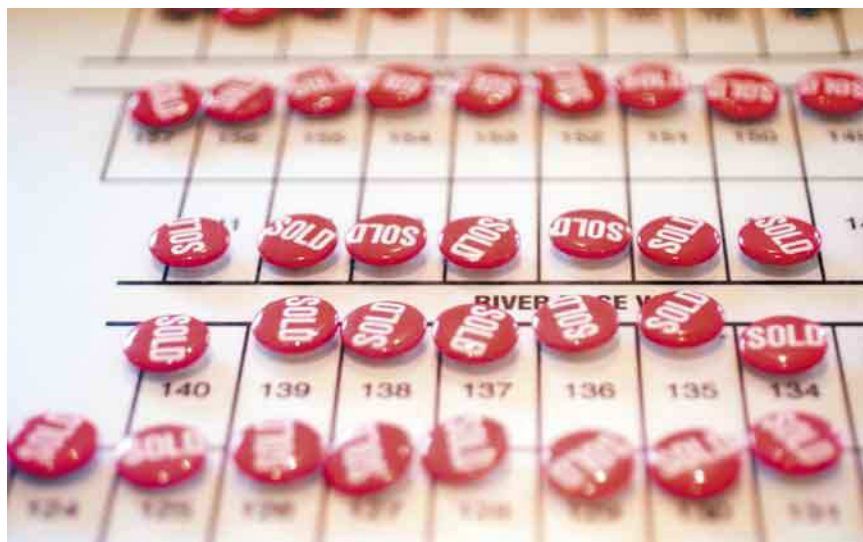


# Solar sells

## Fertighäuser mit Photovoltaikanlage verkaufen sich in Kalifornien besonders gut

Rund eine Autostunde von San Francisco entfernt wetteifern in einem Vorort Sacramentos zwei Fertighaushersteller um die Gunst der Kunden. Die jeweils rund 100 Häuser bilden eine gemeinsame Siedlung und unterscheiden sich auf den ersten Blick kaum voneinander: Doppelgarage, handtuchgroßes Rasenstück, eher breit als hoch gebaut. Doch es gibt einen Unterschied: Alle Häuser von Premier Homes sind als »Nullenergiehäuser« mit einer Photovoltaikanlage ausgestattet.



»Sold«: Cresleigh Homes hat Ende Oktober fast alle Häuser der Siedlung »Rosewood« auf dem Lageplan mit »Verkauft«-Button markiert.

Könnten Sie mir bitte sagen, ob die Photovoltaikanlage extra kostet oder im Preis inbegriffen ist?« Melisa Chalamidas guckt für eine Immobilienmaklerin äußerst pikiert. Mein Begleiter, Mike Keese vom Stromversorger Sacramento Municipal Utility District (SMUD), stößt mich an: »Wir sind im falschen Verkaufsbüro.«

Nein, eigentlich nicht im falschen. Cresleigh Homes Corporation, für die Melisa Chalamidas typisch-amerikanische Vorortfertighäuser verkauft, beackert das

gleiche Gelände wie die Konkurrenz Premier Gardens. Beide Fertighausanbieter haben sich ein Gelände im kalifornischen Sacramento geteilt, wo sie seit einigen Monaten Häuser bauen und verkaufen, Premiers 95, Cresleigh 94. Trotz Abweichungen im Detail ähneln sich diese sehr: große Doppelgaragen, handtuchgroßes Rasenstück vor dem Haus, innen viel Holz und helle warme Farben. Bis auf die Solaranlage natürlich, die es nur bei Premier Homes gibt – hier aber nicht als Extra

sondern auf jedem Haus. Dass wir zuerst Cresleigh einen Besuch abstatten hat seinen Grund: Melisa Chalamidas gibt bereitwillig Auskunft über die Ausstattung der Häuser, Preise und Nachfrage. Letztere ist ganz gut, es sind aber bei unserem Besuch Mitte Oktober noch zahlreiche Häuser zu haben. Die Preise in der »Rosenholz« getauften Siedlung liegen zwischen 381.950 (Modell »Elina«) und 449.950 Dollar (Modell »Mikado II«).

Wenige Meter weiter liegt das Verkaufsbüro von Premier Homes. Don Rives ist erfreut, Journalisten kann er gut leiden: »Wir hatten schon zahlreiche Zeitungsartikel. Und kürzlich war sogar National Geographic hier«, erzählt der Verkaufsleiter stolz. »Das spart die Kosten für Anzeigen.« Grund für das öffentliche Interesse: Premier Homes verkauft in der Siedlung Premier Gardens »Zero Energy Homes« – im energieverwundersamen Amerika eine echte Innovation. Wobei damit keineswegs der Standard der in Deutschland bekannten Nullenergiehäuser gemeint ist. Ein Zero-Energy-Haus erzeugt dank Solarstromanlage, guter Dämmung und Energie sparenden Haushaltsgeräten rund 60 Prozent des benötigten Energiebedarfs. Die übrigen 40 Prozent müssen ganz normal zugekauft werden. Keese hat damit keine Probleme. Im Vergleich zur klassischen



Gut gelaunter Verkäufer: Don Rives freut sich über einige rege Nachfrage an Premiers »Zero-Emission«-Häusern.

Michael Hughes für photon-pictures.com (2)



Notaus: Bei Netzausfall kann das System über eine externe Freischaltstelle vom Netz getrennt werden.

amerikanischen Energieschleuder seien die Solarhäuser hier ein so großer Fortschritt, dass man da nicht über die letzten Prozenzte diskutieren solle. Zumal das gleichnamige Förderprogramm des amerikanischen Energieministeriums, über das die Erstellung des Energiekonzepts für die Premier-Häuser bezuschusst wurde, auch keine höheren Ansprüche stellt.

Die Photovoltaikanlage, ein 2-Kilowatt-System von General Electric Energy, kostet 21.700 Dollar, wovon SMUD 7.000 Dollar zuschießt. Macht immer noch 14.700 Dollar je Anlage, wobei die Kosten nicht gesondert ausgewiesen sondern im Gesamtpreis des Hauses inbegriffen sind. Ein Haus kostet in der Basisausstattung zwischen 338.490 (Modell »Herbstwind«) und 435.990 Dollar (Modell »Obstgarten im Tal«) und liegt damit in der gleichen Größenordnung wie die Konkurrenz von der anderen Straßenseite.

Hierin liegt auch der Grund, warum die Solarstromanlage nicht größer ist. Auf dem Dach wäre schließlich noch Platz gewesen, und mit einer größeren Anlage würde man dem Anspruch »Zero Energy« auch eher gerecht. »14.700 Dollar kann man im Gesamtpreis gut verstecken«, erklärt Keese, der bereits seit vier Jahren versucht, die Baubranche im Versorgungsgebiet seines Arbeitgebers vom Nutzen der Photovoltaik zu überzeugen. Maximal fünf Prozent des Kaufpreises: »Das fällt niemandem auf.« Und wenn doch: Das Argument, die



Ausstellungsraum: Während der Hersteller der Solardachziegel General Electric jedem Amerikaner vertraut sein dürfte, muss der Name der kleinen deutschen Firma, die den Wechselrichter liefert noch gelernt werden: SMA.

Stromrechnung zu drücken, fasziniert viele Kalifornier, die auf Grund leistungsstarker Klimaanlage oft 100 Dollar und mehr im Monat für ihren Strom zahlen.

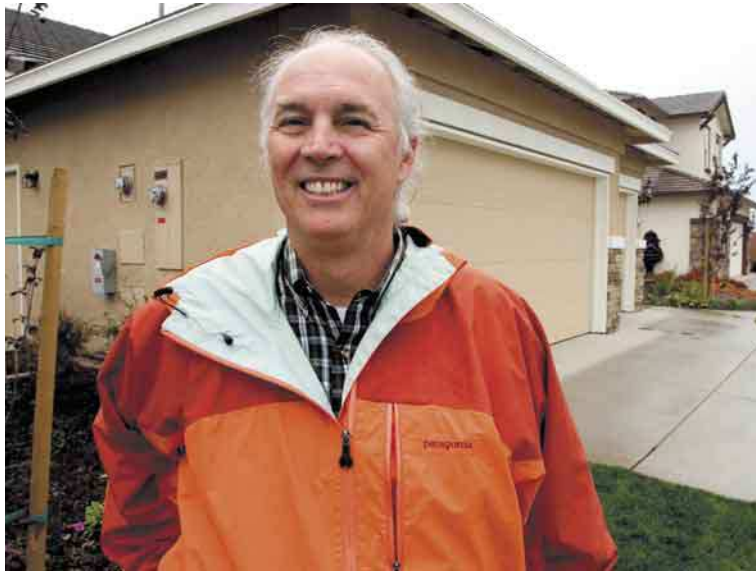
Während des »Solar Advantage Home Program«, das SMUD zwischen 2001 und 2003 durchführte, konnte Keese bereits acht regionale Fertighausanbieter überzeugen, Solarhäuser in ihr Portfolio zu nehmen. Oder wie es Keesees Boss, die SMUD-Vorstandsvorsitzende Jan Schorigen ausdrückt: »Jedes neu gebaute Haus ohne Photovoltaikdach ist eine verlorene Chance für 30 Jahre oder länger.« In der Sacramento-Region wurden in den drei Jahren 18.000 Häuser gebaut. Da sind die von den acht Fertighausanbietern bisher insgesamt 124 verkauften Solarhäuser und auch die neue Premier Gardens-Siedlung

nur ein ganz kleiner Tropfen auf einen verdammten heißen Stein.

Der Grund für SMUDs langjähriges Interesse in Photovoltaik – der Energieversorger hat USA-weit mit die meisten Solaranlagen in seinem Versorgungsgebiet – ist letztlich ein rein finanzieller. Durch die Solardächer lässt sich die Spitzenleistung zur Mittagszeit reduzieren, und die muss SMUD von seinen Vorlieferanten teuer einkaufen. Da die Solarstromanlagen mittags mehr produzieren als die Bewohner verbrauchen, laufen die Zähler rückwärts und SMUD erhält auf diese Weise preiswert zusätzlichen Spitzenlaststrom. Das zumindest ist die Erfahrung, die SMUD mit den bisher rund 1.000 Solarstromanlagen in seinem Versorgungsgebiet gemacht hat. Wie groß der finanzielle Vorteil tatsäch-



Über den Dächern von Premier Gardens: Jedes Haus hat hier seine Solaranlage.



Hauptsache Solar: Mike Keesee vor einem Zero-Energy-House in Premier Gardens.

lich ist, will SMUD jetzt im Vergleich der beiden Neubausiedlungen in Sacramento herausfinden.

Die Erwartungen sind hoch: »2003 wurden in unserem Versorgungsgebiet 9.623 neue Häuser gebaut«, rechnet Keesee vor. »Wenn jedes eine 2-Kilowatt-Photovoltaikanlage hätte, hätten wir eine zusätzliche Kraftwerksleistung von 19 Megawatt in unserem Gebiet.« Der Clou: Diese Kraftwerksleistung könnte die benötigte Spitzenlast um neun Megawatt reduzieren. So betrachtet ist es verständlich, was den Mann von den Stadtwerken so an Solarlächern fasziniert.

Auch bei Premier Gardens ist man zufrieden. Die ersten Häuser wurden im März 2004 gebaut, die letzten werden im Frühjahr 2005 fertig sein. Das sind zehn bis zwölf Häuser pro Monat. »Wir hätten während weniger Tage ausverkauft sein können«, so Don Rives, wenn die Häuser nur schneller fertig wären. Mit jährlich rund 100 Fertighäusern ist Premiers Homes ein eher kleiner Marktteilnehmer. In vier bis fünf Jahren sollen es doppelt so viele sein. Früher hat man vor allem nach Kundenwünschen gebaut, Erfahrung mit Photovoltaik besteht bisher kaum. Wenn Kunden dies ausdrücklich gewünscht hätten, hätte man eine solche Anlage zusätzlich installiert. Doch welcher künftige Hausbesitzer besteht schon auf einem teuren Extra, wenn der Kredit abbezahlt werden muss? Jetzt gehört die Photovoltaikanlage serienmäßig dazu. Das Haus kostet nicht spürbar mehr als ein vergleichbares der Konkurrenz, die niedrigen Energiekosten werden aber als großer Pluspunkt wahrgenommen.

Und wie ist das Rennen ausgegangen? Am 15. Dezember, zu Redaktionsschluss dieser Ausgabe, hatte Cresleigh noch zehn Häuser zu vergeben. Premier neun.

Anne Kreutzmann



Sacramento Municipal Utility District (SMUD)

## PHOTOVOLTAIK IN OPTIMALER FORM

**OPTISOL®**  
MULTIFUNKTIONAL  
UND MULTIKONSTRUKTIV

Architektur mit Zukunft optimiert die Verbindung von Form und Funktion: sie nutzt die energiewirtschaftlichen Möglichkeiten der Photovoltaik, ohne dabei Kompromisse in der Gestaltung des Gebäudes zu machen. Dazu bedarf es der geeigneten Technik, die auch in Sachen Optik überzeugt. Diese Technik steht mit den Solar-Elementen der **OPTISOL®**-Serie bereit, die sich optimal in Fassaden integriert und Ihnen dabei alle gestalterischen Freiheiten läßt.

Dabei kostet **OPTISOL®** nicht mehr als andere Fassadenverkleidungen wie etwa Marmor, Granit oder Sandstein. Aber es leistet entschieden mehr. Ökologisch. Wirtschaftlich. Gestalterisch.

**OPTISOL® – MADE IN GERMANY**

Besuchen Sie uns vom 17. bis 22. Januar 2005 auf der Bau Messe in München Stand C3 435!

**SCHEUTEN SOLAR**

SCHEUTEN SOLAR TECHNOLOGY GMBH  
Am Dahlbusch 25  
45884 Gelsenkirchen  
e-mail: [infosolar@scheutensolar.de](mailto:infosolar@scheutensolar.de)  
[www.scheutensolar.de](http://www.scheutensolar.de)

