

November 2004

# **Stimmungsbericht Markt**

## Lancierung Gebäude-Energieausweis

**Auftraggeber:**

Bundesamt für Energie, 3003 Bern

**Auftragnehmer:**

marketimpact AG, Gasstrasse 4, 3005 Bern

**Autoren:**

Andreas Choffat

**Begleitgruppe:**

Andreas Eckmanns, BFE, Bereichsleiter Gebäude  
Konrad Imbach, Direktor SKMV, Aarau  
Ueli Jansen, BUWAL, Lufthygiene, Bern  
Ueli Nyffenegger, WEA, Energietechnik, Bern  
Roland Rüfenacht, beco, Bern  
Kurt Schwab, Präsident VSFK, Seedorf  
Urs Wyssling, Suissetec, Zürich

Diese Studie wurde im Auftrag des Bundesamts für Energie BFE erstellt. Für den Inhalt ist alleine der/die Studiennehmer/in verantwortlich.

**EnergieSchweiz**

Bundesamt für Energie BFE, Worblentalstrasse 32, CH-3063 Ittigen · Postadresse: CH-3003 Bern  
Tel. 031 322 56 11, Fax 031 323 25 00 · office@bfe.admin.ch · www.energie-schweiz.ch

Vertrieb: [www.energie-schweiz.ch](http://www.energie-schweiz.ch)

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung und Zielsetzung</b> .....	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Marktsystem</b> .....	<b>5</b>
	2.1 Marktakteure .....	5
	2.2 Auswirkungen auf das Projekt .....	5
<b>3</b>	<b>Energieausweis</b> .....	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>Erkenntnisse aus den Interviews</b> .....	<b>7</b>
<b>5</b>	<b>Nutzenpotenziale pro Akteurgruppe</b> .....	<b>8</b>
<b>6</b>	<b>Zusammenfassung</b> .....	<b>10</b>

# 1. Einleitung und Zielsetzung

Das Bundesamt für Energie BFE als Auftraggeber und Trägerschaft des Projektes „Lancierung Gebäude-Energieausweis in 2 Kantonen“, hat Andreas Choffat, marketimpact den Auftrag erteilt in der ersten Phase des Projekts mit den wichtigsten Interessengruppen und mit meinungsbildenden Interessenvertreter in einem persönlichen Interview ihre Haltung gegenüber dem Energieausweis zu eruieren. Auf Wunsch der Interviewpartner wurden die Aussagen anonymisiert und als Erkenntnisse in diesem Bericht zusammengefasst.

Ziel ist es, einen praxisrelevanten Nutzen des Gebäude-Energieausweises, kurz GEA bei den Zielgruppen nachzuweisen resp. festzustellen. Damit kann bereits im Vorfeld ein positives Image für den GEA aufgebaut werden. Die Umsetzungs-konzeption soll die Option Freiwilligkeit einbeziehen und nicht nur über einen Gesetzesvollzug erfolgen.

Zum jetzigen Zeitpunkt des Projektes wurde eine kleine, zielgerichtete Stichprobe einer grösseren, repräsentativen Untersuchung vorgezogen. Ziel war, eine erste Pulsföhlung bei den absehbaren, kritischen Akteuren vorzunehmen. Die Wahl der Interviewpartner erfolgte aufgrund Ihrer Wichtigkeit für die erfolgreiche Einführung des GEA. Wir haben primär meinungsbildende Personen auf der Käuferseite im Markt befragt.

Dieser Bericht basiert auf Interviews mit den folgenden Interessengruppen:

- Gebäudeeigentümer und Investoren
- Gebäudenutzer
- Gebäudeverwalter
- Immobilienfondsverwalter
- Verbände HEV, SVIT national und kantonal

Der Mieterverband hat sich zum jetzigen Zeitpunkt aufgrund von internen Reorganisationen und aufgrund seiner Stellung als Mietervertreter entschieden, zu diesem Projekt keine Stellung zu nehmen.

Im Laufe der Befragung haben wir festgestellt, dass die Hebelwirkung seitens der Fondsgesellschaften, wie die Helvetia Patria und die SwissLife, gross ist. Der Grund ist, dass sie mehrere Rollen parallel einnehmen: Fondsmanager, Immobilien-Verwalter und Gebäudenutzer. Sie sind in vielen Fällen bestimmend.

## 2. Marktsystem

Die Projektleitung erachtet das Verständnis für die Abhängigkeiten im Gesamtsystem Markt als äusserst wichtig. Im Marktsystem sind folgende Gruppierungen zum Thema Gebäude relevant und aktiv:

### 2.1 Marktakteure



Übersicht Marktakteure

### 2.2 Auswirkungen auf das Projekt

Wenn von Nutzen gesprochen wird, müssen diese aus Sicht der relevanten Akteure reflektiert werden.

### 3. Energieausweis

Anders als bei Autos oder Haushaltsgeräten wissen Käufer, Mieter, Verkäufer sowie Vermieter von Wohnungen und Häusern heute nur wenig über deren Zustand in energetischen Belangen und über deren Energiebedarf. Objektive Informationen sind Mangelware, Vergleichsmassstäbe fehlen. Der Energieausweis wird Verbraucher objektiv informieren, bietet im Dienstleistungsteil Investitions-hilfen an, zeigt Einsparpotenziale auf und ermöglicht es, den Vergleich zwischen Idealwerten und effektiven Verbrauchswerten von Gebäuden zu vergleichen. Untersucht wird in erster Linie die Qualität der Gebäudehülle und der relevanten technischen Installationen.

Der Energieausweis prüft diese Gebäude nicht nur, sondern zeigt darüber hinaus auch zukünftig anfallende Sanierungsmassnahmen/-investitionen und Einsparpotenziale auf.

Mit dem Energieausweis für Gebäude wird beim Kauf, beim Bau oder bei Mietbeginn der Energiebedarf und die damit verbundenen Kosten einer Liegenschaft dokumentiert.

## 4. Erkenntnisse aus den Interviews

Grundsätzlich kann festgehalten werden, dass die Nachfrage nach dem Leistungsversprechen des Energieausweises vorhanden ist. Verschiedene Interviewpartner haben darauf hingewiesen, dass es wichtig ist, dass der Energieausweis möglichst transparent und einfach in der Handhabung ist.

Die Befragten sind sich einig, dass eine freiwillige Basis im Markt einen schweren Stand haben wird. Dies hat die Projektleitung auch schon bei anderen Projekten im Rahmen von Energie Schweiz festgestellt. Eine mögliche, in Aussicht stehende gesetzliche Grundlage erhöht die Verbindlichkeit des Energieausweises massiv. Die gesetzliche Grundlage entspricht auch dem Setting in der EU.

Die Qualität der Anbieter war ein vielbesprochenes Thema in den Interviews. Folgende Schlussfolgerungen können aus den Interviews gezogen werden:

- 1. Priorität: die potenziellen Anbietergruppen sind grundsätzlich alle zugelassen – Ingenieure, Energieberater und geeignete Handwerks-Fachleute.
- 2. Priorität: die Fähigkeit wird in Form einer Prüfung am Schluss der in Planung stehenden Weiterbildung geprüft.

Auf die Frage was ein potenzieller Käufer in Bezug auf Energie, Gebäudetechnik und Gebäudehülle wissen will, antworteten die meisten Interviewpartner:

- Betriebskosten
- Lebensdauer Energieträger/Anlagen
- allgemeiner Zustand Anlagen und Hülle
- notwendige Investitionen in absehbarer Zukunft.

Die Erwartungen in Bezug auf die Beratungsinhalte des Energieausweises können auf folgende Aussagen zusammengefasst werden:

- Verbrauchsangaben
- Betriebskosten in Schweizer Franken
- Aufgrund der Analysen von Gebäudehülle, Gebäudetechnik und der heutigen Betriebskosten muss ein Vergleich der IST-Betriebskosten mit dem Idealverbrauch möglich sein.
- Aussage, wo stehe ich gegenüber den idealtypischen Gebäuden (Benchmark)
- Konkrete Zahlen in Bezug auf das mögliche Einsparpotenzial
- Verbesserungsempfehlungen

Negative Punkte kamen in den Interviews auch zur Sprache. Dies waren vor allem folgende Themen:

- Der GEA nur ein Verkaufsargument ist, wenn die Liegenschaft sich in einem guten Zustand befindet.
- Energie immer noch zu günstig ist und deshalb für den Mieter oder Käufer ein nicht sehr hoch gewertetes Argument darstellt, weil Wohnlage, Ausstattung und Preis um ein vielfaches höher sind.
- noch unklar ist, wer die Kosten des GEA trägt.
- Geringes, aber steigendes Interesse an Energiethemen seitens der Käufer.

Dies die Erkenntnisse aus den Interviews.

## 5. Nutzenpotenziale pro Akteurgruppe

Aus der Befragung haben wir eine erste Zusammenstellung erarbeitet, aus der die Nutzenpotenziale aus Sicht der verschiedenen Anspruchsgruppen sichtbar werden. Vorab noch der grundlegende Zielkonflikt aus heutiger Sicht.

	Liegenschaftskäufer	Verkäufer
Ø Verhalten	Transparenz ↗	Transparenz ↘
High Interest	Transparenz ↗	Transparenz ↗
Kostenträger	1/3 Risk-/Versicherungsdenker	2/3 analog anderer Etiketten

Dies bedeutet, dass wir grundsätzlich von zwei gegenläufigen Interessen ausgehen:

> der Käufer will im Normalfall Transparenz

> der Verkäufer will im Normalfall so wenig Transparenz wie möglich

Ergo: Bei einer Einführung ohne gesetzliche Basis wird es schwierig, die Liegenschaftsverkäufer oder –Vermieter für die Anwendung des Passes zu motivieren. Um eine Flächendeckung zu erreichen, braucht es eine gesetzliche Basis.

Unabhängig von der gesetzlichen Basis stellen wir folgende Motivationen bei den verschiedenen Kundengruppen fest:

- Liegenschaftsverwaltungen als Käufer haben den Hauptnutzen, dass der GEA die Investitionen in Liegenschaften oder Installationen aufzeigen, die anfallen werden. Weiter können die Verwalter ihren Bestand energetisch „durchleuchten“ und erhalten so wichtige Entscheidungskriterien für die Instandsetzungs- und Modernisierungsplanung von Objekten. Dadurch werden die Mieten und Nebenkosten besser kalkulierbar. Kurz, die Bewirtschaftung des Immobilien-Portefeuilles wird unterstützt und es entsteht Transparenz für Mieter und Eigentümer.

- Vermieter und Verkäufer energetisch guter Gebäude haben mit dem Energieausweis für Gebäude ein zusätzliches Marketinginstrument. Mit steigenden Nebenkostenbelastungen wird in Zukunft „Energieeffizienz“ zum eigenen Qualitätsmerkmal auf dem Immobilienmarkt.
  
- Mieter und Hauseigentümer können anhand des Ratings sofort erkennen, ob sie mit „hohen“ oder „niedrigen“ Energiekosten rechnen müssen. Weiter ist der Investitionsbedarf grob sichtbar. Dies ist eine Entscheidungshilfe bei der Wohnungs- oder Haussuche und der Hauseigentümer erkennt zusätzlich den Investitionsbedarf in energetisch wirksame Massnahmen.
  
- Die Fondverwalter orientieren sich bei Ihren Entscheiden an den Fondrichtlinien. Der Nutzen für die Fondverwalter liegt zur Hauptsache darin, dass sie über ein weiteres Puzzleteil für ihr Riskmanagement verfügen. Weiter können Sie, falls Themen aus dem grossen Bereich der Ressourceneffizienz in den Richtlinien verankert sind in diesem Thema eine weitere Tat hinzufügen.

## 6. Zusammenfassung

Dies sind die klaren Botschaften der Interviewpartner auf einen Blick:

- > Mit dem GEA entsteht ein Energie-Rating der Schweizer Gebäude.
- > Der GEA wird als Dienstleistung entwickelt und ist erst in 2. Priorität ein Gesetzesvollzugshilfsmittel.
- > Die Blackbox Energie wird für alle Akteure auf eine einfache Art transparenter gemacht.
- > Die Investitionstipps für Gebäudeeigentümer werden im Beratungsteil des GEA ein grosses Gewicht haben.
- > Die Glaubwürdigkeit der Anbieter muss gross sein.

Die Vertreter der Käuferseite erwarten in der Entwicklungsphase:

- eine offene Kommunikation
- ihre Integration in die Entwicklung
- die Schwerpunktlegung beim Thema „Dienstleistung mit klarem Mehrwert“
- professionelle Kommunikation der Dienstleistungen im GEA

Als kritische Faktoren wurden von den Vertretern der Käuferseite die Qualität und Glaubwürdigkeit der Anbieter und die Wichtigkeit der Neutralität und Kommunikationsprofessionalität der Projektleitung speziell hervorgehoben.

Die befragten Akteure erachten das Projekt „Gebäude-Energieausweis“ als sinnvoll und wünschenswert, wenn die erwähnten Nutzen eindeutig erfüllt sind. Kern der Diskussion war die Leistung und nicht der Preis.

*Den Interviewpartnern danken wir an dieser Stelle für Ihre interessanten und wichtigen Inputs bestens: GV Kanton Bern, Helvetia Patria, HEV Schweiz, Matrix Immobilien Bern, SVIT Schweiz, SVIT Kanton Bern, Swisslife.*