

2024

Ejendomsmægleres vægtning af energimærket ved ejendomsfremvisninger



Charlotte Udesen Nysom & Gerner Olldag
Schack
Erhvervsakademi Dania
20-12-2024

Abstract

This working paper examines the role of energy certifications in real estate sales and their strategic use by real estate agents during property showings. In light of the increasing global awareness of sustainability and energy efficiency, energy labels have transitioned from a technical assessment tool to a significant factor influencing property marketability and buyer decisions. This study focuses on real estate agents operating in Silkeborg (8600), Denmark, and explores how energy certifications are integrated into property showings, the weight given to energy labels relative to other factors like location and price, and their perceived impact on property attractiveness.

The study employs a qualitative methodology, drawing on semi-structured interviews with six real estate agents. Findings highlight a consensus among agents that energy labels play a growing role in property transactions, especially as energy prices rise and buyers become more cost-conscious. Agents generally use high energy ratings (A, B, or C) as a central selling point, emphasizing lower operating costs and long-term value. However, handling low ratings (E, F, or G) varies—some agents actively discuss improvement opportunities, while others avoid highlighting these aspects unless buyers inquire.

Communication strategies differ based on buyer profiles. Technically inclined buyers receive detailed explanations of the energy report and potential upgrades, whereas less technically savvy buyers are presented with simplified information focusing on financial benefits. This targeted approach underscores the energy label's dual significance as both a financial and a sustainability metric. Furthermore, the study reveals that buyers with constrained budgets or a strong interest in sustainability place greater importance on energy certifications, while luxury property buyers often prioritize location and design over energy performance.

The analysis identifies key trends indicating that energy certifications will continue to gain importance, driven by financial institutions' emphasis on energy-efficient properties and anticipated regulatory changes. Agents acknowledge that energy labels influence both sales prices and time on the market, particularly for older properties or homes without energy-efficient heating solutions.

The study also sheds light on the influence of external factors such as the energy crisis of 2022, which has heightened buyer awareness of energy costs and efficiency. Real estate agents report an increased focus on energy labels, particularly for properties with heating systems reliant on natural gas. Furthermore, banks and financial institutions increasingly incorporate energy ratings into their credit evaluations, further solidifying the role of energy certifications as a key factor in property transactions.

Agents foresee a growing emphasis on energy labels as sustainability becomes more integrated into market practices. However, challenges remain, particularly in addressing the gap between buyer preferences for affordability and the long-term benefits of energy-efficient homes. This research underscores energy certifications' potential to align economic interests with environmental goals, paving the way for a greener real estate sector.

The findings contribute to a deeper understanding of energy certifications' evolving role in real estate transactions and suggest practical recommendations for integrating sustainability into property marketing. The study highlights the potential for energy certifications to serve as a bridge between economic and environmental priorities, facilitating a shift toward more sustainable real estate practices. Further research is recommended to explore buyers' perspectives on energy certifications, the impact of technological advancements like smart home systems, and the role of political initiatives in promoting energy-efficient housing.

Indholdsfortegnelse

1. Indledning	3
1.1 Problemstilling	5
1.2 Undersøgelsesspørgsmål	5
1.3. Afgrænsning	6
1.4 Definitioner og operationalisering	6
1.5 Metode	8
2. Foreløbige forskningsresultater	10
2.1 Opsummering af resultaterne	15
3. Diskussion	15
4. Konklusion	16
5. Perspektivering og fremtidige tematikker	17
6. Referencer	19
8. Bilag	21

1. Indledning

I takt med at verden står over for stadig mere presserende udfordringer vedrørende klimaforandringer og ressourceknaphed, er bæredygtighed blevet et centralt emne, der definerer vores fremtidige samfunds- og økonomiske landskab. Inden for ejendomssektoren har dette skift mod bæredygtighed ikke blot betydning for bygningers konstruktion og drift, men også for hvordan de markedsføres og præsenteres for potentielle købere og lejere.

Et af de mest fremtrædende redskaber i denne forfølgelse af bæredygtighed er energimærket. Energimærket, som oprindeligt blev indført som et værktøj til at måle en bygningens energieffektivitet og miljømæssige påvirkning, har i stigende grad fået betydning som et salgsargument inden for ejendomsmæglernes domæne. Fra det øjeblik en ejendomsmægler træder ind i en ejendom, udgør energimærket en potentiel afgørende faktor i det narrativ, der præsenteres for potentielle købere eller lejere.

Selv i ejendomshandler, hvor traditionelle parametre som beliggenhed og pris ofte har domineret beslutningsprocessen, kan energimærket nu være en vigtig konkurrenceparameter. Bæredygtighed, som en del af ejendommens værdi, kan måske i fremtiden blive et stærkt incitament for købere og investorer, der ikke blot ønsker at reducere deres klimaaftryk, men også søger langsigtede økonomiske besparelser gennem lavere driftsomkostninger på deres nye bolig. Energimærket giver netop en konkret indikator for, hvor energieffektiv en bygning er, og dette kan sandsynligvis både forbedre ejendommens markedsværdi og forkorte liggetiden.

Desuden er energimærket blevet mere centralt i takt med stigende energipriser og krav fra banker og finansielle institutioner, som ofte ser på energimærket som en faktor i kreditvurderingen. I en verden, hvor bæredygtighed og miljøhensyn bliver stadig vigtigere, er energimærket således ikke længere blot et teknisk bilag, men en strategisk del af ejendommens præsentation og værdi. Det understøtter ejendomsmæglernes arbejde med at formidle ejendommens samlede kvaliteter og vise potentielle købere, hvordan en energieffektiv bolig kan være både økonomisk fordelagtig og fremtidssikret i en tid præget af skiftende klimaforhold og potentielle energikriser. Dette kan føre til en øget interesse for boliger med lavere energiforbrug.

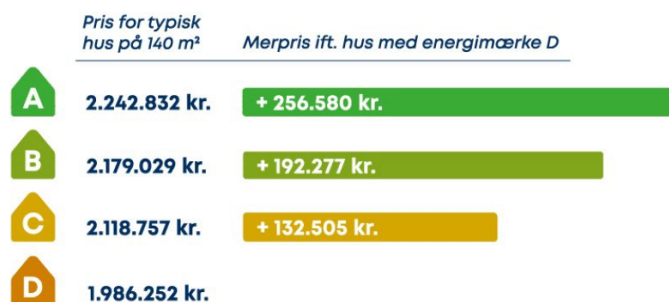
Der er flere undersøgelser, der understøtter forbindelsen mellem stigende energipriser i Danmark og en voksende efterspørgsel efter energivenlige boliger.

En stor undersøgelse kaldet "Danskerne i det byggede miljø 2024" viste, at mere end hver sjette dansker angiver stigende energipriser som den største bekymring relateret til deres bolig. Selvom priserne er faldet fra de ekstremt høje niveauer i 2022, er frykten for energipriser stadig udtalt, og 20 % af de adspurgte nævner energiforbrug som en væsentlig bekymring. I forhold til andelen der er interesseret i at leve bæredygtigt øges dette tal marginalt siden undersøgelsen året forinden, hvor andelen lå på 12 % af de adspurgte. Det er blandt den yngre del af befolkningen, at interessen for at leve mere bæredygtigt i sin bolig er højest. Undersøgelsen 'Danskerne i det byggede miljø' er baseret på i alt 7.108 repræsentative interviews blandt personer i den danske befolkning over 25 år. Data er indsamlet af Kantar Gallup i 2024. (Videncentret Bolius, maj 2024).

Desuden kan der også ses indikationer på, at boliger med dårlige energimærker kan opleve et negativt prisfald på grund af de stigende energiomkostninger, hvilket kan få købere til at prioritere energieffektive boliger højere end ejendomme med lavere energimærkning. Hvad projektet mener med henholdsvis dårlige og lave energimærker forklares i metodeafsnittet.

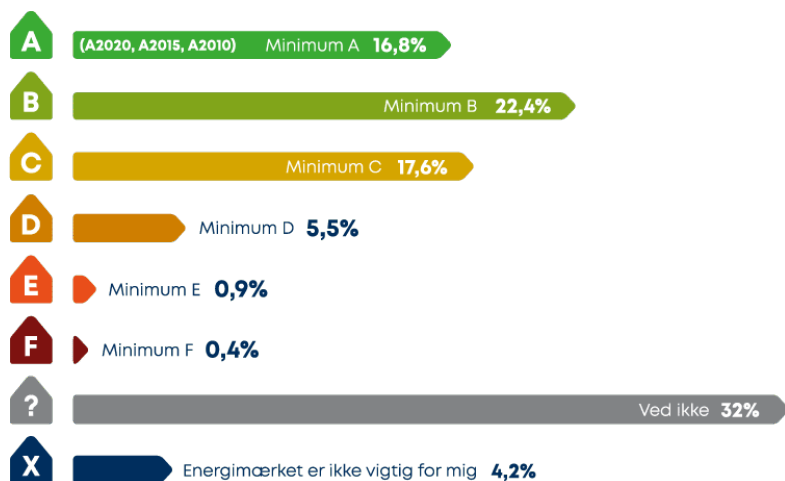
Udover en indsigt i husets energirenoveringspotentiale, så kan energimærket ifølge statistikkerne også have en positiv betydning for både salgsprisen og liggetiden. Helt konkret viser en undersøgelse fra Finans Danmark, at husets energimærke har en stor betydning, når det kommer til købsituationen.

Analysen er lavet på 40.000 hussalg og tager udgangspunkt i et gennemsnitshus på 140 kvadratmeter, der er opført før år 2000. Analysen viste, at et hus med energimærke D på 140 kvadratmeter blev i gennemsnit solgt for 1.986.252 kroner, mens et hus på 140 kvadratmeter med et energimærke B i gennemsnit havde en salgspris på 2.179.029 kroner. Og huse med energimærke A blev i gennemsnit solgt 256.580 kroner dyrere end huse med energimærke D.



Undersøgelse: Øget salgspris ved energiforbedring af hus med energimærke D.
(Kilde: Finans Danmark, februar 2020.)

Ønsket om et sundere hus, der brugere mindre i varme er blevet et vigtigere parameter for boligkøberne de seneste år. Faktisk så vigtigt, at en undersøgelse viser, at 56,8 % af boligejere ikke ville vælge et hus med energimærke under C.



Tabel: Boligejernes svar på spørgsmålet: "Hvis du skulle købe en bolig i dag, hvilket energimærke ville du gå efter?" (Finans Danmark, februar 2020.)

Samlet set viser disse data, at de stigende energipriser i Danmark har skabt en større opmærksomhed omkring energivenlige boliger og energirenoveringer, hvilket kan påvirke boligmarkedet i fremtiden (Energihjem.dk).

Også Dansk Ejendomsmæglerforening har set på, hvilke tiltag de kan komme med for at nå målsætningen om at reducere CO2 udledningen med 70 % i 2030, hvilket er mundet ud i ti konkrete forslag til, hvordan

husstandene kan nedbringe deres CO2-udledning. Det drejer sig blandt andet om konkrete politiske forslag, der skal gøre det nemmere for alle boligejere at tænke bæredygtigt. Særligt tiltag nr. 4 og 5 har projektet fundet særligt interessante, da de omhandler energimærkning af ejendomme.

Tiltag nr. 4 foreslår et gratis besøg af energikonsulent efter boligkøb. Dansk Ejendomsmæglerforening foreslår, at nye boligejere efter et halvt år får tilbud om et gratis besøg af en energikonsulent, hvis boligen har energimærke D eller derunder. Tiltag nr. 5 omhandler mulighed for kategoriskifte ved energiforbedringer før salg. DE argumenterer for, at der bør indføres mulighed for, at husejeren, ved at foretage en eller flere anbefalede energiforbedringer, kan skifte kategori, uden at der skal gennemføres et nyt besøg og betaling for nyt energimærke. Det vil motivere nogle sælgere til at gennemføre energiforbedringer fremfor at overlade det til den nye ejer, ligesom det også kan vise sig at være en god investering for sælger.

Alt dette gav anledning til en undren og en nysgerrighed på området, hvilket ledte til en række problemstillinger inden projektets start.

1.1 Problemstilling

For hvordan ser virkeligheden ud for ejendomsmæglerne? Kan de mærke den stigende efterspørgsel efter energioptimerede ejendomme? Og ser de energimærket som en konkurrenceparameter i ejendomshandler? Har mæglerne en oplevelse af, at energimærket kan påvirke en ejendoms markedsværdi og liggetid? I hvilket omfang anvendes energimærket som et salgsargument af ejendomsmæglere og i hvor høj en grad fokuserer ejendomsmæglerne på energimærket under en fremvisning set i relation til andre fokusområder så som fx beliggenhed, pris og ejendommens funktionalitet?

På baggrund af ovenstående problemstillinger, ønsker dette forskningsprojekt at udforske ejendomsmægleres brug af energimærket i konteksten af den stigende bæredygtighedsagenda. Vi vil undersøge, hvordan energimærket er blevet indarbejdet i ejendomsmæglerens praksis, hvilken rolle det spiller i fremvisningen af en ejendom og som salgsargument og i sidste ende, om ejendomsmæglerne har en opfattelse af, om energimærket påvirker potentielle køberes opfattelse af ejendommens attraktivitet.

1.2 Undersøgelsesspørgsmål

Projektet ønsker at undersøge et energimærkes betydning som salgsargument fra ejendomsmæglerens synspunkt, hvorfor nedenstående undersøgelsesspørgsmål ønskes besvaret:

Hvordan vægter ejendomsmæglere i Silkeborg energimærkning i deres fremvisning over for en potentiel køber?

Gennem en kombination af casestudier af tilfældigt udvalgte ejendomsmæglere i postnummeret 8600 Silkeborg og deraf udledte kvalitative interviews, sigter dette forskningsprojekt mod at belyse de pågældende ejendomsmægleres brug af energimærket i en fremvisningssituation og deres vægtning af energimærket som et salgsargument set i relation til andre relevante faktorer ved en fremvisning af en ejendom.

Ved at søge svar på dette spørgsmål håber vi at bidrage til en dybere forståelse af, hvordan ejendomsmægleres praksis kan forbedres for at fremme bæredygtighed og skabe en mere bæredygtig fremtid for ejendomsbranchen som helhed. Projektet ønsker at altså tilbyde en indsigt, der ikke blot kan

styrke ejendomsmæglerens praksis, men også bidrage til en mere bæredygtig fremtid for ejendomssektoren som helhed, lige såvel som projektets konklusioner også vil blive anvendt i undervisningen inden for ejendomshandel på finansøkonomstudiet.

1.3. Afgrænsning

Undersøgelsen fokuserer udelukkende på ejendomsmæglere opererende på markedet i 8600 Silkeborg. Der afgrænses fra erhvervsejendomme, udlejningsejendomme, landejendomme, byggegrunde og -projekter samt sommerhuse. Ligeledes har vi udvalgt ejendomsmæglere med mindst 5 års erfaring, da deres vurderinger kan adskille sig fra nyuddannedes. Dertil har vi afgrænset vores dataindsamling til nyere trends på boligmarkedet fra de seneste 3-5 år, hvor der har været øget fokus på bæredygtighed og energimærkning ikke mindst efter energikrisen i 2022.

Projektet har også anvendt en tematisk afgrænsning, idet fokus kun er på energimærkets betydning som salgsargument, og der undlades at inkludere andre miljøcertificeringer eller bæredygtighedsinitiativer, ligesom der også undlades at undersøge markedsføringsmaterialer eller onlineannoncering.

Den metodiske afgrænsning sker i form af et begrænset casestudie med 6 ejendomsmæglere for at holde projektet mere håndterbart og interviewtemaerne er afgrænset i den forstand at fokus er på spørgsmål om energimærkets vægtning i relation til pris og beliggenhed, og ikke på andre emner som boligens æstetik eller faciliteter.

Desuden har vi valgt at perspektivafgrænse ud fra ejendomsmæglerens synspunkt og undlader at inkludere køberens perspektiv eller holdninger, og er kun interesserede i at undersøge, hvordan ejendomsmæglerne vægter energimærket, ikke deres generelle viden om eller holdning til energimærkning.

1.4 Definitioner og operationalisering

Energimærkning

Energimærkning på ejendomme er en vurdering af bygningens energiforbrug og energieffektivitet. Energimærkning er lovpligtig ved salg af boliger og udstedes af en certificeret energikonsulent. Energimærket viser, hvor energieffektiv en ejendom er på en skala fra A til G, hvor A repræsenterer den højeste energieffektivitet og G den laveste. Selve energirapporten indeholder også forslag til forbedringer, der kan reducere energiforbruget og forbedre bygningens energiklasse, som f.eks. isolering af loft og vægge, udskiftning af vinduer, installation af mere effektive varmesystemer osv.

Formålet med energirapporten er at give ejendomsejere og potentielle købere eller lejere en klar forståelse af ejendommens energimæssige tilstand og muligheder for at forbedre denne tilstand og dermed potentielle besparelser på boligens energiforbrug og en reduceret CO₂-udledning til gavn for miljøet. Rapporten er gyldig i 10 år fra udstedelsesdatoen. Nedenfor ses rangeringen af energimærket.



Fremvisning af en ejendom

Fremvisning af en ejendom er en organiseret begivenhed, hvor en ejendom præsenteres for potentielle købere eller lejere af en ejendomsmægler eller sælgeren selv. Formålet med en fremvisning er at give interesserede parter en mulighed for at se ejendommen i detaljer, stille spørgsmål og få et indtryk af, om ejendommen opfylder deres behov og præferencer.

Fremvisningen består af en række processer, hvoraf forberedelse er den første. Inden fremvisningen sørger ejendomsmægleren eller sælgeren for, at ejendommen er klargjort, hvilket kan omfatte rengøring, små reparationer og iscenesættelse for at gøre ejendommen mere attraktiv. Herefter foretages en guidet rundvisning, hvor de potentielle købere eller lejere vist rundt i ejendommen. Hver del af ejendommen, inklusive værelser, køkken, badeværelser, kældre, lofter, udendørsområder osv., bliver vist og forklaret. Den tredje proces er informationsdeling. Ejendomsmægleren giver en detaljeret information om ejendommen, herunder tekniske specifikationer, historik, energimærke, faciliteter, vedligeholdelsesstand og økonomiske forhold som skatter og driftsomkostninger. I den forbindelse foregår der en interaktion og besvarelse af spørgsmål fra de potentielle købere.

Som ejendomsmægler repræsenterer man udelukkende sælger og i en fremvisningssituation er det ejendomsmæglerens rolle at præsentere ejendommen på den bedst mulige måde og lede potentielle købere gennem ejendommen og fremhæve vigtige funktioner og fordele ved hvert rum og område. Dertil skal ejendomsmægleren besvare spørgsmål og give detaljerede oplysninger om ejendommens tilstand, funktioner, nærområdet, transportmuligheder, skoler og andre relevante faktorer. Fremvisningen bør tilpasses de specifikke interesser og behov, som de potentielle købere har udtrykt, og ejendomsmægleren bør forklare betydningen af ejendommens energimærke og potentielle besparelser på energiomkostninger samt diskutere økonomiske aspekter som ejendomsskatter, vedligeholdelsesomkostninger og mulige forbedringer.

Fremvisningen af en ejendom er en vigtig del af ejendomssalget, da det giver en direkte og personlig oplevelse af ejendommen, som ofte er afgørende for at træffe en endelig beslutning for de potentielle købere.

Ejendomsmægler

Titlen ejendomsmægler refererer til en professionel, der er specialiseret i køb, salg, vurdering og udlejning af fast ejendom, såsom boliger, erhvervsjendomme og grunde. En ejendomsmægler fungerer som en mellemmand mellem sælgere og købere eller udlejere og lejere og bistår med at facilitere ejendomshandler. Mægleren har ofte ansvar for at præsentere ejendommen, udarbejde markedsføringsmateriale, gennemføre vurderinger og rådgive om prisfastsættelse.

I Danmark er titlen ejendomsmægler beskyttet og reguleret af Lov om omsætning af fast ejendom (ejendomsmæglerloven), som findes i Lovbekendtgørelse nr. 1565 af 5. oktober 2020. Denne lov fastsætter reglerne for ejendomsmægleres uddannelse, autorisation og faglige krav, samt deres ansvar og forpligtelser over for kunderne. Lovens formål er at sikre, at ejendomsmægleren udfører sit arbejde professionelt og i overensstemmelse med gældende regler, herunder regler for god ejendomsmægleretik, samt at beskytte forbrugerne i ejendomshandler.

Ifølge loven må kun personer, der har bestået ejendomsmægleruddannelsen og er registrerede i ejendomsmæglerregistret, anvende titlen ejendomsmægler, MDE (Medlem af Dansk Ejendomsmæglerforening). Loven opstiller desuden krav til ejendomsmæglerens uafhængighed,

reklamationer og klagemuligheder, samt retningslinjer for oplysningspligt i forhold til energimærkning, økonomi og evt. mangler i ejendommen, så kunderne kan træffe informerede beslutninger.

Vægtning

Når vi i vores undersøgelsesspørgsmål anvender betegnelsen 'vægtning' menes der hvilken betydning ejendomsmægleren tillægger energimærket i en fremvisning gående fra ingen betydning til stor betydning. Derfor skal energimærket også ses i relation til andre faktorer, som man som ejendomsmægler kan tillægge en værdi i en fremvisningssituation over for en potentiel køber. Disse faktorer kan være pris, beliggenhed, ejendommens alder, størrelse og faciliteter, omgivelser og lokalområde samt øvrige faktorer som sikkerhed og miljø, juridiske og reguleringsmæssige forhold og økonomiske faktorer. Disse faktorer kan variere afhængigt af købers specifikke behov og præferencer.

1.5 Metode

Projektets grundlæggende metode er baseret på den induktive tilgang med udgangspunkt i Kvaless syv stadier i interviewundersøgelser (Kvale og Brinkmann, 2015), som giver en struktureret ramme for interviewundersøgelser og som sikrer, at processen er både systematisk og reflekteret.

I dette studie er den induktive tilgang anvendt for at sikre en udforskende og fleksibel proces, der fokuserer på ejendomsmæglernes egne perspektiver og praksis. Den induktive metode blev konkretiseret gennem arbejdet med et kvalitativt datasæt bestående af seks semistrukturerede interviews med ejendomsmæglere fra Silkeborg-området. Valget af den semistrukturerede interviewmetode tillod os at tilpasse spørgsmålene undervejs, hvilket gav mulighed for at indfange uforudsete detaljer og nuancer i mæglernes beskrivelser af energimærkets rolle.

Datasættet blev indsamlet med fokus på at udforske konkrete oplevelser og fremgangsmåder i ejendomsmæglernes arbejde. Ved at lade spørgsmålene udvikle sig på baggrund af respondenterne sikrede vi, at dataene reflekterer mæglernes faktiske praksis og ikke blot en teoretisk ramme. Det induktive aspekt kom især til udtryk i analysen, hvor mønstre og temaer blev identificeret direkte fra transskriptionerne uden at være påtvunget en forudbestemt teoretisk struktur.

Interviewmetoden blev valgt, fordi den giver adgang til detaljerede, personlige erfaringer og perspektiver, som ellers kan være svære at afdække. Denne tilgang gjorde det muligt at belyse, hvordan energimærket anvendes og vægtes i praksis, samtidig med at der blev skabt rum for refleksion over dets betydning i en salgs- og fremvisningskontekst. Analysen af de indsamlede data byggede på en systematisk kodning af nøgletemaer, der blev udviklet gennem en iterativ proces, hvor dataene løbende blev sammenlignet og reflekteret over for at sikre validitet og dybde i resultaterne.

Denne tilgang understøtter projektets mål om at forstå ejendomsmæglernes faktiske brug af energimærket og deres rationale bag kommunikationen med potentielle købere. Metoden sikrer en fleksibel ramme, der tager højde for den kompleksitet og de mange faktorer, der påvirker mæglernes beslutningsprocesser i en fremvisningssituation.

Efter princippet om tilfældig udvælgelse blev der taget kontakt til ejendomsmæglere i 8600 Silkeborg. Selvom vi har stræbt efter tilfældig udvælgelse, har vi også forsøgt at sikre en varians i typerne af ejendomsmæglere, således casestudiet af de udvalgte mæglere både indeholder mæglere som tilhører

kædesamarbejder, mæglere som står uden for kædesamarbejder, mæglere som primært sælger liebhaverboligere og mæglere som sælger lavprisboligere.

De seks mæglere fordeler sig således:

Mægler 1 = Kædesamarbejde

Mægler 2 = Kædesamarbejde

Mægler 3 = Lavpris

Mægler 4 = Liebhaveri

Mægler 5 = Uafhængig mægler

Mægler 6 = Uafhængig mægler

Den geografiske afgrænsning er udelukkende valgt ud fra den betragtning, at begge projektdeltagere har primær tilknytning til Campus Silkeborg, og at videnstilbageløbet til de studerende og kollegerne inden for området Finans primært hører under Campus Silkeborg ligesåvel som videnstilbageløbet til erhvervet også findes mest relevant for Silkeborg området.

De syv faser, som projektet har fulgt, er:

1. **Tematisering**, hvor vi definerede formålet og emnet for interviewet og afklarede hvad der skulle undersøges, hvorfor det var relevant, samt fastlagde teoretiske og praktiske mål. Vi anvendte brainstorming og mindmapping metoderne til at generere spørgsmål og vinkler på det valgte emne, samt til at skabe struktur og gruppering af de foreslåede tematikker.
2. **Design**, hvor vi planlagde interviewets struktur, herunder valg af interviewform og metoder, samt praktiske forhold som tidsramme, deltagerudvælgelse og rækkefølge på interviewprocessen. Vi fik udarbejdet en interviewguide (bilag), som blev testet og afprøvet på en kollega, hvorefter mindre justeringer af spørgsmålenes udformning og formulering blev rettet til, således vi forsøgte at minimere bias og ledende spørgsmål, som kunne præge respondentens svar.
3. **Interview**, hvor selve interviewene blev gennemført. Denne fase strakte sig over ugerne 22-23 og 25-26 i foråret 2024. Der blev i alt gennemført 6 interviews af ejendomsmæglere fra Silkeborg af cirka 40 min. varighed hver. Begge projektdeltagere deltog under samtlige interviews. Den ene varetog rollen som interviewer og den anden som referent og sikring af at interviewguiden blev fulgt ens ved hvert interview. Under denne fase havde projektdeltagerne fokus på at skabe en tryk atmosfære og anvende aktiv lytning og opfølgende spørgsmål for at få dybdegående og nuancerede svar.
4. **Transskribering**, hvor selve interviewene blev omsat til tekstform. Alle 6 interviews blev optaget efter respondentens accept og herefter transskriberet, således den indsamlede data kunne anvendes til den senere analyse af de 6 cases. Dette trin omfattede præcise gengivelser af samtalen.
5. **Analyse**, hvor vores data analyseres for at identificere mønstre, temaer og meninger. Vi har kategoriseret de 6 interviews ud fra de overordnede interviewspørgsmål i interviewguiden (bilag 1) og trukket de vigtigste pointer ud og placeret nogle af svarene under de spørgsmål, som de vedrører. På den måde kunne vi nemt danne os et overblik over hvad de forskellige mæglere har svaret og sammenlignet deres svar. Vores kodning af dataene kan karakteriseres som værende selektiv og fortolkende, idet de vigtigste kategorier udvælges, og der fokuseres på de mest betydningsfulde mønstre og temaer, der bedst besvarer undersøgelsens spørgsmål eller formål.

6. **Verifikation**, hvor resultaternes pålidelighed og gyldighed vurderes. Dette trin sikrer, at undersøgelsen opfylder krav til troværdighed og har konsistens i resultaterne. Da undersøgelsen alene omfatter 6 interviews med udvalgte mæglere fra postnummeret 8600 Silkeborg, repræsenterer undersøgelsen en ringe grad af generaliserbarhed og siger kun noget om de udvalgte cases og ikke om ejendomsmæglere generelt. Resultaternes pålidelighed vurderes som værende højt, da vi har fulgt interviewguiden slavisk ved hvert interview og arbejdet efter en anerkendt undersøgelsesmetode.
7. **Rapportering** – Forskeren dokumenterer og formidler resultaterne på en klar og præcis måde, så andre kan forstå undersøgelsens bidrag og metode. Ud over nærværende working paper, vil vores foreløbige forskningsresultater blive anvendt i undervisningen i ejendomshandel på finansøkonomstudiet samt blive videreformidlet til vores kolleger inden for området Finans fx på en kommende vidensalon og afslutningsvist vil vores resultater blive fremlagt for de deltagende ejendomsmæglere. Ligeledes vil vi kontakte Dansk Ejendomsmæglerforening med henblik på at få videreformidlet vores resultater i et nyhedsbrev.

2. Foreløbige forskningsresultater

Forskningsresultaterne er baseret på de 6 overordnede interviewspørgsmål, hvorfor resultaterne herunder vil blive præsenteret efter denne form.

1. Hvordan anvender ejendomsmægleren energimærket i sine fremvisninger af ejendomme?

Generelt for de 6 ejendomsmægleres svar til dette spørgsmål, er der en entydig tendens til, at ejendomsmæglerens anvendelse af energimærket i fremvisninger i høj grad afhænger af ejendommens energimæssige stand og køberens profil. Hvis en ejendom har et godt energimærke (A, B eller C), bruger mæglerne det som et centralt salgsargument. De fremhæver alle 6, at et godt energimærke signalerer lavere driftsomkostninger, energieffektivitet og ofte en højere værdi på længere sigt. Dette ses især i mægler 1, 2 og 6's praksis, hvor energimærket aktivt fremhæves i samtalen, og i salgsmaterialet præsenteres det gode energimærke som en styrke ved ejendommen.

"Et godt energimærke i dag har en væsentlig betydning ifh. de samlede omkostninger, så vi skal fremhæve et godt energimærke ved en fremvisning, da køber er mere opmærksomme på det i og med at pengeinstitutterne lægger rigtig meget vægt på det." Citat mægler 6.

Et godt energimærke (A, B eller C) bliver således konsekvent brugt som et salgsargument af alle mæglere. Dog bemærkes det, at der ved nyere boliger, hvor høje energimærker (A eller B) forventes som standard, bliver mærket ofte ikke tillagt samme vægt. *"Er det et godt mærke bruger jeg ikke så meget krudt på det. Kunder forventer, at et nyt hus har et godt energimærke."* Citat mægler 2.

For ældre boliger eller boliger med gennemførte energirenoveringer kan energimærket derimod blive en vigtig del af fremvisningen, især når forbedringer tydeligt fremgår. Flere mæglere, herunder mægler 2, understreger også, at energimærket typisk kun bliver et fokuspunkt, hvis det skaber en klar økonomisk eller praktisk fordel for køberen.

Der er dog forskelle i, hvor proaktive mæglerne er i at håndtere dårlige energimærker. Nogle, som mægler 1 og 3, vælger at tage emnet op med køberne, men med en strategi, der fokuserer på mulighederne for energiforbedringer og potentielle besparelser på sigt. F.eks. drøfter de med den potentielle køber, hvordan isolering eller nye varmekilder kan forbedre ejendommens energieffektivitet. *"Energirapporten foreslår, hvad man kan gøre for at løfte ejendommen til en D og C - måske investeringer til kun 70.000, fx efterisolering af gasrør. Det er en god viden at få med især som førstegangskøber. Start med at skifte disse ting frem for køkkenet. Det er en service jeg giver dem som mægler, som mine konkurrenter ikke giver".* Citat mægler 3.

Andre, som mægler 5, vælger derimod en mere forsigtig tilgang, hvor dårlige energimærker ikke nævnes, medmindre køberen selv bringer emnet op eller spørger ind hertil. Dette skyldes blandt andet, at dårlige mærker ofte skaber bekymringer hos køberne, og mægler 5 ønsker ikke at risikere, at disse overskygger ejendommens andre kvaliteter. *"Jeg taler ikke om energimærket, hvis det er i den dårlige ende af skalaen, hvis køber ikke har interesse for det, jeg vil ikke blandet for mange ting oveni i hinanden. Køber skal få en fornemmelse for huset, og tilstandsrapporten kommer i 99 % tilfælde før et energimærke i dialogen med kunden".* Citat mægler 5.

Der er enighed om, at dårlige energimærker (E, F, G) ikke ignoreres fuldstændigt. Flere mæglere, som mægler 1 og 3, vælger at tage emnet op med fokus på potentielle forbedringer og deres økonomiske værdi for køberen. *Jeg vil ikke lade være med at snakke om et dårligt energimærke, fordi min holdning er, at alle kunder opdager det alligevel, og så man kan lige så godt bare sige det til folk og få en dialog om, hvad man så kan gøre for at forbedre det.* Citat mægler 1.

2. Hvordan kommunikerer ejendomsmæglere energimærkets betydning for potentielle købere under fremvisningen?

Kommunikationen af energimærket til potentielle købere varierer afhængigt af køberens tekniske interesse og forståelse. Alle 6 mæglere nævner, at de tilpasser deres kommunikation om energimærket til den enkelte køber og dennes baggrund og interesse. Hvis køberen har teknisk baggrund eller er særligt interesseret, går mæglerne dybere ned i de tekniske aspekter af energimærket, herunder isoleringsstandarder, varmekilder og energiforbrug. *"Er kunden ingeniør eller bygningskonstruktør så interesserer man sig for det."* Citat mægler 4. For købere uden teknisk viden holdes informationen derimod mere generel og fokuserer på konkrete økonomiske fordele, såsom lavere varmeudgifter. *"Jeg taber kunderne hvis jeg taler for meget teknisk".* Citat mægler 3.

Mægler 2 fremhæver især, at køberens profil spiller en central rolle i, hvordan energimærket præsenteres. For teknisk kyndige købere såsom ingeniører præsenteres energimærket tidligt i fremvisningen, da ingeniører ofte stiller flere spørgsmål hertil og har større interesse i rapportens tekniske specifikationer, hvorimod det for mindre teknisk orienterede købere nævnes senere og kun, hvis det bliver relevant. Denne tilgang er generelt gældende blandt alle mæglerne og sikrer, at informationen forbliver relevant for den enkelte køber.

Et andet vigtigt aspekt af kommunikationen er energimærkets rolle som økonomisk parameter. Flere mæglere, herunder mægler 1 og 6, nævner, at køberne sjældent ser energimærket som et spørgsmål om bæredygtighed, men snarere som en indikator for driftsomkostninger og nødvendige investeringer. *"Når vi går rundt i ejendommen, fremhæver jeg de positive ting, herunder de forbedringer der er lavet, fx udskiftning af vinduer, efterisolering af loftet, varmekilde skiftet, og hvad det betyder for"*

driftsomkostningerne.” Citat mægler 5. Jeg giver dem ideen om, at de opnår en værdistigning på sigt på deres potentielle hus, ved at vælge et hus med et godt energimærke.” Citat mægler 2.

Hvis energimærket er dårligt, diskuterer nogle mæglere forbedringsforslag, såsom isolering eller installation af varmepumper, og vurderer deres økonomiske rentabilitet. Andre, som mægler 5, undgår emnet, medmindre køberen selv bringer det op.

Samtidig nævnes det hos alle seks mæglere, at de oplever en tendens blandt købernes opmærksomhed på energimærket, at den er steget i takt med energikrisen i 2022. Flere købere stiller spørgsmål om energimærkets betydning og dets konsekvenser for varmeudgifter og finansiering. *”Under energikrisen var der stor fokus på varmeudgifterne. Bankerne har stort fokus på det i deres kreditvurdering. Men det sidste års tid er det måske hver 10. fremvisning hvor nogen spørger ind til energimærket”* Citat mægler 4.

”Folk er efter energikrisen blevet opmærksomme på det, i hvert fald på huse med naturgas.” Citat mægler 2.

”Vi har kunder, der siger, at det ikke må være lavere end B. Kan det være en bank, der sidder bagved og siger det? Måske. Der er sket meget med folks holdning vedrørende energimærket også samfundsmæssigt. Der er fokus på, at man ikke skal have et hus, der forurener mere end nødvendigt. Det er ikke mange kunder, der har det som primær fokus, men der er nogen.” Citat mægler 5.

Mægler 3 bemærker, at især førstegangskøbere ofte er usikre på, hvordan energimærket skal tolkes, og mæglerens rolle bliver derfor at forklare energimærket på en letforståelig måde, der hjælper køberen med at træffe informerede valg. *”Førstegangskøbere ved ikke hvad energimærke er så jeg gennemgår rapporterne med dem”.* Citat mægler 3.

3. Ved hvilke typer ejendomme har og ikke har energimærket væsentlig betydning under fremvisningen?

Energimærkets betydning varierer markant afhængigt af ejendommens alder, tilstand og køberens forventninger. For ældre ejendomme spiller energimærket en større rolle, især hvis det viser en forbedret energistandard (f.eks. B), da dette signalerer, at der er gjort en aktiv indsats for at øge ejendommens energieffektivitet. Mægler 2 fremhæver, at et energimærke B på en ældre bolig ofte bliver set som et stort plus, fordi det er dyrt og krævende at opnå en høj energistandard for denne type ejendomme.

For nyere boliger, hvor høje energimærker (A eller B) forventes som standard, nævnes energimærket sjældnere under fremvisningen. Køberne antager ofte, at nyere byggeri allerede er energieffektivt, og energimærket spiller derfor en mindre rolle i deres beslutningsproces. Mægler 4 nævner, at energimærket i sådanne tilfælde sjældent diskuteres, medmindre køberen selv bringer det op.

En anden vigtig faktor er ejendommens opvarmningsform og geografiske beliggenhed. Mægler 3 påpeger, at energimærket har større betydning i områder uden fjernvarme, hvor energieffektive opvarmningsformer som varmepumper og jordvarme bliver vigtige salgsargumenter. Derimod vægter beliggenhed og pris højere end energimærket i byområder, hvor energikilderne er mere ensartede, og køberne prioriterer andre aspekter. *”Kunderne går mere op i om der er naturgas frem for selve energimærket.”* Citat mægler 4.

Derudover nævner flere mæglere, at energimærket ofte spiller en større rolle for købere, der ønsker en økonomisk overkommelig bolig, hvor lavere driftsomkostninger kan gøre en væsentlig forskel. Ved luksusejendomme med høje priser er køberne derimod mindre fokuserede på energimærket, da andre faktorer som design og beliggenhed vægter tungere. Samlet set er energimærket således mere

betydningsfuldt for ejendomme, hvor det kan kompensere for mangler i andre områder eller give en konkret økonomisk fordel.

Alle seks mæglere nævner, at energimærket ingen betydning har ved landejendomme og nedlagte landbrug, her er beliggenheden det vigtigste. To af mæglerne nævner, at det ej heller opleves at have betydning for sommerhuse og lejligheder. *"Fokusset er størst på villaer og mindst på landejendomme, her er det rammerne der er det afgørende."* Citat mægler 2.

4. Hvilke typer af potentielle købere oplever ejendomsmægleren, at energimærket har størst betydning for?

Energimærket er særligt vigtigt for købere, der har en teknisk eller økonomisk orienteret tilgang til ejendomskøb. Mægler 2 og mægler 3 bemærker, at teknisk kyndige købere, såsom ingeniører eller energirådgivere, ofte går mere i dybden med energimærkets detaljer. *"Altså hvis man er ingeniør kommer ud og man har en bygningskonstruktør af uddannelse, så interesserer man sig mere for det"*. Citat mægler 4. Disse købere ser energimærket som en konkret indikator for ejendommens energieffektivitet og muligheden for at reducere driftsomkostninger. Disse købere ønsker typisk en detaljeret diskussion om energimærkerapporten og eventuelle forbedringsforslag, som kan være værdiskabende på både kort og lang sigt. Flere af mæglerne nævner også, at især førstegangskøbere spørger ind til energimærket, måske primært fordi at en bank har gjort dem opmærksom på det. *"Førstegangskøbere er klart dem der har mest fokus på det og det er også dem der er mest forvirrede omkring det. De ved ikke hvad energimærket har af betydning i praksis, så de spørger ind til det. Og så C profiler fra DISC typerne."* Citat mægler 2.

På den anden side oplever mæglerne også, at førstegangskøbere eller købere uden teknisk baggrund ofte er mindre opmærksomme på energimærkets tekniske aspekter. Mægler 1 og mægler 6 nævner dog, at disse købere er begyndt at tillægge energimærket større betydning som følge af stigende energipriser og økonomisk usikkerhed. I disse tilfælde er energimærket primært et økonomisk værktøj, der bruges til at estimere driftsomkostninger og mulige besparelser.

Derudover ser alle mæglerne en forskel afhængigt af køberens økonomiske situation. For købere med begrænset budget, hvor løbende udgifter som varme og el spiller en væsentlig rolle, bliver energimærket en vigtig faktor i beslutningsprocessen. Mægler 4 nævner dog, at købere af luksusejendomme med høje priser sjældent fokuserer på energimærket, da de har råd til at håndtere højere driftsomkostninger og i stedet vægter ejendommens æstetik, beliggenhed og unikke kvaliteter. *"Nogle kunder går specifikt efter huset og dets beliggenhed og går ikke så meget op i energimærket, da de har knap så meget fokus på drifstudgifterne. Andre kunder er faktisk villige til at betale en merpris for en ejendom der har et godt energimærke simpelthen af hensyn til miljøet."* Citat mægler 4.

En yderligere nuance er, hvordan livsstil og værdier påvirker køberens opfattelse af energimærket. Mægler 5 og mægler 6 bemærker, at købere med en interesse i bæredygtighed og grønne løsninger kan se et godt energimærke som en styrke, men også at disse købere ofte sætter spørgsmålstejn ved, om investeringer i grønne løsninger giver økonomisk mening. Disse købere ønsker typisk at forstå balancen mellem bæredygtighed og økonomisk rentabilitet, hvilket gør mæglerens rolle som formidler af praktiske og finansielle oplysninger særlig vigtig.

5. Hvordan ser fremtiden ud i forhold til fokus på bæredygtighedsaspekter i en ejendomshandel?

Ejendomsmæglerne oplever en langsom, men sikker stigning i opmærksomheden på bæredygtighedsaspekter i ejendomshandler, især blandt yngre købere og købere med interesse for grøn omstilling. Mægler 3 og mægler 6 påpeger, at bæredygtighed ikke kun ses som et moralsk valg, men også som en langsigtet økonomisk strategi. Købere forventer i stigende grad, at ejendomme ikke blot er energieffektive, men også kan tilbyde fremtidssikrede løsninger som solceller, varmepumper eller miljøvenlige byggematerialer.

Dog understreger de 5 af mæglerne, at bæredygtighed stadig ofte underordnes økonomiske overvejelser. Mægler 1 og mægler 4 fremhæver, at køberne typisk ser på energimærket som et praktisk værktøj til at vurdere driftsomkostninger, snarere end som en indikator for bæredygtighed. Selvom købere er interesserede i grønne løsninger, er de sjældent villige til at betale en højere pris for en ejendom udelukkende baseret på dens bæredygtige kvaliteter. Her spiller rentabilitet på kort sigt en afgørende rolle i køberens vurdering.

Energikrisen i 2022 har yderligere skærpet fokus på energieffektivitet og driftsomkostninger. Mægler 5 nævner, at denne udvikling har gjort energimærket til et endnu mere centralt element i salgsprocessen, og at flere købere nu aktivt efterspørger boliger med gode energimærker. Samtidig påpeger mægler 3, at finansieringsinstitutioner som banker også er begyndt at tillægge energimærket større vægt, hvilket gør det til en afgørende faktor i vurderingen af ejendommens værdi. *"Energimærket har ikke været en væsentlig del af en hushandel før der var en energikrise i 2022 da gassen eksploderede. Siden har kunder og banker mere fokus på det, alle vil gerne den grønne energi, olie vil man helst være fri for hvis det kan lade sig gøre. Ja tak til mere grønt, det vil mange."* Citat mægler 6.

På længere sigt forudser flere mæglere, at politiske og lovgivningsmæssige tiltag kan gøre bæredygtighed endnu vigtigere i ejendomshandler. Mægler 6 bemærker, at kommende krav til energieffektivitet og grøn omstilling kan tvinge sælgere til at fokusere mere på at forbedre energimærker for at tiltrække købere. Dette kan give energimærket en mere fremtrædende rolle som både et økonomisk og bæredygtighedsmæssigt parameter i fremtidige handler. *"Det nye fokus hen mod 2030 er bæredygtighed på byggerier. Der kunne jeg forestille mig, at man i samme omfang laver mærker på byggerier og indfører nye bygningsreglementer, fx hvad koster de i energi at bygge, cement er noget af det mest energikrævende, i Tyskland måler man fx på hvor langt væk håndværkerne bor fra byggepladsen."* Citat mægler 5.

"På den lange bane tror jeg der kommer mere fokus på energimærkning. EU sidder med lovgivning om at G ikke kan sælges i EU. Er spændt på at følge udviklingen med energimærket." Citat mægler 3.

6. Ser ejendomsmægleren nogle tendenser eller ændringer i, hvordan købere værdsætter energimærket under ejendomsfremvisninger?

Mæglerne er enige om, at der er en tydelig tendens til, at køberne lægger større vægt på energimærket nu end tidligere. Denne udvikling er blevet accelereret af energikrisen i 2022, hvor stigende energipriser har gjort køberne mere opmærksomme på energimærkets betydning for driftsomkostninger. Mægler 6 nævner, at mange købere nu betragter energimærket som en grundlæggende faktor, der kan afgøre, om en ejendom overhovedet kommer i betragtning. *"På boligsiden fravælger nogle købere D, E og F i deres søgning, det kan vi ikke gøre noget ved. Dem med de dårlige energimærker har en længere liggetid end dem med de gode."* Citat mægler 6.

Flere mæglere, herunder mægler 3 og mægler 5, fremhæver også bankernes stigende fokus på energimærket som en vigtig ændring. Banker kræver i stigende grad, at ejendomme opfylder bestemte

energistandarder for at kunne opnå gunstige lånebetingelser. Lavere energimærker (E, F, G) kan derfor forlænge liggetiden eller føre til afslag på finansiering, hvilket gør energimærket til en kritisk faktor for både købere og sælgere. *"Den vægter mere og mere over i den finansielle sektor, der kommer det virkelige i spil"*. Citat mægler 3.

En anden tendens er, at købere i højere grad er begyndt at efterspørge konkrete energiforbedringer. Mægler 1 og mægler 2 bemærker, at køberne ønsker en mere præcis forståelse af, hvordan forbedringsforslag i energirapporten kan implementeres, og hvad de potentielt kan betyde for ejendommens driftsøkonomi. Dette har gjort energimærket til en mere dynamisk faktor i salgsprocessen, der ikke kun vurderes på sin nuværende status, men også på de forbedringsmuligheder, det åbner for.

Samtidig ser mæglerne forskelle i, hvordan forskellige købersegmenter vægter energimærket. Mens førstegangskøbere og købere med stramt budget ofte lægger stor vægt på energimærket som en økonomisk faktor, er det fortsat mindre vigtigt for købere i de højere prissegmenter. Mægler 4 nævner, at købere af luksusejendomme sjældent prioriterer energimærket højt, medmindre det tydeligt kan forbedre ejendommens samlede værdi eller funktionalitet.

Samlet set er energimærket blevet en mere central del af ejendomshandler, men dets betydning varierer fortsat afhængigt af køberens økonomiske situation, livsstil og ejendomstype. Tendensen peger mod en fremtid, hvor energimærket ikke kun vurderes isoleret, men som en integreret del af både økonomiske og bæredygtighedsmæssige overvejelser. *"Alle er interesseret i at være mere klimavenlige og bæredygtige og derfor tror jeg også vi kommer til at arbejde mere med det. Vores branche er stadig lidt gammeldags så det sker ikke natten over men langsom og det kræver nok nogle nye regler."* Citat mægler 5.

2.1 Opsummering af resultaterne

Generelt er der enighed blandt ejendomsmæglerne om, at energimærket spiller en vigtig, men ikke afgørende rolle i ejendomshandler. De tilpasser deres brug af energimærket afhængigt af køberen og ejendommens stand, hvilket understreger dets fleksible anvendelse som et salgsredskab. Hvor mæglerne adskiller sig, handler det ofte om, hvor meget vægt de tillægger energimærket i forhold til andre faktorer som beliggenhed, pris og vedligeholdelsestilstand.

Analysen afspejler, at energimærkets betydning er kontekstafhængig: det bliver mere relevant i forbindelse med finansiering og energirenoveringsomkostninger, især for lavere energimærker, mens det i mange tilfælde underordnes faktorer som beliggenhed og pris.

3. Diskussion

Resultaterne fra interviewene understreger, at energimærket har opnået en væsentlig plads i ejendomsmæglerens praksis, men også at dets betydning afhænger af flere faktorer som ejendommens type, køberens profil og markedsforskel. På den ene side fremhæves energimærket som en vigtig konkurrenceparameter, der kan tiltrække købere og påvirke både salgspris og liggetid. På den anden side oplever flere mæglere, at traditionelle parametre som beliggenhed og pris fortsat vægter tungere i købsbeslutningen.

Et centralt diskussionsemne er, hvorvidt mæglerens kommunikation omkring energimærket i tilstrækkelig grad adresserer køberens behov. Flere mæglere tilpasser deres præsentation til køberens tekniske forståelse, men det rejser spørgsmålet om, hvorvidt en mere proaktiv og uddannende tilgang kunne øge

energimærkets vægtning i beslutningsprocessen. Særligt førstegangskøbere og købere uden teknisk baggrund kan have svært ved at tolke energimærkets økonomiske og bæredygtighedsmæssige implikationer, hvilket potentielt kan føre til en undervurdering af dets betydning.

Derudover kan energimærkets stigende betydning for finansiering udfordre ejendomsmæglernes praksis. Banker og kreditgivere lægger større vægt på energimærkets kvalitet, hvilket kan påvirke salgsprocessen negativt for boliger med lavere mærker. Dette stiller krav til mæglerne om at være mere strategiske i deres rådgivning til både købere og sælgere. Samtidig kunne politiske initiativer, som gratis energikonsulentbesøg eller muligheden for kategoriskifte ved energiforbedringer, spille en vigtig rolle i at afhjælpe disse udfordringer og fremme energimærkets anvendelse som et positivt salgsparameter.

Endelig rejser analysen spørgsmål om energimærkets rolle i den bredere bæredygtighedsagenda. Mens købere i stigende grad er opmærksomme på energieffektivitet, vægter økonomiske hensyn fortsat højere end bæredygtighed. Dette peger på en potentiel kløft mellem politiske ambitioner om grøn omstilling og de faktiske præferencer på boligmarkedet. Der er derfor behov for yderligere forskning og dialog om, hvordan energimærket kan gøres til et mere integreret og forståeligt værktøj i ejendomshandler, der både tilgodeser bæredygtighed og økonomisk rentabilitet.

4. Konklusion

De seks interviews med ejendomsmæglere har givet indsigt i, hvordan energimærket anvendes i fremvisningssituationer, og hvilken betydning det tillægges i forhold til andre salgsparametre som pris, beliggenhed og ejendommens stand. Analysen viser, at energimærket generelt spiller en stigende rolle i ejendomshandler, men at dets betydning varierer afhængigt af ejendommens type, køberens profil og markedets dynamik. Dette konkluderer på undersøgelsesspørgsmålet om, hvordan ejendomsmæglerne vægter energimærket i deres fremvisninger.

Mæglerne anvender energimærket forskelligt afhængigt af dets kvalitet og køberens interesse. Et godt energimærke (A, B eller C) bruges konsekvent som et salgsargument, især for at fremhæve lavere driftsomkostninger og øget energieffektivitet. Der er dog forskelle i strategierne for håndtering af dårlige energimærker (E, F, G). Mens nogle mæglerne aktivt drøfter mulige forbedringer og deres økonomiske potentiale, vælger andre at nedtone betydningen for ikke at afskrække køberne.

Kommunikationen omkring energimærket er stærkt afhængig af køberens tekniske viden og interesse. Teknisk kyndige købere får præsenteret mere detaljerede oplysninger om energimærket og forbedringsmulighederne, mens mindre teknisk orienterede købere kun præsenteres for overordnede økonomiske fordele. Denne målrettede tilgang sikrer, at energimærket kommunikerer relevant og forståeligt for køberen, hvilket underbygger dets værdi som salgsparameter.

Energimærket vurderes som særligt vigtigt for teknisk orienterede købere og dem med fokus på økonomisk effektivitet. Førstegangskøbere og købere med stramme budgetter lægger generelt større vægt på energimærket, mens købere i luksussegmentet prioriterer beliggenhed og æstetik over energimærkets betydning. Energikrisen i 2022 har yderligere skærpet købernes opmærksomhed på energimærket som en indikator for driftsomkostninger.

Interviewene indikerer, at energimærkets betydning i ejendomshandler vil fortsætte med at stige, især i takt med øget fokus på bæredygtighed og energieffektivitet. Banker og finansielle institutioners vægtning af energimærket som et element i kreditvurderinger understøtter denne tendens. Desuden forudser flere

mæglere, at kommende politiske tiltag kan fremme brugen af energimærket som en integreret del af ejendomsvurderingen.

Sammenfattende viser resultaterne, at energimærket har udviklet sig fra en teknisk vurdering til en væsentlig faktor i ejendomsmæglers praksis. Dets anvendelse som salgsparameter er afhængig af ejendommens og køberens karakteristika, men det er klart, at energimærket spiller en stigende rolle i købsbeslutningen. Projektet fremhæver desuden potentialet for yderligere at styrke energimærkets betydning som en del af den grønne omstilling, både i forhold til at fremme bæredygtige boligvalg og skabe økonomiske incitamenter for både købere og sælgere.

5. Perspektivering og fremtidige tematikker

I takt med et stigende fokus på bæredygtighed og FN's verdensmål, særligt målet om reduktion af CO₂-udledningen med 70 % inden 2030, spiller ejendomsmæglerbranchen en central rolle i at fremme energieffektive boliger. Som projektet har redegjort for, er energimærkningen et vigtigt redskab i denne omstilling, men der er også flere andre tematikker, som kunne være relevante at undersøge, hvilket kunne afføde yderligere forskningsprojekter.

Hvor dette forskningsprojekt udelukkende har fokuseret på ejendomsmægleren og dennes tilgang til brugen af energimærket i en fremvisningssituation, kunne der være et behov for at anskue emnet fra købers vinkel. Der er blandt andet behov for at forstå købernes præferencer og generelle holdning til energimærket. En undersøgelse, der fokuserer på købers perspektiv, kan afdække, i hvor høj grad energimærket påvirker deres købsbeslutninger. Dette kunne suppleres med data om, hvilke energiforbedringer købere vægter mest, og hvordan de ser potentialet for energibesparelser som en del af deres beslutningsproces.

Også effekten af energimærkning på ejendommens værdi og salgspris kunne være interessant at undersøge. Her kunne man dykke ned i, hvordan energimærker påvirker boligpriser i forskellige markeder, og om boliger med bedre energimærker sælges hurtigere eller til højere priser. Og hvordan bliver energimærkningens værdi opfattet af både køber og sælger?

Ved at undersøge disse aspekter og tematikker omkring ejendomsmæglernes vægtning af energimærkning i fremvisninger, opstår der en række yderligere interessante problemstillinger og vinkler, der kan være værd at undersøge og som kan give anledning til fremtidige forskningsprojekter som f.eks.:

1. Energimærkningens rolle i fremtidige boligkøb

Selvom bæredygtighed og energibesparelser er på dagsordenen, viser flere undersøgelser, at købere i dag stadig vægter beliggenhed og pris højere end energimærkets betydning. Dette skaber en interessant problemstilling: Hvordan kan man fremme energimærkets betydning i beslutningsprocessen, og hvad skal der til for, at køberne i højere grad prioriterer energieffektivitet?

2. Pengeinstitutternes rolle i efterspørgslen efter ejendomme med gode energimærkninger

Pengeinstitutterne spiller en central rolle i at påvirke efterspørgslen efter ejendomme med gode energimærkninger, især blandt førstegangskøbere. Mange banker prioriterer at tilbyde finansiering til boliger med lave energiomkostninger, da disse boliger typisk er mere økonomisk bæredygtige for køberne og indebærer en lavere risiko for misligholdelse. Bankerne er særligt interesserede i ejendomme med gode energimærkninger, fordi disse ofte reducerer kundens faste udgifter til energi og dermed øger kundens

økonomiske råderum. Lavere energiomkostninger mindsker risikoen for, at kunden ikke kan overholde sine gældsforpligtelser, hvilket gør lånet mere sikkert for banken.

Ligeledes har mange banker erklærede mål om at understøtte den grønne omstilling gennem deres lånepolitikker og finansielle produkter. Finans Danmark, brancheorganisationen for danske penge- og realkreditinstitutter, har etableret et klimapartnerskab med regeringen for at fremme bæredygtige initiativer. Sektoren har finansieret over 460 milliarder kroner i grønne aktiviteter, herunder energirigtigt byggeri, vindmøller og solceller. Samtidig er bankerne begyndt at reducere udlån til mere miljøbelastende industrier og inddrager bæredygtighed i deres kreditvurderinger. Dette afspejler en bevidst indsats for at støtte den grønne omstilling gennem ansvarlig långivning og investering (Finansforbundet.dk).

3. Adfærdsmæssige barrierer for energiforbedringer

Selv om politiske incitamenter og støtteordninger kan gøre energiforbedringer økonomisk fordelagtige, er der stadig mange boligejere, der tøver med at investere i forbedringer. En vigtig problemstilling er derfor at undersøge de adfærdsmæssige barrierer, som både købere og sælgere oplever. Hvilke faktorer forhindrer boligejere i at gennemføre energiforbedringer, selv når de kunne resultere i økonomiske besparelser og højere salgspris?

4. Fremtidige politiske tiltag og deres indvirkning

En dybere undersøgelse af de politiske tiltag, som Dansk Ejendomsmæglerforening har foreslået, herunder gratis energikonsulentbesøg og kategoriskifte ved energiforbedringer, kan belyse, hvordan disse kan ændre ejendomsmarkedet. Hvor stor en rolle kan sådanne tiltag spille i fremtiden for at fremme energivenlige boliger og motivere flere sælgere til at investere i energirenoveringer?

5. Ejendomsmæglerens rolle i den grønne omstilling

En anden spændende problemstilling handler om ejendomsmæglernes egen rolle i den grønne omstilling. I hvor høj grad kan ejendomsmæglere blive aktivt involveret i at rådgive omkring energirenoveringer og bæredygtighed? Skal de i højere grad trænes og opdateres om energibesparelsemuligheder og grønne løsninger, og kan deres indflydelse i den tidlige fase af et salg styrke energiforbedringerne på markedet?

6. Købersegmentering og grønne præferencer

En interessant vinkel kan også være at se på forskelle i købergrupper. Er der specifikke segmenter af købere, der lægger mere vægt på energimærkning og bæredygtige boliger? Er yngre købere, f.eks. millennials, mere tilbøjelige til at efterspørge energieffektive boliger sammenlignet med ældre generationer?

7. Teknologiske løsninger og smarte hjem

Udviklingen af "smarte hjem", hvor teknologi optimerer energiforbrug kan også blive et fremtidigt fokus. Hvordan kan ejendomsmæglerbranchen integrere og fremhæve sådanne teknologier i salgsprocessen, og hvordan påvirker det købernes opfattelse af ejendommens værdi?

Disse problemstillinger kan udvides til at omfatte globale tendenser inden for grønne og bæredygtige boliger samt FN's verdensmål. Fremtidige studier kunne også undersøge, hvordan international inspiration og bedste praksis kan bidrage til en mere grøn ejendomsbranche i Danmark.

6. Referencer

Racina, Kristine: *Energirenoverede huse sælges hurtigere og til højere pris – men der er ikke nok af dem*. Finans Danmark, 8. feb. 2020

Lokaliseret fra <https://finansdanmark.dk/nyheder/2020/februar/energirenoverede-huse-saelges-hurtigere-og-til-hoejere-pris-men-der-er-ikke-nok-af-dem/>

DTU Orbit, 2022 Dansk Ejendomsmæglerforening, 18. nov. 2020: *Ti klimavenlige tiltag på ejendomsmarkedet*

Lokaliseret fra <https://www.de.dk/politik-analyse/nyheder/ti-klimavenlige-tiltag-pa-ejendomsmarkedet/>

Dieckman, Michala: *Høje energipriser giver rekordhøj bekymring blandt danskerne*. Videncentret Bolius, maj 2024

Lokaliseret fra <https://www.bolius.dk/hoeje-energipriser-giver-rekordhoej-bekymring-blandt-danskerne-98259>

EnergiHjem.dk, 31. marts 2016: *Energirenovering betaler sig*

Lokaliseret fra <https://energihjem.dk/nyheder/energirenovering-betaler-sig/>

Erhvervsnyhederne, 31. marts 2020: *Stor efterspørgsel på energirigtige boliger – derfor skal du energirenovere dit hus*.

Lokaliseret fra <https://www.erhvervsnyhederne.dk/stor-efterspoergsel-paa-energirigtige-boliger-derfor-skal-du-energirenovere-dit-hus/>

Hoff, Jim: *Lokal ejendomsmægler: Godt energimærke kan løfte salgsprisen på huse med op til 30 procent*. Vores lokalavis, 11. maj 2023

Lokaliseret fra <https://www.voreslokalavis.dk/nyheder/lokal-ejendomsmaegler-godt-energimaerke-kan-loefte-salgsprisen-paa-huse-med-op-til-30-procent>

Kristensen, T. (2014): *Energirenovering af boligmassen*, Aalborg Universitet, kandidatafhandling.

Lokaliseret fra <https://vbn.aau.dk/ws/files/175829115/Endelig.pdf>

Kvale, S. og Brinkmann, S. (2015): *Interview – Det kvalitative forskningsinterview som håndværk*. Hans Reitzels Forlag, 3. udgave

Møller, Niels Framroze: *Energirenoveringer af huse tjener sig ind over varmeregningen – ikke via salgsprisen*
Nationalbanken, 27. sept. 2022:

Lokaliseret fra <https://www.nationalbanken.dk/media/piljx0p3/economic-memo-nr-10-2022.pdf>

Rohde, Lasse m.fl: *Indeklimakvalitet i enfamiliehuse – en videreudvikling af IK-kompas: Vurdering af behov og efterspørgsel for ny mærkningsordning*. DTU Orbit, 2022

Lokaliseret fra <https://orbit.dtu.dk/en/publications/indeklimakvalitet-i-enfamiliehuse-en-videreudvikling-af-ik-kompas>

8. Bilag

Interviewguide – semistruktureret interview

Opstart af interview		
Indledning	Igangsætter	Spørgsmål
	Kunne du starte med at fortælle lidt om dig selv og din historik som ejendomsmægler?	• Har du læst vores spørgsmål på forhånd? • Må vi optage interviewet? • Skal de informationer du giver være anonyme? • Hvad er dit ansvarsområde her i mæglerbutikken?
Nutid		
Forskningsspørgsmål	Interviewspørgsmål	Afklarende spørgsmål
I hvilket omfang tillægger ejendomsmæglere energimærket en betydning i fremvisningen af en ejendom?	Hvordan anvender ejendomsmægleren energimærket i sine fremvisninger af ejendomme?	• Hvordan inddrager du energimærket i fremvisningen, hvis det er en ejendom med et energimærke i den gode ende af skalaen (A,B,C)? • Hvordan inddrager du energimærket i fremvisningen, hvis det er en ejendom med et energimærke i den lave ende af skalaen (E,F,G)? • Hvordan indarbejder du information om energimærket i dine beskrivelser af ejendommen? • Har du nogen strategier til at engagere købere aktivt med energimærket, f.eks. ved at spørge ind til deres egne holdninger eller erfaringer med energieffektivitet?
	Hvordan kommunikerer ejendomsmæglere energimærkets betydning for potentielle købere under fremvisningen?	• Kan du give et eksempel på, hvordan du har brugt energimærket til at skabe værdi for køber under en fremvisning? • Hvornår i fremvisningsprocessen

		kommer du ind på energimærket? • Hvordan tilpasser du din kommunikation omkring energimærket afhængigt af køberens niveau af viden eller interesse for energimærkningsordningen? • Tror du, at din tilgang til at kommunikere om energimærket kan påvirke køberens beslutningsproces eller interesse for en bestemt ejendom under fremvisningen? • Har du bemærket, om visse dele af energimærket, f.eks. energiforbrug eller potentielle besparelser, er mere effektive til at fange køberens opmærksomhed under fremvisninger? • Hvordan inkluderer du information om energimærket i dine samtaler med købere uden at overvælde dem med tekniske detaljer? • Har du bemærket, om visse visuelle eller verbale strategier fungerer bedre end andre, når det kommer til at fremhæve energimærkets betydning for køberne?
	Ved hvilke typer ejendomme hhv. har og ikke har energimærket en væsentlig betydning ved fremvisningen af ejendommen?	• Har energimærket en væsentlig betydning i salget af ejendomme med lavt energimærkningskarakter (E,F,G)? • Har energimærket en væsentlig betydning i salget af ejendomme med højt energimærkningskarakter (A,B,C)? • Har energimærket en betydning i forhold til handelsprisen?

		• Oplever du, at energimærket har betydning for husets liggetid og den endelige salgspris? • Kan du identificere bestemte kategorier af ejendomme, hvor købere synes at lægge særlig vægt på energimærket under fremvisninger? • Har du bemærket nogen mønstre i, hvordan energimærket påvirker køberes interesse for henholdsvis nybyggede kontra ældre ejendomme? • Er der specifikke typer af ejendomme, hvor energimærket typisk er mindre relevant eller har mindre indflydelse på køberens beslutningsproces under fremvisninger?
	Hvilke typer af potentielle købere oplever ejendomsmægleren at energimærket har størst betydning for?	• Oplever du, at nogle kunder fravælger en fremvisning af et hus på baggrund af et lavt energimærke? • Fornemmer du, at den øgede opmærksom på bæredygtighed og miljøpåvirkning påvirker køberes syn på energimærket? • Har du bemærket nogen tendenser blandt købere, der viser en større villighed til at betale mere for ejendomme med højere energimærker? • Oplever du, at nogle købere kun vælger ud fra energimærkningen? • Kan du give eksempler på situationer, hvor købere har udtrykt specifik interesse eller bekymring for energieffektiviteten ved en ejendom?

		• Har du observeret, om visse segmenter af købermarkedet, f.eks. førstegangskøbere eller miljøbevidste købere, er mere tilbøjelige til at værdsætte energimærket hos visse typer ejendomme?
Fremtid		
Forskningsspørgsmål	Interviewspørgsmål	Afklarende spørgsmål
I hvilket omfang tillægger ejendomsmæglere energimærket en betydning i fremvisningen af en ejendom?	Hvordan ser fremtiden ud i forhold til fokus på bæredygtighedsaspekter i en ejendomshandel?	• Hvordan holder du dig opdateret om nye bæredygtighedsinitiativer og -teknologier på boligmarkedet? • Ser du nogle ændrede krav til fremtidens ejendomsmægler vedrørende viden om bæredygtighed og grøn omstilling? • Har din mæglerbutik planer om at arbejde strategisk med bæredygtighed inden for bolighandel?
	Ser ejendomsmægleren nogle tendenser eller ændringer i, hvordan købere værdsætter energimærket under ejendomsfremvisninger?	• Har du observeret, om køberes opmærksomhed på energimærket har udviklet sig over tid under ejendomsfremvisninger? • Har du nogen værktøjer til at håndtere spørgsmål eller bekymringer fra købere vedrørende ejendommens bæredygtighedsprofil under en fremvisning? • Hvordan tror du, at fokus på bæredygtighed kan påvirke ejendommens attraktivitet på markedet? • Hvor vigtigt mener du, at det er, at ejendomsmægleren prioriterer bæredygtighedsaspektet i fremtidige ejendomshandler? • DE er kommet med ti forslag til, hvordan husstandene kan nedbringe deres CO2-

		udledning og tænke bæredygtigt. Er I bekendt med disse? • Hvis ja, har I planer om at understøtte disse tiltag over for jeres kunder? • Hvordan tror du, at udviklingen af energimærket i fremtiden kan påvirke værdiansættelsen og efterspørgslen efter forskellige typer af ejendomme?
Afslutning af interview		
Afrunding	Takker af	Spørgsmål
	Vi er ved at være igennem vores interview og de spørgsmål, vi havde forberedt. Vi har fået mange gode svar, som vi kan bruge i vores undersøgelse. Vi takker mange gange for din tid og din hjælpsomhed ved at deltage som respondent i vores undersøgelse. Til slut har vi nogle afsluttende spørgsmål.	• Skal vi sende referatet af interviewet til dig efterfølgende? • Er du interesseret i at modtage vores working paper når det er færdigt?