



Wärmepumpe im Garten. Heat Pump in the garden.

Wärmewende Heat Transition

Kultuwandel beim Heizen Cultural change in Heating

Interview mit Alexander Stomper, der Finanzentscheidungen privater Haushalte bei der Energiewende erforscht

Interview with Alexander Stomper, who researches financial decisions of private households in the energy transition

Warum machen Sie Fallstudien zu Hausbesitzer:innen?

Die Kosten der energetischen Gebäudesanierung belaufen sich laut Schätzungen auf Billionen Euro. Es sieht so aus, als ob diese Kosten zum Großteil von Privatpersonen getragen werden müssen: Rund 80 Prozent der Wohnungen in Deutschland befinden sich in Privateigentum, und Privatpersonen vermieten auch 60 Prozent aller Mietwohnungen.

Können wir wirklich von diesen Personen erwarten, dass sie die notwendigen Investitionen tätigen?

Wir stellen uns Immobilien-Eigentümer:innen oft als „reich“ vor. Tatsächlich finden wir aber häufig das Paradox vor, dass auch wohlhabende Leute von der Hand in den Mund leben. Das Vermögen ist dann fest veranlagt, um höhere Rendite zu erzielen und steht für umfangreiche Investitionen nicht zur Verfügung.

Wie kann man die Akzeptanz für Wärmepumpen und Solaranlagen erhöhen?

Wir sehen Anzeichen dafür, dass es bei der energetischen Sanierung von Immobilien eine soziale Dimension geben könnte. Satellitenbilder zeigen eine Ausbreitung von Solaranlagen auf Dächern, die suggeriert, dass Leute Vorbildern in ihrer Nachbarschaft folgen. Es ist aber auch denkbar, dass Leute mit so einer Investition einen bestimmten sozialen Status zeigen wollen. Wenn das der Fall sein sollte, wäre wichtig, bei der

Wärmewende in „Quartieren“ zu denken. Man könnte versuchen, durch gezielte Förderungen „Ausbreitungsherde“ in Stadtvierteln zu schaffen.

Wie könnte man sonst noch Vorbilder schaffen?

Viel Charme haben die sogenannten Wärmepumpen-Partys. Da werden Bekannte und Interessenten aus der Umgebung zu Info-Veranstaltungen nach Hause eingeladen, und die stolzen Besitzer:innen der neuen Wärmepumpen berichten über ihre Erfahrungen und beantworten Fragen.

Why do you conduct case studies on house owners?

It is estimated that the cost of making older buildings more energy efficient runs into trillions of euros. And it looks as though the bulk of these costs will have to be borne by private individuals: some 80 percent of homes in Germany are privately owned and private individuals also let 60 percent of all rental accommodation.



Alexander Stomper,
Finanzökonomie / Financial
Economics, Humboldt-
Universität

Can we really expect these people to make the necessary investments?

We often think of house owners as “rich”. But actually, we often encounter the paradoxical situation that even affluent people live from hand to mouth. Their assets are fixed to achieve higher returns and are not available for extensive investments.

How can we increase people's acceptance of heat pumps and solar panels?

There is some evidence to suggest there could be a social dimension to making buildings more energy efficient. Satellite images show that the number of solar panels on roofs has increased, which suggests that people copy role models in their neighbourhood. But it's also conceivable that people want to use an investment like this to demonstrate social status. If that were the case, it would be important to think about the heating transition in terms of “districts”. By introducing targeted funding, we could try to create “proliferation hotbeds” in neighbourhoods.

What other ways are there of creating role models?

So-called heat pump parties have a certain charm. People invite their friends and anyone in the area interested to an information event in their homes and then the proud owners of new heat pumps report on their experiences and answer questions.