



**Immanuel Stieß, Victoria van der Land,
Babara Birzle-Harder, Jutta Deffner**

Handlungsmotive, -hemmnisse und Zielgruppen für eine energetische Gebäudesanierung

Ergebnisse einer standardisierten Befragung
von Eigenheimsanierern

Als Forschungspartner kooperieren:

Institut für ökologische Wirtschaftsforschung IÖW, Berlin (Projektleitung) www.ioew.de

Fachhochschule Lausitz, Cottbus (Projektkoordination) www.fh-lausitz.de

Institut für sozial-ökologische Forschung ISOE, Frankfurt am Main www.isoe.de

Als Praxispartner sind beteiligt:

Bremer Energie-Konsens GmbH

dena – Deutsche Energieagentur GmbH

GIH – Bundesverband der Gebäudeenergieberater im Handwerk

Haus und Grund – Bundesverband

Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen

ZAB – Zukunftsagentur Brandenburg

Internationale Partner:

Österreichisches Öko-Institut

Ökoinstitut Südtirol/Alto Adige

Statens Byggeforskningsinstitut (Danish Building Research Institute)

Zitiervorschlag:

Stieß, Immanuel/Victoria van der Land/Barbara Birzle-Harder/Jutta Deffner (2010): Handlungsmotive, -hemmnisse und Zielgruppen für eine energetische Gebäudesanierung – Ergebnisse einer standardisierten Befragung von Eigenheimsanierern. Frankfurt am Main

Bildnachweis:

Titelbild: www.fotolia.de: Berchtesgarden (Dach), fotolia (Gerüst), Lupico (Zähler), Robert Angermayr (Solar)

Gefördert durch das BMBF im Förderschwerpunkt Sozial-ökologische Forschung, Förderkennzeichen 01UV0805C.

Frankfurt am Main, Januar 2010



| i | ö | w

Institut für
sozial-ökologische
Forschung (ISOE)



HOCHSCHULE
LAUSITZ
FH UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

SÖF

Sozial-
ökologische
Forschung

Inhalt

Vorwort.....	5
1 Hintergrund und Zielsetzung	6
1.1 Unzureichende Sanierungsrate	6
1.2 Faktoren der Sanierungsentscheidung	6
1.3 Ziele der Untersuchung	8
2 Methodik und Vorgehensweise	10
2.1 Datenerhebung.....	10
2.2 Deskriptive Auswertung	13
2.3 Multivariate Analyse	13
3 Deskriptive Auswertung der Bus-Befragung.....	18
3.1 Soziodemografische Merkmale der Sanierer	18
3.2 Soziodemografie der Sanierer und Nicht-Sanierer im Vergleich	18
3.3 Sanierungsvolumen.....	22
3.4 Sanierungsmaßnahmen	23
4 Deskriptive Auswertung der ausführlichen standardisierten Befragung der Eigenheimsanierer	26
4.1 Soziodemografie der EigenheimsaniererInnen.....	26
4.2 Ausgangssituation: Haus und Hauserwerb	28
4.3 Umgesetzte Sanierungsmaßnahmen und Kosten	30
4.4 Einstellungen zu Haus und Sanieren.....	32
4.5 Anlässe und Ziele der Sanierung.....	34
4.6 Informationen und Zuständigkeiten	37
4.7 Finanzierung der Sanierungsmaßnahmen	41
4.8 Barrieren für eine energetische Sanierung.....	45
4.9 Effekte der energetischen Sanierungsleistungen	48
4.10 Eigener Energieverbrauch	48
4.11 Energieausweis	49
5 Zielgruppenmodell für eine energetische Eigenheimmodernisierung	50
5.1 Die „Überzeugten Energiesparer“	51
5.1.1 Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation	51
5.1.2 Sanierungsmotive umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information	51

5.2	Die „Aufgeschlossenen Skeptiker“	53
5.2.1	Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation	53
5.2.2	Sanierungsmotive, umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information	53
5.3	Die „Unreflektierten Instandhalter“	55
5.3.1	Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation	55
5.3.2	Sanierungsmotive, umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information	56
5.4	Die „Desinteressiert Unwilligen“	57
5.4.1	Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation	57
5.4.2	Sanierungsmotive, umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information	58
5.5	Die „Engagierten Wohnwertoptimierer“	59
5.5.1	Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation	59
5.5.2	Sanierungsmotive, umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information	60
5.6	Die Zielgruppen im Überblick	61
5.7	Fazit und Empfehlungen	63
6	Zusammenfassung	66
	Literatur	69
	Anhang	71
	Vergleich Bus-Befragung und standardisierte Befragung	71
	Überprüfung von Hypothesen.....	73

Vorwort

Der vorliegende Bericht fasst die Ergebnisse einer vom ISOE durchgeführten empirischen Befragung von Eigenheimbesitzerinnen und -besitzern im Projekt „ENEf-Haus Energieeffiziente Sanierung im Gebäudebestand bei Ein- und Zweifamilienhäusern“ zusammen.

Das in Kooperation mit der Hochschule Lausitz und dem Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW) durchgeführte Forschungsvorhaben zielt auf die Aktivierung und Kompetenzstärkung von Eigenheimbesitzern, um so eine Erhöhung der energetischen Sanierungsquote von Ein- und Zweifamilienhäusern zu unterstützen. Hierzu wird ein integrierter Politik- und Beratungsansatz entwickelt, der auf die Bedürfnisse der verschiedenen Zielgruppen zugeschnitten ist.¹

Die Autorinnen und Autoren dieses Berichts danken den Verbundpartnerinnen und -partnern und namentlich Prof. Dr. Stefan Zundel und Tanja Albrecht (Hochschule Lausitz) sowie Dr. Julika Weiß und Elisa Dunkelberg (IÖW) für ihre Kommentare zum Fragebogen und ihre Anregungen bei der Auswertung. Danken möchten wir zudem Konrad Götz (ISOE), der die Entwicklung des Auswertungskonzepts durch seine konstruktiven Vorschläge begleitet hat. Christine Rieß und Marco Lalli von Sociotrend gebührt unser Dank dafür, dass sie die umfangreichen multivariaten statistischen Analysen mit großer Sorgfalt und Zuverlässigkeit durchgeführt haben. Danken möchten wir zudem Annette Spellerberg für ihre hilfreichen Anmerkungen und Hinweise.

Das Forschungsprojekt ENEf-Haus wird vom Bundesforschungsministerium im Förderungsschwerpunkt Sozial-ökologische Forschung unter dem Förderkennzeichen 01UV0805C gefördert.

¹ Mehr Informationen zum Projekt: www.enef-haus.de

1 Hintergrund und Zielsetzung

Der global steigende Energieverbrauch auf der Basis überwiegend fossiler Brennstoffe führt zu massiven Umwelt- und Klimaproblemen. Die privaten Haushalte in Industrieländern tragen in vielfältiger Weise zu diesen Problemen bei. In Deutschland werden 29 Prozent der Endenergie von Haushalten verbraucht. Rund 75 Prozent des Endenergieverbrauchs der Haushalte wird für die Bereitstellung von Raumwärme und die Warmwasserbereitung verwendet (BMW 2007)

Knapp 60 Prozent des Wohnflächenbestands in Deutschland findet sich in Ein- und Zweifamilienhäusern sowie Reihenhäusern (IWU 2003; IWU 2007). Diese Gebäudetypen sind die klassischen Wohnformen von Eigenheimbesitzerinnen und -besitzern. Der Energieverbrauch und die damit verbundenen CO₂-Emissionen von Gebäuden können durch eine energetische Sanierung entscheidend gesenkt werden. Ein besonders hohes Einsparpotenzial kann bei Ein-, Zweifamilien- und Reihenhäusern erzielt werden (Schloman et al. 2004; Brohmann et al. 2000). Dieses liegt mit 45–70 Prozent des Energieverbrauchs bei einer Vollsanierung deutlich höher als bei anderen Gebäudetypen (Kleemann et al. 2000).

1.1 Unzureichende Sanierungsrate

Insgesamt sind ca. 75 Prozent des Wohnungsbestands in Deutschland vor dem Jahr 1978 gebaut, es gibt also eine hohe Zahl sanierungsbedürftiger Gebäude. Insbesondere Gebäude der 1960er bis 1970er Jahre durchlaufen demnächst ihren ersten großen Sanierungszyklus. Bei Gebäuden aus der Vorkriegszeit steht der zweite große Sanierungszyklus an.

Mittlerweile steht eine breite Palette technisch ausgereifter und wirtschaftlich rentabler Lösungen für eine energieeffiziente und kohlenstoffarme Bereitstellung von Raumwärme, Warmwasser sowie für die Wärmedämmung zur Verfügung. Untersuchungen zur Sanierungseffizienz zeigten jedoch, dass bei durchgeführten Bestandssanierungen im Durchschnitt nur ca. ein Drittel der mittelfristig rentablen Energieeinsparpotenziale gehoben werden und insgesamt lediglich ca. 1 Prozent des Gebäudebestands pro Jahr energetisch modernisiert wird (Kleemann/Hansen 2005). In den letzten Jahren konnte die Sanierungsrate nicht zuletzt durch umfassende Förderprogramme deutlich gesteigert werden. Dennoch bleibt das derzeitige Sanierungstempo weit hinter der von Experten für technisch und wirtschaftlich machbar eingeschätzten Sanierungsrate von 3 Prozent zurück (Kleemann/Hansen 2005).

1.2 Faktoren der Sanierungsentscheidung

Angesichts der hohen Kosten, die mit einer umfassenden energetischen Sanierung verbunden sind, spielen finanzielle und wirtschaftliche Erwägungen bei einer solchen Investitionsentscheidung zweifellos eine wichtige Rolle. Allerdings gibt es zahlreiche Hinweise darauf, dass durch mangelnde Rentabilität oder zu hohe Kosten allein nicht erklärt werden

können, warum viele Eigenheimbesitzerinnen und Eigenheimbesitzer das Thema energetische Gebäudemodernisierung bislang nur sehr zögerlich angehen (Krémer et al. 2005).

In einer qualitativen Vorstudie (Stieß et al. 2009) wurde die Bedeutung der sozialen Situation sowie individueller Beweggründe und Motivlagen für die Sanierungsentscheidung untersucht. Dabei wurde deutlich, dass die Abwägung von Handlungsoptionen nicht allein nach objektiven ökonomischen Kriterien erfolgt, sondern in starkem Maße durch subjektive Situationswahrnehmungen beeinflusst ist. Bauliche Ausgangssituation und verfügbare technische Handlungsmöglichkeiten stecken den Rahmen für die Sanierungsentscheidung ab, ohne diese jedoch zu bestimmen. Eine wichtige Rolle spielen die Einstellungen der potenziellen Sanierer und ihre Orientierung an Lebensstilgruppen, ebenso ihre aktuelle Lebenssituation und -perspektive und die damit verbundenen Erwartungen, Anforderungen und Bedürfnisse.

In Anlehnung an die sozial-ökologische Konsumforschung betrachten wir die Entscheidung für eine energetische Gebäudemodernisierung daher als eine strategische Konsumentscheidung (Bodenstein et al. 1997). Damit eine anspruchsvolle energetische Sanierung durchgeführt wird, muss eine ganze Reihe von Bedingungen gegeben sein. Dazu gehören ein Anlass für eine energieeffiziente Sanierung (wie Sanierungsbedarf oder -wunsch), ein hinreichendes Problembewusstsein und positives affektives Verhältnis zur Energieeffizienz, ausreichende Informationen über energetische Sanierungsmöglichkeiten und die Kompetenz, solche Informationen zu verarbeiten und bewerten zu können, sowie ökonomische Ressourcen zur Durchführung dieser Maßnahmen, ganzheitliche Beratung etc.

In der qualitativen Vorstudie konnten eine Reihe von Faktoren identifiziert werden, die die Sanierungsentscheidung beeinflussen. Dieses Modell der Sanierungsentscheidung umfasst v.a. die folgenden Faktoren:

- Soziodemografische Situation und die jeweilige Lebensphase;
- Einstellungen zum Bauen und Wohnen, die mehr oder weniger eng mit Lebensstilen verknüpft sind;
- Anlässe oder „Gelegenheiten“, wie der Kauf eines Hauses, notwendige Erweiterungen oder Umbau, oder auch kontinuierliche Instandhaltung und Pflege eines lange genutzten Eigenheims;
- (wahrgenommene) Ressourcen, wie das verfügbare Einkommen und Vermögen, der Zugang zu Finanzierungen sowie die Fähigkeit und Bereitschaft zu Eigenleistungen;
- zu den Ressourcen gehören auch das Wissen über unterschiedlichen technische Sanierungsmöglichkeiten und ihre Auswirkungen sowie die Kompetenz entsprechende Informationen zu beschaffen und zu bewerten.

Diese Faktoren stecken den Rahmen der Sanierungsentscheidung ab. Wie diese Entscheidung ausfällt, wird von den Einstellungen zum Ergebnis und dem damit verbundenen Sanierungsziel sowie durch Einstellungen, Erwartungen und Befürchtungen zum Prozess der Sanierung beeinflusst (Stieß et al. 2009).

Ob und in welchem Umfang durch Sanierung energetische Fortschritte erzielt werden können, hängt schließlich von der vorgefundenen baulichen Substanz („Gebäude und Technik“) sowie den gesetzlichen und behördlichen Rahmenbedingungen (Energieeinsparverordnung, Denkmalschutz etc.) ab.

Die einzelnen Bestimmungsfaktoren der Modernisierungsentscheidung sind im folgenden Entscheidungsmodell (siehe Abbildung 1) zu einem einheitlichen Erklärungsansatz zusammengefasst.



Abbildung 1: Modell der Modernisierungsentscheidung

1.3 Ziele der Untersuchung

Das zentrale Ziel von ENEF-Haus ist es, einen Beitrag zu einer deutlichen Anhebung der Sanierungsquote und damit zum Klimaschutz zu leisten. Dabei gehen wir von der Annahme aus, dass das Sanierungspotenzial vor allem deshalb nicht ausgeschöpft wird, weil die aktuellen Förderprogramme sowie Kommunikations- und Beratungsangebote nur unzureichend auf die komplexe Entscheidungssituation der Eigenheimbesitzern bei der energetischen Sanierung eingehen.

Mit Hilfe einer standardisierten Befragung von Eigenheimsanierern und -saniererinnen wird daher die Entscheidungssituation bei einer Sanierung untersucht. Durch einen Vergleich von Hausbesitzern, die eine energetisch anspruchsvolle Sanierung ausgeführt haben, mit Sanierern, die keine besonders energieeffizienten Maßnahmen umgesetzt haben², sollen die ausschlaggebenden Motive sowie fördernde Faktoren für und Barrieren gegen eine energetische Sanierung ermittelt werden.

² Die Sanierer, die energetisch anspruchsvolle Sanierungsmaßnahmen durchgeführt haben, werden im Laufe des Berichts auch als energetische Sanierer bezeichnet. Dabei ist zu beachten, dass sich diese Bezeichnung auf die Klassifizierung der ausgeführten Maßnahmen bezieht und sich weder auf die Absicht der Sanierer noch auf die mit einer Maßnahme erzielten Einsparpotenziale bezieht. Ebenso werden die Befragten, die Standard-Sanierungsmaßnahmen durchgeführt haben im Berichtsverlauf auch Standard-Sanierer genannt.

Mit der standardisierten Befragung sollen folgende Ziele erreicht werden:

- Erfassung des Status quo, wie Gebäudezustand, umgesetzte Maßnahmen sowie die Bedeutung der (Steigerung der) Energieeffizienz im Zusammenhang mit der Sanierung;
- Untersuchung der Entscheidungssituation bei der Sanierung von Eigenheimen;
- Ermittlung von Einstellungen, Anlässen, Zielen und Motiven bei der Gebäudemodernisierung zur Identifikation von hemmenden & fördernden Faktoren für energetische Sanierung;
- Erhebung von Informationen über die Sanierung und gebäudetechnischer Daten, mit denen die ökologischen Wirkungen, wie Energie- und CO₂-Einsparungen, der umgesetzten Sanierungsmaßnahmen abgeschätzt werden können.

Dabei gehen wir davon aus, dass die Motive und Bedingungskonstellationen, die zu einer anspruchsvollen energetischen Sanierung führen, sich für verschiedene Gruppen von Eigenheimbesitzern unterschiedlich darstellen. Daher wird mit Hilfe der identifizierten Einflussfaktoren ein Zielgruppenmodell für eine energetische Eigenheimmodernisierung erstellt. Anhand dieser Segmentierung werden unterschiedliche Sanierertypen identifiziert, die sich im Hinblick auf ihre Einstellungen und Zielen hinsichtlich einer energetischen Sanierung sowie ihre Barrieren unterscheiden. Diese Typologie dient dazu, Beratungsangebote und Kommunikation gezielt auf die verschiedenen Sanierungstypen abzustimmen und dadurch den Anteil der energetischen Sanierungen zu erhöhen.

2 Methodik und Vorgehensweise

2.1 Datenerhebung

Der Befragung der Gebäudesanierer liegt ein mehrstufiges empirisches Design zugrunde, das folgende Schritte umfasst:

In einer **qualitativen Vorstudie** wurden insgesamt 44 Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer, die energetische oder Standard-Sanierungsmaßnahmen durchgeführt hatten, zu ihrem Sanierungsverhalten, ihren Motiven und Einstellungen im Hinblick auf die Sanierung befragt (vgl. Stieß et al. 2009). Durch die qualitative Befragung sollten u.a. das Untersuchungsfeld exploriert, Hypothesen generiert und alltagsnahe Formulierungen für die Items der quantitativen Befragungen gewonnen werden.

In einem zweiten Schritt wurde eine ausführliche standardisierte Befragung von Eigenheimsanierern durchgeführt, die durch eine repräsentative Bus-Befragung von Eigenheimbesitzern ergänzt wurde.

Ausführliche standardisierte Befragung

In der **ausführlichen standardisierten Befragung** wurden 1.008 EigenheimsaniererInnen befragt. Zielpersonen waren selbstnutzende EigentümerInnen von Ein- und Zweifamilienhäusern, die in den Jahren 2005-2008 größere Sanierungsmaßnahmen an der Gebäudehülle oder am Heizungssystem durchgeführt haben.

Berücksichtigt wurden Maßnahmen, die zur Aufrechterhaltung der Funktion dieser Bauteile und Anlagen nach dem üblichen Stand der Technik erforderlich waren. Unterschieden wurde dabei zwischen Standardmaßnahmen (z.B. Einbau einer Heizung mit gleitender Kesseltemperatur, Ausbessern und Streichen der Fassade) und Optionen die ein erhöhtes energetisches Einsparpotenzial aufweisen und über Standardmaßnahmen hinausgehen (z.B. der Einbau einer Holzpellettheizung, Dämmung der Fassade). Darüber hinaus wurden auch solche Maßnahmen berücksichtigt, die auf eine Verbesserung des energetischen Zustands eines Gebäudes abzielen, die aber keine Standardmaßnahme zum Äquivalent haben, z.B. der Einbau von Sonnenkollektoren oder die Dämmung von Heizungsrohren. Die Zuordnung der Maßnahmen wurde nach der Verbreitung der entsprechenden Maßnahmen im Untersuchungszeitraum getroffen und mit Experten abgestimmt.

Um Bagatellsanierungen auszuschließen wurde eine Investitionssumme für die Sanierung von mindestens 4.000 Euro vorgegeben.

Die Auswahl der Befragten erfolgte anhand einer mehrfach geschichteten, mehrstufigen Zufallsstichprobe nach ADM-Standard. Für die bundesweite Rekrutierung der Befragten wurde eine Quote von jeweils 50 Prozent energetischen und Standard-Sanierer vorgegeben. Die Rekrutierung der Befragten erfolgte mit Hilfe eines Screening-Fragebogens anhand einer vorgegebenen Liste von Maßnahmen, die energetisch anspruchsvolle Maßnahmen gegenüber Standard-Maßnahmen abgrenzt (vgl. Tab. 1).

Standardsanierung	Energetisch anspruchsvolle Sanierung
Streichen und/oder Ausbessern der Fassade	Dämmung Fassade/Außenwand
Einbau neuer Türen	
Einbau neuer Fenster mit 2-Scheiben-Verglasung	Einbau neuer Fenster mit 3-Scheiben-Verglasung
Erweiterung der Wohnfläche/Ausbau des Daches	Dämmung des Daches
	Dämmung an der obersten Geschossdecke
Ausbau des Kellers	Dämmung der Kellerdecke bzw. des Fußbodens zum Keller oder Erdreich
Einbau einer neuen Niedertemperatur-Heizungsanlage	Einbau einer neuen Brennwert-Heizungsanlage
Einbau eines Einzelofens	Einbau einer neuen Holzpellettheizung
Einbau einer neuen Warmwasserbereitung	Isolierung von Heizungs- und Warmwasserrohren
	Installation einer Solaranlage
	Einbau einer Wärmepumpe
	Einbau einer mechanischen Lüftungsanlage
	Einbau einer Photovoltaik-Anlage

Tabelle 1: Energetische vs. Standardmodernisierungen

Insgesamt wurden 1.008 Eigenheimsanierer befragt. Diese teilen sich folgendermaßen auf:

- 541 EigenheimbesitzerInnen, die Maßnahmen mit hohem Energieeinsparpotenzial durchführten („energetische Sanierer“)
- 467 EigenheimbesitzerInnen, die Maßnahmen zur Instandhaltung und Sanierung von Heizung/Gebäudehülle in Standardqualität ohne besondere energieeffiziente Komponenten durchführten („Standard-SaniererInnen“)

Die Befragung erfolgte als CAPI³ und dauerte pro Interview ca. 30 Minuten. Die Feldphase wurde im Zeitraum von Ende Januar bis Anfang März 2009 durchgeführt.

Um die verschiedenen Einflussfaktoren auf die Sanierungsentscheidung zu erfassen sowie deren energetischen Wirkungen abschätzen zu können, zeichnete sich der Fragebogen durch die Vielfältigkeit verschiedener Themengebiete aus. Die in der Befragung erhobenen Daten umfassten folgende Themenbereiche:

- Haus und Ausgangssituation (Baujahr, Eigentum, Haustyp)
- Einstellungen zu Haus und Sanieren

³ Computer Assisted Personal Interviewing (CAPI)

- Allgemeine Lebensstilorientierungen⁴
- Sanierungsmaßnahmen (Art der Maßnahmen, Kosten, Planung und Perspektiven)
- Anlässe und Ziele der Sanierung
- Information und Zuständigkeiten (Informationsquellen, Aufgabenverteilung im Haushalt/Einstellung professionelle Beratung)
- Finanzierung der Maßnahmen
- Bewertung der Wirtschaftlichkeit und Amortisation
- Fördermittel (Beanspruchte Fördermittel/Einstellungen zu Förderungsoptionen)
- Barrieren gegen energetische Sanierung
- Effekte der Sanierung
- Eigener Energieverbrauch (Kosten/Heizungs- und Lüftungsverhalten)
- Energieausweis
- Gebäudezustand vor/nach der Sanierung⁵
- Lebensstilorientierungen in Anlehnung an das Modell der Lebensstil-Typologie von Gunnar Otte (Traditionalität vs. Modernität; häuslich vs. außerhäuslich/Anspruchsniveau, Risiko, Umwelt)
- Soziodemografische Daten

Die Durchführung der Befragung erfolgte durch die GfK in Nürnberg.

Bus-Befragung

Als dritter Baustein wurde im April 2009 eine **Bus-Befragung von Eigenheimbesitzern**⁶ durchgeführt, als zur Ergänzung der standardisierten Befragung der SaniererInnen durchgeführt.

Ziel der Bus-Befragung war es, repräsentative Daten über den Anteil der Sanierer unter den EigenheimbesitzerInnen zu ermitteln, sowie Informationen über die soziodemografischen Daten von Nicht-Sanierern zu gewinnen und repräsentative Daten über die Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen in Deutschland zu erhalten, um die Abweichungen in der ausführlichen, standardisierten nach einer vorgegebenen Quote durchgeführten Befragung abschätzen zu können. Die Unterscheidung von energetischen und nicht-

⁴ Lebensstilmodelle erfordern in der Regel sehr aufwändige Indikatorensätze. Um den Erhebungsaufwand angesichts der komplexen Fragestellung zu begrenzen, wurde auf die Items des von Gunnar Otte entwickelten Lebensstilmodells zurückgegriffen, das eine vereinfachte Erhebung von Lebensstilen anhand von Leitindikatoren ermöglicht (Otte 2005).

⁵ Die Erfassung der Gebäudedaten orientierten sich an dem vom IWU entwickelten Kurzverfahren Energieprofil (Loga 2005; Loga et al. 2005), das für die Fragestellung der vorliegenden Untersuchung angepasst wurde (Weiß, Dunkelberg 2010).

⁶ Eine Bus-Befragung ist eine Erhebungsverfahren, bei dem Themen unterschiedlicher Auftraggeber in einer regelmäßig durchgeführten Befragung erhoben werden. Auftraggeber können ihre Fragen wie in einem regelmäßig verkehrenden Omnibus untersuchen lassen. Die verschiedenen Fragestellungen werden in einer bevölkerungs-repräsentativen Mehrthemenumfrage zusammengefasst.

energetischen Sanierern erfolgte analog der Klassifizierung der ausführlichen standardisierten Befragung.

Aus einer repräsentativen Bevölkerungsstichprobe für Deutschland wurden ca. 3.000 Personen über 14 Jahre befragt. Erhoben wurden

- Eigenheimbesitz,
- durchgeführte Sanierungsmaßnahmen am Heizungssystem und an der Gebäudehülle im Zeitraum von 2005 bis 2008,
- soziodemographische Angaben.

Mit der Durchführung der Bus-Befragung wurde ebenfalls die GfK in Nürnberg beauftragt.

2.2 Deskriptive Auswertung

Die Auswertung der standardisierten Befragungen erfolgt in mehreren Schritten. Zunächst findet eine Grundauszählung und eine bivariate Auswertung anhand der Merkmale energetische und Standard-Sanierer statt. Auch die Darstellung der Ergebnisse erfolgt getrennt nach energetischen und Standard-Sanierern in Balkendiagrammen.

In der ausführlichen standardisierten Befragung der Eigenheimsanierer wurde zur Einschätzung der Relevanz verschiedener Items Vierer-Skalen mit den Kategorien „Trifft genau zu; Trifft eher zu; Trifft eher nicht zu; Trifft überhaupt nicht zu“ verwendet. In der Auswertung werden immer jeweils die beiden obersten Werte „Trifft genau zu“ und „Trifft eher zu“ zusammengefasst (Top 2 Boxes).

2.3 Multivariate Analyse

Durch eine multivariate Analyse der Daten der standardisierten Befragung der Eigenheimsanierer wird mit Hilfe von Faktor- und Clusteranalysen eine Segmentierung von Eigenheimsanierern entwickelt.

Mit Hilfe dieser Segmentierung können unter den befragten EigenheimbesitzerInnen Teilgruppen identifiziert werden, die sich mit Blick auf hemmende und fördernde Faktoren für eine energetische Sanierung unterscheiden. Ziel ist es, solche Gruppen zu ermitteln, deren Mitglieder ähnliche Motivallianzen, Einstellungen und Barrieren gegenüber einer energetischen Sanierung aufweisen. Die Segmentierung erfolgt theorie- und modellgeleitet in Anlehnung an das oben dargestellt Entscheidungsmodell.

Faktorenanalyse

Durch eine Faktorenanalyse ist es möglich, die aus den Daten vorliegenden vielfältigen Informationen zu reduzieren. Die Faktorenanalyse hilft dabei, latente Dimensionen zu finden, die hinter einer Itematterie stehen. Anhand der Faktorenanalyse wird nicht nur die vorliegende Vielfalt an Informationen verdichtet und reduziert, sondern auch zusammen-

hängende Hintergrundmotive identifiziert, die als Einflussgrößen das Antwortverhalten bestimmen.

In einem ersten Schritt werden die Fragen zu Einstellungen zu Haus, Bauen und Wohnen, Anlässe und Ziele der Sanierung, Einstellungen zu professioneller Beratung und Finanzierung von Sanierung sowie Barrieren einer energetischen Sanierung einer Faktorenanalyse unterzogen. In die Analyse gehen umgepolte Items ein, so dass hohe Skalenwerte eine hohe Zustimmung implizieren. Items die besonders niedrige Faktorladungen aufwiesen werden aus der Analyse ausgeschlossen.

Aus der Faktorenanalyse⁷ ergeben sich die folgenden Faktoren⁸. Die Varianzaufklärung des Faktorenmodells ist jeweils in Klammern angegeben.

Einstellungen zu Haus, Bauen und Wohnen (65 Prozent Varianzaufklärung)

- Hohe emotionale Identifikation
- Unsichere Planungsperspektive
- Do-it-yourself und Technik-Interesse

Anlässe und Ziele der Sanierung (68 Prozent Varianzaufklärung)

- Kosten- und energieeffizientes Sanieren plus Klimaschutz/Attraktivität CO₂-armer Technologien
- Reaktion auf akute Probleme
- Verbesserung der Optik und Substanz, Werterhalt

Einstellungen zu professioneller und kostenpflichtiger Beratung (56 Prozent Varianzaufklärung)

- Fehlende Notwendigkeit einer professionellen Beratung

Einstellungen zu der Finanzierung von Sanierungen (72 Prozent Varianzaufklärung)

- Verschuldungsbereitschaft
- Eigenleistungen, um Kosten zu sparen

Barrieren für energetische Sanierung (56 Prozent Varianzaufklärung)

- Sanieren als Belastung und Überforderung
- Äußere Restriktionen und Risikoaversion
- Fehlende finanzielle Mittel und Zukunftsungewissheit
- Kein (weiterer) Sanierungsbedarf

⁷ Die Faktorenanalyse wurde nach der Hauptkomponentenmethode mit anschließender Varimax-Rotation durchgeführt. Fehlende Werte („missing data“) waren nicht vorhanden.

⁸ Die Faktorenzahl wurde mit Hilfe des Eigenwert-Kriteriums bestimmt: Hierbei werden alle Faktoren mit einem Eigenwert oberhalb von Eins extrahiert. Faktoren, die mehr erklären als eine ganze Variable werden beibehalten.

Regressionsanalysen

Mit der Regressionsanalyse wurden relevante Einflussfaktoren auf die Art der Sanierung bestimmt. Anhand mehrerer Regressionsanalysen wurde analysiert, welche Faktoren Einfluss darauf haben, ob energetisch anspruchsvolle oder Standard-Sanierungsmaßnahmen durchgeführt werden. Dabei stellte die Art der Sanierung, energetisch bzw. Standardqualität, jeweils das Zielmerkmal dar. Zunächst wurde ein Gesamtmodell errechnet, in das alle Sanierungsmaßnahmen einbezogen wurden. Im Anschluss wurden auch getrennte Regressionsmodelle für ausgewählte Gewerke wie Heizungs-, Fenster- und Gebäudehüllesanierung gerechnet.

Für jede dieser Sanierergruppen wurden jeweils vier Regressionen mit unterschiedlichen Bedingungsvariablen gerechnet. Als Bedingungsvariablen wurden folgende verwendet:

- Einstellungsfaktoren (Motive, Barrieren, Einstellungen),
- soziodemographische Aspekte,
- Gebäudeaspekte,
- alle Bedingungsvariablen zusammen.

Abbildung 2 zeigt die mit Hilfe der Regressionsanalyse ermittelten Einflussfaktoren auf die Sanierungsentscheidung. Die standardisierten Regressionskoeffizienten bilden ein Maß für positive und negative Zusammenhänge. Dabei werden jedoch nur die signifikanten Werte ($p < .05$) berücksichtigt. Die Werte zwischen 0 und (-)1 geben die Stärke des Zusammenhangs an. Ein Wert von 0 Prozent bedeutet, dass der betreffende Faktor keinen Einfluss auf die abhängige Variable hat; ein Wert von 1 (oder -1) bedeutet, dass das Ergebnis gänzlich durch den entsprechenden Faktor positiv (oder negativ) beeinflusst wird.

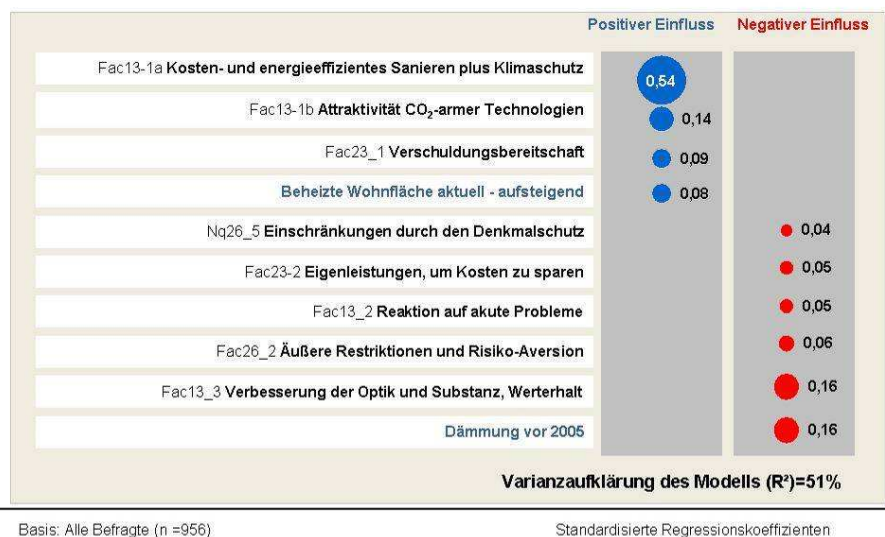


Abbildung 2: Einflussfaktoren auf Sanierungsentscheidung

Die Ergebnisse der Regressionsanalyse zeigen, dass die Einstellungsfaktoren den höchsten Einfluss auf die Sanierungsentscheidung darstellen. Sie klären einen hohen Anteil der Varianz auf, der je nach den betrachteten Maßnahmen zwischen 40 und 60 Prozent beträgt. Zusätzlich macht die Regressionsanalyse deutlich, dass die sozioökonomische Lage, Lebensphase und bauliche Voraussetzungen nur von geringer Bedeutung für die Art des Sanierungsergebnisses sind.

Die Ergebnisse der Regressionsanalyse zeigen, dass Lebensphase, soziale Lage und bauliche Voraussetzungen nur einen geringen Einfluss auf die Art der Sanierungsentscheidung haben. Der Schwerpunkt des Zielgruppenmodells liegt daher auf der Analyse und Beschreibung der Einstellungen, Ziele und Barrieren hinsichtlich einer energetischen Sanierung.

Clusteranalyse

Mit dem Verfahren der Clusteranalyse können Personen in Gruppen mit ähnlichen Merkmalen nach bestimmten Kriterien eingeteilt bzw. Typen gebildet werden. Dabei werden die Befragten mit möglichst ähnlichen Ausprägungen anhand bestimmter Variablen klassifiziert. Die Clusteranalyse erfolgt mithilfe eines nicht-hierarchischen, disjunkten Partitionierungsverfahrens, das K-Means. Der Vorteil dieses Verfahrens besteht darin, dass jedes Objekt genau einem Cluster zugeordnet wird.

Als Klassifizierungsvariablen dienen die Faktoren der Regressionen, die einen besonders großen Einfluss auf die Art der Sanierung ausüben. Dies sind Einstellungsfaktoren, deren standardisierte Regressionskoeffizienten in den Regressionen mindestens 0,1 betragen.

Im Einzelnen gingen folgende Faktoren in die Clusteranalyse ein:

- Hohe emotionale Identifikation (fac5_1)
- Kosten- und energieeffizientes Sanieren (fac1a_13)
- Klimaschutz/ Unabhängigkeit vom Öl (fac1bb_13)
- Technik auf neuestem Stand (nq13_9)
- Reaktion auf akute Probleme (fac13a_2)
- Verbesserung der Optik und Substanz, Werterhalt (fac13a_3)
- Verschuldungsbereitschaft (fac23_1)
- Eigenleistungen, um Kosten zu sparen (fac23_2)
- Sanieren als Belastung und Überforderung (fac26_1)
- Äußere Restriktionen und Risikoaversion (fac26_2)

In der Clusteranalyse werden vier verschiedene Lösungen, die 3er-, 4er-, 5er- und 6er-Clusterlösungen, gerechnet. Aus inhaltlichen Gründen wird der 5er- Lösung der Vorzug

gegebene. Aus statistischer Sicht weist die 5er-Lösung eine hohe Modellgüte auf.⁹ Die fünf Cluster unterscheiden sich bezüglich der im Fokus der Analysen stehenden Variable „Sanierertyp“, nach der Durchführung von energetische anspruchsvollen oder Standard-Sanierungen, signifikant ($\text{Chi}^2 = 321.56$; $\text{df} = 4$; $p < 0.001$).

Auch inhaltlich ist die 5er-Lösung zur Erstellung des Zielgruppenmodells die sinnvollste Variante. Sie enthält zwei Typen, die energetische Sanierungen durchführen, einen Typ, der vereinzelt energetische Maßnahmen durchführt und zwei Typen, die so gut wie keine energetischen Sanierungen durchführen. Die Aufteilung ist zur Erstellung eines Zielgruppenmodells für energetische Sanierung besonders geeignet, da die Typen hinsichtlich ihrer verschiedenen Motivationen und Hemmnisse gegenüber energetischer Maßnahmen gut analysiert und verglichen werden können. Die 5-er Lösung der Clusteranalyse stellt damit die Grundlage zur Erstellung des Zielgruppenmodells bzw. der Typologie der EigenheimsaniererInnen dar.

⁹ Das Pseudo F liegt bei 144,5, das Cubic Clustering Criterion beträgt 44,2 und die erklärte Varianz beträgt 24 Prozent.

3 Deskriptive Auswertung der Bus-Befragung

Ergänzend zur ausführlichen standardisierten Befragung der Eigenheimsanierer, der eine quotierte Stichprobe zugrunde liegt¹⁰, wurde eine repräsentative Bevölkerungsumfrage durchgeführt. Mit dieser Befragung sind repräsentative Aussagen über die Eigenheimsanierung möglich, die zur Datenergänzung und -kontrolle verwendet werden können. Von insgesamt 3.000 befragten Personen waren 1.270 Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer. Ca. 30 Prozent der Eigenheimbesitzer hatten in den Jahren 2005 bis 2008 Gebäudehülle oder Gebäudetechnik saniert. Etwa 58 Prozent der Sanierer hatten in diesem Zeitraum energetisch anspruchsvolle Maßnahmen¹¹ durchgeführt; dies entspricht rund 17 Prozent der Eigenheimbesitzer. Demnach setzen pro Jahr etwa 7–8 Prozent aller Eigenheimbesitzer Maßnahmen an der Gebäudehülle oder an der Heizungstechnik um. Gut 4 Prozent realisieren dabei energetisch anspruchsvollere Maßnahmen.

3.1 Soziodemografische Merkmale der Sanierer

Mithilfe der Daten der Bus-Befragung können die Sanierer soziodemografisch charakterisiert werden. Angehörige dieser Gruppe sind vergleichsweise alt: Über die Hälfte der Haushaltsvorstände ist zwischen 50 und 69 Jahre alt. 40 Prozent leben in Haushalten mit zwei Personen, etwa 30 Prozent in Haushalten mit vier oder mehr Personen. Ein abgeschlossenes Studium weisen etwa 12 Prozent auf, während 41 Prozent über einen höheren Abschluss ohne Abitur und 39 Prozent über einen Haupt- oder Volksschulabschluss verfügen. Die Mehrheit der Sanierer weist mittlere und gehobene Einkommen auf: 30 Prozent haben ein Haushaltsnettoeinkommen von 2.000 bis 3.000 Euro, etwa 20 Prozent verfügen über ein Einkommen von 3.000 bis 4.000 Euro. Verglichen mit der Gesamtbevölkerung sind die Sanierer demnach überdurchschnittlich gut ausgebildet und verfügen über ein vergleichsweise hohes Einkommen.

3.2 Soziodemografie der Sanierer und Nicht-Sanierer im Vergleich

Für die Bus-Befragung wurden sowohl Sanierer als auch Nicht-Sanierer befragt. Daher ist es möglich, die beiden Gruppen mit Blick auf ihre Soziodemografie miteinander zu vergleichen und zu überprüfen, ob die Bereitschaft, das Haus zu sanieren, bspw. von Alter oder Einkommen beeinflusst wird.

Die Altersverteilung der befragten Haushaltsvorstände¹² in Abbildung 3 bestätigt das hohe Durchschnittsalter von EigenheimbesitzerInnen: Fast die Hälfte (46%) der befragten

¹⁰ Vgl. Kap. 3.1.

¹¹ Die Abgrenzung von energetisch anspruchsvollen und Standard-Maßnahmen entspricht der Definition, die auch für die quotierte standardisierte Befragung verwendet wurde (vgl. Kap. 3.1).

¹² Zur Bestimmung der Altersverteilung, der Formalbildung und des Einkommens der Befragten wurden nur die Angaben der Haushaltsvorstände (n=616) verwendet, um genauere Aussagen über die EigenheimbesitzerInnen treffen zu können.

Eigenheimbesitzer sind über 60 Jahre alt. Etwa ein Viertel ist 70 Jahre und älter. Zu berücksichtigen ist dabei, dass diese Gruppe nach oben offen und nicht, wie die anderen Gruppen, auf zehn Jahre begrenzt ist. In den übrigen Altersklassen ergeben sich die höchsten Werte der Eigenheimbesitzer für die mittleren Altersgruppen. Dabei erreichen die Gruppen der 60- bis unter 70-Jährigen und der 40- bis unter 50-Jährigen mit jeweils 21 Prozent den höchsten Wert.

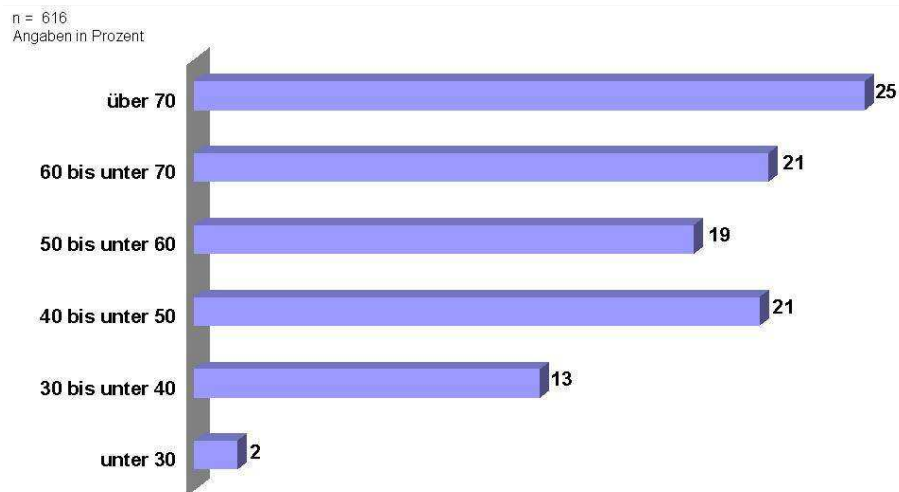


Abbildung 3: Altersverteilung der Haushaltsvorstände von Sanierern und Nicht-Sanierern

Abbildung 4 zeigt die verschiedenen Altersgruppen der Eigenheimbesitzer aufgeschlüsselt nach Sanierern und Nicht-Sanierern bezogen auf das Alter des Haushaltsvorstands. Die Prozentzahlen geben an, wie groß der Anteil der jeweiligen Gruppe bezogen auf alle Hausbesitzer ist. Die meisten Sanierungen werden in der Gruppe der 60- bis unter 70-Jährigen vorgenommen: Knapp 9 Prozent aller Eigenheimbesitzer sind 60 bis unter 70 Jahre alt und haben in den vergangenen vier Jahren eine Sanierung durchgeführt. An zweiter Stelle folgt die Altersgruppe der Sanierer im Alter von 50 bis unter 60 Jahren: Diese Gruppe macht 8 Prozent aller Eigenheimbesitzer aus. Etwas weniger aktiv sind die 40 bis unter 50-Jährigen. Die Sanierer in dieser Altersgruppe haben einen Anteil von knapp 7 Prozent an allen Hausbesitzern. Erwartungsgemäß geht die Sanierungsaktivität im höheren Alter zurück: Dennoch machen die Sanierer in dieser Altersgruppe immer noch knapp 6 Prozent aller Eigenheimbesitzer aus.

Noch deutlicher wird der Einfluss des Alters auf die Sanierungsaktivität, wenn der Anteil der Sanierer in den einzelnen Altersgruppen verglichen wird. Am höchsten ist der Anteil der Sanierer in den Altersgruppen der 50- bis unter 60-Jährigen sowie der 60- bis unter 70-Jährigen. In diesen beiden Gruppen haben über 40 Prozent in den vergangenen vier Jahren eine Sanierung durchgeführt. Deutlich niedriger liegt der Anteil in der Altersgruppe der 40- bis unter 50-Jährigen, in der etwa jeder dritte Eigentümer saniert hat. Im höhe-

ren Alter geht die Sanierungsintensität wieder deutlich zurück. In der Gruppe 70plus hat lediglich jeder vierte Hausbesitzer eine Sanierung durchgeführt.

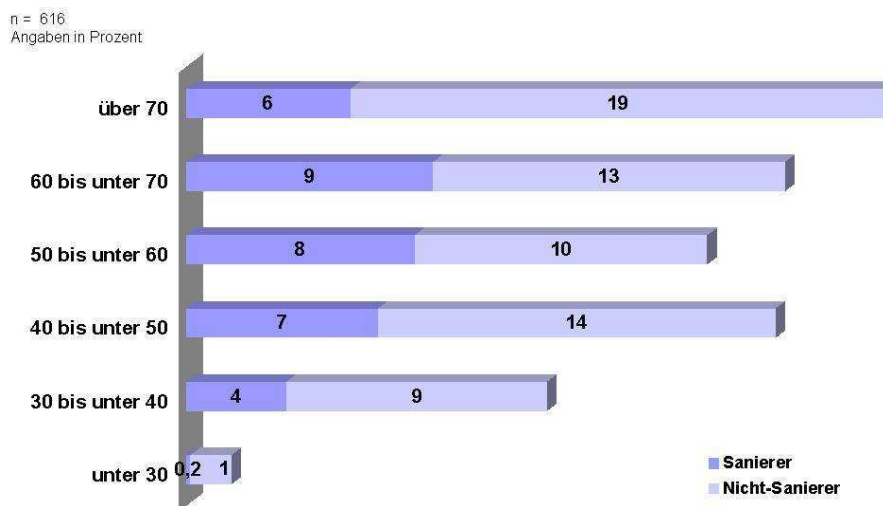


Abbildung 4: Altersverteilung der Haushaltsvorstände unterschieden nach Sanierern und Nicht-Sanierern

Abbildung 5 zeigt die Verteilung der Anzahl der Personen im Haushalt nach Sanierern und Nicht-Sanierern. Am häufigsten leben Eigenheimbesitzer in Zwei-Personen-Haushalten: Diese Gruppe hat einen Anteil von 36 Prozent. Die zweitgrößte Gruppe sind Haushalte mit vier Personen und mehr mit einem Anteil von 33 Prozent. Drei-Personen-Haushalte haben einen Anteil von 20 Prozent. Single-Haushalte sind mit nur 11 Prozent vergleichsweise selten unter den Eigenheimbesitzern vertreten. Fast die Hälfte aller Eigenheimbesitzer befindet sich demnach in der Nach-Familienphase oder lebt ohne Kinder.

Die Zwei-Personen-Haushalte sind nicht nur am häufigsten unter den Eigenheimbesitzern vorzufinden, sondern weisen auch den höchsten Saniereranteil auf: Etwa ein Drittel der Zwei-Personen Haushalte haben im Untersuchungszeitraum eine Sanierung durchgeführt. Ebenfalls vergleichsweise häufig sanieren Drei-Personen-Haushalte. Haushalte mit mindestens vier Personen weisen mit ca. 28 Prozent eine etwas geringere Saniererquote auf. Ein-Personen-Haushalte sanieren mit weniger als 20 Prozent relativ selten.

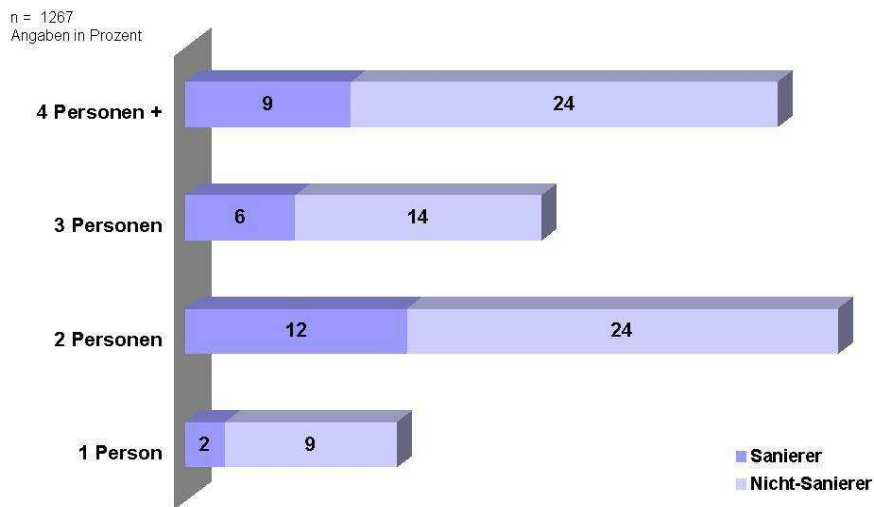


Abbildung 5: Anzahl der Personen im Haushalt unterschieden nach Sanierern und Nicht-Sanierern

Auch Einkommen und Bildung haben einen Einfluss auf die Entscheidung, ob saniert wird oder nicht. Abbildung 6 zeigt die Bildungsabschlüsse der Haushaltsvorstände unterteilt nach Sanierern und Nicht-Sanierern. Fast die Hälfte der befragten Haushaltsvorstände mit abgeschlossenem Studium haben Sanierungsmaßnahmen umgesetzt. Von den Haushaltsvorständen mit mittlerem Bildungsabschluss haben ca. 40 Prozent saniert. Haushaltsvorstände, die über einen Hauptschulabschluss mit abgeschlossener Lehre verfügen, haben hingegen nur zu 27 Prozent Sanierungen ausgeführt. Personen mit einem Haupt- oder Volksschulabschluss ohne abgeschlossene Lehre entscheiden sich mit einem Anteil von ca. 20 Prozent am seltensten für eine Sanierung. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass der Anteil der befragten Haushaltsvorstände mit abgeschlossenem Studium nur etwa 8 Prozent beträgt, während die Hälfte über einen Haupt- oder Volksschulabschluss verfügt.

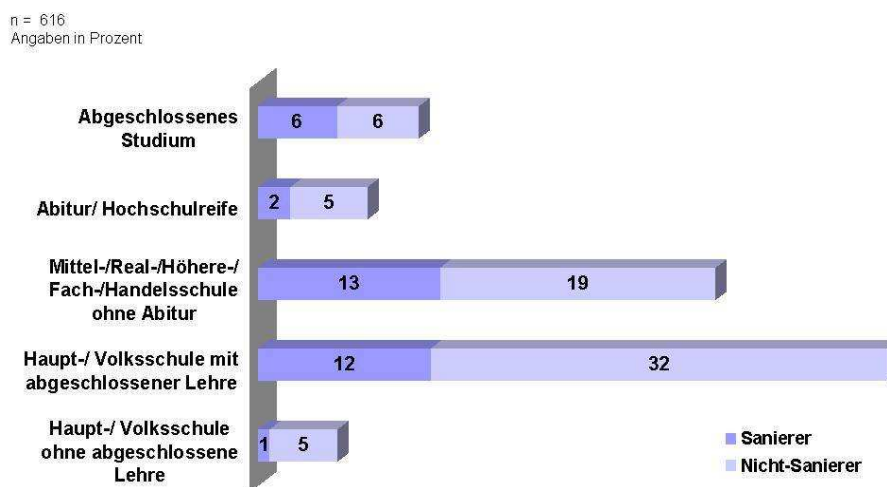


Abbildung 6: Formalbildung der Haushaltsvorstände unterschieden nach Sanierern und Nicht-Sanierern

Unter den Sanierern sind mittlere und gehobene Netto-Einkommen überdurchschnittlich häufig vertreten (vgl. Abbildung 7). Die größte Gruppe der Sanierer hat ein Haushaltsnettoeinkommen von 2.000 bis unter 2.500 Euro. An zweiter Stelle folgen Haushalte mit einem Einkommen zwischen 3.000 und 3.500 Euro.

Vergleicht man das Haushaltsnettoeinkommen von Sanierern und Nicht-Sanierern, so fällt auf, dass der Anteil der Sanierer mit zunehmendem Einkommen ansteigt. So sanieren jeweils über 40 Prozent der Einkommensgruppen 4.000 Euro und mehr und 3.000 bis unter 3.500 Euro. In der Einkommensgruppe 3.500 bis unter 4.000 Euro sanieren sogar zweidrittel der Befragten. In der mittleren Einkommensgruppe zwischen 1.500 und 3.000 Euro liegt der Anteil der Sanierer etwa bei 30 Prozent. In der untersten Einkommensgruppe bis unter 1.500 Euro sanieren hingegen nicht einmal 12 Prozent. Zu beachten ist, dass fast 30 Prozent der Befragten keine Angaben zum Einkommen machten; davon waren etwa dreiviertel Nicht-Sanierer.

Zusammengefasst lässt sich festhalten, dass zwischen der Entscheidung, ob saniert wird oder nicht, und dem Alter, dem Einkommen und dem Bildungsabschluss ein deutlicher Zusammenhang besteht. Vor allem Eigenheimbesitzer im Alter von 50 bis 70 Jahren sanieren überdurchschnittlich häufig. Auch Hausbesitzer mit einem Einkommen von über 3.000 Euro sind eher bereit, eine Sanierung durchzuführen.

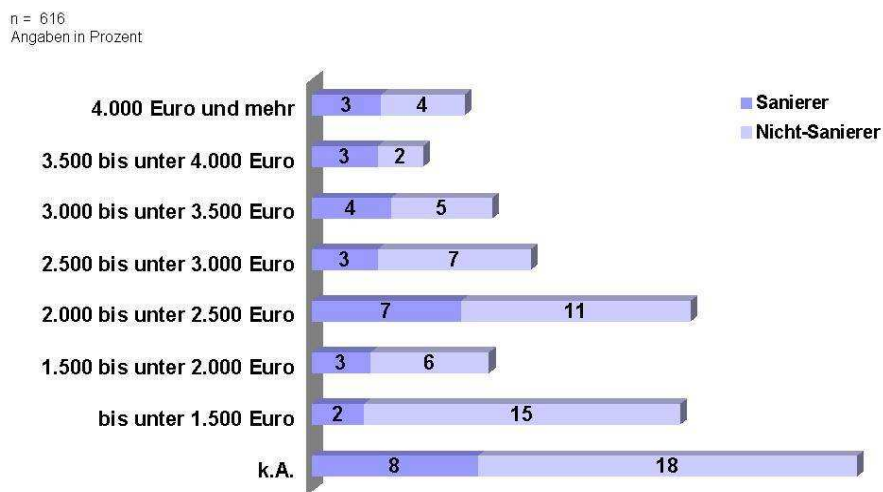


Abbildung 7: Höhe des Einkommens, unterteilt nach Sanierern und Nicht-Sanierern

3.3 Sanierungsvolumen

Die Kosten der Sanierung betragen bei 67 Prozent der Sanierer in der Bus-Befragung zwischen 4.000 Euro und 50.000 Euro (vgl. Abbildung 8). Nur 6 Prozent der Sanierer gaben mehr als 50.000 Euro für die Sanierung aus. Eigenheimbesitzer mit einer energetisch anspruchsvollen Sanierung investierten höhere Beträge als solche mit einer Standardsanierung. Bei Sanierungskosten zwischen 4.000 Euro und 50.000 Euro ist die Quote der energetischen Maßnahmen wesentlich höher als die der Standardmaßnahmen. Letztere sind

eher in den unteren Investitionskategorien vertreten. Während der Anteil der Standardsanierungen bei einem Sanierungsvolumen von unter 4.000 Euro bei 62 Prozent lag, betrug er bei einem Volumen von 10.000 bis unter 50.000 Euro hingegen nur noch etwa 27 Prozent.

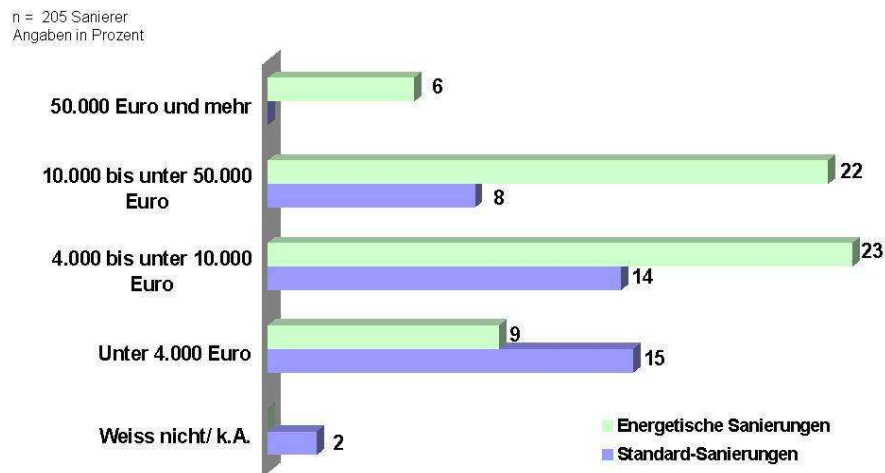


Abbildung 8: Sanierungsvolumen der durchgeführten energetischen und Standard-Sanierungen

3.4 Sanierungsmaßnahmen

Die Sanierer wurden gefragt, welche Sanierungsmaßnahmen sie im Zeitraum von 2005 bis 2008 umgesetzt haben. Die Antworten verteilen sich sehr unterschiedlich auf die einzelnen Maßnahmekategorien, teilweise ist die Anzahl der Nennungen sehr klein. Angesichts einer Grundgesamtheit von 376 Sanierern ist bei der Interpretation dieser Daten daher zu berücksichtigen, dass kleine Werte eine hohe Fehlertoleranz aufweisen. Mit dieser Einschränkung ermöglichen die Daten der Bus-Befragung dennoch einen aufschlussreichen Einblick in das aktuelle Sanierungsgeschehen. Abbildung 9 und Abbildung 10 zeigen die Häufigkeit der umgesetzten Sanierungsmaßnahmen.

Am häufigsten wurde die Fassade ausgebessert und/oder gestrichen (40%). Etwa 30 Prozent der befragten Sanierer haben eine Dämmung am Haus umgesetzt; davon 18 Prozent am Dach und 13 Prozent an der Fassade bzw. den Außenwänden. Weitere häufig geleistete Sanierungsmaßnahmen waren der Einbau neuer Türen (24%) sowie neuer Fenster (23%), davon überwiegend Fenster mit einer Zwei-Scheiben-Verglasung (14%).

n = 376 Sanierer
Angaben in Prozent

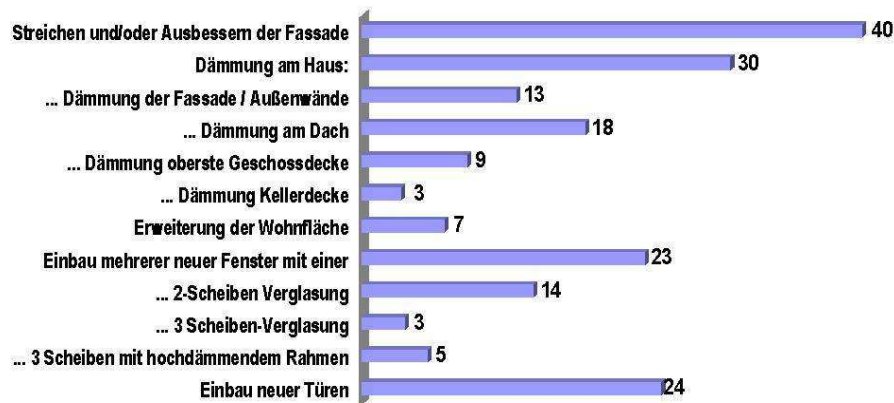


Abbildung 9: Auflistung der durchgeführten Sanierungsmaßnahmen 1

n = 376 Sanierer
Angaben in Prozent



Abbildung 10: Auflistung der durchgeführten Sanierungsmaßnahmen 2

32 Prozent der Sanierer haben eine neue Heizung eingebaut, ein Drittel davon eine Gas- bzw. Öl-Brennwertheizung. Etwa 6 Prozent der Sanierer haben sich für den Einbau einer Heizung mit gleitender Kesseltemperatur entschieden. Ein etwa gleich großer Anteil hat Solarkollektoren zur Warmwasserbereitung oder Heizungsunterstützung installiert. Im Unterschied dazu spielen Holzpellettheizungen und Wärmepumpen eine deutlich geringere Rolle.

Sanierungsmaßnahmen und Soziodemografie

Angesichts der geringen Fallzahlen ist die Differenzierung von Maßnahmen nach soziodemographischen Merkmalen der Sanierer nur bei den häufig umgesetzten Maßnahmen möglich.

In diesem Zusammenhang ist besonders der Zusammenhang mit dem Alter der Sanierer aufschlussreich. Dabei zeigt sich, dass die Mehrzahl der Sanierungsmaßnahmen mehr

oder weniger proportional auf die unterschiedlichen Altersgruppen aufgeteilt ist. Dies gilt beispielsweise für das Ausbessern und Streichen der Fassade. Bemerkenswert ist, dass auch aufwändige Maßnahmen, wie die Dämmung der Fassade, keine Korrelation mit dem Alter der Sanierer aufweisen. Dies bedeutet, dass sie auch von Sanierern im höheren Alter umgesetzt werden.

Bei einigen Maßnahmen gibt es jedoch auffällige Zusammenhänge:

- Die Gruppe der 40- bis 49-Jährigen erweitern ihre Wohnflächen und bauen ihr Dach überproportional häufig aus. In dieser Altersgruppe wird auch die Dämmung des Dachs überdurchschnittlich häufig durchgeführt.
- Die 30- bis 39-Jährigen dämmen überproportional häufig die oberste Geschossdecke und bauen ebenfalls überdurchschnittlich häufig neue Türen ein.
- Heizungen mit Niedrigtemperaturtechnik werden vor allem von älteren Sanierern eingebaut. Die Altersgruppe der 60- bis 69-Jährigen ist dabei stark überdurchschnittlich vertreten.

Signifikante Zusammenhänge zwischen einzelnen Maßnahmen und dem Einkommen der Sanierer können nicht nachgewiesen werden. Eine Ausnahme bildet die Dämmung von Fassade und Außenwänden, die von Sanierern mit abgeschlossenem Studium und einem Haushaltsnettoeinkommen von über 3.000 Euro überproportional häufig durchgeführt wird.

4 Deskriptive Auswertung der ausführlichen standardisierten Befragung der Eigenheimsanierer

Im folgenden Kapitel werden die wichtigsten Befunde der ausführlichen Befragung der Eigenheimsanierer¹³ dargestellt. Gemäß der zentralen Zielsetzung der Untersuchung liegt dabei der Schwerpunkt auf dem Vergleich zwischen Eigenheimbesitzern mit einer anspruchsvollen energetischen Sanierung und solchen, die nur eine Standardsanierung durchgeführt haben.

4.1 Soziodemografie der EigenheimsaniererInnen

Abbildung 11 zeigt die Geschlechterverteilung, Haushaltsgröße und die Anzahl der Kinder im Haushalt von energetischen und Standard-Sanierern. Die Geschlechterverteilung ist unter den 1.008 befragten Sanierern ausgeglichen. Überwiegend stammen die Befragten aus Zwei- bis Vierpersonenhaushalten, mit keinen oder bis zu zwei Kindern. Haushalte in der Familienphase sind in der Befragung stark dominierend.

Zwar sind Einpersonenhaushalte unter den Standard-Sanierern und Zweipersonenhaushalte bzw. Haushalte mit mehr als fünf Personen stärker unter den energetischen Sanierern vertreten. Dennoch ergeben sich keine signifikanten Unterschiede in der Verteilung zwischen energetischen und Standard-Sanierern.

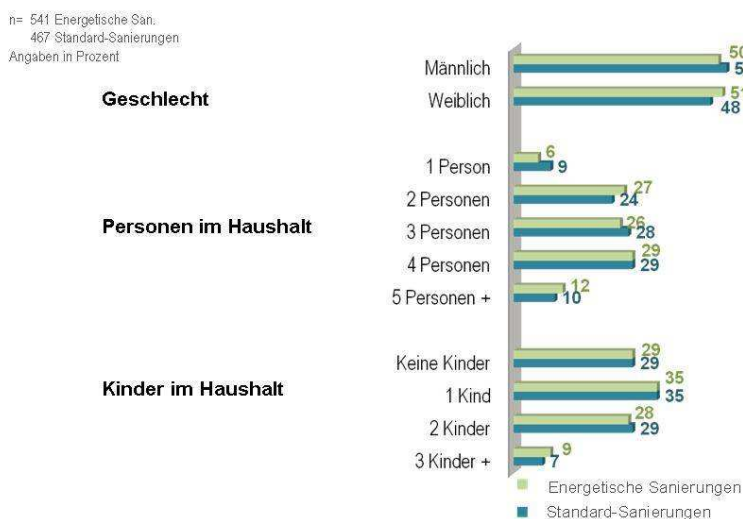


Abbildung 11: Soziodemografie 1 – Geschlecht, Haushaltsgröße und -zusammensetzung, unterteilt nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

Abbildung 12 bildet die Altersverteilung und das Haushaltsnettoeinkommen von energetischen und Standard-Sanierern ab. Bezüglich des Alters liegt der Schwerpunkt in den mittleren Altersgruppen. Die Befragten sind überwiegend zwischen 30 und 60 Jahre alt,

¹³ Der Erhebung liegt eine nach Art der Sanierung quotierte Stichprobe zugrunde (vgl. 2.1).

mit dem höchsten Anteil von 36 Prozent bei den 40- bis 49-Jährigen, gefolgt von der Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen mit 30 Prozent. Das Haushaltsnettoeinkommen beträgt überwiegend zwischen 1.000 Euro und 5.000 Euro, etwa zwei Drittel der Befragten verfügt über ein Einkommen zwischen 2.000 Euro und 3.000 Euro, etwa ein Viertel hat zwischen 3.000 und 4.000 Euro zur Verfügung.

Die Standard-Sanierer sind bei den unteren bis mittleren Einkommen (1.000 bis 3.000 Euro) leicht überproportional vertreten. Allerdings bestehen sowohl im Hinblick auf das Alter als auch auf das Einkommen keine signifikanten Unterschiede zwischen energetischen und Standard-Sanierern.

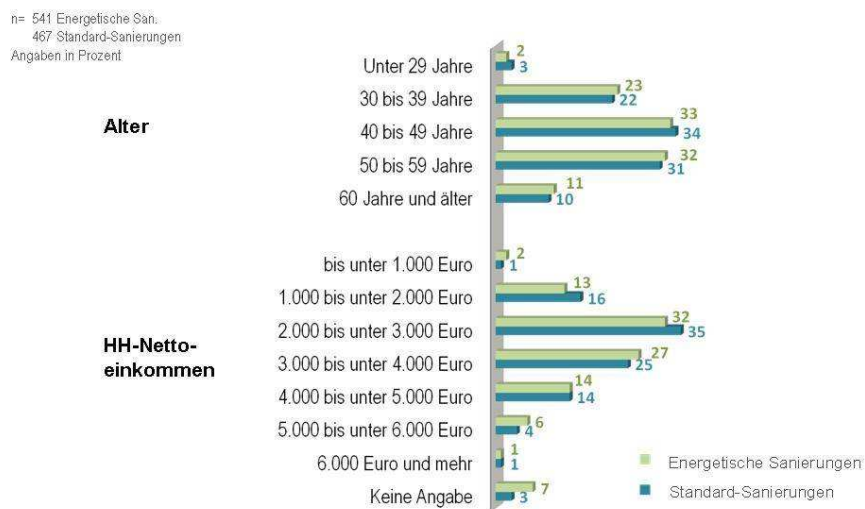


Abbildung 12: Soziodemografie 2 – Alter und Haushaltsnettoeinkommen, unterteilt nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

In Abbildung 13 wird die Formalbildung von energetischen und Standard-Sanierern aufgezeigt. Die Mehrzahl der Sanierer (39%) hat einen mittleren Schulabschluss. Der Anteil der energetischen Sanierer überwiegt leicht in den höheren Bildungsabschlüssen; der Unterschied ist jedoch nicht signifikant. 15 Prozent der energetischen und 14 Prozent der Standard-Sanierer verfügen über Abitur, Fachabitur oder vergleichbare Abschlüsse. Weitere 15 Prozent der energetischen Sanierer können ein abgeschlossenes Studium vorweisen. Unter den Standard-Sanierern sind es nur 12 Prozent.

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

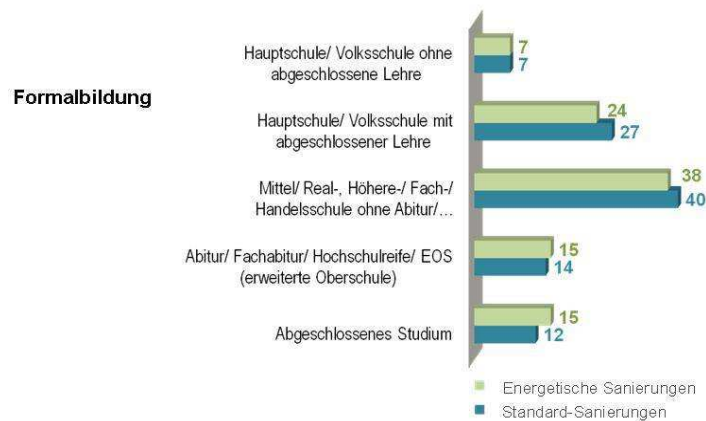


Abbildung 13: Soziodemografie 3 – Formalbildung, unterteilt nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

Zusammenfassend bestehen in der Soziodemografie nur geringe und vor allem keine signifikanten Unterschiede zwischen energetischen und Standard-Sanierern. Bei Standard-Sanierern sind untere und mittlere Einkommensgruppen sowie Einpersonenhaushalte stärker vertreten. Bei energetischen Sanierern sind höhere Bildungsabschlüsse sowie eher Zweipersonenhaushalte und Haushalte mit 5 und mehr Personen vertreten.

4.2 Ausgangssituation: Haus und Hauserwerb

Gebäudetyp und -alter

Die Ausgangssituation der befragten Sanierer (n=1008) im Bezug auf das Baujahr des Hauses und den Gebäudetyp ist sehr unterschiedlich: Die überwiegende Mehrzahl der Häuser wurde zwischen 1958 und 1994 gebaut, wobei etwa ein Viertel auf die Baualterklasse von 1969 bis 1978 entfällt. Fast die Hälfte der Häuser sind freistehende Häuser, 32 Prozent sind Doppel- und Reihenendhäuser und 19 Prozent Reihemittelhäuser.

Abbildung 14 zeigt, dass Baujahr und Typ des Hauses einen leichten Einfluss auf die Art der Sanierung haben. So werden ältere Häuser mit Baujahr vor 1979 leicht überdurchschnittlich energetisch modernisiert, während an den Häusern mit Baujahr nach 1983 mit abnehmendem Alter zunehmend Standard-Sanierungsmaßnahmen durchgeführt werden. Dies ist wenig überraschend, da diese Häuser in der Regel einen deutlich besseren energetischen Standard aufweisen als Gebäude, die vor der ersten Wärmeschutzverordnung errichtet wurden. Betrachtet man den Gebäudetyp, so werden freistehende Häuser häufiger energetisch modernisiert als Reihenhäuser.

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

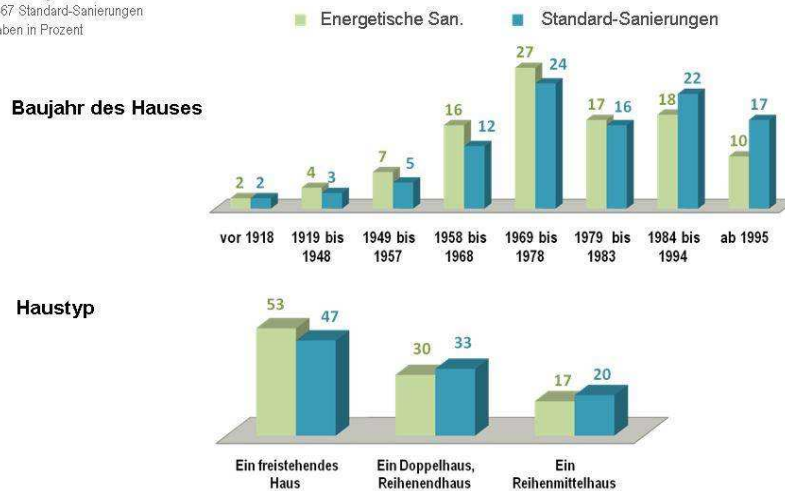


Abbildung 14: Baujahr und Typ der Häuser, unterschieden nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

Hauserwerb

Abbildung 15 zeigt die Dauer des Hausbesitzes und die Art des Erwerbs. Demnach haben zwei Drittel der Befragten ihr Haus gekauft. Etwa 20 Prozent haben das Haus geerbt und nur 18 Prozent der Sanierer haben ihr Haus selbst gebaut. Diejenigen, die ihr Haus selbst gebaut haben, führen häufiger einfache Standard-Sanierungsmaßnahmen durch.

Fast die Hälfte der Befragten hat ihr Haus erst nach dem Jahr 2000 erworben und besitzt die Immobilie also erst seit weniger als zehn Jahren. Der Anteil der energetischen Sanierer überwiegt hier leicht. Sanierungsmaßnahmen werden also häufig kurz nach dem Erwerb des Eigenheimes durchgeführt; die Umsetzung energetisch anspruchsvoller Maßnahmen ist in dieser Situation eher wahrscheinlich.

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

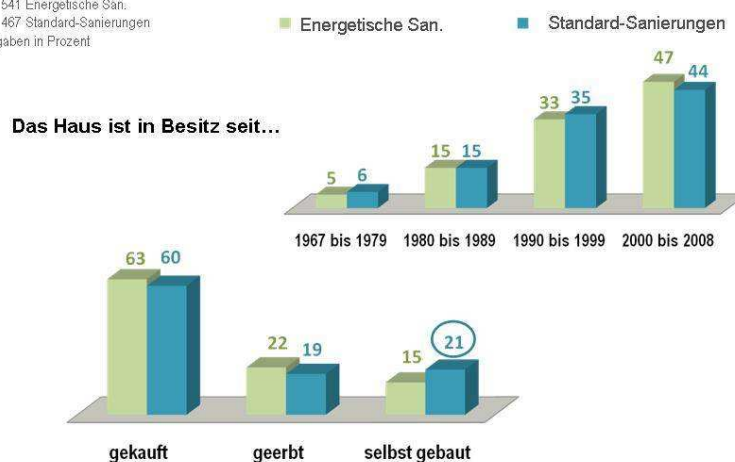


Abbildung 15: Zeitraum und Art des Hauserwerbs, unterteilt nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

4.3 Umgesetzte Sanierungsmaßnahmen und Kosten

Übersicht über die wichtigste Maßnahmen

Die Einteilung der Hausbesitzer in Sanierer mit energetischen und Standardsanierungen wurde anhand der von den Befragten durchgeführten Sanierungsmaßnahmen vorgenommen, die vorher als energetisch anspruchsvolle oder als Standard-Sanierungsmaßnahmen klassifiziert wurden (zur Klassifizierung der Maßnahmen siehe auch Kapitel 3.1 Datenerhebung).

Vergleicht man wie in Abbildung 16 die Häufigkeit der durchgeführten Maßnahmen in den beiden Gruppen, stellt man fest, dass unter den Standard-Maßnahmen besonders häufig das Streichen und/oder Ausbessern der Fassade genannt wird, gefolgt vom Einbau neuer Türen und dem Einbau von Fenstern mit 2-Scheiben-Verglasung.



Abbildung 16: Übersicht über die von den befragten Eigenheimbesitzern durchgeführten Maßnahmen, unterteilt nach energetischen und Standard-Sanierungen

Diejenigen, die energetisch anspruchsvolle Maßnahmen durchführen, bauen am häufigsten (zu 35%) eine Brennwertheizung und zu 28 Prozent Fenster mit 3-Scheiben-Verglasung und hochdämmendem Rahmen ein. Weitere verbreitete Maßnahme der energetischen Sanierer sind die Dämmung der Fassade/Außenwände, die Dämmung des Daches sowie die Isolierung der Heizungs- und Warmwasserrohre (s. Abbildung 17).

n = 541 Energetische San.
Angaben in Prozent



Abbildung 17: Durchgeführte Maßnahmen der energetischen Sanierer

Über die Hälfte der Sanierungen werden ohne Eigenleistung ausgeführt, bei 30 Prozent der Sanierungen wird ein kleiner Teil in Eigenleistung ausgeführt, und nur bei 6 Prozent aller Sanierungen wird alles selbst ausgeführt. Standard-Sanierer geben zu einem größeren Anteil als energetische Sanierer an (7% zu 4%), alles in Eigenleistung ausgeführt zu haben. Allerdings ist der Anteil der energetischen Sanierer, die Sanierungsmaßnahmen überwiegend in Eigenleistung ausgeführt haben, etwas höher als der Anteil der Standard-Sanierer (14% zu 11%). Demnach führen energetische und Standard-Sanierer ungefähr gleich viele Sanierungsmaßnahmen in Eigenleistung aus. Auch die Antwortkategorien „einen kleinen Teil in Eigenleistung ausgeführt“ und „ohne Eigenleistung ausgeführt“ werden von beiden Gruppen ähnlich beantwortet (s. Abbildung 18).

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

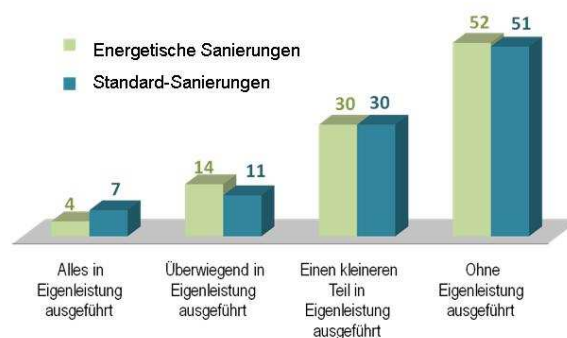


Abbildung 18: Stellenwert der Eigenleistungen bei Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

Kosten der Sanierung

Als Voraussetzung für die Teilnahme an der Befragung waren Investitionskosten für die Sanierung von mindestens 4.000 Euro vorgegeben. Die Kostenspanne der Befragten für eine Sanierung beginnt daher bei einer Untergrenze von 4.000 Euro und reicht bis über 100.000 Euro. Abbildung 19 zeigt, dass die Mehrheit der Sanierer (77%) zwischen 4.000 Euro und 20.000 Euro in die Sanierung investierte. Die Investitionskosten für energetische Sanierungen sind deutlich höher als diejenigen für Standard-Sanierungen. In zwei Drittel der Fälle betragen die Kosten für Standard-Sanierungen zwischen 4.000 Euro und 10.000 Euro, während der Anteil der energetischen Sanierer in allen übrigen höheren Kostenkategorien überwiegt. Energetische Sanierer investieren wesentlich höhere Summen und sanieren umfassender.

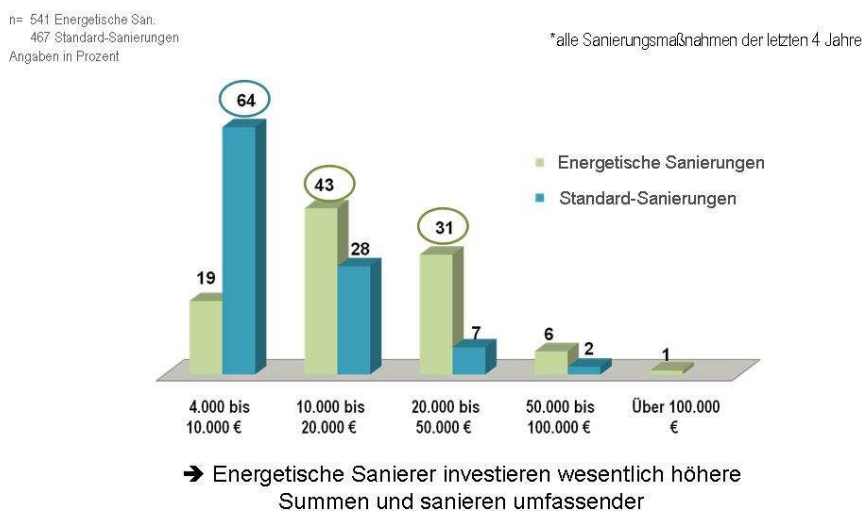


Abbildung 19: Kosten der energetischen und Standard-Sanierungsmaßnahmen

Planung und Perspektiven

Als wichtige Sanierungsvorhaben für die nächsten fünf bis zehn Jahre werden sowohl von energetischen als auch Standard-Sanierern vor allem die Sanierung von Bad/WC (20% und 25%) und der Küche (21% und 24%) genannt. 20 Prozent der energetischen und 11 Prozent der Standard-Sanierer haben vor, neue Fenster einzubauen. Den Einbau einer neuen Heizungsanlage planen 11 Prozent der energetischen Sanierer und mit 21 Prozent fast doppelt so viele Standard-Sanierer.

4.4 Einstellungen zu Haus und Sanieren

Insgesamt hat das Haus sowohl für energetische als auch für Standard-Sanierer eine große Bedeutung. Für 81 Prozent der Befragten besitzt das Haus einen hohen emotionalen Stellenwert und wird überwiegend (von 80%) als ein wichtiges Stück ihrer Selbstverwirklichung und Identität empfunden. Die überwiegende Mehrheit (89%) der Befragten möchte in ihrem Haus alt werden. Auch das Aussehen des Hauses spielt für 87 Prozent der be-

fragten Sanierer eine wichtige Rolle. Aber nicht nur die Ästhetik, sondern auch die Funktionalität des Gebäudes ist den Sanierern wichtig. So hält die Mehrzahl der Sanierer (72%) das Haus technisch immer auf dem neuesten Stand. Die meisten Befragten (75%) kümmern sich ständig um das Haus und geben an, im Grunde immer mit der Instandhaltung des Hauses beschäftigt zu sein. Über die Hälfte der befragten Sanierer berichten außerdem, sich gut mit Themen rund um die Haussanierung und Modernisierung auszukennen und diese auch selbst durchzuführen, soweit dies technisch möglich ist.

Die Beziehungen der energetischen und der Standard-Sanierer zu ihrem Haus weisen viele Ähnlichkeiten auf, doch es gibt einige auffällige Unterschiede. Das Haus hat für diejenigen, die energetische Sanierungsmaßnahmen durchführen, tendenziell einen etwas höheren Stellenwert. Zwar besitzt das Haus auch für die meisten Standard-Sanierer einen hohen emotionalen Stellenwert, allerdings neigt in dieser Gruppe ein größerer Anteil dazu, das eigene Haus nüchtern zu betrachten. Das Haus wird von den Standard-Sanierern häufiger als reines Wohnobjekt (21% zu 16%) empfunden. Energetische und Standard-Sanierer unterscheiden sich zudem deutlich im Hinblick auf das Technikinteresse sowie den Kenntnisstand über eine Sanierung. Energetische Sanierer sind eher bestrebt, das Haus technisch auf den neuesten Stand zu bringen (79% zu 64%). Außerdem geben sie häufiger an, sich gut mit Themen rund um Haussanierung und Sanierung auszukennen (64% zu 53%). Abbildung 20 stellt zusammenfassend die Einstellungen von Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen zu Haus und Haussanierung dar.

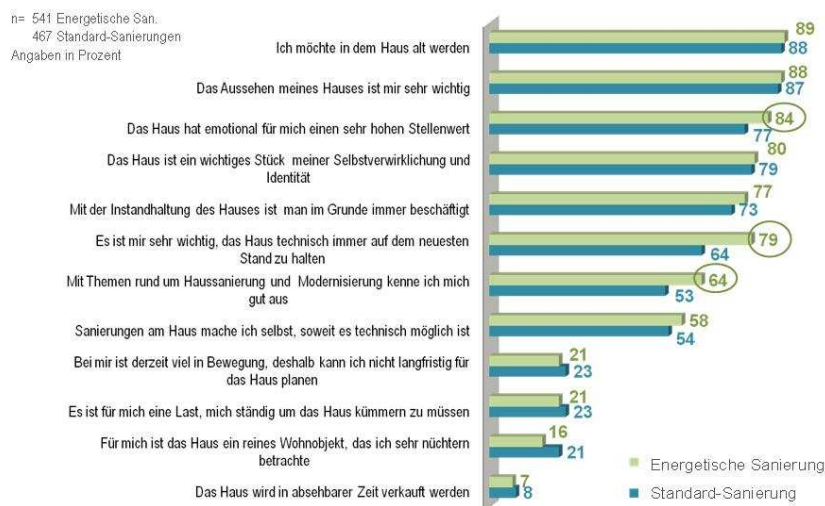


Abbildung 20: Einstellungen zu Haus und Haussanierung, unterteilt nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

4.5 Anlässe und Ziele der Sanierung

Bandbreite der Anlässe und Ziele

Die Entscheidung für eine Sanierung ist meistens von einem breiten Spektrum an Motiven, Anlässen und Zielen abhängig. Abbildung 21 gibt einen Überblick über die Anlässe und Ziele, die von allen Sanierern genannt wurden. An erster Stelle steht das Ziel, den Werterhalt des Hauses zu sichern (72%)¹⁴, gefolgt von dem Bestreben, den Wert des Hauses durch eine Sanierung zu steigern (70%). Weitere Anlässe und Ziele sind die Durchführung notwendiger Instandhaltungen (67%), die Verschönerung des Hauses (65%) sowie der Wunsch nach einem behaglicheren Wohnklima (63%). Wichtig für die Sanierungsentscheidung sind auch ökonomische Gründe, wie das Einsparen von Heizenergie (61%) so wie die langfristige Senkung von Energiekosten (60%) oder von laufenden Kosten, (57%).

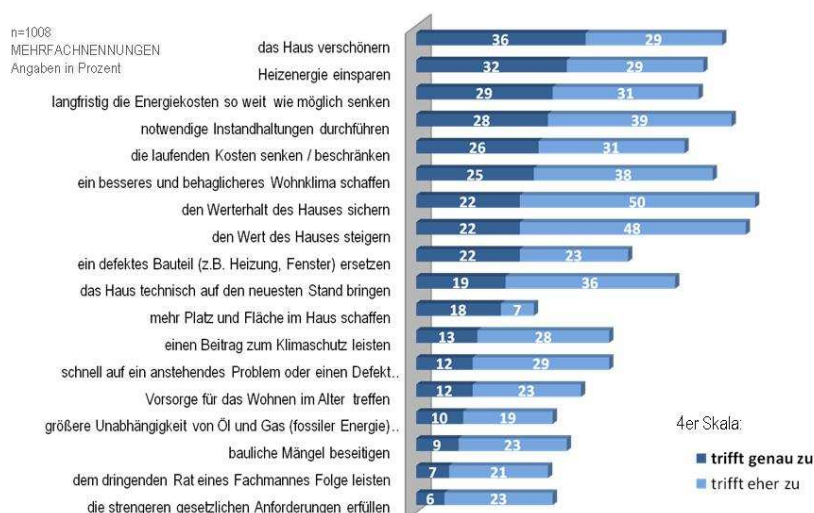


Abbildung 21: Anlässe und Ziele der Sanierung der Eigenheimbesitzer

Für die Entscheidung zur Sanierung ist in der Regel selten nur ein einzelner Grund ausschlaggebend, in der Regel sind es mehrere Gründe, sogenannte Motivallianzen, die schließlich zur Umsetzung von Sanierungsmaßnahmen führen.

Anlässe und Ziele der Sanierung

Abbildung 22 und Abbildung 23 zeigen die Anlässe und Ziele für die Umsetzung von energetisch anspruchsvollen Sanierungen und von Sanierungen in Standardqualität. Eigenheimbesitzer, die Maßnahmen in Standardqualität umsetzten, nennen am häufigsten die Verschönerung des Hauses (80%) als Ziel der Sanierung. Dieses Ziel spielt für die Standard-Sanierer eine weitaus bedeutendere Rolle als für energetische Sanierer, von denen lediglich 53 Prozent aus ästhetischen Gründen sanieren. Als weitere wichtige An-

¹⁴ Die Werte beziehen sich auf 4er Skalen, bei denen die Angaben der ersten beiden Antwortkategorien „Trifft genau zu“ und „Trifft eher zu“ in einer Top2-Box zusammengefasst wurden.

lässe und Ziele der Sanierung nennen die Standard-Sanierer, den Wert des Hauses zu steigern (65%) und den Werterhalt des Hauses zu sichern (64%). Aber auch die Durchführung notwendiger Instandhaltungen (64%) sowie die Schaffung eines besseren und behaglicheren Wohnklimas (49%) sind für sie wichtige Anlässe und Ziele der Sanierung.

Für die Umsetzung von energetisch anspruchsvollen Sanierungsmaßnahmen sind hingegen andere Anlässe und Ziele von Bedeutung. 90 Prozent der energetischen Sanierer wollen durch die Sanierung Heizenergie einsparen. Auch die langfristige Senkung von Energiekosten (87 %) sowie die Senkung und Beschränkung der laufenden Kosten (84%) sind verbreitete Ziele einer Sanierung. Auch die Faszination für moderne Technik spielt in dieser Gruppe eine wichtige Rolle. Etwa drei Viertel der Hauseigentümer mit einer energetischen Sanierung sind bestrebt, das Haus technisch auf den neuesten Stand zu bringen, während dies lediglich für 28 Prozent der Standard-Sanierer zutrifft.

Schließlich sind auch die Sicherung des Werterhalts (77%) sowie die Steigerung des Werts des Hauses (75%) für die energetischen Sanierer wichtige Anlässe zur Sanierung, die von dieser Gruppe häufiger genannt werden als von den Standardsanierern.

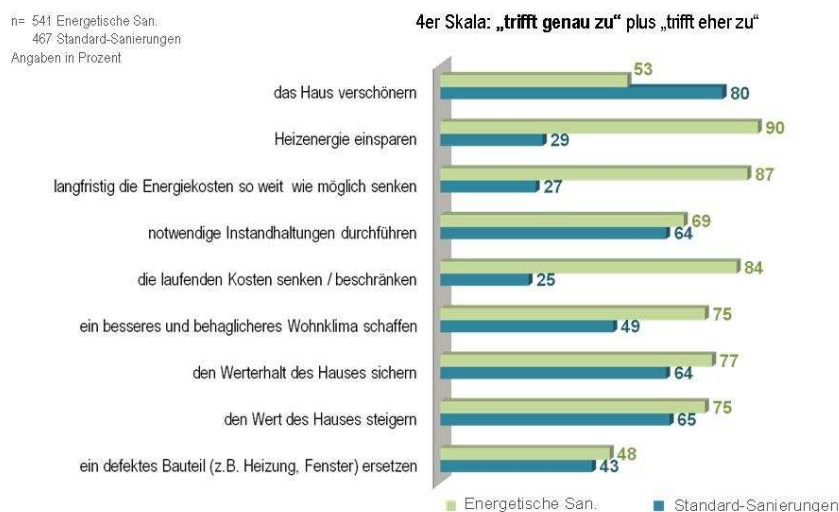


Abbildung 22: Anlässe und Ziele energetischer und Standard-Sanierungen 1

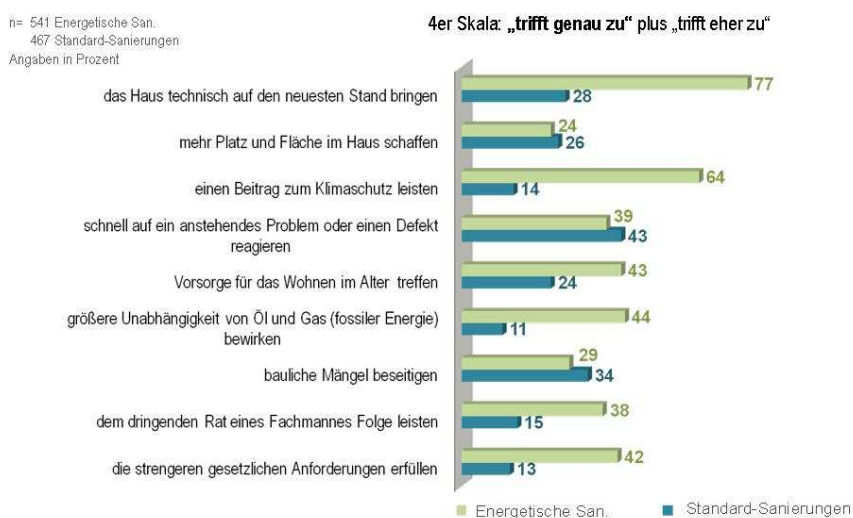


Abbildung 23: Anlässe und Ziele energetischer und Standard-Sanierungen 2

Wichtigstes Ziel der Sanierung

Auch auf die Frage nach dem wichtigsten Ziel der Sanierung antworten die energetischen und die Standard-Sanierer sehr unterschiedlich. Die drei wichtigsten Ziele für eine Standard-Sanierung sind die Verschönerung des Hauses (32%), die Erweiterung des Wohnraumes (17%) sowie die Durchführung notwendiger Instandhaltungen (13%).

Im Gegensatz dazu nennen die energetischen Sanierer am häufigsten die Senkung und Beschränkung laufender Kosten (17%), die Einsparung von Heizenergie (17%) sowie die langfristige Senkung von Energiekosten (10 %) als wichtigstes Ziel der Sanierung. In dieser Gruppe werden zudem das Bestreben, einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten (4%), eine größere Unabhängigkeit von fossilen Energiequellen zu erreichen (4%) und das Haus technisch auf den neuesten Stand zu bringen (6%) als wichtigstes Ziel angegeben.

Vergleicht man die wichtigsten Ziele der Sanierung und die Mehrfachnennungen in beiden Sanierergruppen, so lässt sich das Ergebnis folgendermaßen zusammenfassen: Die wichtigsten Ziele für eine energetische Sanierung sind die Verringerung von Energieverbrauch und -kosten. Darüber hinaus spielen der Wunsch nach einer CO₂-ärmeren Energieversorgung sowie die Faszination für moderne Technik eine wichtige Rolle.

Ziele einer Standard-Sanierung sind häufig Verbesserungen, die Optik und Wohnbereich betreffen, Wohnraumerweiterung und die Verbesserung des Wohnklimas sowie das Reagieren auf notwendige Instandhaltungen. Die Sicherung des Werterhalts des Hauses sowie die Steigerung des Wertes sind sowohl für energetische als auch für Standard-Sanierer wichtige Anlässe und Ziele einer Sanierung.

4.6 Informationen und Zuständigkeiten

Genutzte Informationswege und deren Wichtigkeit

Die Bandbreite genutzter Informationswege bei einer Sanierung ist sehr groß. Abbildung 24 und Abbildung 25 zeigen, welche Informationswege energetische und Standard-Sanierer im Rahmen der Sanierungsentscheidung gewählt haben. Dabei wird deutlich, dass Gespräche im sozialen Netzwerk eine große Bedeutung für die Information über eine Sanierung haben. Sowohl für energetische als auch für Standard-Sanierer stellen Gespräche mit Kollegen und/oder Freunden nach den Gesprächen mit Handwerkern die zweithäufigste Informationsquelle über eine Sanierung dar. Auch Gespräche mit Verwandten und mit Nachbarn werden häufig genutzt.

Auffällig ist, dass Hausbesitzer, die energetisch modernisieren, sich umfassender informieren als Hausbesitzer mit einer Standard-Sanierung. Fast alle Informationsquellen werden von energetischen Sanierern häufiger genannt als von Standard-Sanierern. Gespräche mit Handwerkern werden häufiger bei einer Standardsanierung (81%) als bei einer energetischen Sanierung (71%) in Anspruch genommen. Außerdem informieren sich Standard-Sanierer häufiger in Baumärkten und im Fachhandel (45% im Vergleich zu 39% der energetischen Sanierer).

Energetische Sanierer wenden sich im Vergleich mit Standard-Sanierern deutlich häufiger an Heizungsbauer (52% zu 17%), Schornsteinfeger (34% zu 20%), Architekten (24% zu 13%) oder Hersteller (27% zu 15%). Sie nehmen oft eine Energieberatung in Anspruch; am häufigsten wird die Energieberatung vor Ort genutzt (22%). Darüber hinaus nutzen energetische Sanierer weitaus häufiger als Standard-Sanierer das Internet (49% zu 32%), Fachzeitschriften (31% zu 18%) und Fernsehsendungen (15% zu 5%).

Nicht alle Informationsquellen haben jedoch die gleiche Bedeutung. Von den genannten Informationsquellen werden v.a. die Gespräche mit Heizungsbauern und Architekten sowie die Energieberatungen vor Ort und die Energieberatungen von Kommunen, der Landkreise oder der Region von allen Befragten als besonders wichtig eingestuft.



Abbildung 24: Von den Sanierern genutzte Informationswege 1, unterteilt nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen



Abbildung 25: Von den Sanierern genutzte Informationswege 2, unterteilt nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

Einstellungen zu einer professionellen Beratung

Nur die wenigsten Hausbesitzer sind Fachleute, die mit den Details von Hausbau und Anlagentechnik vertraut sind. In der Regel müssen Hausbesitzer also in technischen Fragen den Rat von Experten einholen. Das Hinzuziehen eines Experten ist nicht unkritisch, da dabei die Gefahr besteht, dass dieser vor allem die eigenen Interessen verfolgt. In diesem Zusammenhang wurden die Sanierer nach ihrer Einstellung zu einer professionellen Beratung bei einer Sanierung gefragt, wobei die Art der Beratung nicht näher ausgeführt wurde. Die Antworten machen deutlich, dass die meisten Befragten einer professionellen Beratung offen gegenüberstehen. Dennoch haben nur etwa 30 Prozent der energetischen und 14 Prozent der Standard-Sanierer einen Architekt, Ingenieur oder Energieberater be-

auftragt. Daraus lässt sich schließen, dass für die meisten der Rat eines Handwerkers eine ausreichende professionelle Beratung darstellt.

In Abbildung 26 ist die Einstellung von energetischen und Standard-Sanierern gegenüber einer professionellen Beratung abgebildet. Der überwiegende Anteil der Sanierer gibt an, dass sie professionelle Beratung und Hilfe immer in Anspruch nehmen würden, um Fehler zu vermeiden. Energetische Sanierer stimmen dieser Aussage mit 75 Prozent häufiger zu als Standard-Sanierer mit 62 Prozent. Die energetischen Sanierer teilen auch häufiger die Ansicht, „Wenn ich saniere, schalte ich eine professionelle Beratung ein“, nämlich mit 70 Prozent, im Vergleich zu 58 Prozent der Standard-Sanierer. Die Standard-Sanierer geben hingegen häufiger als die energetischen Sanierer an (mit 41% zu 32%), auf eine kostenpflichtige professionelle Beratung verzichten zu können, da sie sich selbst sehr gut auskennen.

Im Vergleich sind die energetischen Sanierer gegenüber einer professionellen Beratung aufgeschlossener und nehmen diese auch eher in Anspruch als Standard-Sanierer, die einer professionellen Beratung eher skeptischer gegenüberstehen.

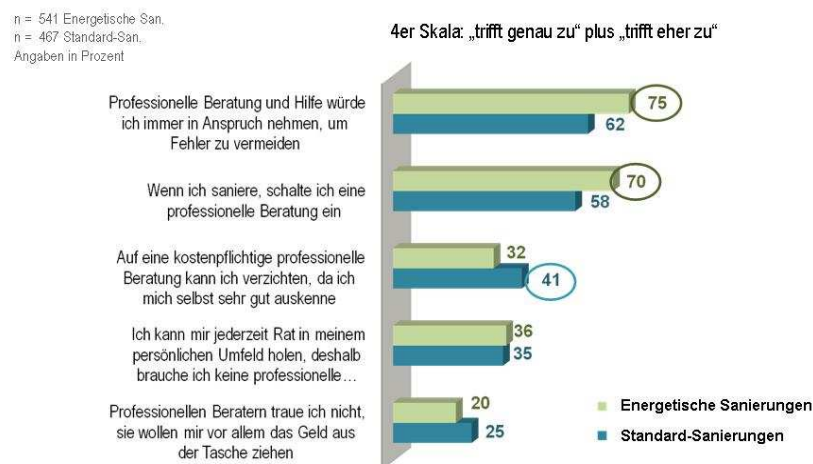


Abbildung 26: Einstellungen gegenüber professioneller Beratung, unterteilt nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

Zuständigkeiten für Planung und Umsetzung der Sanierung

Von den 1.008 befragten Sanierern leben 877 Personen in einem Haushalt mit mindestens zwei Personen. Diese Personen wurden dazu befragt, welcher Erwachsene im Haushalt überwiegend für die unterschiedlichen Aufgaben zuständig ist, die bei einer Sanierung anfallen. Insgesamt werden die verschiedenen Aufgaben von den Paaren überwiegend gemeinsam übernommen, jedoch zu unterschiedlichen Anteilen. Hinsichtlich der Informationsbeschaffung bei der Sanierung geben 68 Prozent der männlichen und 76 Prozent der weiblichen Befragten an, für diese Aufgabe gemeinsam zuständig zu sein. Hingegen geben 29 Prozent der Männer und 10 Prozent der Frauen an, dass in erster Linie sie selbst für die Informationsbeschaffung zuständig sind.

Auch die Entscheidung, welche Maßnahmen umgesetzt werden sollen, wird überwiegend gemeinsam getroffen. 81 Prozent der männlichen Sanierer und sogar 86 Prozent der weiblichen Sanierer erklären, dass sie diese Entscheidung gemeinsam mit dem Partner bzw. der Partnerin treffen. Immerhin 18 Prozent der männlichen Befragten geben an überwiegend allein für diese Entscheidung zuständig zu sein, während nur 6 Prozent der Frauen diese Entscheidung alleine treffen.

Auch die Entscheidung, welche Auftragnehmer und Handwerker für die Sanierung beauftragt werden, wird überwiegend gemeinsam getroffen. Dies erklären 70 Prozent der Männer und 78 Prozent der Frauen. Allerdings geben 28 Prozent der männlichen Befragten an, selbst für diese Entscheidung zuständig zu sein, während dies nur für etwa 7 Prozent weiblichen Befragten zutrifft.

Für die Übernahme der Bauaufsicht und den Kontakt mit den Handwerkern ist am ehesten eine einzelne Person im Haushalt zuständig. Lediglich 59 Prozent der Männer und 67 Prozent der Frauen erklären, diese Aufgabe gemeinsam auszuüben. 36 Prozent der Männer geben an, überwiegend selbst die Bauaufsicht und den Kontakt mit den Handwerkern zu übernehmen. Auch unter den weiblichen Befragten ist im Vergleich zu den anderen Aufgaben ein relativ hoher Anteil (11%) allein für die Bauaufsicht und den Kontakt mit den Handwerkern zuständig.

Hinsichtlich der Einholung von Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten für die Sanierung geben 74 Prozent der männlichen und 84 Prozent der weiblichen Befragten an, diese Aufgabe gemeinsam zu übernehmen. 23 Prozent der Männer und 8 Prozent der Frauen sind allein für die Informationsbeschaffung über Finanzierungsmöglichkeiten zuständig. Auch über die Art der Finanzierung wird in hohem Maße gemeinsam entschieden. Dies bestätigen 81 Prozent der Männer und 87 Prozent der Frauen. Für diese Entscheidung sind 18 Prozent der männlichen Befragten und nur 6 Prozent der weiblichen Befragten alleine zuständig.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass alle Aufgaben, die bei einer Sanierung anfallen, von den Paaren mehrheitlich gemeinsam übernommen werden. Besonders die Frage, welche Maßnahmen umgesetzt und welche Art der Finanzierung genutzt werden sollen, entscheiden beide Partner überwiegend gemeinsam. Allerdings ist der Prozentsatz derjenigen, die angeben für die Aufgaben gemeinsam zuständig zu sein unter den weiblichen Befragten stets höher als unter den männlichen Befragten. Wird eine Aufgabe nur von einer Person übernommen, so geben überwiegend die Männer an, selbst für die Aufgaben zuständig zu sein.

Vergleicht man die beiden Sanierertypen, so geben die Standard-Sanierer tendenziell bei allen Aufgabenbereichen öfter als die energetischen Sanierer an, gemeinsam zuständig zu sein. Die energetischen Sanierer erklären dagegen zu einer höheren Prozentzahl, dass für diese Aufgaben überwiegend eine Person im Haushalt zuständig ist. Allerdings sind in der Mehrzahl der Fälle sowohl unter den energetischen als auch unter den Standard-Sanierern beide Partner gemeinsam für alle Aufgaben zuständig.

4.7 Finanzierung der Sanierungsmaßnahmen

Art der Finanzierung

Die Sanierung wird aus unterschiedlichen Quellen finanziert. Häufig werden unterschiedliche Finanzierungswege miteinander kombiniert. Eigene Ersparnisse stellen die beliebteste Form der Finanzierung dar. Mehr als zwei Drittel aller Sanierer geben dieser Finanzierungsmöglichkeit den Vorzug. Ein Drittel der befragten Sanierer nimmt einen Kredit bei der Hausbank auf und 25 Prozent finanzieren die Sanierung mit einem fälligen Bausparvertrag. 22 Prozent der Befragten finanzieren die Sanierung mit Hilfe von Fördermitteln. Welche Fördermittel in Anspruch genommen werden, wird im nächsten Abschnitt näher erläutert.

Abbildung 27 zeigt, dass Standard-Sanierungen überwiegend (zu 70%) aus Erspartem finanziert werden. Die Finanzierung von Standard-Sanierungsmaßnahmen durch Kredite und fällige Bausparverträge (je 22%) kommt eher selten vor. Standard-Sanierer sind seltener bereit oder in der Lage, einen Kredit zur Finanzierung der Sanierung aufzunehmen. Die Finanzierung mit Hilfe von Fördermitteln spielt bei ihnen erwartungsgemäß mit nur 2 Prozent fast gar keine Rolle.

Auch energetisch anspruchsvolle Sanierungen werden überwiegend aus Erspartem finanziert (62%). Allerdings spielen hier auch Kredite und Fördermittel mit je 39 Prozent und Bausparverträge mit 27 Prozent eine relativ große Rolle. Energetische Sanierer sind eher bereit, einen Kredit für die Sanierung aufzunehmen und nehmen auch häufiger mehrere Finanzierungsmöglichkeiten in Anspruch.

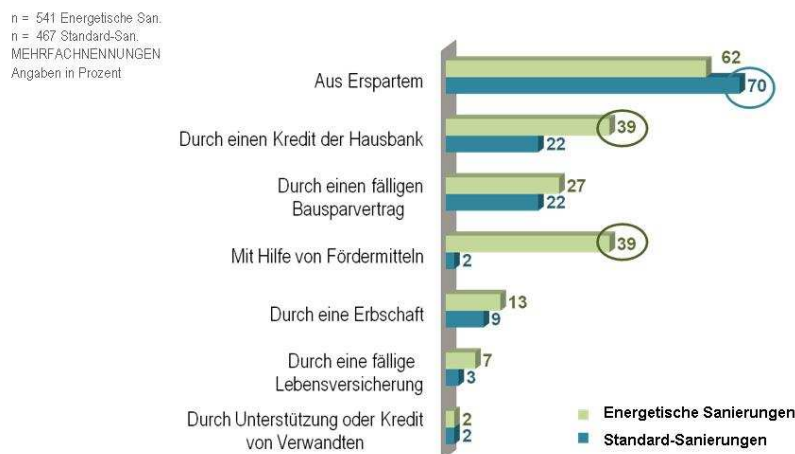


Abbildung 27: Finanzierung der Sanierungsmaßnahmen, unterschieden nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

Förderprogramme und Fördermittel

Die energetischen Sanierer wurden befragt, ob sie Förderprogramme und Fördermittel für die Durchführung der Sanierungsmaßnahmen in Anspruch genommen haben. Etwa 40 Prozent in dieser Gruppen geben an, die Sanierung mit Hilfe von Fördermitteln zu finanzieren. Eine Erklärung für diesen relativ niedrigen Prozentsatz findet man in der näheren Betrachtung des Informationsgrades über Förderprogramme in Abbildung 28, zu dem nicht nur die energetischen, sondern auch die Standard-Sanierer befragt wurden. Es fällt auf, dass über 70 Prozent der Befragten aussagen, sich weniger gut bzw. überhaupt nicht über Förderprogramme und -möglichkeiten informiert zu fühlen. Zwei Drittel derjenigen, die energetische Sanierungen durchgeführt haben, halten sich für schlecht informiert. Unter den Standard-Sanierern liegt der Anteil derjenigen, die sich schlecht oder gar nicht informiert fühlen sogar bei 88 Prozent. Allerdings ist auch zu berücksichtigen, dass nicht für alle Maßnahmen, die für diese Untersuchung als energetisch klassifiziert wurden, auch Fördermöglichkeiten vorhanden sind. So wird bspw. für den Einbau einer Brennerheizung in der Regel keine Förderung gewährt.

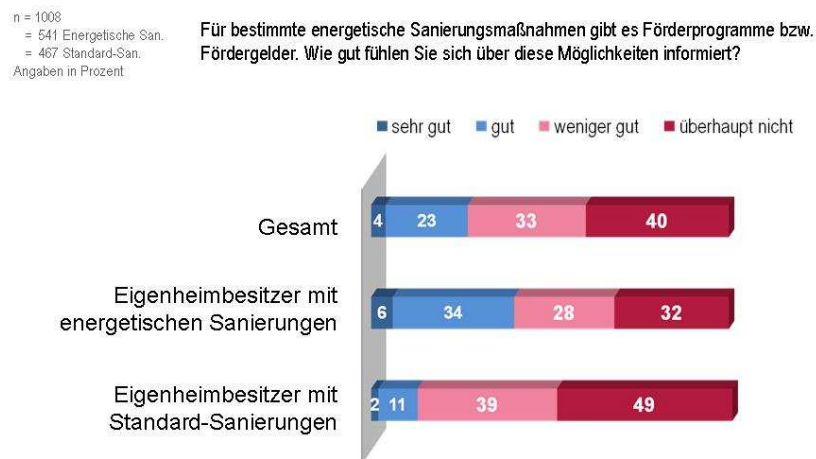


Abbildung 28: Informationsgrad von Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen hinsichtlich Förderprogrammen

Fördermittel spielen naturgemäß bei energetischen Sanierungen eine größere Rolle. Von den energetischen Sanierern werden am häufigsten Mittel aus dem KfW-Gebäudesanierungsprogramm als Darlehen oder als Zuschuss (37%) und Fördermittel der Kommune oder des Landes (32%) beantragt. Darüber hinaus werden steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten (20%) genutzt und die BAFA-Förderung für Energieberatung (15%) sowie Mittel aus dem Förderprogramm für erneuerbare Energien (8%) beantragt. Bei fast allen Fördermöglichkeiten, für die ein Antrag vorgelegt wurde, wird die beantragte Förderung gewährt.

Bevorzugte Anreize und Förderungen

Die Sanierer wurden außerdem gefragt, welche finanziellen Anreize und Förderungen sie zu einer Entscheidung für eine energetische Sanierung motivieren würden. Die Befragten konnten dabei unter den Optionen „nichtrückzahlbare Zuschüsse“, „Förderungen auch für einzelne Maßnahmen“, „zinsgünstige Darlehen“, „unkomplizierten Antragsverfahren“ und „verbesserte steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten“ wählen oder eigene Vorschläge machen. Die drei attraktivsten Formen der Förderung, für eine energetische Sanierung sind nichtrückzahlbare Zuschüsse (für 93% der Sanierer), Förderungen von einzelnen Maßnahmen (85%) sowie die Vergabe zinsgünstiger Darlehen (81%).

Contracting

Beide Sanierergruppen wurden befragt, wie attraktiv sie ein Finanzierungsmodell für den Einbau einer modernen Heizung einschätzen, wobei die Kosten für den Kauf und Einbau der Heizung durch die eingesparten Energiekosten finanziert werden. Das als Contracting bezeichnete Finanzierungsmodell wird von 68 Prozent der Befragten insgesamt spontan als attraktiv bewertet. Die energetischen Sanierer schätzen die Attraktivität mit 75 Prozent höher ein als die Standard-Sanierer (62%).

Einstellungen zu Finanzierung

Die Wahl der Finanzierungsmöglichkeiten hängt nicht nur von wirtschaftlichen Faktoren, wie dem Einkommen oder der Liquidität ab, sondern wird auch von der Einstellung zu unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten beeinflusst. Daher wurde gefragt, welche Einstellungen die Sanierer zur Finanzierung von Sanierungen haben, unabhängig davon, wie die letzte Sanierung finanziert wurde. Sind Sanierer prinzipiell dazu bereit, für die Umsetzung der Sanierungsmaßnahmen einen Kredit aufzunehmen oder greifen sie lieber auf vorhandene Geldreserven zur Finanzierung zurück? Als Ergebnis lässt sich festhalten (vgl. Abbildung 29), dass die Mehrzahl der Befragten, vor allem die Mehrzahl der Standard-Sanierer, lieber auf Ersparnis zurückgreift und eher keinen Kredit zur Finanzierung der Sanierung aufnehmen will. Die überwiegende Mehrheit (74%) der Befragten zieht es vor, Geld in das Haus zu investieren, wenn es übrig ist und 57 Prozent warten lieber mit der Sanierung bis der dafür notwendige Betrag angespart ist. Um Kosten zu sparen, führen 63 Prozent der Sanierer möglichst viele Arbeiten selbst durch. Nur 43 Prozent der Befragten sind bereit, einen Kredit für die Sanierung aufzunehmen. Eine vergleichsweise positive Einstellung zu einer kreditfinanzierten Sanierung weisen diejenigen Hausbesitzer auf, die energetisch anspruchsvolle Sanierungsmaßnahmen durchgeführt haben (51% zu 34% der Standard-Sanierer). Zwei Drittel der Standard-Sanierer wartet eher bis der notwendige Betrag für die Sanierung angespart ist (im Vergleich zu 49% der energetischen Sanierer).

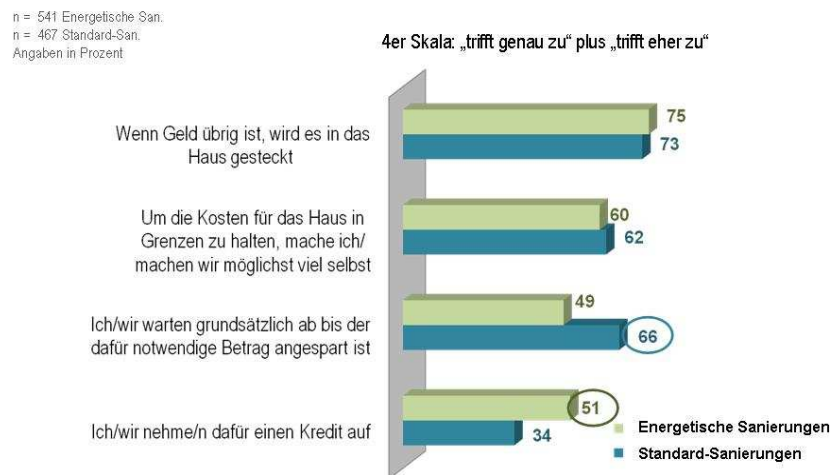


Abbildung 29: Einstellungen zur Finanzierung, unterteilt in Eigenheimbesitzer mit energetischen und Standard-Sanierungen,

Bewertung der Wirtschaftlichkeit

Für eine Gebäudesanierung investieren Hausbesitzer erhebliche Summen. Der Sanierungsentscheidung können dabei sehr unterschiedliche Wirtschaftlichkeitskalküle zugrunde liegen. Daher wurden die energetischen Sanierer danach gefragt, welche Wirtschaftlichkeitserwägung für ihre Sanierungsentscheidung ausschlaggebend war. Die meisten energetischen Sanierer (83%) geben an, dass sie die Wirtschaftlichkeit der Maßnahme sehr genau geprüft haben (s. Abbildung 30). Dies bedeutet jedoch nicht, dass sie dieser Prüfung die Maßstäbe einer klassischen Investitionsrechnung zugrunde gelegt hätten. Zwei Drittel der energetischen Sanierer geben an, dass sie zufrieden sind, wenn künftig Energie eingespart wird. Die Amortisationszeit und die genaue Bestimmung des durch die Einsparungen erzielten Ertrags sind für sie dabei nicht entscheidend. Energetischen Sanierern ist auch sehr bewusst, dass die Wirtschaftlichkeit ihrer Sanierungsentscheidung von Faktoren beeinflusst wird, die nur sehr unsicher vorhergesagt werden können. Mehr als 60 Prozent der energetischen Sanierer sind davon überzeugt, dass die Wirtschaftlichkeit einer Maßnahme aufgrund der ungewissen Energiepreisentwicklung nicht genau eingeschätzt werden kann. Etwa ein Drittel gibt an, primär liquiditätsorientiert zu entscheiden und immerhin für jeden Fünften hat die Wirtschaftlichkeit der Maßnahme keine Rolle bei der Entscheidung gespielt.

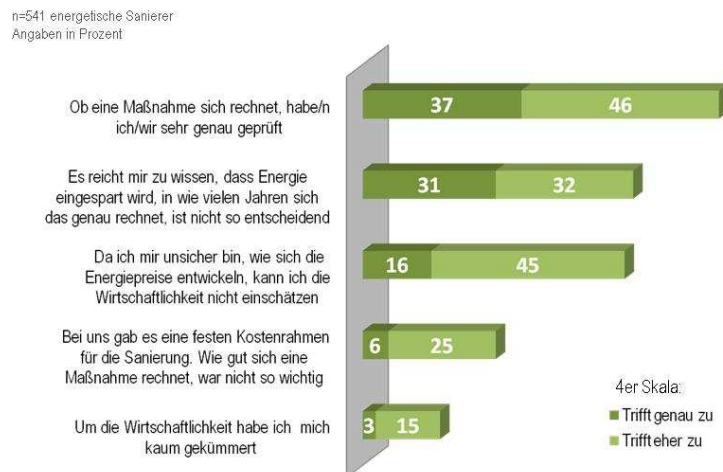


Abbildung 30: Bewertung der Wirtschaftlichkeit für energetische Sanierung

Amortisationszeit

Die meisten energetischen Sanierer sind sich darüber im Klaren, dass sich die zusätzlichen Kosten für eine energetische Sanierung erst nach mehreren Jahren auszahlen. Lediglich 11 Prozent erklären, dass sich die Investition in weniger als fünf Jahren wieder amortisieren soll. Die überwiegende Mehrheit akzeptiert mittelfristige Amortisationszeiträume. Jeweils 39 Prozent empfinden Zeiträume von 5 bis 10 Jahren bzw. von 10 bis 15 Jahren als akzeptabel. Ein Zeitraum von 15 Jahren stellt dabei eine deutliche Schmerzgrenze dar: Darüber hinaus reichende Amortisationsfristen werden nur noch von einem sehr geringen Teil der Befragten akzeptiert.

4.8 Barrieren für eine energetische Sanierung

Einstellungen zur energetischen Sanierung

Unabhängig von den durchgeführten Maßnahmen wurden alle Sanierer nach den Gründen gefragt, die aus ihrer Sicht gegen eine umfassende energetische Sanierung ihres Hauses sprechen. Die vorgegebenen Antwortkategorien umfassen sowohl bauliche und technische Aspekte als auch finanzielle Ressourcen sowie Einstellungen zur Durchführung und zum Ergebnis einer energetischen Sanierung.

Nach Angaben der Befragten sind es vor allem zwei Barrieren, die einer energetisch anspruchsvollen Sanierung entgegenstehen: Etwa zwei Drittel der befragten Sanierer sind nicht bereit, für den hohen finanziellen Aufwand einer solchen Sanierung einen (weiteren) Kredit aufzunehmen. Und etwa 60 Prozent sind der Ansicht, dass das eigene Haus in einem guten energetischen Zustand ist, so dass kein weiterer Handlungsbedarf besteht. Auffällig ist, dass handfeste ökonomische Gründe wie fehlende finanzielle Mittel oder ein ausgeschöpfter Kreditrahmen nur von weniger als der Hälfte der Befragten als Hindernis für eine energetische Sanierung genannt werden.

Abbildung 31 und Abbildung 32 zeigen die Barrieren gegenüber einer energetischen Sanierung jeweils für die Hausbesitzer mit einer energetischen und einer Standardsanierung auf. Erwartungsgemäß sind die Hemmnisse bei den Standard-Sanierern deutlicher ausgeprägt als bei Hausbesitzern mit einer energetischen Sanierung. Aber auch in dieser Gruppe bestehen erhebliche Barrieren gegenüber einer umfassenden energetischen Sanierung.

Bei beiden Gruppen ist die mangelnde Bereitschaft einen zusätzlichen Kredit aufzunehmen, die am häufigsten genannte Barriere gegen eine grundlegende energetische Sanierung. Allerdings wird dieser Grund von den energetischen Sanierern deutlich seltener genannt als von den übrigen Sanierern (64% der energetischen Sanierer vs. 72% der Standard-Sanierer). Auffällig ist auch, dass energetische Sanierer den Zustand ihres Hauses mit Blick auf eine weitere energetische Sanierung nur unwesentlich besser einschätzen als die Hausbesitzer mit einer Standardsanierung. Wie Hausbesitzer die energetische Qualität ihres Hauses beurteilen, scheint also durch die Art der bereits durchgeführten Maßnahmen nur gering beeinflusst zu werden. Dieses Ergebnis ist umso bemerkenswerter, wenn man bedenkt, dass die Stichprobe einen hohen Anteil an Eigentümern älterer Gebäude enthält, die nur teilweise modernisiert wurden.

Verschiedene Barrieren werden von Standard-Sanierern deutlich häufiger genannt als von energetischen Sanierern. So berichten Standard-Sanierer weitaus häufiger als energetische Sanierer, kein Interesse an Sanierungen zu haben, die über notwendige Maßnahmen hinausgehen. Während 62 Prozent der Standard-Sanierer diese Ansicht teilen, tun dies nur 46 Prozent der energetischen Sanierer. Weitere Barrieren aus Sicht der Standard-Sanierer sind die Ungewissheit über die Wirtschaftlichkeit der Maßnahmen (60%), mangelnde Zeit, um sich intensiv mit dem Thema einer energetischen Sanierung auseinanderzusetzen (56%) sowie die Angst vor einer Überforderung bei der Planung und Durchführung der Sanierung (36%). Aber auch die Angst vor Bauschäden und die Befürchtung, von unseriösen Anbietern übervorteilt zu werden, sind Beweggründe gegen eine energetische Sanierung. Überdurchschnittlich häufig nennen die Standard-Sanierer auch das Fehlen finanzieller Mittel (50%).

Die Bereitschaft, energetische Maßnahmen durchzuführen, hängt deutlich mit der Überschaubarkeit der eigenen Zukunftsplanung zusammen: Während mehr als ein Viertel der befragten Standard-Sanierer angibt, dass seine oder ihre wirtschaftliche Zukunft aufgrund drohender Arbeitslosigkeit, Jobwechsel, etc. ungewiss sei, teilen lediglich 20 Prozent der Hausbesitzer mit einer energetischen Sanierung diese Ansicht. Auch die Wahrnehmung des eigenen Alters und die damit verbundene eingeschränkte Wohnperspektive haben einen Einfluss auf die Sanierungsentscheidung. Etwa 18 Prozent der Standard-Sanierer meinen, dass sich langfristige Investitionen in ihrem Alter nicht mehr rechnen. Im Unterschied dazu sind lediglich 11 Prozent der Hausbesitzer mit einer energetischen Sanierung dieser Ansicht.

Zusammenfassend sind die wichtigsten Barrieren, die eine energetisch anspruchsvolle Sanierung verhindern, die fehlende Bereitschaft, ein solches Vorhaben durch einen Kre-

dit zu finanzieren sowie ein fehlendes Problembewusstsein, das in einer positiven Einschätzung des energetischen Zustands des eigenen Hauses zum Ausdruck kommt. Standard-Sanierer weisen zudem häufiger grundsätzliche Vorbehalte, Ängste und Befürchtungen gegenüber einer energetischen Sanierung auf, die zum Teil durch unzureichende Informationen begründet sind. Aufgrund dieser Bedenken erscheint ihnen der wirtschaftliche Nutzen einer energetischen Sanierung zweifelhaft.



Abbildung 31: Barrieren gegenüber energetischer Sanierung 1, unterschieden nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

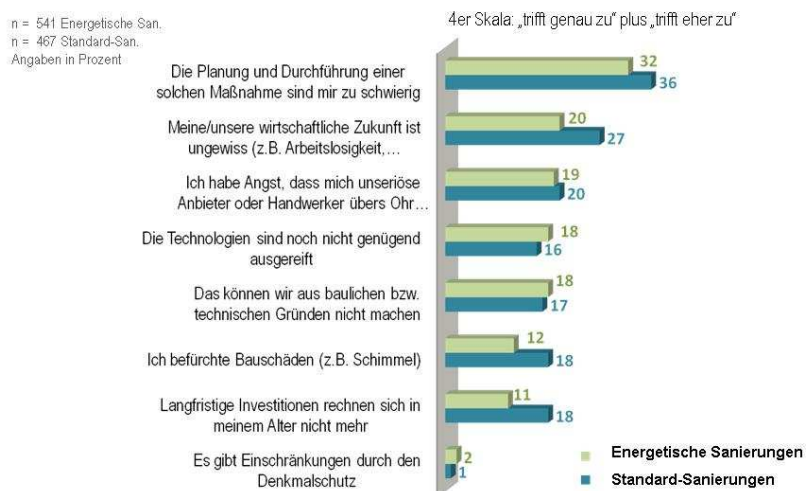


Abbildung 32: Barrieren gegenüber energetischer Sanierung 2, unterschieden nach Eigenheimbesitzern mit energetischen und Standard-Sanierungen

4.9 Effekte der energetischen Sanierungsleistungen

Konkrete Effekte

Die energetischen Sanierer wurden zu ihrer Zufriedenheit mit den durchgeführten Maßnahmen befragt. Fast alle energetischen Sanierer (97%) sind (sehr) zufrieden mit dem Ergebnis der Sanierung. Die energetischen Sanierungsmaßnahmen wirken sich besonders stark auf die Reduzierung des Energieverbrauchs und der Heizkosten aus. 72 Prozent der energetischen Sanierer berichten, dass sie weniger Energie verbrauchen und bei 66 Prozent haben sich die Heizkosten reduziert. Über zwei Drittel der Sanierer geben an, dass es im Haus angenehmer und gemütlicher geworden ist und 44 Prozent der Häuser heizen sich seit der Sanierung im Sommer weniger auf. Abbildung 33 zeigt an, wie hoch die Sanierer ihre Energieeinsparungen einschätzen. Dabei gehen 41 Prozent der energetischen Sanierer davon aus, dass sie zwischen 10 und 19 Prozent weniger Energie verbrauchen. Ein Drittel schätzt die Einsparung auf 20 bis 29 Prozent und 22 Prozent der Befragten sind sogar der Ansicht mehr als 30 Prozent einzusparen.

n = 387 alle, die angeben weniger Energie zu verbrauchen
Angaben in Prozent

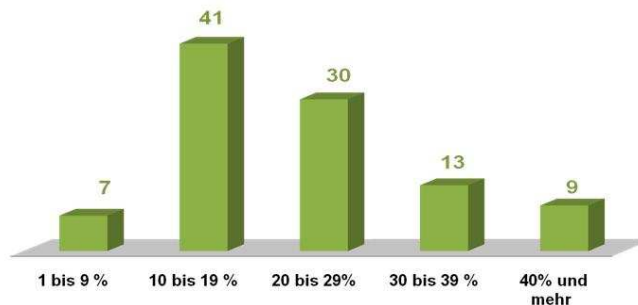


Abbildung 33: Geschätzte Energieeinsparungen durch eine energetische Sanierung

4.10 Eigener Energieverbrauch

Energieverbrauch/Energiekosten

Die meisten Befragten verfügen über keine präzisen Kenntnisse über den Energieverbrauch ihres Hauses. Nur 17 Prozent wissen genau, wie viel Energie sie für Heizung und Warmwasser verbrauchen. Die Mehrheit, nämlich 72 Prozent der Sanierer gibt an, ungefähr über den Verbrauch im Bilde zu sein. 11 Prozent der Befragten wissen überhaupt nicht, wie hoch ihr Verbrauch ist. Der Anteil der energetischen Sanierer, die genau den Energieverbrauch für Heizung und Warmwasser kennen, liegt mit 20 Prozent gegenüber 14 Prozent etwas über dem der Standard-Sanierer.

Zwei Drittel der Befragten verwenden zum Heizen Gas; ein Viertel nutzt Heizöl. Energetische Sanierer heizen weniger häufig mit Heizöl als Standard-Sanierer. 8 Prozent der energetischen Sanierer nutzen Holzpellets und 7 Prozent Sonnenenergie oder Erdwärme.

Die jährlichen Heizöl-Kosten für Heizung und Warmwasser liegen bei zwei Dritteln der Befragten zwischen 1.000 Euro und 1.999 Euro. Der Mittelwert der Kosten liegt bei den energetischen Sanierern bei 1.810 Euro und bei den Standard-Sanierern bei 1.762 Euro. Die jährlichen Gaskosten belaufen sich bei der Hälfte der Befragten auf 1.000 Euro bis 1.999 Euro und bei weiteren 20 Prozent auf 2.000 Euro bis 2.499 Euro. Der Mittelwert der Kosten liegt bei den energetischen Sanierern bei 1.660 Euro und bei den Standard-Sanierern etwas höher bei 1.739 Euro.

Bei der Betrachtung der Herkunft des Haushaltsstroms lässt sich feststellen, dass etwa 95 Prozent der Standard-Sanierer konventionellen Strom beziehen; unter den energetischen Sanierern sind es 85 Prozent. Diese nutzen wesentlich häufiger als die Standard-Sanierer (12% zu 3%) Strom aus überwiegend erneuerbaren Energiequellen.

Heiz- und Lüftungsverhalten

Hinsichtlich ihres Lüftungs- und Heizverhaltens erklärt die Mehrheit der Befragten sehr energie- und klimaschonend zu handeln. Überraschenderweise besteht hier kein Unterschied zwischen energetischen und Standard-Sanierern. Über 80 Prozent der Befragten geben an, dass sie stoßlüften, während nur etwa 20 Prozent die Fenster zum Lüften längere Zeit gekippt lassen. Über 70 Prozent der Sanierer heizen nur die Räume, in denen sie sich aufhalten und ungefähr weitere 70 Prozent drehen die Heizungen immer herunter, wenn sie länger aus dem Haus sind. Die Mehrheit der Befragten berichtet, dass ihr Thermostat der Heizungsanlage tagsüber auf 20 bis 22 Grad eingestellt ist. Zwei Drittel der Sanierer schätzen die Raumtemperatur im Wohnbereich auf etwa 20 bis 22 Grad.

4.11 Energieausweis

Die Befragung bestätigt die Einschätzung, dass Eigenheimbesitzer nur ein begrenztes Interesse an einem Energieausweis haben. Die Mehrzahl der Befragten hat sich keinen Energieausweis für ihr Haus ausstellen lassen. Es gibt jedoch deutliche Unterschiede zwischen energetischen und Standard-Sanierern. Während erstere ungefähr zu 40 Prozent über einen Energieausweis verfügen, besitzen nur 14 Prozent der Standard-Sanierer ein solches Dokument. Das heißt, dass über die Hälfte der energetischen Sanierer keinen Energieausweis hat, unter den Standard-Sanierern sogar über 80 Prozent.

Weniger als 20 Prozent der Befragten halten es für wichtig, sich in den nächsten fünf Jahren einen Energieausweis ausstellen zu lassen. Als Grund für die Wichtigkeit eines Energieausweises wird vom überwiegenden Teil der Befragten angegeben, mehr über den energetischen Zustand des Hauses erfahren zu wollen. Weitere Gründe sind, dass der Ausweis gesetzlich vorgeschrieben ist, dass die Befragten konkrete Hinweise für eine energetische Sanierung bekommen möchten, oder dass das Haus vermietet oder verkauft werden soll.

5 Zielgruppenmodell für eine energetische Eigenheimmodernisierung

Die Typologie der EigenheimmodernisiererInnen wurde auf der Grundlage der standardisierten Befragung von Eigenheimsanierern und deren Einstellungen und Motiven hinsichtlich einer energetisch anspruchsvollen Sanierung entwickelt. Das Modell beschreibt verschiedene Typen von Eigenheimsanierern. Die Gruppen zeichnen sich durch charakteristische Motivallianzen für und vergleichbare Hemmnisse und Barrieren gegen eine energetische Sanierung aus.

Die Segmentierung erfolgte mit Hilfe einer Cluster-Analyse. In diese Cluster-Analyse gingen diejenigen Faktoren ein, die in den Regressionsanalysen einen besonders starken Einfluss auf die Art der Sanierung gezeigt hatten. Diese Faktoren beziehen sich im Wesentlichen auf Ziele, Motive und Einstellungen zum Prozess und zum Ergebnis der Sanierung, auf Barrieren und Hemmnisse einer energetischen Sanierung sowie Einstellungen zur Finanzierung von Sanierungen (vgl. Abschnitt 2.3).

Die Typologie umfasst fünf Sanierungstypen, deren Verteilung¹⁵ in der Abbildung 34 dargestellt werden:

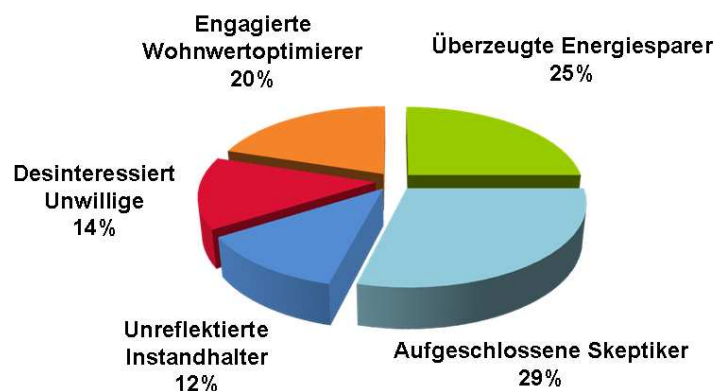


Abbildung 34: Typologie von Eigenheimsanierern

Im Folgenden werden die einzelnen Sanierungstypen mit Blick auf ihre Motivation für eine energetisch anspruchsvolle Sanierung, die umgesetzten Maßnahmen sowie bevorzugte Informationswege vorgestellt und mit Blick auf ihre Soziodemografie und die Wohnsituation beschrieben. Auf der Basis dieser Typologie werden dann erste Ansatzpunkte für eine gezielte Ansprache der verschiedenen Typen zugunsten einer energetischen Sanierung aufgezeigt, die im weiteren Projektverlauf ausgearbeitet werden.

¹⁵ Die Anteile beziehen sich auf die quotierte Stichprobe der standardisierten Befragung. Die Größenverhältnisse geben einen ungefähren Anhaltspunkt für die Verteilung der Segmente. Sie können aber nicht als repräsentativ für die Eigenheimmodernisierer in Deutschland interpretiert werden.

5.1 Die „Überzeugten Energiesparer“

5.1.1 Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation

Der Sanierungstyp der *Überzeugten Energiesparer*, dem sich ein Viertel aller Befragten zuordnen lässt, wohnt überwiegend in freistehenden Einfamilienhäusern. Die Häuser dieses Typs sind überwiegend vor 1989 gebaut. Ein Schwerpunkt liegt bei Gebäuden, die vor 1978 errichtet wurden. Damit bewohnen die *Überzeugten Energiesparer* im Vergleich mit den anderen Sanierungstypen die ältesten Häuser, weisen jedoch eine vergleichsweise kurze Besitzdauer auf. Fast ein Drittel dieses Typs hat sein Haus in den vergangenen 5 Jahren erworben, ein weiteres Drittel ist seit 5 und 10 Jahren Eigentümer. Der Erwerb einer Gebrauchtimmoblie stellt bei diesem Typ also in vielen Fällen den Anlass für eine energetische Sanierung dar.

Die *Überzeugten Energiesparer* verbindet eine hohe emotionale Identifikation mit ihrem Haus, in dem dieser Typ auch alt werden möchte. Das Haus wird als wichtiger Teil der eigenen Selbstverwirklichung und Identität angesehen, weshalb möglichst viele Arbeiten am Haus selbst ausgeführt werden. Sowohl ästhetische als auch technische Aspekte haben einen hohen Stellenwert. Es ist wichtig, dass das Haus technisch immer auf den neuesten Stand gebracht wird. Dieser Typ beschäftigt sich intensiv und kontinuierlich mit dem Thema Sanierung und ist bestrebt, das Haus in einem guten Zustand zu halten. Er verfügt über einen relativ hohen Kenntnisstand im Bereich der energetischen Sanierung.

Der Lebensstil ist durch eine starke Nachhaltigkeitsorientierung geprägt, die alle Lebensbereiche umfasst. Nicht nur beim Wohnen, sondern auch beim Lebensmittelkonsum und der Verkehrsmittelwahl berücksichtigt dieser Typ Aspekte der Nachhaltigkeit. Ein Großteil kauft regelmäßig Bioprodukte und verzichtet bspw. bei Kurzstrecken auf das Auto.

Die *Überzeugten Energiesparer* sind im Vergleich zu den übrigen Sanierungstypen relativ jung. Zwei Drittel der Sanierer sind unter 50 Jahre alt. Ein Drittel verfügt über Abitur oder Universitätsabschluss und hat ein etwas höheres Bildungsniveau als die anderen Typen. Haushalte mit mehreren Kindern sind geringfügig überrepräsentiert und die Einkommen liegen im mittleren und höheren Bereich.

5.1.2 Sanierungsmotive umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information

Für die Sanierungsentscheidung der *Überzeugten Energiesparer* ist ein ganzes Bündel von Motiven ausschlaggebend. An erster Stelle zu nennen ist das Motiv, bei der Sanierung Heizenergie einzusparen und die laufenden Energiekosten langfristig zu senken. Daneben spielen auch Klimaschutzaspekte und der Wunsch nach Unabhängigkeit von fossilen Brennstoffen eine entscheidende Rolle. Technikaffinität und das Bestreben, eine Vorreiterrolle in Bezug auf innovative Gebäudetechnik zu übernehmen, haben ebenfalls eine große Bedeutung. Weitere Motive sind der Wunsch nach einem behaglicheren Wohnklima und dem Erhalt bzw. der Steigerung des Werts des Hauses.

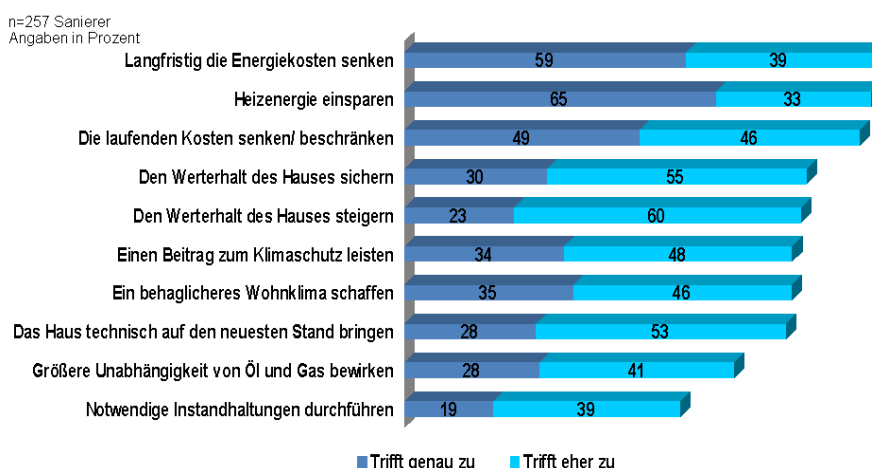


Abbildung 35: Motive der „Überzeugten Energiesparer“

Der Typ der *Überzeugten Energiesparer* führt fast ausschließlich energetische Sanierungsmaßnahmen mit einem hohen energetischen Potenzial durch. Neben Einzelmaßnahmen, wie dem Einbau von Brennwert- und Holzpellettheizungen, Solaranlagen, Elektro-Wärmepumpen, Fassadendämmung oder dem Einbau von Drei-Scheiben-Fenstern werden überproportional häufig auch Maßnahmenbündel durchgeführt. Verbreitet sind Kombinationen bspw. aus Dämmungen und dem Einbau einer neuen Heizungsanlage und hochdämmender Fenstern.

Die *Überzeugten Energiesparer* sind überproportional bereit, Geld in das Haus zu investieren und dafür auch Kredite aufzunehmen. Sie haben das vergleichsweise höchste Sanierungsvolumen, das vorwiegend zwischen 20.000 Euro und 50.000 Euro liegt. Vereinzelt reichen die Sanierungskosten auch über 100.000 Euro hinaus. Außerdem akzeptieren sie einen relativ langen Amortisationszeitraum von überwiegend 11 bis 15 Jahren.

Die Finanzierung erfolgt meist über eine Kombination verschiedener Möglichkeiten. Über die Hälfte der *Überzeugten Energiesparer* hat eine Förderung in Anspruch genommen und/oder einen Kredit aufgenommen bzw. einen fälligen Bausparvertrag eingesetzt. Die Angehörigen dieses Typs fühlen sich vergleichsweise gut über Fördermöglichkeiten informiert. Dennoch bestehen bei über der Hälfte mehr oder minder große Informationsdefizite in dieser Hinsicht. Weitere Pläne für energetische Sanierung sind bei etwa der Hälfte dadurch eingeschränkt, dass der konkrete Kreditrahmen oder ihre finanziellen Möglichkeiten ausgeschöpft sind.

Die *Überzeugten Energiesparer* nutzen ein breites Spektrum an Informations- und Beratungsmöglichkeiten. Vorwiegend informieren sie sich durch Gespräche in ihrem sozialen Netzwerk, z.B. mit Freunden, Kollegen, Verwandten und Nachbarn, sowie durch Gespräche mit Handwerkern und Schornsteinfegern. Beliebte Informationsquellen sind auch das Internet, Broschüren, Ratgeber und Fachzeitschriften. Die *Überzeugten Energiesparer* nehmen im Vergleich zu den anderen Typen überdurchschnittlich oft Energieberatungsangebote in Anspruch. Über ein Viertel hat bei der Sanierung eine Vor-Ort-Energieberatung genutzt.

Verbreitet ist der Wunsch, den erreichten energetischen Standard des eigenen Hauses auch zu dokumentieren. Gut die Hälfte dieses Sanierertyps hat sich einen Energieausweis ausstellen lassen.

5.2 Die „Aufgeschlossenen Skeptiker“

5.2.1 Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation

Mit einem Anteil von 29 Prozent ist der Sanierungstyp der *Aufgeschlossenen Skeptiker* die größte Gruppe. Aufgrund seiner tendenziell positiven Einstellung gegenüber energetischen Sanierungsmaßnahmen stellt dieser Typ eine Hauptzielgruppe für entsprechende Beratungen dar.

Die *Aufgeschlossenen Skeptiker* besitzen ihr Haus bereits vergleichsweise lange. Die Mehrheit weist eine Besitzdauer zwischen 11 und 30 Jahren auf. Über die Hälfte hat das Haus durch Kauf erworben, etwa jeder Vierte hat das Haus geerbt. Die Häuser dieses Typs wurden schwerpunktmäßig zwischen 1969 und 1988 erbaut und weisen im Typvergleich die großzügigste Wohnfläche auf.

Die Beziehung zum Haus ist bei diesem Typ positiv, jedoch nicht immer ungebrochen. Das Haus hat einen hohen emotionalen Stellenwert und es besteht der Anspruch, es technisch auf dem neuesten Stand zu halten. Gleichzeitig wird es aber auch als Last empfunden, sich ständig um das Haus kümmern zu müssen.

Die *Aufgeschlossenen Skeptiker* sind eher risikofreudig und nach außen orientiert. Eine Nachhaltigkeitsorientierung ist vorhanden, wird allerdings nicht konsequent im Alltag umgesetzt. Der Konsum von Bioprodukten ist wichtig, gleichzeitig wird aber z.B. das Auto auch für kurze Strecken genutzt.

Im Typenvergleich sind die *Aufgeschlossenen Skeptiker* die älteste Gruppe. Mehr als die Hälfte dieses Typs sind 50 Jahre und älter. Häufig besitzen sie eine einfache Schulbildung.

5.2.2 Sanierungsmotive, umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information

Die *Aufgeschlossenen Skeptiker* verfügen über eine große Bandbreite an Motiven und Motivallianzen für eine Sanierung. Notwendige Instandhaltungsmaßnahmen bilden vielfach den Anlass für eine Sanierung. Wichtigstes Ziel ist es, den Wert des Hauses zu sichern oder zu steigern. In der Regel soll durch die Sanierung jedoch nicht nur der ursprüngliche Zustand des Hauses erhalten, sondern eine Verbesserung erreicht werden. Mit diesem Bestreben sind sehr unterschiedliche Ziele verbunden. Viele wollen durch die Sanierung v.a. Kosten zu senken. Dabei sollen nicht nur Heizenergie gespart und die Energiekosten gesenkt werden. Häufig soll die Sanierung auch dazu führen, dass die laufenden Kosten für das Haus insgesamt verringert werden. Ebenfalls verbreitet ist das Mo-

tiv, das Haus technisch auf den neuesten Stand zu halten, um so den Werterhalt zu sichern und zu steigern. Auch eine Verbesserung des Wohnkomforts spielt in vielen Fällen eine wichtige Rolle. Das Motiv des Klimaschutzes ist dagegen nur von nachrangiger Bedeutung. Anlass der Sanierung ist häufig der dringende Rat eines Fachmanns. Im Typenvergleich ist für die *Aufgeschlossenen Skeptiker* die Vorsorge für das Wohnen im Alter sehr wichtig, was auf das relativ hohe Durchschnittsalter zurückgeführt werden kann.

Tendenziell sind die *Aufgeschlossenen Skeptiker* an einer energetischen Sanierung interessiert. Dennoch gibt es auch Barrieren, die teilweise zu einer Entscheidung gegen eine energetische Sanierung führen. Obwohl dieser Typ relativ risikofreudig und offen für moderne Technik ist, existieren Bedenken und Vorbehalte gegenüber einer energetischen Sanierung. Viele sind sich unsicher, ob die Technologien schon genügend ausgereift sind oder befürchten Bauschäden für ihr Haus. So ist es nicht sehr überraschend, dass vielen der Nutzen einer energetischen Sanierung eher zweifelhaft erscheint. Verbreitet ist zudem die Angst vor Überforderung und Stress bei der Planung und Durchführung der Sanierung sowie die Angst vor unseriösen Anbietern. Andererseits stehen viele einer professionellen und kostenpflichtigen Beratung positiv gegenüber und nutzen diese auch .

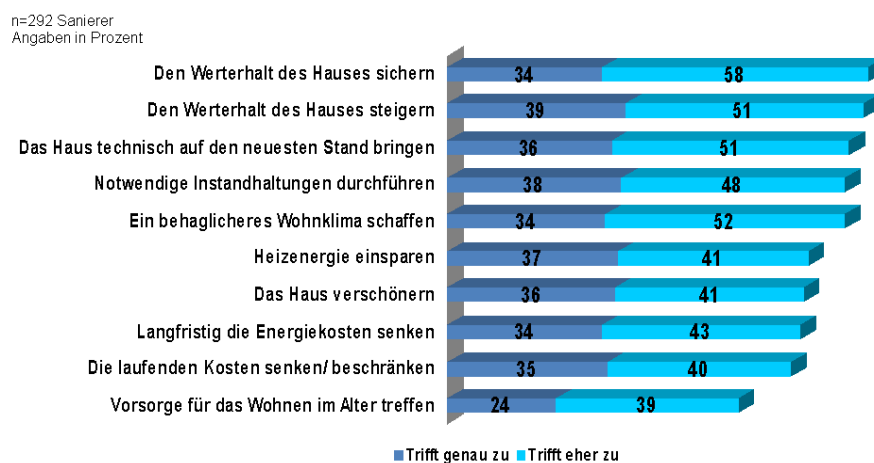


Abbildung 36: Motive der „Aufgeschlossenen Skeptiker“

Die *Aufgeschlossenen Skeptiker* führen überwiegend energetische Sanierungsmaßnahmen durch. Im Vergleich mit den anderen Sanierungstypen setzen sie überdurchschnittlich oft Maßnahmenbündel um, z.B. in Form von Gebäudedämmung, Austausch von Fenstern und auch einer Erneuerung der Heizung. Verbreitet sind energetisch hochwertige Maßnahmen, wie die Sanierung der Fenster mit 3-Scheiben-Verglasung. Einige entscheiden sich für innovative Technologien, wie bspw. Holzpellettheizungen, Elektro-Wärmepumpen, Solarkollektoren oder mechanische Lüftungsanlagen. Andere beschränken sich auf einfache Maßnahmen, wie den Einbau neuer Türen oder das Streichen und/oder Ausbessern der Fassade.

Das Sanierungsvolumen liegt überwiegend im mittleren Bereich, hauptsächlich zwischen 10.000 Euro und 20.000 Euro, kann aber auch 50.000 Euro erreichen. Im Typenvergleich

haben die *Aufgeschlossenen Skeptiker* für die nächsten 5 bis 10 Jahre die umfangreichsten Sanierungspläne, die v.a. auf energetische und seniorengerechte Maßnahmen zielen.

Im Unterschied zu den *Überzeugten Energiesparern* zeichnet sich dieser Typ durch eine Abneigung gegenüber Krediten aus. Die Mehrheit der *Aufgeschlossenen Skeptiker* ist nicht bereit, für die Sanierung einen Kredit aufzunehmen. Die Sanierung wird vorwiegend aus Erspartem und aus Rücklagen bspw. in Form von Bausparverträgen, Lebensversicherungen oder auch durch eine Erbschaft finanziert. Mit der Umsetzung weiterreichender Pläne wird daher so lange gewartet, bis der notwendige Betrag angespart ist.

Wichtige Informationsquellen für die Sanierung sind für die *Aufgeschlossenen Skeptiker* Personen im eigenen sozialen Netzwerk. Neben Gesprächen mit Kollegen, Freunden, Verwandten und Nachbarn werden auch Heizungsbauer und Architekten um Rat gefragt. Darüber hinaus werden auch Fernsehsendungen, Internet und Fachzeitschriften überdurchschnittlich häufig als Informationsquelle genutzt. Neben den *Überzeugten Energiesparern* sind die *Aufgeschlossenen Skeptiker* der einzige Typ, der in nennenswertem Maße Energieberatungen in Anspruch nimmt. Dabei werden vor allem die Energieberatung von Verbraucherzentralen sowie kommunale und telefonische Energieberatungsangebote bevorzugt.

5.3 Die „Unreflektierten Instandhalter“

5.3.1 Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation

Der Sanierungstyp der *Unreflektierten Instandhalter*, der mit 12 Prozent den geringsten Anteil der Sanierer ausmacht, reagiert vorwiegend auf akute Probleme und Defekte. Die Häuser sind überproportional alt; knapp 60 Prozent der Gebäude wurden vor 1979 errichtet. Die Häuser befinden sich relativ lange im Besitz der aktuellen Eigentümer. Fast ein Drittel dieses Typs besitzt sein Haus bereits seit über 20 Jahren. Im Vergleich verfügen die Gebäude über die kleinste Wohnfläche.

Die *Unreflektierten Instandhalter* sind wenig risikofreudig und leben eher zurückgezogen häuslich und weisen im Typvergleich die geringste Nachhaltigkeitsorientierung auf. Sie haben eine persönliche Bindung zum Haus und möchte darin alt werden. Die emotionale Identifikation mit dem Haus ist im Typenvergleich eher durchschnittlich ausgeprägt.

Bei dem Typ überwiegen über 50-Jährige mit einer eher einfachen und mittleren Schulbildung. Zwei-Personen-Haushalte sind überrepräsentiert, das Einkommen ist im Typenvergleich das niedrigste.

5.3.2 Sanierungsmotive, umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information

Die *Unreflektierten Instandhalter* führen keine vorausschauenden systematischen Sanierungsmaßnahmen durch, sondern reagieren auf akute Probleme oder Defekte. Anlass für eine Sanierung sind vor allem ein defektes Bauteil oder notwendige Instandhaltungsarbeiten. Saniert wird häufig unter hohem Zeitdruck. Durchgeführt werden Einzelmaßnahmen mit hoher Dringlichkeit, wobei häufig dem dringenden Rat eines Fachmanns Folge geleistet wird. Das bedeutet jedoch nicht, dass mit den anstehenden Sanierungsmaßnahmen nur der Status Quo erhalten werden soll. Zumindest ein Teil dieses Typs verfolgt mit der Sanierung auch weiterreichende Ziele, wie das Einsparen von Heizenergie und die Senkung der Energiekosten. Allerdings werden diese Ziele im Typenvergleich eher durchschnittlich oft genannt.

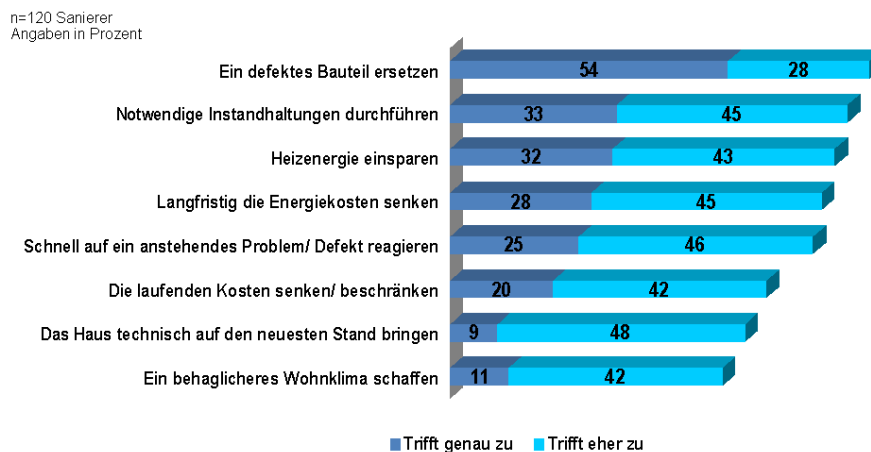


Abbildung 37: Motive der „Unreflektierten Instandhalter“

Die *Unreflektierten Instandhalter* haben nur einen geringen Bezug zu einer weiterreichenden energetischen Sanierung. Insgesamt ist das Interesse an einer Sanierung, die über das unbedingt Notwendige hinausgeht, nur schwach ausgeprägt. Ein Haupthindernis besteht in der punktuellen Herangehensweise. Das Thema Energie und Energiesparen wird in erster Linie mit dem Heizungssystem in Verbindung gebracht. Es fehlt eine umfassendere Betrachtung, die auch weitere Komponenten des Gebäudes miteinbezieht. Auch die Abneigung, für eine Sanierung (weitere) Kredite aufzunehmen, stellt eine Einschränkung für umfangreichere Sanierungspläne dar. Allerdings bestehen auch keine grundsätzlichen Bedenken oder Vorbehalte gegenüber einer energetischen Sanierung. Da dieser Typ bei der Behebung von Defekten und akuten Problemen vor allem auf den Rat eines Fachmanns vertraut, wäre bei einer entsprechenden Beratung auch die Umsetzung umfassender Maßnahmen denkbar.

Die Sanierungsmaßnahmen der *Unreflektierten Instandhalter* beschränken sich zum großen Teil auf die Heizung. Fast zwei Drittel dieses Typs haben eine neue Heizungsanlage installiert. Dabei werden überwiegend am Markt breit eingeführte und bewährte Systeme genutzt. Viele entscheiden sich für eine moderne Gas-Brennwertheizung als gehobene

Standardlösung oder für eine (Öl-) Heizung mit gleitender Kesseltemperatur. Die Erneuerung der Heizung wird vielfach zum Anlass genommen, anstehende Dämmmaßnahmen am Wärmeverteilungssystem durchzuführen: Überproportional häufig werden die Heizungs- und Warmwasserrohre isoliert.

Das Sanierungsvolumen liegt im mittleren Bereich zwischen 10.000 Euro und 20.000 Euro. Dieser Typ hat überwiegend keine Pläne für weitere Sanierungen. Am ehesten werden Sanierungen im Innenbereich genannt, einige haben vor, neue Fenster einzubauen und das Haus zu dämmen. Die Finanzierung der Sanierungsleistungen ist in der Regel nicht von langer Hand geplant: Steht eine Maßnahme an, so wird diese meist durch Kredite finanziert

Die *Unreflektierten Instandhalter* informieren sich im Vergleich zu den übrigen Typen nur sehr punktuell über die Sanierung und beschränken sich auf wenige Informationsquellen. Für Auskünfte werden vor allem Heizungsbauer und Schornsteinfeger zu Rate gezogen. Wichtig sind auch Gespräche im sozialen Netzwerk; jedoch werden diese deutlich weniger oft genannt als von den übrigen Sanierungstypen. Andere Informationsquellen spielen kaum eine Rolle. Auch eine Energieberatung nehmen die *Unreflektierten Instandhalter* eher selten in Anspruch.

5.4 Die „Desinteressiert Unwilligen“

5.4.1 Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation

Die *Desinteressiert Unwilligen* haben einen Anteil von 14 Prozent an den gesamten Sanierern und führen überwiegend einfache Standard-Sanierungsmaßnahmen durch. Das Alter der Häuser ist breit gestreut mit einem Schwerpunkt in der Baualtersklasse zwischen 1969 und 1988. Die überwiegende Mehrheit hat ihr Haus erst vor relativ kurzer Zeit erworben. Über die Hälfte dieses Typs ist noch nicht länger als 10 Jahre im Besitz ihres Hauses ein weiteres Viertel bewohnt das Haus zwischen 10 und 20 Jahren.

Das Haus wird als reines Wohnobjekt angesehen, zu dem dieser Typ eine nüchterne Einstellung hat. Sich um das Haus zu kümmern, wird als Last empfunden, nicht zuletzt deshalb weil die *Desinteressiert Unwilligen* viele Arbeiten am Haus selbst erledigen, um Kosten zu sparen. Sowohl bezüglich der allgemeinen Lebenssituation als auch im Hinblick auf das Haus ist die Zukunftsperspektive dieses Typs eher unsicher. Im Vergleich gibt dieser Sanierungstyp häufig an, dass das Haus bald verkauft wird und daher eine längerfristige Zukunftsperspektive für das Haus fehlt.

Der Lebensstil der *Desinteressiert Unwilligen* ist sehr auf Sicherheit und Sparsamkeit bezogen. Sie leben ruhig und zurückgezogen und gehen Risiken lieber aus dem Weg. Biolebensmittel werden eher selten gekauft, aber bei kurzen Strecken verzichten sie oft auf das Auto. Dies ist jedoch weniger eine Folge einer Orientierung an Nachhaltigkeit sondern vielmehr Ausdruck einer allgemeinen Sparsamkeitsorientierung.

Die *Desinteressiert Unwilligen* weisen nur geringe soziodemografische Schwerpunkte auf. Überproportional sind sowohl Single-Haushalte als auch Haushalte mit mehreren Kindern vertreten. Altersmäßig weist dieser Typ im Vergleich einen relativ hohen Anteil von 60- bis 70-Jährigen auf, mittlere und gehobene Einkommen sind überproportional vertreten.

5.4.2 Sanierungsmotive, umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information

Die *Desinteressiert Unwilligen* führen nur die notwendigsten Instandhaltungsmaßnahmen durch. Um Kosten zu sparen, werden Sanierungsmaßnahmen, soweit möglich, selbst ausgeführt. Für die *Desinteressiert Unwilligen* ist Sanierung eine Belastung, die nur ungern in Angriff genommen wird. Wichtigste Motive für die Sanierung sind die Verschönerung des Hauses und die Durchführung notwendiger Instandhaltungen. Auch das Bestreben, den Wert des Hauses zu sichern oder zu steigern, wird überdurchschnittlich häufig als Sanierungsmotiv genannt.

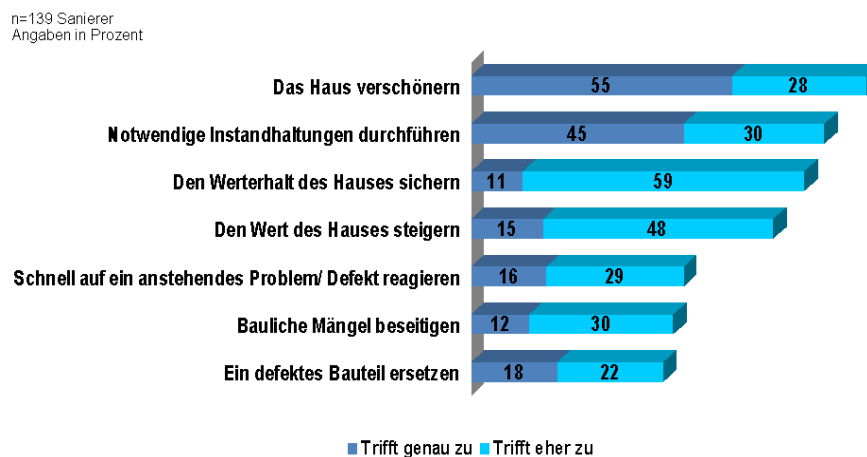


Abbildung 38: Motive der „Desinteressiert Unwilligen“

Insgesamt wird Sanierung von den *Desinteressiert Unwilligen* als Belastung empfunden. Daher ist alles, was über die notwendigsten Sanierungsmaßnahmen hinausgeht, nicht von Interesse. Zudem verhindert ein ausgeprägtes Desinteresse an innovativer Technik energetisch anspruchsvolle Maßnahmen. Ein weiteres Hindernis gegenüber einer energetischen Sanierung ist die ausgeprägte Risikoaversion. Viele befürchten zuviel Dreck und Stress und fühlen sich mit der Planung und Durchführung einer energetischen Sanierung überfordert. Teilweise verhindern auch die begrenzten finanziellen Möglichkeiten die Finanzierung einer weiterreichenden energetischen Sanierung. Viel häufiger scheitert ein solches Vorhaben jedoch an der mangelnden Bereitschaft, einen Kredit für eine umfassendere energetische Sanierung aufzunehmen, nicht zuletzt, da für viele der wirtschaftliche Nutzen einer solchen Maßnahme unklar ist.

Über die notwendigen Instandhaltungsarbeiten hinaus werden höchstens optische Fassadenerneuerungen (65%) zur Verschönerung des Hauses oder Erweiterungen der Wohnfläche durchgeführt. Überproportional häufig werden Fenster mit Zwei-Scheiben Verglasungen eingebaut. Im Typenvergleich setzen die *Desinteressiert Unwilligen* mit einem Anteil von nur 12 Prozent die wenigsten energetischen Sanierungsmaßnahmen um. Als wichtigstes Ziel der Sanierungsplanung innerhalb der nächsten 5 bis 10 Jahre wird neben der Sanierung von Küche und Bad überproportional die Erneuerung der Heizungsanlage (30%) genannt. Über zwei Drittel der Sanierer investieren weniger als 10.000 Euro in die Sanierung. Damit ist auch das Sanierungsvolumen im Typenvergleich das niedrigste. Notwendige Sanierungen werden überwiegend aus Erspartem finanziert. Andere Finanzierungsmöglichkeiten werden im Typvergleich am seltensten genutzt.

Wichtigste Informationsquelle ist für diesen Typ das Gespräch mit dem Handwerker, gefolgt von Informationen aus Baumarkt und Fachhandel. Häufig genannt werden auch Gespräche mit Kollegen, Freunden, Nachbarn und Verwandten, die im Typenvergleich jedoch weniger wichtig erscheinen. Energieberatungen werden überhaupt nicht in Anspruch genommen und professioneller Beratung steht dieser Sanierungstyp sehr distanziert gegenüber.

5.5 Die „Engagierten Wohnwertoptimierer“

5.5.1 Haustyp und Einstellung zum Haus, Lebensstil und soziale Situation

Die *Engagierten Wohnwertoptimierer* haben einen Anteil von 20 Prozent an den Sanierern und führen hauptsächlich Sanierungsmaßnahmen aus, die meist der Verschönerung des Hauses oder der Erweiterung der Wohnfläche dienen. Sie besitzen im Vergleich die jüngsten Häuser, knapp die Hälfte ist nach 1988 errichtet. Ein Drittel dieses Typs hat sein Haus selbst gebaut. Dies ist im Typenvergleich mit Abstand der höchste Anteil. Häufig besitzen die Häuser eine großzügige Wohnfläche von über 150 m².

Diesen Typ verbindet eine sehr hohe emotionale Identifikation mit seinem Haus und über 90 Prozent möchten in ihrem Haus alt werden. Für die *Engagierten Wohnwertoptimierer* ist das Haus ein sehr wichtiger Bestandteil ihrer Selbstverwirklichung und Identität, weshalb auch das Aussehen des Hauses eine große Bedeutung einnimmt.

Die *Engagierten Wohnwertoptimierer* haben einen sehr aktiven und relativ risikofreudigen Lebensstil. Sie genießen das Leben, pflegen einen gehobenen Lebensstandard und verzichten nur ungern auf das Auto.

Auch bei diesem Typ existieren nur wenige soziodemografische Schwerpunkte. Die jüngeren bis mittleren Altersgruppen zwischen 30 und 50 Jahren sind leicht überrepräsentiert. Mittlere Bildungsabschlüsse und mittlere Einkommensgruppen, 2.000 bis 4.000 Euro, sind ebenfalls geringfügig häufiger vertreten.

5.5.2 Sanierungsmotive, umgesetzte Maßnahmen, Finanzierung und Information

Die Sanierungsziele der *Engagierten Wohnwertoptimierer* beschränken sich im Wesentlichen auf Verschönerung und Wohnflächenerweiterung. Durch die Sanierung soll vor allem der optische Wert und der Gebrauchswert des Hauses verbessert oder erhalten werden. Dagegen spielt das Motiv der Instandhaltung nicht zuletzt aufgrund des vergleichsweise geringen Alters der Häuser nur eine untergeordnete Rolle.

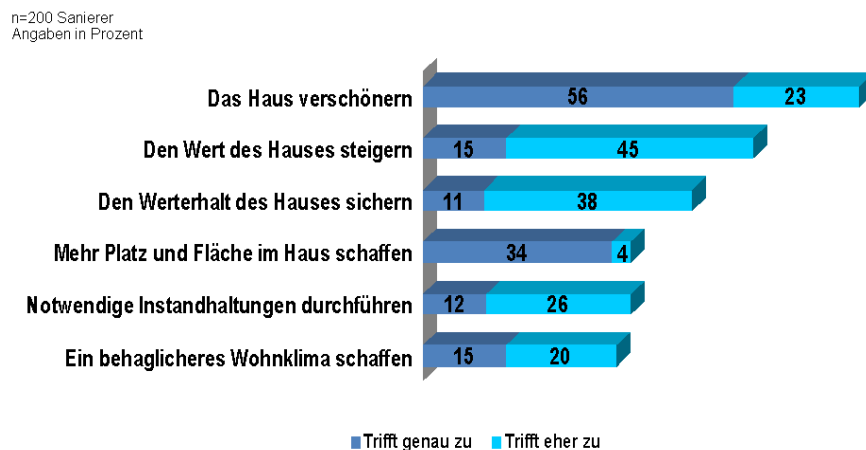


Abbildung 39: Motive der „Engagierten Wohnwertoptimierer“

Die *Engagierten Wohnwertoptimierer* sehen derzeit nur wenig Anlass für eine energetische Sanierung, da sich ihr Haus in einem guten energetischen Zustand befindet. Angesichts des vergleichsweise geringen Alters und dem damit verbundenen hohen energetischen Standard der Häuser erscheint diese Einschätzung nachvollziehbar. Die *Engagierten Wohnwertoptimierer* haben keine Vorurteile gegenüber einer energetischen Sanierung und sind gleichzeitig relativ offen für professionelle, kostenpflichtige Beratung, wenn ein entsprechendes Sanierungsvorhaben ansteht. Wenn ihr Haus in den ersten Instandhaltungszyklus kommt, stellen sie daher eine potenzielle Zielgruppe für eine energetische Sanierung dar.

Die durchgeführten Sanierungsmaßnahmen der *Engagierten Wohnwertoptimierer* beschränken sich zu über 60 Prozent auf Verschönerungs- und Ausbaumaßnahmen. Über die Hälfte dieses Typs hat die Fassade ausgebessert und/oder gestrichen. Dabei wurde überproportional häufig Vieles in Eigenleistung ausgeführt. Mit 12 Prozent aller Maßnahmen führt dieser Typ nur sehr wenige energetische Sanierungen durch. Als wichtigste Sanierungsziele, die in den nächsten 5 bis 10 Jahren umgesetzt werden sollen, werden überproportional häufig die Erneuerung der Heizungsanlage mit 24 Prozent und die Installation einer Solaranlage mit 10 Prozent genannt. Interesse an einem Energieausweis besteht bei den meisten Angehörigen dieses Typs (86%) nicht.

Das Sanierungsvolumen ist bei diesem Typ gering. Fast zwei Drittel investieren weniger als 10.000 Euro in eine Sanierung. Bei der Art der Finanzierung lassen sich keine Besonderheiten erkennen, alle möglichen Finanzquellen werden genutzt.

Zur Informationsbeschaffung spielen Gespräche mit Handwerkern die wichtigste Rolle, gefolgt von Informationen aus Baumarkt und Fachhandel. Auch das Gespräch mit Architekten wird vergleichsweise häufig genutzt. Der Austausch mit Freunden, Kollegen, Verwandten und Nachbarn findet im Typenvergleich eher selten statt; Energieberatungen werden kaum in Anspruch genommen.

5.6 Die Zielgruppen im Überblick

Die Typologie der Eigenheimsanierer fasst Sanierer mit ähnlichen Einstellungen, Zielen und Motiven zu unterschiedlichen Typen zusammen. Die fünf Typen weisen deutliche Unterschiede mit Blick auf ihre Einstellungen und Zielen gegenüber einer energetischen Sanierung aus. Zugleich unterscheiden sie sich auch klar im Umfang und der Qualität der umgesetzten Maßnahmen (vgl. Abbildung 40). Die *Überzeugten Energiesparerer* zeichnen sich nicht nur durch das höchste Sanierungsvolumen auf, sie setzen auch den höchsten Anteil an Maßnahmen in einer energetisch anspruchsvollen Qualität um. Etwas geringer ist das Investitionsvolumen der *Aufgeschlossenen Skeptiker*, die ebenfalls mehrheitlich energetisch anspruchsvolle Maßnahmen ausführen. Deutlich geringer ist dagegen das Investitionsvolumen der *Engagierten Wohnwertoptimierer* und der *Desinteressierten Unwilligen*. Diese Typen setzen fast ausschließlich Maßnahmen in Standardqualität um.

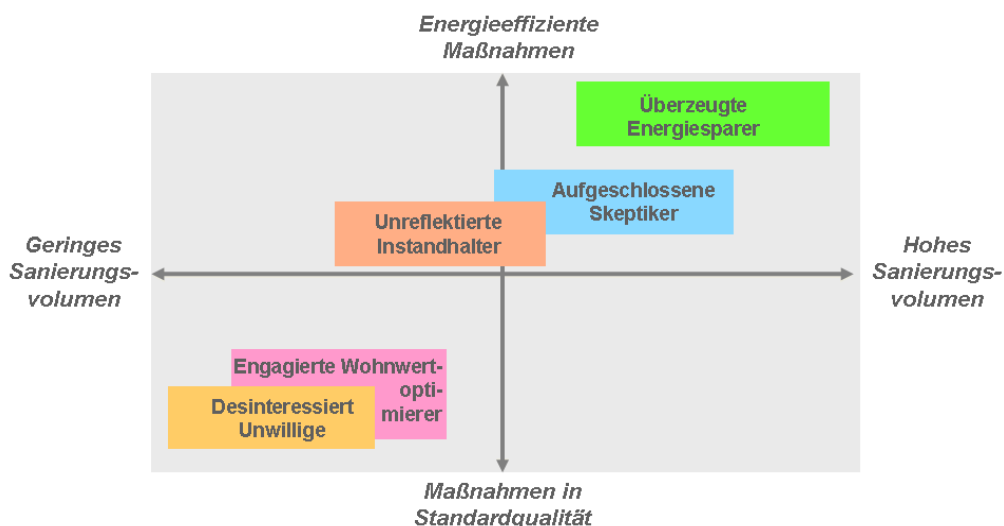


Abbildung 40: Sanierungsart und -volumen im Typvergleich

Die Unterschiede zwischen den verschiedenen Typen zeigen sich nicht nur im Sanierungsverhalten, sondern auch in den damit verbundenen Auswirkungen auf den Energiebedarf der Gebäude. Da bei der empirischen Befragung die Daten zum energetischen

Zustand sowie zur Art der umgesetzten Maßnahmen detailliert abgefragt wurden, konnten sowohl der Heizwärmebedarf als auch der Primärenergiebedarf der sanierten Gebäude vor und nach der Sanierung berechnet und miteinander verglichen werden (vgl. Weiß/Dunkelberg 2010). Zwischen den verschiedenen Zielgruppen bestehen deutliche Unterschiede in den realisierten Energieeinsparungen (vgl. Abbildung 41). Die höchsten Einsparungen im Heizwärmebedarf und im Primärenergiebedarf erreichen erwartungsgemäß die *Überzeugten Energiesparer*. Angehörige dieses Typs konnten bei der Sanierung ihren Heizwärmebedarf durchschnittlich um 16 Prozent und ihren Primärenergiebedarf um ca. 24 Prozent reduzieren. Auch die *Aufgeschlossenen Skeptiker* können durch die Sanierung deutliche Einsparungen realisieren. Bei diesem Typ verringern sich der Heizwärmebedarf durchschnittlich um knapp 12 Prozent und der Primärenergiebedarf um etwa 17 Prozent. Auch die *Unreflektierten Instandhalter* können den Energiebedarf ihres Hauses positiv beeinflussen. Zwar vermindert sich der Heizwärmebedarf lediglich um knapp 6 Prozent; deutlicher sind die Einsparungen beim Primärenergiebedarf, der durch den verbesserten Wirkungsgrad der neu eingebauten Heizungsanlagen um etwa 16 Prozent verringert werden kann. Die beiden übrigen Typen können ebenfalls geringe Einsparungen von knapp 5 Prozent erzielen.

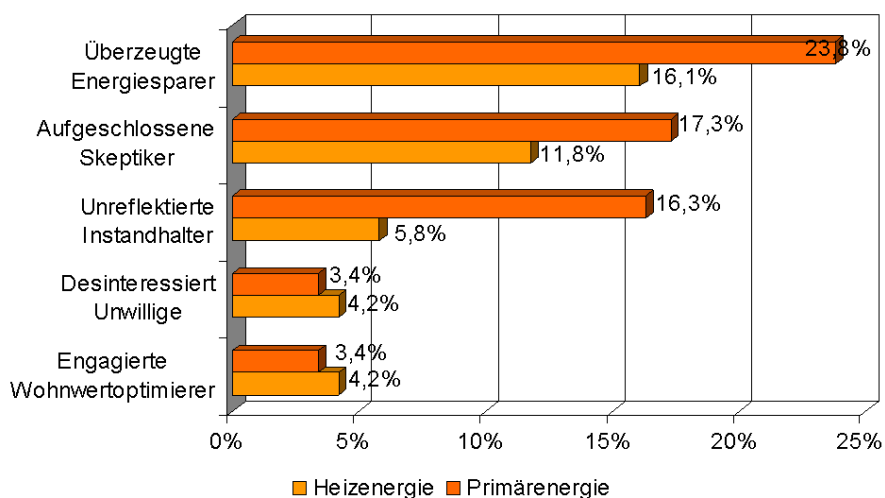


Abbildung 41: Verringerung von Heizwärme- und Primärenergiebedarf im Typvergleich

Aufschlussreich ist auch der Vergleich der verschiedenen Typen nach ihrer Wohnsituation (vgl. Abbildung 42). Die *Überzeugten Energiesparer* bewohnen im Durchschnitt die ältesten Gebäude, haben diese jedoch erst vor relativ kurzer Zeit erworben. Bei einem Teil dieses Typs steht die Sanierung in einem engen zeitlichen Zusammenhang mit dem Erwerb des Hauses. In einer ähnlichen Situation befinden sich die *Desinteressierten Unwilligen*: Auch dieser Typ zeichnet sich dadurch aus, dass er sein Haus vor einem vergleichsweise kurzen Zeitraum erworben hat. Allerdings sind die Gebäude etwas weniger alt. Dafür weist dieser Typ jedoch ein weitaus konservativeres Sanierungsverhalten auf, bei dem energetisch anspruchsvolle Maßnahmen praktisch keine Rolle spielen. Im Unter-

schied dazu besitzen die *Aufgeschlossenen Skeptiker* und die *Unreflektierten Instandhalter* ihr Haus bereits über einen längeren Zeitraum. Beide Typen müssen sich also mit dem laufenden Instandhaltungsbedarf ihres Hauses auseinandersetzen. Dabei entwickeln sie jedoch sehr unterschiedliche Strategien. Während die *Aufgeschlossenen Skeptiker* auch einer umfangreicheren energetischen Sanierung gegenüber aufgeschlossen sind, (re)agieren die *Unreflektierten Instandhalter* vor allem durch punktuelle Maßnahmen. In einer besonderen Situation befinden sich die *Engagierten Wohnwertoptimierer*, deren Häuser überwiegend ihren ersten großen Instandhaltungszyklus noch nicht erreicht haben.

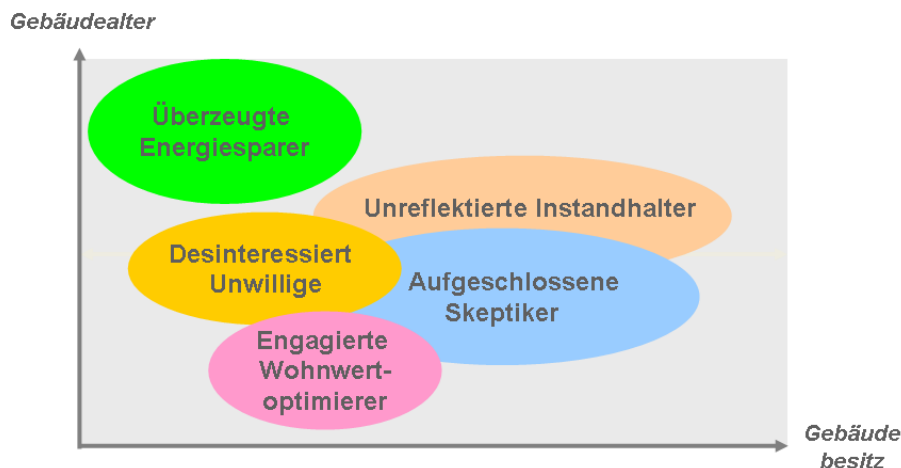


Abbildung 42: Gebäudealter und Besitzdauer im Typvergleich

5.7 Fazit und Empfehlungen

Die Typologie zeigt deutlich, dass die Entscheidung, ob energetisch saniert wird oder nicht, bei den einzelnen Typen von unterschiedlichen Faktoren abhängig ist. Diese Motive für und Barrieren gegen eine umfassende energetisch anspruchsvolle Sanierung bieten wichtige Ansatzpunkte, die bei der Kommunikation und Beratung gezielt genutzt werden können, um die Bereitschaft zur Umsetzung energetischer Sanierungsmaßnahmen zu fördern.

Barrieren, die einer energetischen Sanierung entgegenstehen, sind v.a. Desinteresse, geringes Wissen über energetische Sanierung und allgemeine Vorurteile. Werden Arbeiten am Haus als Belastung empfunden, verringert dies ebenfalls die Bereitschaft zur Durchführung energetischer Maßnahmen. Eine unsichere Zukunftsperspektive, knappe finanzielle Mittel oder eine geringe Bereitschaft, einen Kredit aufzunehmen, verstärken den Effekt. Auch die Angst vor Überforderung oder falscher Beratung kann trotz einer generell positiven Einstellung gegenüber einer energetischen Sanierung hinderlich wirken.

Um diese Barrieren abzubauen, kommt gezielten Kommunikations- und Beratungsangeboten eine zentrale Bedeutung zu. Dennoch darf die Wirkung dieser Angebote nicht überschätzt werden. In vielen Fällen wird nur eine Mischung aus Kommunikation und Bera-

tung, finanziellen Anreizen und passenden Dienstleistungsangeboten und Geschäftsmodellen dazu führen, die Bereitschaft für eine energieeffiziente Sanierung deutlich zu erhöhen. Einige Ansatzpunkte, wie die Potenziale der einzelnen Zielgruppen angesprochen und bestehende Barrieren abgebaut werden können, werden im Folgenden aufgezeigt.

Die *Überzeugten Energiesparer* haben sich bereits intensiv mit dem Thema energetische Sanierung auseinandergesetzt. Sie verkörpern den Typ des avancierten Sanierers und besitzen eine starke intrinsische Motivation für die Umsetzung von energetischen Maßnahmen. Betrachtet man den hohen Anteil an Einzelmaßnahmen, so erscheint das Potenzial dieser Zielgruppe noch nicht ausgeschöpft zu sein. Die Ansprache sollte darauf ausgerichtet sein, diesen Typ zu motivieren, einen möglichst hohen Standard von Sanierungsmaßnahmen umzusetzen. Als Ansatzpunkte für die Kommunikation eignen sich die Motive des Einsparens von Heizenergie und Energiekosten verbunden mit Klimaschutzaspekten und einer Affinität für innovative Technologien. Die *Überzeugten Energiesparer* können durch gezielte Informationen zur Finanzierung und Förderung sowie durch vereinfachte Kredite und/oder durch bedarfsgerechte Förderungsoptionen, bspw. für die Finanzierung von Einzelmaßnahmen bei der Ausführung zusätzlicher energetischer Sanierungsleistungen unterstützt werden. Ein erheblicher Anteil der *Überzeugten Energiesparer* saniert sein Haus kurz nach dem Erwerb. Zu diesem Zeitpunkt ist die Bereitschaft für eine umfassende energetische Sanierung vergleichsweise hoch. Wird dieses Zeitfenster nicht genutzt, so sinkt die Wahrscheinlichkeit zur Umsetzung weitergehender Maßnahmen nach dem Einzug in das Haus deutlich ab. Eine wichtige Aufgabe besteht daher darin, bereits beim Kauf einer Immobilie Informationsangebote rund um eine energetische Sanierung zu vermitteln. Dies kann bspw. durch eine Kooperation von Klimaagenturen und Energieberatern mit Immobilienmaklern, Kreditfinanzierern, Architekten oder den Betreibern von Immobilienbörsen geschehen. Die *Überzeugten Energiesparer* nutzen eine Vielzahl von Informationsquellen und sprechen das Thema energetische Sanierung auch in ihrem sozialen Umfeld aktiv an. Der Typ kann daher in seinem sozialen Umfeld eine wichtige Funktion als Multiplikator für eine energetische Sanierung übernehmen.

Die *Aufgeschlossenen Skeptiker* sind eine wichtige Zielgruppe, da sie der energetischen Sanierung im Prinzip positiv gegenüberstehen. Sie finden Freude daran, etwas am Haus zu verändern, empfinden Sanierungsmaßnahmen aber auch gleichzeitig als Last. Das Haus hat einen hohen emotionalen Stellenwert und die Motive für eine Sanierung sind vielfältig. Sie reichen von der Wertsteigerung des Hauses über Kosteneinsparungen, einem ausgeprägten Technikinteresse bis hin zur Vorsorge für das Wohnen im Alter als Motive für energetische Maßnahmen. Diese Motive können als Ansatzpunkte für eine zielgruppenbezogene Ansprache genutzt werden. Zugleich müssen bestehende Unsicherheiten und Ängste gegenüber der Planung und Durchführung einer Sanierung abgebaut und der persönliche Nutzen einer energetischen Sanierung klar kommuniziert werden. Da dieser Typ einer professionellen Energieberatung positiv gegenübersteht, kann er durch eine adäquate Beratung von energetischen Sanierungsmaßnahmen überzeugt werden. Durch Initialberatungen können bspw. auch Hausbesitzer erreicht werden, die den Aufwand für eine umfassende Energieberatung scheuen. Solche Angebote sollten

am besten mit dem Hinweis auf kompetente und in energetischen Fragen qualifizierte Handwerksbetriebe gekoppelt sein, die ihre besondere Leistungsfähigkeit bspw. durch die Mitarbeit in qualitätsgesicherten Kompetenznetzwerken dokumentieren können. Da dieser Typ eine verbreitete Abneigung gegenüber einer kreditfinanzierten Sanierung aufweist, kann der Handlungsspielraum durch Zuschüsse erweitert werden.

Die *Unreflektierten Instandhalter* haben zwar keine ernsthaften Vorbehalte gegenüber einer energetischen Sanierung. Anlass für eine Sanierung ist allerdings häufig nur die Reaktion auf akute Defekte und anstehende Probleme. Dieser Typ reagiert kurzfristig und setzt sich nicht langfristig mit umfassenden Sanierungsmaßnahmen auseinander. Wegen der geringen Vorurteile gegenüber energetischen Sanierungsmaßnahmen sind die Chancen gut, diesen Typ erfolgreich für eine anspruchsvollere energetische Sanierung der Heizung zu sensibilisieren. Standardisierte Maßnahmenpakete, bspw. die Erneuerung des Heizungssystems in Verbindung mit der Nutzung erneuerbaren Energien, z.B. durch Solarthermie, stellen hier einen denkbaren Ansatz dar. Darüber hinaus kann dieser Typ durch niederschwellige Beratungsangebote wie den Heizungsscheck angesprochen werden. Ziel sollte daher sein, die *Unreflektierten Instandhalter* durch geeignete Beratungsangebote an das Thema energetische Sanierung heranzuführen. Dabei sollten wirtschaftliche Aspekte nicht aus den Augen verloren werden, wobei mittelfristige Amortisationszeiträume von etwa 10 Jahren von diesem Typ akzeptiert werden. Bei der Beseitigung eines Defektes und anstehender Maßnahmen folgen die *Unreflektierten Instandhalter* oft dem dringenden Rat eines Fachmanns und verlassen sich auch bei Fragen rund um die Sanierung auf diese Quelle. Am ehesten ist dieser Typ daher über Fachleute wie Heizungsbauer, Handwerker und Schornsteinfeger erreichbar.

Die *Desinteressiert Unwilligen* sind eine schwierige, nur schwer zu motivierende Zielgruppe. Das Haus wird als reines Wohnobjekt sehr nüchtern betrachtet und Sanierung wird als Belastung empfunden. Außerdem bestehen starke Vorbehalte und ein offenes Desinteresse an einer energetischen Sanierung. Diese Gemengelage aus subjektiver Ablehnung und objektiven Gründen, wie wirtschaftlicher Unsicherheit oder einer unklaren biografischen Situation, die nur eine kurzfristige Planung zulässt, ist nur schwer zu durchbrechen. Angesichts dieser massiven Barrieren dürften bei diesem Typ am ehesten massive Interventionen, wie eine Kombination von ordnungsrechtlichen Auflagen und darauf abgestimmte Finanzierungsangebote einen Ansatz für eine verstärkte energetische Sanierung bilden.

Die *Engagierten Wohnwertoptimierer* sind keine aktuelle Zielgruppe für eine energetische Sanierung, da sich ihre vergleichsweise neuen Häuser in einem energetisch guten Zustand befinden und noch nicht ihren ersten größeren Sanierungszyklus erreicht haben. Tendenziell gibt es bei diesem Typ keine Vorurteile gegenüber einer energetischen Sanierung und es besteht eine relativ große Offenheit für eine professionelle, kostenpflichtige Beratung, sobald eine größere Sanierung ansteht. Aufgrund der engen Bindung an das Haus ist dieser Typ zugänglich für zukunftsfähige Sanierungsempfehlungen, zumal wenn diese (wie z.B. Solaranlagen) mit einem gewissen Prestige verbunden sind.

6 Zusammenfassung

Durch eine umfassende und energetisch anspruchsvolle Gebäudemodernisierung können Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer den Energieverbrauch ihres Hauses erheblich reduzieren und einen spürbaren Beitrag zum Klimaschutz leisten. Die Entscheidung für eine solche Sanierung stellt eine strategische Konsumententscheidung dar, die mit einem erheblichen Investitionsvolumen verbunden ist. Die Abwägung von Handlungsoptionen erfolgt nicht allein nach objektiven ökonomischen Kriterien, sondern ist in starkem Maße durch subjektive Situationswahrnehmungen, Erwartungen und Einstellungen beeinflusst.

Jedes Jahr führen 7 bis 8 Prozent aller Eigenheimbesitzer Sanierungen an der Gebäudehülle oder am Heizungssystem ihres Hauses durch. Bei der Entscheidung, ob saniert wird oder nicht, spielen soziodemografische Faktoren eine erhebliche Rolle. Am höchsten ist der Anteil der Sanierer in den Altersgruppen der 50- bis unter 60-Jährigen sowie der 60- bis unter 70-Jährigen. In beiden Gruppen haben jeweils über 40 Prozent in den vergangenen vier Jahren eine Sanierung durchgeführt. Auch die Höhe des Einkommens und der Bildungsabschluss beeinflussen den Entschluss zu einer Sanierung positiv.

Für die Entscheidung darüber, wie saniert wird, spielen diese Faktoren jedoch nur eine geringe Rolle. Hauseigentümer mit einer energetisch anspruchsvollen Sanierung unterscheiden sich hinsichtlich Lebensphase und Einkommenssituation kaum von solchen Eigenheimbesitzern, die eine Standard-Sanierung durchgeführt haben.

Bauliche Gegebenheiten, wie Baujahr und Typ des Gebäudes, haben ebenfalls nur einen schwachen Einfluss auf die Art der Sanierung. Freistehende Einfamilienhäuser werden ebenfalls etwas häufiger energetisch saniert als Doppel- und Reihenhäusern. Auffällig ist, dass vorwiegend ältere vor dem Jahr 1979 gebaute Häuser überwiegend kurz nach ihrem Erwerb (energetisch) saniert werden. Insbesondere für umfassende energetische Sanierungen stellt der Erwerb einer Gebrauchtimmoblie ein wichtiges Gelegenheitsfenster dar. Hier wird es in Zukunft darauf ankommen, Akteure aus dem Bereich Immobilienfinanzierung und Kaufberatung stärker für das Thema Energieeffizienz zu sensibilisieren.

Der stärkste Einfluss auf die Entscheidung über die Art der Sanierung geht von Einstellungen, Orientierungen, Erwartungen und persönlichen Zielen aus. Sowohl energetische als auch Standard-Sanierer haben überwiegend eine hohe emotionale Bindung zu ihrem Haus und sehen es als Teil ihrer Selbstverwirklichung und Identität an. Die Standard-Sanierer betrachten das Haus etwas nüchterner und empfinden Sanierung öfter als Last als die energetischen Sanierer. In dieser Gruppe sind hingegen das Technikinteresse und die Kenntnisse über eine Sanierung stärker ausgeprägt. Eine hohe emotionale Identifikation mit dem Haus und eine langfristige und sichere Planungsperspektive in Verbindung mit einem angemessenen Wissen über das Haus und seine Sanierung stellen folglich wichtige Voraussetzungen für eine energetische Sanierung dar.

Was tatsächlich gemacht wird, hängt von einer ganzen Bandbreite unterschiedlicher Motive und Ziele ab, die schließlich zur Sanierungsentscheidung führen. Dabei unterschei-

den sich die Sanierungsanlässe und -ziele der Hausbesitzer mit einer energetischen und einer Standard-Sanierer deutlich voneinander.

Unter den energetischen Sanierern ist an erster Stelle das Motiv des Energiesparens zu nennen, das über 90 Prozent aus dieser Gruppe für wichtig oder sehr wichtig halten. Eng damit verbunden ist der Beweggrund, Kosten einzusparen. Sowohl die Senkung langfristiger Energiekosten als auch die Senkung laufender Kosten spielen bei der Sanierungsentscheidung eine wichtige Rolle. Ausschlaggebend sind jedoch nicht alleine die Wirtschaftlichkeit einer Maßnahme, sondern auch Aspekte wie Klimaschutz oder Unabhängigkeit von Öl und Gas. Häufig sind energetische Sanierer technikinteressiert und es ist ihnen wichtig, das Haus technisch auf den neuesten Stand zu bringen.

Die Anlässe und Ziele der Standard-Sanierer sind eher pragmatischer Natur. Sie reagieren oftmals nur auf notwendige Instandhaltungen oder ersetzen defekte Bauteile, um den Wert ihres Hauses zu sichern. Maßnahmen, die über das Notwendigste hinausgehen, betreffen vorwiegend die Verschönerung des Hauses und die Erweiterung des Wohnbereichs.

Die Bandbreite genutzter Informationswege bei einer Sanierung ist sehr groß. Nach Gesprächen mit Handwerkern stellen Kontakte im sozialen Netzwerk die zweithäufigste Informationsquelle bei einer Sanierung dar. Hausbesitzer, die energetisch modernisieren, informieren sich umfassender als Hausbesitzer mit einer Standard-Sanierung. Fast alle Informationsquellen werden von energetischen Sanierern häufiger genannt als von Standard-Sanierern. Lediglich die Beratung durch Handwerker, Baumärkte und Fachhandel werden von Standard-Sanierern häufiger in Anspruch genommen als von energetischen Sanierern. Obwohl die Mehrheit der Befragten einer professionellen Beratung positiv gegenübersteht, nimmt lediglich eine Minderheit eine Energieberatung durch einen Architekten, Ingenieur oder Energieberater in Anspruch.

Dass eine umfassende energetische Sanierung in vielen Fällen unterbleibt, ist vor allem eine Folge von mangelndem Problembewusstsein und einer fehlenden Bereitschaft zur Finanzierung der erforderlichen Kosten. Etwa zwei Drittel der befragten Sanierer sind nicht bereit, für den hohen finanziellen Aufwand einer solchen Sanierung einen (weiteren) Kredit aufzunehmen. Und etwa 60 Prozent sind der Ansicht, dass das eigene Haus in einem guten energetischen Zustand ist, so dass kein weiterer Handlungsbedarf besteht. Dagegen werden handfeste ökonomische Gründe, wie fehlende finanzielle Mittel oder ein ausgeschöpfter Kreditrahmen nur von weniger als der Hälfte der Befragten als Hindernis für eine energetische Sanierung genannt.

Besonders Eigenheimbesitzer mit einer Standard-Sanierung sind häufig an weitergehenden energetischen Maßnahmen nicht interessiert oder haben Vorurteile, Ängste und Befürchtungen bezüglich der Durchführung solcher Maßnahmen. Die Angst vor Überforderung bei Planung und Durchführung der Sanierung, die Angst von unseriösen Anbietern übers Ohr gehauen zu werden und die Befürchtung von Bauschäden können in vielen Fällen durch eine professionelle Beratung abgebaut werden. Generell steht die Mehrzahl der befragten Sanierer einer professionellen Beratung positiv gegenüber. Die Standard-

Sanierer sind etwas skeptischer. Energieberatungen werden nur in Anspruch genommen, wenn die Durchführung energetisch anspruchsvoller Maßnahmen bereits erwogen wird.

Zu den genannten Barrieren kommt hinzu, dass viele Eigenheimbesitzer keine systematische Instandhaltungsplanung betreiben. Dies ist besonders ausgeprägt bei den „Unreflektierten Instandhaltern“ und den „Desinteressiert Unwilligen“. Saniert wird, wenn eine Maßnahme notwendig ist oder eine Wohnwertverbesserung/-erweiterung oder Verschönerung ansteht. Reparaturen und Instandhaltungsmaßnahmen erfolgen, wenn sie unmittelbar erforderlich sind (defekte Heizung) oder wenn genügend eigenes Kapital zur Verfügung steht (z.B. Fälligkeit eines Bausparvertrags). Die Möglichkeit einer systematischen Integration energieeffizienter Maßnahmen in ohnehin fällige Instandhaltungsarbeiten wird dadurch erschwert. Wirtschaftlich sinnvolle Handlungsoptionen werden vielfach nicht erkannt und können nicht genutzt werden.

Die Typologie der EigenheimsaniererInnen umfasst fünf Typen, die sich in ihrem Sanierungsverhalten sowie ihren Zielen, Einstellungen und Motiven unterscheiden.

- Die *Überzeugten Energiesparer* führen aus einer intrinsischen Motivation heraus bereits umfassende energetische Sanierungsmaßnahmen durch.
- Die *Aufgeschlossenen Skeptiker* stehen energetischen Sanierungsmaßnahmen prinzipiell offen gegenüber. Aufgrund von Vorurteilen und Ängsten sind sie jedoch verunsichert und führen nur teilweise energetische Maßnahmen aus.
- Die *Unreflektierten Instandhalter* reagieren meist nur auf aktuell anstehende Defekte und führen notwendige Instandhaltungen durch. Bei der Wahl der Maßnahmen verlassen sie sich auf den Rat ihres von Handwerkern, Fachmann. Energetische Maßnahmen beschränken sich vorwiegend auf die Erneuerung der Heizungsanlage.
- Die *Desinteressiert Unwilligen* sehen die Sanierung als Belastung und haben kein Interesse an Maßnahmen, die über das Nötigste hinausgehen. Daher werden von diesem Typ fast ausschließlich Standard-Sanierungsmaßnahmen vorgenommen.
- Der Typ der *Engagierten Wohnwertoptimierer* verfügt über die neuesten Häuser, die einen vergleichsweise hohen energetischen Standard aufweisen. Größere Sanierungsmaßnahmen stehen (noch) nicht an. Wenn Maßnahmen durchgeführt werden, betreffen sie vorwiegend die Optik des Hauses oder die Wohnraumerweiterung.

Vor allem die *Überzeugten Energiesparer*, die *Aufgeschlossenen Skeptiker* und der *Unreflektierten Instandhalter* sind wichtige Zielgruppen für eine energetische Sanierung. Wie die Untersuchung zeigt, sind viele Barrieren gegenüber einer energetischen Sanierung nicht allein finanzieller oder wirtschaftlicher Art und können durch den Ausbau von Förderprogrammen allein nicht abgebaut werden. Erforderlich sind vielmehr zielgruppenbezogene Kommunikationsangebote und ein differenziertes Angebot an Informations- und Beratungsmöglichkeiten, mit dem diese Zielgruppen für die Durchführung von energetisch anspruchsvollen Sanierungsmaßnahmen motiviert werden können.

Literatur

- BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) (2007): Zahlen und Fakten: Energiedaten – Internationale und nationale Entwicklungen. www.bmwi.de
- Bodenstein, Gerhard/Helmut Elbers/Achim Spiller (1997): Strategische Konsumententscheidungen: Langfristige Weichenstellungen für das Umwelthandeln: Ergebnisse einer empirischen Studie. Diskussionsbeitrag des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Universität Duisburg Nr. 234
- Brohmann, Bettina/Martin Cames/Anke Herold (2000): Klimaschutz durch Minderung von Treibhausgasemissionen im Bereich Haushalte und Kleinverbrauch durch klimagerechtes Verhalten. Band 1: Private Haushalte. Umweltforschungsplan des Bundesministers für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, Forschungsbericht 204 01 120. Im Auftrag des Umweltbundesamtes/unter Mitarbeit von Nina Boschmann. Öko-Institut: Darmstadt/Berlin/Freiburg
- Clausnitzer, Klaus-Dieter/Jürgen Gabriel/Nikolaus Diefenbach/Tobias Loga/Werner Wosniol (2007): Ermittlung von Effekten des KfW-CO₂-Gebäudesanierungsprogramms – Entwicklung der Methodik und Ergebnisse der Berichtsperioden 2005 und 2006. Bremen/Darmstadt
- IWU (2003): Deutsche Gebäudetypologie – Systematik und Datensätze. IWU Institut für Wohnen und Umwelt, Darmstadt
- IWU (2007): Basisdaten für Hochrechnungen mit der Deutschen Gebäudetypologie des IWU Institut für Wohnen und Umwelt, Darmstadt
http://www.iwu.de/fileadmin/user_upload/dateien/energie/klima_altbau/Flaechen_Gebaeudetypologie_07.pdf (16.12.09)
- Kleemann, Manfred (2006): Verdoppelung des Sanierungstempos bis 2020. Minderungsziel: 30 Prozent Energieeinsparung. Langfassung. Evaluierung der Energie- und CO₂-Einsparung im Auftrag des Bundesindustrieverbands Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik e.V.
- Kleemann, Manfred/Patrick Hansen (2005): Evaluierung der CO₂-Minderungsmaßnahmen im Gebäudebereich. Schriften des Forschungszentrums Jülich: Reihe Umwelt/Environment, 60
- Kleemann, Manfred/Rainer Heckler/Gerhard Kolb/Maren Hille (2000): Die Entwicklung des Energiebedarfs zur Wärmebereitstellung in Gebäuden – Ergebnisse. Bremer Energie Institut. Bremen
- Krémer, Zsolt/Thomas Liebernickel/Volkmar Ebert/Stefan Moosreiner (Technomar) (2005): Abbau von Hemmnissen bei der energetischen Sanierung des Gebäudebestands. Abschlussbericht. Gefördert vom BBR. München
- Loga, Tobias (2005): Kurzverfahren Energieprofil. Ein Verfahren für die einfache energetische Bewertung von Gebäuden. HLH Bd. 56., Nr. 8
- Loga, Tobias/Nikolaus Diefenbach/Jens Knissel/Rolf Born (2005): Kurzverfahren Energieprofil. Fraunhofer IRB Verlag. Stuttgart

- Otte, Gunnar (2005): Entwicklung und Test einer integrativen Typologie der Lebensführung für die Bundesrepublik Deutschland. *Zeitschrift für Soziologie*, Jg. 34, Heft 6. Stuttgart, 442–467
- Schlomann, Barbara/Edelgard Gruber/Wolfgang Eichhammer et al. (2004): Energieverbrauch der privaten Haushalte und des Sektors Gewerbe, Handel und Dienstleistungen (GHD). Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) et al. Karlsruhe/Berlin
- Stieß, Immanuel/Barbara Birzle-Harder/Jutta Deffner (2009): „So ein Haus ist auch die Sparkasse von einem.“ Motive und Barrieren von Eigenheimbesitzerinnen und -besitzern gegenüber einer energieeffizienten Sanierung: Ergebnisse einer qualitativen Untersuchung. Frankfurt am Main
- Weiß, Julika/Elisa Dunkelberg (2010): Erschließbare Energieeinsparpotenziale im Ein- und Zweifamilienhausbestand. Berlin

Anhang

Vergleich Bus-Befragung und standardisierte Befragung

Soziodemografie

Ein Vergleich der soziodemografischen Daten der Bus-Befragung mit denen der ausführlichen standardisierten Befragung zeigt, dass in der standardisierten Befragung Haushalte mit drei und mehr Personen und die Altersgruppen der 30- bis 59-Jährigen stark überrepräsentiert sind, während die Gruppe der über 60-Jährigen stark unterrepräsentiert ist (siehe Abbildung 43).¹⁶ Außerdem sind in der ausführlichen standardisierten Befragung die höheren Formalbildungsabschlüsse etwas stärker vertreten als in der Bus-Befragung.

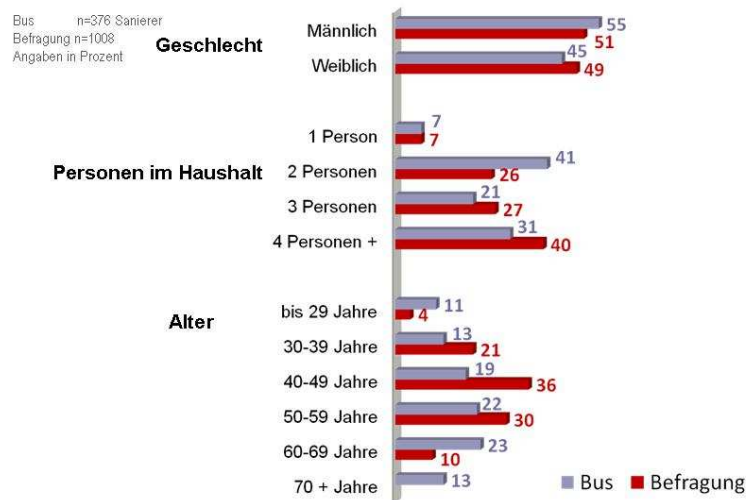


Abbildung 43: Vergleich zwischen den soziodemografischen Daten der Bus-Befragung und der standardisierten Befragung

Umgesetzte Maßnahmen in Bus- und standardisierter Befragung

Vergleicht man die umgesetzten Sanierungsmaßnahmen der Sanierer aus der Bus-Befragten mit den durchgeführten Maßnahmen der Sanierer der standardisierten Befragung, so entsteht folgendes Ergebnis: Die Sanierer der standardisierten Befragung führten doppelt so häufig wie in der Bus-Befragung, den Einbau neuer Fenster durch (41%). Davon wählten 19 Prozent Fenster mit Zwei-Scheiben-Verglasung und 15 Prozent Fenster mit Drei-Scheiben-Verglasung und hochdämmendem Rahmen. In der standardisierten Befragung sind Fenstersanierer also deutlich überrepräsentiert.

Darüber hinaus setzten die Sanierer zu gleichen Anteilen wie in der Bus-Befragung das Streichen und/oder Ausbessern der Fassade (40%) um. Weitere 40 Prozent der Sanierer

¹⁶ Die Altersangaben der Bus-Befragung in Abbildung 43 beziehen sich auf das Alter aller befragten Sanierer und nicht, wie in Abbildung 3 und Abbildung 4, nur auf die Haushaltsvorstände.

bauten eine Heizung ein, davon knapp die Hälfte eine Gas- bzw. Öl-Brennwert-Heizung (19%). Damit liegen die Werte etwas höher als bei den Sanierern der Bus-Befragung. Die Heizungsmodernisierer sind in der standardisierten Befragung etwas überrepräsentiert.

Ähnlich wie bei der Bus-Befragung haben auch viele Sanierer der standardisierten Befragung neue Türen (21%) eingebaut. Anders als in der Bus-Befragung erfolgte relativ häufig eine Erweiterung der Wohnfläche (17%).

Deutliche Abweichungen gibt es im Bezug auf die Dämmung am Haus. Im Vergleich zu 30 Prozent der Sanierer in der Bus-Befragung haben lediglich 20 Prozent der Sanierer der standardisierten Befragung eine Dämmung realisiert. Am häufigsten wurden die Fassade bzw. Außenwände (13%) gedämmt, das Dach hingegen nur von 8 Prozent. In der Bus-Befragung wurde überwiegend eine Dämmung am Dach umgesetzt (18% von 30%). Eigenheimbesitzer, die ihr Haus gedämmt haben, sind in der standardisierten Befragung demnach unterdurchschnittlich vertreten.

Überprüfung von Hypothesen

Aus den Befunden der qualitativen Untersuchung (Stieß et al. 2009) wurde eine Reihe von Hypothesen bezüglich der Sanierungsentscheidung entwickelt, die nun anhand der Befunde der standardisierten Befragung überprüft werden.

Die Hypothesen werden zunächst im Überblick dargestellt und im Anschluss daran ausführlicher diskutiert.

Hypothese	Status
1 <i>Lebensphase und Lebensstilorientierungen haben einen starken Einfluss, ob und wie saniert wird (energetisch oder Standard).</i>	✓
2 <i>Eine energetische Komplettmodernisierung ist eng an bestimmte biografische und situative Kontexte gebunden (Kauf/Erwerb eines Hauses, Familien-erweiterung, Nachfamilienphase und der Übergang in den Ruhestand)</i>	✗
3 <i>Ist eine sichere, langfristige Wohnperspektive vorhanden, ist eine energetische Sanierung wahrscheinlicher.</i>	✗
4 <i>Es gibt Ausgangssituationen, bei denen energetische Sanierung wahrscheinlicher ist.</i>	✓
5 <i>Das Hinzuziehen eines Spezialisten signalisiert eine Bereitschaft, Maßnahmen mit höherem Energieeinsparpotenzial durchzuführen.</i>	✓
6 <i>Die Bereitschaft zur Eigenleistung erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Maßnahmen durchgeführt werden, die energetisch weniger anspruchsvoll sind.</i>	✗
7 <i>Eine energetische Sanierung das Ergebnis von Motivallianzen, bei dem zu dem Motiv der Kosteneinsparung weitere Motive ... hinzukommen.</i>	(✓)

Hypothese 1:

Lebensphase in Verbindung mit Lebensstilorientierungen (Sparorientierung, Risikoorientierung, Traditionalität und Nachhaltigkeitsorientierung) haben einen starken Einfluss, ob und wie saniert wird (energetisch oder Standard).

Die Ergebnisse der Regressionsanalyse und die Anwendung der Daten auf das Modell der Lebensführung nach Otte (s. Abbildung 44) ergaben, dass Lebensstilorientierungen keinen signifikanten Einfluss auf die Sanierungsentscheidung haben. Diese Hypothese trifft daher nicht zu.

Energetische Sanierer (n= 417) Standard-Sanierer (n=371)
Angaben in Prozent

		Modernität/ biografische Perspektive		
		Traditional/ biografische Schließung	Teilmodern/ biografische Konsolidierung	Modern/ biografische Offenheit
Ausstattungs- niveau	Niedrig	Traditionelle Arbeiter 4,1 (7,3)	Heimzentrierte 14,6 (13,2)	Unterhaltungs- suchende 2,4 (3,2)
	Mittel	Konventionalisten 6,7 (8,9)	Aufstiegs- orientierte 34,5 (31,0)	Hedonisten 13,9 / 12,9
	Gehoben	Konservativ Gehobene 1,2 (1,6)	Liberal Gehobene 13,7 (10,5)	Reflexive 9,3 (11,3)

Abbildung 44: Anwendung von energetischen und Standard-Sanierern auf das Modell der Lebensstilorientierung nach Gunnar Otte

Hypothese 2:

Eine energetische Komplettmodernisierung ist eher die Ausnahme als die Regel. Sie ist eng an bestimmte biografische und situative Kontexte gebunden – das größte ‚window of opportunity‘ ist nach Kauf/Erwerb eines Hauses, in dem Sanierungen überfällig sind. Komplettmodernisierungen sind daher vor allem in der Phase der Familienerweiterung zu erwarten. Ein weiteres ‚window of opportunity‘ für eine energetische Sanierung könnte die Nachfamilienphase und der Übergang in den Ruhestand sein.

Die Auswertung der Daten ergibt, dass fast die Hälfte der Befragten ihre Häuser erst seit dem Jahr 2000 oder später besitzt. Damit ist bestätigt, dass Sanierungsmaßnahmen häufig in dem Zeitraum nach dem Kauf/Erwerb eines Hauses durchgeführt werden. Der Anteil der energetischen Sanierer überwiegt jedoch nur leicht.

Die Ergebnisse der Regressionsanalysen zeigen ebenfalls, dass Lebensphasen keinen wichtigen Einfluss auf die Art der Sanierungsentscheidung haben. Damit ist die Hypothese nicht bestätigt, dass Familienerweiterung und Nachfamilienphase bzw. der Übergang in den Ruhestand „windows of opportunity“ für eine energetische Sanierung sind

Hypothese 3:

Ist eine sichere, langfristige Wohnperspektive vorhanden, ist eine energetische Sanierung wahrscheinlicher.

Bei der Frage nach Einstellungen zu Haus, Bauen und Wohnen werden die Items „Bei mir ist derzeit viel in Bewegung. Deshalb kann ich nicht langfristig für das Haus planen“ und „Das Haus wird in absehbarer Zeit verkauft werden“ mit nur ca. 1 Prozent weniger oft von den energetischen als von den Standard-Sanierern genannt. Das Item „Ich möchte in dem Haus alt werden“ wird geringfügig öfter von den energetischen Sanierern angegeben. Tendenziell ist die Vermutung richtig, dass sich eine langfristige Wohnperspektive positiv auf eine energetische Sanierung auswirkt. De facto kann die Hypothese jedoch nicht bestätigt werden, da die Differenz der Angaben zwischen energetischen und Standard-Sanierern nicht signifikant ist.

Hypothese 4:

Die Ausgangssituation (siehe oben) beeinflusst ebenfalls die Sanierungsentscheidung; es gibt Ausgangssituationen, bei denen energetische Sanierung wahrscheinlicher ist.

Das Baujahr des Hauses und der Haustyp beeinflussen die Sanierungsentscheidung. Ältere Häuser, die vor 1979 gebaut wurden, werden häufiger energetisch saniert als jüngere Häuser. Ein Grund dafür ist der meist energetisch schlechtere Zustand älterer Häuser. Bezüglich des Haustyps werden häufiger freistehende Häuser energetisch saniert als Doppelhäuser, Reihenendhäuser und Reihenmittelhäuser. Ein Erklärungsgrund dafür ist, dass freistehende Häuser den Witterungsverhältnissen stärker ausgesetzt sind als Doppel- oder Reihenhäuser. Die Hypothese trifft somit zu.

Hypothese 5:

Das Hinzuziehen eines Spezialisten signalisiert eine Bereitschaft, Maßnahmen mit höherem Energieeinsparpotenzial durchzuführen.

Energetische Sanierer informieren sich häufiger bei einem Spezialisten als Standard-Sanierer. Der Unterschied ist bei den Heizungsbauern, bei dem sich 52 Prozent der energetischen und nur 17 Prozent der Standard-Sanierer informieren, am größten. Aber auch Schornsteinfeger (34% zu 20%), Architekten (24% zu 13%) und Energieberatungen vor Ort (22% zu 3%) werden wesentlich häufiger von energetischen Sanierern in Anspruch genommen. Auch bei den Energieberatungen der Kommune, dem Landkreis oder der Region (14% zu 2%), den Energieberatungen der Verbraucherzentrale (11% zu 3%) und den telefonischen Energieberatungen (9% zu 2%) sind die Unterschiede deutlich. Darüber hin-

aus stehen energetische Sanierer einer professionellen Beratung offener gegenüber als Standard-Sanierer. Spezialisten werden demnach eher hinzugezogen, wenn man energetischen Maßnahmen und professioneller Beratung unvoreingenommen gegenübersteht und die Bereitschaft besitzt, solche Maßnahmen auch durchzuführen. Die Hypothese kann daher bestätigt werden.

Hypothese 6:

Die Bereitschaft zur Eigenleistung erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Maßnahmen durchgeführt werden, die energetisch weniger anspruchsvoll sind.

Auf die Frage, welchen Anteil die Sanierer in Eigenleistung ausführten, antworteten überwiegend Standard-Sanierer (7% zu 4%) „Alles in Eigenleistung ausgeführt“ zu haben. Allerdings ist die Quote der energetischen Sanierer bei der Antwort Sanierungsmaßnahmen „überwiegend in Eigenleistung ausgeführt“, höher als die der Standard-Sanierer (14% zu 11%). Die Antwortkategorien „einen kleinen Teil in Eigenleistung ausgeführt“ und „ohne Eigenleistung ausgeführt“ werden von beiden Sanierungstypen in ähnlichem Verhältnis beantwortet. In der Typologie der EigenheimsaniererInnen bringen die „*Desinteressiert Unwilligen*“ und die „*Überzeugten Energiesparer*“ etwa gleichviel Eigenleistung in die Sanierung mit ein, obwohl sowohl Sanierungsmaßnahmen als auch Anlässe der Sanierung völlig unterschiedlich sind. Die Hypothese kann also nicht bestätigt werden.

Hypothese 7:

Energetische Sanierungen aus einem primär ökonomischen Kalkül heraus sind die Ausnahme; am ehesten treten diese bei der Heizungsmodernisierung auf. In der Regel ist eine energetische Sanierung das Ergebnis von Motivallianzen, bei dem zu dem Motiv der Kosteneinsparung weitere Motive wie Energiesparen, Klimaschutz/Nachhaltigkeitsorientierung, der Wunsch nach postfossiler Energieversorgung, Begeisterung für technische Innovationen, der Wunsch nach einer Steigerung von Wohnqualität oder auch eine traditionelle Sparsamkeitsorientierung hinzukommen.

Die drei wichtigsten Ziele einer energetischen Sanierung sind mit 17,4 Prozent die laufenden Kosten zu senken, Heizenergie zu sparen mit 16,6 Prozent und langfristig die Energiekosten so weit wie möglich zu senken mit 10,2 Prozent. Auch bei den Top 2 Box Werten stehen die Ziele Heizenergie sparen, Energiekosten senken und laufende Kosten senken bei den energetischen Sanierern an oberster Stelle. 87 Prozent der energetischen und 27 Prozent der Standard-Sanierer geben als Ziel der Sanierung an, langfristig die Energiekosten so weit wie möglich zu senken. 84 Prozent der energetischen und 25 Prozent der Standard-Sanierer wollen langfristig ihre laufenden Kosten senken. Allerdings spielen auch Motive, wie den Wert des Hauses steigern bzw. sichern, das Haus technisch auf den

neuesten Stand bringen, ein besseres Wohnklima schaffen und einen Beitrag zum Klimaschutz leisten mit über 50 Prozent eine wichtige Rolle bei der Entscheidung für eine energetische Sanierung.

Vergleicht man die verschiedenen Typen, die sich aus der Clusteranalyse ergeben, so fällt auf, dass die „Überzeugten Energiesparer“ jeweils die höchsten Prozentwerte bei den Zielen der Sanierung „Heizenergie sparen“, „Energiekosten senken“ und „laufende Kosten senken“ aufweisen. Die zweithöchsten Werte in diesen drei Kategorien sind den „Aufgeschlossenen Skeptikern“ zuzuordnen, gefolgt von den „Unreflektierten Instandhaltern“. Allerdings modernisierten die Instandhalter mit 41 Prozent besonders häufig die Heizungsanlage, die Überzeugten hingegen nur zu 30 Prozent und die Skeptiker investierten zu 20 Prozent in die Heizung. Daher trifft die Hypothese, dass das ökonomische Kalkül besonders häufig bei den Heizungsmodernisierern eine ausschlaggebende Rolle spielt, nicht zu.

Nicht einzelne Motive, sondern Motivallianzen sind für eine Sanierungsentscheidung von Bedeutung. Gleichwohl spielen ökonomische Aspekte innerhalb dieser Motivallianzen eine besonders wichtige Rolle bei der Entscheidung für eine energetische Sanierung. Die Teilhypothese der Motivallianzen trifft daher zu.