



## GODE LADEMULIGHEDER ER GOD BRANDING FOR HELE EJENDOMMEN

**Når flere danskere skifter den sorte bil ud med en mere grøn en af slagsen, sker udskiftningen selvfølgelig også i områder, hvor ejerne har egen parkering, men ikke egen carport. Det kræver en særlig elladeløsning.**

Tuborg Havnepark A er den første ejendom i rækken af fire, der tilbage i 2007 blev etableret som ejerboliger – født med 50 parkeringspladser i kælderens under ejendommen. En til hver privatbolig.

Efterspørgsel var ikke den eneste grund til, at bestyrelsen i ejerforeningen i 2021 satte elladestandere på dagsordenen.

– Vi ville gerne i front i den grønne omstilling. Dels for at gøre vores ejendomme mere tidssvarende, dels for at give vores ejendom et løft rent brandingmæssigt, fortæller Preben Bonde, tidl. bestyrelsesformand og aktiv i projektet. – Der er ingen tvivl om, at hvis man vil være en attraktiv ejerforening for nye ejere, skal der også være nem opladning til dem, der har en elbil med, når de flytter ind. Eller skifter til elbil, mens de bor her.

I første omgang iværksatte bestyrelsen en spørgerunde til beboerne, og opbakningen var stor nok til at gå videre med at finde en løsning.

### Er der strøm nok?

Første punkt var at finde ud af, hvor mange ressourcer der var til rådighed i ejendommen. Det var en større udredning, så her blev der sat en konsulent på opgaven.

– Det viste sig, at der var 160 ampere til rådighed, og samlet set brugte vi kun 20 ampere til elevatorer, udsugning, lys i og uden for ejendommen, fortæller Preben, – Vi havde altså 140 ampere til rådighed, hvilket svarer til 97 kW. Omregnet gav det opladning til 48 biler, hvis forudsætningen var batterier på GNS 50 kW. Der var altså rigelig kapacitet, og vi har endog mulighed for udvidelse af kapaciteten med 40 ampere til meget overkommelig pris, siger Preben.

### Teknik og infrastruktur

Næste skridt var at undersøge markedet. Det naturlige ville være opladning på gaden. Den løsning blev dog hurtigt forkastet af to grunde: Ladestanderne ville blive offentlige tilgængelige, og ejerne

kunne ikke garanteres plads til opladning af egen bil. Nemt og tilgængeligt blev dermed kodeordet for den løsning, bestyrelsen gik efter.

### Fremtidssikret løsning

Bestyrelsen tog kontakt til 4 udbydere for at få så mange perspektiver på løsningen som muligt. – Det er ikke lige til at opstille ladestandere til private parkeringer i en kælder, så vi brugte meget tid på infrastruktur, sikkerhed og tekniske løsninger, siger Preben. – Vi valgte en løsning, hvor der blev trukket kabler til hver p-plads i kælderen. Så hver ejer har sin egen ladeboks, der installeres i den tilhørende kassette til ejere med elbil, fortæller Preben.

Kabelføring, strøm og kassette har Dansk Kabel TV stået for, mens HomeCharge tager sig af det administrative og økonomiske. Forud for valg af løsning blev brandmyndighederne kontaktet for evt restriktioner omkring opladning i p-kælder og her var der ingen forbehold. I dag er 12 beboere tilkoblet systemet, mens to er på venteliste til en ladeboks.

### Den daglige praktik

For langt de fleste beboere er det nok at oplade ved egen parkering, men det er selvfølgelig

også muligt at oplade ved andre ladestandere uden for p-kælder, typisk til en anden pris. Besøgende kan lade op hos beboeren med ladeboks ved at oprette sig som gæst hos HomeCharge. Gæsten betaler markedsprisen incl. refusion af el afgift, som er gældende på lade-tidspunktet og afregner direkte med HomeCharge.

### Økonomi og finansiering

Ejerforeningen har finansieret udgiften på 300.000 kr. til kabelføring og kassetter. Når en ejer ønsker at koble sig på systemet, betales 9.000 kr. til ejerforeningen. Derudover betales ca. 6.500 kr. til HomeCharge for ladeboks og ca. 1.000 kr. til Dansk Kabel TV for tilslutning. Alle engangsbeløb.

– Set i bakspejlet har forarbejdet og den komplette afdækning af løsning og økonomi betydet alt for den endelige opbakning, fortæller Preben. – Jeg tror, vi samlet set brugte 100 timer på forarbejdet. Alle sten blev vendt før det afgørende møde på generalforsamlingen, hvor hele projektet blev godkendt med klapsalver og et stort JA.

### Prebens gode råd

Preben er en af aktørerne bag ladeløsningen. Han har disse gode råd:

- **Hvad mener beboerne?**  
Send et spørgeskema for at tjekke stemningen
- **Tjek foreningens elkapacitet** (brug evt. en konsulent)
- **Gør et grundigt forarbejde, før projektet bliver præsenteret** (inddrag elkapacitet, undersøgelser, tekniske muligheder, økonomi, sikkerhed og fremtidsperspektiv)
- **Hent tilbud fra 3 – 4 leverandører og vær ikke bange for at udfordre dem på løsninger.** Stil spørgsmål – også de dumme.

## FAKTA

<b>OPRETTET ÅR:</b>	<b>2021</b>
<b>ANTAL:</b>	<b>50 EJERBOLIGER</b>
<b>BRUGERE:</b>	<b>BEBOERE OG EGNE GÆSTER</b>
<b>ANTAL LADEPLADSER:</b>	<b>50</b>
<b>LADEKAPACITET:</b>	<b>CA. 100 KW TIL DELING VIA STRØMUDJÆVNING</b>
<b>OPSTARTSOMKOSTNING:</b>	<b>300.000 KR. INKL. MOMS</b>
<b>ENGANGSGEBYR EJERFORENING*:</b>	<b>9.000 KR. INKL. MOMS</b>
<b>DRIFTSØKONOMI :</b>	<b>0 KR</b>
<b>KØB AF LADEBOX PR. BOLIG:</b>	<b>CA. 6.500 KR. INKL. MOMS</b>
<b>OPSÆTNING AF LADEBOX I KASSETTE:</b>	<b>CA. 1.000 KR. INKL. MOMS</b>
<b>PRIS PR KW:</b>	<b>MARKEDSPRIS, minus refusion elafgift og adm gebyr til HomeCharge</b>
<b>LØSNING:</b>	<b>HOMECHARGE /DANSK KABEL TV**</b>

\* Betaling for infrastruktur

\*\* Aftalen er bindende i 12 måneder og kan opsiges med 3 måneders varsel til udløb af aftalen.