



WOHNEN IM DENKMAL

Der Wiener Hof in Bremen

► 20

STÄDTEBAU + STADTENTWICKLUNG

Nachbarschaftsvereine:
Profis für soziales Miteinander

► 12

ENERGIE + TECHNIK

Bestandsmanagement in der
Wohnungswirtschaft

► 30

MARKT + MANAGEMENT

Brandenburger-Hof-Gespräch:
Herausforderungen der Zukunft

► 50



Studie „Wärmecontracting“

Zukünftige energetische Maßnahmen fokussieren auf die Heizungsoptimierung

Der Klimaschutzbericht 2017 der Bundesregierung prognostiziert für 2020 eine Reduktion der CO₂-Emissionen von 32% statt der geplanten 40%. Deshalb wurde für 2030 mit 55% die CO₂-Minderung ambitioniert neu definiert. Auch wenn der Gebäudesektor im Jahr 2014 schon eine CO₂-Reduktion von 43% erreichte, sind die Ziele für 2030 und 2050 nur mit weiteren erheblichen Anstrengungen erfüllbar.



Prof. Dr. Norbert Raschper
EBZ Business School, Bochum
Geschäftsführender Gesellschafter
der iwB Immobilienwirtschaftlichen
Beratung mbH,
Braunschweig

Diese Entwicklung erfordert ein Umdenken auch in der Immobilienwirtschaft. Da ein Großteil der Geschosswohnungsbauten in Deutschland (wenn auch möglicherweise mit weniger als 10 cm) gedämmt wurde und der Grenznutzen immer dickerer Wärmedämmungen erreicht wird, liegen die zukünftigen Effizienzsteigerungen in der Optimierung der Anlagentechnik.

Je nach abzulösender Altanlage ermöglicht schon eine Brennwerttechnik mit solarthermischer Warmwasserbereitung eine Primärenergieeinsparung von bis zu 40%. Investitionen in die Anlageneffizienz haben zudem einen besseren äquivalenten Energiepreis (Kosten der eingesparten kWh Endenergie) und auch geringere Kosten pro eingesparter Tonne CO₂ als eine Investition in eine dicke Wärmedämmung der Gebäudehülle.

Anlagenkataster schafft Transparenz

Die Fokussierung auf die Anlagentechnik ist nicht nur ökologisch geboten, sondern auch zwingend erforderlich, da mehr als die Hälfte der Heizungsanlagen im Wohnungsbau älter als 20 Jahre sind und in den nächsten Jahren ausfallen werden (Abb. 1).

Um eine verlässliche Entscheidungsgrundlage zu besitzen, ist der Aufbau eines detaillierten Anlagenkatasters zwingend erforderlich. Für wichtige Bestandsquartiere sollten zudem energetische

ABB. 1: ALTERSSTRUKTUR VON HEIZUNGSANLAGEN IM WOHNUNGSBAU

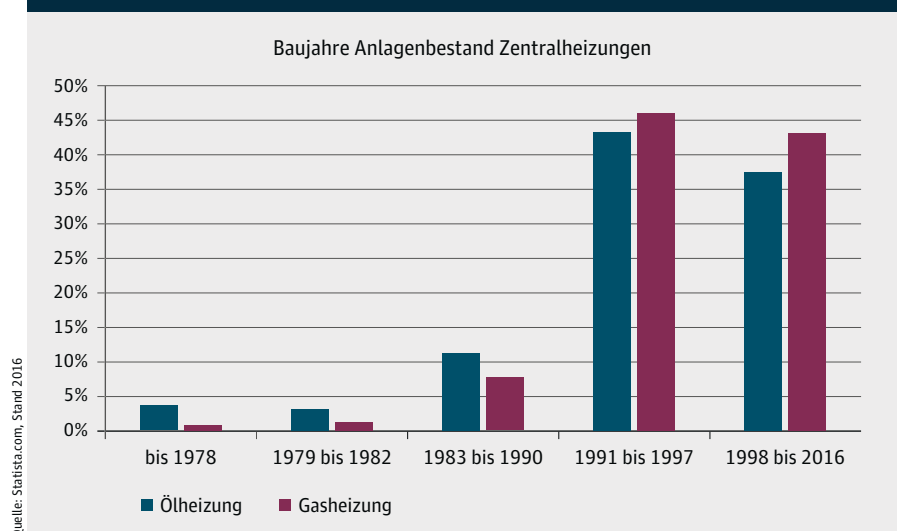
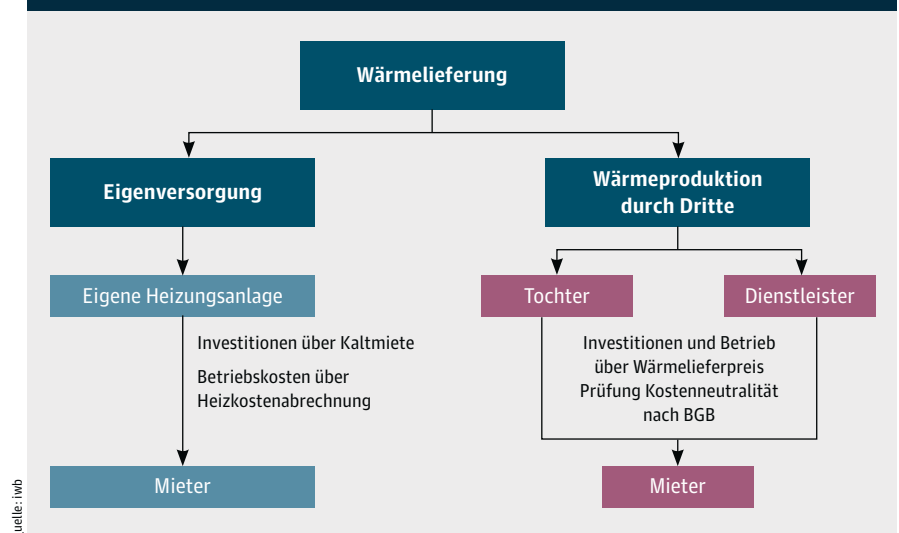


ABB. 2: HANDLUNGSOPTIONEN WÄRMEVERSORGUNG



FORSCHUNGSBERICHT

Der Verein „Wohnen in Genossenschaften e.V.“ hat das Forschungsprojekt aus Mitgliedsbeiträgen finanziert.



Bestellung des Abschlussberichts zum Selbstkostenpreis unter: www.wohnen-in-genossenschaften.de

Quartierskonzepte erarbeitet werden. Die bisherigen Anlagenkonzepte werden dazu um erneuerbare Energien bis hin zum Aufbau von Nahwärmesystemen mit der Kopplung der Sektoren Wärme und Strom und evtl. auch Elektromobilität erweitert und über den „Wärmelieferpreis“ auf Wirtschaftlichkeit untersucht.

Strategische Möglichkeiten der Wärmelieferung

Der Vermieter hat seine Wohnungen mit Wärme zu versorgen, ist aber sowohl bei der Wahl der Anla-

genart als auch dem Konzept der Wärmelieferung frei. Der Vermieter kann eine eigene Heizungsanlage bauen und betreiben („Eigenversorgung“) oder Dritte mit der Wärmelieferung beauftragen („gewerbliche Wärmelieferung“ oder auch „Contracting“ genannt).

Da beim Contracting neben den Betriebskosten zur Wärmeproduktion auch die Investitionen in den Wärmelieferpreis einfließen, schreibt der § 556c BGB die Kostenneutralität vor. Der Vermieter muss nachweisen, dass der Mieter für Heizung und Warmwasser nach der Umstellung nicht

mehr bezahlt als vorher. Der Nachweis erfolgt für das gesamte betroffene Gebäude und sollte sehr sorgfältig geführt werden. Gelingt der Nachweis, ist die Umstellung durch den Mieter zu dulden, andernfalls wird ein Baukostenzuschuss des Wohnungsunternehmens erforderlich.

Im Rahmen des Forschungsprojektes „Wärmecontracting“, finanziert durch den Verein „Wohnen in Genossenschaft e.V.“, wurden die unterschiedlichen Geschäftsmodelle zur Wärmelieferung untersucht und auch detailliert auf die Praxistauglichkeit für kleinere und mittlere Wohnungsunternehmen bewertet (siehe Kasten oben).

Eigenversorgung mit Wärme

Die Eigenversorgung mit Wärme sollte insbesondere dann angestrebt werden, wenn die Wärmeversorgung als strategische Kernaufgabe des Wohnungsunternehmens verstanden wird und die Anlagentechnik und der Anlagenbetrieb relativ neu bzw. effizient sind.

Der Austausch der Heizungen bei der Eigenversorgung erfordert erhebliche Investitionen in die Anlagentechnik, die die Kapitaldecke der Wohnungsunternehmen stark beanspruchen. Da ►

Miele

Die Basis für Ihren Erfolg.

Weltpremiere der neuen Kleinen Riesen: saubere und gepflegte Textilien für Ihren Arbeitsalltag.

- Erstmals mit Farb- und Touchdisplay
- Drei Trommelgrößen für jede Anforderung
- Professionelles Waschen und Trocknen in nur 86 Minuten.

Die Basis für Ihren Erfolg:
Mit vielen Spezialprogrammen für unterschiedlichste Anschmutzungen.

Miele Professional. Immer Besser.

Infos: 0800 22 44 644
www.miele.de/pro/kleineriesen



ABB. 3: MASSGEBLICHE HEBEL ZUR WIRTSCHAFTLICHKEIT VON CONTRACTINGMODELLEN

Bestandsgröße	<ul style="list-style-type: none"> - Für Contractingprojekte eher unwichtig - Energieeinsparpotenziale ausschlaggebend - Für Joint Venture wichtig, da Attraktivität für Partner
Anlagenstruktur und -effizienz	<ul style="list-style-type: none"> - Sehr wichtig, je besser desto unattraktiver für Contracting - Anlagenalter entscheidet über Investitionsvolumen und das Contractingmodell Anlagen- oder Betriebsführungscontracting - Dezentrale Anlagen kostenintensiver als Zentralanlagen
Betriebsführung	<ul style="list-style-type: none"> - Sehr wichtig, je besser desto unattraktiver für Contracting - Gut geführte Anlagen bieten kaum Einspareffekte im Betrieb
Energielieferkonditionen	<ul style="list-style-type: none"> - Sehr wichtig, je besser desto unattraktiver für Contracting - Aktuell guter Energieeinkauf ermöglicht kaum Skaleneffekte für Contractor

Quelle: iwob

diese Investitionen nur teilweise auf die Kaltmiete umgelegt werden können, entsteht zudem ein erheblicher bilanzieller Aufwand.

Gleichzeitig fordert die Erarbeitung eigener oder die Bewertung externer Heizungskonzepte (evtl. als Nahwärmesysteme mit Einbindung erneuerbarer Energien) erhebliches Fachwissen und bindet das dringend für den Neubau benötigte knappe bautechnische Personal und die nur selten in kleineren und mittleren Unternehmen vorhandenen TGA-Ingenieure. Ist kein ausreichendes Kapital und/oder Fachwissen vorhanden, sind Alternativen zur Eigenversorgung zu suchen.

Wärmecontracting in einer eigenen Energietochter

Soll die Energieversorgung im eigenen Einflussbereich bleiben, gleichwohl die Investitionen aus der Bilanz des Wohnungsunternehmens genommen werden, bietet sich die wirtschaftliche Gründung einer Energietochter schon ab einem betreuten Bestand von Zentralheizungen für ca. 1.500 Wohneinheiten an. Auch wenn hier naturgemäß nur eine geringe Personaldecke vorhanden ist und somit Probleme bei Wissensaufbau und Fehlzeitenvertretung auftreten können, kann diese Energietochter deutliche Entlastungen der Mieter bei den Heizkosten erreichen.

Ab einem betreuten Bestand von Zentralheizungen für ca. 3.000-4.000 WE kann die Energietochter in vielen Fällen das komplette Leistungsprofil der Energieversorgung evtl. sogar in Verbindung mit den Geschäftsfeldern Heizkostenabrechnung, Mieterstrom und/oder Elektromobilität zur Entlastung der Mieter übernehmen. Da der Personalstamm mit der Anzahl

betreuter Heizanlagen/Wohnungen wächst, sinkt das mögliche Risiko bei Wissensaufbau und Fehlzeitenvertretung.

Gewerbliche Wärmelieferung über fremde Contractoren

Sprechen insbesondere die strategischen Überlegungen zur Unternehmensstruktur gegen eine eigene Energietochter, kann auch die Zusammenarbeit mit fremden Contractoren sinnvoll sein, sofern die maßgeblichen wirtschaftlichen Hebel für den Contractor (Abb. 3) Optimierungspotenziale in den Anlagen ermöglichen. Die Auswahl des

künftigen Vertragspartners ist sehr wichtig. Die langen Vertragslaufzeiten mit mindestens zehn Jahren und das damit verbundene hohe finanzielle Vertragsvolumen sowie die Abhängigkeit von der Dienstleistungs- und Servicequalität erfordern eine hohe Verlässlichkeit des Contractors. Es ist daher dringend angeraten, die gewerbliche Wärmelieferung auszuschreiben und sich von mehreren, am Markt etablierten Contractoren Angebote vorlegen zu lassen. Wichtige Inhalte der Ausschreibung werden im Forschungsbericht erläutert.

Handlungsempfehlungen aus dem Forschungsbericht

Um die zukünftigen Klimaschutzanforderungen bei bezahlbarem Wohnen zu erreichen, sind hocheffiziente und wirtschaftliche Konzepte insbesondere zur Energieversorgung von Quartieren erforderlich. Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen im Forschungsprojekt zeigen, dass Heizungsmodernisierungen nicht nur effizienter, sondern auch häufig die einzig wirtschaftlich gebotene Energieeinsparoption sind, wenn die Hüllfläche schon gedämmt wurde und die Wärmedämmung bautechnisch noch mangelfrei ist.

Da das Wärmecontracting kein Allheilmittel sein kann, gleichwohl aber große Chancen bietet, sollte sich jedes Unternehmen intensiv damit beschäftigen. Der Forschungsbericht beschreibt die unterschiedlichen Geschäftsmodelle und gibt einen Handlungsleitfaden für die individuelle Entscheidung jedes Wohnungsunternehmens abhängig von der eigenen Bestandsgröße. Zentrale Handlungsempfehlungen sind Abb. 4 zu entnehmen. ■

ABB. 4: ZENTRALE HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Grundlagen schaffen	<ul style="list-style-type: none"> - Aufbau eines Anlagenkatasters mit detaillierten Informationen zur Anlagentechnik - Aufbau energetischer Quartierskonzepte unter Einbindung erneuerbarer Energien und Sektorenkopplung
Eigenversorgung	<ul style="list-style-type: none"> - Zentralisierungskonzepte für dezentral versorgte Bestände - Aufbau von eigenem Fachpersonal TGA sehr sinnvoll - Betriebsoptimierung der Heizanlagen durch Fernwartung
Eigene Energietochter	<ul style="list-style-type: none"> - Ausgründung einer eigenen Energietochter bei mehr als 3.000 WE (mit Insourcing Messdienste evtl. auch ab 1.500 WE) - Erneuerung ineffizienter Heizungen durch Anlagencontracting, Rest durch Betriebsführungscontracting - Betriebsoptimierung der Heizanlagen durch Fernwartung
Wärmecontracting mit Dritten	<ul style="list-style-type: none"> - Ausschreibungsverfahren ist zwingend notwendig - Definition Servicequalität und Bewertung Bieterqualität über Scoring sehr wichtig - Vertragslaufzeiten 10 bis 15 Jahre mit sehr intensiver Kontrolle der Auswirkungen frei verhandelbarer Preisgleitklauseln

Quelle: iwob