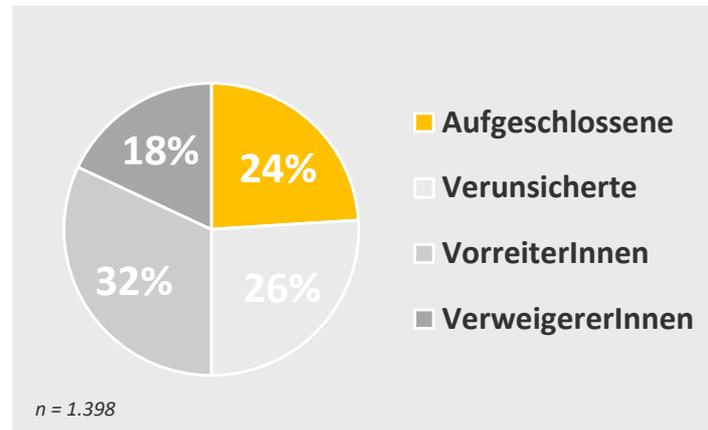


● Die Aufgeschlossenen

Wohn- und Lebenssituation

- ▶ **Rund ein Viertel** aller Immobilienbesitzer*innen Österreichs fällt in diese Gruppe ▶▶
- ▶ Großer Anteil an Absolvent*innen von **Lehre, Pflichtschule und berufsbildenden Schulen** (Lehre: 31%, Durchschnitt: 24%)
- ▶ Nahe am Durchschnitt aller Befragten: meist **älter als 50 Jahre**, großer Anteil an **Männern** (66%). 59% **berufstätig**, knapp ein Drittel bereits in Pension
- ▶ Drei Viertel der Aufgeschlossenen besitzen **Einfamilienhäuser**, ein Viertel mindestens eine Wohnung, sie leben überdurchschnittlich oft im dünn besiedelten Raum.
- ▶ 44% der Aufgeschlossenen heizen ausschließlich klimafreundlich, 56% (zumindest auch) mit Gas, Öl, Kohle oder direktelektrisch
- ▶ Die **Zufriedenheit** mit dem aktuellen Heizsystem ist überdurchschnittlich **hoch**, die Zahl Unzufriedener stark unterdurchschnittlich



Kurzbeschreibung des Typs

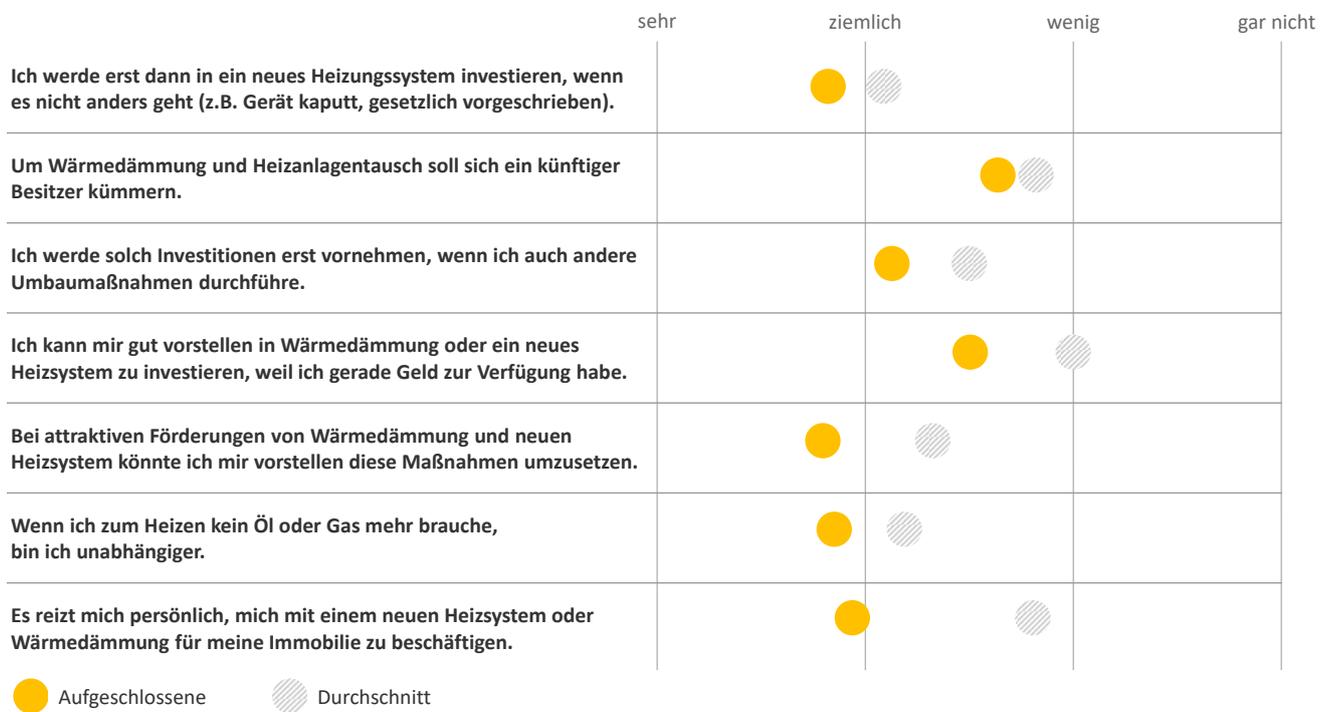
Die „Aufgeschlossenen“ sind einer energetischen Sanierung gegenüber offen, sie haben entsprechende Maßnahmen aber überdurchschnittlich oft nicht umgesetzt. Mitglieder der Gruppe haben sich schon mit dem Thema Sanierungen beschäftigt, sie fühlen sich gut über die notwendigen Schritte und auch die Kosten informiert. In dieser Gruppe gibt es daher ein hohes Potenzial für energetische Sanierungen, es fehlt nur noch der entscheidende Anstoß.

Trotz einer überdurchschnittlich hohen Nutzung fossiler Energieträger für Heizzwecke und einer überdurchschnittlichen Zufriedenheit mit ihrem aktuellen Heizsystem sind die Aufgeschlossenen skeptisch gegenüber der Nutzung von Öl und Gas. Ihr Bewusstsein für die Klimakrise ist aber nur schwach ausgeprägt, Warnungen vor der Klimakrise und staatliche Maßnahmen in diesem Bereich werden als übertrieben wahrgenommen. Monetäre Aspekte spielen für diese Gruppe dagegen eine wichtige Rolle, so wird beispielsweise der Erhalt der eigenen Immobilie als teuer eingeschätzt. Eine energetische Sanierung kommt für Mitglieder dieser Gruppe daher vor allem in Betracht, wenn auch andere Maßnahmen an der Immobilie umgesetzt werden oder aber, wenn das Heizsystem kaputt ist – in diesem Fall gibt es aber eine überdurchschnittlich hohe Investitionsbereitschaft. Förderungen spielen hierbei eine zentrale Rolle. Zudem werden verschiedene praktische Aspekte als Barrieren für eine Sanierung wahrgenommen – diese gilt für den Zeitbedarf und den Aufwand einer Sanierung, aber etwa auch die Schwierigkeit, Handwerker*innen zu finden oder die Unannehmlichkeit, auf einer Baustelle zu wohnen.

Einstellungen zu Energiezukunft und Klimaschutz

- ▶ Diese Gruppe ist skeptisch gegenüber der Nutzung fossiler Energieträger für Heizzwecke. Sie sehen die Importabhängigkeit kritisch, erwarten Preisanstiege und das Verbot von Öl-/Gasheizungen.
- ▶ Die Aufgeschlossenen sind weniger empfänglich für den Klimaschutz als gesamtgesellschaftliche Aufgabe: Umweltvorschriften werden überdurchschnittlich oft als einengend und Warnungen vor der Klimakrise als übertrieben wahrgenommen.
- ▶ Gleichzeitig ist diese Gruppe durchaus bereit, einen eigenen Beitrag zur Bewältigung der Klimakrise zu leisten und schätzt die Anschaffung eines umweltfreundlichen Heizsystems und/oder thermische Verbesserungen als attraktiv ein.

Einstellungen rund um Heizungstausch und Sanierung



Dieser Steckbrief wurde im Rahmen des UFI-finanzierten Projekts „motEEvate“ erstellt. Er soll Kommunikator*innen helfen, österreichische Immobilienbesitzer*innen zielgruppengerecht anzusprechen und damit verstärkt zu thermischen Modernisierungen und zum Ersatz von fossilen Heizsystemen hin zu klimafreundlichen Energieträgern bewegen. Insgesamt gibt es vier Steckbriefe, jeweils einen pro „Sanierungs-/Heizungstausch-Typ“.



Welche Beratungs- und Unterstützungsangebote wünscht sich diese Gruppe?

Alle Beratungs- und Unterstützungsangebote werden von den Gruppenmitgliedern als hilfreicher wahrgenommen als von allen Immobilienbesitzer*innen (sehr hilfreich (1) – gar nicht hilfreich (4)):

- ▶ Zentrales Förderansuchen (Aufgeschlossene: 1,53 | Alle Befragten: Ø 1,67)
- ▶ One-Stop-Shop (1,60 | Ø 1,82)
- ▶ Verbindliche Förderzusagen für bis zu 1 Jahr (1,62 | Ø 1,75)
- ▶ Kostenlose Energieberatung zuhause (1,65 | Ø 1,80)
- ▶ Anlagen-Contracting (2,38 | Ø 2,55)

Die Investitionsbereitschaft dieser Gruppe ist überdurchschnittlich, der Förderbedarf für die Umsetzung einer Sanierungsmaßnahme ist durchschnittlich.¹

¹ Der Median der Investitionsbereitschaft in ein neues Heizsystem liegt bei 15.000 Euro (alle Befragte: 10.000 Euro) und bei der Wärmedämmung bei 10.000 Euro (10.000 Euro). Der Median des wahrgenommenen Förderbedarfs bei einer Investition in das Heizsystem in Höhe von 25.000 Euro beträgt 10.000 Euro (10.000 Euro), bei einer Investition in die Wärmedämmung von 65.000 Euro beträgt er 20.000 Euro (20.000 Euro).

Kommunikationsziele

Kommunikationsziel für diese Gruppe ist es, die latente Änderungsbereitschaft zu aktivieren. Zentrale Argumente sind Kosten/Förderungen sowie Unterstützungsleistungen, die den zeitlichen und organisatorischen Aufwand etwa bei der Suche von Handwerker*innen reduzieren. Die Kommunikation sollte betonen, dass es fertige Lösungen gibt, die finanziell unterstützt werden und sich auch finanziell rechnen. Die Aufgeschlossenen sind die ideale Zielgruppe für Rundum-Sorglos-Pakete und One-Stop-Shops.

Relevant ist für diese Gruppe die Nutzung der „Windows of Opportunity“, also zielgerichtete Kommunikations- und Unterstützungsmaßnahmen, in dem Moment, wenn eine Maßnahme an der Immobilie umgesetzt wird. Um diese Zeitfenster zu identifizieren, bietet es sich an, Handwerker*innen und Installateur*innen oder auch Banken und Versicherungsunternehmen einzubinden. Auch Baumärkte könnten in die Kommunikation eingebunden werden. Dabei könnte es erfolgsversprechend sein, den Projektcharakter von Heizungstausch und Wärmedämmung zu betonen („das Projekt reizt mich“).

Zu vermittelnde Botschaften:

- ▶ „Schau her, jetzt gibt es Geld dafür, also nutz' die Chance!“
- ▶ „Schaffe etwas für dich und deine Familie!“
- ▶ „Das Projekt zahlt sich aus!“
- ▶ „Durch die vielen Unterstützungen ist das Projekt weniger aufwendig!“
- ▶ Nutzung von Öl und Gas im Gesamtkontext thematisieren: Abhängigkeit von anderen Staaten, zukünftige Preisanstiege, absehbares Ende der Verfügbarkeit und Nutzung.
- ▶ Tausch des Heizsystems und neue Wärmedämmung kann im Zuge anderer Arbeiten miterledigt werden.
- ▶ Förderungen und Investitionscharakter hervorheben

Zu vermeidende Botschaften:

- ▶ Die Gruppe ist skeptisch gegenüber als Bevormundung wahrgenommenen Botschaften.
- ▶ Ökologische Argumente sind eher zu vermeiden.
- ▶ Im Großen und Ganzen sind sie zufrieden mit ihrem aktuellen Heizsystem, Thematisierung von Komfort und erhöhter Wohnqualität daher wenig lohnenswert.