

US-Immobilienverwalter suchen nach energieeffizienten Lösungen 18.06.2019

Isolationsmaterial und smarte Steuerungen für Heiz- und Klimatechnik gefragt / Von Ulrich Umann

Washington, D.C. (GTAI) - Die Anwendung energieeffizienter Lösungen im Gebäudebau ist vor allem marktgetrieben. Politische Vorgaben spielen eine untergeordnete Rolle.

Markttreiber und -hemmnisse

Treiber	Hemmnisse
Umsatzvolumina und Vielfalt des US-Baumarktes	Keine landesweit geltenden Normen und Standards
Energiesparinteresse großer Immobilienverwalter	Vorrang der Gebäudesicherheit vor der Energieeinsparung
Marktreife neuer Technologien wie smarte Steuerungen sowie Gebäudeautomatisierungen	Vorrang von niedrigen Baukosten vor der Energieeinsparung beim Bau von Einfamilienhäusern
Effizienzstandards für Gebäude im öffentlichen Eigentum	Unterschiede der Förderprogramme je nach Region und Klimazone
Moderne Energiepolitik einzelner Bundesstaaten und Metropolen	Mangelnde Koordination zwischen staatlichen Einrichtungen und Organisationen, die sich für Energiesparlösungen einsetzen

Große US-Immobilienverwaltungen sind langfristig an möglichst niedrigen Betriebskosten interessiert. Deshalb investieren sie in Energiesparlösungen in ihrem Gebäudebestand. Dabei kann es sich um Bürogebäude, Hotels, Shopping Malls, Kaufhäuser, Krankenhäuser, Industrieanlagen, Schulen oder Universitäten handeln.

50 Projekte in New Jerseys Krankenhäusern

In einigen Bundesstaaten helfen Energieversorger bei der Auswahl und Finanzierung entsprechender Lösungen, etwa in New Jersey. Hier bietet die Public Service Electric and Gas Company (PSE&G) ein Energieeffizienzprogramm für Krankenhäuser an. Die Nachfrage in diesem Bereich ist PSE&G zufolge groß. In drei Dutzend Krankenhäusern konnten 50 Energieeffizienzprojekte im Rahmen des 199 Millionen US-Dollar schweren "Hospital Efficiency Program" durchgeführt werden, wie die Fachzeitschrift Greentech Media berichtet.

Für die Krankenhäuser ist das Programm attraktiv, da sie keine Vorauszahlungen zu leisten haben. Am Ende würden die Krankenhäuser zwar an den Projektkosten beteiligt, so PSE&G-Programmmanager Mike Savage. Die Zahlungen erfolgten aber zinslos über einen Zeitraum von 60 Monaten, und ausschließlich durch Einsparungen bei den monatlichen Energierechnungen.

Bei Einfamilienhäusern stehen Baukosten im Vordergrund

Ein komplett anderes Herangehen ist dagegen beim wichtigen Marktsegment der Einfamilienhäuser zu beobachten. Jährlich werden rund 1,2 Millionen Baugenehmigungen für sie erteilt. Doch die privaten Bauherren und künftigen Hausbesitzer kalkulieren in der Regel kurzfristig. Für sie stehen die Kreditschulden im Vordergrund,

die sich bei der Baufinanzierung auftürmen. Deshalb sind möglichst niedrige Baukosten für sie wichtiger als spätere Einsparungen bei den Betriebskosten.

Da Öl und Gas zudem günstig sind, erscheinen kostspielige Wärmeisolationen, moderne Baumaterialien sowie teure Heiz- und Klimatechnik verzichtbar. Entsprechend schwer ist dieser Markt für Anbieter energieeffizienter Lösungen zu erreichen.

Schwieriger Markt mit großem Wachstumspotenzial

Deutsche Anbieter von Lösungen zur Energieeffizienz im Gebäudebau treffen in den USA auf eine übergroße Vielfalt von Normen und Standards sowie zuständigen staatlichen und privaten Organisationen. Einen Bericht zu diesen Vorgaben sowie Links und Kontaktadressen finden Sie unter: <http://www.gtai.de/MKT201906148001> ▶

Zudem ist der Wettbewerb äußerst hart. Im Bereich des privaten Häuserbaus sowie bei Gebäudeinstallationen dominieren kleine und mittelgroße Firmen. Um einen Markteintritt hinzubekommen, sollten sich deutsche Anbieter zunächst auf einen Standort fokussieren.

Trotz der genannten Einschränkungen bestehen vielfältige Geschäftschancen. Bis 2035 besteht laut U.S. Department of Energy für 75 Prozent aller Gebäude ein Sanierungsbedarf. Zudem ist die US-Bauwirtschaft von ihren Umsätzen und unterschiedlichen Projekten her so vielfältig und umfangreich, dass sie für Anbieter von Materialien und Ausrüstungen zur Erhöhung der Energieeffizienz ein großes Betätigungsfeld bietet. Der Markt für Isolationsmaterial hat zum Beispiel 2017 ein Volumen von 10 Milliarden US-Dollar angenommen, wie aus einer Studie des Marktforschers Freedonia hervorgeht. Bis 2022 soll das Marktvolumen demnach auf 11,7 Milliarden US-Dollar steigen - ein jährlicher Zuwachs von 3,2 Prozent.

Am meisten werden die Dämmstoffe Glasfaser, Mineralwolle, Schaumstoff und Zellulose verbaut. Wichtige Hersteller dafür sind CertainTeed (Saint-Gobain), DowDuPont, Huntsman, Johns Manville (Berkshire Hathaway), Knauf Insulation und Owens Corning.

US-IMMOBILIENVERWALTER SUCHEN NACH ENERGIEEFFIZIENTEN LÖSUNGEN

Auslieferungen von Heiz- und Klimatechnik in den USA (in 1.000 Einheiten, Veränderung in %)

Bezeichnung	2017	2018	Veränderung2018/2017
Wassererhitzer für Wohnungen/Wohnhäuser	8.487	8.751	3,1
davon			
.Gas-Warmwasserboiler	4.359	4.521	3,7
.Elektro-Warmwasserboiler	4.127	4.230	2,5
Wassererhitzer für gewerblich genutzte Gebäude	246	232	-5,5
davon			
.Gas-Warmwasserboiler	94	94	0,8
.Elektro-Warmwasserboiler	152	138	-9,4
Raumheizungen	3.171	3.455	9,0
davon			
.Gas-Raumheizungen	3.134	3.417	9,0
.Öl-Raumheizungen	37	38	3,1
Klimaanlagen	5.186	5.400	4,1
Wärmepumpen	2.620	2.941	12,2

Quelle: Air-Conditioning, Heating and Refrigeration Institute (AHRI), Feb. 2019

Beim Einbau und bei der Modernisierung von Heiz- und Klimatechnik halten smarte Steuerungen Einzug, die den Energieverbrauch wirksam senken und darüber hinaus keinen großen Kostenaufwand darstellen. Deshalb wächst das Anwendungsfeld für smarte Steuerungen sehr schnell. Nutzer können diese Steuerungen mobil über das Internet bedienen. Thermostate und Bewegungsmelder, die mit den Steuerungen vernetzt sind, tragen zusätzlich zur Energieeinsparung bei.

US-IMMOBILIENVERWALTER SUCHEN NACH ENERGIEEFFIZIENTEN LÖSUNGEN

Gebäudeeffizienzprojekte in den USA

Projektbezeichnung (Technologie)	Unternehmen	Status	Investitionsvolumen (in Mio. \$)
Clean Energy Action Plan in Westchester County (State of New York), Upgrade von Heiz- und Kühlanlagen in Wohnhäusern	ConEdison	wurde im März 2019 verkündet	250
Zuschüsse zur Zertifizierung nach LEED in 15 Kommunen	Bank of America	Bewerber muss sich zur Klimaneutralität bis 2020 verpflichten	0,5
"The Smarter DC Challenge", Zuschüsse aus dem Green Building Fund, (District of Columbia)	D.C. Government, Department of Energy & Environment	Unternehmen führen umweltfreundliche Praktiken bis 2020 ein	k.A.
Bau eines klimaneutralen Campus gemäß LEED Gold (Arlington, Virginia)	Amazon	Planung	k.A.
Garfield Green Development, im Rahmen der "Global Reinventing Cities competition", (Chicago, Illinois)	Perkins + Will Architecture	Entwürfe zum umweltfreundlichen Wohnen; Projektfrühphase	22,3
Long Beach Civic Center gemäß LEED Gold, (Long Beach, Kalifornien)	Clark Construction	Fertigstellung 2020	400,0

Quellen: GTAI-Recherchen

Kontaktadressen

Bezeichnung	Internetadresse	Anmerkungen
Germany Trade & Invest	http://www.gtai.de/usa ▶	Außenhandelsinformationen für die deutsche Exportwirtschaft, auch Hinweise zu Ausschreibungen
AHK USA	http://www.ahk-usa.com ▶	Anlaufstelle für deutsche Unternehmen in den USA
Cellulose Insulation Manufacturers Association	http://www.cellulose.org ▶	Herstellerverband für Zelluloseisolationen
North American Insulation Manufacturers Association (NAIMA)	https://insulationinstitute.org/about-naima ▶	Herstellerverband für Isolierungen aus Glasfaser und Mineralwolle

Kontaktadressen, Links sowie weitere Informationen zum US-Markt für Energieeffizienz im Gebäudebau finden Sie unter: <http://www.gtai.de/MKT201906148000> ▶

Für tagesaktuelle Informationen zu Energiemärkten und Umwelttechnologien folgen Sie uns auf Twitter: http://www.twitter.com/GTAI_Umwelt ▶

KONTAKT

Robert Matschoß

☎ +49 228 24 993 244

✉ [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.