

Öljyn haastajat 10:41

Pannuhuoneessani kävi täysi tunari

Terho Puustinen Energia

Tuhannet suomalaiset omakotitalojen omistajat säikähtivät viime vuonna öljyn kallistumista ja vaihtoivat maalämpöön tai pellettiin. Kymmenet tuhannet ostivat öljyn tai sähkön rinnalle ilmalämpöpumpun.

Kaikki eivät ole onnellisia. Kuluttajaviranomaisten puhelimet soivat.

Juha Törmälä



”Ilmalämpöpumpuissa on hirveän paljon häikkää”, sanoo oululainen kuluttajaoikeusneuvoja Anna-Kaisa Veijola-Heikkinen.

”Ne eivät toimi, toimivat huonosti tai takuukorjauksia ei tehdä. Tai osia ei saada. Siellä on nyt jotain hämminkiä. Laitteet toimivat kesällä mutta jäätyvät talvella.”

Veijola-Heikkinen on saanut työssään niin huonon kuvan alan bisneksestä, ettei pumpun hankkiminen kiinnosta häntä.

Kuluttajaviranomaisten puhelimet soivat.

”Myyjä ja asentaja ovat eri firmaa ja sitten kinataan, onko laitteessa vikaa vai asennuksessa vai käyttäjissä. Reklamaatiot hoidetaan kohtuuttoman huonosti. Eivät ihmiset muuten tänne soittaisi. Jotkut soittavat monta kertaa, kun mitään ei tapahdu eikä urakoitsijaa saa kiinni.”

Kuluttajaviraston projektisuunnittelijan Tero Heinosen mukaan lämpöpumput ovat poikineet valtakunnalliseen kuluttajaneuvontaan 241 valitusta maaliskuun puoliväliin mennessä.

Pumppuja koskevat valitukset ovat yli kymmenesosa valitussumasta, joka liittyy remontointiin ja rakentamiseen. Heinonen pitää lukuja suurina, koska vain pieni osa ongelmista tulee kuluttajaneuvojien tietoon.

Ruotsissa lämpöpumppujen ongelmat ovat huolestuttaneet vakuutusyhtiö Folksam, joka julkaisi hiljattain mustan listan eri pumppumallien vioista. Folksamin mukaan lämpöpumppujen komponentit rikkoontuvat liian usein ja liian aikaisin. Vikoja esiintyy yhtä lailla halvoissa ilmalämpöpumpuissa kuin kalliissa maalämpöpumpuissakin.

”Ne eivät toimi, toimivat huonosti tai takuukorjauksia ei tehdä. Tai osia ei saada.”

Myös suomalaiset vakuutusyhtiöt varautuvat ongelmiin.

”Tämä ei näy meillä vielä tilastoissa”, Finanssialan keskusliiton vahingontorjuntapäällikkö Seppo Pekurinen sanoo.

”Meillä ollaan ehkä jälkijunassa, koska pumput ovat verrattain uusi asia. Seuraamme tilannetta valppaana ja koitamme ennakolta varautua. Jos me tiedämme, että jokin järjestelmä aiheuttaa paljon vahinkoja, meidän ei ole tarkoituksenmukaista lähteä vakuuttamaan sellaista.”

Ostajia enemmän kuin osaajia

Lämpöpumppubisnes kasvaa Suomessa kauniisti.

Suomen lämpöpumppuyhdistyksen (Sulpu) arvion mukaan alan urakoitsijat asensivat viime vuonna yli 60 000 lämpöpumppua, yli 30 prosenttia edellisvuotista enemmän. Hallituksen kotitalousvähennykseen liittyvät päätökset ovat entisestään kuumentaneet alan markkinoita.

”Kysyntää on paljon enemmän kuin osaavia tekijöitä”, sanoo yli-insinööri Pekka Kalliomäki, joka seuraa ympäristöministeriössä rakennusten ja niiden laitteiden energiatehokkuutta.

Kalliomäen mukaan vaikeuksia seuraa helposti, kun urakoitsijat asentavat hienoja järjestelmiä kovalla kiireellä.

”Pula tekijöistä on houkuttellut epäpätevää ammattikuntaa. Rakennuksilla putki-, laatoitus- ja purkuhommia tehneet ovat oivaltaneet, että tuossa on hyvä sauma.”

Myös asentajien ammattitaidossa ja työmoraalissa on puutteita.

”Ala vasta kouluttaa urakoitsijoita ja monet tekevät ensimmäisiä asennuksiaan”, Öljy- ja kaasualan keskusliiton tekninen asiamies Eero Otronen sanoo.

”Heillä ei ole useiden kohteiden tuomaa kokemusta, mikä auttaisi vaikeissa paikoissa ja sudenkuopissa. Pula tekijöistä on houkuttellut epäpätevää ammattikuntaa. Rakennuksilla putki-, laatoitus- ja purkuhommia tehneet ovat oivaltaneet, että tuossa on hyvä sauma. He panostavat pari vuotta ja lähtevät sen jälkeen seuraaviin kohteisiin.”

Sulpun hallituksen puheenjohtaja Jussi Hirvonen ei kiistä ongelmaa.

Hirvonen kuitenkin sanoo, että valtaosan murheista aiheuttavat lämpöpumppuyhdistyksen ulkopuolella toimivat postimyyntifirmat tai luvattomat ja pimeät urakoitsijat.

”Tämäntyyppinen toiminta aiheuttaa alalle paljon huonoa mainetta”, Hirvonen sanoo. ”Meidän porukassa ei ole mitään normaalista poikkeavaa. Nämä pärjäävät kyllä.”

Kuin ka moni teidän porukan tekemästä kymmenestä asennuksesta menee niin sanotusti putkeen?

”Uskoisin, että useampi kuin yhdeksän. Jos joku asia ei pelaa, me käymme sen korjaamassa.”

Tarvitaanko suunnittelijaa?

Suuri osa lämpöpumpuista toimii luotettavasti ja säästää omistajilleen selvää rahaa. Alan valmistajat pyrkivät pitämään kovaan kasvuun liittyvät kivut kurissa. Niiden on kuitenkin vaikea valvoa aukottomasti urakoitsijoidensa tekemisiä.

Urakoitsijat voivat oikoa mutkia päämiehensä tietämättä. Kiusaus kasvaa, kun asennuksessa tai käyttöönnotossa ilmenevät vaikeudet heikentävät avaimet käteen -urakan kannattavuutta. Kate katoaa, jos työmaalla pitää käydä toistuvasti säätämässä.

”Öljykattiloiden tilalle on myyty paljon alimitoitettuja pumppuja. Nämä tapaukset eivät tule mediaan, koska harva kehtaa tunnustaa, että on ostanut huonot laitteet.”

Houkuttelevia ovat myös oikotiet, joita järjestelmän ostaja ei huomaa.

”Minä uskon, että öljykattiloiden tilalle on myyty paljon alimitoitettuja pumppuja ja liian matalia porakaivoja”, sanoo Termocalin toimitusjohtaja Jari Kivistö. ”Nämä tapaukset eivät kuitenkaan tule mediaan, koska harva kehtaa tunnustaa, että on ostanut huonot laitteet.”

Termocal on vantaalainen yritys, jonka leipä tulee öljy-, pelletti- ja puukattiloista sekä varaajista. Kivistö väittää, että öljymiehet ovat markkinoinnissaan rehellisempiä kuin pumppu- ja pellettimiehet.

”Luulen tietäväni, koska valmistamme laitteita kaikille energiamuodoille”, hän sanoo.

Öljy- ja kaasualan keskusliiton teknisen asiamiehen Eero Otrosen mukaan suuren lämmitysremontin teettäjän kannattaa hankkia ensimmäiseksi pätevä lvi-suunnittelija.

Suunnittelija mitoittaa järjestelmän ja laatii suunnitelman pannuhuoneeseen tarvittavista muutoksista. Suunnittelija voi myös valvoa, että putkiliitokset, venttiilit, kiertosuunnat ja takaiskut tehdään oikein.

Sulpun Jussi Hirvonen pitää erillisen suunnittelijan palkkaamista kalliina ratkaisuna, koska suunnittelu kuuluu tyypillisesti avaimet käteen -urakan hintaan. Hän ei pidä järjestelmien riittämätöntä mitoitusta merkittävänä riskinä, koska tällainen toiminta olisi ”käsittämättömän lyhytnäköistä” tunnetuilta valmistajalta.

Hirvosen mielestä ostajan kannattaa pyytää myyjältä ensimmäiseksi arvio tulevan järjestelmän energiankulutuksesta.

”Se ei ole takuuluonteinen, mutta jos myyjä sen antaa, hän on jo aika vakavissaan.”

Pelletti kituuttaa

Öljymiehet ovat olleet viime vuosina ahtaalla. Bisnes on kuivunut, mutta öljyn halpeneminen on keventänyt ainakin hetkellisesti paineita. Kilpailevien järjestelmien murheista öljyväki puhuu mielellään. Tarjolla on hyviä neuvoja ja kovia tarinoita, joista monet ovat tosia.

Puhetta riittää myös pelletistä.

Kotimaisen pellettilämmön kasvumahdollisuuksia rajoittava raaka-ainepula on kiistaton tosiasia. Raaka-ainepula nostaa pellettien hintaa ja – niin markkinoilla väitetään – heikentää niiden laatua.

”On hirveän vaikea uskoa, että kukaan lähtisi pelletin laatua pudottamaan.”

”Olen kuullut, että tavara on ollut sintraantunutta ja että huoltoväli on tippunut muutamiin päiviin”, Termocalin Jari Kivistö sanoo.

”Jotain on tapahtunut – tosin se on varmaankin väliaikaista. Eikä tämä jokapäiväistä ole. Suurin osa järjestelmistä toimii ihan hienosti.”

”Raaka-aineen saatavuus on ollut ongelma, mutta sen seurausten laajuutta on vaikea arvioida”, Motivan yksikönpäällikkö Timo Määttä sanoo. ”Olen kuullut, että pienet valmistajat käyttävät huonolaatuista raaka-ainetta.”

Määttän mukaan laatuongelmat vaivasivat pellettiä paljonkin 2000-luvun alussa, mutta markkinoita hallitseva Vapo on panostanut sen jälkeen laatuun. Ulkopuolisen on kuitenkin mahdotonta arvioida laadun kehitystä.

Pelletille on tehty laatustandardi, mutta viranomaiset eivät valvo sen noudattamista. Totuuden tietävät vain alan valmistajat. Yksikään niistä ei ole ilmoittanut laatuongelmista.

Vapon liiketoimintajohtaja Juhani Ylä-Sahra kertoo, että yhtiön laadunvalvonta on tiukkaa eikä se ole havainnut mitään normaalista poikkeavaa.

”Meillä ei ole tapahtunut muutoksia raaka-ainepohjassa, se on samaa sahanpurua ja kutteria kuin aiemminkin. Tuotanto on ollut pienempää, mutta raaka-aine on täsmälleen samaa. Vaihtelua toki esiintyy yksittäisissä erissä, mutta laatukriteereihin ei ole tehty mitään muutoksia.”

Ylä-Sahran mukaan pellettibisnekseen on tullut uusia tuottajia, joista jokaisella on oma tapansa tehdä pellettejä.

”Mutta on hirveän vaikea uskoa, että kukaan lähtisi laatua pudottamaan. Jokainen varmasti pyrkii pysymään alalla pitkään.”

Pellettijärjestelmien myynti on jäänyt selvästi jälkeen kovista odotuksista. Koska se lähtee taas voimakkaaseen nousuun?

”Tuon kun tietäisi. Rakentamisen kasvu ja energiahintojen vääjäämätön nousu pistävät aikanaan vauhtia myös pellettilaitteiden myyntiin.”

Lue lisää aiheesta Energia-lehdestä 3/2009, jossa kolme lämmitysremontin teettäjää kertoo kokemuksistaan.

© 1998-2008 Talentum Oyj