

ENERGIEPASS - QUALITÄT ZAHLT SICH AUS

Drei Jahre nach Einführung des Energiepasses kann Bilanz gezogen werden, wie sich der Energiepass in der Praxis bewährt hat. Dr. Stefan Globber, Geschäftsführer von EnergyConsult fasst im Gespräch mit atHome praxisnahe Erfahrungen seit der Einführung zusammen.

atHome: Wie beurteilen Sie heute den Kenntnisstand und die Akzeptanz des Energiepasses in der Bevölkerung?

Globber: Nachdem der Energiepass ab Januar 2010 neben genehmigungspflichtigen Bauprojekten nun auch für Verkauf und Vermietung von Immobilien verpflichtend wurde, sind Wohneigentümer und Bauherren insgesamt auf einem deutlich besseren Informationsstand als noch vor einem Jahr und setzen sich mit der Thematik entsprechend auseinander.

atHome: Wie wirkt sich das konkret aus?

Globber: Nun, bei Neubau und Umbauprojekten ist bei vielen Bauherren die Energieeffizienz des Gebäudes zu einem Hauptkriterium im Lastenheft geworden. Für uns bedeutet das, dass wir in zunehmendem Maße gefragt werden, Energiekonzepte für Gebäude erarbeiten, die Bauherren in die Lage versetzen, Kosten und Energieeffizienz optimal aufeinander abzustimmen. Der Energiepass hat in vielen Fällen die Planung und Umsetzung von Maßnahmen zu besserer Energieeffizienz entscheidend beeinflusst.

atHome: Gibt es ähnlich gute Erfahrungen auch bei bestehenden Gebäuden?

Globber: Im Prinzip ja, allerdings ist das Bild etwas differenzierter. Durch einen qualitativ hochwertig ausgearbeiteten Energiepass lassen sich eindeutige Rückschlüsse auf die speziellen Schwachstellen eines Gebäudes ziehen. In vielen Fällen haben sich Eigentümer direkt dazu entschlossen, diese Schwachstellen zu beheben, um damit eine bessere Einstufung der Energieeffizienzklassen zu erreichen. In einigen Fällen war die sprichwörtliche Tinte auf dem Energiepass noch nicht trocken, da wurden vorgeschlagene Maßnahmen schon umgesetzt.

atHome: Sollten Wohneigentümer da nicht besser mit dem Energiepass warten, d.h. zuerst Fenster austauschen oder Dach isolieren, um dann direkt eine bessere Einstufung zu erhalten?

Globber: Aus unserer Sicht wäre das genau der falsche Ansatz. Richtig eingesetzt macht der Energiepass die wesentlichen Schwachstellen eines Gebäudes erst wirklich deutlich und quantifiziert die mögliche Verbesserung im Bezug auf mögliche Energiekosteneinsparung und Energieeffizienzklasse. Die Behebung dieser Schwachstellen in einer sinnvollen Reihenfolge ergibt dann auch logischerweise das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis. Die Anpassung des Energiepasses nach Umsetzung einer Verbesserungsmaßnahme ist mit vergleichsweise wenig Aufwand und entsprechend geringeren Kosten verbunden.

atHome: Sie haben die Kosten für den Energiepass angesprochen. Können Sie diesen Punkt noch etwas weiter ausführen?

Globber: Gerne. Wir sehen nach wie vor noch relativ große Preisunterschiede am Markt bezüglich der Erstellung von Energiepässen.



DR. STEFAN GLOBBER
Geschäftsführer von EnergyConsult.

Üblich sind zwischen 600 und 900 Euro für einen Energiepass für ein Einfamilienhaus und 70 bis 400 Euro pro Wohneinheit im Mehrfamilienhaus, abhängig von Art und Umfang der Datenerfassung und der Komplexität des Projekts. Es gibt immer wieder auch billigere Anbieter, die das betreffende Objekt dann aber oft nicht oder nur sehr oberflächlich in Augenschein nehmen. Die Qualität der Aussagen lässt dann aber auch entsprechend zu wünschen übrig.

atHome: Wie kann sich ein Eigentümer davon überzeugen, dass der Aussteller eines Energiepasses die nötige Sorgfalt hat walten lassen?

Globber: Leider nur sehr schwer. Auf jeden Fall sollte der Auftraggeber immer auf einer detaillierten Datenerhebung vor Ort bestehen. Desweiteren sollte der Energiepass immer eine Reihe konkreter Vorschläge zur energetischen Verbesserung des Gebäudes enthalten. Dies wird vom Gesetzgeber so bereits vorgeschrieben, nach unserer Kenntnis in der Praxis aber oft nicht durchgeführt.

atHome: Kann es einem Verkäufer aber nicht egal sein, ob ein Energiepass bis auf das letzte Komma korrekt ist?

Globber: Nein. Zum einen geht es oft nicht nur um eine Stelle hinter dem Komma. Zum anderen kann das Aufzeigen der Möglichkeiten, mit denen die Energieeffizienz eines bestehenden Gebäudes zum Teil erheblich verbessert werden kann, auch als Verkaufsargument herangezogen werden. Der Käufer profitiert dann nicht nur von der teilweise bereits ausgearbeiteten Verbesserungsstrategie, sondern kann die Planung der Maßnahmen auch dahin gehend erweitern, dass er oder sie von staatlichen und/oder kommunalen Fördermitteln profitiert.

atHome: Können Sie abschließend noch etwas zum Energiepass für Nicht-Wohngebäude sagen. Was erwarten Sie hier? Wie denken Sie, dass dieser spezielle Energiepass aufgenommen wird?

Globber: Der Energiepass für Nicht-Wohngebäude bzw. für gemischt genutzte Gebäude mit mehr als 10% gewerblich oder öffentlich genutzter Fläche wird ab 2011 verpflichtend. Das Bewertungsprinzip unterscheidet sich zwar deutlich vom Wohnbau-Energiepass, indem der Energiebedarf eines Gebäudes nicht absolut, sondern im Vergleich zu einem baugleichen Referenzgebäude bewertet wird. Was den Nutzen dieser Analyse betrifft, so dürfte dieser sogar noch etwas höher liegen, da neben dem Aufwand für Heizung und Warmwasser auch der Stromverbrauch des Gebäudes in die Analyse und die Verbesserungsstrategie mit aufgenommen wird.

atHome: Herr Globber, wir bedanken uns für das Gespräch.