



## **Der intelligente Eigentümer-Ratgeber**

*Der Energieausweis als Wertbooster – Wie Sie mit Transparenz, Technik und Timing den besten Eindruck hinterlassen.*




# Warum der Energieausweis mehr ist als nur ein Pflichtdokument

Viele Eigentümer sehen den Energieausweis als lästige Formalität. Doch richtig eingesetzt, wird er zu einem **Vertrauens- und Verkaufsargument**. Denn Käufer und Mieter wollen heute **nicht nur Räume, sondern Sicherheit**: Sicherheit über zukünftige Energiekosten, Modernisierungsbedarf und Nachhaltigkeit. Wer hier mit einem professionell aufbereiteten Energieausweis auftritt, zeigt: *„Ich habe nichts zu verbergen – meine Immobilie ist solide und effizient.“*

## 1 Die Energieausweis-Psychologie:

Ein Energieausweis wirkt wie ein Gesundheitscheck für Ihr Gebäude. Und genau wie bei Menschen gilt: Ein klarer Befund schafft Vertrauen.

Käufer fragt sich	Ihre Antwort durch den Energieausweis
„Wie hoch sind meine Heizkosten?“	Energiebedarf/-verbrauch pro m <sup>2</sup> klar ausgewiesen
„Muss ich bald sanieren?“	Baujahr, Dämmstandard und Heiztechnik zeigen Potenzial
„Wie energieeffizient ist das Haus im Vergleich?“	Energieeffizienzklasse (A+ bis H) auf einen Blick

 **Tipp:** Heben Sie im Exposé oder Gespräch die *Stärken Ihres Energieausweises* hervor, statt ihn zu verstecken.

Zum Beispiel:

„Die Immobilie erreicht die Energieeffizienzklasse C – besser als viele vergleichbare Gebäude dieser Baujahresklasse.“

## 2 Bedarfsausweis vs. Verbrauchsausweis – strategisch erklärt:

Merkmal	Bedarfsausweis	Verbrauchsausweis
<b>Basis</b>	Technische Gebäudeanalyse durch Energieberater	Heiz- und Stromverbräuche der letzten 3 Jahre
<b>Objektivität</b>	Unabhängig vom Nutzerverhalten	Abhängig vom Bewohnerverhalten
<b>Kosten</b>	ca. 250–350 €	unter 100 €
<b>Pflicht</b>	Bei älteren Gebäuden (vor 1977, <5 Wohneinheiten)	Wenn Gebäude die Wärmeschutzverordnung 1977 erfüllt
<b>Wirkung beim Verkauf</b>	Wirkt professioneller und vertrauenswürdiger	Schnell, günstig – aber weniger aussagekräftig

### **Strategischer Tipp:**

Wenn Sie verkaufen wollen, lohnt sich der Bedarfsausweis fast immer – er zeigt Kompetenz, Weitsicht und Professionalität.

Gerade bei sanierungsbedürftigen Objekten signalisiert er: *„Ich habe mein Haus technisch im Griff.“*

### 3 So nutzen Sie den Energieausweis als Marketinginstrument:

#### ✓ 1. Transparenz schaffen

Zeigen Sie den Energieausweis schon **im Exposé oder bei der Online-Anzeige**. Das spart Rückfragen und hebt Sie von Privatverkäufern ab, die oft „nachreichen müssen“.

#### ✓ 2. Story daraus machen

Ein Energieausweis mit gutem Wert ist kein Zufall – er ist das Ergebnis von Pflege. Formulieren Sie das auch so:  
„Die kontinuierliche Modernisierung der Heizungsanlage und die neue Dämmung zeigen sich im Energieausweis – niedriger Verbrauch und zukunftssicherer Standard.“

#### ✓ 3. Schwächen professionell umdrehen

Auch ein schlechter Wert kann verkaufsfördernd sein – wenn man ihn **kontextualisiert**:

„Der Ausweis zeigt noch Potenzial – ideal für Käufer, die staatliche Förderprogramme für energetische Sanierungen nutzen möchten.“  
So machen Sie aus einer Schwäche eine *Chancenbotschaft*.

#### 4 Die häufigsten Fehler – und wie Sie sie vermeiden:

Fehler	Wirkung	Lösung
Ausweis wird erst kurz vor Verkauf beantragt	Verzögerungen, Misstrauen	Frühzeitig anfordern – ideal 4–6 Wochen vor Veröffentlichung
Falsche oder unvollständige Angaben	Bußgeld bis 15.000 €	Nur zertifizierte Energieberater beauftragen
Falscher Ausweistyp gewählt	Unzulässig, kann Vertrag gefährden	Vorher prüfen, welche Art erforderlich ist
Nur PDF im E-Mail-Anhang	Kein optischer Bezug im Exposé	Energieklasse visuell darstellen (z. B. Farbskala im Exposé)

#### 5 Nachhaltigkeit als Verkaufsargument:

In Zeiten steigender Energiepreise und Klimabewusstsein ist der Energieausweis ein **Türöffner zu höheren Kaufpreisen** – wenn Sie das Thema aktiv spielen.

So binden Sie Nachhaltigkeit in Ihre Kommunikation ein:

- Betonen Sie niedrige Nebenkosten und moderne Technik.
- Verweisen Sie auf mögliche Förderungen für Käufer.
- Fügen Sie im Exposé eine Grafik oder Mini-Infobox zur Energieeffizienz ein.
- Nutzen Sie Begriffe wie *energieoptimiert*, *ressourcenschonend*, *klimabewusst*.

## 6 Bonus: Ihr Energieausweis-Actionplan

Schritt	Aufgaben	Ergebnis
1.	Prüfen, ob alter Energieausweis noch gültig ist (max. 10 Jahre)	Klarheit über Handlungsbedarf
2.	Energieberater beauftragen (bei Bedarfsausweis Pflicht)	Rechtssichere Bewertung
3.	Alle Verbrauchsdaten und Bauunterlagen zusammentragen	Grundlage für präzise Analyse
4.	Ergebnisse ins Exposé einbauen	Vertrauen und Professionalität
5.	Energieeffizienz gezielt als Verkaufsargument nutzen	Mehr Interesse – höherer Preis

### Fazit:

Ein Energieausweis ist kein Papier für die Schublade.

Er ist ein **psychologisches Verkaufswerkzeug**, ein **Gütesiegel** – und oft der **entscheidende Unterschied** zwischen einem Interessenten und einem Käufer.

Verkaufen Sie nicht nur Quadratmeter – verkaufen Sie Effizienz, Transparenz und Vertrauen.

### 📞 Tipp für Eigentümer:

Lassen Sie Ihren Energieausweis regelmäßig aktualisieren – besonders nach Sanierungen.

So bleibt Ihre Immobilie auf dem Papier *so modern wie in Wirklichkeit*.



# Sie haben Fragen?

*Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin! Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.*

**Erik Porthun**

*Geschäftsführer*

**PORTIMMO GmbH**

Rotebühlplatz 15

70178 Stuttgart

Telefon: 0172 4504645

E-Mail: [info@portimmo.de](mailto:info@portimmo.de)

[www.portimmo.de](http://www.portimmo.de)

