

Marktfähigkeit

Die Akzeptanz des
Passivhauses und die
notwendige Überzeugungsarbeit

Grundüberzeugung

Warum Passivhäuser?

Die Umwelt schonen

- Ein verantwortungsbewusster Umgang mit der Natur ist der Grundstein für die Bewahrung der Lebensgrundlagen zukünftiger Generationen.
- Nachhaltige Bauweisen und die konsequente Nutzung regenerativer Energien sind ein großer Beitrag zum Schutz der Umwelt.

Entwicklung in Deutschland

- Ein Passivhaus als zukunftsichere Immobilie mit einem stabilen Werterhalt ist der Grundstein für einen ressourcenschonenden Umgang mit Baustoffen.
- Die Bundesregierung wird die Energieeffizienzanforderungen an Immobilien weiter erhöhen, um gesetzte Ziele zu realisieren. Mit einem Passivhaus spart der Eigentümer sich langfristig die Investition in eine notwendige Sanierung.

Technik + Komfort

- Dank des technischen Fortschrittes ist es heute möglich, das Immobiliensegment weitestgehend aus der Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen heraus zu lösen.
- Trotz der vielen Haustechnik hat der Bewohner eines Passivhauses keinerlei Einschnitte in Sachen Komfort. In einem Passivhaus herrscht das ganze Jahr über ein behagliches Klima ohne die Umwelt zu belasten.

Marktfähigkeit

Wie wird die Passivhausbauweise vom Interessenten wahrgenommen?

Nachhaltigkeit in Deutschland

- Im April 2002 veröffentlichte die Bundesregierung unter dem Titel „Perspektiven für Deutschland“ eine nationale Strategie zur nachhaltigen Entwicklung.
- So wurde Nachhaltigkeit ein zentrales Thema in der Politik.
- So sind u.a. Ressourcenschonung, Klimaschutz und erneuerbare Energien in den öffentlichen Fokus gerückt.

Entwicklung der Nachhaltigkeit

- Für das moderne Leben wird immer mehr Energie benötigt. Energieeffizienz ist langfristig der einzige Weg.
 - Zwischen 1990 und 2000 ist der Energieverbrauch privater Haushalte um 5,0 % gestiegen
 - Zwischen 2000 und 2008 um 3,2 % gesunken
 - Diese Entwicklung ist unter anderem auf verbesserte Wärmedämmungen von Gebäuden zurück zu führen.

Öffentliche Förderungen

- Um diese positive Entwicklung weiter voran zu treiben, gibt es viele Fördermaßnahmen, das energieeffiziente Bauen zu fördern.
 - Zuschüsse zum Kauf
 - Günstige Kredite
- Dies kann eine bewusste Entscheidung zum Passivhauskauf herbei führen.

Beweggründe für den Einzug in ein Passivhaus

Abb 8: Die wichtigsten Gründe für den Einzug in ein Passivhaus (Wiesbaden)

Einzugsgründe	% der Befragten
Kostengründe (Finanzierbarkeit, Förderung)	71,4
Wohnumgebung (-lage, Anbindung)	66,7
PH-Konzept	28,6
kinderfreundliche Umgebung	23,8
Wohneigentum	14,3
Wohnungsgröße/-fläche	9,5

Die wichtigsten Gründe für den Einzug in ein Passivhaus (Wiesbaden).

© Institut für Wohnen und Umwelt (IWU), Darmstadt (2003)

Marktakzeptanz und Nachfrage

- Es sind leider kaum Studien vorhanden, die sich konkret mit der Marktfähigkeit von Passivhäusern beschäftigen.
- Wie hoch ist die konkrete Nachfrage nach Passivhäusern?
- Um die Marktakzeptanz weiter zu erhöhen, muss die Bevölkerung über die Technologie informiert werden und der Wissenstransfer über den Vertrieb gelingen.

Entwicklung eines Vertriebskonzeptes

Wie überzeuge ich den Interessenten von der
Passivhausbauweise?

Ausgangssituation

- Wir konnten auf keinerlei Erfahrungswerte zurück greifen. (2008)
- Anfangs sahen wir uns einem Markt gegenüber, der kaum Berührungspunkte mit dem Thema Passivhaus hatte.

Problematiken im Vertrieb

- Potentielle Käufer...
 - sind die Vorteile und die Funktionsweise nicht bekannt und sie wissen somit nicht, dass das Produkt für sie in Frage kommt.
 - kennen die Vorteile des Passivhauses gegenüber anderen Energiesparbauweisen nicht.
 - sind von Vorurteilen vereinnahmt, die teils aus Halbwissen entstehen und teils von anderen Marktteilnehmern gestreut werden.
- Andere energieeffiziente Bauweisen waren / sind deutlich bekannter.
 - „kfW-Qualität“
 - „Energiesparhäuser“

Bekanntheitsgrad

- Trotz des steigenden Medieninteresses am Passivhaus, kennen viele Menschen das Konzept nicht.
- Energiesparhäuser im Allgemeinen sind bekannt, aber die vielen Unterarten bzw. Funktionsweisen und Unterschiede sind der Masse der Bevölkerung nicht bekannt.

Der Bezeichnungsdschungel

- KfW-Effizienzhaus 100 (nach EnEV 2009)
 - KfW-Effizienzhaus 85 (nach EnEV 2009)
 - KfW-Effizienzhaus 70
 - nach EnEV 2007
 - nach EnEV 2009
 - KfW-Effizienzhaus 55
 - nach EnEV 2007
 - nach EnEV 2009
 - KfW-Effizienzhaus 40 (nach EnEV 2009)
 - Passivhaus (nach PHPP)
 - Nullenergiehaus
 - Plusenergiehaus
 - EnEv-Neubau
 - Niedrigenergiehaus (nach EnEV 2002)
 - Drei-Liter-Haus
 - KfW 60 (nach EnEV 2004)
 - KfW 40 (nach EnEV 2004)
- Die Vielzahl an Varianten überfordert den Interessenten.
 - So entsteht schnell ein ablehnendes Verhalten der Thematik gegenüber.
 - Dies muss vermieden werden.

Interessentenresonanz

- Mit der Durchführung kleiner (nicht repräsentativer) Umfragen erschloss sich:
 - Das Passivhausprinzip im Geschosswohnungsbau steht häufig nicht im Mittelpunkt des Interesses bei potentiellen Käufern.
 - Es wird als „netter Nebeneffekt“ empfunden.
- Doch wie kann man den Interessenten das Passivhaus und seine Funktionsweise näher bringen?

Kritik

Schimmel und Milben

Durch eine dichte Hülle (siehe Grafik) reichert sich der Wasserdampf in der Raumluft an, kondensiert an der Wand und führt zu Schimmelbildung, die die Gesundheit der Bewohner gefährdet und die Bausubstanz zerstört. Eine weitere Gefahr geht besonders von der Hausstaubmilbe aus, die sich besonders gut in einer warmen und feuchten Atmosphäre vermehrt – das Ergebnis kann nicht selten eine Hausstauballergie der Bewohner, vor allem der Kinder im Haus sein.

Neben den hohen Kosten, die sich wohl selbst in 1000 Jahren nicht mehr reinspielen, ist der größte Nachteil das Klima. Wirklich wohl kann man sich da nicht wirklich fühlen ohne größeren Luftaustausch und nie mollig warm

Du musst jedoch bedenken dass der Energieaufwand (Strom) und die Wartungskosten (Filter ect.) für die Lüftungsanlage so hoch sind wie einem gut gedämmten Gebäude die Heizkosten.

<http://www.bauzukunft.com/?id=611>

<http://www.gutefrage.net/frage/haeuserbau-sinnvoll-ein-passivhaus-zu-bauen>

<http://www.gutefrage.net/frage/sind-passivhaeuser-eine-moegliche-alternative-zu-unseren-herkoemmlichen-immobilien>

Vorurteile

- „Fenster müssen verschlossen bleiben“
- „sehr teuer“
- „im Winter zu kalt, im Sommer schwitzt es“
- „Lärm, Keime, Staub und Zugluft durch Lüftungsanlage“
- „Leben in einer Plastiktüte“
- „zu warm im Schlafzimmer“
- „kalte Füße“

Verbreitung von neuen Konzepten

- Innovationen verbreiten sich schneller, wenn:
 - der Besitz mit Prestige einher geht
 - das Prinzip die eigenen Überzeugungen untermauert
 - die Funktionsweise leicht zu verstehen ist
 - viele Menschen die Innovation bereits nutzen
 - Vorurteile wegfallen
 - jeder die Möglichkeit zum „Ausprobieren“ hat
 - sie verhaltensneutral sind
- Zunächst müssen Vorreiter gefunden werden, die die Innovation via Streueffekt an die breite Masse tragen

Verbreitung von neuen Konzepten

1. Der Staat bzw. die Länder verbreiten das Konzept via Informationspolitik
2. Die Industrie entwickelt Produkte, die die Innovation einbetten
3. Käuferschaft und Investoren sind von dem Konzept überzeugt
4. Die Innovation ist getestet und in Anwendung
5. Erfahrungen können weitergegeben werden
6. Die breite Masse erkennt die Vorteile

Vertriebskonzept

- Das persönliche Gespräch bewusst in Beratungsbüros direkt an der Baustelle führen.
- Mittel zur Aufklärung über die Bauweise entwickeln.
- Die Bauweise Passivhaus offensiv als neuartig und innovativ bewerben.
- Das Gespräch immer auf die Vorzüge der Bauweise lenken und erst anschließend die klassischen Themen des Immobilienverkaufs behandeln.
- Erfahrungsberichte wenn vorhanden aktiv nutzen.

Umsetzung des Vertriebskonzepts

Wie setze ich das entwickelte Vertriebskonzept wirkungsvoll um?

Schulung der Vertriebsmitarbeiter

- Informationen vermitteln
 - Briefing hinsichtlich Funktion und Konzept
 - durch Ingenieure / Planer
 - durch Fachliteratur
 - durch die ausführenden Gewerke
 - Besichtigungen von Passivhäusern und Gespräche mit deren Bewohnern
- Die Vertriebsmitarbeiter müssen von der Bauweise überzeugt sein, denn sie sind die Kontaktstelle zu den Käufern.

Monitoring

- Konsequente Sammlung von
 - Fragen, die intern und extern zum Konzept auftreten
 - Informationen zum Konzept sammeln
 - Fragen und Bedenken diskutieren
- Auswertung
- Je nach Sachlage unterstützende Argumente oder Gegenmaßnahmen entwickeln
- Erstellen von FAQs, um die Vertriebsmitarbeiter optimal vorzubereiten

Möglichkeiten zur Wissensvermittlung

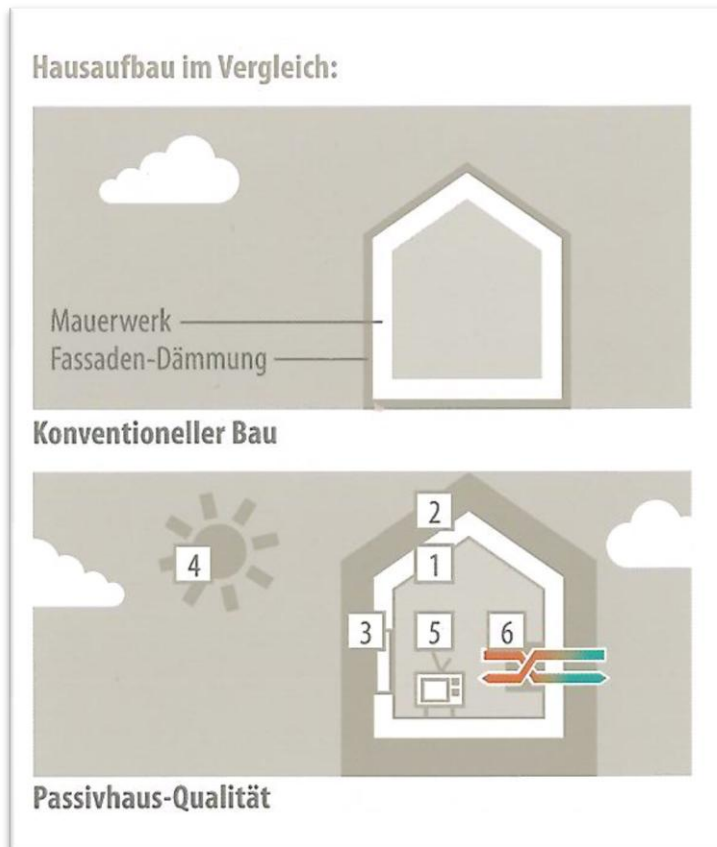
- Das Persönliche Gespräch / FAQ's
- Eigene Broschüren mit vereinfachenden Darstellungen
- Skizzenpapier zum Zeichnen von Beispielen
- Infomaterial von Senat und WK mit Erfahrungsberichten von Passivhausbewohnern
- Zeitungsartikel über bereits realisierte Bauvorhaben

Eigene Broschüre



- Vorteile klar hervorheben
- Funktionsweise verständlich darstellen
- Vorurteile gezielt ausräumen
- Positive Emotionen vermitteln
- Verhaltensneutralität betonen

Vereinfachende Darstellung



Solch ein Mehrwert an Qualität wird anhand zweier Richtlinien erreicht:

Wärmeverluste minimieren

- 1 Luftdichter Gebäudemantel
- 2 Überdurchschnittlich hohe Wärmedämmung
- 3 3-fach-Wärmeschutzverglasung

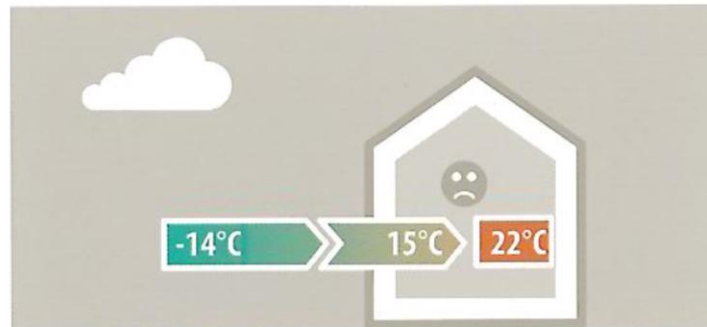
Wärmegewinne maximieren

- 4 Nutzung der Sonneneinstrahlung
- 5 Nutzung der Abwärme von Personen und technischen Geräten des Haushaltes
- 6 Rückgewinnung der Wärme in der Komfortlüftungsanlage

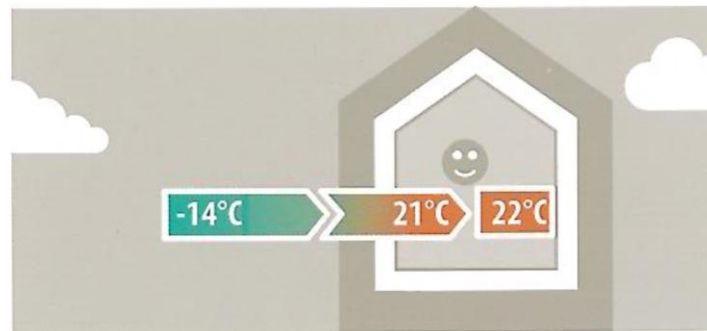
(zusätzliche Erwärmung der Luft oder auch Heizung sind möglich)

Vorurteile ausräumen

Raumwärme im Vergleich:



Konventioneller Bau



Passivhaus-Qualität

Alle Vorteile auf einen Blick

Keine verbrauchte Luft

Die Frischluftzufuhr wird automatisch geregelt.

Kein Schimmel

Gleichmäßige Raumwärme im gesamten Wohnbereich.

Kein Staub, keine Abgase

Gesundes Wohnen auf hohem Niveau.

Kein Lärm

Damit Sie sich in Ihrem Zuhause rundum wohlfühlen!

Keine Pollen, keine Insekten

Allergiker können beruhigt aufatmen.

Positive Emotionen wecken

Die neue Wohnqualität erleben: Hoher Wohnkomfort, niedrige Energiekosten.

Sie wollen Energie sparen und legen gleichzeitig Wert auf hohen Wohnkomfort? Sie wünschen sich frische Luft ohne ständiges Lüften? Sie ärgern sich über kalte Wände und Zugluft? Dann bietet Ihnen das Passivhaus eine neue Wohnqualität, die Sie durch schlichte Effizienz überzeugen wird: wirtschaftlich, energiesparend und umweltfreundlich.



Wirtschaftlich



Energiesparend



Umweltfreundlich

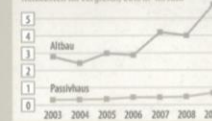
Die Entscheidung für ein Passivhaus bedeutet nicht nur ein großes Stück Unabhängigkeit von Öl oder Gas, sondern auch eine deutliche Entlastung für Ihren Geldbeutel. Nur etwa 1,5 Liter Heizöl bzw. 15 kWh pro Quadratmeter Wohnfläche werden im Passivhaus zum Heizen benötigt – pro Jahr! Somit ergibt sich eine Heizenergieeinsparung von bis zu 92% gegenüber dem bundesweiten Durchschnitt. Zum Vergleich: Die Kosten eines Monats für die Heizung einer konventionellen Wohnung reichen für eine Wohnung in der Passivhaus-Qualität für etwa ein komplettes Jahr. Zudem profitieren Sie von maximalen Fördermöglichkeiten, wie zum Beispiel durch großzügige WK-Zuschüsse von bis zu 11.200 € für Wohnungen in der Passivhaus-Qualität.

Wieso ein Passivhaus?

Mit einer Wohnung in der Passivhaus-Qualität kann man gelassen in die Zukunft schauen. Grund dafür ist der hohe Wohnkomfort, der Beitrag zum aktiven Klimaschutz, die extrem geringen Heizkosten sowie die damit einhergehende Wertsteigerung der Immobilie. Sorgen und Probleme von Wohnungen in konventioneller Bauweise gehören so der Vergangenheit an.



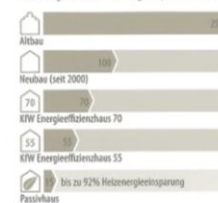
Heizkosten im Vergleich, €/100m² im Jahr



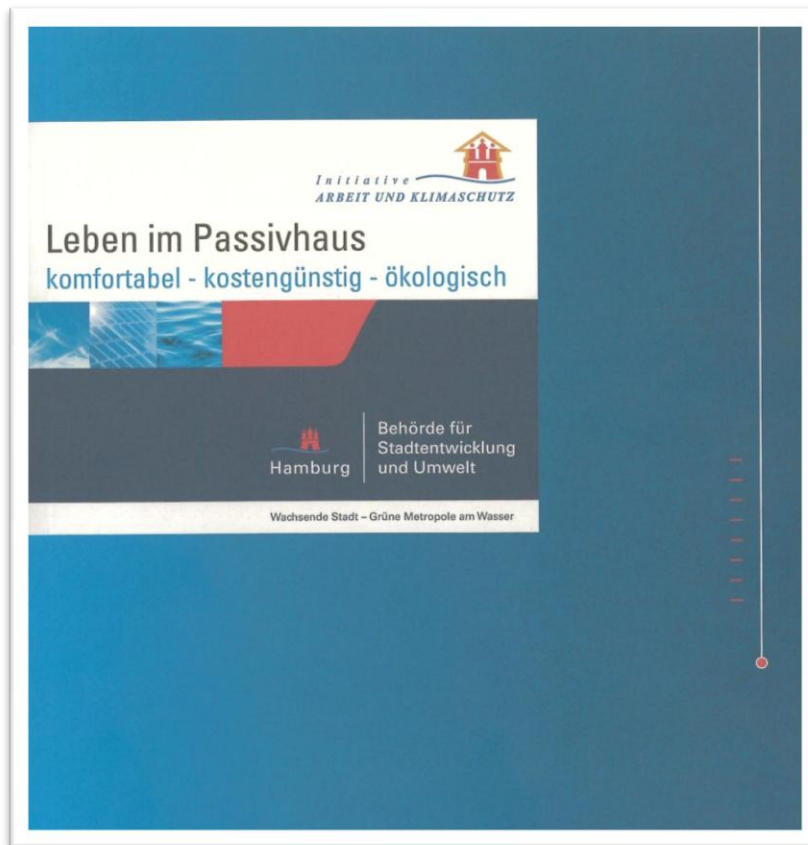
Alle Vorteile auf einen Blick

- Keine verbrauchte Luft**
Die Frischluftzufuhr wird automatisch geregelt.
- Kein Schimmel**
- Gleichmäßige Raumwärme im gesamten Wohnbereich.**
- Kein Staub, keine Abgase**
- Gesundes Wohnen auf hohem Niveau.
- Kein Lärm**
Damit Sie sich in Ihrem Zuhause rundum wohlfühlen!
- Keine Pollen, keine Insekten**
Allergiker können beruhigt aufatmen.

Heizenergieverbrauch im Vergleich, kWh/m² im Jahr



Externe Broschüren nutzen



03.4 Erfahrungen: Bauherren

Dachwohnungen mit Wintergärten und südlichem Flair

Anke Finger, Leiterin des Bereiches Wohnungsverwaltung, Wohnungsgenossenschaft Langenfelde eG: „Wir waren der Überzeugung, dass wir mit einem Passivhaus nicht nur die Ressourcen schonen, sondern in Zukunft gerade im Bereich der Nebenkosten zu einer kontinuierlichen Senkung der „zweiten Miete“ kommen können. Bei den steigenden Energiepreisen ein entscheidendes Argument, um unseren Mitgliedern auch in Zukunft günstiges Wohnen zu ermöglichen.“

Nach der ersten Heizperiode im Passivhaus haben sich unsere Erwartungen voll bestätigt. Unsere Berechnungen waren sehr gut, so dass die Mieter keine Nachzahlungen hatten. Alle waren erfreut!

Bei der Instandhaltung erwarten wir keine höheren Kosten. Einige Mängel vom Bau müssen noch beseitigt werden. Wegen der strengen Qualitätskontrolle, die bei einem Passivhaus stattfinden muss, ist unsere Erfahrung die, dass es eher weniger Mängel gibt als bei einem konventionellen Bau.

Die Ausstattung der Wohnung entspricht den hohen Qualitätsanforderungen der Genossenschaft. Wir mussten uns an keine neuen Sachen gewöhnen. Es bedeutete nur, dass wir bei einigen Bauteilen wegen der geringeren Anzahl auf der Produktpalette ein bisschen eingeschränkt waren in der Auswahl. Aber als hamburgische Genossenschaft haben wir natürlich Wert gelegt auf eine Klinkerfassade!“

„Unsere Erwartungen haben sich voll bestätigt“

11

Externe Broschüren nutzen

**Ihr Weg
in die eigenen
vier Wände**



**Wir fördern Wohneigentum
in Hamburg**

WK
Hamburgische
Wohnungsbaukreditanstalt

Wir fördern Wohneigentum in Hamburg

So könnte Ihr Finanzierungsplan aussehen

Eigenkapital	20.500,- € (inkl. Selbsthilfe)
WK-Baudarlehen	66.600,- € (Höhe abhängig vom Einkommen und der Haushaltsgröße)
WK-Familienzuschlag	20.000,- €
WK-Ergänzungsdarlehen	162.900,- € Restfinanzierung
	270.000,- €

Konditionen	Kostenbeitrag	Zinsen	Tilgung
WK-Baudarlehen	0,5 %	2,0 %	
WK-Familienzuschlag	0,5 %	2,0 %	
WK-Ergänzungsdarlehen*	5,15 %	1,51 %	

Hieraus resultiert eine monatliche Belastung in Höhe von 1.085,- €
Davon trägt die WK noch mal** 144,- €
Das ergibt monatliche Aufwendungen in Höhe von 941,- €

* Effektivzinssatz für die Dauer der 10-jährigen Zinsfestschreibung p. a. (gfm. PlangZ) 5,15 % (Stand: 1. August 2009).
** Das sog. Aufwendungsdarlehen wird insgesamt 16 Jahre lang ausbezahlt. Es wird alle vier Jahre um 30,- € monatlich verringert.

Wir helfen Ihnen bei der Finanzierung

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir einen Finanzierungsplan, der genau auf Ihre Situation abgestimmt ist. Unser zinsgünstiges WK-Baudarlehen dient dabei als Basis. Sie profitieren damit von Fördermitteln aus dem Wohnungsbauprogramm des Hamburger Senats. Unser Familienzuschlag kann Ihnen helfen, eine weitere Klippe zu umschiffen: Er lässt sich als Ersatz für Eigenkapital anrechnen. Wenn dann noch eine Finanzierungslücke bleibt, bieten wir Ihnen Zusatzdarlehen der WK oder der bundeseigenen KfW Förderbank an.

Wir fördern Modernisierungsarbeiten

Wenn Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung modernisieren wollen, halten wir ebenfalls günstige Finanzierungsangebote bereit – zum Beispiel für energiesparende Umbauten wie eine Heizungsmodernisierung oder für Erneuerungen von Küche und Bad. Ihr Vorteil: Hierbei gelten keine Einkommensgrenzen.

Wir fördern Wohneigentum in Hamburg

So könnte Ihr Finanzierungsplan aussehen

Für den Neubau einer Doppelhaushälfte mit Gesamtkosten von 270.000,- € ergibt sich bei einem 4-Personen-Haushalt mit 2 Kindern folgendes Finanzierungsbeispiel:

Wir helfen Ihnen bei der Finanzierung

Dann stehen wir als städtische Förderbank gern an Ihrer Seite. Wir fördern sowohl den Bau als auch den Kauf von Wohneigentum in Hamburg. Voraussetzung ist, dass Sie den Wohnraum selbst nutzen und bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschreiten (z. B. bei einem 4-Personen-Haushalt ein Jahreseinkommen von maximal 72.000,- € brutto). Unser Ziel ist, dass sich mehr Menschen in Hamburg die eigenen vier Wände leisten können. Sprechen Sie uns an!

Wir fördern Wohneigentum in Hamburg

Eigenheim oder Eigentumswohnung?

Wie sieht Ihr Traum vom städtischen Wohnen aus? Wir fördern sowohl Einzel-, Doppel- oder Reihenhäuser als auch Eigentumswohnungen. Die Immobilie kann neu oder – wenn in Ihrem Haushalt mindestens ein Kind lebt – auch gebraucht sein.

Erfahrungsberichte

- Das Nutzen von Erfahrungsberichten hat sich als sehr effektiv bewiesen.
- Interessenten vertrauen Erfahrungswerten anderer.
- So wird die Schwelle des „Vorreitertums“ abgebaut und das Passivhaus erscheint den Leuten als etwas ganz Normales.
- Vorurteile werden so abgebaut und durch positive Erwartungen ersetzt.

Positives Feedback weitergeben

- Einrichten von Musterwohnungen
 - Rundgänge zur Erklärung der Technik
 - Möglichkeit zum Probewohnen
- Besuche mit Interessenten in bereits bewohnten Wohnungen
 - Erfahrungen der Bewohner aus erster Hand

Beispiele für Erfahrungsberichte

- „Der Spiegel im Bad ist nach dem Duschen nicht mehr beschlagen.“
- „Es ist schön, morgens mit frischer Luft aufzuwachen.“
- „Endlich keine zugigen Fenster mehr.“
- „Am meisten hat uns überrascht, dass hier eigentlich alles normal ist.“
- „Diese warmen Fußböden sind herrlich.“
- „Ein blütenstaubfreies Haus ist ideal für mich als Allergiker.“

Fazit

- Aus Sicht des
 - Vertriebes
 - Investors