

SECTOR-Studie

# Deutsche Wohnungswirtschaft

Studie und Marktscreening 2016



OKTOBER 2016

## Inhaltsverzeichnis

Copyright und sonstige rechtliche Hinweise .....	4
Autor.....	4
Über G.A.M.E. und diese Studie .....	5
Vorwort .....	6
Eine Branche in der Übersicht: Zahlen, Daten und Fakten .....	7
Wohnsituation der deutschen Bevölkerung .....	7
Marktübersicht Wohnungsbestand .....	8
Investitionstätigkeit.....	9
Energieeffizienz in der Wohnungswirtschaft .....	10
Energieeffizienz im Gebäudebereich.....	10
Solare Wärme- und Stromversorgung von Gebäuden .....	11
Energetische Sanierungen .....	12
Sanierungsbedarf .....	12
Aktueller Status und Ausblick.....	13
Die Wohnungswirtschaft im Zeichen der Energiewende.....	14
Commodity-Energievertrieb.....	14
Energiekennwerte in der Wohnungswirtschaft .....	15
Energieverbrauch .....	16
Energimix in privaten Haushalten .....	16
Energieverbrauch der Haushalte nach Bundesland .....	16
Bürger wünschen Strom aus erneuerbaren Energiequellen .....	18
Energieverbrauchsmessung: Wohnungswirtschaft setzt auf Smart-Home-Technologien .....	19
Marktumfeld.....	19
Die Ergebnisse im Überblick.....	20
Prosumer: Neue Geschäftsmodelle für Mieter und Eigentümer .....	21
Einleitung und Begriffsdefinition.....	21
Marktübersicht.....	21
Geschäftsmodelle .....	22
Entwicklung der Prosumer-Haushalte bis 2030 .....	24
Contracting im Mietwohnungsbau.....	25
Wärmeliefercontracting .....	26
Betriebsführungscontracting.....	27
Marktgröße Contracting.....	27
Ausblick Energiedienstleistungen in der Wohnungswirtschaft.....	27

Wachstumsperspektiven für Energiedienstleistungen .....	28
Neue Chancen für Photovoltaik-basierte Mieterstrommodelle auf Basis des EEG 2017 .....	30
PVA in der Wohnungswirtschaft: Geschäftsmodelle .....	33
Betriebsstrom über Eigenerzeugung.....	33
Das Wohnungsunternehmen verkauft den Strom direkt an seine Mieter .....	33
Genossenschaftsstrom .....	33
Auslagerung der Belieferung in eine eigenständige Gesellschaft .....	33
Pachtmodell als Mieter-Energiegenossenschaft .....	33
Errichtung und Betrieb der Eigenerzeugung über einen Contractoren .....	34
Mieterstrom-Regelung im EEG 2016/2017 zur EEG-Umlage .....	34
Änderungen zum EEG 2014.....	34
Übersicht ausgewählter Anbieter.....	35
Chancen für Energiespeicher.....	36
Ein Beispiel aus der Praxis: Berliner Kiezstrom .....	38
Potenzialanalyse für den Energievertrieb .....	39
Grundlage der Datenanalyse .....	39
Schritt 1 - Datengrundlage für die Potenzialanalyse.....	39
Schritt 2 - Ermittlung der Wohneinheiten.....	39
Methodik .....	39
Problemstellung bei kleinen Unternehmen .....	40
Vorgehensweise bei Kleinst-Kapitalgesellschaften gem. § 267 HGB .....	40
Anzahl Unternehmen nach Umsatz und prognostizierten Wohneinheiten.....	40
Schritt 3 - Prognose der Energieverbräuche anhand der Wohneinheiten.....	41
Übersicht der Prognosetabellen.....	42
Geografische Verteilung der Unternehmen nach Sitz.....	43
Literaturverzeichnis .....	44

## Die Wohnungswirtschaft im Zeichen der Energiewende

In Deutschland wird mehr als ein Viertel der Endenergie in Wohngebäuden verbraucht. Damit sind Wohngebäude einer der größten Emittenten von klimaschädlichem CO<sub>2</sub>. Die Zeichen sind erkannt und sowohl die energetische Gebäudesanierung als auch die Kombination von Sanierung und Einsatz moderner Wärmeerzeugungsanlagen stehen auf der politischen wie auch privatwirtschaftlichen Agenda ganz weit oben. Gemantelt werden diese Veränderungsprozesse durch gesetzliche Richtlinien, beispielsweise die Energieeinsparverordnung (EnEV) sowie das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG). Allerdings gibt es verschiedene Sichten auf die Herausforderungen der Wohnungswirtschaft im Zeichen der Energiewende. Will der Eigentümer des Objektes naturgemäß einerseits eine möglichst hohe Rendite erwirtschaften und andererseits eine zufriedene Mieterschaft, ist für den Verwalter ein möglichst einfaches Handling wichtig, etwa wenn es um Themen wie Heizkostenverteilung oder Ablesung und Berechnung geht. Der Mieter hingegen findet seine Motive im Bereich Wohnkomfort, niedrige Energiekosten und – je nach Interessenlage – klimafreundlichen Versorgungskonzepten. Aus Sicht der Energiewirtschaft ist die Branche „68.321 Vermittlung und Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen für Dritte“ aus mehreren Gründen heraus von Interesse. Dies betrifft insbesondere die Belieferung mit den Commodities Strom und Erdgas sowie die objektbezogene Wärmeversorgung. Darüber hinaus ist die Wohnungswirtschaft auch für den Einsatz von dezentraler Energieerzeugung (Quartierslösungen) prädestiniert. Allem voran stehen hier der Einsatz von KWK-Technologie sowie Photovoltaikanlagen – auch in Verbindung mit Mieterstrommodellen.

## Commodity-Energievertrieb

Hausverwaltungen betreuen i.d.R. eine Vielzahl an Wohnungen. Sie kaufen häufig Energie, insbesondere Erdgas, zentral ein und berechnen diese in Form einer Heizkostenverteilung an die letztverbrauchenden Mieter im Umlageverfahren bzw. über Wärmezähler weiter. Mit anderen Worten ergibt sich mit einem objektbezogenen Liefervertrag ein großer Mengenhebel für das Commodity-Geschäft. Dies betrifft vorrangig die Belieferung mit Erdgas, während Strom für die Wohneinheiten nach Untersuchung der MPW Institute LLC aus 2013 nur bei 7% der Hausverwalter zentral abgedeckt wird<sup>22</sup> (5). Aus der Praxis wird dabei häufig berichtet, dass Hausverwalter den Lieferantenwechsel aufgrund der komplexen Ab- und Anmeldungen einer Vielzahl an Lieferstellen eher zu Gunsten einer Vertragsverlängerung mit dem bestehenden Lieferanten scheuen. Erschwerend kommt insbesondere bei kleineren Hausverwaltungen unter 500 verwalteten Wohneinheiten hinzu, dass die Entscheider häufig nur sehr eingeschränkt in der Akquise erreichbar sind – hier macht der Chef häufig noch alles selbst.

### *Die Wohnungswirtschaft stellt eigene Anforderungen an den Energievertrieb*



In jedem Fall muss der Energievertrieb in der Lage sein, eine Vielzahl an Lieferstellen schnell und kostengünstig abzurechnen. Die vorgenannten Hemmnisse beim Lieferantenwechsel sollten Teil der Akquisitionsstrategie sein. Der

<sup>22</sup> [http://www.mpw-net.de/fileadmin/media/mpw/Studien/2013\\_MPW\\_Studie\\_EDL\\_in\\_der\\_WoWi.pdf](http://www.mpw-net.de/fileadmin/media/mpw/Studien/2013_MPW_Studie_EDL_in_der_WoWi.pdf)

## Prosumer: Neue Geschäftsmodelle für Mieter und Eigentümer

### Einleitung und Begriffsdefinition

Die Energiewende fördert die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Waren früher Energieerzeuger in der alten Welt eindeutig einem relativ überschaubaren Anteil an Unternehmen zuzurechnen, so ist die Anzahl der Strom- und Wärmeproduzenten in den letzten Jahren deutlich bunter und vielfältiger geworden – zu Lasten der Altvorderen.

Viele hunderttausend Wind-, Photovoltaik- und Biogasanlagen produzieren mittlerweile neben BHKW- und KWK-Anlagen Strom aus regenerativen Energiequellen wie auch mit der konventioneller Primärenergie Erdgas.

*Produzieren in Zukunft die Haushalte ihren Strom komplett selbst?*



Die Einspeisung von lokal erzeugter elektrischer Energie ist sozusagen das primäre Geschäftsmodell der „neuen“ haupt- und nebenberuflichen Marktteilnehmer. Davon abzugrenzen ist eine neue Spezies: Die der Prosumer. Aus der Wortschöpfung anglistischen Ursprungs entfalten die Begriffe Producer und Consumer eine geradezu klassische Simplizität auf ökologisch widerspruchsfreien Terrain: Dort, wo Energie produziert wird, wird sie auch verbraucht. Der Prosumer produziert also maßgeblich Energie, um diese auch vor Ort zu konsumieren. Für die Einordnung als Prosumer spielt der sogenannte Eigenversorgungsgrad

(EV) – also der Anteil des Stromverbrauchs eines Haushalts, der mit selbsterzeugtem Strom gedeckt wird – eine wesentliche Rolle.

Ein Prosumer-Haushalt ist als solcher definiert, wenn dieser einen Eigenversorgungsgrad größer Null aufweist. Also genau im umgekehrten Verhaltensmuster wie solche Haushalte die ihren selbsterzeugten Strom zu 100 % in das öffentliche Stromnetz einspeisen und damit als Energieproduzent im Kleinstformat auftreten.

Allerdings limitiert die perfekt ausbalancierte Eigenzeugung zum Zwecke des Eigenverbrauchs die zu installierende Erzeugungsleistung  $P_{max}$  auf den  $P_{min}$  im lokalen Verbrauch. Darüberhinausgehende Energie muss entweder zwischengespeichert werden (vgl. Strom- und Wärmespeicher) oder mangels Pufferung in das öffentliche Netz eingespeist werden. Maßgeblich für den wirtschaftlichen Erfolg solcher Prosumer-Modelle sind die flankierenden Rahmenbedingungen des Gesetzgebers sowie als Benchmark die Bezugspreise für Energie aus öffentlichen Quellen. Neue Möglichkeiten ergeben sich nicht zuletzt aus der Novellierung des EEG 2016/2017 und den sich daraus ergebenden finanziellen Anreizen für Mieterstrommodelle in der Wohnungswirtschaft.

### Marktübersicht

Rund die Hälfte der Deutschen wohnt in einer Mietwohnung. Für sie sind Prosumer-Modelle in Eigenregie praktisch ausgeschlossen. Nach einer Untersuchung des IÖW – Institut für ökologische Wirtschaftsforschung, Berlin <sup>33</sup> unter 532 PV-Prosumer Haushalten sind die ökologischen Gründe sowie die Möglichkeit zum Eigenverbrauch der erzeugten elektrischen Energie maßgebliche Motive für die Nutzung von Photovoltaikanlagen. Überträgt man diese Erkenntnisse auf die Gesamtbevölkerung – insbesondere auf die vorgenannten Mieter – so ergibt sich eine hohe Bereitschaft, lokal erzeugte Energie auch selbst zu verbrauchen. Mit

<sup>33</sup> <https://www.ioew.de/>

## Contracting im Mietwohnungsbau

Contracting in der Wohnungswirtschaft. Bereits dieser Satz ist irreführend. Denn es gibt nicht „den“ Wohnungsmarkt als homogene Branche. Der Markt stellt sich regional und auf einzelne Bevölkerungsgruppierungen bezogen sehr unterschiedlich dar. Dicht nebeneinander existieren Nachfrage- und Angebotsmärkte, Wohnungsleerstände und dringender Wohnungsbedarf, Nachfrage nach Luxuswohnungen und nach preisgünstigen Wohnungen. Genauso vielfältig sind die Anforderungen an die Energieerzeugungsanlagen. Und nicht nur das. Auch die Anbieter von Wohnraum sind heterogen strukturiert. Von den bundesweit rund 40 Mio. Wohnungen werden rund 16 Mio. durch die jeweiligen Eigentümer selbst genutzt. Weitere 24 Millionen Wohnungen werden vermietet. Mehr als die Hälfte von natürlichen Personen und Kleinstanbietern. Professionelle Wohnungsunternehmen bewirtschaften mit etwa 9 Mio. Wohneinheiten (WE) knapp 40 Prozent aller Mietwohnungen in Deutschland. Damit wird schnell klar, dass die einzelnen Unternehmen und Anbieter nicht einheitlich agieren, sondern ihren individuellen Geschäftsmodellen und Schwerpunkten folgen. Hinzu kommen unterschiedliche übergeordnete Zielsetzung zwischen rein kommerziell agierenden Anbietern und gemeinnützigen Wohnungsunternehmen. Eines ist allen Wohnungsanbietern gemein: Einmal gebaute Gebäude altern. Und damit altert auch die verbaute Heizungsanlage von Jahr zu Jahr. Es stellt sich damit nicht nur beim Neubau, sondern insbesondere bei der Modernisierung von Bestandsimmobilien die Frage nach der wirtschaftlichsten Lösung – zualler erst nach der Frage make or buy. Und ob die Modernisierung sowie Betriebsführung der objektbezogenen Wärmeinfrastruktur zu den Schlüsselkompetenzen der Wohnungswirtschaft zählt, ist im Einzelfall eine Frage wert.

Die Umstellung eines bestehenden Heizungs-systems mit Hilfe von Contracting ist eine moderne Lösung und Alternative, um die Energieeffizienz im Gebäude zu steigern.

Und mehr noch: Contracting ist neben den technischen Aspekten in aller erster Linie eine Verschiebung des Investitionsvolumens von Objekteigentümer zu externen Dienstleister. Das bedeutet, dass Investitionen in fünf- bis sechsstelligen Bereich nicht mehr in den Bilanzen der Wohnungsunternehmen aktiviert werden, sondern planbare Kosten anstelle von Abschreibungen und Betriebskosten treten. In Zeiten von Zinsdefinition über Bilanzratings ein nicht zu unterschätzender Faktor.

*Contracting in der Wohnungswirtschaft kann für alle Beteiligten ein Gewinn sein*



Contracting ist also ein attraktives Instrument, um Effizienzinvestitionen (z.B. Heizungsmodernisierung) nicht nur zu finanzieren, sondern auch technisch umzusetzen. Wärmecontracting ermöglicht es, mit geringen finanziellen Belastungen des Gebäudeeigentümers vorhandene Potenziale zur Energieeinsparung und Umweltentlastung auszuschöpfen. Wohnungsunternehmen als Contractingnehmer und Energieunternehmen als Contractor sorgen im

## Neue Chancen für Photovoltaik-basierte Mieterstrommodelle auf Basis des EEG 2017



Die Freude war groß bei den Lobby-Verbänden der Wohnungswirtschaft, nach dem sich die Berliner Koalitionspartner noch kurz vor Verabschiedung des EEG 2016/2017 auf Nachbesserungen im Bereich Mieterstrommodelle geeinigt haben. So sollen Mieter in Zukunft von den Chancen der Eigenstromerzeugung über zentral genutzte Photovoltaikanlagen mittels Mieterstrommodellen profitieren, ohne dass die volle EEG-Umlage darauf zu zahlen ist. Der Deutsche Mieterschutzbund begrüßte diese Entwicklung ebenso wie der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW).

Waren bislang nur Eigentümer, die sich einer Dachanlage selbst versorgten von den Umlagen ganz- oder teilweise befreit, so konnten Mieter nicht von vermietetseitig produzierten Grünstrom im gleichen Umfang monetär profitieren.

Mit den nun vorgenommenen Änderungen bietet sich die Chance, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Mit Mieterstrommodellen profitieren aber nicht nur die Letztverbraucher sondern insbesondere auch die Anbieter. Nicht

wenige Stromverkäufer suchen händeringend nach neuen Ertragsquellen, um die schrumpfenden Margen im klassischen Commodity-Geschäft zu kompensieren und damit eine zukunftsorientierte Ausrichtung als Energiedienstleister einzunehmen. Als dritte Interessengruppe sind die Unternehmen der Wohnungswirtschaft selbst zu nennen. Denn auch in diesem Markt gilt nicht erst seit der Mietpreisbremse ein erhöhtes Augenmerk auf attraktive Zusatzgeschäfte. Und was läge näher, als im Rahmen einer Win-Win-Situation den auf dem Dach produzierten Strom direkt an die Mieter im Haus zu beiderseitigen Vorteil zu vermarkten. Ganz nebenbei steigert das auch den Marktwert der bewirtschafteten Immobilie und zahlt auf das Image des Wohnungsunternehmens ein. Auch Energiegenossenschaften bieten sich dabei als formales Konstrukt an (vgl. Kapitel [Prosumer](#)).

Die Nutzung vor Ort erzeugter elektrischer Energie kann außerdem einen ökonomischen Anreiz liefern, durch gezieltes Lastmanagement eine möglichst hohe Harmonisierung von Erzeugung und Verbrauch vor Ort zu erreichen. In einer Stellungnahme des Bundesrats<sup>46</sup> heißt es dazu: „Dadurch gleichen sich Angebot und Nachfrage an, was zur Entlastung der Netze führt, deren Ausbaubedarf verringert und die Systemintegration fluktuierender erneuerbarer Energien fördert“.

Welche Voraussetzungen sind bauseits zu erfüllen? Nach dem gültigen EEG müssen Erzeugung und Verbrauch von Strom aus Photovoltaikanlage in einem unmittelbaren räumlichen Zusammenhang stehen.

Hierbei ist klar von Erzeugung und Verbrauch durch ein und dieselbe Person und dem Verkauf an Dritte zu unterscheiden:

<sup>46</sup> [https://www.bundesrat.de/SharedDocs/drucksaachen/2016/0301-0400/310-16\(B\).pdf;jsessionid=E5BE8B8CD10C7C25A75EE8256E2F3814.2\\_cid382?blob=publicationFile&v=1](https://www.bundesrat.de/SharedDocs/drucksaachen/2016/0301-0400/310-16(B).pdf;jsessionid=E5BE8B8CD10C7C25A75EE8256E2F3814.2_cid382?blob=publicationFile&v=1)

## **PVA in der Wohnungswirtschaft: Geschäftsmodelle**

Der Gesetzgeber fördert über die Einspeisevergütung auch Unternehmen der Wohnungswirtschaft, dezentral erzeugten Strom in das öffentliche Netz einzuspeisen. Allerdings sinkt diese Garantieprämie stetig. Neue Anlagen ab 100 kWp sind außerdem zur Direktvermarktung der erzeugten Strommenge verpflichtet. Das Geschäftsmodell der (Dach-) Flächennutzung für den Betrieb von Photovoltaikanlagen und Einspeisung in das öffentliche Netz ist daher unter Renditegesichtspunkten in der Regel nicht besonders attraktiv für Unternehmen der Wohnungswirtschaft bzw. Immobilieneigentümer. Anders sieht es bei dem Verbrauch direkt am bzw. im Objekt aus. Hier sind verschiedene Modelle möglich, die wir nachstehend vorstellen:

### **Betriebsstrom über Eigenerzeugung**

In jedem Wohnobjekt wird Strom verbraucht. Einerseits in jeder einzelnen Wohnung. Hier wird über den Stromzähler des Bewohners abgerechnet. Es gilt die freie Lieferantenwahl. Andererseits verbraucht eine Immobilie für Beleuchtung, Aufzüge, allgemeine Klimatisierung usw. entsprechenden Betriebsstrom. Dieser wird im Umlageverfahren mit den Bewohnern bzw. Eigentümern abgerechnet. Grundlage dafür ist die Betriebskostenverordnung, nach der sich die Kosten der Heizungsversorgung, der Betriebsstrom für Personen- und Lastenaufzüge, die Beleuchtung, Gemeinschaftsantennenanlagen, Wäschepflege sowie sonstige Betriebskosten umgelegt werden. Eine objekteneigene Photovoltaikanlage kann bei entsprechender Dimensionierung und ggf. in Verbindung mit einem Stromspeicher die Grundversorgung des Wohnobjektes mit Betriebsstrom sicherstellen.

### **Das Wohnungsunternehmen verkauft den Strom direkt an seine Mieter**

Ein anderes Modell liegt vor, wenn nicht nur der Betriebsstrom über Umlagen an die Mieter

/ Wohnungseigentümer weiterberechnet wird, sondern das Wohnungsunternehmen gegenüber dem Endverbraucher als Stromlieferant auftritt. In der Konsequenz ist das Wohnungsunternehmen nicht nur Stromerzeuger, sondern auch Netzbetreiber des Objektnetzes und Lieferant. Die Letztverbraucher schließen einen Stromliefervertrag mit dem Wohnungsunternehmen ab. Diese Stromversorgung ist als gewerbliche Belieferung mit Gewinnerzielungsabsicht einzuordnen.

### **Genossenschaftsstrom**

Von den Mieterstrommodellen abzugrenzen sind Genossenschaften. Dabei ist der Letztverbraucher Teilhaber des Wohnobjektes und ggf. Teilhaber der Erzeugungsanlage. Hier wird beachtet, dass die Einnahmen aus der Stromerzeugung nicht höher als zehn Prozent der Einnahmen aus Vermietung sind. Andernfalls läuft die Genossenschaft Gefahr, etwaige Befreiungen für Umsatzsteuer, Gewerbesteuer und Körperschaftsteuer zu risikieren.

Ob die genossenschaftliche Teilhabe der Mitglieder jedoch hinsichtlich der Regelungen des § 5 Abs. 12 EEG juristisch von Bestand sind, muss individuell geprüft werden. Der Paragraph definiert, dass eine Eigenversorgung vorliegt, wenn Erzeuger und Verbraucher eine Person sind.

### **Auslagerung der Belieferung in eine eigenständige Gesellschaft**

Eine Mischform stellt die Abwicklung der Stromerzeugung- und Belieferung bzw. Abrechnung über eine eigenständige Gesellschaft dar. Beteiligt sein können der Immobilieneigentümer und ein externer Partner, bspw. ein klassischer Energieversorger.

### **Pachtmodell als Mieter-Energiegenossenschaft**

Grundsätzlich ergibt sich auch das Modell, dass Letztverbraucher in Form einer Genossenschaft bzw. einer GbR zusammenschließen und das Dach für den Betrieb einer Photovoltaikanlage pachten. Auch in diesem Fall liegt zunächst