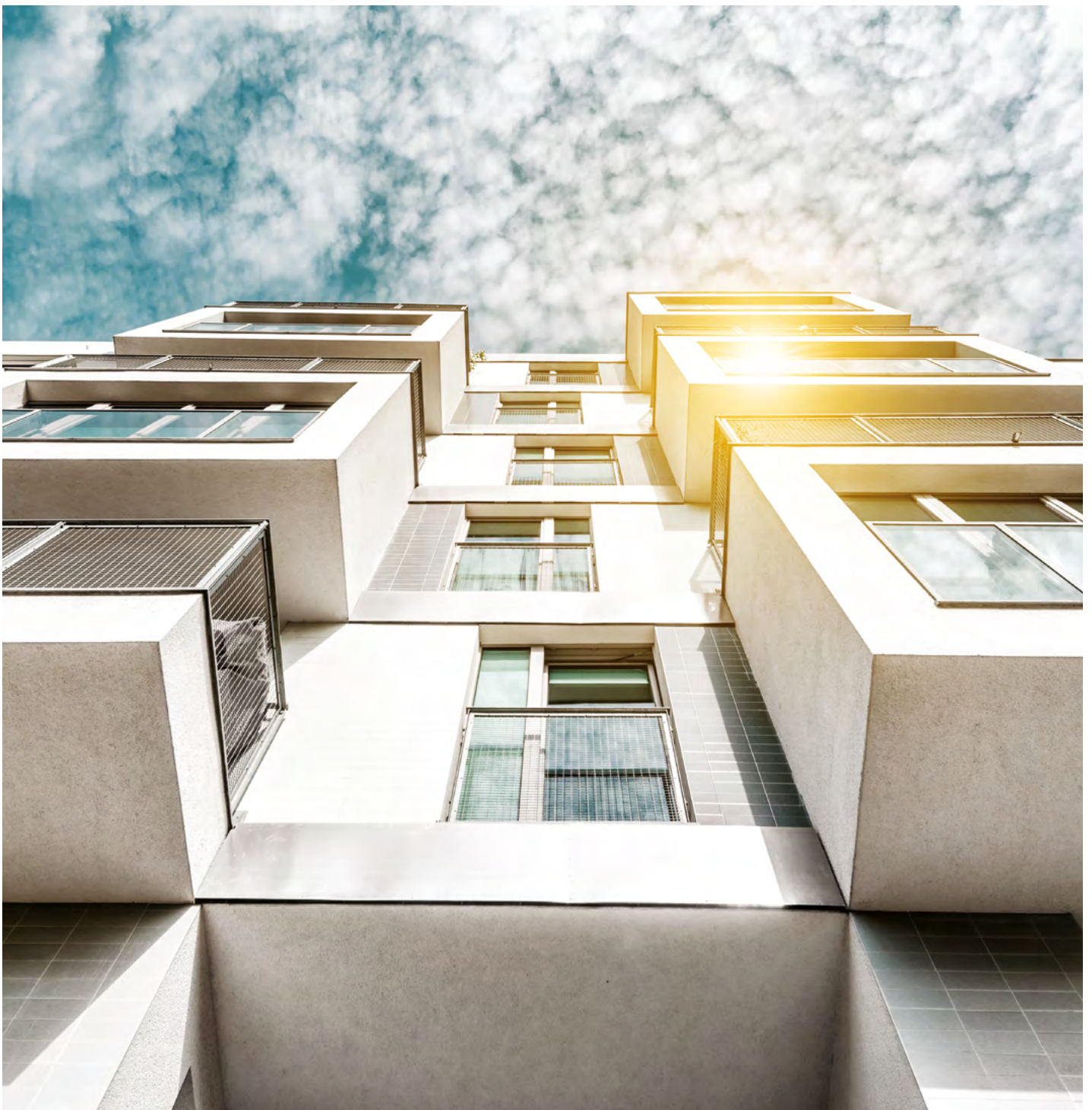




BECKER BÜTTNER HELD

# AKTUELLE ENTWICKLUNGEN IN DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT 2018

ERGEBNISSE DER BBH/BBHC-UMFRAGE IN DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT



MÄRZ 2019





BECKER BÜTTNER HELD

# AKTUELLE ENTWICKLUNGEN IN DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT 2018

ERGEBNISSE DER BBH/BBHC-UMFRAGE IN DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT

## Bearbeiter

**Marcel Malcher**

Vorstand BBHC

**Ulf Jacobshagen**

Partner BBH

**Daniel Pohl**

Consultant BBHC

**Dr. Malaika Ahlers**

Counsel BBH

**Jonas von Braunmühl**

Consultant BBHC

## MANAGEMENT SUMMARY

Die BBH/BBHC-Umfrage in der Wohnungswirtschaft zeigt den Handlungsbedarf kleiner und großer Wohnungswirtschaftsunternehmen auf. Trotz andauernd hoher Marktnachfrage wollen sich Unternehmen von der Konkurrenz absetzen und ihren Mietern zusätzliche Dienstleistungen wie E-Mobility (51%), Mieterstrom (43%), Energieeinsparmaßnahmen (33%) und Sharing-Dienste anbieten.

Beim Contracting liegt die Herausforderung dabei eindeutig in der Identifikation der optimalen Objektversorgung. Angrenzende Gebäude beziehungsweise das Quartier als Ganzes rücken dabei zunehmend in den Fokus. Das Wärmeliefer-Contracting wird bereits von 60% der Unternehmen genutzt und ist weit verbreitet. Die Zusammenarbeit erfolgt dabei überwiegend mit regionalen Dienstleistern, insbesondere Stadtwerken (56%). Zukünftig könnten die Kooperationen mit Contracting-Unternehmen auch weitere Services wie Mieterstrom, Heizkostenabrechnung und E-Mobility-Lösungen umfassen.

Mieterstrom steht weiter hoch im Kurs. Trotz hoher Komplexität und moderater Wirtschaftlichkeit planen 71% der Unternehmen, weitere Mieterstrommodelle umzusetzen. Bedingt durch den aktuellen regulatorischen Rahmen lassen sich bisher nur wenige Mieterstromprojekte wirtschaftlich umsetzen. Dies liegt unter anderem an den noch immer relativ hohen Kosten für PV-Strom und der Gefahr des Verlustes der Gewerbesteuerprivilegien beim Eigenbetrieb der Anlage.

Im Bereich der Heizkostenabrechnung sind die Unternehmen eher unzufrieden mit den Dienstleistern. Dennoch sind nur wenige Unternehmen bereit, über das Liegenschaftsmodell einen neuen Dienstleister zu wählen. So können Wohnungsunternehmen ab 2021 unter bestimmten Voraussetzungen einen neuen Dienstleister wählen. Das Stadtwerk kann hierbei von den Synergien in der Belieferung und Abrechnung mehrerer Medien profitieren und somit der Wohnungswirtschaft ein günstigeres Angebot machen als aktuelle Marktführer. Die Ergebnisse der Umfrage zum Liegenschaftsmodell decken sich diesbezüglich mit den bisherigen Erfahrungen der BBH-Gruppe. Das Liegenschaftsmodell wird als zu undurchsichtig bewertet, was eine Umsetzung erschwert.

Fehlende Anreize begründen auch, weshalb die Wohnungswirtschaft bisher eher in ihr Kerngeschäft statt in Energieeffizienz investiert. Auch wenn eingesparte Energiekosten für den Mieter unmittelbar zur Kosteneinsparung führen, ist es vielen Vermietern wichtiger, die Kaltmiete durch Investitionen nicht unnötig zu erhöhen, um auf dem Markt weiterhin attraktiv zu bleiben. Hier stellt sich die Frage, wie es der Gesetzgeber schafft, mittels neuer Förderrichtlinien Anreize auch für die Wohnungswirtschaft zu generieren, sodass die Klimaschutzziele zumindest langfristig erreicht werden können.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Unternehmen in der Wohnungswirtschaft grundsätzlich motiviert sind, sich für die Zukunft mit neuen Dienstleistungen und Erzeugungskonzepten strategisch zu positionieren. Die hohe Komplexität des regulatorischen Rahmens, wirtschaftliche Unsicherheit sowie mangelnde Ressourcen und Know-how stellen hierbei allerdings die größten Hemmnisse dar. Kooperationen mit Stadtwerken als direktem regionalen Ansprechpartner und Ausschreibungen zu bestimmten Dienstleistungen können hierbei eine vielversprechende Lösung darstellen. Durch die langjährige Erfahrung im Energierecht und in der Energiewirtschaft kann die BBH-Gruppe mit Musterverträgen, Förder- und Compliance-Beratung sowie Know-how in Erzeugungs- und Versorgungsfragen die Wohnungswirtschaft unterstützen. Mit dem Arbeitskreis Quartier hat die BBH-Gruppe für Unternehmen der Wohnungswirtschaft und Versorger eine Plattform für regelmäßigen Austausch und Kooperationen gebildet.

# INHALTSVERZEICHNIS

MANAGEMENT SUMMARY	II
INHALTSVERZEICHNIS	IV
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	V
<b>1 EINLEITUNG</b>	<b>1</b>
1.1 MOTIVATION UND ZIELSETZUNG	1
1.2 UNTERSUCHUNGSDESIGN	1
1.3 ALLGEMEINE ANGABEN ZUR STICHPROBE DER BEFRAGTEN UNTERNEHMEN	2
1.4 UNTERNEHMENSGRÖSSE	3
<b>2 ERGEBNISSE DER UMFRAGE</b>	<b>5</b>
2.1 SERVICES UND DIENSTLEISTER	5
2.1.1 HINTERGRUND	5
2.1.2 FRAGESTELLUNG	6
2.1.3 ERGEBNISSE	9
2.2 CONTRACTING	10
2.2.1 HINTERGRUND	10
2.2.2 FRAGESTELLUNG	11
2.2.3 ERGEBNISSE	12
2.3 MIETERSTROM	13
2.3.1 HINTERGRUND	13
2.3.2 FRAGESTELLUNG	14
2.3.3 ERGEBNISSE	16
2.4 HEIZKOSTENABRECHNUNG	17
2.4.1 HINTERGRUND	17
2.4.2 FRAGESTELLUNG	18
2.4.3 ERGEBNISSE	21
2.5 ENERGIEEFFIZIENZ	22
2.5.1 HINTERGRUND	22
2.5.2 FRAGESTELLUNG	23
2.5.3 ERGEBNISSE	24

<b>3</b>	<b>FAZIT UND AUSBLICK</b>	<b>26</b>
	LEISTUNGSSPEKTRUM DER BBH-GRUPPE	30
	ANSPRECHPARTNER FÜR DIE BERATUNG IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT	31

## ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AMM	Automatic Meter Management
BAFA	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BHKW	Blockheizkraftwerk
EDL-G	Energiedienstleistungsgesetz
EEG	Erneuerbare-Energien-Gesetz
EEWärmeG	Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz
EnEG	Energieeinsparungsgesetz
EnEV	Energieeinsparverordnung
EnSaG	Energiesammelgesetz
EnWG	Energiewirtschaftsgesetz
EVU	Energieversorgungsunternehmen
GEG	Gebäudeenergiegesetz
HKA	Heizkostenabrechnung
iMSys	Intelligente Messsysteme
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KWKG	Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz
LoRaWAN	Long Range Wide Area Network
MsbG	Messstellenbetriebsgesetz
PV	Photovoltaik
SMGW	Smart-Meter-Gateway
WEG	Wohnungseigentümergeinschaft
WMSB	Wettbewerblicher Messstellenbetreiber



# 1 EINLEITUNG

## 1.1 MOTIVATION UND ZIELSETZUNG

Die BBH-Gruppe hat eine Umfrage in der Wohnungswirtschaft durchgeführt, um die Bedürfnisse, Anforderungen und Probleme der Immobilienwirtschaft besser zu verstehen. Dabei ist die BBH-Gruppe davon ausgegangen, dass die Immobilienwirtschaft immer häufiger mit aktuellen Fragen wie veränderten Kundenbedürfnissen, den Auswirkungen der Digitalisierung und zunehmend auch mit Energiethemen konfrontiert wird. Zu den relevanten Energiethemen zählen dabei aus Sicht der BBH-Gruppe unter anderem Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz sowie dezentrale Energielösungen, woraus sich auch für die Energieversorgungsunternehmen neue Herausforderungen ergeben. Um der Wohnungswirtschaft aber Konzepte und Lösungen anbieten zu können, die zu den neuen Anforderungen passen, mussten zunächst die Prioritäten und Bedürfnisse der Wohnungswirtschaft erhoben werden. Deshalb wurden verschiedene Unternehmen aus dem Bereich der Wohnungswirtschaft im Rahmen einer marktwirtschaftlichen Erhebung zu den Angeboten, Bedürfnissen und aktuellen Markttrends befragt. Auf Basis der Ergebnisse dieser Befragung sollen zukünftig Geschäftsmodelle und Kooperationsmöglichkeiten entwickelt werden, die es ermöglichen, sich für die Zukunft im Bereich der Immobilienwirtschaft optimal aufzustellen und vor allem den Anforderungen der Kunden gerecht zu werden.

## 1.2 UNTERSUCHUNGSDESIGN

Der Erhebungszeitraum der von der BBH-Gruppe initiierten Umfrage in der Wohnungswirtschaft erstreckte sich vom 1.8.2018 bis 21.9.2018. Die eigentliche Befragung wurde über das Umfragetool SurveyMonkey realisiert. Zur Akquise potenzieller Teilnehmer wurde das Netzwerk der BBH-Gruppe genutzt. Die Probanden wurden mit einem Einladungsschreiben zur Teilnahme an der Umfrage eingeladen. Die Dauer zur Beantwortung der Umfrage wurde mit ca. 7 bis 9 Minuten angegeben. Insgesamt haben 87 Unternehmen an der Umfrage teilgenommen. Um die Abbruchquote gering zu halten, wurde die Möglichkeit eingeräumt, einzelne Fragen zu überspringen, auch wenn dies zum Teil eine geringere Datenbasis zur Folge hat.

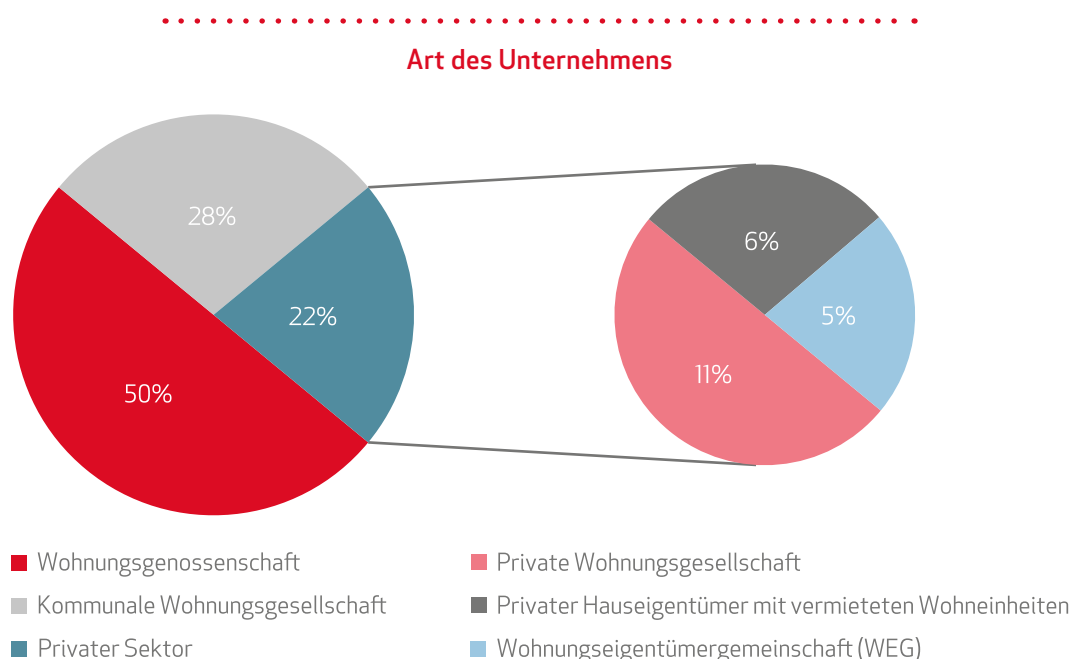
Damit den Teilnehmern eine inhaltlich schlüssige Umfrage zugänglich gemacht werden konnte, wurde ein Pretest von mehreren Mitarbeitern von BBH und BBHC sowie von einigen Mitarbeitern von Verbänden der Wohnungswirtschaft durchgeführt. Zur besseren Verständlichkeit wurde den Probanden zu Beginn der Umfrage eine Agenda aufgezeigt. Die inhaltlichen Abschnitte ermöglichten dem Befragten eine Orientierung über den aktuellen Fortschritt der Befragung. Auf einen Statusbalken wurde dabei bewusst verzichtet.



Bedingt durch die Struktur der Umfrage, insbesondere in Verbindung mit der Datenschutzgrundverordnung, können keine Rückschlüsse auf die Stellung oder Position der teilnehmenden Personen in ihren Unternehmen bzw. deren Kenntnisstand gezogen werden, was jedoch bei den meisten quantitativen Onlineerhebungen ähnlich ist. Dennoch lässt sich feststellen, dass sich die gewonnenen Ergebnisse mit den bisher von der BBH-Gruppe gesammelten Erfahrungen aus den Seminaren, Workshops und Gesprächen mit Mandanten aus der Wohnungswirtschaft decken.

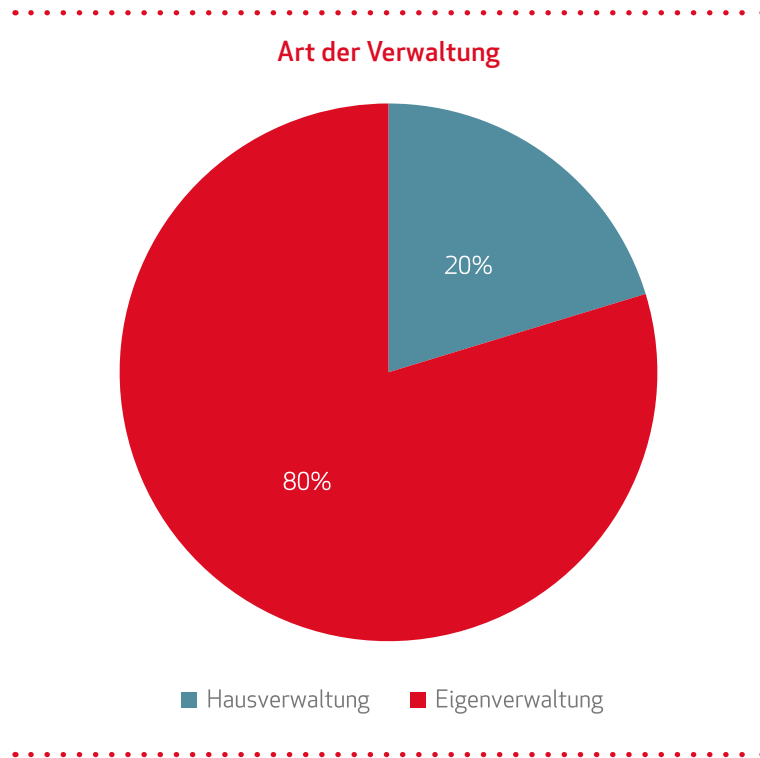
### 1.3 ALLGEMEINE ANGABEN ZUR STICHPROBE DER BEFRAGTEN UNTERNEHMEN

Von den 87 befragten Unternehmen haben sich 82 nach eigenen Angaben den folgenden Kategorien zugeordnet.

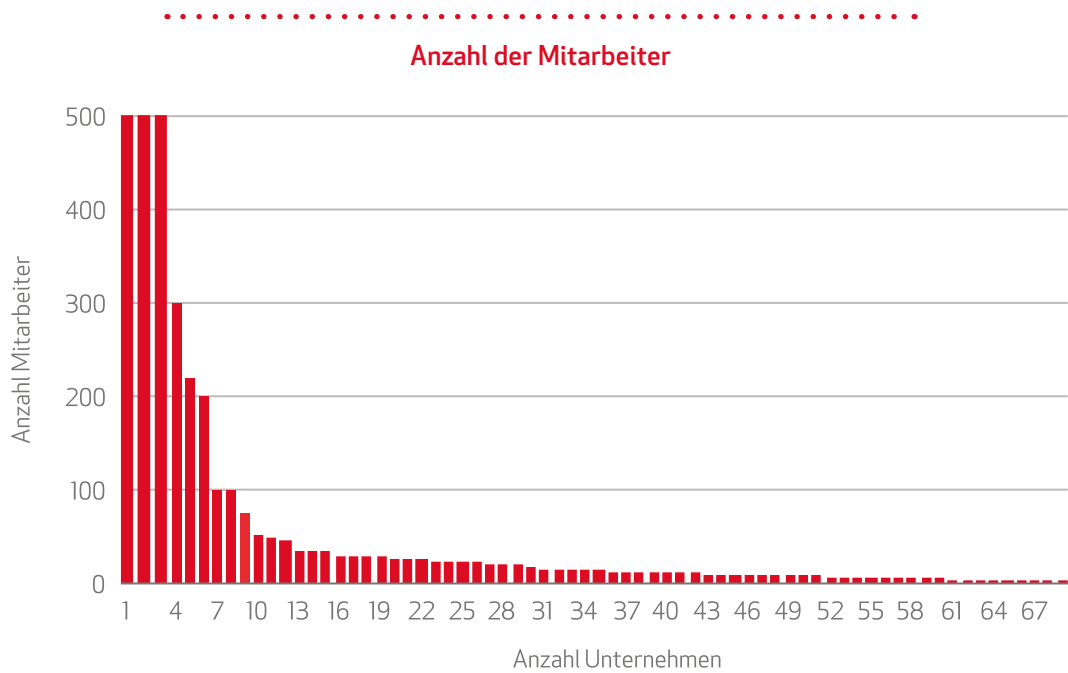


Der größte Anteil der teilnehmenden Unternehmen sind mit 50% die Wohnungsgenossenschaften gefolgt von kommunalen Wohnungsgesellschaften mit 28%. Die restlichen 22% können dem privaten Sektor zugeordnet werden. Den größten Anteil in der privaten Wohnungswirtschaft haben die privaten Wohnungsgesellschaften mit 11% gefolgt von privaten Hauseigentümern (6%) und Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) mit 5%.

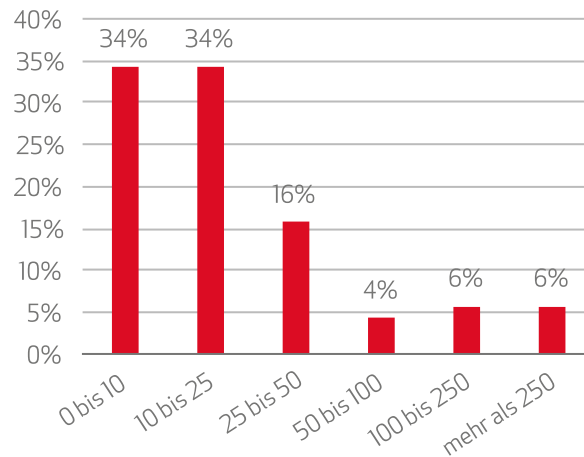
Auffällig war dabei, dass insgesamt 80% der Wohnungen in Eigenverwaltung liegen und nur 20% durch eine externe Hausverwaltung betreut werden.



## 1.4 UNTERNEHMENSGRÖSSE



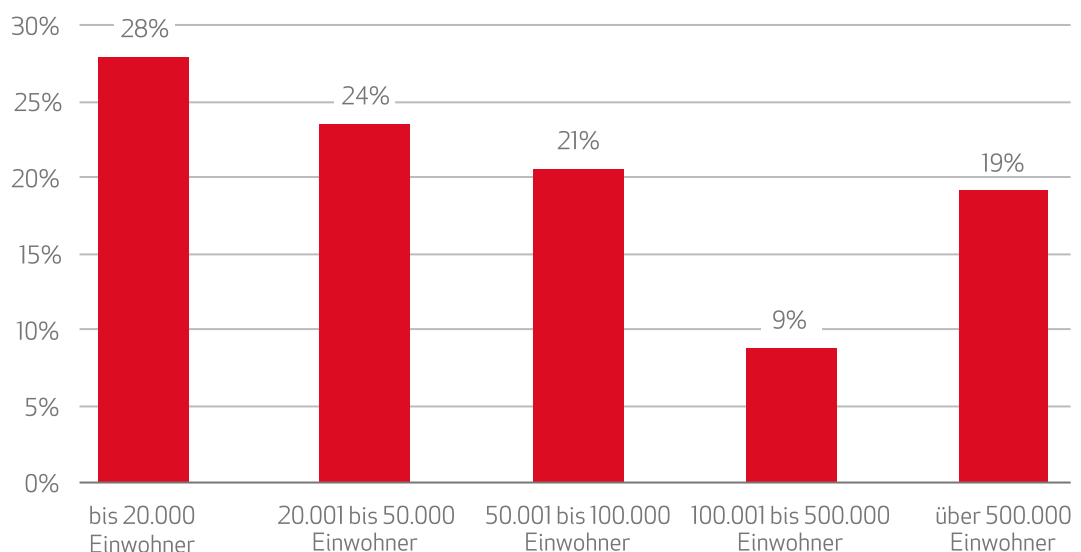
### Anzahl der Mitarbeiter (Gruppierung)



An der Umfrage haben überwiegend Unternehmen mittlerer Größe teilgenommen. Bis auf wenige Unternehmen lag die Mitarbeiterzahl zumeist deutlich unter 100. Jeweils 34% der befragten Unternehmen beschäftigen bis zu 10 Mitarbeiter beziehungsweise zwischen 10 und 25 Mitarbeiter. Nur 16% der Unternehmen haben mehr als 50 Mitarbeiter, wobei in Ausnahmefällen über 1.000 Mitarbeiter angestellt sind.

Zum Abschluss wurde noch abgefragt, wie viele Einwohner in der Region leben, in der das Unternehmen Wohneinheiten betreut.

### Anzahl der Einwohner in Tsd.



Die Mehrzahl der befragten Unternehmen ist in Regionen mit bis zu 100.000 Einwohnern tätig, wobei mit 28 % Städte beziehungsweise Regionen unter 20.000 Einwohner den größten Anteil einnehmen. Regionen zwischen 100.000 und 500.000 Einwohnern sind mit nur 9 % am wenigsten vertreten. Nur jedes fünfte Unternehmen ist in Metropolregionen mit über 500.000 Einwohnern tätig.



## 2 ERGEBNISSE DER UMFRAGE

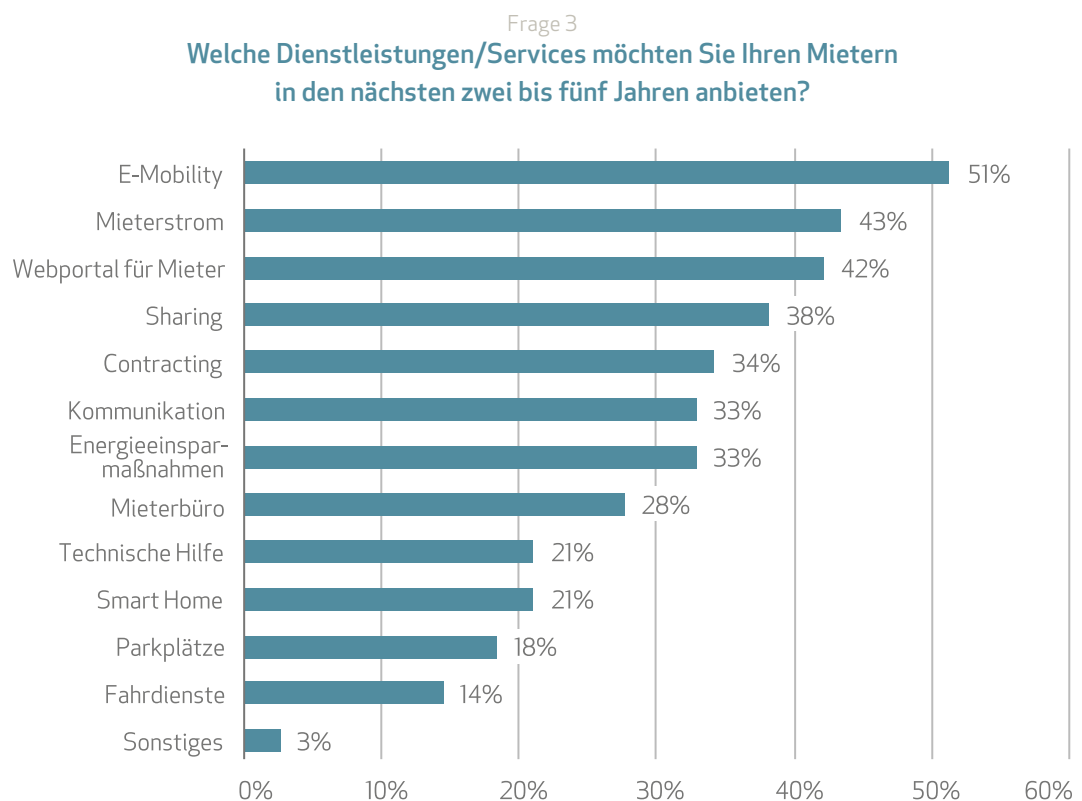
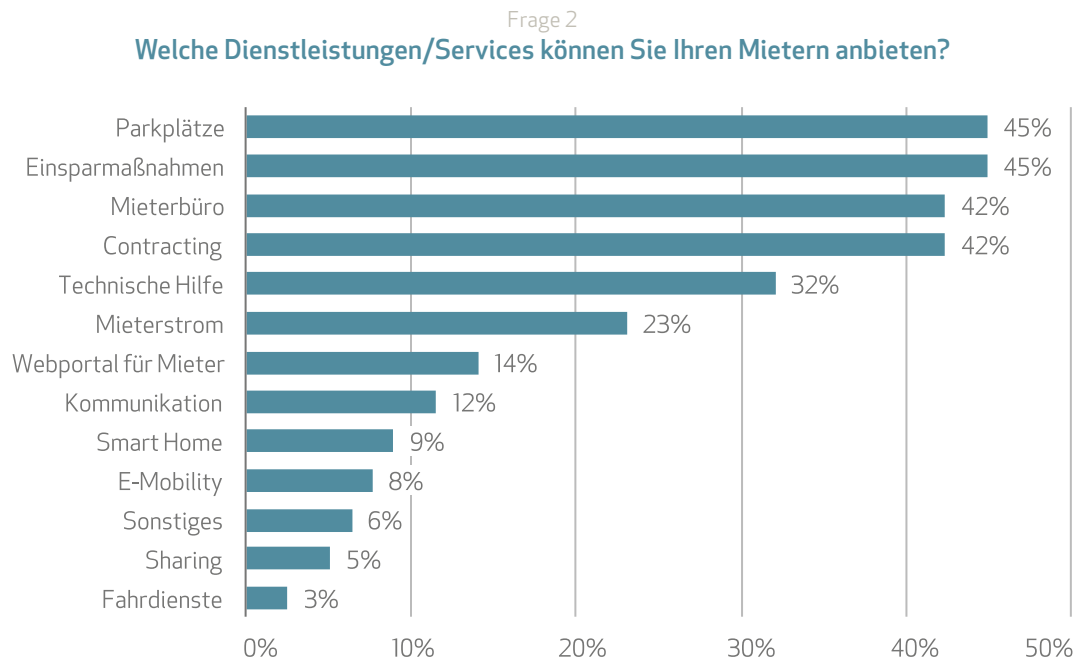
### 2.1 SERVICES UND DIENSTLEISTER

#### 2.1.1 Hintergrund

Mieter erwarten heute von ihren Vermietern nicht mehr nur die Bereitstellung einer Wohnung mit der dazugehörigen Verwaltung. Wie in anderen Branchen auch, so haben sich die Mieter an eine moderne und nutzerorientierte Dienstleistungskultur gewöhnt und erwarten demnach zunehmend auch zusätzliche Dienstleistungen von der Wohnungswirtschaft. Im Umkehrschluss sind somit Wohnungswirtschaftsunternehmen bemüht, diese Nachfrage beziehungsweise Erwartungshaltung zu erfüllen. Zukünftig können die Services und Dienstleistungen somit auch einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz darstellen, auch wenn dies momentan, getrieben durch die stark gestiegene Wohnraumnachfrage der letzten Jahre, für viele Vermieter noch nicht wesentlich ist.

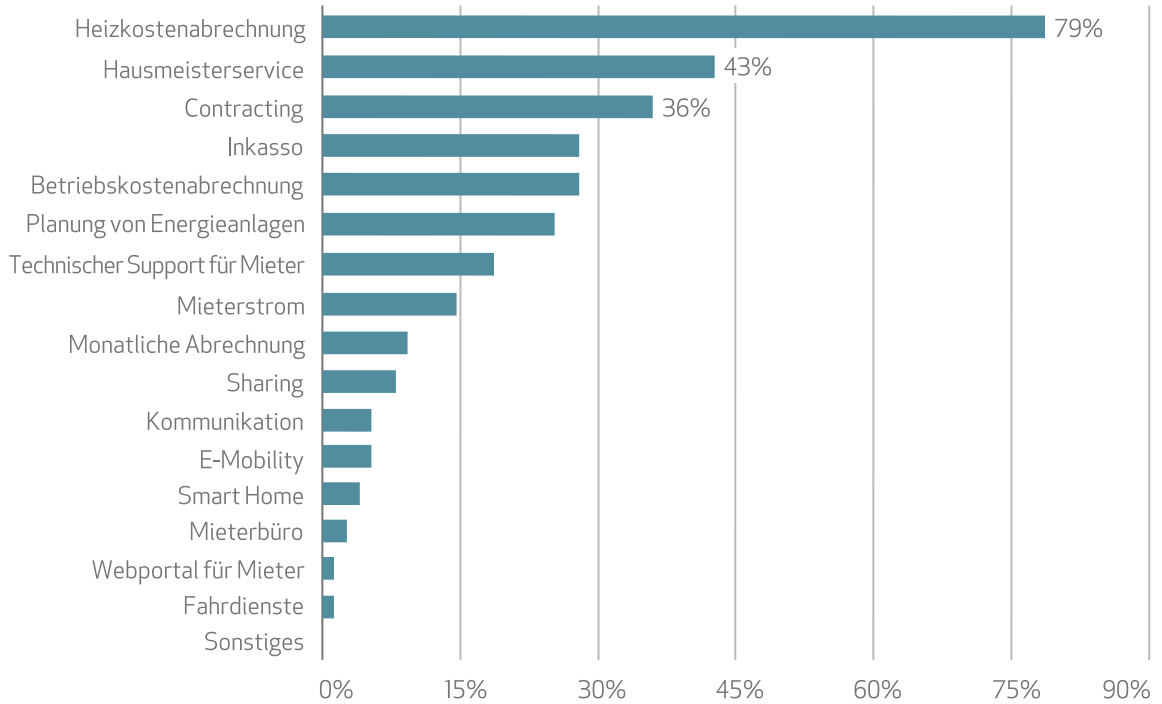
Zur Erfüllung der Anforderungen an zeitgemäße und effiziente Verwaltung und Betreuung von Wohneinheiten bedienen sich viele Wohnungswirtschaftsunternehmen verschiedener Dienstleister. Dies kann Kostenvorteile für die Wohnungswirtschaft mit sich bringen, da gerade kleine Wohnungswirtschaftsunternehmen diese Dienstleistungen intern nur schwer abbilden können, was zu Ineffizienzen bei der Verwaltung und Betreuung führt.

## 2.1.2 Fragestellung



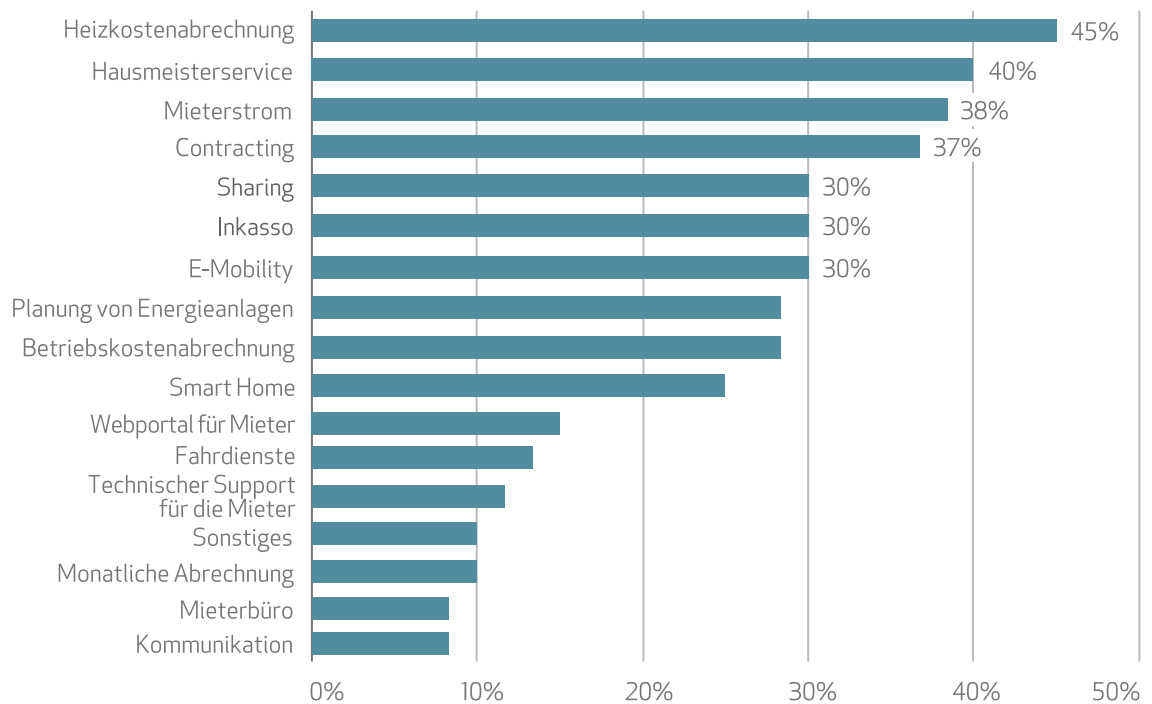
Frage 4

Welche Dienstleistungen haben Sie aktuell an einen externen Dienstleister vergeben?



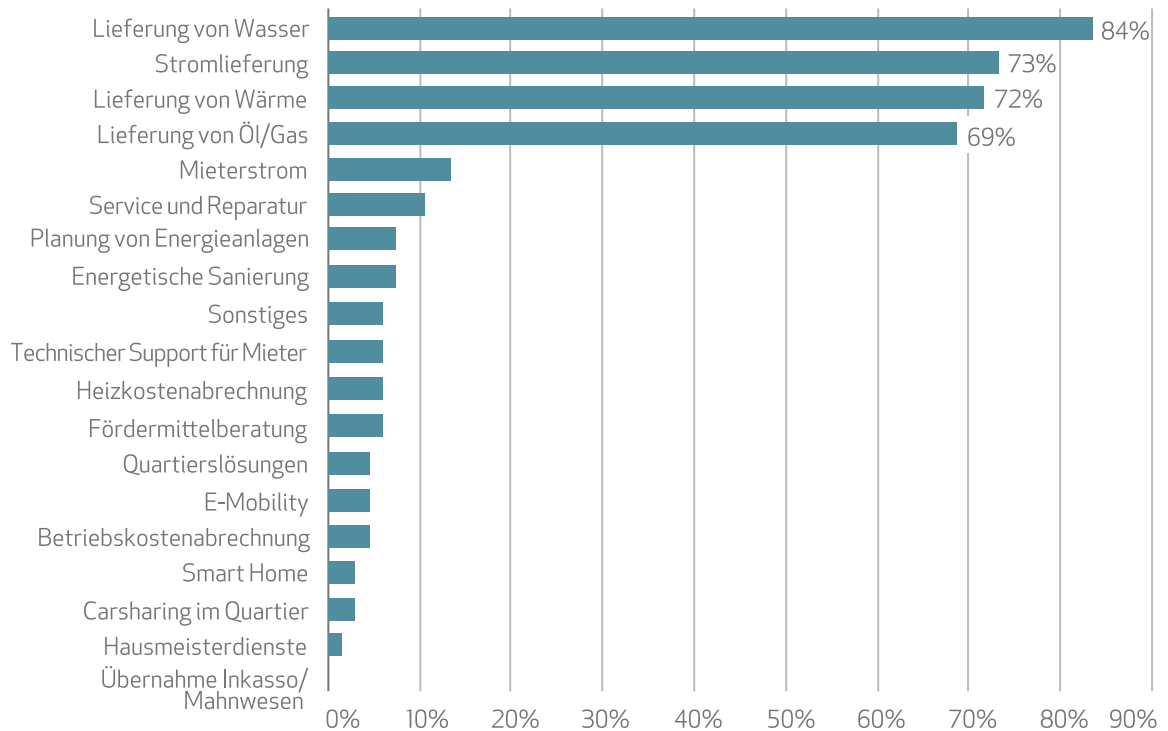
Frage 5

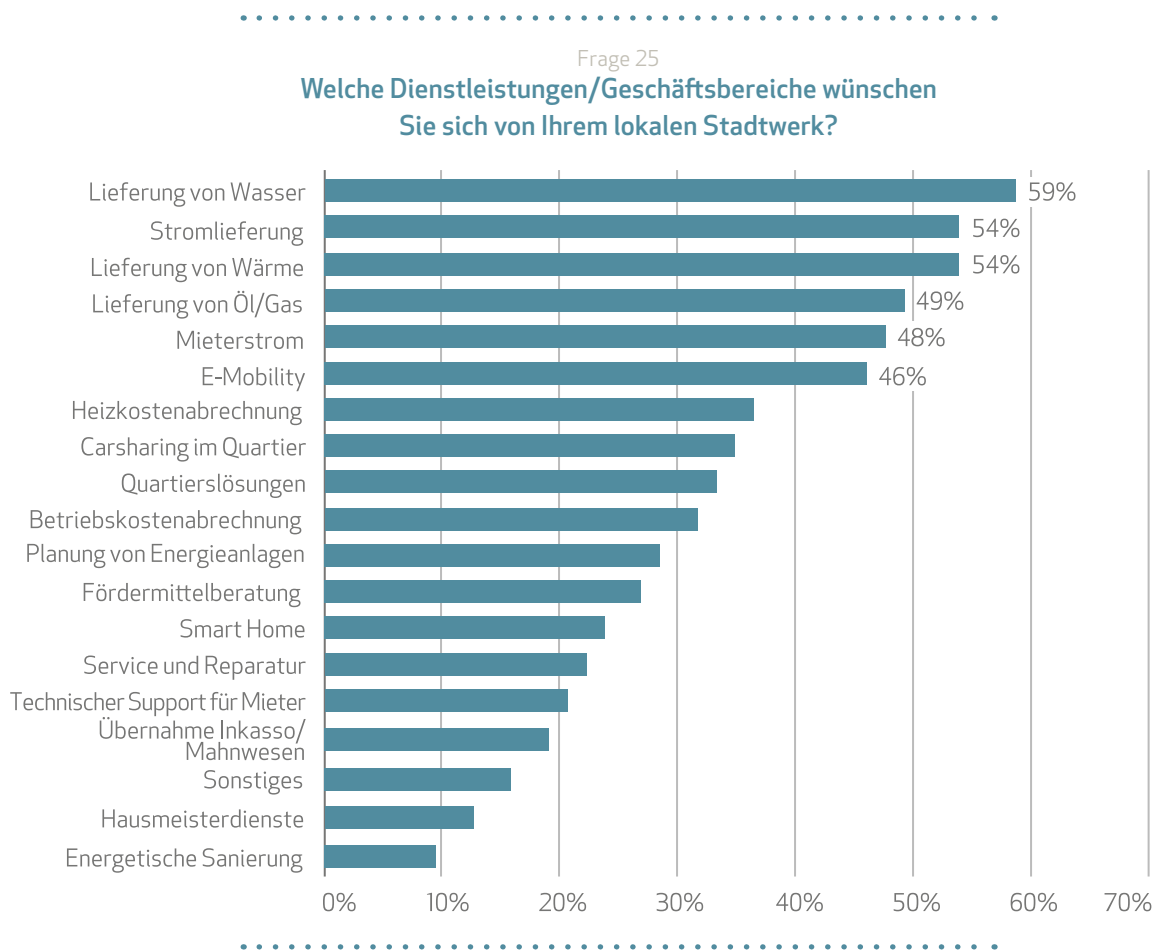
Welche Dienstleistungen planen Sie, an externe Dienstleister abzugeben?



Frage 24

**Welche Kooperationen/Geschäftsbeziehungen existieren mit Ihrem lokalen Stadtwerk?**





### 2.1.3 Ergebnisse

Es zeigt sich, dass die Wohnungsunternehmen zukünftige Entwicklungen und Trends antizipieren und nicht mehr nur Wohnraum vermieten. So bieten heute schon viele Unternehmen ihren Mietern zusätzliche Services wie Einsparmaßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz (45%), Parkplätze (45%), Contracting-Lösungen (42%) sowie ein Mieterbüro (42%). Noch spielen Mobilitätsdienstleistungen wie E-Mobility (8%) oder Sharing<sup>1</sup> (5%) nur eine untergeordnete Rolle. Auch Mieterstrom wird nur von rund einem Viertel der Befragten als Angebot für Mieter genannt.

Zukünftig planen die befragten Unternehmen, gerade diese Angebote auszubauen. So wollen in den nächsten zwei bis fünf Jahren mehr als die Hälfte aller Unternehmen ihren Mietern E-Mobility anbieten. Auch Mieterstrom-Modelle (43%) und Web-Portal-Lösungen (42%) werden als neue Dienstleistungen genannt.

<sup>1</sup> Sharing-Dienste umfassen hierbei nicht nur Carsharing, sondern auch die Koordination des gemeinschaftlichen Teilens in anderen Bereichen. Dies kann etwa Werkzeug, Spielsachen oder auch Kleidung beinhalten. Der Markt für Sharing-Dienste entwickelt sich dabei stetig weiter.



Weiterhin zeigt sich ein deutlicher Trend zu dezentralen Energielösungen. Insbesondere Mieterstrom spielt für die Wohnungswirtschaft in den nächsten Jahren eine besondere Rolle (rund 43%).

Auch die Digitalisierung, insbesondere in Form eines Webportals für die Mieter sowie papierlose Kommunikation, spielt für nahezu die Hälfte der Unternehmen eine bedeutende Rolle in den nächsten Jahren.

Smart Home oder technische Hilfe nannten hingegen wenige Unternehmen. Diese Dienstleistungen werden weiterhin von Dritten angeboten und spielen für die Wohnungswirtschaft als Angebot in den aktuellen Planungen eine untergeordnete Rolle.

Große Einigkeit hingegen herrscht bei der Heizkostenabrechnung. Diese wird von 80 % der Unternehmen an externe Dienstleister vergeben. Hausmeisterservices (43 %) und Contracting (36 %) sind ebenfalls häufig ausgelagerte Bereiche. Den befragten Unternehmen nach soll sich dies auch zukünftig kaum ändern. Zwar bleiben die Heizkostenabrechnung (HKA) und Hausmeisterservices auch in Zukunft die am häufigsten ausgelagerten Dienstleistungen, doch planen mit nur 45 % deutlich weniger Unternehmen die HKA auszulagern als heute (80 %). Ein deutlicher Anstieg hingegen ist bei E-Mobility und Sharing-Angeboten zu verzeichnen. Diese Dienstleistungen wollen zukünftig 30 % der Unternehmen auslagern.

## 2.2 CONTRACTING

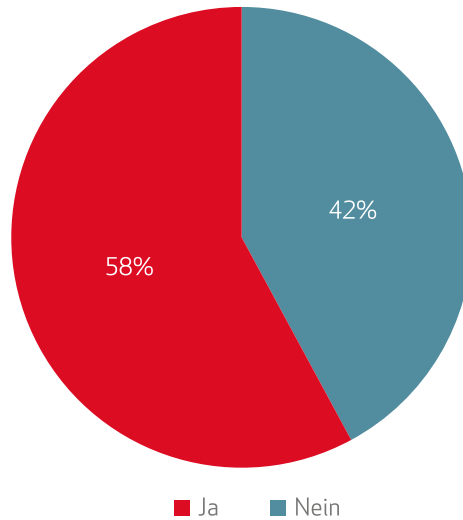
### 2.2.1 Hintergrund

Im Kern umfasst das Wärmeliefer-Contracting die gewerbliche Wärmelieferung durch ein Versorgungsunternehmen (Contractor) an die Wohnungswirtschaft mittels dezentraler Erzeugungsanlagen im Objekt. Die Zuständigkeit des Contractors endet in der Regel mit der Übergabe/Einspeisung der Wärme in die Verteilstränge des Gebäudes. Ergänzt wird das Angebot in vielen Fällen um Abrechnungsdienstleistungen (Submetering), die Lieferung von Mieterstrom und weitere Dienstleistungen.

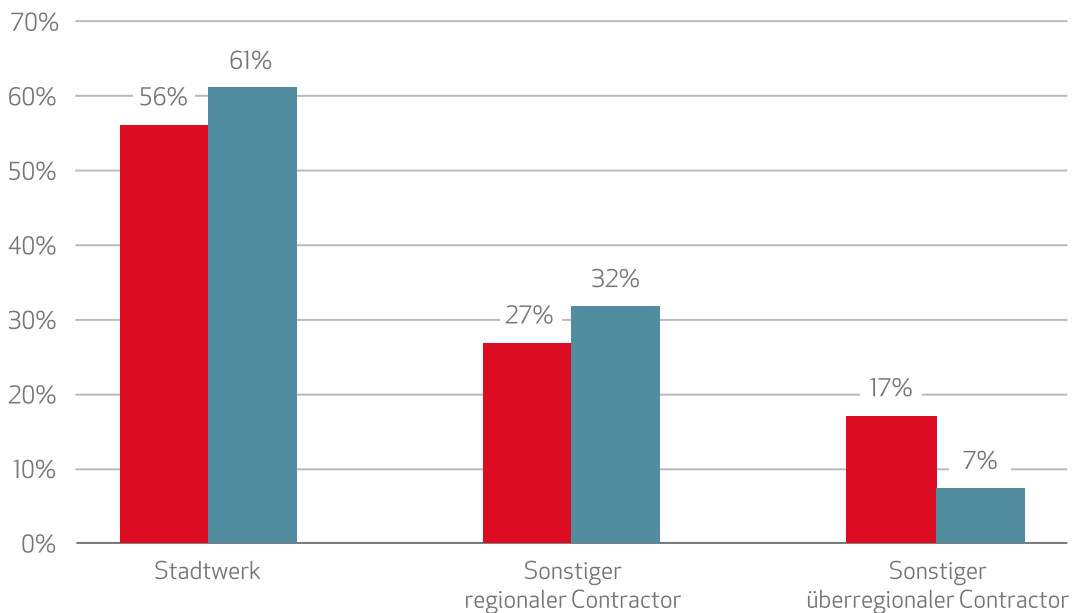
Mit der Umstellung der Wärmeversorgung auf eine gewerbliche Lieferung gibt die Wohnungswirtschaft die Versorgung der Mieter mit Heizwärme und Warmwasser an den Contractor ab. Bei der erstmaligen Übergabe an einen gewerblichen Wärmelieferanten ist die Kostenneutralität gegenüber der bisherigen Eigenversorgung zu wahren (§ 556c BGB). Durch die Abgabe an ein auf die Wärmeversorgung spezialisiertes Unternehmen kann eine verbesserte Effizienz und eine höhere Versorgungssicherheit bei mindestens gleichbleibenden oder geringeren Kosten (Kostenneutralität) für den Mieter erreicht werden. Die Wohnungswirtschaft profitiert durch den Wegfall von Reinvestitionen und Wartungsaufwand in die Anlagentechnik und eine gegebenenfalls geringere Nebenkostenbelastung der Mieter.

## 2.2.2 Fragestellung

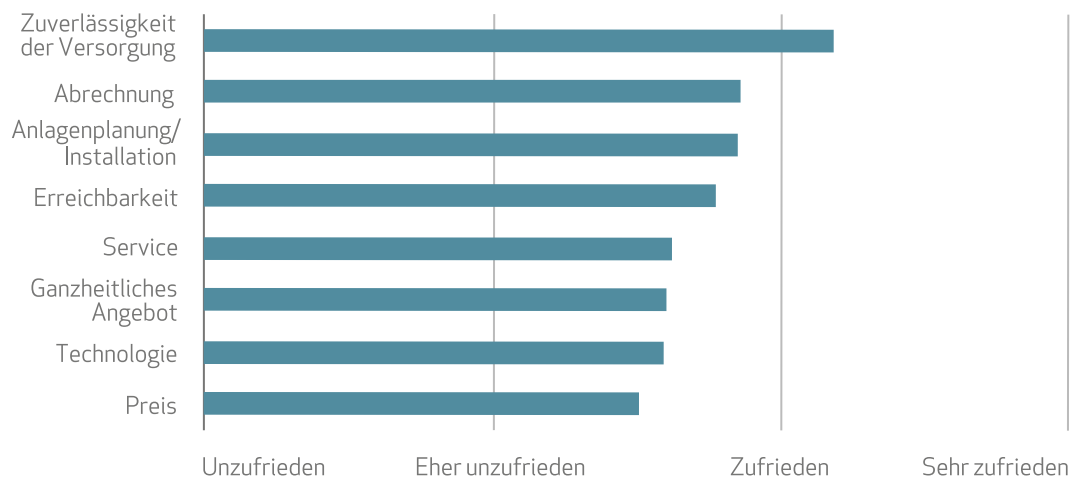
Frage 6  
Werden Gebäude Ihres Portfolios von Contractoren mit Wärme und/oder Strom versorgt?



Frage 7 und 8  
■ Wer führt das Contracting hauptsächlich durch?  
■ Falls Sie weitere Contractingleistungen in Anspruch nehmen würden, welchen Contractor würden Sie bei ähnlichem Preis-Leistungs-Verhältnis bevorzugen?



Frage 9  
**Wie zufrieden sind Sie aktuell mit dem Contractor unter folgenden Gesichtspunkten?**



### 2.2.3 Ergebnisse

Das Geschäftsmodell des Wärmeliefer-Contractings ist etabliert und knapp 60 % der befragten Unternehmen versorgen bereits Gebäude ihres Portfolios auf diese Weise. Von den Unternehmen, die Wärmeliefer-Contracting nutzen, bestehen Lieferverträge für etwa 30 % des Gebäudeportfolios.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass Contracting-Angebote nur unter bestimmten Rahmenbedingungen möglich bzw. attraktiv sind. Sofern in dem Gebiet bereits Fernwärmeanschlüsse oder eine Fernwärmesatzung mit einem Anschluss- und Benutzungszwang bestehen oder die Kostenneutralität nach Wärmelieferverordnung aufgrund der bestehenden Wärmeerzeugungsanlage nicht eingehalten werden kann, sind das Faktoren, die ein Contracting unattraktiv machen können.

Bei den laufenden Contracting-Verträgen überwiegen regionale Anbieter, insbesondere Stadtwerke mit 56% und sonstige regionale Anbieter mit ca. 27%, deutlich. Gefragt nach der Präferenz für Angebote bei ähnlichem Preis-Leistungsverhältnis favorisiert die Wohnungswirtschaft die Stadtwerke mit 61% deutlich vor sonstigen regionalen Anbietern mit 32%. Auf überregionale Anbieter entfallen bisher ca. 17% der Contracting-Verträge und bei gleichem Preis-Leistungs-Verhältnis würden diese nur von 7% der befragten Unternehmen bevorzugt.

Gefragt nach der Zufriedenheit der Wohnungswirtschaft mit bestehenden Contracting-Verträgen stellen sich die Ergebnisse differenzierter dar. Die mit Abstand beste Bewertung im Bereich „zufrieden“ bis „sehr zufrieden“ erreicht die Zuverlässigkeit der Versorgung.

Die Abrechnung, Anlagenplanung/Installation und die Erreichbarkeit folgen mit ähnlichen Bewertungen unterhalb der Kategorie „zufrieden“. Die schlechtesten Wertungen erhalten der Preis, die Technologie, das ganzheitliche Angebot und der Service im Mittelfeld zwischen „eher unzufrieden“ bis „zufrieden“. Im Kerngeschäft (Versorgungssicherheit, Engineering, Abrechnung, Erreichbarkeit) werden Contractoren damit vergleichsweise positiv bewertet. Zusätzliche Angebote und Technologieoptionen erhalten eher schlechte Wertungen.

## 2.3 MIETERSTROM

### 2.3.1 Hintergrund

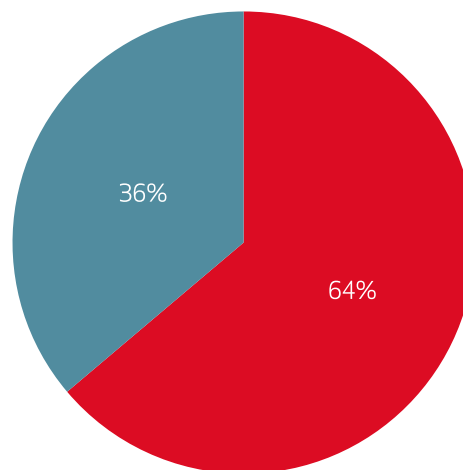
Während die Förderung von Blockheizkraftwerk-Mieterstrom (BHKW-Mieterstrom) im Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG) bereits länger geregelt ist, sollte das Mieterstromgesetz, welches im Juli 2017 in Kraft getreten ist, Mietern die Möglichkeit geben, die Energiewende mit der Nutzung von Photovoltaikanlagen unmittelbar mitzugestalten.

Kern des Mieterstromgesetzes ist eine finanzielle Förderung in Form des Mieterstromzuschlags nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG). Der Netzbetreiber zahlt diesen Zuschlag aus, der über die EEG-Umlage finanziert wird. Dieser Anspruch besteht für Strom aus Solaranlagen mit einer installierten Leistung von insgesamt bis zu 100 kW, die auf, an oder in einem Wohngebäude installiert sind, soweit er an einen Letztverbraucher geliefert wird. Als Letztverbraucher kommen nicht nur Wohnungsmieter in Betracht, sondern auch gewerbliche Mieter oder Wohnungseigentümer. Der Verbrauch muss innerhalb des Wohngebäudes oder in Wohngebäuden und Nebenanlagen im unmittelbar räumlichen Zusammenhang zur Anlage erfolgen und der Strom darf nicht durch ein Netz der allgemeinen Versorgung geleitet werden (vgl. § 21 Abs. 3 EEG). Zur Berechnung des Mieterstromzuschlags wird zunächst der Wert genommen, den der Anlagenbetreiber erhalten würde, wenn er den Strom gegen Einspeisevergütung in das Netz der allgemeinen Versorgung einspeisen würde, wovon dann 8,5 ct (netto) je Kilowattstunde abgezogen werden. Mit dem Energiesammelgesetz (EnSaG) wurde § 48 Abs. 2 Nr. 3 EEG geändert und somit die Einspeisevergütung für PV-Anlagen gesenkt, da deren Preise stark gesunken seien. Aber damit Mieterstrommodelle von dieser Änderung nicht zu sehr betroffen sind, werden für PV-Anlagen ab 40 kW<sub>p</sub> bis 750 kW<sub>p</sub> installierter Leistung ab dem 1.1.2019 dann nur 8,0 ct je kWh abgezogen. Für den Mieterstromzuschlag für PV-Anlagen unter 40 kW<sub>p</sub> ändert sich durch das EnSaG nichts. Die Pflicht zur Zahlung der EEG-Umlage bleibt in voller Höhe erhalten. Dabei sieht das Mieterstromgesetz im Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) vor, dass Mietvertrag und Mieterstromvertrag getrennte Verträge sind und die Laufzeit eines Mieterstromvertrages auf ein Jahr begrenzt wird.

## 2.3.2 Fragestellung

Frage 10

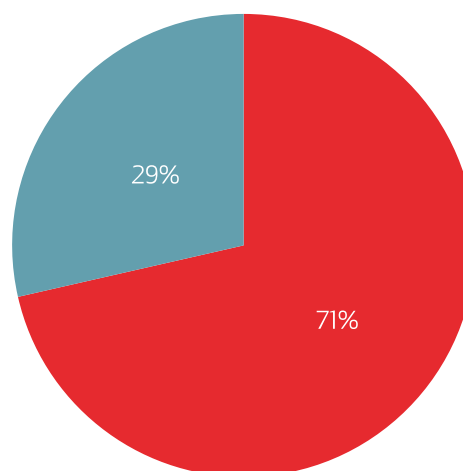
Wird im Rahmen des Contractings den Mietern auch ein Mieterstromprodukt angeboten?



■ Nein ■ Ja

Frage 11

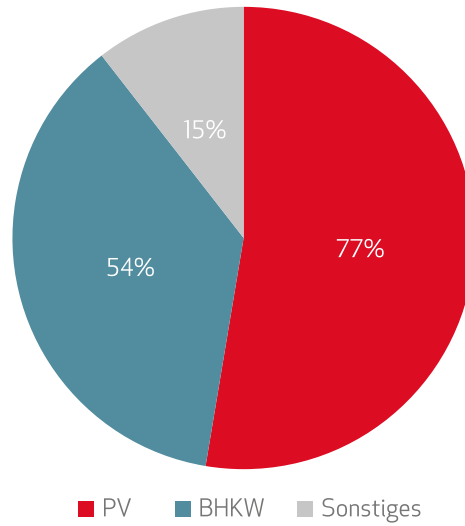
Treten Sie dabei auch selbst als Mieterstromlieferant auf?



■ Nein ■ Ja

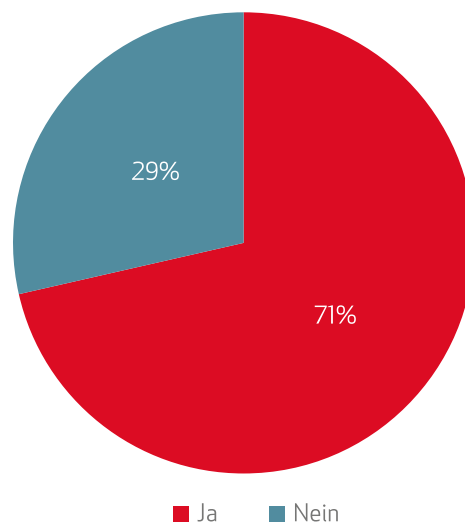
Frage 12

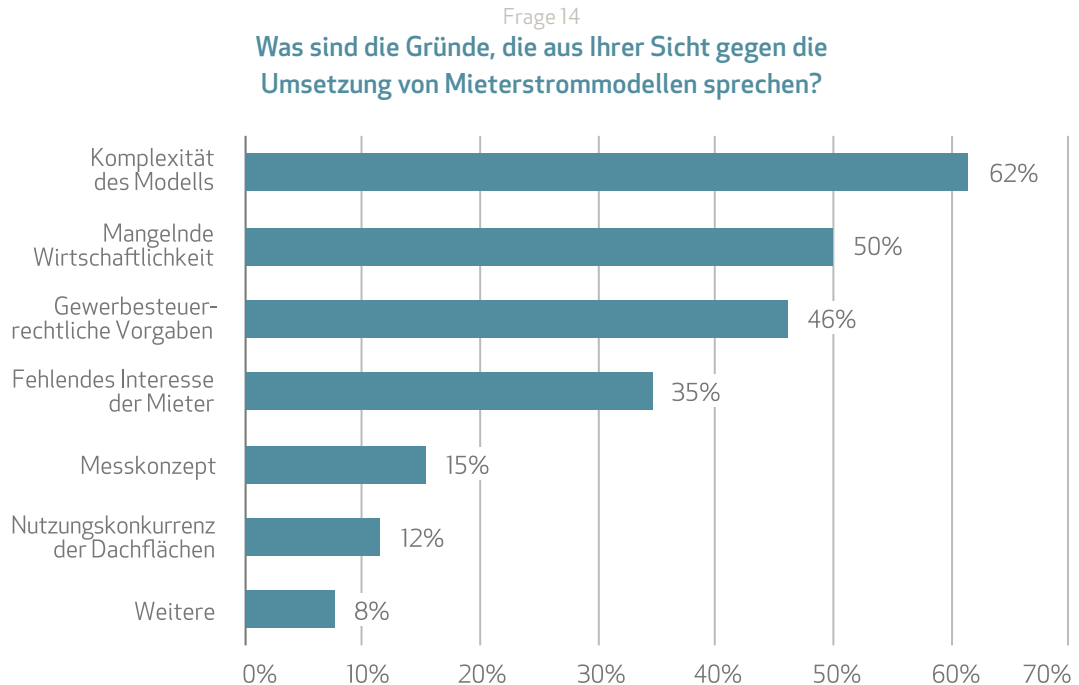
Welche Technologien kommen dabei hauptsächlich zum Einsatz?



Frage 13

Planen Sie die Umsetzung weiterer Mieterstrommodelle?





### 2.3.3 Ergebnisse

Die für Mieterstrommodelle geschaffenen Anreize haben bisher nicht überzeugt. Das bestätigen auch die Umfrageergebnisse.

Die Wohnungswirtschaft zeigt ganz grundsätzlich ein Interesse an der Umsetzung von Mieterstrommodellen. Hier kann Bezug genommen werden auf die Frage der BBH-Gruppe, wonach sich ein deutlicher Trend zu dezentralen Energielösungen zeigt und insbesondere Mieterstrom für die Wohnungswirtschaft in den nächsten Jahren eine besondere Rolle spielt.

Mieterstrom wird dabei nur in rund einem Drittel der Fälle zusammen mit Contracting angeboten (ein Viertel der Befragten bejahte ein entsprechendes Angebot).

Es kann deshalb davon ausgegangen werden, dass Mieterstromprojekte aufgrund ihrer Komplexität zukünftig verstärkt mit externen Dienstleistern umgesetzt werden. Dafür spricht auch die Antwort auf Frage 14, wo nach den Gründen, die aus Sicht der Befragten gegen die Umsetzung von Mieterstrommodellen sprechen, gefragt wurde. Hier werden insbesondere die Komplexität des Modells sowie die mangelnde Wirtschaftlichkeit aktuell als Gründe gegen die Umsetzung eines Mieterstromprojektes angeführt. Als dritter Punkt werden gewerbesteuerrechtliche Probleme genannt, als vierter Punkt das fehlende Interesse der Mieter. Ein weiterer Punkt ist das Messkonzept. Unterschiede zwischen PV- und BHKW-Mieterstrom wurden dabei nicht gemacht.

## 2.4 HEIZKOSTENABRECHNUNG

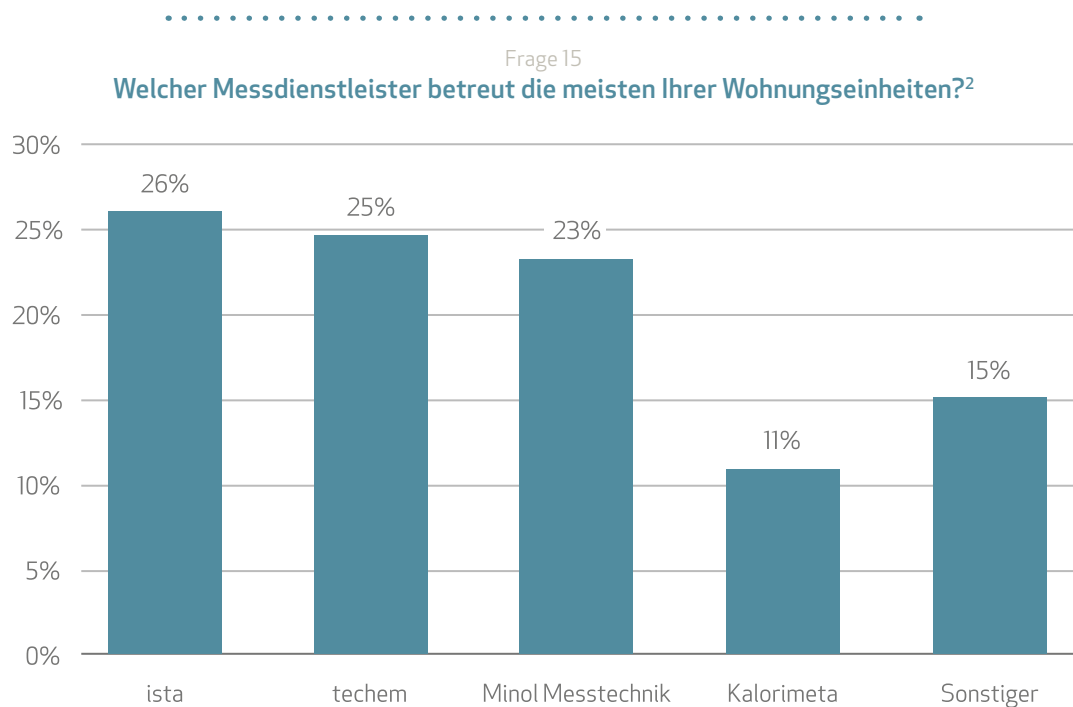
### 2.4.1 Hintergrund

Die Heizkostenabrechnung ist ein Bestandteil der Betriebskostenabrechnung und umfasst die Verteilung jener Kosten, die durch die Warmwasser- und Wärmeversorgung entstehen. Ebenso werden neben der Wartung und der Reinigung der Heizanlage die Kosten für den Betriebsstrom sowie die Erstellung der Heizkostenabrechnung aufgelistet. Die wesentliche messtechnische Ausstattung umfasst dabei Heizkostenverteiler sowie Wärme- und Wasserzähler für die verbrauchsabhängige Erfassung und Abrechnung der Heiz- und Wasserkosten auf Wohnungsebene gegenüber dem Mieter. Grundsätzlich ist der Mess-/Ablese Dienstleister frei vom Vermieter wählbar. Maßgeblich für die Umsetzung der Heizkostenabrechnung ist die Heizkostenverordnung, deren Ziel die verbrauchsabhängige Erfassung (nicht Messung) der Wärme- und Warmwasserversorgung ist, um Anreize zu Energieeinsparungen zu generieren.

Die Heizkostenabrechnung hat für die Wohnungswirtschaft seit jeher einen hohen Stellenwert und stellt große und kleine Wohnungswirtschaftsunternehmen regelmäßig vor Herausforderungen. Dementsprechend hat sich rund um das Thema Heizkostenabrechnung mit einem Gesamtumsatzvolumen von 1,5 Mrd. € pro Jahr ein lukrativer Markt entwickelt. Bei ca. 18 Mio. Wohneinheiten in Mehrfamilienhäusern als potenzieller Kundengruppe ergibt sich so ein Umsatz von knapp 83 € pro Wohneinheit und Jahr. Von den 200 bis 300 Dienstleistern auf dem Markt haben sich jedoch nur einige wenige als sehr dominante Marktführer entwickelt. Neben Techem (29%) und Ista (24%) hat sich durch die Übernahme von Brunata-Metrona (17%) durch Minol (13%) nun ein dritter großer Player im Markt etabliert. Die dominante Marktposition sowie die teils inkompatiblen Geräte fördern hierbei große Unterschiede bei den jährlichen Kosten der Dienstleister. Die teuersten Anbieter am Markt sind dabei Ista mit 89 ct/m<sup>2</sup> und Techem mit 85 ct/m<sup>2</sup>, wohingegen kleine Anbieter, wie etwa BFW mit nur 55 ct/m<sup>2</sup> deutlich günstiger sind. Doch auch diese Preisunterschiede stellen offenbar kaum einen Anreiz zum Wechseln dar, da die Preissensitivität der Kunden, also der Vermieter, sehr gering ist – schließlich werden die Kosten an die Mieter einfach weitergereicht.



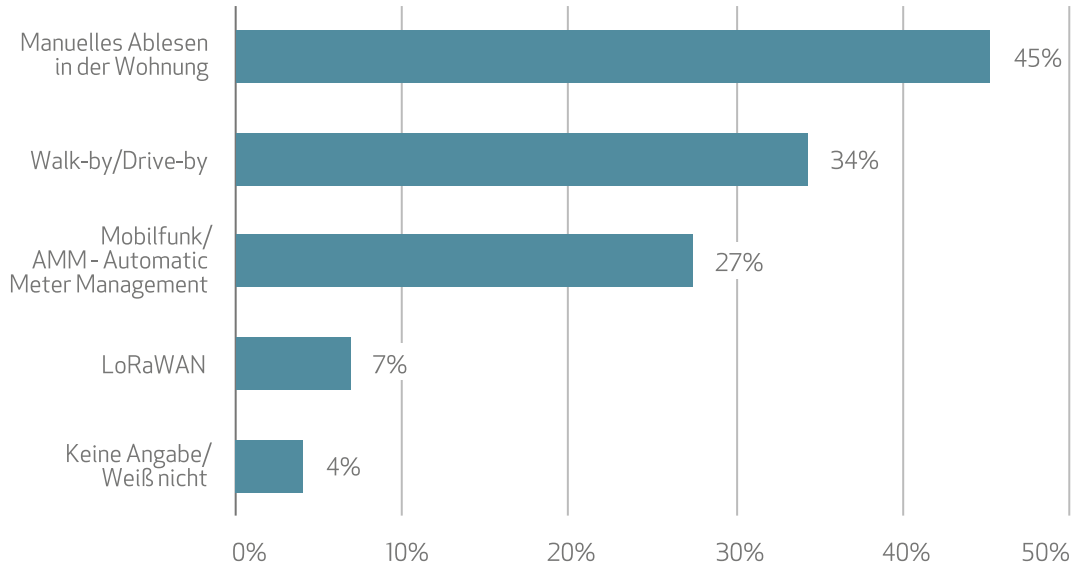
## 2.4.2 Fragestellung



<sup>2</sup> Durch die Übernahme von Brunata durch Minol wurden die Werte aggregiert dargestellt.

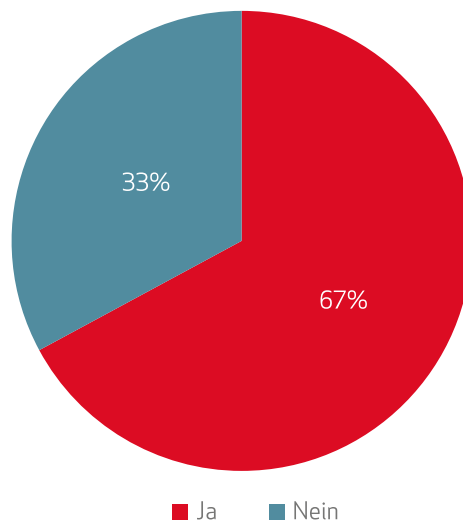
Frage 17

Wie werden die Messwerte von Wärme und Wasser hauptsächlich erfasst?



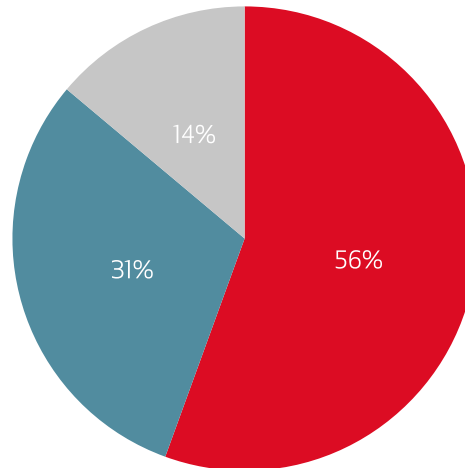
Frage 18

Sind Sie bereit, gegebenenfalls anfallende Mehrkosten einer funkbasierten Erfassung und Übertragung der Messwerte in Kauf zu nehmen?



Frage 19

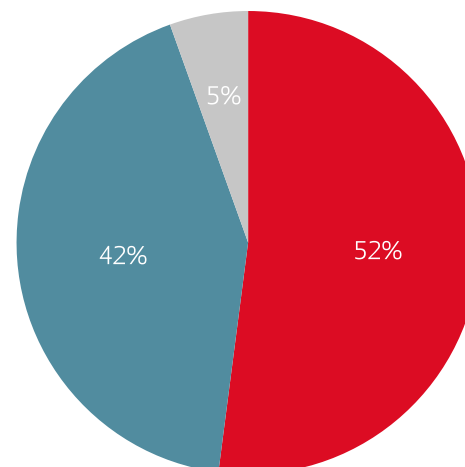
Ab dem Jahr 2021 kann das sogenannte Liegenschaftsmodell (§ 6 MsbG) umgesetzt werden. Können Sie sich vorstellen, dieses anzuwenden?



■ Das Liegenschaftsmodell ist mir nicht bekannt. ■ Nein ■ Ja

Frage 20

Wurde im Rahmen des MsbG auch die Positionierung Ihres Unternehmens als eigener wettbewerblicher Messstellenbetreiber geprüft?



■ Nein ■ Keine Angabe/Weiß nicht ■ Ja

## 2.4.3 Ergebnisse

### Marktanteile

Wie in der Untersuchung des Bundeskartellamts zum Thema Submetering, so zeigt sich auch in dieser Umfrage die starke Duopol-Stellung von Ista und Techem mit zusammen über 50 % Marktanteil. Weitere Anbieter wie Brunata und Kalorimeta spielen nur eine untergeordnete Rolle, wobei durch die Übernahme von Brunata durch Minol ein großer dritter Player entstanden ist.

### Zufriedenheit

Die Mehrzahl der teilnehmenden Unternehmen ist mit dem Angebot der Messdienstleister tendenziell unzufrieden. Dies betrifft insbesondere den Service, die Preise für Geräte und Abrechnung sowie die Pünktlichkeit. Andere Bereiche, wie die genutzte Technologie, werden zum Teil positiv und negativ bewertet. Dies liegt vor allem an der unterschiedlichen Ables- und Übertragungstechnik (manuelles Ablesen vs. Funkübertragung).

### Erfassung und Ablesung

Die Messdienstleister der befragten Unternehmen erfassen die Werte überwiegend durch manuelles Ablesen in der Wohnung (45 %), trotz des höheren Aufwandes. Die Übertragung der Daten per Funk zum Beispiel mittels Walk-by/Drive-by (35 %) oder Automatic Meter Management (AMM) (27 %) wird zunehmend stärker genutzt. Moderne Lösungen wie LoRaWAN (Long Range Wide Area Network) sind jedoch zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht weit verbreitet (7 %). Es zeigt sich jedoch, dass die Mehrzahl der Unternehmen die Mehrkosten für eine funkbasierte Erfassung und Übertragung der Daten in Kauf nehmen würden (67 %). Die Vorteile moderner funkbasierter Übertragungsmethoden scheinen demnach bereits bekannt zu sein. Bei Neubauten ist dementsprechend bereits zu erkennen, dass manuelles Ablesen heute keine zukunftsfähige Option mehr ist. Hier wird überwiegend auf funkbasierte Technologien gesetzt.

### Heizkostenabrechnung als Geschäftsmodell

Da viele Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft tendenziell eher unzufrieden mit den Messdienstleistern sind, stellt sich die Frage, ob bei einem so lukrativen Markt und einer für die Wohnungswirtschaft so wichtigen Dienstleistung wie der Heizkostenabrechnung, es nicht sinnvoll wäre, diese selbst durchzuführen und eventuell auch anzubieten. Die Umfrageergebnisse zeigen jedoch, dass dies zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht der Fall ist. Dies liegt zum einen daran, dass die Anreize relativ niedrig sind, werden doch die Kosten für die HKA einfach an die Mieter weitergereicht. Auch die für 2021 geplante Einführung des Liegenschaftsmodells ändert daran grundsätzlich erst einmal nichts. Mehr als der Hälfte der befragten Wohnungsunternehmen ist das Liegenschaftsmodell nicht bekannt (55 %). Lediglich jedes siebte Unternehmen könnte sich vorstellen, dieses anzuwenden beziehungsweise umzusetzen. Hier zeigt sich ein Trend entgegen der allgemeinen Annahme, dass auch die Unternehmen das Liegenschaftsmodell als Mehrwert betrachten; was jedoch auch an den fehlenden Informationen liegen könnte.

## 2.5 ENERGIEEFFIZIENZ

### 2.5.1 Hintergrund

Um den voranschreitenden Klimawandel und dessen Auswirkungen zu begrenzen, forciert die Bundesregierung unter dem Stichwort Energiewende den Übergang zu einer nachhaltigen Energieversorgung, weg von der nicht-nachhaltigen Nutzung fossiler Energieträger. Dabei stellt die Verbesserung der Energieeffizienz eine Säule der Energiewende dar, welche eine Reduktion des Primärenergieverbrauchs zur Folge haben soll.

Die rechtlichen Vorgaben zur Steigerung der Energieeffizienz sind sowohl auf supranationaler als auch auf nationaler Ebene sehr umfangreich. Die maßgeblichen Richtlinien auf europäischer Ebene zur Verbesserung der Energieeffizienz stellen die Energieeffizienzrichtlinie 2018/2002/EU vom 11.12.2018 und die Gebäuderichtlinie 2018/844/EU vom 30.5.2018 dar. Bereits in der Energieeffizienzrichtlinie 2012/27/EU vom 25.10.2012 wurde von der Europäischen Union die Forderung zur Steigerung der Energieeffizienz in den Mitgliedsstaaten aufgeführt. Die EU strebt mit der Pflicht zur Durchführung eines Energieaudits eine Verbesserung der Informationslage zum Energieverbrauch in den von der Richtlinie betroffenen Unternehmen an.<sup>3</sup> Dadurch sollen neben einem besseren Energiebewusstsein im Unternehmen auch die Möglichkeiten zur Ableitung von Verbesserungsmaßnahmen geschaffen werden. Der sich aus der EU-Richtlinie für die Mitgliedstaaten ergebenden Pflicht zur Umsetzung wurde mit dem Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G) auf nationaler Ebene Folge geleistet.

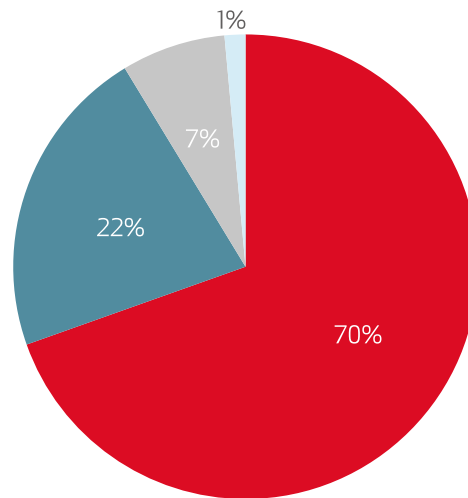
---

<sup>3</sup> Vgl. BAFA: Merkblatt Energieaudit (2016).

## 2.5.2 Fragestellung

Frage 21

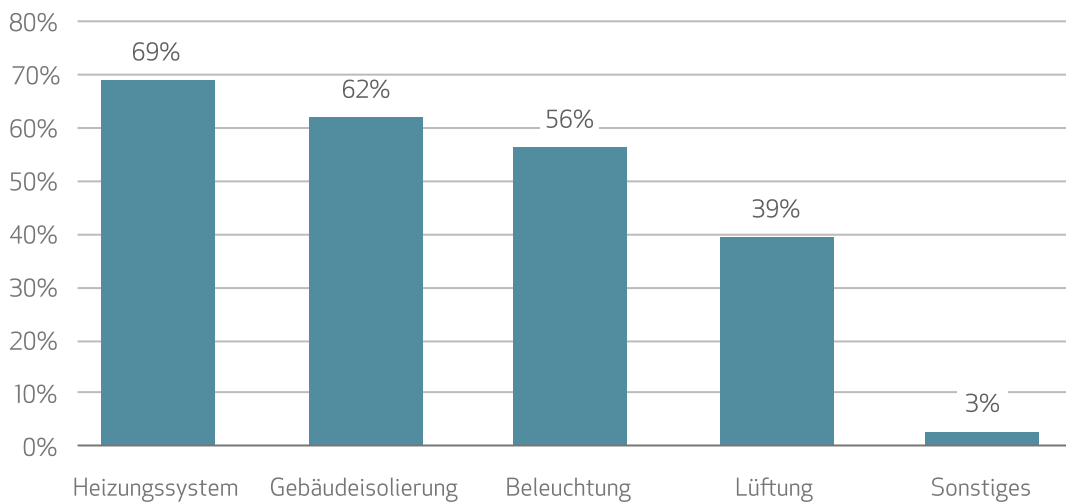
Nach dem Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G) sind Unternehmen, welche nicht den KMU-Status<sup>4</sup> (kleine und mittlere Unternehmen) haben, verpflichtet, alle vier Jahre ab dem 5.12.2015 ein Energieaudit nach DIN 16247 durchzuführen. Wie haben Sie diese Verpflichtung umgesetzt?



■ Keine Notwendigkeit, da KMU   ■ Durchführung Energieaudit nach DIN 16247   ■ Sonstiges  
 ■ Einführung eines Energiemanagementsystems nach ISO 50001

Frage 22

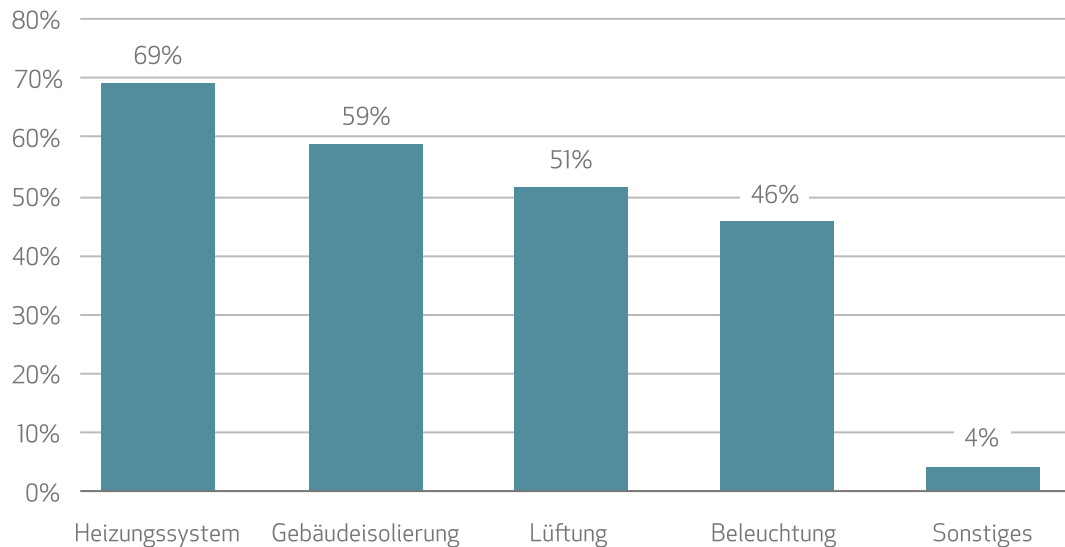
In welchen Bereichen haben Sie in den vergangenen drei Jahren Energieeffizienzmaßnahmen umgesetzt?



<sup>4</sup> Als Nicht-KMU gilt ein Unternehmen, wenn es 250 oder mehr Personen beschäftigt oder wenn es weniger als 250 Personen beschäftigt, aber mehr als 50 Mio. € Jahresumsatz und mehr als 43 Mio. € Jahresbilanzsumme hat (siehe auch BAFA-Merkblatt Energieaudit (2016), S. 8).

Frage 23

In welchen Bereichen planen Sie, in den nächsten drei Jahren Energieeffizienzmaßnahmen umzusetzen?



### 2.5.3 Ergebnisse

Die erste Frage zum Themenblock Energieeffizienz (Frage 23) zeigt deutlich, dass für fast 70% der Teilnehmer die Umsetzung der Anforderungen des EDL-G bezüglich des Energieaudits keine Notwendigkeit darstellt, da diese den KMU-Status besitzen. Rund ein Fünftel der Befragten gaben an, die Verpflichtung durch die Durchführung eines Energieaudits nach DIN 16247 umgesetzt zu haben. Nur ca. 1,5% gaben an, dass sie die Anforderungen durch die Einführung eines Energiemanagementsystems erfüllt haben.

Zur Steigerung der Energieeffizienz wurden hauptsächlich Maßnahmen in den Bereichen Heizungs- und Beleuchtungstechnik sowie der Gebäudehülle umgesetzt. Bezogen auf die Gebäudehülle stehen dabei die Dämmung und weniger die Fenster im Vordergrund. Ebenfalls als relevant stellt sich die Lüftungstechnik dar.

Die Auswertung der Teilnehmerantworten verdeutlicht, dass eine starke Fokussierung auf die bereits zuvor genannten Bereiche erfolgt. Hierbei geben fast 70% der Befragten an, in den nächsten drei Jahren das Heizungssystem zu modernisieren. Darüber hinaus haben die Gebäudeisolierung mit 58% und die Lüftungstechnik mit über 50% ebenfalls eine hohe Relevanz.







## 3 FAZIT UND AUSBLICK

Im Rahmen der Umfrage in der Wohnungswirtschaft wurden verschiedene Themenbereiche näher beleuchtet. Die zunehmend komplexer werdenden regulatorischen Rahmenbedingungen spiegeln sich auch in einer gewissen Unsicherheit hinsichtlich zukünftiger Entwicklungen wider. Trotz der anhaltend hohen Nachfragesituation auf dem Immobilienmarkt sind die Mehrheit der Wohnungswirtschaftsunternehmen dennoch bemüht, Mehrwerte für die Mieter zu generieren. Diese zu finden und mit den richtigen strategischen Modellen umzusetzen, wird die entscheidende Herausforderung für die Zukunft werden, um sich gegenüber der Konkurrenz einen strategischen Vorteil zu sichern.

### Services und Dienstleister

Für die Unternehmen bleibt es schwierig, die Services zu identifizieren, welche den Mietern einen tatsächlichen Mehrwert bieten. Die Mehrheit der Unternehmen ist hier vorerst noch abwartend. Durch die hohe Mietnachfrage können viele Vermieter ihren Mietraum aktuell auch ohne kostenintensive Services relativ einfach vermieten. Eine wesentliche Herausforderung für die Wohnungsunternehmen wird es sein, die häufig genannten E-Mobility-Lösungen umzusetzen. Die administrative Abstimmung zwischen Netzbetreiber, Kommune, Vermieter und Mieter bezüglich der eingesetzten Ladeinfrastruktur ist dabei nicht zu unterschätzen. Die Entwicklung wirtschaftlich tragfähiger Geschäftsmodelle stellt hierbei eine besondere Herausforderung dar. Neben Kooperationen zwischen Wohnungswirtschaft und Energieversorgungsunternehmen sind möglicherweise Ausschreibungen zur Ladeinfrastruktur in ausgewählten Liegenschaften zukünftig eine sinnvolle Alternative.

### Contracting

Die Herausforderung für die Wohnungswirtschaft liegt in der Identifikation der Effizienzpotenziale und der optimalen Versorgungslösungen für die Objekte ihres Portfolios. Lösungsansätze müssen objektspezifisch entwickelt werden und sollten auch die gemeinsame Versorgung angrenzender Gebäude im Sinne einer Quartiersversorgung in den Blick nehmen. Die Anforderungen der Energieeinsparverordnung und des Erneuerbare-Energien-Wärmegesetzes beziehungsweise zukünftig des Gebäudeenergiegesetzes spielen bei der Wahl des Versorgungskonzepts eine entscheidende Rolle.

Das Optimum kann dabei sowohl in der Erneuerung der Versorgungstechnik in Eigenregie, der gewerblichen Wärmelieferung oder in der Gründung eines Joint-Ventures mit einem Contracting-Unternehmen liegen. Ausschlussfaktoren und Hürden für eine gewerbliche Wärmelieferung, wie die Kostenneutralität, sowie bei einer Versorgung über eine dezentrale KWK-Anlage die Fernwärmeverdrängung, sollten frühzeitig in den Blick genommen werden.

Die Zusammenarbeit mit einem Contracting-Unternehmen kann deutlich über die Wärmebelieferung hinausgehen und für die Wohnungswirtschaft und die Mieter der Objekte zusätzlichen Nutzen bringen. Ergänzende Dienstleistungen können beispielsweise Mieterstromangebote, Submetering/Heizkostenabrechnung, Rauchwarnmelder-Contracting oder die Installation von E-Ladesäulen umfassen.

### **Mieterstrom**

Der Gesetzgeber tut gut daran, die Wirtschaftlichkeit der Mieterstromprojekte zu erhöhen. Wären die Anreize lukrativer, würde sich der Mieterstrom für Wohnungswirtschaftsunternehmen genauso wie für Anlagenbetreiber und Mieter gleichermaßen lohnen. Das ist bisher nicht der Fall. Dazu kommt, dass die typischen Stromgestehungskosten einer PV-Anlage immer noch bei rund 14 ct/kWh liegen und damit im Vergleich zu hoch sind. Zusammen mit der EEG-Umlage, den Mess- und Abrechnungskosten, dem Einkauf von Residualstrom sowie der Mehrwertsteuer ergibt sich ein Endverbraucherpreis, der für den Letztverbraucher nicht attraktiv ist. Betreibt die Wohnungswirtschaft die Anlage selbst, ist unter Umständen aufgrund der Problematik der Infizierung der Gewerbesteuerprivilegien und der Komplexität des Handlings beim Mieterstrom diese Wettbewerbsfähigkeit erst recht nicht gegeben.

Bei Mieterstrommodellen mit Blockheizkraftwerken sieht es attraktiver aus. Zumindest ist der Betrieb oftmals rentabel. Allerdings stellt sich die Komplexität für die Immobilienwirtschaft weiterhin als problematisch dar. Gute Erfahrungen bestehen aufgrund von Synergien mit regionalen Stadtwerken oder anderen Dienstleistern, die im Bereich des Contractings erfahren sind. Die bisherige Beschränkung der Mieterstromprojekte auf 100 kW<sub>p</sub> installierter Leistung (pro Gebäude) führt ebenso dazu, dass PV-Mieterstromanlagen in Städten verzögert ausgebaut werden und zu einer Kostensteigerung der Projekte führen, da Mieterstromanlagen künstlich kleingehalten werden. Manche Gebäude bieten deutlich mehr Platz oder die Anlagen werden unnötig auf mehrere Gebäude verteilt. Außerdem führt die Beschränkung von Mieterstromprojekten auf Wohngebäude zu einer Benachteiligung für Unternehmen, die in reinen Gewerbegebäuden ansässig sind. Es ist sicherlich auch sinnvoll, dass der Gesetzgeber Maßnahmen trifft, um zu verhindern, dass das Angebot von Mieterstrom und die Einspeisung von Überschussstrom zu einer Gewerbesteuerpflicht für die Wohnungswirtschaft führt.

### **Heizkostenabrechnung**

Es zeigt sich, dass die Wohnungswirtschaft eher unzufrieden mit den Messdienstleistern ist. Da nach aktuellen Erhebungen knapp jede dritte Heizkostenabrechnung zu hoch ausfällt, ist dies nur zu verständlich.<sup>5</sup> Dennoch bestehen bisher nur wenige Anreize, den Dienstleister zu wechseln oder die Dienstleistung gleich selbst zu übernehmen, da die Kosten des Vermieters auf die Mieter umgelegt werden.

---

<sup>5</sup> Vgl. Maksimenko, Artjom: jede dritte Heizkostenabrechnung überhöht, in: energate messenger, <https://www.energate-messenger.de/news/188659/jede-dritte-heizkostenabrechnung-ueberhoeht> (Zugriffsdatum 9.1.2019).

Zukünftig bieten sich hier Kooperationen mit Stadtwerken an. Aktuell bleiben die Beziehungen zu den Stadtwerken noch überwiegend auf das klassische Commodity-Geschäft mit Strom, Gas/Öl, Wärme und Wasser reduziert. Zukünftig wünschen sich viele Wohnungswirtschaftsunternehmen aber auch die Übernahme der Betriebs- und Heizkostenabrechnung als Dienstleistung. Über das Liegenschaftsmodell können dann große Synergiepotenziale gehoben werden, da die Stadtwerke bereits das klassische Metering für die Liegenschaften übernehmen. So kann ab 2021 der Anschlussnehmer (Eigentümer der Liegenschaft = Wohnungswirtschaft) das Wahlrecht des Anschlussnutzers (Mieter/Pächter) überschreiben und beispielsweise das lokale Stadtwerk als Dienstleister auswählen. Folgende Voraussetzungen müssen dabei nach § 6 MsbG erfüllt sein:

- Alle Zählpunkte einer Liegenschaft werden mit intelligenten Messsystemen (iMSys) ausgestattet.
- Es wird neben dem Messstellenbetrieb Strom mindestens ein Messstellenbetrieb Gas, Fernwärme oder Heizwärme über ein Smart-Meter-Gateway (SMGW) gebündelt (Bündelangebot).
- Es gibt keine Mehrkosten für den Anschlussnutzer (in Summe!).

Für das Stadtwerk ergeben sich durch die Bündelung der verschiedenen Energieträger sowie das Metering (Lieferung Gas, Strom und Wärme an die Liegenschaft) Synergien im Rahmen der Heizkostenabrechnung. Somit wäre das Stadtwerk in der Lage, die Heizkostenabrechnung kostengünstig für die Wohnungswirtschaft anzubieten. Auch wenn die Entwicklung dieser Dienstleistung für Stadtwerke anfangs relativ hohe Investitionen in die Erfassungs- und Übertragungstechnik sowie die Abrechnungssoftware erfordert, so konnten verschiedene Business Cases aus aktuellen Projekten zur Umsetzung der Heizkostenabrechnung von BBHC bei Stadtwerken zeigen, dass bereits nach acht Jahren ein positiver kumulierter EBIT möglich ist.

Grundsätzlich ist seitens der Wohnungswirtschaftsunternehmen eine gewisse Zahlungsbereitschaft für eine belastbare und effiziente Heizkostenabrechnung vorhanden. So sind 67 % der Unternehmen bereit, Mehrkosten für eine funkbasierte Erfassung und Übertragung in Kauf zu nehmen. Fraglich bleibt jedoch, ob sie diese an die Mieter weiterleiten würden oder selbst die Kosten für die technische Verbesserung tragen.

### **Energieeffizienz**

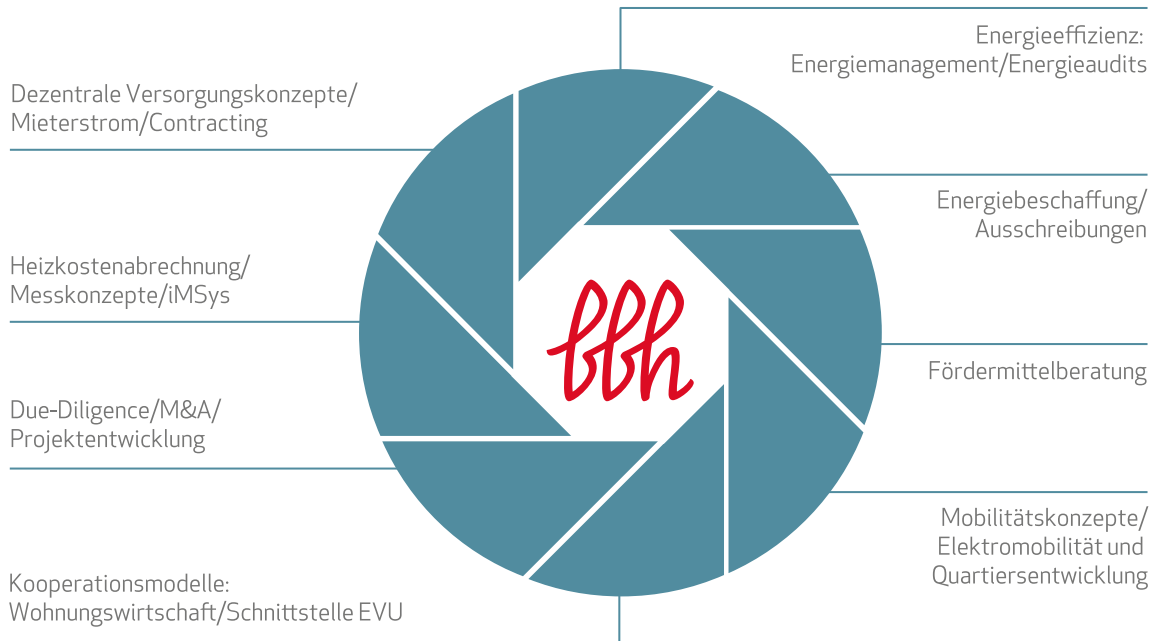
Die Herausforderungen, die aus der Energieeffizienz resultieren, sind vielfältigen Ursprungs und lassen sich grundsätzlich regulatorischen oder wirtschaftlichen Aspekten zuordnen. Besonders wirtschaftlich agierende Unternehmen scheuen momentan noch die hohen mit der Umrüstung einhergehenden Kosten für energieeffiziente Technologie, da sie Investitionen in ihr Kerngeschäft präferieren. Hierbei wird allerdings die Kosteneinsparung unterschätzt, welche sich durch Effizienzsteigerungen realisieren lassen. Diese wirken sich direkt positiv auf die Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens aus.

Durch das „Durchreichen“ der Betriebskosten an die Mieter der Immobilie, die in Folge ineffizienter Gebäude-, Heizungs- oder Beleuchtungstechnik entstehen, fehlt der Anreiz, dass der Vermieter in Energieeffizienzmaßnahmen investiert. Dieser Umstand wird auch dadurch weiter verstärkt, dass durch die aktuell hohe Mietnachfrage der Anreiz zusätzlicher Investition weiter gering bleibt. Hinzu kommt, dass ohne Investitionen die Kaltmiete weiterhin auf einem niedrigen Niveau gehalten werden kann, was auf dem Markt attraktiv wirkt.

Damit die eingangs erwähnten Klimaschutzziele dennoch erreicht werden können, greift der Gesetzgeber regulatorisch in den Markt ein und versucht durch Förderprogramme und Gesetze zusätzliche Anreize zu schaffen. Für die Umsetzung angestrebter Maßnahmen können dabei die verschiedenen Förderprogramme auf Bundes- und Landesebene die finanzielle Hemmschwelle für Investitionen senken. Hinzu kommt, dass durch die Anpassung und der damit einhergehenden Verschärfung von Gesetzen und Verordnungen eine zusätzliche Beschleunigung der Umsetzung erzielt wird. Als Beispiel lässt sich hierbei das anstehende Gebäudeenergiegesetz (GEG) anführen, welches parallellaufende Regelungen des Energieeinsparungsgesetzes (EnEG), der Energieeinsparverordnung (EnEV) und des Erneuerbare-Energien-Wärmegezet (EEWärmeG) zusammenführen wird.

Eine Pflicht, welche sich aus dem EDL-G ergibt, stellt die verpflichtende Durchführung von Energieaudits für Nicht-KMU-Unternehmen dar. Die in § 8 EDL-G festgeschriebene Anspruchsgrundlage forderte die erstmalige Durchführung eines Energieaudits bis zum Stichtag 5.12.2015. Darauf aufbauend verpflichtet das Gesetz zu einer wiederholenden Umsetzung des Audits alle vier Jahre (§ 8 Abs. 1 Nr. 2 EDL-G). Dies bedeutet, dass eine erneute Durchführung im Jahr 2019 stattzufinden hat. Auf Basis der vorliegenden Ergebnisse betrifft diese erneute Durchführungspflicht 22% der Umfrageteilnehmer.

# LEISTUNGSSPEKTRUM DER BBH-GRUPPE



## ANSPRECHPARTNER FÜR DIE BERATUNG IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**MARCEL MALCHER**

Vorstand | BBHC  
Tel +49 (0)211 650 25-300  
marcel.malcher@bbh-beratung.de

**MATTHIAS PUFFE**

Partner Counsel | BBHC  
Tel +49 (0)30 611 28 40-925  
matthias.puffe@bbh-beratung.de

**DANIEL POHL**

Counsel | BBHC  
Tel +49 (0)30 611 28 40-928  
daniel.pohl@bbh-beratung.de

**JONAS VON BRAUNMÜHL**

Consultant | BBHC  
Tel +49 (0)30 611 28 40-771  
jonas.vonbraunmuehl@bbh-beratung.de

**ULF JACOBSHAGEN**

Partner | BBH  
Tel +49 (0)30 611 28 40-57  
ulf.jacobshagen@bbh-online.de

**WOLFRAM VON BLUMENTHAL**

Partner | BBH  
Tel +49 (0)89 23 11 64-161  
wolfram.von.blumenthal@bbh-online.de

**JULIANE KASPERS**

Counsel | BBH  
Tel +49 (0)30 611 28 40-342  
juliane.kaspers@bbh-online.de

**DR. MALAIKA AHLERS**

Counsel | BBH  
Tel +49 (0)30 611 28 40-342  
malaika.ahlers@bbh-online.de

### Rechtliche Hinweise

Diese Umfrageauswertung wurde für unsere Kunden und Mandanten erstellt. Sie ist für den eigenen Gebrauch unserer Kunden und Mandanten bestimmt. Vor einer Weitergabe, ganz oder in Teilen, einer Veröffentlichung oder einer Bezugnahme im Außenverhältnis bedarf es einer schriftlichen Zustimmung durch uns.

Gegenüber Dritten, die den Inhalt dieser Umfrageauswertung ganz oder in Teilen zur Grundlage eigener Entscheidungen machen, übernehmen wir keine Verantwortung oder Haftung, es sei denn, dieser Dritte wurde ausdrücklich und durch schriftliche Vereinbarung in den Schutzbereich der Beratungsverträge mit unseren Kunden und Mandanten einbezogen oder wir haben mit diesem Dritten schriftlich etwas Abweichendes vereinbart.





## IMPRESSUM

### Herausgeber

Becker Büttner Held Consulting AG

Becker Büttner Held

Rechtsanwälte Wirtschaftsprüfer Steuerberater  
PartGmbH

[www.bbh-online.de](http://www.bbh-online.de)

[www.bbh-beratung.de](http://www.bbh-beratung.de)

[www.derenergieblog.de](http://www.derenergieblog.de)

### Bildnachweis

Ul: [golero@iStockphoto](mailto:golero@iStockphoto)

S. 25: [rclassenlayouts@iStockphoto](mailto:rclassenlayouts@iStockphoto)