

Vom Sanierungswunsch zum guten Angebot

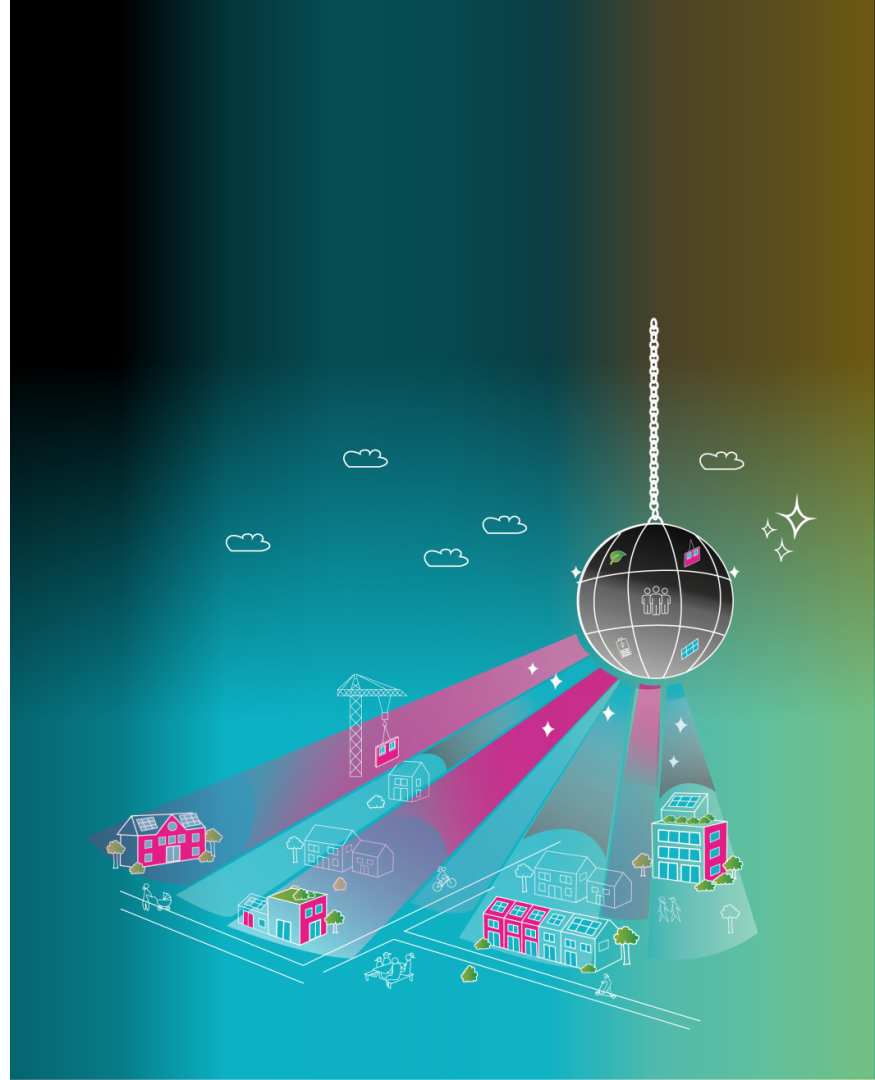
Was Einfamilienhausbesitzer*innen bei
energetischen Sanierungen wirklich
erwarten

Dr. Nadine Walikewitz | co2online gGmbH

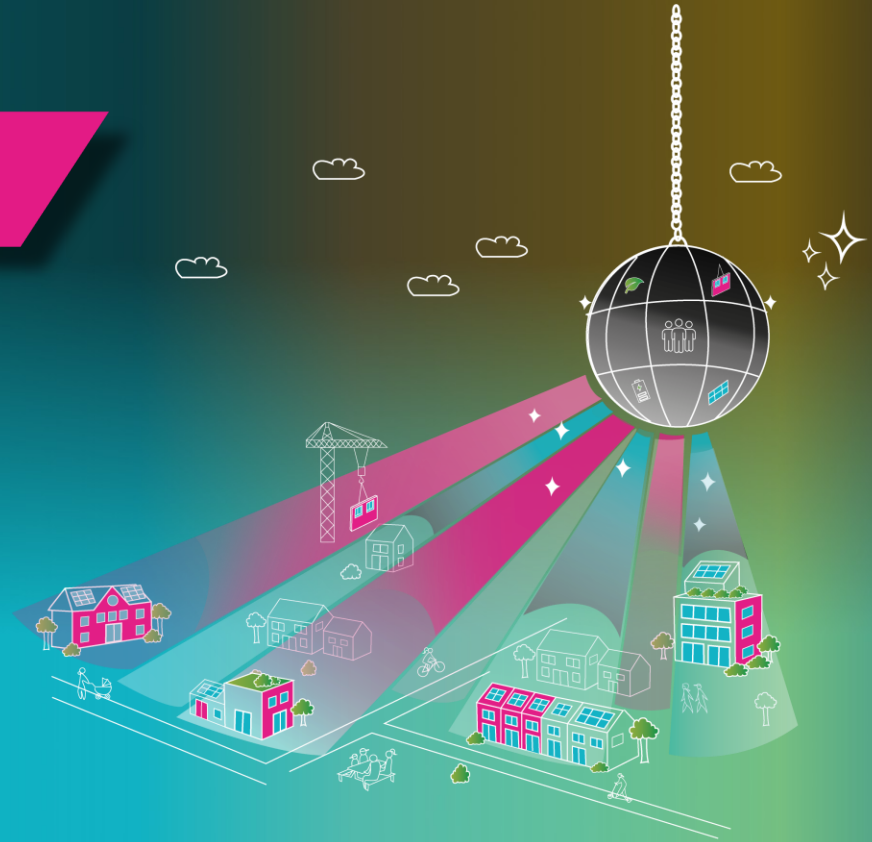
energie
sprong
de

Ein Projekt der

dena



1. Das Kano-Modell



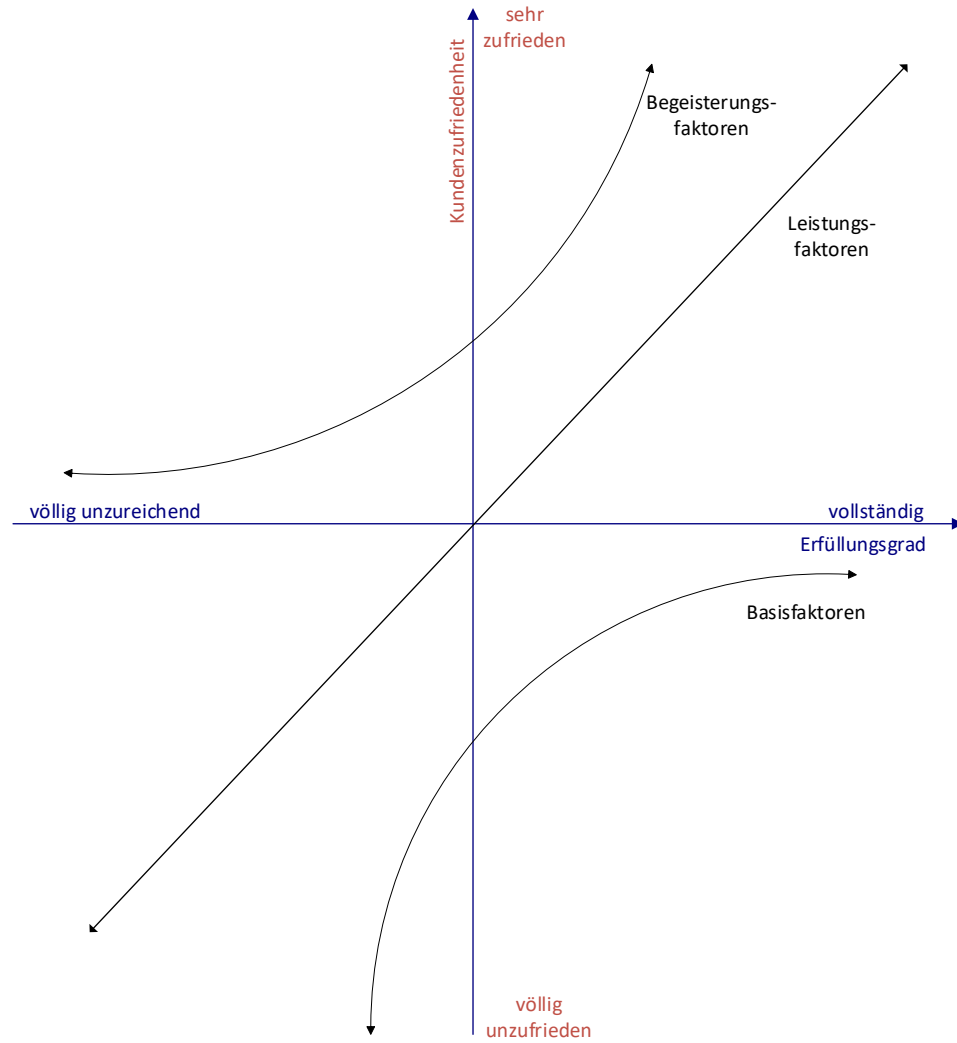
Das Kano-Modell unterscheidet verschiedene Wirkungen

Der zentrale wissenschaftliche Mehrwert des Modells:

- Es unterscheidet Erwartung und Begeisterung.
- Es berücksichtigt positive und negative Reaktionen.
- Es macht sichtbar, dass Merkmale unterschiedliche Funktionen im Akzeptanzprozess haben.

Kano-Kategorie	Interpretation
Basismerkmal	Wird vorausgesetzt; sein Fehlen erzeugt Unzufriedenheit
Leistungsmerkmal	Wirkt graduell: Eine bessere Ausprägung wird positiver bewertet
Begeisterungsmerkmal	Wird nicht zwingend vorausgesetzt, kann aber positiv überraschen

} Entscheidungs-
relevant



Untersuchte Merkmale

Durchführung und Gestaltung

- > Ganzheitliche Komplettsanierung in einem Schritt
- > Sanierungsmaßnahmen in Etappen über mehrere Jahre
- > Auswahlmöglichkeiten von bspw. Materialien und Farben
- > Umweltfreundliche Materialien auswählbar
- > Eigenleistungen als Heimwerker*in möglich

Ablauf und Komfort

- > Kurze Baustellenzeit, kein Umzug nötig
- > Klare Unterlagen und vollständige Planung
- > Verbindliche Kostenaufstellung

Anbieter und Partner

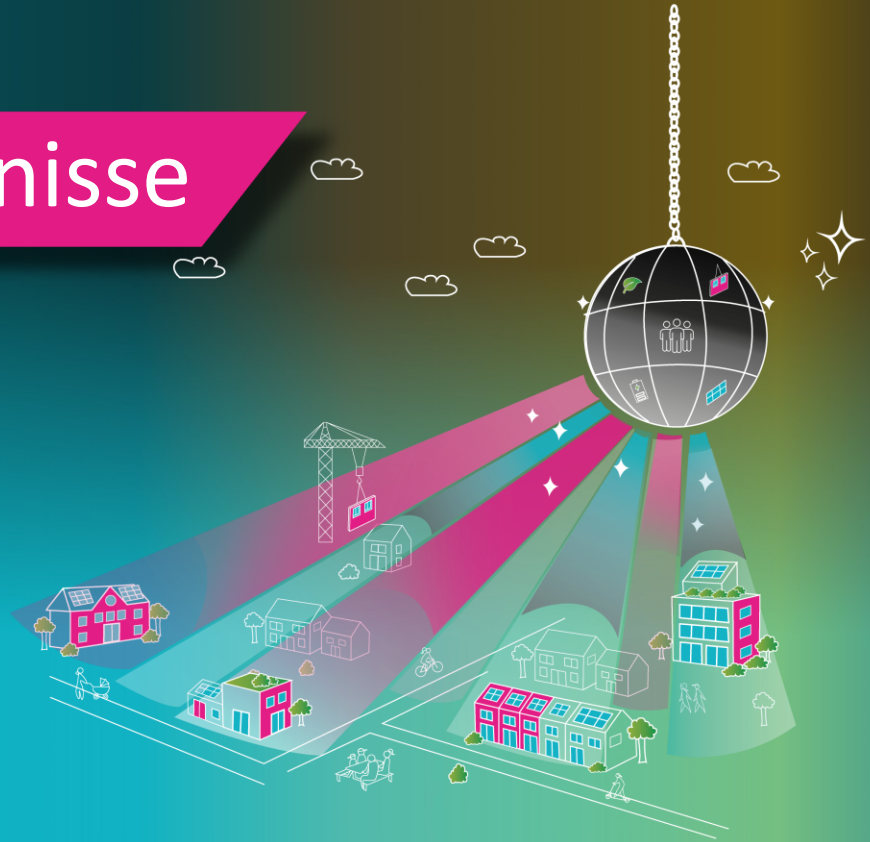
- > Lokale Anbieter
- > Alles aus einer
- > Neutrale Person für (kostenpflichtige) Sanierungsbegleitung

Kosten, Förderung und Ergebnisse

- > Unterstützung bei Förderung und Finanzierung
- > Nachgewiesener Energiestandard
- > Messbare Einsparung
- > Wertsteigerung der Immobilie

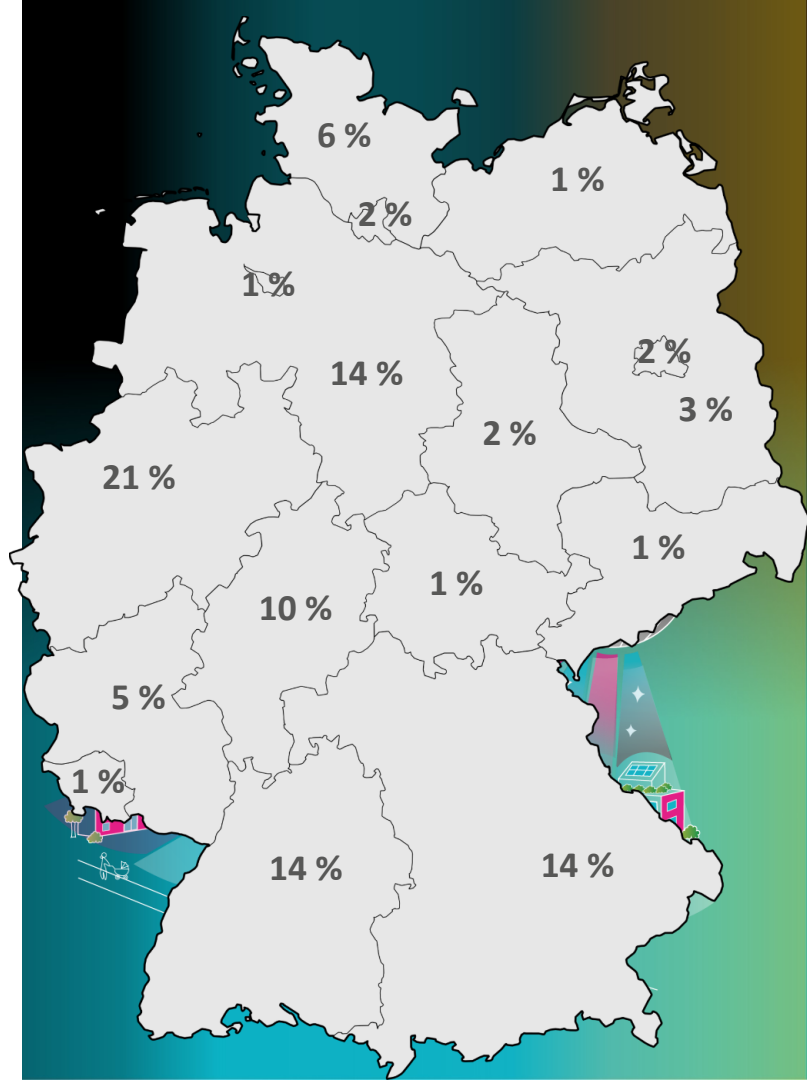
2. Befragungsergebnisse

Empirische Befunde und
praktische Einordnung

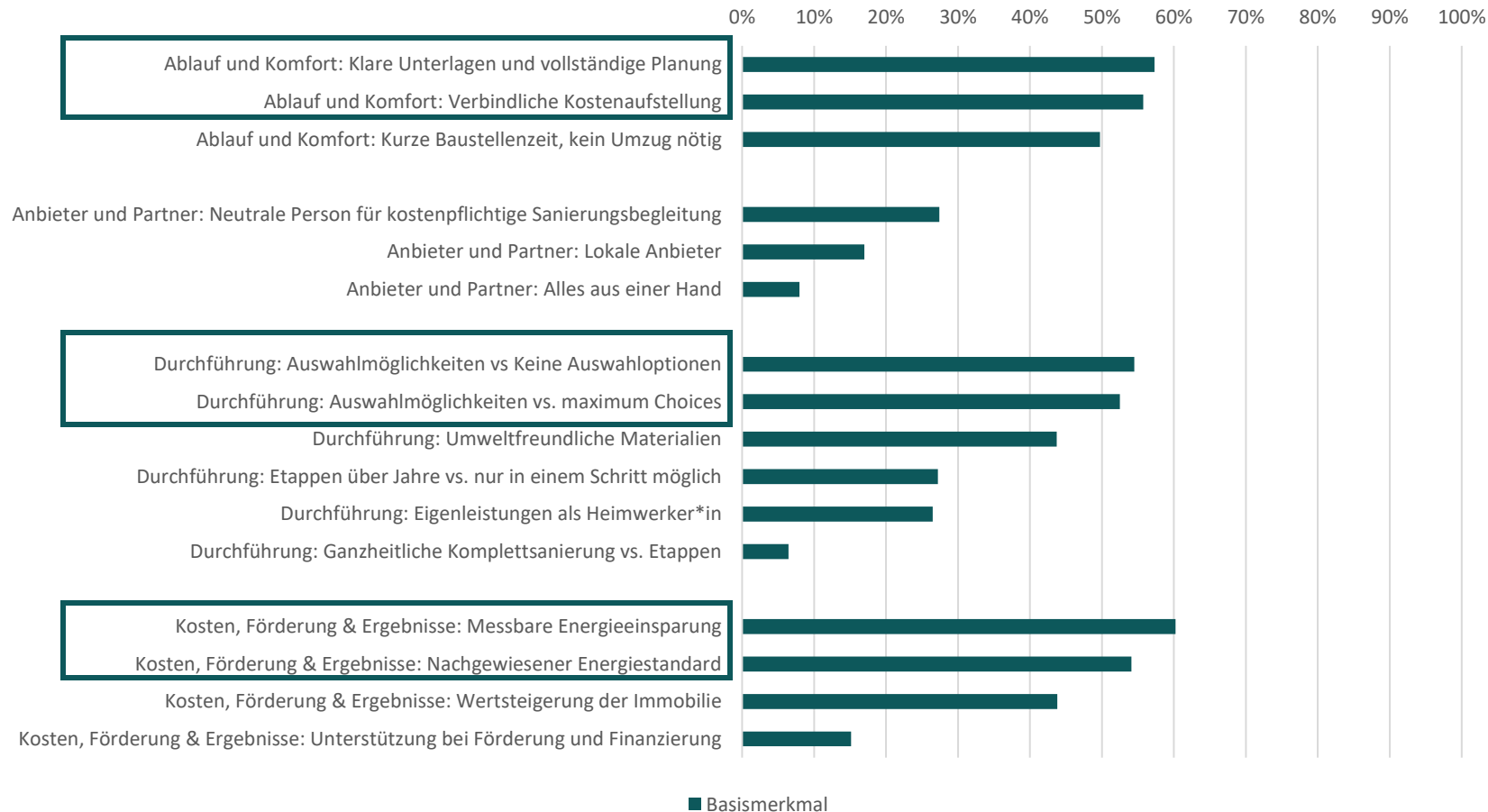


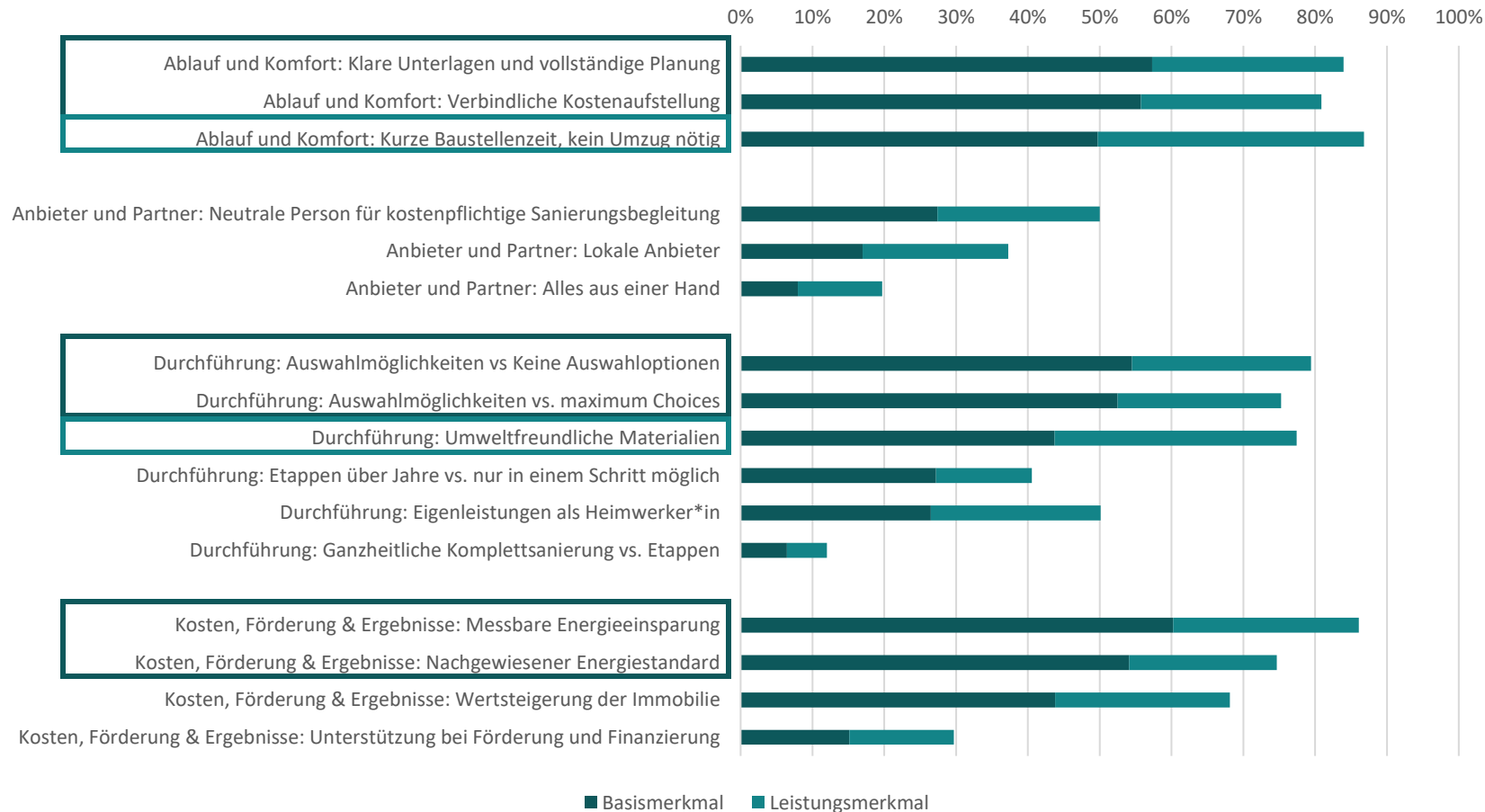
> Befragungsdetails

- > Umfragezeitraum: Juli 2026
- > Teilnehmer*innen: 4.875 (1.532)
- > Gruppe der Befragten: Newsletter Empfänger*innen von co2online
- > Ergebnisse nicht repräsentativ, aber Fokus auf Hauseigentümer*innen
- > Rund 67 % Über 61 Jahre alt
- > Rund 58 % 2-Personenhaushalte
- > Rund 42 % Haushaltseinkommen über 5.200 € netto



Welche Anforderungen an
Sanierungsprozesse lassen sich
aus den unterschiedlichen
Reaktionen der Befragten
ableiten?

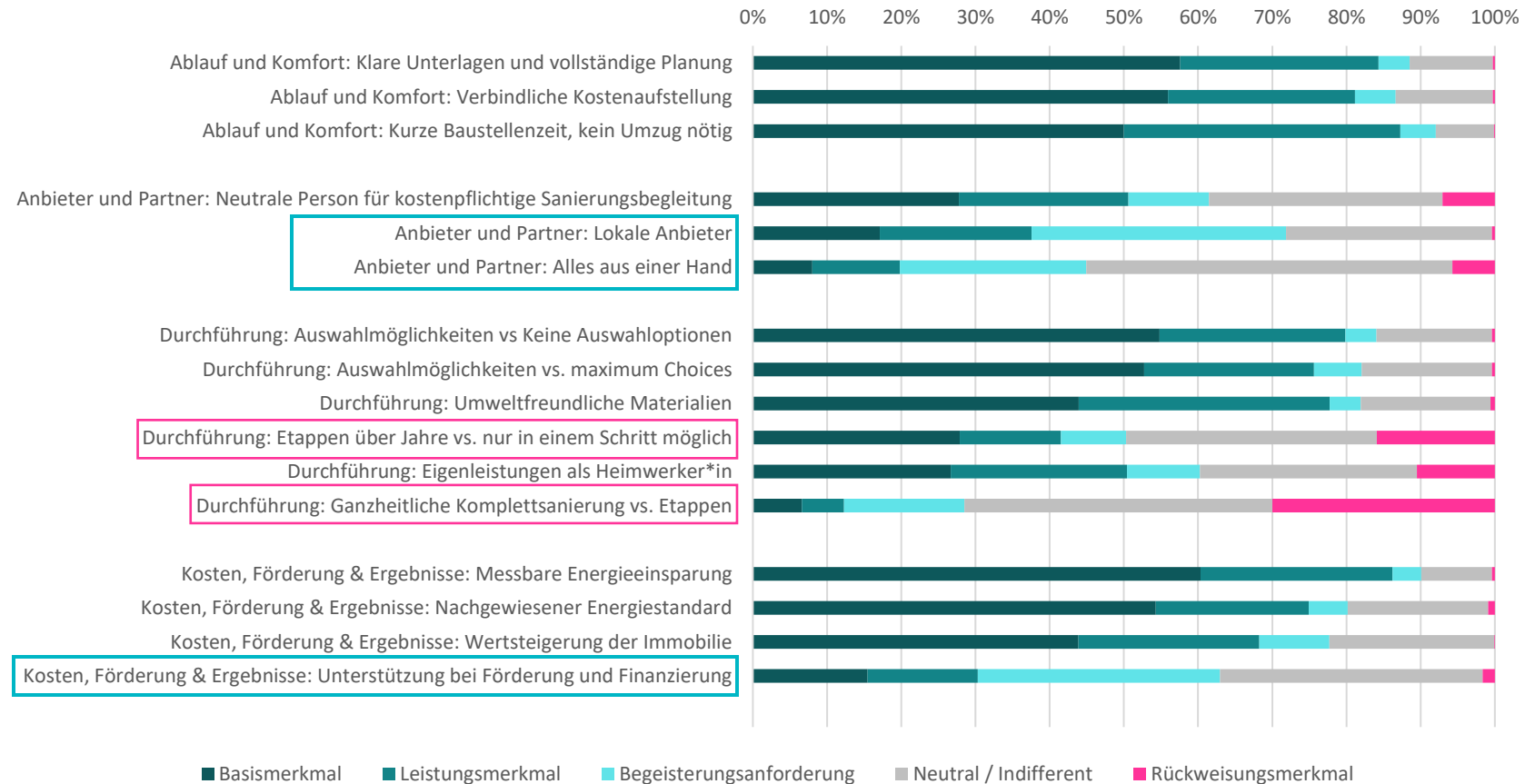




Entscheidungsfaktoren



Eine Sanierung muss aus Sicht aller Zielgruppen **planbar, nachvollziehbar** und hinsichtlich ihrer **energetischen Wirkung** überprüfbar sein.



Wie unterscheiden sich die Erwartungen je nach Erfahrung und Nähe zur Sanierung?

Sanierer n=854

Wesentlich für die Entscheidung:

1. Messbare Einsparung
2. Kurze Baustellenzeit
3. Klare Unterlagen und vollständige Planung
4. Verbindliche Kostenaufstellung
5. Umweltfreundliche Materialien

Sanierungsplaner n=343

Wesentlich für die Entscheidung:

1. Kurze Baustellenzeit
2. Messbare Einsparung
3. Klare Unterlagen und vollständige Planung
4. Verbindliche Kostenaufstellung
5. Auswahlmöglichkeiten

Nicht-Sanierer n=335

Wesentlich für die Entscheidung:

1. Kurze Baustellenzeit
2. Verbindliche Kostenaufstellung
3. Klare Unterlagen und vollständige Planung
4. Messbare Einsparung
5. Auswahlmöglichkeiten

Wie unterscheiden sich die Erwartungen je nach Art der Sanierung?

Vollsanierer n=152

- > Komplettsanierung in einem Schritt
- > Dauer der Maßnahmen: 6-12 Monate
- > Preiserwartung*: 144.000 € – 192.000 €

Teilsanierer n=1.029

- > Sanierungsmaßnahmen in Etappen
- > lehnt Sanierung in einem Schritt eher ab
- > Dauer der Maßnahmen: 3-6 Monate
- > Preiserwartung*: 60.000 € – 160.000 €

* = für eine definierte Vollsanierung (Dach, Fassade, Fenster, Heizung + PV)

Fazit

- > **Priorität 1:** Eine Sanierung muss aus Sicht aller Zielgruppen planbar, nachvollziehbar und hinsichtlich ihrer energetischen Wirkung überprüfbar sein.
- > **Priorität 2:** Unterscheidung der Zielgruppen nach Art der Sanierung
 - > **Vollsanierung:** ganzheitliche Umsetzung, kurze Bauzeit (6-12 Monate), verbindliche Kosten unter 192.000 €
 - > **Teilsanierung:** modularer Aufbau und Ablauf in flexiblen Etappen, Bauzeit je Maßnahmenpaket 3-6 Monate und Gesamtkosten unter 160.000 €.
- > **Priorität 3:** Merkmale wie lokale Anbieter, alles aus einer Hand und Unterstützung bei Förderung/Finanzierung können begeistern, sollten aber nur bei geringem Aufwand umgesetzt werden.