Drie keer zoveel offerteaanvragen voor zonnepanelen bij ENGIE in februari 2019

ENGIE heeft zijn aanbod voor residentiële klanten geherpositioneerd, om hen te helpen hun verbruik te verminderen en hun woningen efficiënter te maken. Deze evolutie kent een aanzienlijk succes. Zo is het aantal offerteaanvragen voor de installatie van zonnepanelen in februari 2019 verdrievoudigd, vergeleken met februari 2018.

Elektriciteit produceren met zonnepanelen is een manier om de CO2-voetafdruk van een woning of gezin te verbeteren. Het is ook een manier om de totale energiefactuur te beperken, wat voor huishoudens vaak een prioriteit is. Slechts 27% van de factuur stelt het werkelijke energieverbruik voor, maar de stijgende tendens van de elektriciteitsprijzen die we hebben vastgesteld sinds januari 2018 zet zich voort en de evolutie van de grondstoffenprijzen blijft de elektriciteitsprijzen verder omhoog drijven. De overige 73% van de factuur lijkt de komende jaren ook niet te gaan dalen als gevolg van belastingen, distributie- en transportkosten en ondersteuning voor hernieuwbare energie.

Het is in deze context dat ENGIE zijn aanbod voor residentiële klanten geherpositioneerd heeft, om hen te helpen hun verbruik te verminderen en hun woningen efficiënter te maken. Deze evolutie kent een aanzienlijk succes. Zo is het aantal offerteaanvragen voor de installatie van zonnepanelen in februari 2019 verdrievoudigd (vergeleken met februari 2018). Waalse huishoudens zijn

daarbij het meest geïnteresseerd om hun elektriciteit zelf te produceren (70% van de aanvragen). Gezien de groeiende populariteit kunnen we ons verwachten aan langere wachttermijnen in de PV-markt.

ENGIE ziet duidelijk een stijging van de installatieaanvragen. Om hieraan te kunnen beantwoorden, heeft ENGIE zijn teams versterkt en zet het in op transparante communicatie:

- De aanbiedingen van ENGIE zijn sterk en zonder verrassingen.
- Het rendement op de investering houdt rekening met de invoegetreding van een prosumententarief op Waals niveau.
- Het rendement berekend op 20 jaar houdt rekening met de vervanging van de omvormer (gemiddeld na 10 jaar).
- De wachttermijn voor installatie wordt op voorhand ingeschat en besproken met de klant, en houdt rekening met de reële toestroom van aanvragen.

Philippe Van Troeye, CEO van ENGIE Benelux: “De discussies over de invoering van een prosumententarief in Wallonië hebben de aankoopintenties van sommige gezinnen versneld, maar we stellen vast dat de wil om zelf te produceren steeds sterker wordt in alle drie de regio’s van het land. Investeren in een PV-installatie is rendabel (zelfs met een heffing) en helpt effectief om de CO2-voetafdruk van een gezin te verkleinen. De prijs van een installatie is de afgelopen jaren 5 keer lager geworden. Hierdoor is deze investering tegenwoordig op grotere schaal beschikbaar. De installatie van fotovoltaïsche panelen bij onze residentiële, professionele en institutionele klanten is een van de basisoplossingen die ENGIE voorstelt. De installaties dragen bij aan de ambitie van ENGIE om van het land een rolmodel in energie-efficiëntie te maken.”

Met gebouwen die grotendeels uit de jaren ’40 dateren en tot 60% van sociale woningen die energie-inefficiënt zijn in sommige delen van het land, is België een energiezeef. ENGIE, een lokale speler en de grootste groene stroomproducent van het land, wil van het land een rolmodel in energie-efficiëntie maken.