

Einfach machen!
5 Beratungs-Hacks für das Erfolgsgeschäft Modernisierung

Workshop · 45 Minuten · FördermittelDays 2026

DZ BANK NOVO

NOVO DZ BANK

Ablauf

- Wer ist NOVO?
- Impulse aufgreifen - woran erkenne ich Modernisierungs-Kunden?
- 5 Beratungs-Hacks für Erfolg im Gespräch



NOVO ist Vertrauenspartner für Energieeffizienz in allen Immobilienbereichen der Bank

Partner der Genossenschaftlichen Finanzgruppe seit 2022

Branchenführer
Energieeffizienz-Services für Banken

Daten-Schnittstellen zu zentralen Systemen der Gruppe

Exklusivpartner Hausbank

Exklusivpartner DZ BANK

Premiumpartner Schwäbisch Hall

größter Marktanteil Volksbanken Raiffeisenbanken

Exklusivpartner Impleco

Premiumpartner Schwäbisch Hall Akademie

neue Partnerschaft GENOPACE

Partner dena Deutsche Energie-Agentur Preisträger Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

NOVO - mit uns effizient zur Sanierungsfinanzierung



- Team aus **Energieeffizienzexperten** und Software-Entwicklern
- **bundesweit** im Einsatz
- **Fokus auf Vertriebsunterstützung** und Tools
- **persönliche Beratung** inkl. Vor-Ort-Besuchen
- schneller durch **Automatisierung**

Wir ermöglichen Banken zügige Abschlüsse und Zusatzvolumen.

Partner dena Deutsche Energie-Agentur

Preisträger Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

Bankberater und ihre Kunden schätzen unsere Qualität und Geschwindigkeit

4.7 ★★★★½

Kundenzufriedenheit mit NOVO nach Projektabschluss

80% Folgeaufträge
Kunden buchen für die iSFP-Umsetzung auch die Baubegleitung bei NOVO

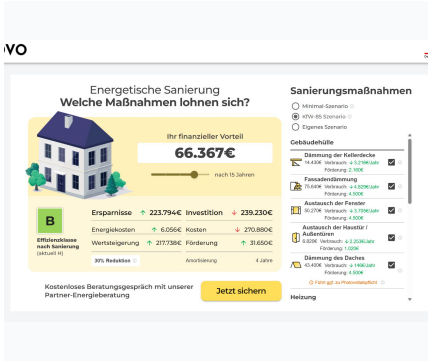
Baubegleitung Feedback von
5/5 ⭐ "Der Service war stets schnell und kompetent. Es erfolgte aktive Unterstützung bei der Ausarbeitung von baulichen Alternativen."

Baubegleitung Feedback von
5/5 ⭐ "fachliche und schnelle Rückmeldung"

Baubegleitung Feedback von
5/5 ⭐ "Fühle mich gut beraten und unterstützt bei meinem Sanierungsvorhaben"

Ihre Erfolgsformel

GenoSimulator



Erstklassige Beratung

Echtzeit-Simulation & verschiedene Szenarien

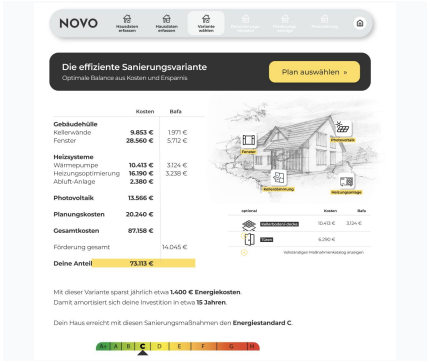
NOVO Energieberatung



Persönliche Expertise

Sanierungsfahrpläne (iSFP) & Förderbegleitung

NOVO-Cockpit



Digitale Steuerung

Vertriebs-Cockpit & volle Status-Transparenz

Vertriebsimpulse clever nutzen

Wie Berater Modernisierungsbedarf früh erkennen & nahtlos aufgreifen.

Das Ziel im Gespräch:

Signale im Alltagsgeschäft nicht übersehen, sondern direkt als Aufhänger für die Energieberatung nutzen.

HACK 1: SIGNAL

Die Preis-Stimmung aufgreifen

Erkennen: Alles wird teurer. Auch Energie, Wohngebäudeversicherung, Tanken. Kunden spüren das deutlich.

Aufgreifen: „Wahrscheinlich sind auch bei Ihnen die Nebenkosten gestiegen. Wollen wir prüfen, wie Sie diesen Posten dauerhaft halbieren können?"

HACK 2: ANLASS

Veränderungs-Anlässe nutzen

Erkennen: Auslaufende Zinsbindungen (Prolongation) oder anstehende Immobilienerbschaften/Käufe/Verkäufe.

Aufgreifen: „Wenn wir Ihre Finanzierung neu aufstellen, packen wir die energetische Sanierung direkt mit rein – das sichert Zinsvorteile & den Wert."

HACK 3: PASS

Schnell an Experten abspielen

Erkennen: Kunde zeigt vages Interesse, Berater fehlt aber die Zeit für Detailberatung.

Aufgreifen: Direkte Überleitung zu Experten. „Ich buche Ihnen ein kostenloses Erstgespräch mit unserem Energieberater bei NOVO."

DZ BANK NOVO



Worum geht es?

Für Kundenberater und Führungskräfte

Psychologische Hürden abbauen

Widerstände beim Kunden elegant auflösen

Stammtisch-Wissen nutzen

Typische Aussagen geschickt in eigene Argumente verwandeln

Emotional argumentieren

Den langfristigen Wert der Sanierung verständlich machen

Fördermittel als Turbo

Zuschüsse als Vertriebsturbo für eigene Finanzierung nutzen

DZ BANK

NOVO

Die 5 Hacks im Überblick

Hack 1

Stammtisch-Judo

Psychologische Einwände

Hack 2

Zins auf Zögern

Entscheidungsblockade & Aufschieberitis

Hack 3

47-Euro-Prinzip

Preisschock

Hack 4

Wertzuwachs-Anker

Emotionale Motivation

Hack 5

Küchentisch-Pilot

Digitale Umsetzung & Abschluss

DZ BANK NOVO



HACK 1

„Stammtisch-Judo"

Vorwände ummünzen, statt widerlegen

Kundeneinwände wie *„Die Handwerker kommen eh nicht"* oder *„Das lohnt sich doch erst nach 30 Jahren"* nicht korrigieren – sondern als Hebel nutzen.

> „Ja, das stimmt, Handwerker sind knapp. Deshalb ergibt es Sinn, sich lieber jetzt mit einem in Verbindung zu setzen - die Warteliste wird ja länger, und die Preise steigen auch."

Die Technik: Den Einwand kurz bestätigen, dann mit derselben Logik in die andere Richtung weiterdenken.

Welche **typischen Stammtisch-Aussagen** hören Sie / Ihr Team immer wieder?

DZ BANK NOVO

HACK 2

„Zins auf Zögern"

Was es kostet, jetzt nichts zu tun

Kunden schieben Modernisierungen auf – und fühlen sich dabei vernünftig. Der Hack dreht diese Wahrnehmung um: **Warten ist keine neutrale Entscheidung. Warten kostet.**

Baukostenzins

Material und Handwerker werden teurer. Wer eine 80.000-Euro-Maßnahme um zwei Jahre schiebt, zahlt sie danach oft für **88.000–92.000 Euro**.

Energiezins

Jeder Winter ohne Sanierung kostet unnötig Geld. Bei 3.000 € Heizkosten + 750 € CO_2-Steuer pro Jahr und 40 % Einsparpotenzial: **1.500 € verschenkt, jedes Jahr.**

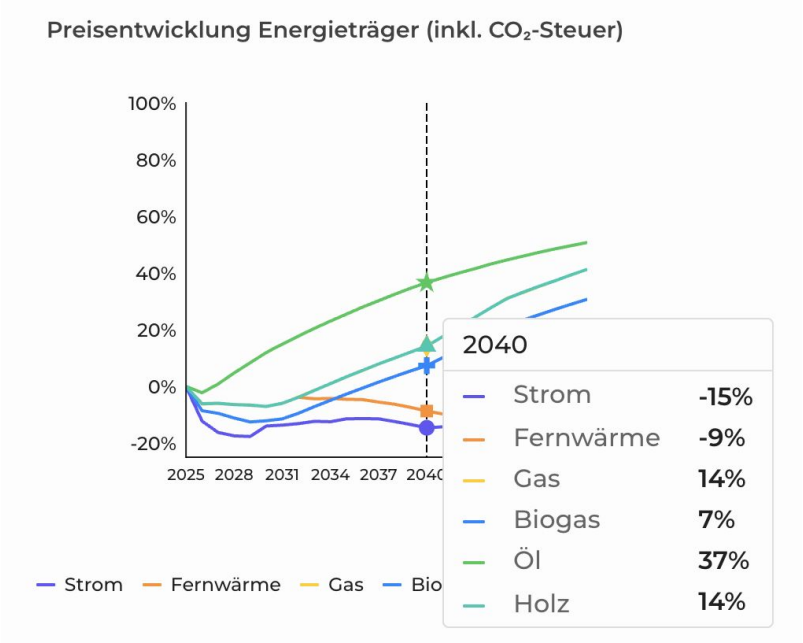
Förderzins

Programme ändern sich. Was heute 15.000 € Zuschuss bringt, kann morgen gekappt, überlaufen oder an schärfere Bedingungen geknüpft sein.

„Jedes Jahr, das Sie warten, kostet Sie in diesem Fall rund 7.400 Euro – ohne dass sich an Ihrem Haus etwas verbessert." Kein Druck, keine Angstmache – nur **sichtbar gemachte Arithmetik.**

DZ BANK NOVO

Die Energiekosten für fossile Heizungen steigen und plötzliche Verteuerungen werden häufiger



Die Preise fossiler Energieträger steigen in den kommenden Jahren **sicher**. Sprungartige Anstiege sind auf Grund der geopolitischen Lage wahrscheinlich (das ist auch an der Tankstelle spürbar).

Die gute Nachricht: Der Ausbau erneuerbarer Energien sichert **sinkende Strompreise**. Wer auf Nummer sicher gehen möchte, **nutzt aktuell noch vorhandene Fördermittel** für moderne Heizsysteme.

Quelle: Energiepreisprognosen der Bundesregierung

DZ BANK NOVO

Eigentümer entscheiden zwischen unkalkulierbaren laufenden Kosten oder lohnender Investition

1. Steigender CO2-Preis

2025: **55 € / t**

2026: **65 € / t**

2030: **180 € / t**

Zusätzlich zur Verteuerung fossiler Brennstoffe setzt auch die rasant steigende CO2-Gebühr Immobilieneigentümer unter Kostendruck.

2. CO2-Gesamtkosten über 15 Jahre

32.000 €

EFH, 160 qm, unsaniert

Hohe kumulative Mehrkosten für unrenovierte Häuser mit fossiler Heizung sind sicher vorherzusehen.

3. Wertverlust der Immobilie

-31%



Ohne Sanierung droht ein massiver Wertabschlag bei zugleich schlechteren Finanzierungs-Konditionen

Quellen: Fraunhofer Institut, Hypoport AG, eigene Berechnungen

DZ BANK NOVO

HACK 3

„Das 47-Euro-Prinzip"

Bruttokosten herunterbrechen

Großzahlen blockieren. „80.000 Euro" klingt unüberwindbar. Der Hack: Konsequent in **Nettomonatsrate umrechnen** – nach Förderung, nach eingesparten Energiekosten, nach Steuerabzug.

> „Sie zahlen netto 47 Euro mehr im Monat – und Ihr Haus ist 40.000 Euro mehr wert."

NOVO-Rechner liefert die Grundlage, direkt am Beratertisch.



DZ BANK NOVO

Die Wahlmöglichkeiten in Zahlen: Geld verbrauchen oder vermehren?

Keine Modernisierung

48.000 € zu viel für Energie

8.000 € zu viel für CO2

= 250 € / Monat verbraucht

Investition mit Kredit-Finanzierung

84.000 € Sanierung

- 18.000 € Förderung

66.000 € Finanzierung

= 390 € / Monat investiert

Ein rechnerisches Plus von 76.400 €*

114.000 € Immobilienwert

56.000 € Energieeinsparung

- 93.600 Finanzierung inkl. Zinsen

✅ nachhaltig abgesicherter Immobilienwert

✅ spürbar gestiegener Wohnkomfort

✅ berechenbar niedrige laufende Kosten

*Beispiel: EFH, Baujahr 1988, 160 qm, unsaniert, Gasheizung von 2000, Energieklasse F
Darlehen 66.000 zu eff. 4,35% über 20 Jahre

DZ BANK NOVO

HACK 4

„Der Wertzuwachs-Anker"

Kosten in Investition verwandeln

Die emotionale Umdeutung: Das Haus ist kein Kostenfresser, sondern ein **Sparbuch mit Rendite.** Modernisierungen sind Einzahlungen – mit zwei simultanen Erträgen: laufende Energieeinsparung + steigender Immobilienwert.

Laufende Energieeinsparung

Monat für Monat weniger Heizkosten – sofort spürbar nach der Sanierung.

Steigender Immobilienwert

Wer das Bild einmal gesehen hat, denkt nicht mehr in „Ausgabe".

Berater nutzen eine einfache Vorher/Nachher-Grafik (oder NOVO-Simulation), die beides sichtbar macht. Welche Kundentypen brauchen diese Argumentation?

DZ BANK NOVO



HACK 5

„Der Küchentisch-Pilot"

Digitale Tools als Vertrauensmaschine einsetzen

Statt nach dem Gespräch ein PDF zu schicken: Den Laptop/das Tablet **aktiv ins Beratungsgespräch holen** und gemeinsam mit dem Kunden in NOVO kalkulieren.

- Der Kunde tippt selbst eine Zahl ein, sieht sofort das Ergebnis – das erzeugt **Eigenverantwortung und Vertrauen.**
- Am Ende generiert der Berater ein Dokument, das der Kunde mit nach Hause nimmt und dem Partner zeigen kann.
- Kein Nachfassen nötig – NOVO übernimmt.

NOVO-Partnerbanken: Welche Fragen werden typischerweise gestellt? Wie spiele ich elegant ab an den Energieberater? Was passiert danach?

DZ BANK NOVO



Wir sind an Ihrer Seite!

📋 NOVO kennenlernen

QR-Code scannen, Termin aussuchen, **weiterkommen.**

📞 Direkter Draht zum NOVO-Team

NOVO-Team **für Banker:**

📱 +49 (0) 15679 146227
hi@buildingnovo.com

Kostenloses Erstgespräch **für Kunden:** hier entlang

DZ BANK NOVO