

DER INTELLIGENTE EIGENTÜMER-RATGEBER

Der Energieausweis als **Wertbooster**

Wie Sie mit Transparenz, Technik und Timing den besten Eindruck hinterlassen.



5,0 von 5 · 93 Google-Bewertungen

www.portimmo.de



Erik Porthun · Geschäftsführer PORTIMMO GmbH

Zertifizierter Immobilienmakler (IHK) · DEKRA-zertifizierter Sachverständiger · über 350 Vermittlungen in Stuttgart und der Region

MEHR ALS EINE FORMALITÄT

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.“**



VERTRAUEN DURCH KLARHEIT

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 ² 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.“

STRATEGISCH ERKLÄRT

Bedarfsausweis vs. Verbrauchsausweis

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

AKTIV EINSETZEN

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.

FEHLER VERMEIDEN

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)

ZUKUNFTSTHEMA

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.

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.

VORSICHT

Die häufigsten Stolperfallen beim Energieausweis

1 Inserat ohne Energieangaben

Die Pflichtangaben aus dem Energieausweis gehören schon in die Immobilienanzeige – nicht erst in die Besichtigung. Fehlen sie, drohen Bußgeld und Abmahnungen durch Wettbewerbsverbände.

→ **Ein Makler kennt die Pflichtangaben nach Gebäudeenergiegesetz und formuliert jedes Inserat rechtssicher.**

2 Der Ausweis läuft mitten in der Vermarktung ab

Energieausweise gelten maximal 10 Jahre. Läuft der Ausweis während der Vermarktung ab, stehen Sie im schlechtesten Moment ohne gültiges Dokument da – und Käuferbanken warten nicht.

→ **PORTIMMO prüft die Gültigkeit vor dem Start und koordiniert rechtzeitig den Energieberater – der neue Ausweis liegt vor, bevor er gebraucht wird.**

3 Billig-Ausweis ohne Gebäudebegehung

Online-Ausweise für wenige Euro entstehen aus Ihren eigenen, ungeprüften Angaben. Bei Fehlern haften Sie – und kritische Käufer oder deren Banken erkennen solche Ausweise sofort.

→ **Wir arbeiten mit qualifizierten Energieberatern zusammen, deren Ausweise auch der Prüfung durch die finanzierende Bank standhalten.**

4 Sanierungspflichten verschwiegen

Beim Eigentümerwechsel können Nachrüstpflichten greifen (z. B. Dämmung der obersten Geschossdecke, Austausch alter Heizkessel). Wer Käufer darüber im Unklaren lässt, provoziert Streit nach dem Notartermin.

→ **Der Profi spricht Nachrüstpflichten aktiv an und verwandelt sie in Verhandlungsklarheit statt in spätere Konflikte.**

So nimmt Ihnen PORTIMMO das ab

- ✓ **Energieausweis-Organisation:** Wir koordinieren die Erstellung mit unserem Energieberater – rechtzeitig und rechtssicher.
- ✓ **Rechtssichere Inserate:** Alle Pflichtangaben in Anzeige und Exposé, geprüft vor Veröffentlichung.
- ✓ **Einordnung durch den Sachverständigen:** Unser DEKRA-zertifizierter Sachverständiger bewertet, was der Energiewert für Ihren Preis bedeutet.

KONTAKT

Sie haben Fragen?

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



Erik Porthun

Geschäftsführer · Zertifizierter
Immobilienmakler (IHK)
DEKRA-zertifizierter Sachverständiger

PORTIMMO GmbH

Calwer Straße 23
70173 Stuttgart

Telefon: 0711 340 329 40
E-Mail: info@portimmo.de

www.portimmo.de