

VerbandsMagazin

Themen, Trends und Fakten der Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft – VdW Rheinland Westfalen

19 MIETRECHTSANPASSUNGSGESETZ:
BUNDESTAG BREMST
MODERNISIERUNG AUS

20 IFG-SYMPOSIUM „PERSPEKTIVEN
FÜR WOHNUNGSGENOSSENSCHAFTEN“



4 SCHWERPUNKT –
ENERGIE UND KLIMASCHUTZ
Die Wohnungswirtschaft
vor der Wende?

STUDIE „WÄRMECONTRACTING“

Austausch von Heizungsanlagen bietet Chancen

Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft beschäftigt sich intensiv mit dem Klimaschutz und der Entlastung der eigenen Mieter z. B. bei den Nebenkosten. Die gewerbliche Wärmelieferung kann die Heizkosten senken oder zumindest stabilisieren, Klimaschutzmaßnahmen beschleunigen und das eigene Investitionsbudget für die Erneuerung unserer überalterten Heizungen entlasten.

Damit auch kleinere Wohnungsunternehmen die Chancen und Risiken des Wärmecontractings durch Dritte oder eine eigene Energietochter besser bewerten können, initiierte der Verein „Wohnen in Genossenschaften e. V.“ aus Düsseldorf (www.wohnen-in-genossenschaften.de) ein diesbezügliches Forschungsprojekt. Nach Fertigstellung wird der Abschlussbericht auf der Homepage des Vereins „Wohnen in Genossenschaften e. V.“ erhältlich sein.

Im Rahmen des Forschungsprojektes wurde als Teilaspekt eine Branchenumfrage zu den aktuellen Erfahrungen mit Wärmecontracting durchgeführt. Die große Beteiligung von 98 Wohnungsunternehmen über alle Unternehmensgrößen bot eine sehr gute Datengrundlage.

Struktur der vorhandenen Heizungen

Demnach konnten folgende Ergebnisse analysiert werden. Dass Zentralheizungen im Bestand überwiegen und neue Technologien noch relativ selten sind, war erwartbar. Der große Anteil an Wohnungen mit dezentralen Gasetagenheizungen überraschte (Abb. 1). Denn zur zukünftig erforderlichen Einbindung erneuerbarer Energien wird die komplexe Heizungszentralisierung die Unternehmen zusätzlich stark fordern. Der Vergleich des durchschnittlichen Heizungsalters mit der technischen Lebensdauer zeigt zudem einen wachsenden zeitnahen Handlungsdruck der Heizungserneuerung (Zentralheizungen ca. 13 Jahre zu 20 - 25 Jahre, dezentrale Heizungen knapp 14 Jahre zu 15 - 20 Jahre).

Gründe für ein Wärmecontracting

Knapp die Hälfte der antwortenden Unternehmen besitzt schon Erfahrungen mit Wärmecontracting, teilweise in Pilotanlagen. Aus den Gründen für deren Contractingengagement (Abb. 2) erkennt man deutlich den Handlungsdruck veralteter und ineffizienter Anlagen und das fehlende Wissen um moderne Wärmeversorgungskonzepte bzw. die unzureichenden eigenen personellen Ressourcen. Die Konzentration auf Neu-

bau und Großmodernisierungen bindet das knappe bautechnische Personal und spezielle TGA-Ingenieure sind zumal bei kleineren und mittleren Wohnungsunternehmen nur selten anzutreffen.

Die Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung erfolgte dabei bei 85 Prozent als Anlagencontracting (Erneuerung und Betrieb der Heizungsanlage durch den Contractor) mit der gewünschten Entlastung der Wohnungsunternehmen bei Klimaschutz und Investitionsvolumen. Neuere Anlagen kamen in das Betriebsführungscontracting.

Durchgeführt wurde die Umstellung überwiegend mit fremden Contractoren (76 Prozent). Aber auch schon 21 Prozent der befragten Wohnungsunternehmen (sieben Unternehmen) gründeten ein eigenes Tochterunternehmen zur Wärmelieferung, drei Prozent ein Joint Venture. Diese Durchschnittszahlen sind stark von der Größe des Wohnungsunternehmens abhängig. Bei Wohnungsunternehmen mit weniger als 3.000 WE überwog die Umsetzung mit einem fremden Contractor (88 Prozent), es wurden aber auch schon zwei Energietöchter gegründet. Bei sehr großen Unternehmen wird die Wärmelieferung über

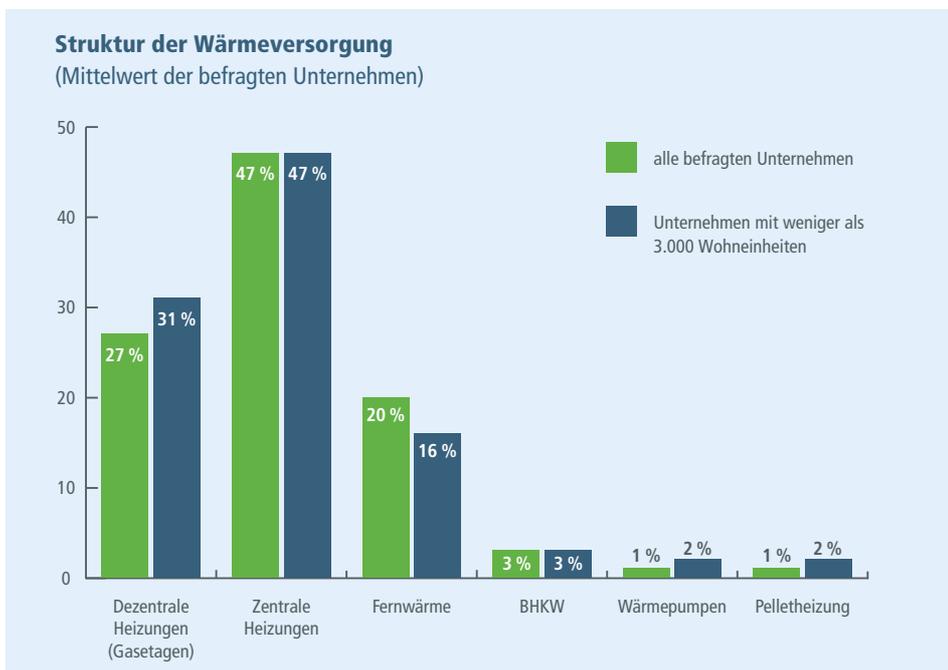


Abb. 1: Struktur der Wärmeversorgung der befragten Unternehmen



Abb. 2: Gründe für den Umstieg auf Wärmecontracting

eigene Energietöchter oder Joint Ventures realisiert.

Hohe Zufriedenheit mit Umstellung und Betrieb

Bei 56 Prozent der Unternehmen lief die Umstellung ohne Probleme, bei 40 Prozent kam es zu geringen Schwierigkeiten und nur drei Prozent berichteten von einer sehr aufwendigen, aber problemfreien Umstellung. Wesentliche Störfaktoren waren rechtliche Unklarheiten, die fehlende Wirtschaftlichkeit oder der organisatorische Aufwand.

66 Prozent der Unternehmen bewerteten den laufenden Contractingbetrieb mit sehr gut bzw. gut, 19 Prozent mit zufriedenstellend. Daher würden 88 Prozent der Befragten die Contractingentscheidung auch noch einmal treffen. Und dies, obwohl die durchschnittliche Vertragsdauer des Contractings und damit die feste und vertrauensvolle Bindung an einen Partner zumeist mit 15 Jahren angegeben (44 Prozent) wird. Nur 38 Prozent gaben eine zehnjährige und immerhin 19 Prozent sogar eine 20-jährige Vertragsdauer an.

Gründe gegen ein Wärmecontracting

Die Unternehmen, die kein Interesse an der gewerblichen Wärmelieferung bekundeten, führen in erster Linie die fehlende Wirtschaftlichkeit (61 Prozent), die derzeit gute Wärmeversorgung mit neuen Anlagen (39 Prozent) und rechtliche Unklarheiten (36

Prozent) an. Um hier objektive Entscheidungskriterien zu definieren und Unsicherheit zu entschärfen, setzte der konzeptionelle Teil des Forschungsprojektes an.

Handlungsempfehlungen aus dem Forschungsbericht

Um die zukünftigen Klimaschutzanforderungen bei bezahlbarem Wohnen zu erreichen, sind hocheffiziente und wirtschaftliche Konzepte erforderlich. Vergleichsrechnungen zeigten, dass der äquivalente Energiepreis (die Kosten für die eingesparte kWh Energie) für das Aufbringen von 24 Zentimeter Wärmedämmung an der Außenwand zwischen 11,3 Cent/kWh und 16,2 Cent/kWh und für eine Heizungsmodernisierung bei ca. 7,9 Cent/kWh liegt. Damit sind Heizungsmodernisierungen nicht nur effizienter, sondern auch häufig die einzig wirtschaftlich gebotene Energieeinsparoption, wenn die Hüllfläche schon gedämmt wurde und die Wärmedämmung bautechnisch noch mangelfrei frei ist.

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



Der Verein „Wohnen in Genossenschaften e.V.“ hat das Projekt ideell und finanziell unterstützt. Zielsetzung des Vereins ist es, die genossenschaftliche Forschung zu fördern und damit einen Beitrag zur Wahrung und Weiterentwicklung des genossenschaftlichen Gedankens zu leisten.

■ Weitere Informationen zum Verein unter: www.wohnen-in-genossenschaften.de/



PROF. DR. NORBERT RASCHPER



Jahrgang 1959, ist Professor für technisches Immobilienmanagement an der EBZ Business School in Bochum und geschäftsführender Gesellschafter der iwB Immobilienwirtschaftliche Beratung mbH in Braunschweig.

umgestellt?



Unternehmen ohne Interesse an Wärmecontracting – Warum sind Sie nicht an einem Wärmecontracting interessiert? (Mehrfachantworten möglich)

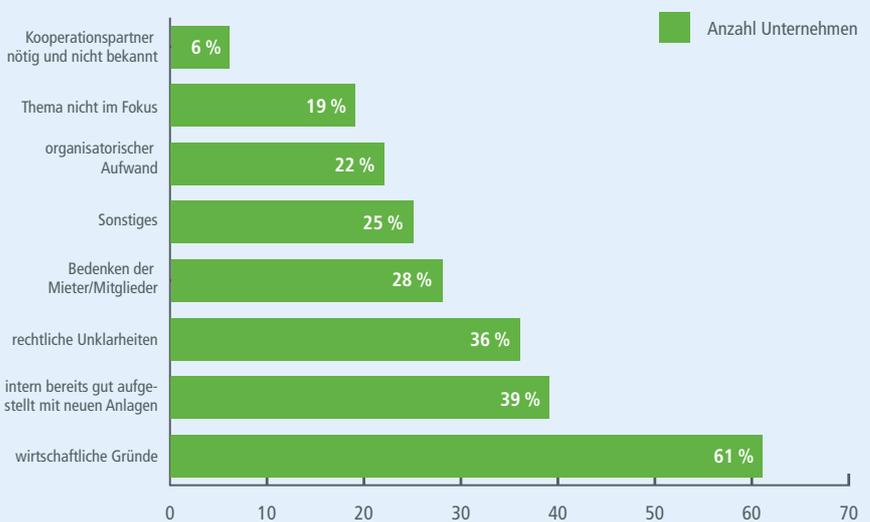


Abb. 3: Gründe gegen ein Wärmecontracting