

Motive und Hemmnisse für eine energetische Sanierung – Wie können unterschiedliche Zielgruppen erreicht werden?

Dr. Immanuel Stieß

Institut für sozial-ökologische Forschung, ISOE, Frankfurt/Main

Fachkonferenz

„Wege aus dem energetischen Sanierungsstau“

Berlin, 08. November 2010

Projektpartner:



Förderung:



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

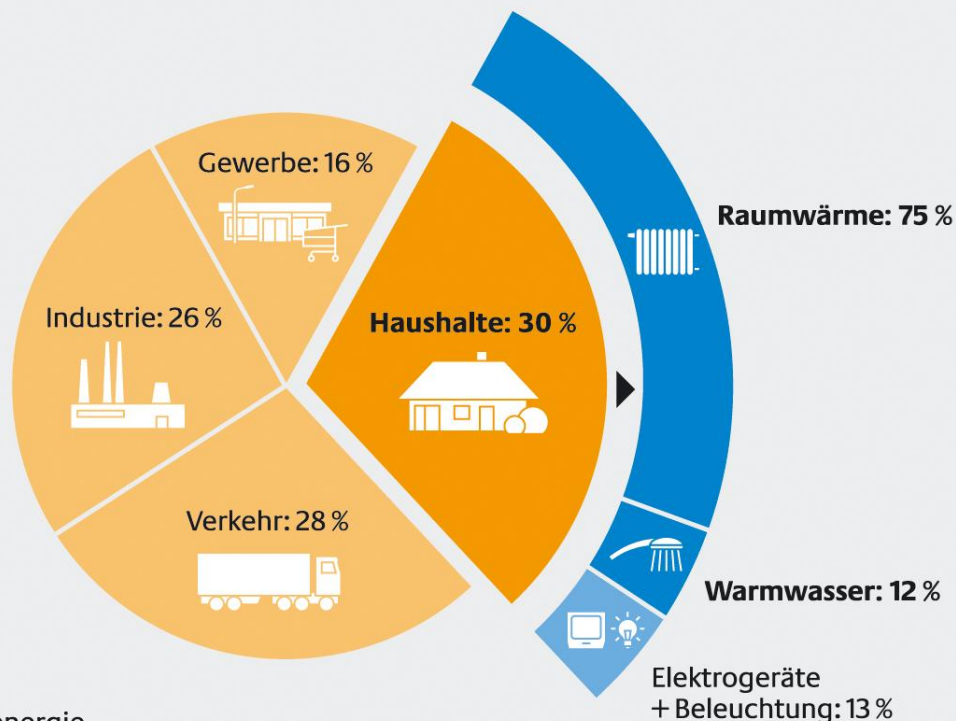


- Hintergrund
- Anlässe und Ziele für eine energetische Sanierung
- Informationswege
- Sanierungshemmnisse
- Zielgruppenmodell der Eigenheimsanierer
- Fazit und Folgerungen



Wer verbraucht in Deutschland die meiste Energie*?

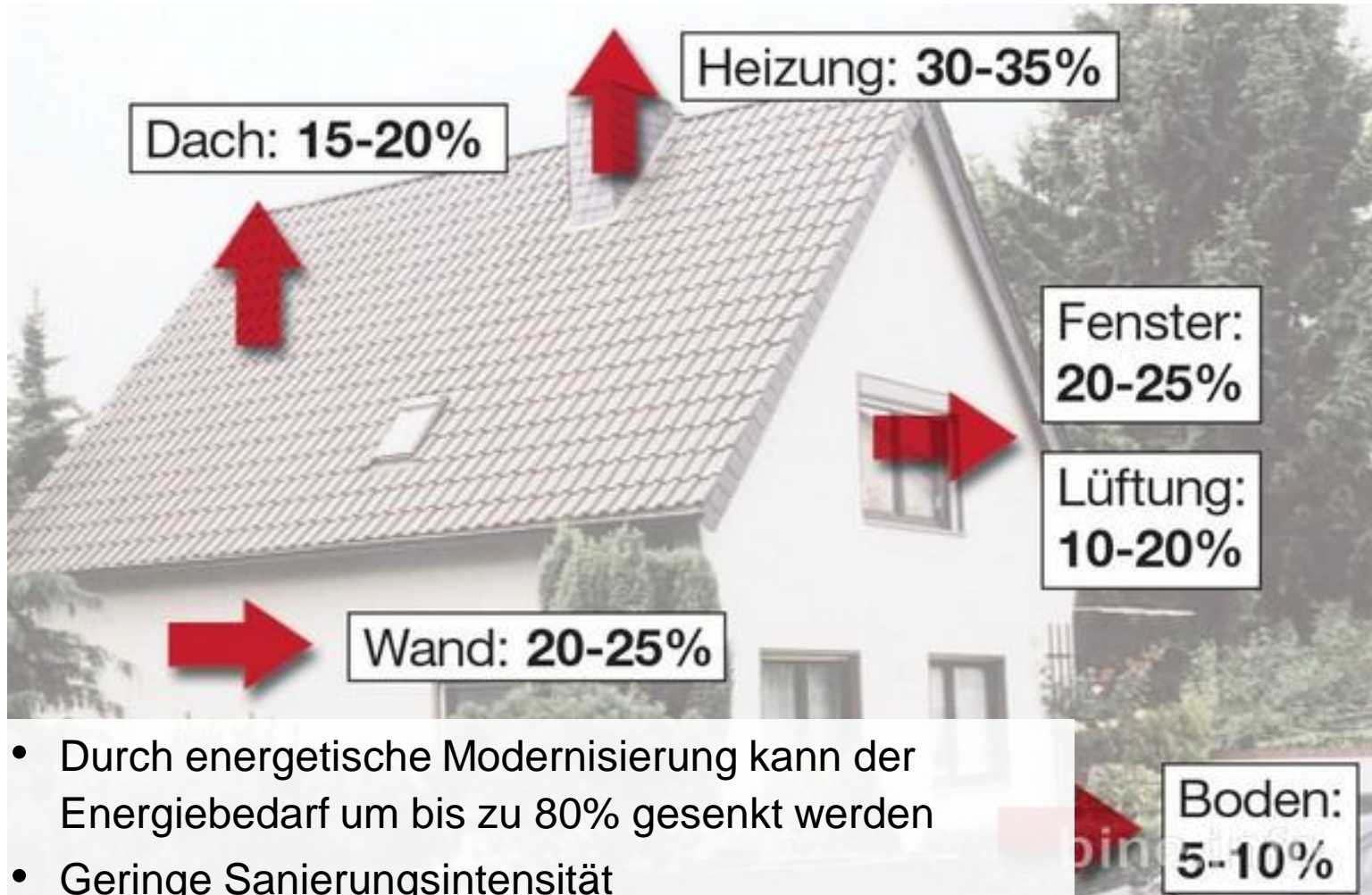
Energieverbrauch der Heizung oftmals unterschätzt



*Endenergie

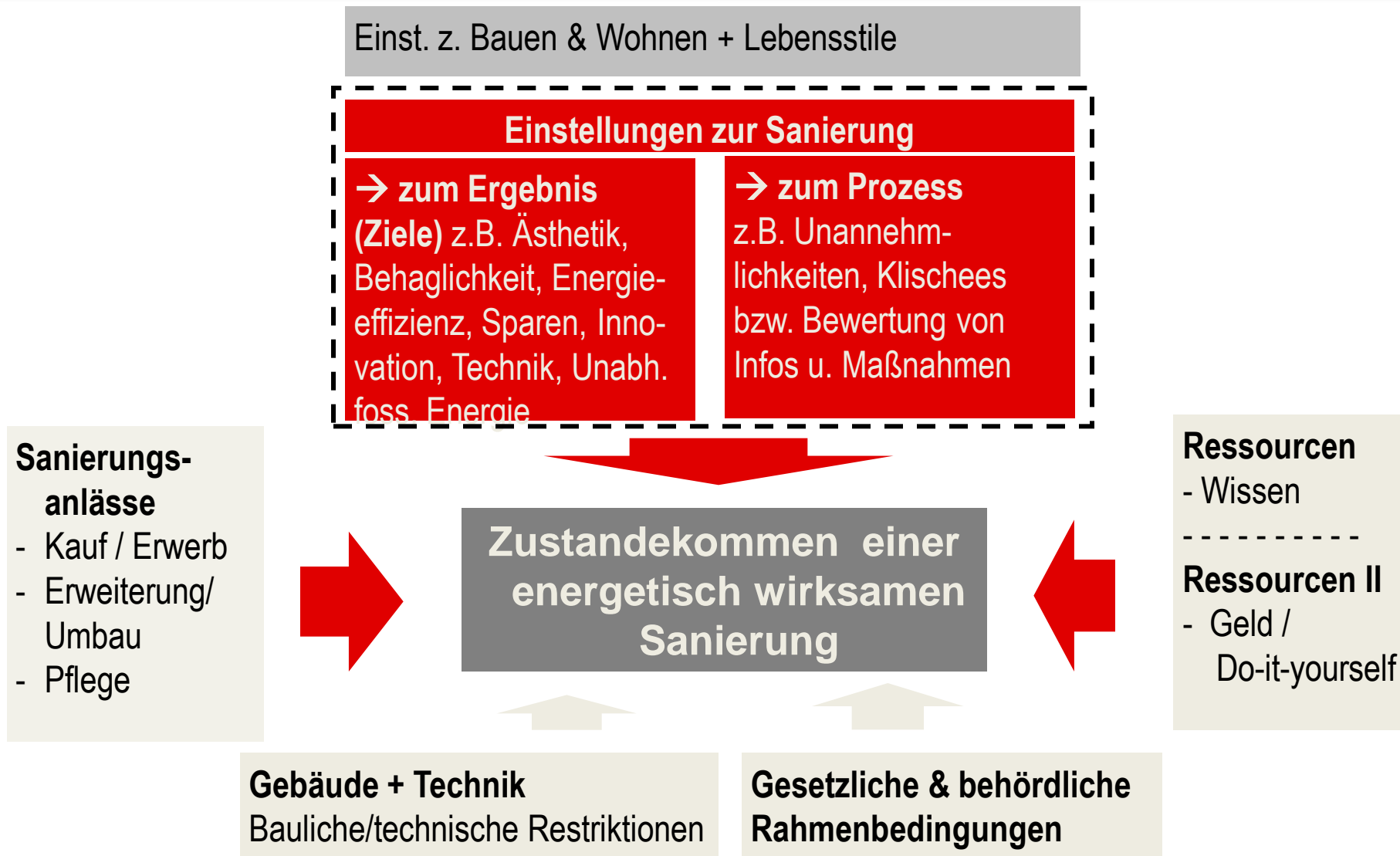
Quelle: dena / Energiedaten BMWi

- Über 25% des Endenergieverbrauchs in Deutschland entfällt auf Gebäudeheizung und Warmwasser
- Große Einsparpotentiale der 14,5 Millionen Ein- und Zweifamilienhäuser



- Durch energetische Modernisierung kann der Energiebedarf um bis zu 80% gesenkt werden
- Geringe Sanierungsintensität
- Unzureichende Sanierungseffizienz

Modell der Sanierungsentscheidung



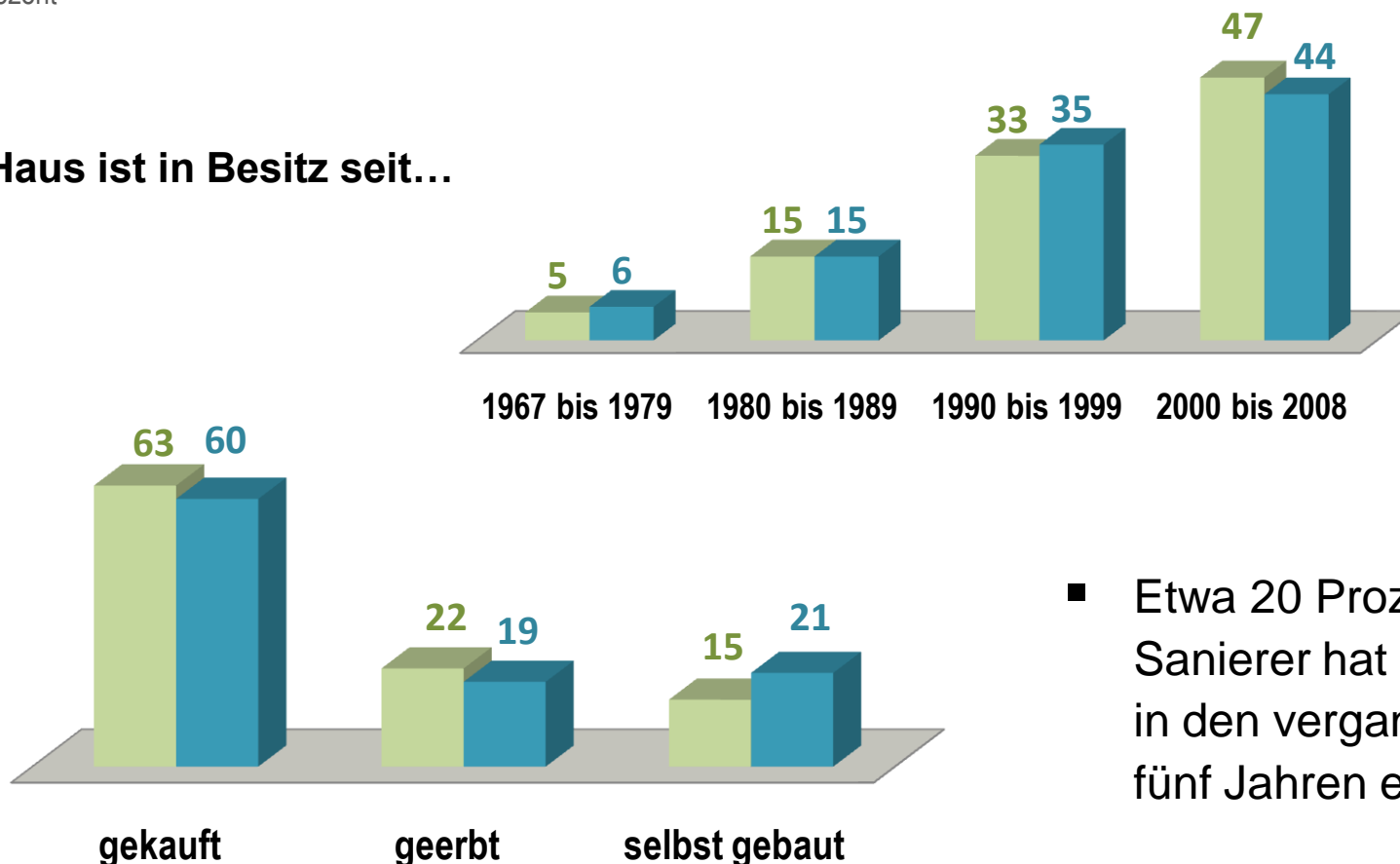
Das Haus: Alter und Besitzdauer

- Energetische und Standard-Sanierungen -

n= 541 Energetische San.
467 Standard-Sanierungen
Angaben in Prozent

■ Energetische San. ■ Standard-Sanierungen

Das Haus ist in Besitz seit...



- Etwa 20 Prozent der Sanierer hat das Haus in den vergangenen fünf Jahren erworben.

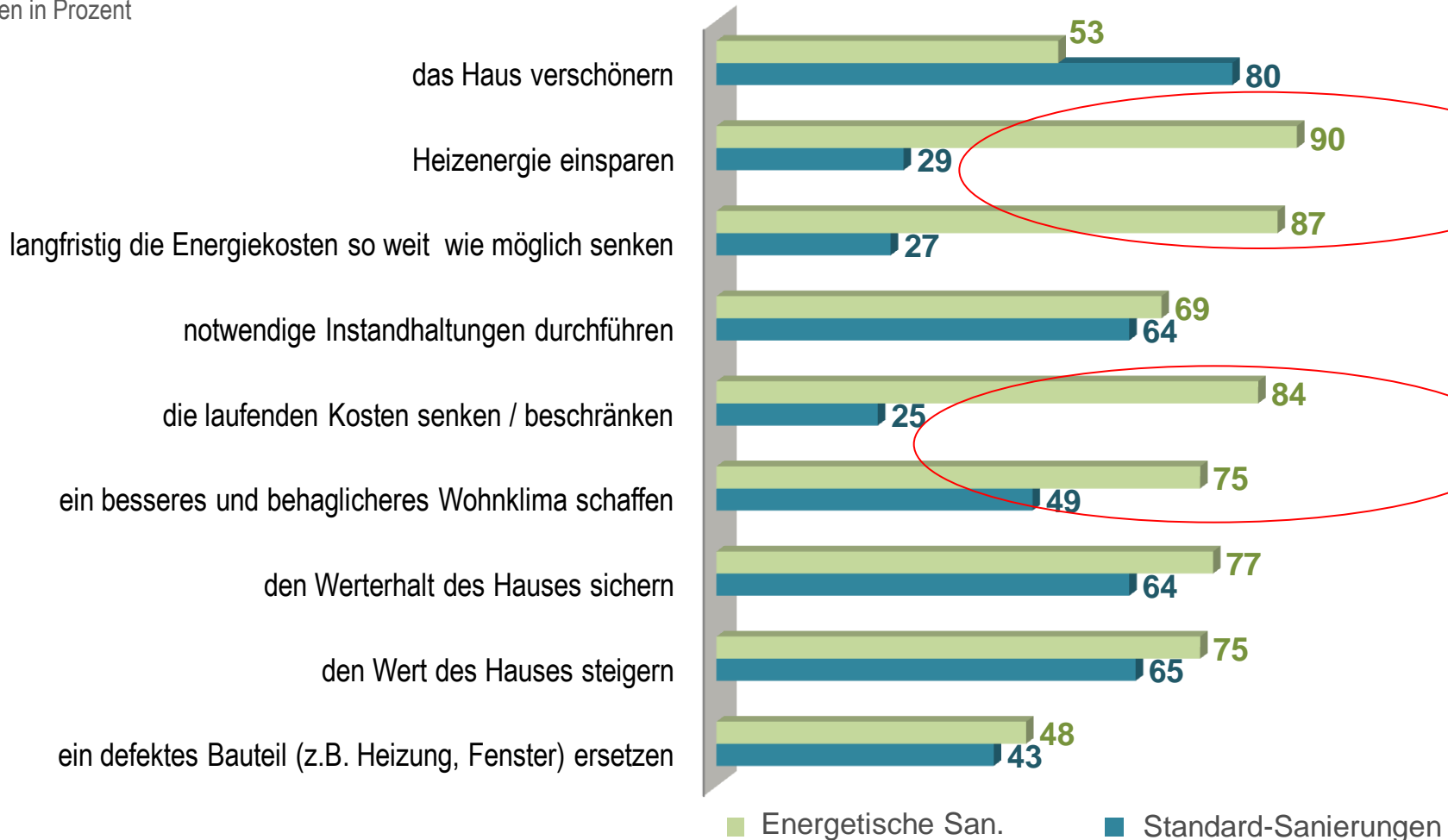
➔ Eigentumsübertragung als Gelegenheitsfenster für eine energetische Sanierung

Anlässe und Ziele der Sanierung 1

- Energetische und Standard-Sanierungen -

n= 541 Energetische San.
467 Standard-Sanierungen
Angaben in Prozent

4er Skala: „trifft genau zu“ plus „trifft eher zu“

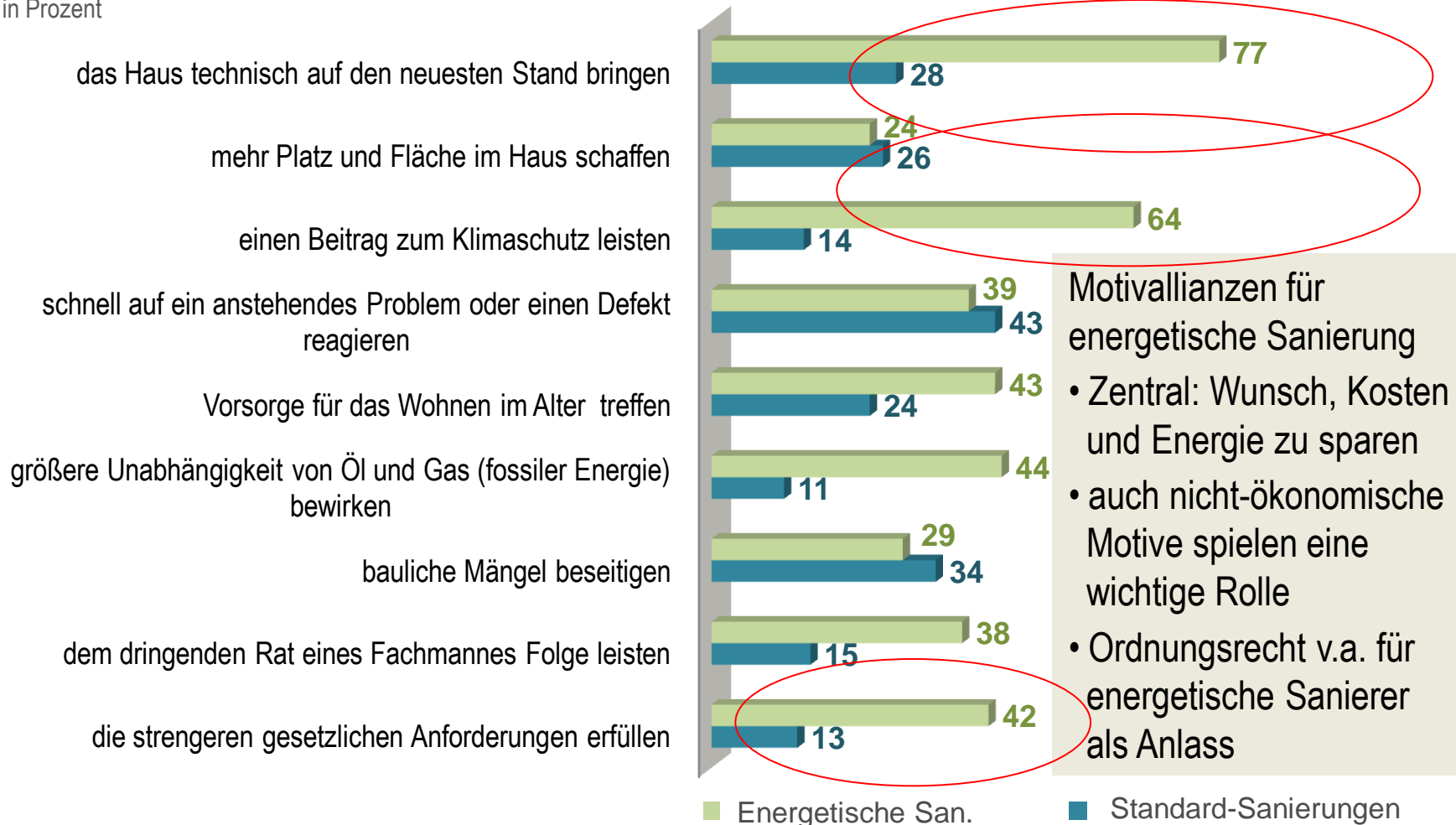


Anlässe und Ziele der Sanierung 2

- Energetische und Standard-Sanierungen -

n= 541 Energetische San.
467 Standard-Sanierungen
Angaben in Prozent

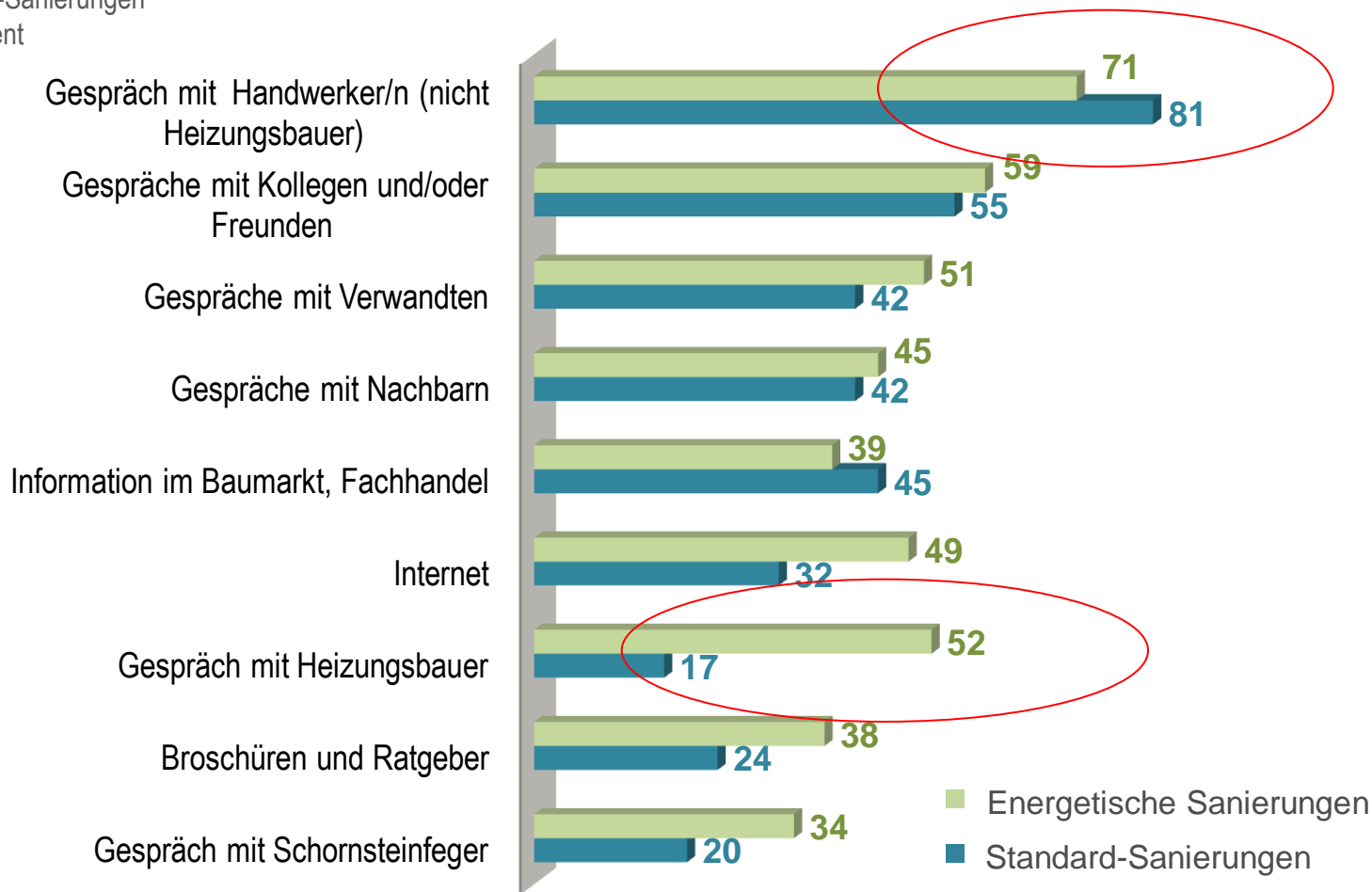
4er Skala: „trifft genau zu“ plus „trifft eher zu“



Genutzte Informationswege 1

- Energetische und Standard-Sanierungen -

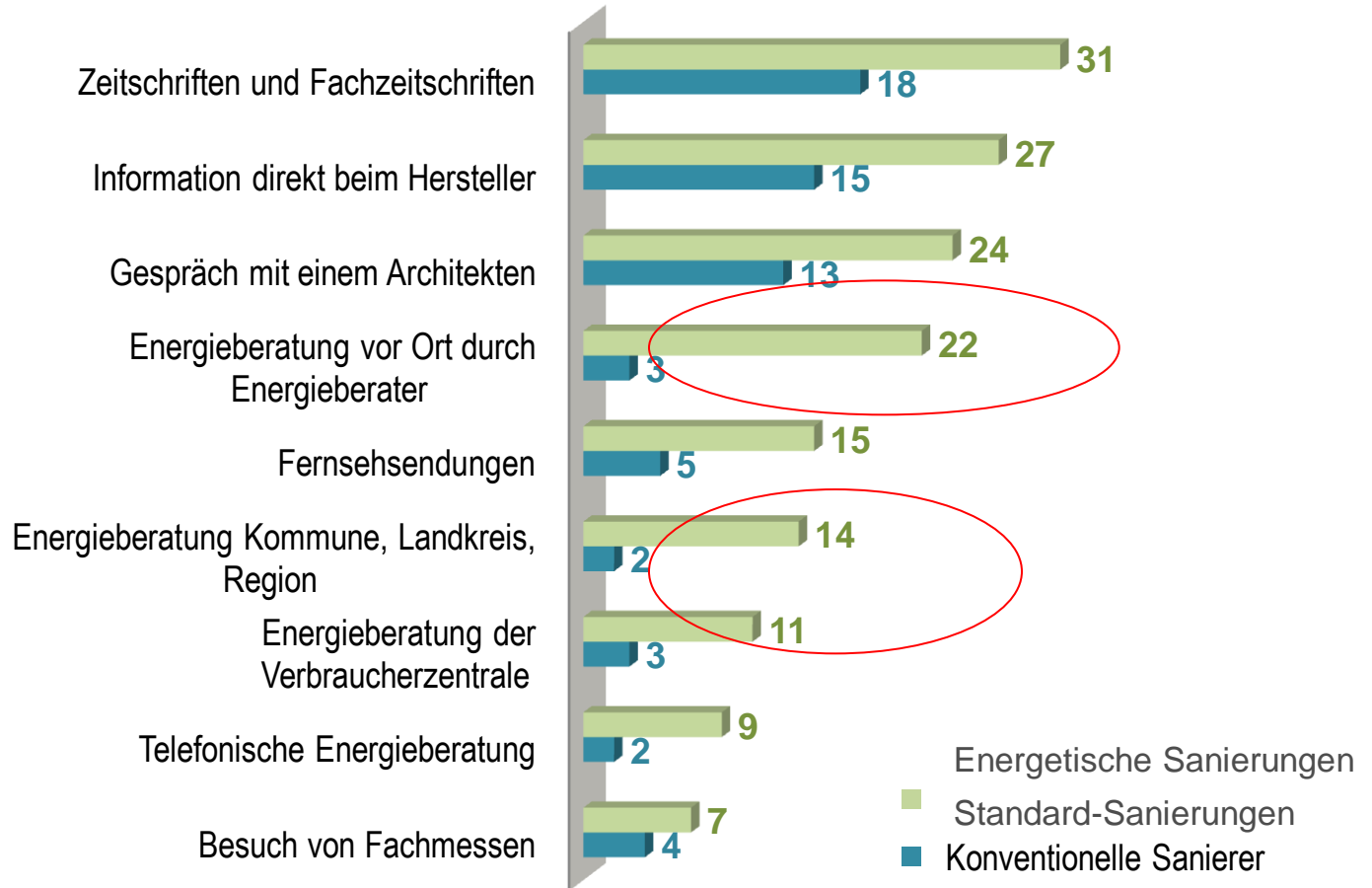
n= 541 Energetische San.
467 Standard-Sanierungen
Angaben in Prozent



Genutzte Informationswege 2

- Energetische und Standard-Sanierungen -

n= 541 Energetische San.
 467 Standard-Sanierungen
 Angaben in Prozent



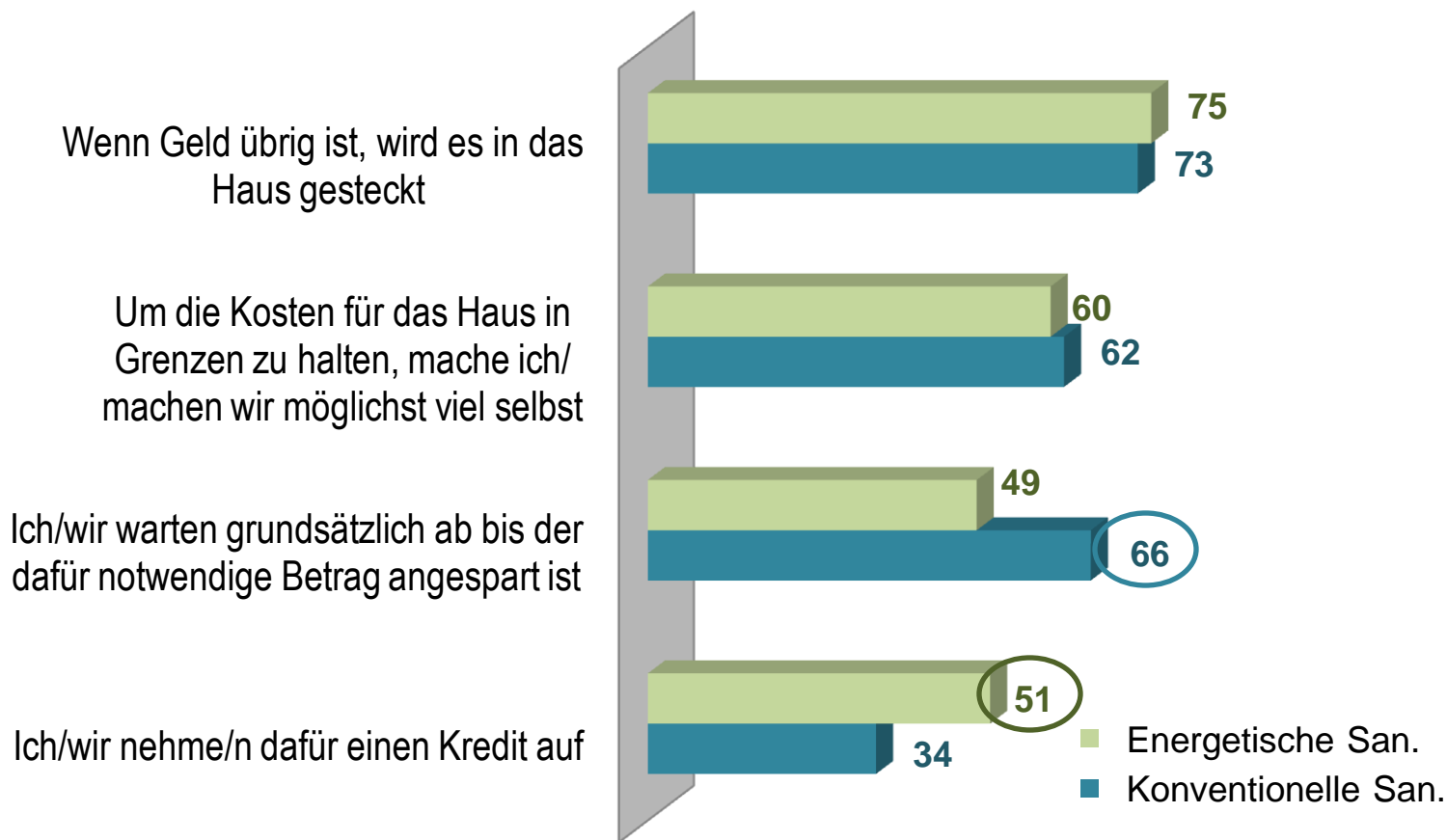
➔ Knapp 30 Prozent nehmen Energieberatungsangebote in Anspruch

Einstellungen zur Finanzierung

- Energetische und Standard-Sanierungen -

n= 541 Energetische San.
 467 Konventionelle San.
 Angaben in Prozent

4er Skala: „trifft genau zu“ plus „trifft eher zu“

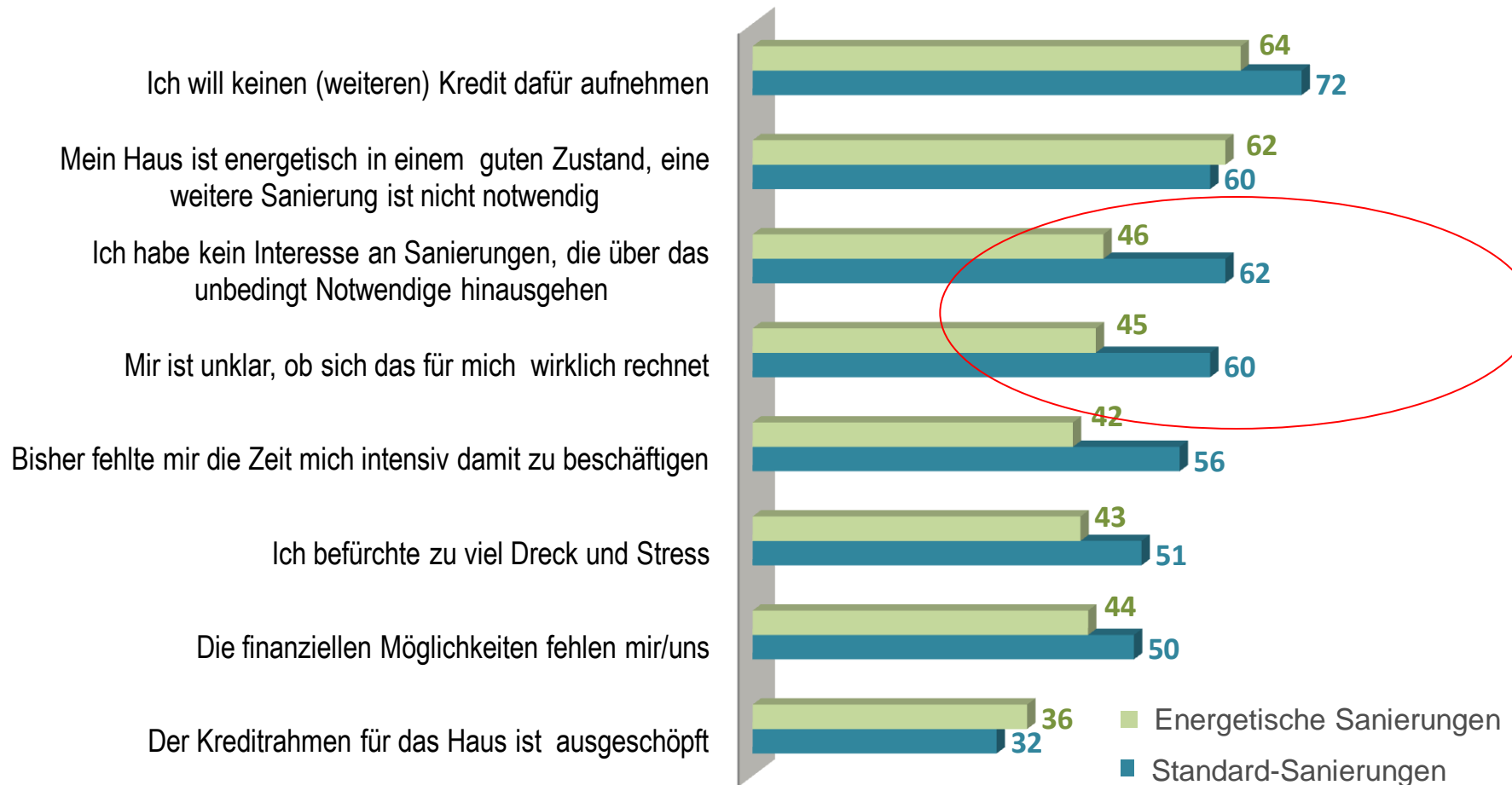


Barrieren gegenüber energetischer Sanierung 1

- Energetische und Standard-Sanierungen -

n= 541 Energetische San.
 467 Standard-Sanierungen
 Angaben in Prozent

4er Skala: „trifft genau zu“ plus „trifft eher zu“

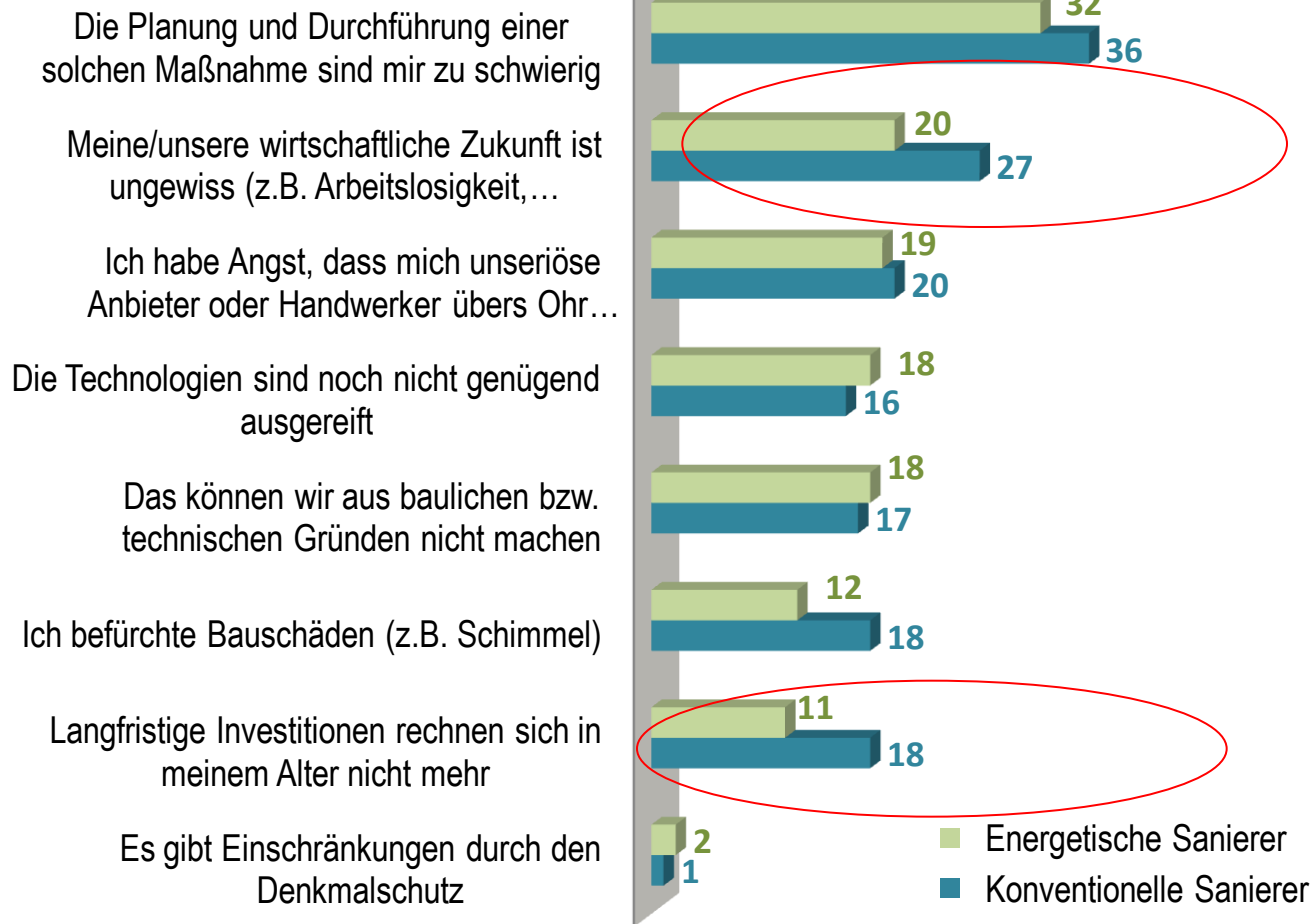


Barrieren gegenüber energetischer Sanierung 2

- Energetische und Standard-Sanierungen -

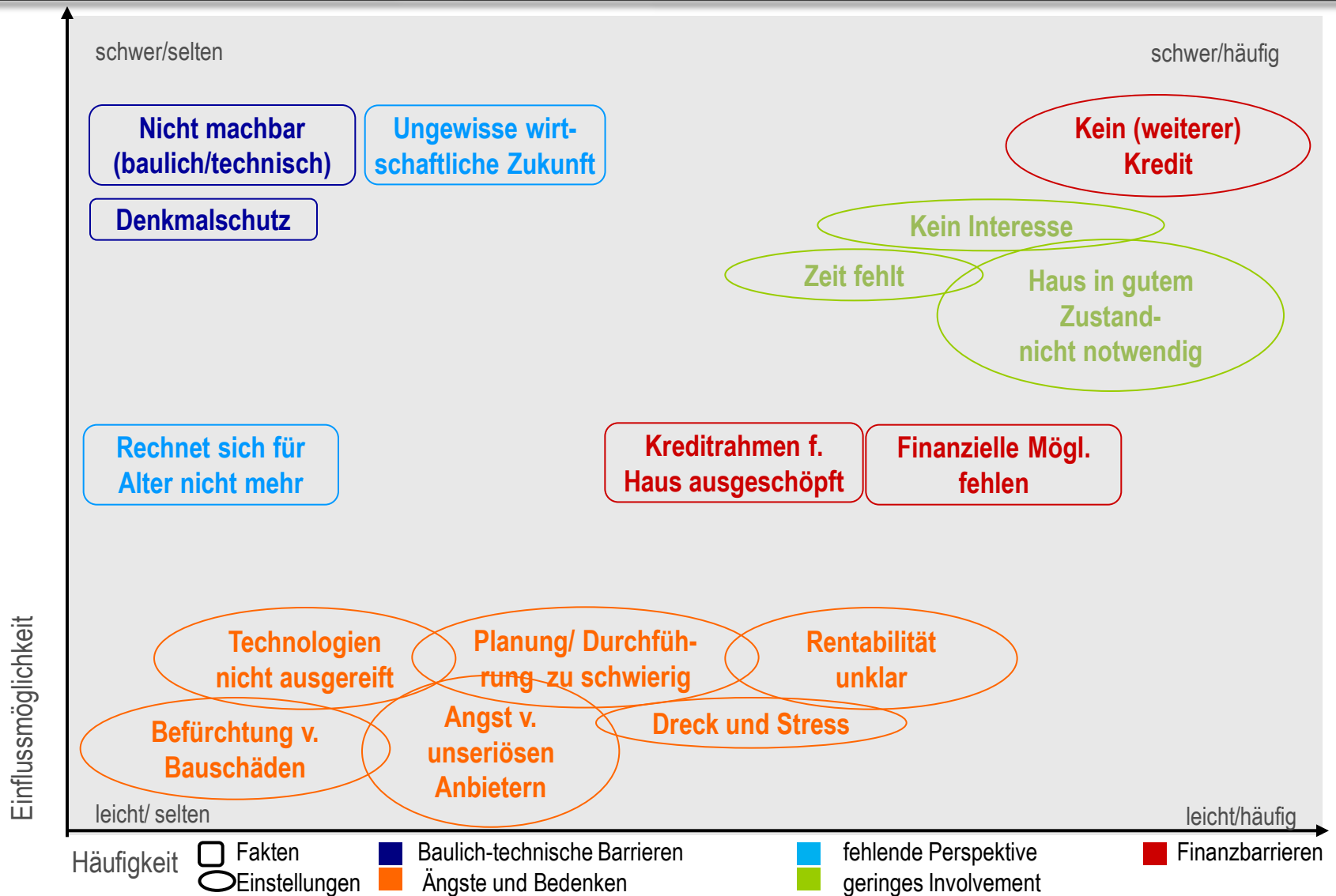
n= 541 Energetische San.
467 Konventionelle San.
Angaben in Prozent

4er Skala: „trifft genau zu“ plus „trifft eher zu“

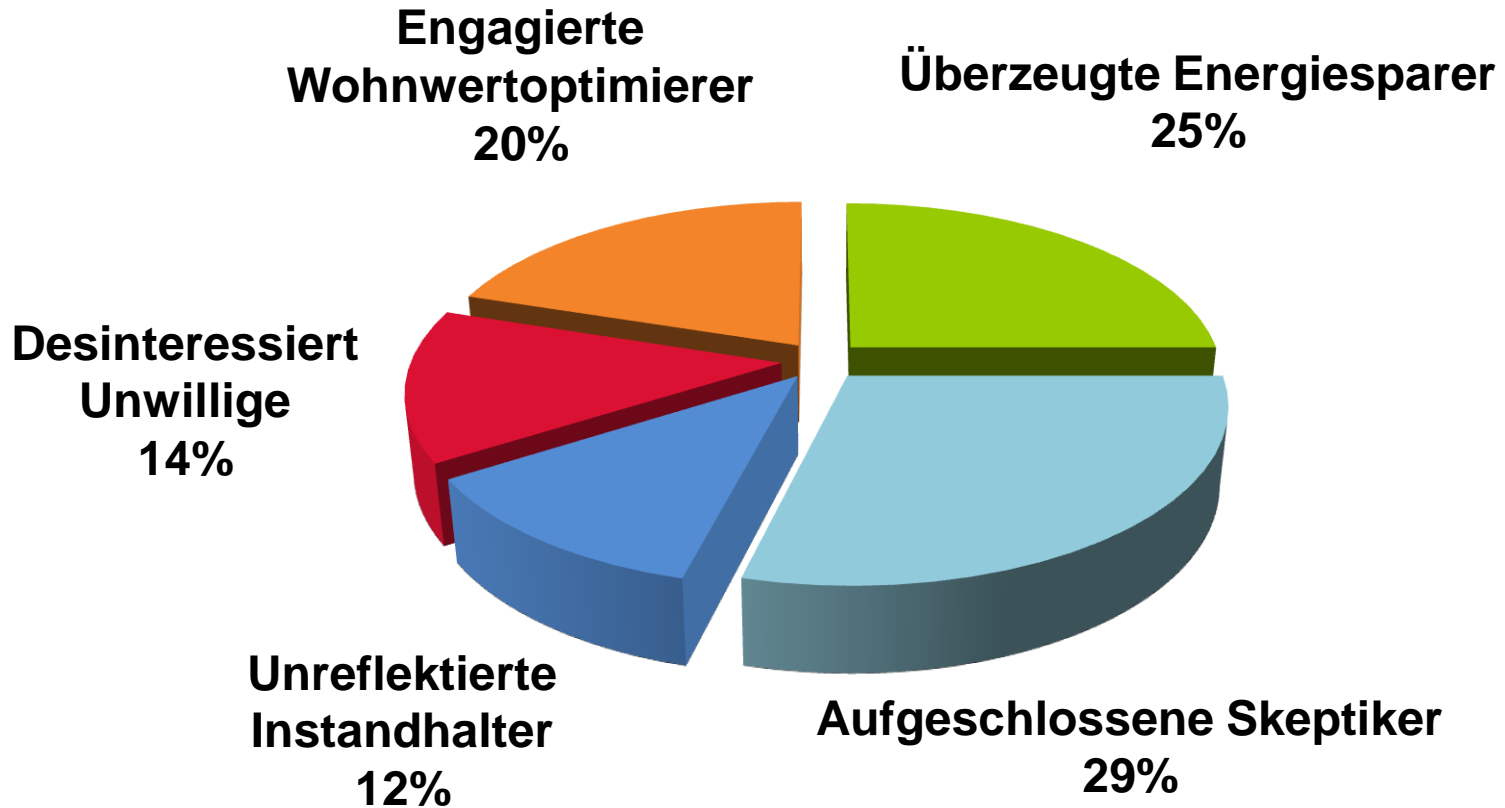


Handlungsbarrieren gegen eine energetische Sanierung

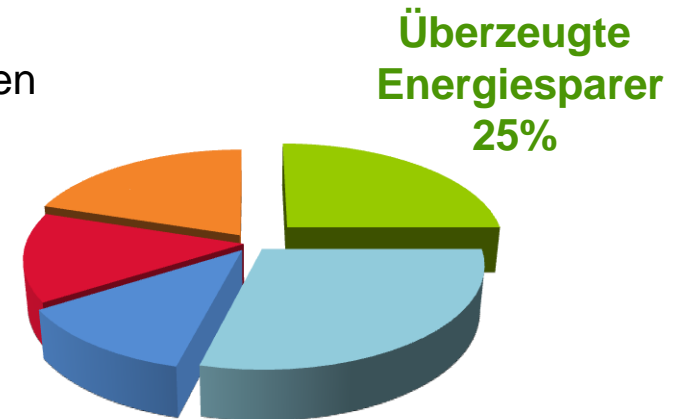
- Häufigkeit und Beeinflussbarkeit -



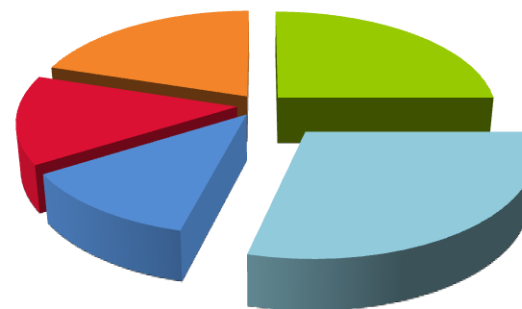
Die Sanierertypen im Überblick



- Hohe intrinsische Motivation
 - Heizenergie einsparen und Energiekosten senken
 - Behaglicheres Wohnklima, Klimaschutz
- Überwiegend Maßnahmen(bündel) mit hohem energetischen Standard
 - Hohes Sanierungsvolumen
 - Über 50% haben Förderung genutzt
- Intensive Beschäftigung mit energetischer Sanierung
 - Etwa die Hälfte nimmt Energieberatung in Anspruch
- Ansatz für Kommunikation
 - Erwerb eines Gebäudes für energetische Sanierung nutzen
 - Vorsorgeorientierte Sanierung als Teil eines an Nachhaltigkeit orientierten Lebensstils
 - Als Multiplikatoren im eigenen sozialen Umfeld gewinnen

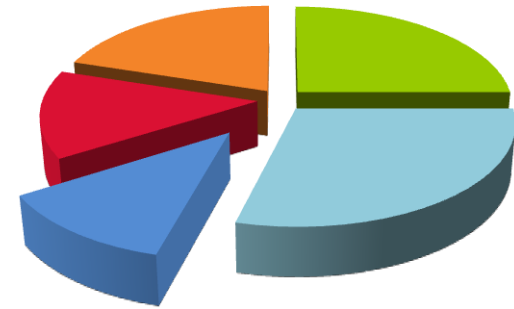


- Offenheit gegenüber energetischer Sanierung
 - Haus auf dem neuesten Stand halten, Wertsteigerung
 - Klimaschutz und Nachhaltigkeit eher sekundär
- Aber verbreitete Bedenken
 - Unsicherheit über wirtschaftlichen Nutzen
 - Überforderung und Stress bei Planung und Durchführung
- Einzelmaßnahmen und Kombinationen mit hoher energetischer Wirksamkeit
 - Abneigung gegenüber Krediten
- Ansatz für Kommunikation
 - Unsicherheiten abbauen durch unabhängige (Initial-)Beratung
 - Hilfestellung bei Planung und Ausführung



Aufgeschlossene Skeptiker
29%

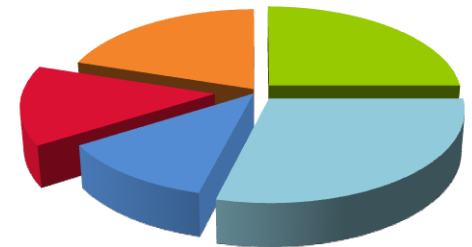
- **Wenig vorausschauende Sanierungsperspektive**
 - Spontane Reaktion auf akute Probleme
 - Wenig Interesse, mehr zu tun als unbedingt notwendig
 - Wunsch durch Sanierung künftig Energiekosten zu sparen
- **Wenig Bezug zu energetischer Sanierung**
 - ...aber auch keine ernsthaften Barrieren oder Vorbehalte
- **Die Sanierung beschränkt sich überwiegend auf die Heizung**
 - Orientierung vor allem an Empfehlungen des Schornsteinfegers und (bewährten) Heizungsbauers
- **Ansatz für Kommunikation**
 - Ansprache durch Handwerker (z.B. Gebäudecheck)
 - Für vorausschauende Sanierung gewinnen und davon überzeugen, dass sich langfristige Planung lohnt



**Unreflektierte
Instandhalter
12%**

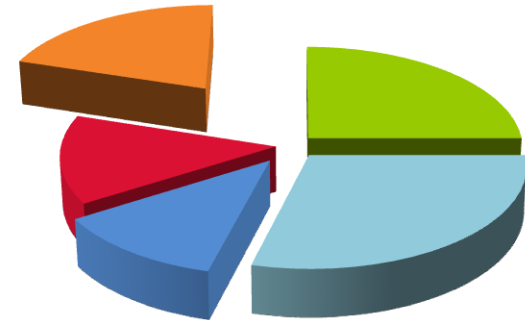
- Hohe Barrieren und Ressentiments gegenüber energetischer Sanierung
 - Desinteresse wegen unklarem Nutzen
 - Negative Erwartungshaltung (Unannehmlichkeiten, Stress und Ärger)
- Kaum Zugang zu Informationen über energetische Sanierung
 - Geringes Vertrauen in professionelle Beratung
- Gemacht wird nur das Allernotwendigste
 - Überwiegend Maßnahmen in Standardqualität, (viel Eigenleistung), keine Kombinationen
 - Geringstes Sanierungsvolumen
- Ansatz für Kommunikation
 - Vorbehalte abbauen, wenig Ansatzpunkte
 - Ansprache im Baumarkt/Fachhandel

**Desinteressiert
Unwillige
14%**



- Neuere Häuser mit vergleichsweise gutem energetischen Zustand
 - Ein akuter Handlungsbedarf wird nicht gesehen
- Hohe emotionale Bindung an das Haus: Optik und Ästhetik sind entscheidend
 - Anstrich der Fassade
 - Erweiterung der Wohnfläche, Dachausbau
- Ansatz für Kommunikation
 - Sensibilisierung für energetische Maßnahmen während der Vorbereitung von Um-/Ausbaumaßnahmen
 - Ansprache im Baumarkt/Fachhandel, über Handwerker oder vereinzelt Architekten möglich
 - Auch über Nachbarschaft und soziale Netzwerke

Engagierte
Wohnwertoptimierer
20%



- Energetische Sanierung als Ergebnis von Motivallianzen
 - Zentral: Energie- und Kosteneinsparung
 - Aber auch: behagliche Wohnklima, Faszination für moderne Technik und Werterhalt
- Nicht allein ökonomischer Nutzen zählt
 - „Optimale“ Wirtschaftlichkeit steht selten im Vordergrund
 - Die Mehrheit ist zufrieden, wenn Sanierung mittel- bis längerfristige Vorteile bringt
- Haupthemmnisse für eine energetische Sanierung
 - Mangelnde Bereitschaft, einen weiteren Kredit aufzunehmen
 - Energetischer Zustand des eigenen Hauses wird überbewertet
 - Fehlendes „Involvement“ (Zeit, Interesse) für das Thema energetische Sanierung
 - Viele sind sich unsicher über den persönlichen Nutzen der Sanierung

Fazit und Folgerungen

- Für eine höhere energetische Sanierungsrate müssen Sanierungsanlässe konsequent genutzt werden.
- Handlungsbarrieren können durch anspruchsvolleres „Fordern“ und umfassendes „Fördern“ allein nicht ausgeräumt werden
- Ordnungsrecht und Förderprogramme müssen durch Kommunikations- und Marketingangebote ergänzt werden:
 - Sanierungsanlässe konsequent für Kommunikation nutzen
 - Adressaten zielgruppendifferenziert ansprechen
 - Dialogische Kommunikation ermöglichen



Fazit und Folgerungen

- Situation „Akute Defekte“
 - Sensibilisierung z.B. durch Gebäudecheck
- Situation „Vorsorgeorientierte Sanierung“
 - Eigentümer für das Thema energetische Sanierung sensibilisieren
 - Fokussierung z.B. auf Gebiete mit hohem Sanierungsbedarf
- Situation „Eigentumsübertragung“ als Gelegenheitsfenster
 - „Immobilienkäufermappe“ mit Hinweis auf Dienstleistungs- und Beratungsangebote
 - Kooperation mit Baufinanzierern, Maklern etc.
- Bestehende Informations- und Beratungsangebote offensiv bewerben
 - Transparenz herstellen: welche Beratungsangebote gibt es?
 - Was sind Inhalte und Grenzen der verschiedenen Angebote?
 - Wo finde ich das passende Angebote für meine Situation?



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

<http://www.enef-haus.de>
stiess@isoe.de