

REBO arbeidsverksted, Rica Nidelven, Trondheim

Gode argumenter for å fokusere på energieffektivisering

Anne Gunnarshaug Lien, 2011-10-24

Få ting til å skje

IEA SHC Task 37 - Markedsstrategier

Enova – best practice – kompetanse og kunnskap – økonomi og marked – kommunikasjon og informasjon

Gode argumenter:

- Rehabilitering til Passivhusnivå som forretningside for byggenæringen

Betrakte det som skjer

Klimakrise, energikrise, finanskriser, behov for økt velstand for en stor del av verden.

- Viktig driver for styrende myndigheter
- Viktig drivkraft for byggenæringen
- Ikke så viktig drivkraft for huseiere, de som skal betale

Gode argumenter: Løsning på klimakrisen

Betrakte det som skjer

Markedsundersøkelse fra 2008

– hva folk vil ha



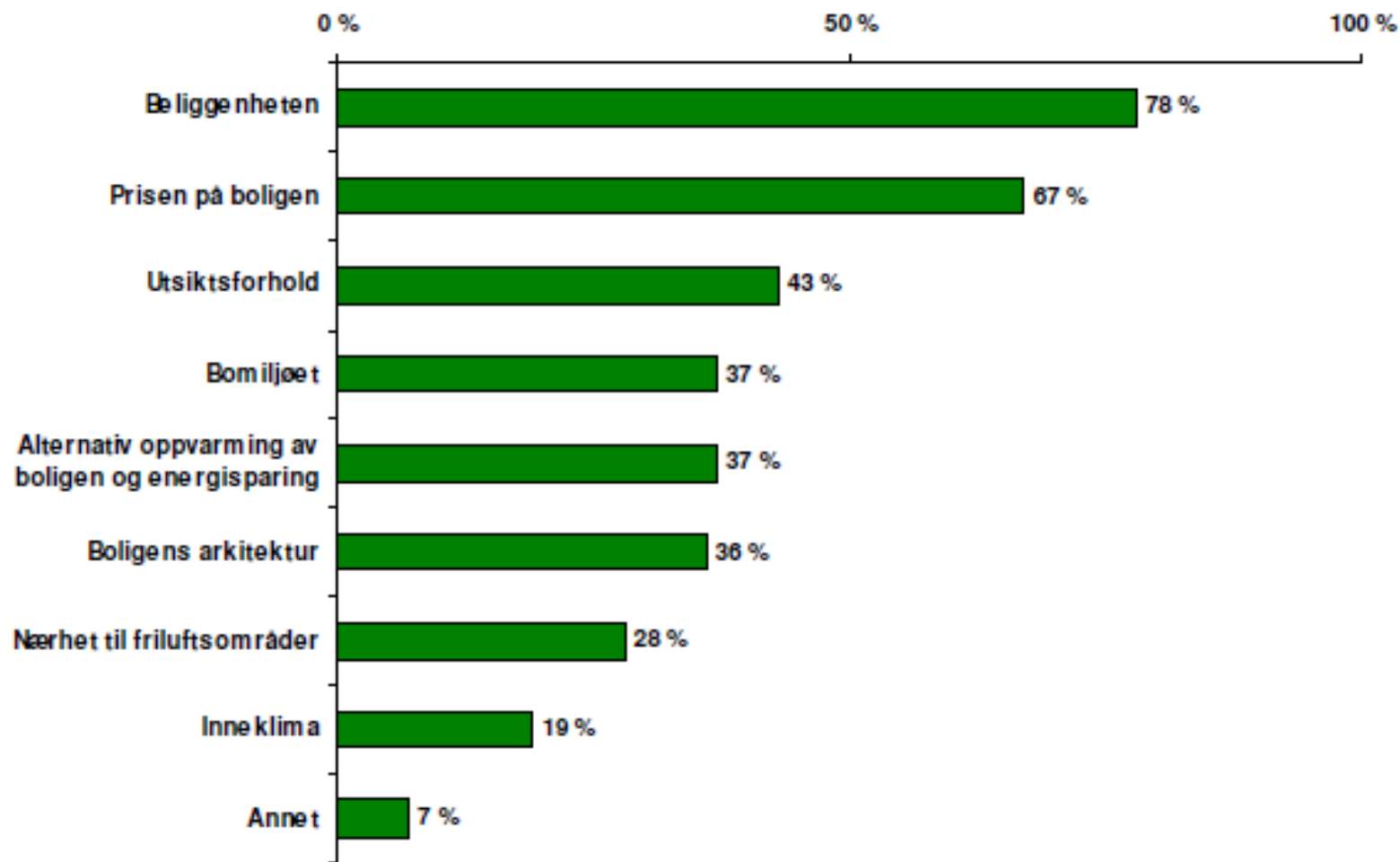
Hvordan selge lavenergiboliger og passivhus:

**Markedsundersøkelse boligkjøpere våren 2008
og
Dybdeintervju boligutviklere sommeren 2008**

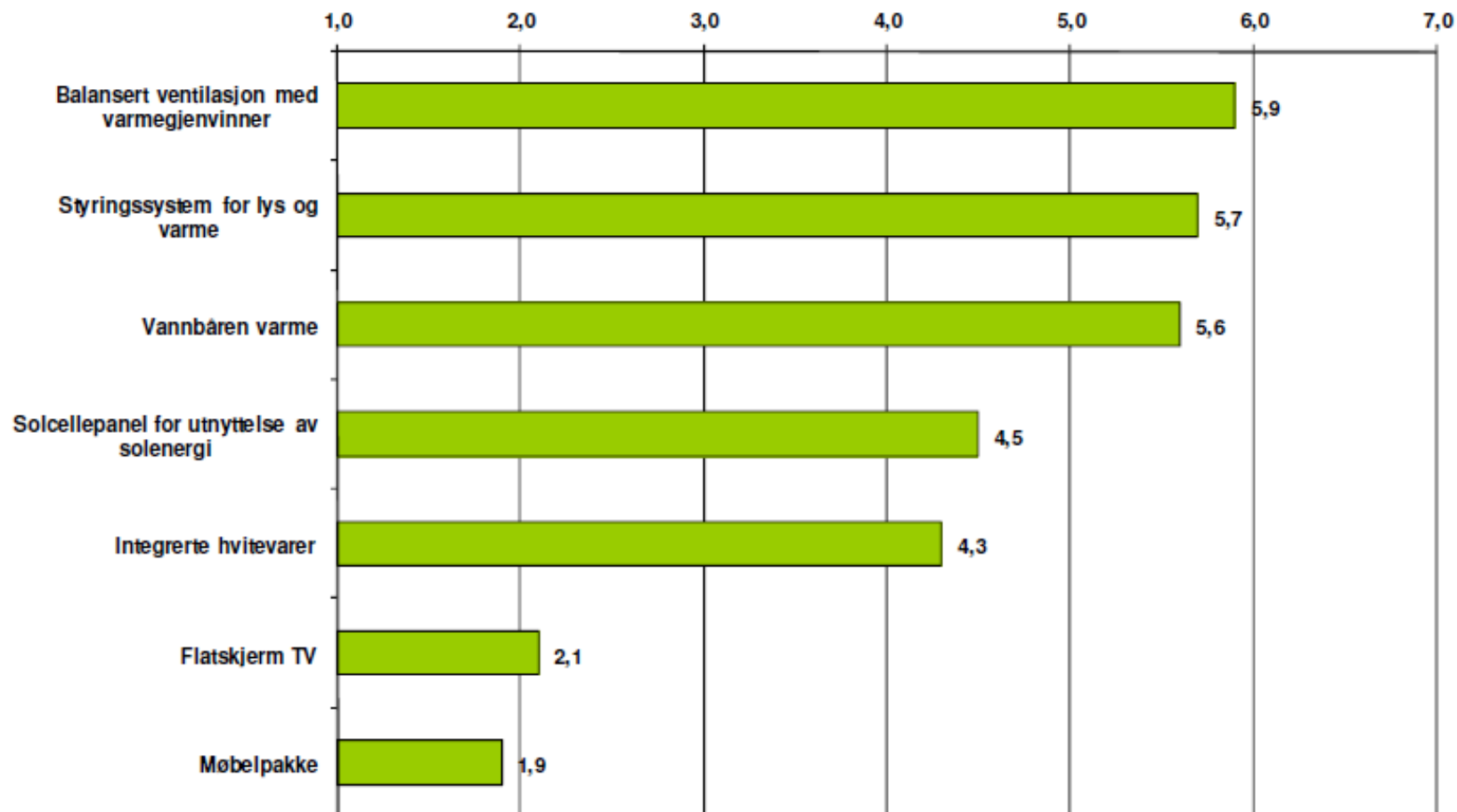
Trondheim, november 2008

 Krogsveen

Leiv Eiriksson
Nyskaping 



Figur 3: Avgjørende faktorer ved kjøp av en helt ny bolig / antall svar: 487 / % av antall respondenter (487) / inntil 3 svar kunne gis – sum derfor over 100 %.



Figur 4: Inventar foretrukket inkludert i prisen ved kjøp av helt ny bolig
 antall svar: 487 / gjennomsnittsverdier 1-7, 1=Helt uinteressant / 7=Svært interessant

Betrakte det som skjer

Gode argumenter: Økonomi, komfort, moderne

(ingen kan ønske seg det de ikke vet noe om)

Analysere det som har skjedd

Hva ble bra? Hva kan bli bedre? Ble det sånn som vi hadde trodd? Hva kan vi lære av det som har skjedd?

Beslutt – erfaringer fra Myhrerenga og andre boligbyggelag og boligselskap

Gode argumenter: Informasjon og medvirkning, øke kunnskapen

Tro på budskapet

Tro på det produktet du skal selge!

Vær sikker på at det er et godt produkt!

Vær sikker på at du gir gode råd!

[Den gode følelsen.](#)