

Der Energieausweis

Mark Remscheidt



Wir erklären dem Verkäufer nicht wie, wir sagen nur, dass wir es können. Auch das ist wieder ein Grund, um Ihnen die Immobilie zu geben.

Eine wahre Geschichte aus dem Verkauf meiner Immobilie mit diesem schrecklichen, unerklärten Energieausweis.

Wir besichtigen das Haus. Ich komme in den Keller, habe bewusst die Tür zur Heizung geschlossen. Ich nehme den Türgriff in die Hand, und sage beim Öffnen folgende Worte: „Und jetzt kommt das Beste. Hier ist eine alte Heizung, mit einem neuen Brenner, mit einer neuen Pumpe. Die hat 98 Prozent Wirkungsgrad. Schöne Grüße vom Schornsteinfeger A., der die vor ein paar Tagen gewartet hat. „Bloß die nächsten drei bis fünf Jahre laufen lassen!“

Und auch schöne Grüße von Schornsteinfeger B, der den Energieausweis gemacht hat. Lassen Sie die bloß laufen. Außer, dass Sie Geld verbrennen, hat das keinen Vorteil, wenn Sie ein anderes Energiesystem einbauen. Die Heizungspreise sind gerade so hoch. Seien Sie froh, dass Sie hier eine Heizung haben. Zwar eine alte, aber mit einem neuen Brenner, der Wirkungsgrad ist spitze. Die Pumpe hintendran ist spitze. Das Ding läuft noch fünf bis sieben Jahre.“

Was haben mir alle Kunden gesagt, und ich hatte nur drei: „Ah super, die hätte ich als Erstes ausgetauscht. Da kann ich mir das Geld ja sparen.“

„Ja, die 20.000 EUR, 30.000 EUR können Sie wirklich sparen. Und jetzt kommt noch das Allerbeste: Gucken Sie mal in den Tank, das sind 8.000 Liter. Sobald der Ölpreis runtergeht, schlagen Sie einmal zu, dann jucken Ihnen erstmal für ein oder zwei Jahre die Ölpreise nicht. Damit tanken Sie zurzeit deutlich günstiger als mit Gas.“

Ich spreche mit denen über Sparen! Ich verkaufe ein altes Heizungssystem mit 30.000 EUR Ersparnis. Funktioniert jedes Mal.

Und so macht man aus einer Zitrone eine Apfelsine. Genauso geht es auch mit einer Gasheizung.

„Wissen Sie, da ist eine gute, vernünftige Gasheizung

drin. Vor fünf, sechs Jahren hätten Sie damit noch Spitzenwerte erzielt. Heutzutage ist es so: Sie haben Öl, Sie haben Gas, alles schlecht. Obwohl die Bundesregierung Gasheizungen bis vor Kurzem noch gefördert hat, ist das jetzt alles doof.

Diese Heizung ist gut, die lassen Sie bitte laufen. Die können Sie noch so lange laufen lassen, bis die Heizungspreise sich wieder normalisiert haben, bis Handwerker auch wieder Zeit haben, bis Handwerkspreise und Heizungspreise runtergehen, und dann können Sie sich in zwei oder auch fünf Jahren ein neues Heizsystem gönnen. Aber erstmal sparen Sie sich das Geld!“

Wir sprechen nicht mehr von Ausgeben, Erneuern. Ich spreche mit denen über Sparen! Ich verkaufe ein altes Heizungssystem mit 30.000 EUR Ersparnis. Funktioniert jedes Mal.

Wenn wir den Energieausweis, der ja bei fast allen alten Gebäuden nicht blendend ist, wenn wir das nicht erklären, und dem Kunden erläutern, das ist wirtschaftlich so gewollt, vor ein paar Jahren hätten wir hier noch gute Resultate gehabt, dann müssen wir uns nicht wundern, dass die Kunden das abschreckt.

Natürlich gibt es auch Altbauten, da ist alles blöd, dann muss auch investiert werden. Aber es gibt viele gute Häuser, wo man eigentlich nichts machen muss. Da ist 2-, 3-fach-Verglasung drin, da ist das Dach noch vernünftig isoliert, und, und, und. Das passt alles, da muss man nicht wirklich was machen. Trotzdem haben die auch schlechte Energieausweise.

Und das ist ganz wichtig bei einem Verkaufsgespräch, bei einer Beratung, das zu erklären!

Das ist übrigens auch wichtig für Akquisegespräche, wenn wir dem potenziellen Verkäufer erklären: „Wissen Sie, Ihr Haus wird ja einen eher schlechten Energieausweis bekommen. Darauf sind wir so geschult, dass wir aus einem schlechten Energieausweis einen positiven machen. Der Käufer wird damit kein Problem haben“.

Wir erklären dem Verkäufer nicht wie, wir sagen nur, dass wir es können. Auch das ist wieder ein Grund, um Ihnen die Immobilie zu geben.

Also, überlegt Euch eine schöne Story zu den Ölheizungen, zu den Gasheizungen, und klärt die Käufer auf, warum ein schlechter Energieausweis gar nicht so dramatisch ist. Das ist einfach nur politisch gewollt. ■

