei PolarComfort Multisystem luft-til-vatn varmepumpe oppvarming i heile huset. I tillegg får du mest uavgrensa mengder varmtvatn.

FØRDE

Tone Merete
Lillesvangstu
tone.merete@firda.no
lillesvangstu@firda.no



– Luft-til-vatn varmepumper har vore i drift i 30 år, men det er først no vi har klart å utnytte moglegheitene til fulle, seier dagleg leiar i Skår VVS, Arild Skår.

Kan skreddarsyst

I halvtanna år har Skår VVS i Dale, som ein av tre forhandlarar i Norge, selt varmepumpe som sparer eigaren av eit vanleg bustadhus 75 prosent av straumutgiftene til oppvarming og varmtvatn. Kort fortalt gir pumpe om lag fem kilowatt for kvar kilowatt ho blir tilført.

– Altså brukar du ein kilowatt og får att fem, seier Skår.

Vasspumpe er spesialkonstruert for varmtvassoppvarming og bustadvarme. Utstyret kan også enkelt tilpassast alt frå bustadhus til store næringsbygg.

På dei halvtanna åra Skår VVS har forhandla pumpe, har dei installert 63 varmepumpesystem. Så langt har dei ikkje fått ein klage.

– Eg har jobba med vassboren varme i 15 år, og dette er eit gjennombrøt. Dette er ei varmepumpe som vi kan skreddarsy til til domes ventilasjon, basseng, radiatoropplegg og liknande, seier Skår.

Han fortel at luft-til-vatn varmepumpe absolutt er mest ideelt når du byggjer heilt nytt hus, men at det også enkelt let seg etterinstallere mot eksisterande varmeanlegg.

Vedlikehaldsfri

Prisen er nokolunde lik, og ligg på 75 000–85 000 i bustadhus for komplett varmepumpesystem. I tillegg kjem kostnad til golvvarmerøyr, og radiatorar rundt om i huset.

– I tillegg til at ein sparer på

utgifter til straum, blir inneklimatet ein heilt annan. Varmepumpe er heilt vedlikehaldsfri, og alt du som forbrukar treng å tenkje på er termostaten som regulerer varmen, seier Skår, og legg til at estimert levetid for pumpe er 20 år.

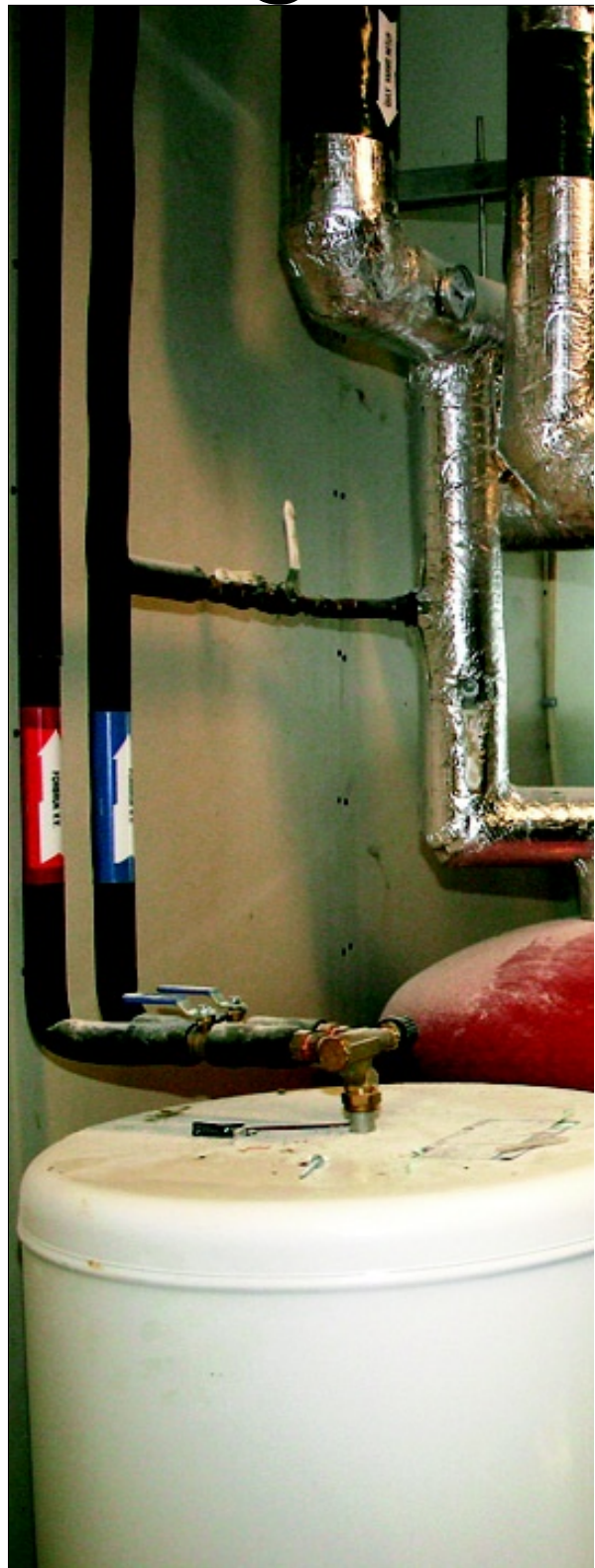
Spesielt for familiar med fleire born, gjerne i ungdomsalder, har denne luft-til-vatn varmepumpe ein praktisk funksjon. Nemleg at ein produserer mest uavgrensa med varmtvatn.

Rush av varmepumper

Skår sel også luft-til-luft varmepumper, og mange har nytta sjansen til å skaffe seg ei, no for kulda set inn og straumprisen blir for høg.

– Luft-til-luft varmepumper blir mykje brukt i eksisterande bustader, og det er klart at også her er det mykje å spare. Vi merkar at varselet om hogare straumpris gjer til at folk ønskjer alternative varmekjelder. Eg trur vi har installert 18 pumper i løpet av siste månaden, seier Skår.

Dale-firmaet har per i dag 14 tilsette, og forhandlar luft-til-vatn varmepumper til heile Vestlandet.



TANK: – Med ei slik varmepumpe får du ein ekstra tank i huset. Dette er som ein service og Hoff & Knutson Transport.



LØNSAMT: – Vi har god tru på at vi skal tene inn att investeringane vi har gjort på varmepumpe, seier dagleg leiar i Entreprenørservice, Freddy Ulltang (t.h.). T.v. dagleg leiar i Skår VVS, Arild Skår. I bakgrunnen ser ein utedelane på dei to varmepumpene som varmar opp arealet til Entreprenørservice og Hoff & Knutson Transport.

Varmar opp 1200 kvm på 6 kW

Freddy Ulltang har ikkje angra på at Entreprenørservice gjekk for luft-til-vatn varmepumpe i nyebygget på Hornes.

– Vi har ikkje fått prøvd ho skikkeleg sidan vi ikkje har hatt nokon kuldeperiode enno, men vi har tru på at dette skal fun-

gere, seier dagleg leiar ved Entreprenørservice, Freddy Ulltang.

To varmepumper skal halde kulda unna dei 1200 kvadratmetrane som Entreprenørservice og Hoff & Knutson Transport disponerer.

– Vi er avhengige av å ha varme i hallen. Det er folk som jobbar der heile tida, i tillegg til

at vi har maskiner som heller ikkje skal ha minusgrader, seier Ulltang.

Han legg ikkje skjul på at straumrekninga kunne bli høg i det lokalet dei var i før.

– Vi har investert om lag 800 000 kroner i dette anlegget, og det har vi god tru på at vi skal tene inn att om ikkje altfor lenge, seier Ulltang.

mtvatn for 1 kW



varmtvassstank, og den blir som oftast installert på vaskerommet, fortel dagleg leiar i Skår VVS, Arild Skår. Her er «pumperommet» som gir varme til Entreprenør-Begge foto: Tone Merete Lillesvangstu

Ting å hugse på:

- Har leverandøren godt renomé? Sørg for at motoren er sertifisert kuldemontør eller har forhandlaropplæring og er sertifisert i Varmepumpeordninga.
- Be om pris inkludert montering.
- Pass på at monteringa inkluderer etterkontroll.
- Sjekk varmfaktoren, også kalla COP. Den fortel deg kor mykje varme du får i høve til tilført energi. Ta utgangspunkt i årsmiddeltemperaturen der du bur når du samanliknar COP-en til forskjellige varmepumper.
- Sjekk kor stor del av huset du kan rekne med å varme opp med varmepumpe, og dimensjoner pumpa etter det. Det er betre med eit litt for stor varmepumpe enn ei som er for lita.
- Sjekk at varmepumpa er tilpassa norsk vinter. Ho bør ha varmekabel i botpanne/dreneringskanal.
- Sjekk at pumpa har trinnulls regulering/inverter.
- Pumpa bør ha eit HFK kjølemedium R-410A eller R-407C. Ikkje kjøp klorholdige kjølemedium som R-22.

Kjelde: Forbrukerportalen

Sel seks pumper om dagen

Sunnfjord Energi sel fem-seks varmepumper om dagen. Og pågangen ser ikkje ut til å gi seg.

– Vi har selt fem til seks pumper om dagen dei siste vekene. I fjor vart vi kåra til nest beste forhandlar i landet då vi selde 204 varmepumper mellom august og nyttår. Eg har ikkje hatt tru på at vi skulle kunne slå eit slikt tal, men no ligg vi faktisk godt an, dersom trenden held seg, seier prosjektleiar for tryggleik, varme og trivsel (TVT) i Sunnfjord Energi, Stian Grimseth.

Ventetida er dermed oppe i tre veker for å få installert varmepumpe, og Grimseth set alt inn på at ventetida ikkje skal overstige dette.

– Vi poser på med ressursar, for lengre ventetid bør vi ikkje ha. Blir trykket endå større, må vi ha inn meir ressursar, seier han.

Også Relacom, tidlegare Bra-vida, sel varmepumper som berre det.

– Vi er oppe i fem-seks pumper på ein-skilde dagar, og har ei ventetid på over ein månad. Dette er fjerde året vi driv på, og vi har nesten ikkje annonsert. Salet går av seg sjølv, basert på tidlegare kundar og rykte, seier avdelingssjef i Relacom, Jan Helge Olset.

Dagleg leiar Arne Aven i Førde Varme og Kjøll melder også om stor pågang.

– Det var eit veldig bra år i fjor, men det ser veldig bra ut i år også, seier Aven, som ikkje vil ut med kor mange pumper han sel i veka.

– Pågangen er aukande, og vi har nok å gjere på, seier han.