

# REBO

## Gode argumenter for energieffektivisering

Workshop 23.10.11

Husbanken region Midt-Norge

Are Rødsjø



Status for  
energirehabilitering  
etter passivhuskonseptet :

Produkt?

Tilbud ?

Etterspørsel ?

Virkemidler ?





Nytt på Tyholt: Kristine og Ole Kristian hadde allerede pusset opp én leilighet da de flyttet til Tyholt. Der tok de ansvaret for hver sine rom, og kjøkkenet falt på Kristine. Åpne hyller gir mer luft til rommet enn tette overskap. Kjøkkenet er det rommet vi oftest pusser opp i norske hjem, med et snitt på 80.000 kr hver i året.

**Nytt på Tyholt:** Kristine og Ole Kristian hadde allerede pusset opp én leilighet da de flyttet til Tyholt. Der tok de ansvaret for hver sine rom, og kjøkkenet falt på Kristine. Åpne hyller gir mer luft til rommet enn tette overskap. Kjøkkenet er det rommet vi oftest pusser opp i norske hjem, med et snitt på 80.000 kr hver i året.

# Slik får du nytt kjøkken

Nordmenn er europamestere i oppussing. Kristine Larsen (24) og Ole Kristian Langaunet (30) totalrenoverte to kjøkken på tre år.

## Søndag



**"We are all individuals"**



# Vi er allerede gruppert og invadert:

## A. De rikeste

- A1 Lønnsadel
- A2 Lønnsadel in spe
- A3 Streben og Dagpendling

## B. Bynære områder

- B4 Samfunnet støtter
- B5 Selvbyggeren
- B6 Offiser og Lærer
- B7 Håndverker & Caravan

## C. Yngre familier

- C8 Gud og Glitter
- C9 IT og Småbarn
- C10 Bakkebygrenda
- C11 Full fres med barna på slep
- C12 Canal Pluss med Furumøbler

## D. Borettslag

- D13 Solidaritet og Miljø i tjenestebolig
- D14 Sport, Lotto og Postordre
- D15 Nyetablert i fargerikt fellesskap
- D16 Nøktern og Tradisjonell

## E. Urbane strøk

- E17 Ressurssterk på 3-rom og kjøkken
- E18 TV3, Lyntotto og Fotball
- E19 Samfunnsengasjerte enslige

## F. Byboere

- F20 Verdensborgeren
- F21 Cityboeren
- F22 Borgerlige Villaeiere

## G. Eldre Industriområder

- G23 Allers og Avbetaling
- G24 Lokalpatrioten
- G25 Godt Norsk

## H. Mindre Tettsteder

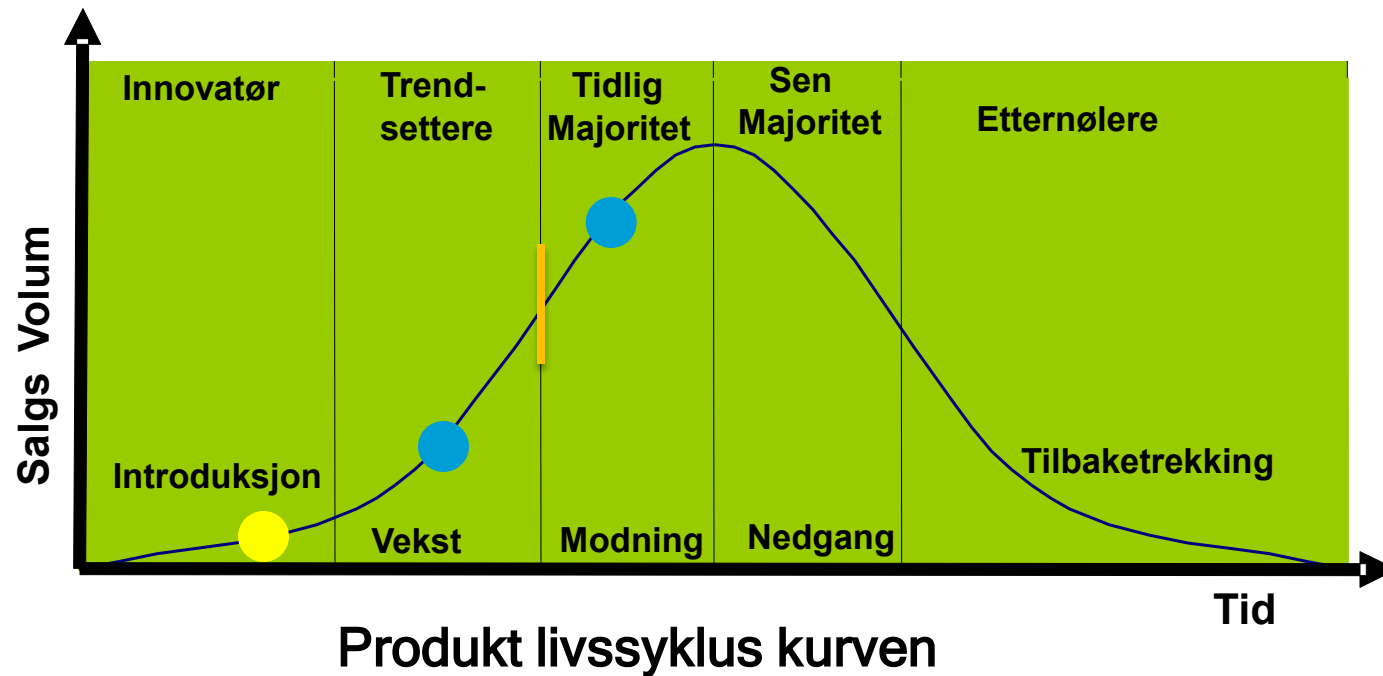
- H26 Børse og raske biler
- H27 Se & Hør og video
- H28 P4 og skiftenøkkel
- H29 Dagens tilbud og Country

## I. Utkantstrøk

- I30 Havbruk og nye tider
- I31 Odel og ingen ferie
- I31 Kornadelen
- I33 Rullings og parabol
- I34 Skog, bibel og miljø

# Fra demonstrasjon til volummarked

## Identifisering av målgruppen





# USP: Unique Selling Proposition

## 3 hovedtyper:

**Moralske appeller** retter seg mot målgruppens verdisyn, deres følelser av hva som er rett og riktig (brukes lite i markedsføring av vanlige produkter og tjenester)

**Emosjonelle appeller** vekker positive eller negative følelser som ansporer til kjøp:

- Positive: Humor, kjærlighet, glede og lykke, *status*
- Negative: Frykt, skyldfølelse og dårlig samvittighet, *tap av status*

**Rasjonelle argumenter** appeller til målgruppens egeninteresser som økonomi, nytte, kvalitet, service





# Budskapets kilde:

Budskapet bør leveres fra en kilde målgruppen er tiltrukket av.

De viktigste faktorene anses å være

- Ekspertise
- Troverdighet
- Personer som er godt likt,  
(oppriktig, avslappet, rett fram, humoristisk sans)







# Litt endret markedsføring



Heimdal Gruppen  
Divisjon Utbygging

# ENEBOILIGER

passivhus



17 moderne og energieffektive eneboliger med carport, stor terrasse og utleiemulighet



**VISNING SØNDAG 5/9 KL. 15-16**  
Du er invitert til vårt salgslokale på tomten



## Tidens største miljøøsting på bolig i Trondheim!

Miljøen Granåsen er et helt nytt boligprosjekt øst i Trondheim. Fellet skal bygges ut med eneboliger, rekkehus og leiligheter, til sammen omkring 300 enheter.

Miljøen vil bli et energi- og miljøvennlig boligområde. Det vil bli grønne utearealer og sykkelstier som knyttes sammen med området gjennom områder med direkte adkomst til marka. Den sentrale beliggenheten sikrer kort og effektiv vei inn til parkeringsplasser og parkeringskasser. Dette gir minimalt med trafikk inn til boligområdene, hvor innvekst og parkering er fremst i fokus. Miljøen har kort avstand til Trondheims sentrum, og ligger sentralt til i forhold til mange arbeidsplasser og allerede utbygget infrastruktur og kollektivtransport.

Infrastruktur og kollektivtransport er allerede i fullt drift, og det er allerede etablert busstopp og sykkelstier. Dette gjør at miljøvennlige løsninger er en naturlig del av utviklingen. Boligene blir plassert slik at solen kan gi god med lys og varme i både inn- og utendørs. Alle boliger i Miljøen vil ha et lavt energiforbruk, og vil derfor gi lav miljøbelastning.

### ENEBOILIGER SOM PASSIVHUS

Første byggetrinn i Miljøen er 17 eneboliger som bygges i passivhus standard. De vil sette pris på lavt energiforbruk, og et energiforbruk som ligger 15.000 kWh under sammenlignbare boliger - hvert år!

- Brøksareal fra 100 kvm
- Carport
- Utleiemulighet
- 4 soverom
- 2 stuer
- 2 bad

UTBYGGER: Heimdal Utbyggingsselskap

MÅG: Heimdal Eiendomsmegling

[www.miljobyen.com](http://www.miljobyen.com)

MILJØ ENERGI BOKOMFORT ØKONOMI



# En perfekt familiebolig med 4 soverom og topp bokomfort

- I barnevennlig område ved Jakobsli



### REKKEHUENE VED JAKOBSLI HAR DET MESTE:

- BRA fra 126-142 kvm
- Moderne og fremtidsrettet
- Topp bokomfort
- Spar strøm
- 4 soverom
- Solrikt uteareal
- 38 av 45 solgt
- Bygging er igang!
- Prts fra kr. 3.650.000,-



**VISNING søndag 3. juli kl. 17-18**  
Du er invitert til vårt salgslokale på tomten

FOR PRIVAT VISNING  
kontakt Geir Johansen tlf. 976 21 220



## Boligkundens respons etter kjøp:

1. Energiattest ? **NEI**  $\longrightarrow$  **JA**
2. Tetthetsprøving/kvalitet? **NEI**  $\longrightarrow$  **JA**
3. Bøkonomi og forutsigbarhet? **JA**
4. Bokomfort? **NEI**  $\longrightarrow$  **TJA**
5. Miljøbevisst? **NEI**  $\longrightarrow$  **TJA**
6. Fremtidsrettet/trendy? **JA**

Økt kompetanse på produktet og bekreftelse på det gode kjøpet

# Demonstrasjonsprosjekter i borettslag - sjekkliste

- Bygningens tekniske standard må være lav og ingen energisparetiltak eller store oppgraderinger er gjort de siste 10 år.
- Målt energiforbruk må være svært høyt
- Borettslaget har satt av kapital/husleia inkluderer framtidige investeringer
- Et samlet styre har entusiasme og stor påvirkningskraft på de øvrige beboerne
- Et vesentlig antall av beboerne
  - ✓ har høyere utdanning (større sannsynlighet for å finne idealister)
  - ✓ har flyttet inn de siste 5 år (ønsker endring)
  - ✓ har inntekt over landsgjennomsnittet
  - ✓ ønsker forbedringer i inn klima og varmekomfort (komfort, trivsel og helse)
  - ✓ mener at energiregninga er for høy
  - ✓ frykter stigende energipriser