



Heizungsmarkt Wohnungswirtschaft

Befragung zum Thema Heizen und Energie in der Wohnungswirtschaft

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	03
Einführung	
Methodik: Das Studiendesign	04
Überblick: Drei Kernergebnisse	05
KAPITEL 1	
Struktur des Wohnungsbestandes	06
Status quo: Über 40 Prozent sind älter als 20 Jahre	08
Erdgas und Fernwärme am weitesten verbreitet	10
Je größer, desto innovativer	12
Sanierung findet vor allem an der Fassade statt	14
KAPITEL 2	
Bedeutung der Themen Heizen und Energie für Vermieter	16
Thema Energie als Wettbewerbsfaktor	18
Energieeffizienz ist Standard	20
KAPITEL 3	
Rolle der Energieversorger	22
Zuverlässig, sicher, günstig	24
Contracting trifft auf Akzeptanz	26
Der Energieversorger als Partner	28
Weitere Materialien	30
Impressum	32



Dr.-Ing. Anke Tuschek

Mitglied der Hauptgeschäftsführung
des BDEW Bundesverband der
Energie- und Wasserwirtschaft e. V.

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Wärmemarkt spielt eine entscheidende Rolle für das Erreichen der Klimaziele in Deutschland – das ist unbestritten. Zahlreiche Studien haben sich inzwischen damit befasst, Handlungsempfehlungen für die notwendige Wärmewende zu definieren. Meist stehen dabei die Eigentümer der Immobilien im Fokus.

Knapp die Hälfte der deutschen Bürgerinnen und Bürger lebt allerdings nicht in einem Eigenheim oder einer Eigentumswohnung, sondern sie wohnt zur Miete. Damit haben sie nur einen indirekten Einfluss auf die von ihnen genutzten Heizsysteme.

Mit der im Auftrag des BDEW durchgeführten Studie „Heizungsmarkt Wohnungswirtschaft“ ist es uns gelungen, eine Bestandsaufnahme der Heizstruktur im Immobilienbestand verschiedener Vermietergruppen vorzulegen. Darüber hinaus wurden vertiefende Informationen zu den Strategien der Wohnungswirtschaft bezüglich der Wärmeversorgung ihres Wohnungsbestands sowie zur Einstellung der Mieter zu den Themen Heizen und Energie gesammelt.

Wie können sich Energieversorger in dem interessanten Marktsegment Wohnungswirtschaft positionieren? – Aus den detaillierten Ergebnissen lassen sich dazu einige Handlungsempfehlungen ableiten. An vielen Stellen zeigt die Befragung zum Beispiel, dass sowohl professionell-gewerbliche Großanbieter als auch private Kleinanbieter offen für Beratungsangebote und für langfristige Kundenbeziehungen mit Energieversorgern sind.

Nutzen Sie die Studienergebnisse für Ihre vertriebliche Arbeit. Ich wünsche Ihnen eine ebenso spannende wie erkenntnisreiche Lektüre!

Dr.-Ing. Anke Tuschek

Methodik

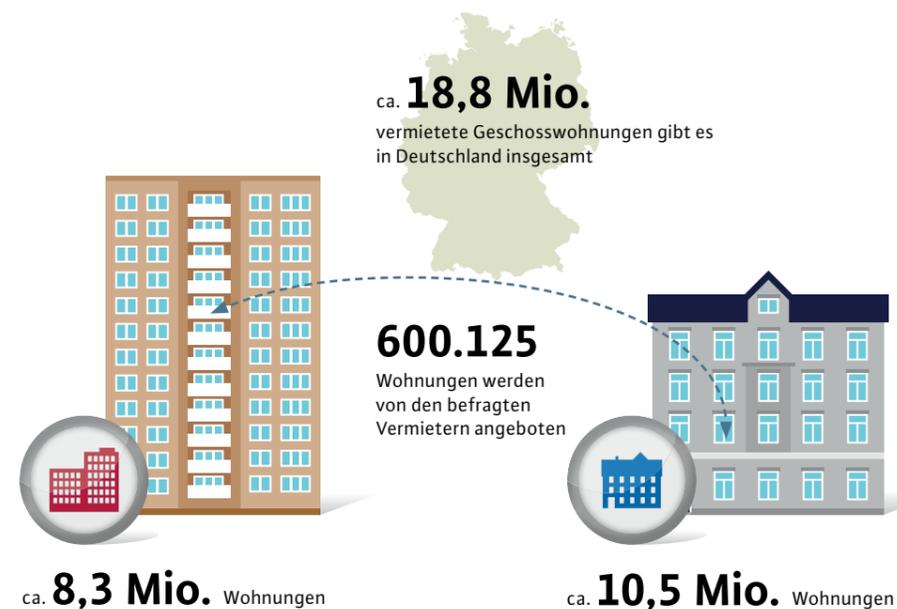
Das Studiendesign

Die Studie „Heizungsmarkt Wohnungswirtschaft“ ermöglicht die Identifikation der Zusammenhänge zwischen Wohnungsmarkt, Vermietertyp und Bestandsstruktur. Dazu wurden sowohl professionell-gewerbliche Vermieter als auch private Kleinanbieter befragt.

In Deutschland werden rund 18,8 Millionen Geschosswohnungen vermietet. Im Fokus der Studie „Heizungsmarkt Wohnungswirtschaft“ stehen professionell-gewerbliche Anbieter und private Kleinanbieter, die zur Beheizung der von ihnen vermieteten Wohngebäude befragt wurden. Insgesamt nahmen 188 Vermieter an der Erhebung teil. Die Befragten verwalten einen Bestand von 600.125 eigenen oder fremden Wohnungen.

Das entspricht etwa drei Prozent des vermieteten Geschosswohnungsbaus in Deutschland. Die Ergebnisse der Studie sind somit repräsentativ. Gespräche mit Experten aus der Wohnungswirtschaft lieferten die Grundlage für die Erstellung eines Fragebogens, den die befragten Vermieter beantworteten. Durchgeführt wurde die Studie vom Beratungsunternehmen Analyse & Konzepte (Hamburg) im Auftrag des BDEW.

Vermietertypen im Überblick



Professionell-gewerbliche Anbieter

- > Ab 501 Wohnungen
- > Genossenschaften
- > Kommunale und öffentliche Wohnungsunternehmen
- > Privatwirtschaftliche professionell-gewerbliche Eigentümer
- > Kirchen und Organisationen ohne Erwerbszweck

Private Kleinanbieter

- > Bis 500 Wohnungen

Überblick

Drei Kernergebnisse

1

Vermieter haben Beratungsbedarf

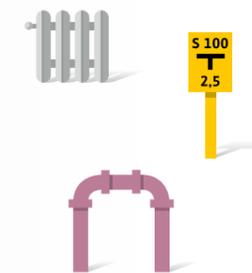
Sowohl professionell-gewerbliche Anbieter als auch private Kleinanbieter haben ein großes Interesse an Information und Beratung hinsichtlich Wärmeversorgung und Effizienzoptimierung für die von ihnen vermieteten Wohnimmobilien. Dazu zählt die Beratung zu Fördermöglichkeiten einer Heizungsmodernisierung. Auch das Thema Contracting ist für viele Vermieter attraktiv, allerdings sind hier noch zahlreiche Informationslücken zu füllen.



2

Erdgas und Fernwärme prägen den vermieteten Wohnungsmarkt

Die leitungsgebundenen Energieträger Erdgas und Fernwärme sind bei der Wärmeversorgung vermieteter Wohngebäude überdurchschnittlich häufig vertreten. 60 Prozent der Immobilien privater Kleinanbieter werden mit Erdgas beheizt. Dagegen werden 55 Prozent der Wohnungen professionell-gewerblicher Vermieter mit Fernwärme versorgt.



3

Viele Heizungen sind älter als 20 Jahre

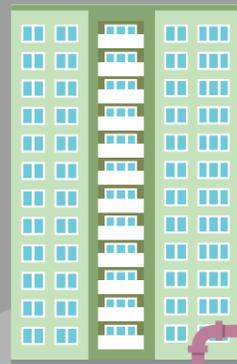
46 Prozent der Heizungsanlagen in den Wohnimmobilien professionell-gewerblicher Anbieter sind vor 1995 installiert worden, bei den privaten Kleinanbietern gilt das für 41 Prozent. Hier liegt ein großes Potenzial für die Modernisierung von Heizungsanlagen und für eine Effizienzsteigerung im Wärmemarkt.



1

Struktur des Wohnungsbestandes

Während 60 Prozent der Immobilien privater Kleinanbieter mit Erdgas beheizt werden, nutzt die Mehrheit der professionell-gewerblichen Großanbieter Fernwärme.



Der Informations- und Beratungsbedarf ist insgesamt hoch, zum Beispiel bei den Themen Contracting oder Mieterstrom.

Die Heizungsanlagen in den Wohngebäuden privater Kleinanbieter sind insgesamt betrachtet jüngeren Baujahrs als die in großen vermieteten Mehrfamilienhäusern. Insgesamt entspricht ein großer Teil der Wärmeerzeugungsanlagen nicht dem Stand der Technik.



Professionell-gewerbliche Vermieter wollen bei zukünftigen energetischen Sanierungen seltener auf staatliche Förderung zurückgreifen.



Mehr als die Hälfte der befragten privaten Kleinanbieter hat innerhalb der letzten fünf Jahre energetische Sanierungsmaßnahmen durchgeführt.



Bestandsaufnahme Heizungsanlagen Status quo: Über 40 Prozent sind älter als 20 Jahre

Die zukünftige Gestaltung des Wärmemarktes erfordert eine differenzierte Betrachtung des Status quo des Heizungsbestandes und der Sanierungsaktivität. Die vorliegende Studie gibt Auskunft zum Alter der Heizungsanlagen und ermöglicht eine Differenzierung zwischen professionell-gewerblichen und privaten Anbietern.

Die Wohnungsbestände professionell-gewerblicher Anbieter sind hinsichtlich ihres Alters anders strukturiert als die der privaten Kleinanbieter: 55 Prozent der Wohnungen, die von größeren Vermietern vermietet werden, wurden zwischen 1949 und 1978 errichtet. Nach 1978 wurden deutlich weniger große Mehrfamilienhäuser erbaut, aus der Zeit nach 2004 stammen nur vier Prozent. Dagegen sind 24 Prozent der Wohnimmobilien privater Kleinanbieter erst in den letzten Jahren errichtet worden.

Professionell-gewerbliche Vermieter haben im Vergleich zu privaten Kleinanbietern die älteren Heizungsanlagen. Ein Grund hierfür ist, dass im Wohnungsbestand professionell-gewerblicher Anbieter die Nutzung von Fernwärme relativ weit verbreitet ist. Die Anschlussstation ist nicht direkt mit einer Kesselanlage vergleichbar. Etwa jede zweite Wohnung dieses Vermietertyps (46 Prozent) wird mit einer Anlage aus der Zeit vor 1995 beheizt. Bei den privaten Kleinanbietern sind es 41 Prozent in dieser Altersklasse, wobei allerdings allein 25 Prozent dieser Heizanlagen in den Jahren zwischen 1990 und 1994 installiert wurden. 59 Prozent der Heizungsanlagen in den Wohnungen privater Kleinanbieter sind somit nach 1994 eingebaut worden.

Damit bestätigt die Studie „Heizungsmarkt Wohnungswirtschaft“ das Ergebnis der vorangegangenen BDEW-Studie „Wie heizt Deutschland?“ von 2014: Ein großer Teil der Heizungsanlagen in deutschen Wohngebäuden ist 20 Jahre und älter. Hier besteht großes Potenzial für Modernisierung und Effizienzsteigerung.

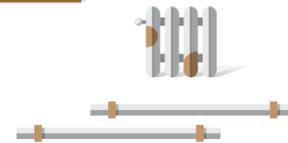
Wende brachte Modernisierungsschub in Ostdeutschland

In den Jahren zwischen 1990 und 1995 wurde in den ostdeutschen Wohnungsmärkten eine große Anzahl an Heizungen in den Bestandsgebäuden ausgetauscht. Bei den befragten professionell-gewerblichen Vermietern in den neuen Ländern stammen 18 Prozent, bei den privaten Kleinanbietern 25 Prozent der Anlagen aus dieser Zeit. Zahlreiche Heizungen in den ostdeutschen Regionen haben also inzwischen das Alter von 20 Jahren überschritten und entsprechen damit in vielen Fällen nicht mehr dem Stand der Technik.



46 %

der Heizungen in Bestandsgebäuden professionell-gewerblicher Anbieter sind bereits 20 Jahre und älter

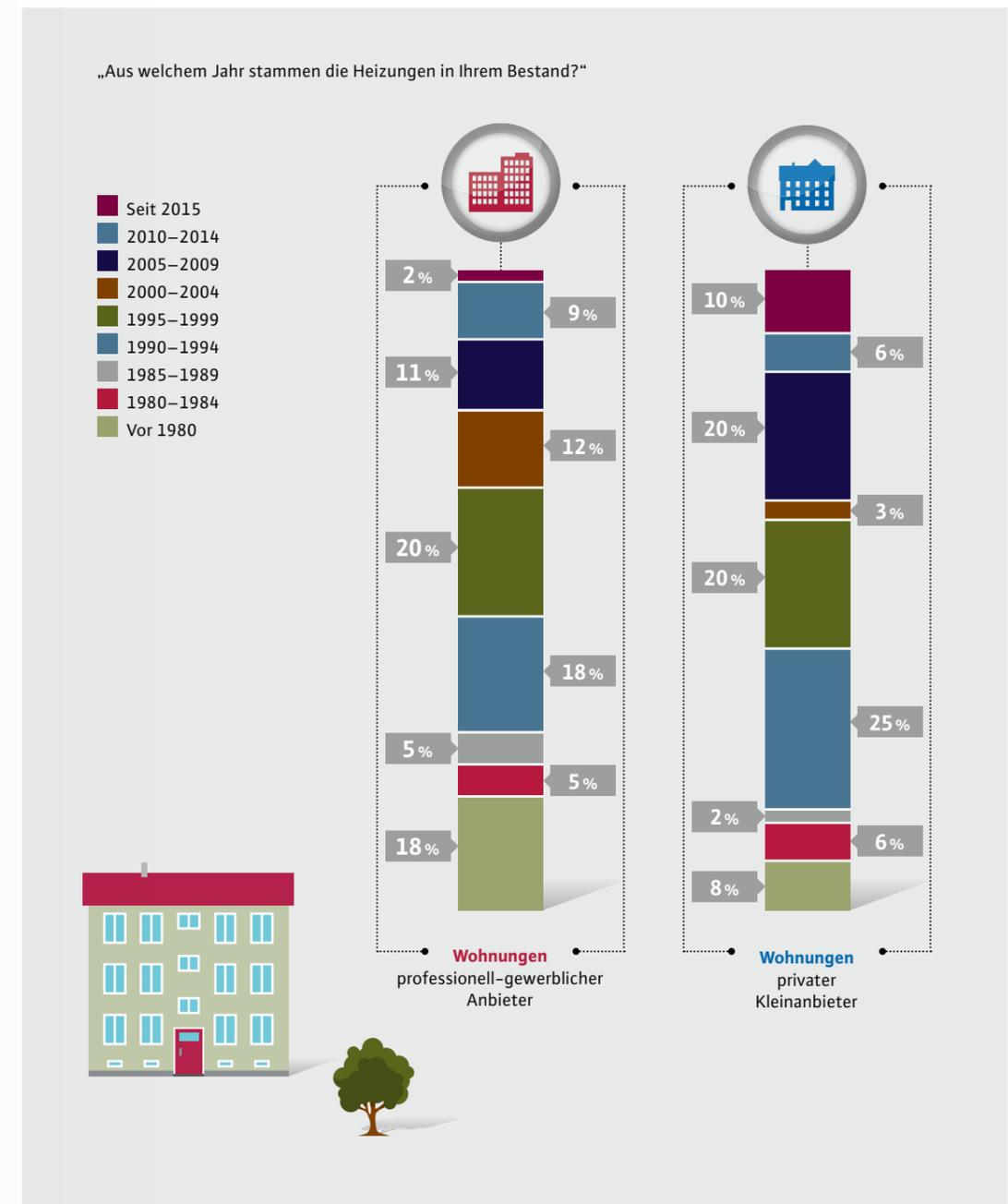


41 %

der Heizungen in Bestandsgebäuden privater Kleinanbieter sind bereits 20 Jahre und älter



Alter der Heizanlage nach Vermietertyp



Heizungsarten im Mietwohnungsbestand Erdgas und Fernwärme am weitesten verbreitet

Vermieter nutzen bei der Wärmeversorgung vorwiegend Erdgas oder Fernwärme. Dabei dominiert Erdgas bei den privaten Kleinanbietern. Professionell-gewerbliche Anbieter prüfen vor allem in urbanen Ballungsräumen die Verfügbarkeit von Fernwärme.

Rund die Hälfte der gesamten Wohnimmobilien in Deutschland wird mit Erdgas beheizt. Heizöl hat einen Anteil von rund 27 Prozent, Fernwärme kommt in knapp 14 Prozent der Wohngebäude zum Einsatz.

55 Prozent der befragten professionell-gewerblichen Vermieter nutzen Fernwärme. Dieser Vermietertyp vermietet vorwiegend große Mehrfamilienhäuser. Dieser Haustyp befindet sich vorwiegend in urbanen Ballungsräumen, in denen Fernwärmeleitungen weit verbreitet sind. Gasbetriebene Zentralheizungen und Etagenheizungen haben bei den professionell-gewerblichen Anbietern einen Anteil von 38 Prozent.

Starke Stellung von Erdgas bei privaten Kleinanbietern
Vor allem bei den privaten Kleinanbietern nimmt Erdgas eine dominierende Stellung ein: Zentral- und Etagenheizungen auf Erdgas-Basis haben einen Anteil von 60 Prozent. Für diesen Vermietungstyp spielt auch Heizöl mit einem Anteil von 29 Prozent bei den Zentralheizungen noch eine bedeutende Rolle. Fernwärme kommt hier auf einen Anteil von acht Prozent.

Energieträgerwechsel gering ausgeprägt

Der Wille zu einem Wechsel des Energieträgers ist relativ gering. Für professionell-gewerbliche Anbieter ist vor allem der Wechsel von Öl bzw. von Strom – speziell von Nachtspeicheröfen – zu Erdgas relevant: 23 Prozent der befragten Vermieter dieses Typs gaben beispielsweise an, in den vergangenen fünf Jahren von einer Ölheizung zu einer Erdgasheizung gewechselt zu haben. 15 Prozent vollzogen den Wechsel von der Nachtspeicher- zur Erdgas-Heizung. Für professionell-gewerbliche Vermieter ist Fernwärme ebenfalls eine attraktive Heizoption. Als wesentliche Gründe nennen die Befragten das Potenzial der Fernwärme, bei entsprechender Verfügbarkeit mit geringen Investitionskosten die CO₂-Bilanz des eigenen Unternehmens weiter zu verbessern. Hieraus erklärt sich, dass 20 Prozent der Befragten dieses Vermietertyps in mindestens einem Objekt ihres Bestandes in den vergangenen fünf Jahren von Erdgas zu Fernwärme wechselten. Bei privaten Kleinanbietern ist die Absicht zum Energieträgerwechsel noch geringer ausgeprägt: 10 Prozent haben in den vergangenen fünf Jahren von Öl zu Erdgas gewechselt.

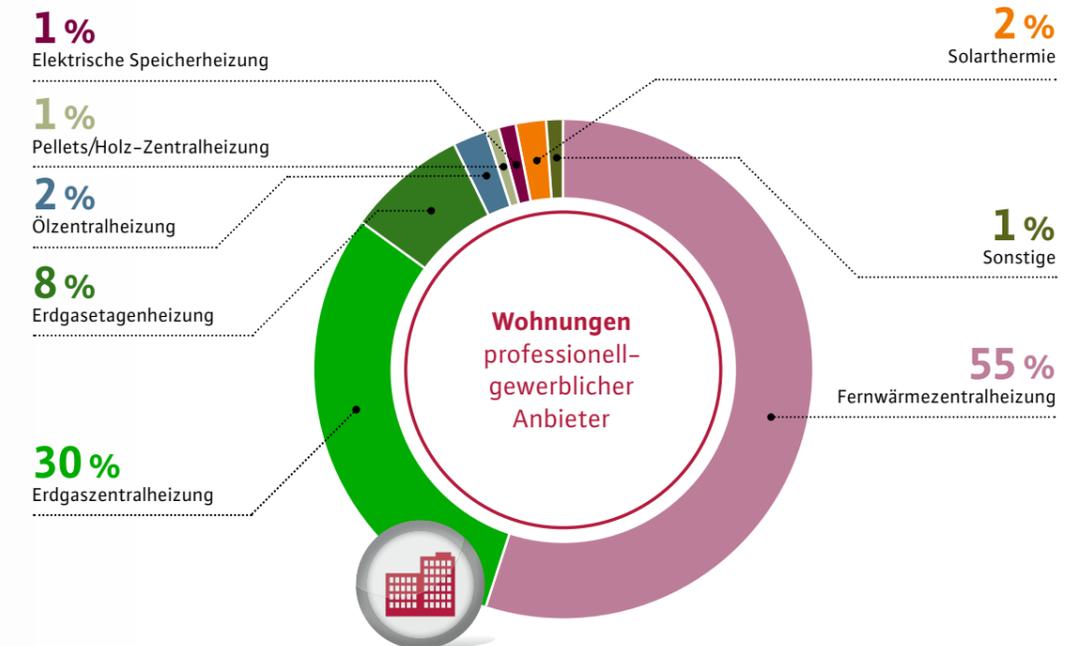
Wechsel des Energieträgers bei professionell-gewerblichen Anbietern

„Hat in den letzten fünf Jahren in Ihrem Wohnungsbestand ein Wechsel des Energieträgers stattgefunden oder planen Sie diesen in den kommenden zwei Jahren?“

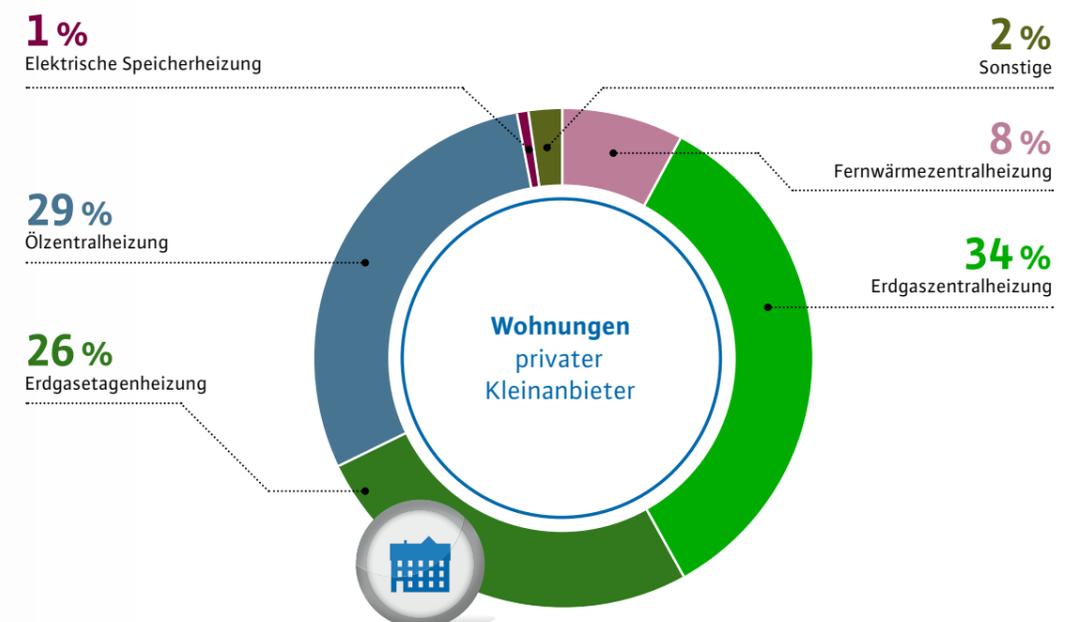
Energieträgerwechsel		In den letzten fünf Jahren stattgefunden	In den kommenden zwei Jahren geplant
Öl	> Erdgas	23 %	3 %
Strom	> Erdgas	15 %	4 %
Erdgas	> Fernwärme	20 %	5 %
Öl	> Fernwärme	6 %	3 %



Heizungsart nach professionell-gewerblichen Anbietern



Heizungsart nach privaten Kleinanbietern



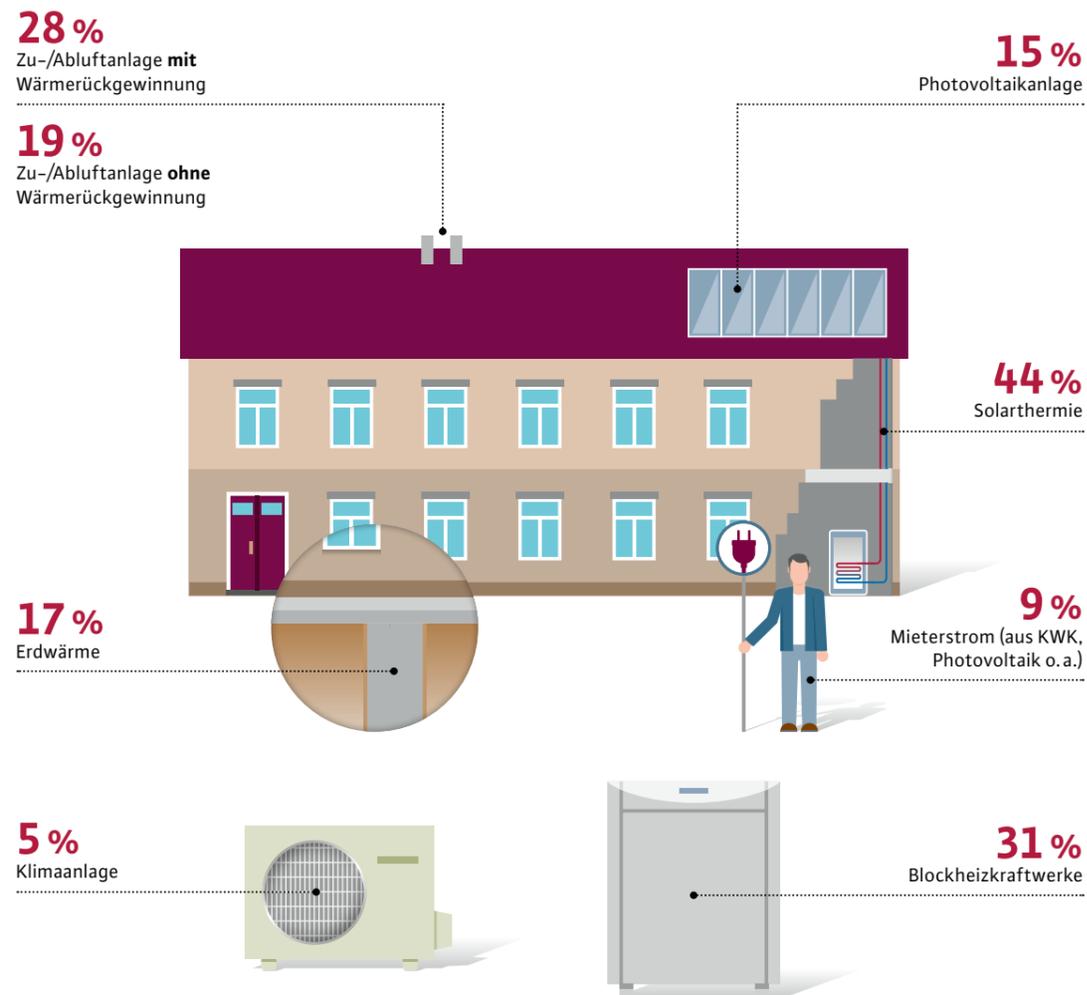
Energietrends

Je größer, desto innovativer

Innovative und alternative Energie- und Heizsysteme sind für Vermieter ein relevantes Thema. In der Praxis haben sich Solarthermie und Blockheizkraftwerke für eine breite Anwendung etabliert. Geothermie und Photovoltaik bleiben imageträchtige Einzelfälle. Beim Thema Mieterstrom besteht hoher Beratungsbedarf.

Besondere Heizmöglichkeiten und Energiekonzepte bei professionell-gewerblichen Anbietern

„Nutzen Sie eine oder mehrere der folgenden Heizmöglichkeiten und Energiekonzepte in Ihrem Bestand?“
(Mehrfachnennungen möglich)



Neubauten dienen zum Teil als Experimentierfeld für innovative Heizsysteme



Solarthermie und Blockheizkraftwerke sind innovative Heiztechnologien, die vor allem von den befragten größeren Vermietern eingesetzt werden. 44 Prozent der Befragten haben im Bereich Solarthermie und immerhin 31 Prozent mit Blockheizkraftwerken Erfahrungen gesammelt. Ein weiterer bedeutender Faktor in der Optimierung der Anlagentechnik ist der Einsatz von Zu- und Abluftanlagen. 28 Prozent der Befragten nutzen Systeme mit, 19 Prozent nutzen Systeme ohne Wärmerückgewinnung im eigenen Bestand. Für private Kleinanbieter haben besondere Heizsysteme und Energiekonzepte eine untergeordnete Bedeutung.

Hoher Informations- und Beratungsbedarf bei Mieterstrom

Neun Prozent der befragten professionell-gewerblichen Anbieter haben in der Vergangenheit bereits Erfahrungen mit Mieterstrom gesammelt. Die Vermarktung des über KWK- oder Photovoltaikanlagen vor Ort erzeugten Stroms ist für viele Vermieter allerdings keine Option, da ihnen die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Stromlieferung und Abrechnung unklar sind. Hier besteht bei vielen Vermietern ein hoher Informations- und Beratungsbedarf und dies ist ein wichtiger Ansatzpunkt für Dienstleistungsangebote des Energieversorgers. Genossenschaften benötigen aufgrund ihrer eigenen rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen Kooperationspartner, um Mieterstrommodelle umzusetzen. Diese Beratung und Kooperation im Bereich Mieterstrom könnten beispielsweise Stadtwerke und Unternehmen der Energieversorgung übernehmen.

Geothermie und Photovoltaik:

Leuchttürme für die Wohnungswirtschaft

Von den übrigen innovativen Technologien in der Energieversorgung sind Erdwärme und Photovoltaikanlagen für professionell-gewerbliche Anbieter von Bedeutung: 17 Prozent der befragten Vermieter gaben an, Erdwärme in mindestens einer ihrer Immobilien zu nutzen, 15 Prozent setzen Photovoltaik ein. Bei Neubauten wird zunehmend mit unterschiedlichen Heizsystemen experimentiert. All diese Projekte werden bisher vorwiegend als Leuchtturmprojekte realisiert. Für einen flächendeckenden Einsatz spielen sie bei den Vermietern aktuell noch keine bedeutende Rolle.



Beratung und Kooperation im Bereich Mieterstrom

Energetische Modernisierung Sanierung findet vor allem an der Fassade statt

Der Großteil der Vermieter hat in den vergangenen fünf Jahren Sanierungsmaßnahmen durchgeführt und plant weitere für die Zukunft. Die Sanierungsaktivität ist bei den großen Anbietern insgesamt höher als bei den kleinen. Dabei sinkt bei großen Vermietern das Interesse an einer staatlichen Förderung.

Fast drei Viertel der befragten professionell-gewerblichen Anbieter und mehr als die Hälfte der privaten Kleinanbieter haben in den vergangenen fünf Jahren energetische Sanierungsmaßnahmen durchgeführt. Knapp an erster Stelle bei der Sanierungsaktivität steht die Wärmedämmung: Von den professionell-gewerblichen Vermietern gaben 88 Prozent an, in den vergangenen fünf Jahren zumindest einen Teil ihres Immobilienbestandes gedämmt zu haben, die Erneuerung der Heizanlage folgt direkt dahinter mit 84 Prozent. Auch in den kommenden zwei Jahren sollen zahlreiche Gebäude gedämmt werden. Die Optimierung der Heizungsanlage oder die Erneuerung der Thermostate bieten zwar großes Einsparpotenzial, sie werden allerdings von relativ wenigen Vermietern umgesetzt.

Sanierung bei Immobilien von Kleinanbietern

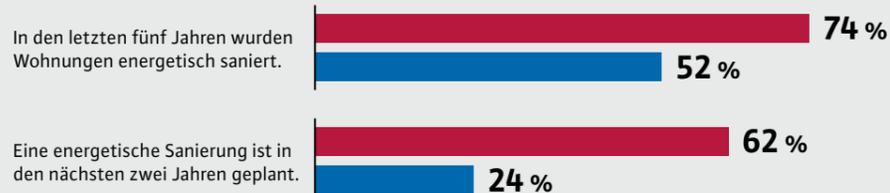
Bei den befragten privaten Kleinanbietern ist die Dämmung mit 67 Prozent ebenfalls die am häufigsten durchgeführte Sanierungsmaßnahme. Heizungsaustausch und die Erneuerung der Fenster haben jeweils einen Anteil von 47 Prozent.

Heizungsanlagen noch nicht im Fokus

In den kommenden zwei Jahren planen 62 Prozent der professionell-gewerblichen und 24 Prozent der befragten privaten Kleinanbieter weitere energetische Optimierungen. Dies zeigt, dass energetische Sanierungen insbesondere von Großvermietern als langjährige Projekte wahrgenommen werden, die nicht mit der Umsetzung einer Einzelmaßnahme abgeschlossen sind.

Energetische Modernisierung

„Haben Sie in den letzten fünf Jahren Wohnungen energetisch saniert oder planen Sie dieses in den kommenden Jahren?“



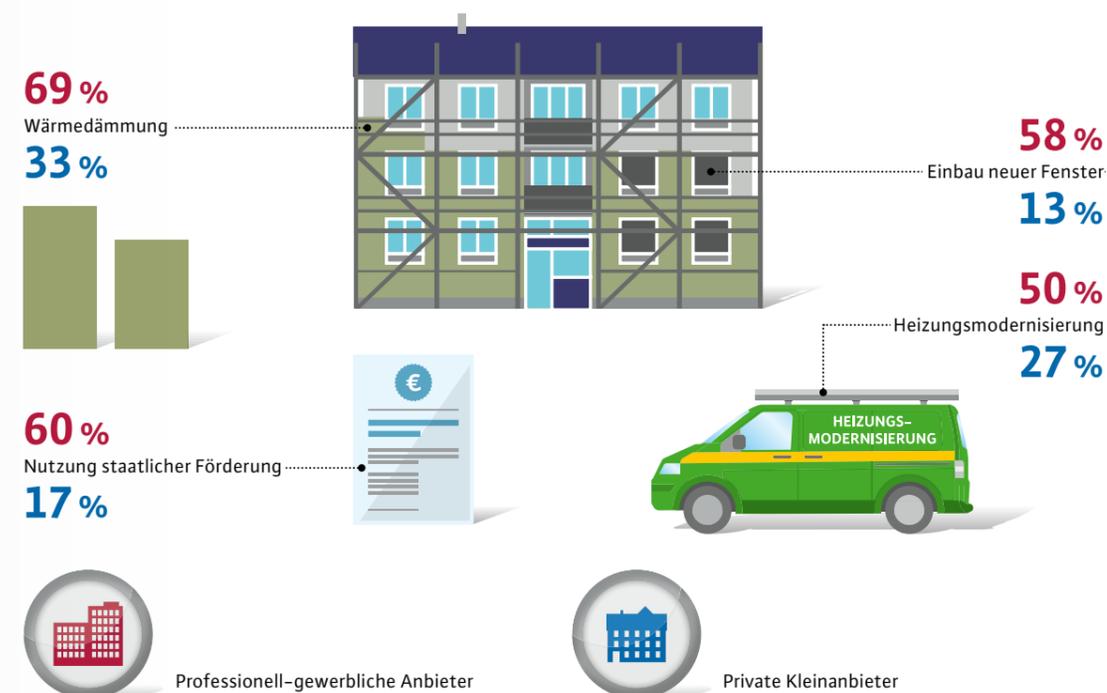
Professionell-gewerbliche Anbieter



Private Kleinanbieter

Geplante Maßnahmen bei professionell-gewerblichen und privaten Anbietern

„Welche Maßnahmen sind in Planung?“ (Mehrfachnennungen möglich)



KfW-Förderung verliert an Bedeutung

Für die energetische Sanierung haben in den vergangenen Jahren 60 Prozent der befragten professionell-gewerblichen Anbieter und 17 Prozent der privaten Kleinanbieter eine staatliche Förderung über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) genutzt. Für private

Kleinanbieter bleibt diese Option attraktiv. Bei professionell-gewerblichen Anbietern geht das Interesse an der KfW-Förderung hingegen zurück. Die Gründe sind die aktuell niedrigen Zinsen auf dem Kapitalmarkt und hohe Auflagen, welche die Förderprogramme nach Einschätzung der Vermieter mit sich bringen.

Verbrauchserfassung in der Wohnungswirtschaft

Die Erfassung des Verbrauchs für das Heizen erfolgt häufig über elektronische Heizkostenverteiler, die Erfassung des Wasserverbrauchs über einen Warmwasserzähler. Die Ablesung der Verbrauchswerte für Heizung und Warmwasser wird in den meisten Fällen von einem Messdienstleister durchgeführt. In zehn Prozent der Wohnungen liest der Mieter selbst die Verbräuche ab. Bei über 20 Prozent der Wohnungen



privater Kleinanbieter gibt es keine wohnungsgenaue Erfassung des Verbrauchs für Heizung bzw. Warmwasser. Allerdings steht die Verbesserung der Verbrauchserfassung derzeit für keine der beiden Vermietergruppen im Fokus. Hier herrscht bezüglich der Entwicklung des Smart Meterings eine abwartende Haltung.

2

Bedeutung der Themen Heizen und Energie für Vermieter

Die überwiegende Mehrheit der Vermieter hält Heizen und Energie für sehr wichtige Themen, vor allem im Hinblick auf eine Reduzierung der Betriebskosten.



Den Vermietern ist bewusst, dass ihren Mietern ein energetisch guter Zustand ihrer Wohnung wichtig ist.

Vor allem große professionell-gewerbliche Anbieter beschäftigen eigene Experten für die Themen Heizen und Energie.



INFORMATION UND BERATUNG



Jeder zweite professionell-gewerbliche Anbieter stellt seinen Mietern Informationsmaterial zum Thema Energiesparen zur Verfügung.

Perspektive der Vermieter

Thema Energie als Wettbewerbsfaktor

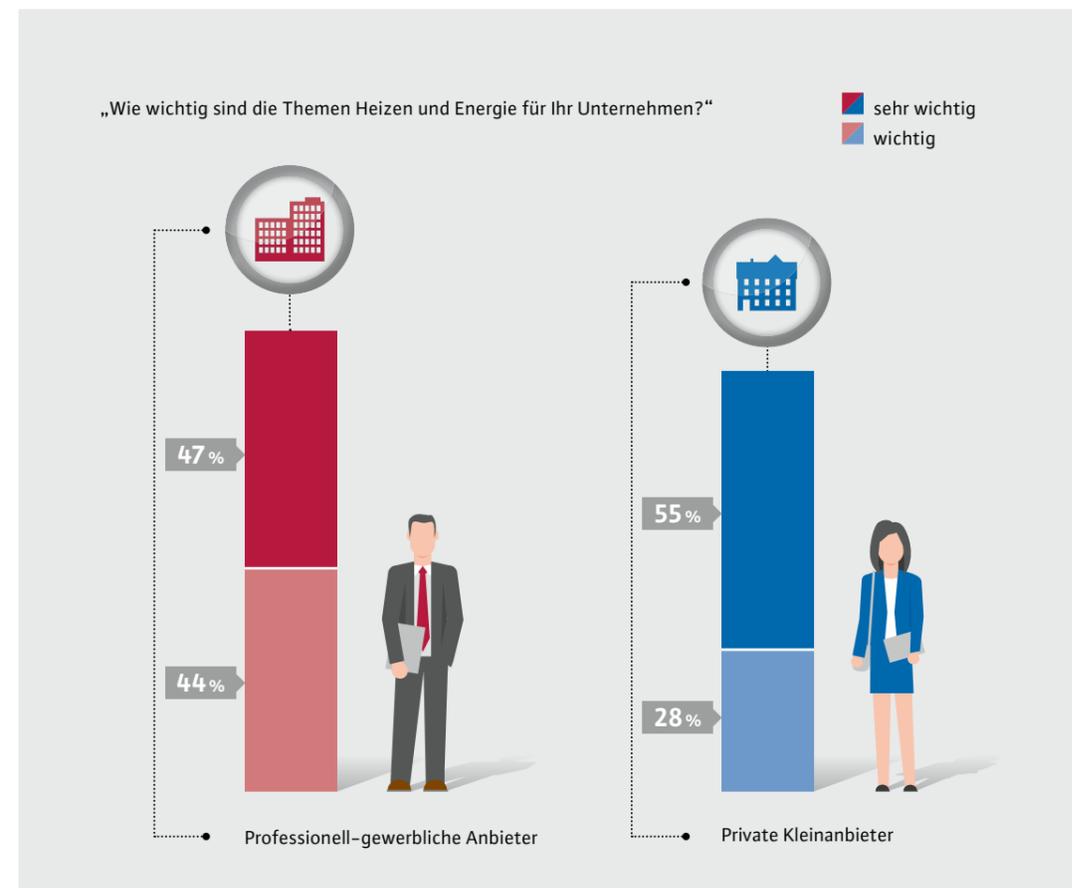
Das Thema Energie hat für die Mehrheit aller Vermieter einen hohen Stellenwert. Große Anbieter beschäftigen sogar eigene Experten für diesen Themenkomplex. Das Ziel ist vorwiegend, die „zweite Miete“ klein zu halten.

Der Großteil der professionell-gewerblichen Anbieter und der privaten Kleinanbieter messen dem Thema „Heizen und Energie“ eine hohe Bedeutung zu: 83 Prozent der privaten Kleinanbieter und 91 Prozent der professionell-gewerblichen Anbieter betrachten es als „wichtig“ oder sogar als „sehr wichtig“. Die Hauptmotivation für diese Einschätzung ist das Ziel, die Betriebskosten der eigenen Gebäude gering zu halten.

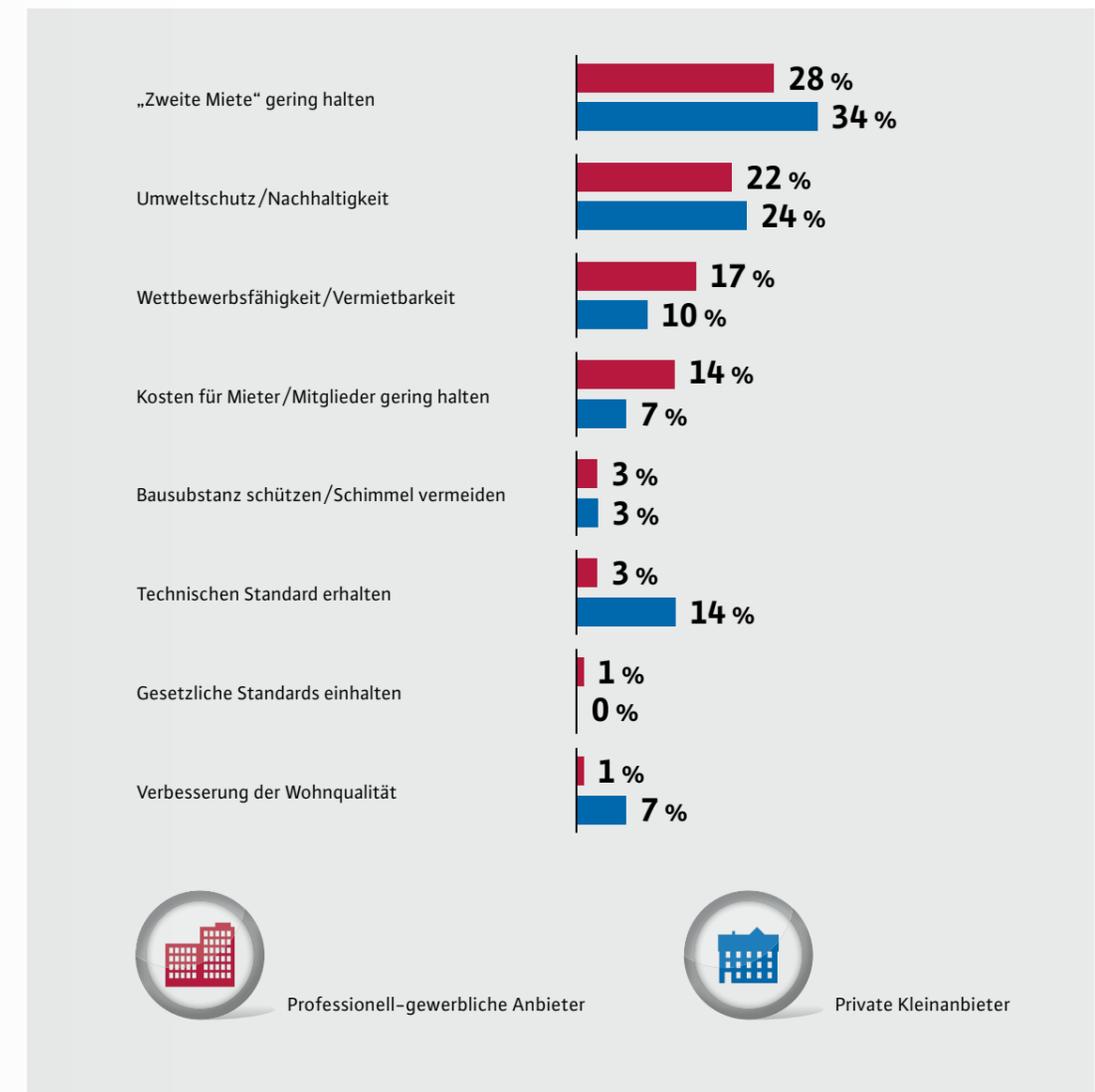
Bessere Vermietbarkeit

Denn günstige Betriebskosten sind die Basis einer niedrigen Nebenkostenabrechnung für die Mieter, also einer geringen „zweiten Miete“, die wiederum ins Verhältnis zur Kaltmiete gesetzt werden kann. Ein weiterer Grund ist das Thema „Nachhaltigkeit und Umweltschutz“. Professionell-gewerbliche Anbieter haben zusätzlich noch das Ziel einer besseren Vermietbarkeit im Blick.

Bedeutung der Themen Heizen und Energie nach Vermietertyp



Genannte Gründe für die hohe Bedeutung der Themen Heizen und Energie



Eigene Experten für das Heizen

Jedes dritte Unternehmen der professionell-gewerblichen Anbieter beschäftigt einen eigenen Spezialisten oder eine Fachabteilung für die Themen Heizen und Energie. Dabei besteht ein Zusammenhang zur Zahl der Wohneinheiten: Unter den Vermietern mit mehr als 7.500 Wohneinheiten beschäftigen 70 Prozent einen eigenen Experten, bei Unternehmen mit bis zu 500 Wohneinheiten sind es nur sechs Prozent. Darüber hinaus beschäftigen Vermieter, die ihre An-

lagen überwiegend mit Erdgas beheizen, deutlich seltener einen eigenen Experten für das Thema Energie: In dieser Gruppe sind es nur 18 Prozent. Bei Vermietern mit einem kleineren Wohnungsbestand sowie bei denjenigen, die überwiegend Erdgas nutzen, könnte sich somit für Energieversorger ein Feld für Beratungsleistungen bieten, sofern diese Leistungen nicht bereits erbracht werden. Die Rolle der Energieversorger und die Kooperation zwischen Vermietern und Energieversorgern werden in Kapitel 3 ab Seite 22 ausführlich beleuchtet.

Perspektive der Mieter Energieeffizienz ist Standard

Der energetisch gute Zustand einer Wohnung gehört für die Mehrheit der Mieter zur Grundausrüstung. So ist es nicht verwunderlich, dass sie häufig weder zwischen Warm- und Kaltmiete unterscheiden noch bei der Vermietung den Energieausweis verlangen. Doch auch das Engagement der Vermieter, über das Thema Energiesparen zu informieren, ist noch gering.

Nach Einschätzung der Vermieter kommt es ihren Mietern generell vor allem auf die Höhe der Gesamtmiete an. Eine getrennte Betrachtung von Kalt- und Warmmiete – was ein Bewusstsein für einen möglichst niedrigen Energieverbrauch markieren würde – erfolgt in der Regel nicht. Vielmehr wird nach Wahrnehmung der Vermieter ein energetisch guter Zustand ihrer Wohnung von drei Viertel der Mieter als Standard vorausgesetzt.

Der Energieausweis wird von zahlreichen Vermietern bereits automatisch vorgelegt. Insofern ist das Interesse der Mieter am Energieausweis zur Dokumentation der Energieeffizienz eines Gebäudes gering ausgeprägt: Er wird bei Vermietungen sehr selten verlangt. Private Kleinanbieter werden dabei öfter nach einem Energieausweis gefragt als professionell-gewerbliche Anbieter.

Energieeffizienz ist in Nachfragemärkten von Vorteil

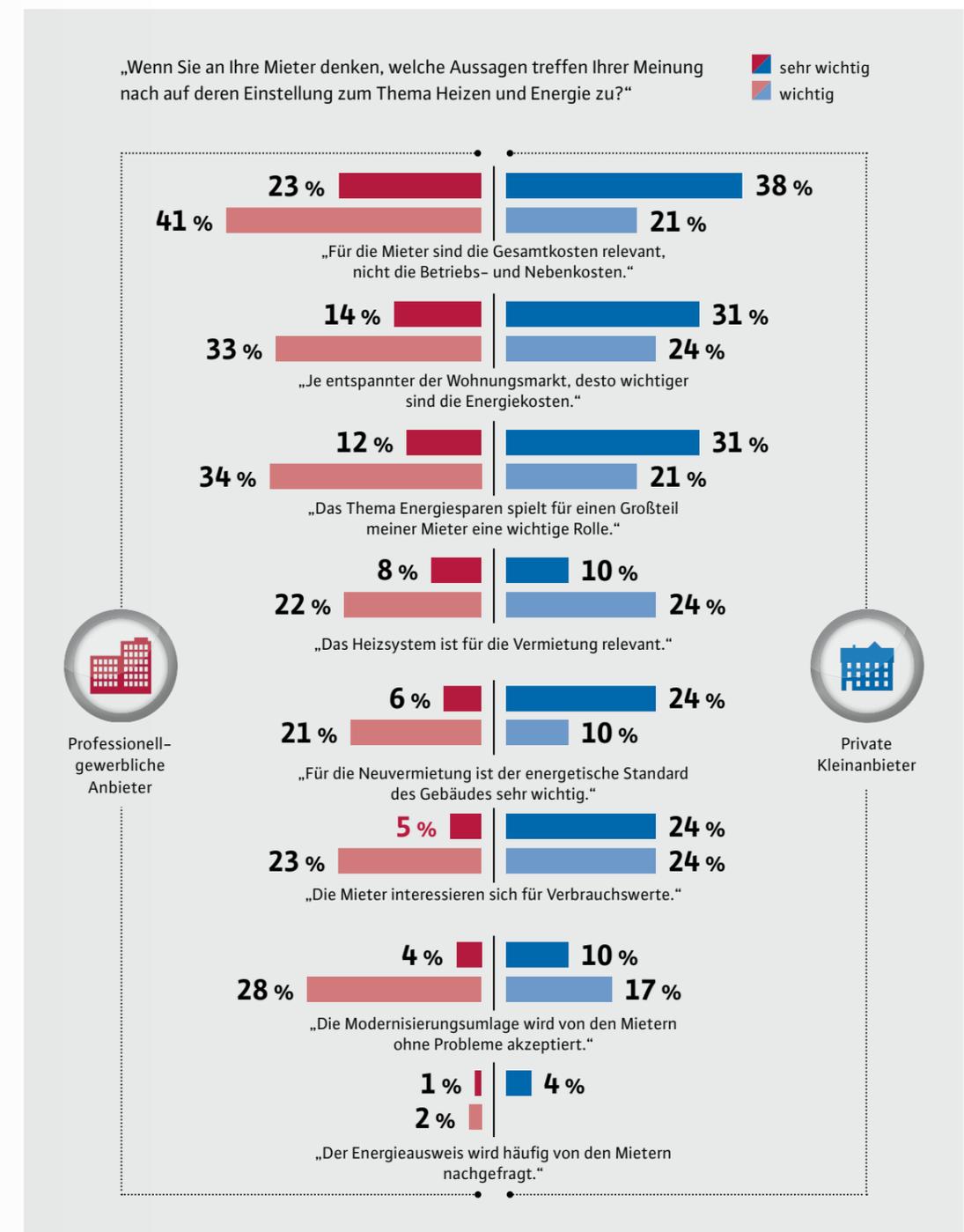
Ob der energetische Zustand der Wohnung zur Mietentscheidung beiträgt, hängt vom Marktumfeld ab: Ist der Markt angespannt, sodass eine geringe Zahl an Wohneinheiten einer hohen Zahl an Mietinteressenten gegenübersteht, spielt der energetische Zustand eine untergeordnete Rolle. In Nachfragemärkten, in denen das Wohnungsangebot größer als die Nachfrage ist, bildet Energieeffizienz hingegen einen wichtigen Wettbewerbsfaktor. Hier haben die Mieter auch ein höheres Interesse an den Verbrauchswerten und dem installierten Heizsystem. Da Nachfragemärkte meist in Regionen mit geringer Kaufkraft bestehen, können die umlagefähigen Modernisierungskosten nur teilweise auf die Mieter umgelegt werden. Mitgetragen werden Modernisierungen vorwiegend dann, wenn durch sie keine Mehrkosten in Bezug auf die Gesamtmiete entstehen.

Maßnahmen zur Verringerung des Energieverbrauchs

Etwas mehr als die Hälfte der professionell-gewerblichen Vermieter bieten ihren Mietern Informationsmaterial an, beispielsweise zum richtigen Lüften oder zur optimalen Raumtemperatur. Geringinvestive Maßnahmen wie der Austausch von Thermostaten (27 %) oder eine persönliche Energieberatung (25 %) werden dagegen deutlich seltener angeboten. Die über Informationsbroschüren hinausgehende Beratung könnte daher Energieversorgern einen Bereich bieten, in dem sie sich als Servicepartner positionieren.



Einstellung der Mieter zum Thema Heizen und Energie aus Sicht professionell-gewerblicher Anbieter und privater Kleinanbieter



3

Rolle der Energieversorger

Für Vermieter sind bei der Wahl ihres Energieversorgers Zuverlässigkeit, Versorgungssicherheit und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis ausschlaggebend.



Professionell-gewerbliche Anbieter sind mit ihrem Energieversorgungsunternehmen eher zufrieden als private Kleinanbieter.



Das Interesse an Contracting-Modellen ist gerade bei professionell-gewerblichen Anbietern hoch. Allerdings besteht bei vielen Unternehmen ein erheblicher Informationsbedarf.



Energiedienstleistungen sind ein viel versprechendes Geschäftsfeld für Unternehmen der Energieversorgung. Vor allem Effizienzberatung wird nachgefragt, bei professionell-gewerblichen Anbietern auch Planungsleistungen für Quartier- und Sanierungskonzepte.



Anforderungen an Energieversorger Zuverlässig, sicher, günstig

Die Entscheidung für einen Energieversorger treffen die meisten Vermieter aus drei Hauptgründen: Zuverlässigkeit, Versorgungssicherheit und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis sind die maßgeblichen Kriterien, die ein Energieversorger aus ihrer Sicht erfüllen muss.

Aspekte, die bei der Auswahl des Energieversorgers wichtig sind

„Wie wichtig waren für Sie bei der Auswahl des Energieversorgers folgende Aspekte?“

	Professionell-gewerbliche Anbieter		Private Kleinanbieter	
	sehr wichtig	wichtig	sehr wichtig	wichtig
Zuverlässigkeit	71 %	18 %	55 %	14 %
Versorgungssicherheit	71 %	15 %	45 %	14 %
Preis-Leistungs-Verhältnis	70 %	19 %	62 %	17 %
Reagiert auf Anfragen und Wünsche schnell	54 %	34 %	35 %	24 %
Gute Erreichbarkeit	52 %	32 %	41 %	24 %
Persönlicher Ansprechpartner	43 %	39 %	28 %	14 %
Einfachheit der Abrechnung	42 %	34 %	38 %	24 %
Energiebezug vom örtlichen Energieversorger	29 %	30 %	14 %	17 %
Elektronischer Datenaustausch	23 %	27 %	17 %	10 %
Gutes Beratungsangebot	20 %	41 %	28 %	10 %
Gutes Image	20 %	39 %	17 %	17 %
Innovationsfähigkeit	17 %	31 %	10 %	21 %
Einfachheit der Produkte	16 %	43 %	24 %	14 %



Bei der Entscheidung für einen Energieversorger stehen bei Vermietern Werte wie Zuverlässigkeit, Versorgungssicherheit und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis an erster Stelle.

Bei den professionell-gewerblichen Anbietern haben alle drei Aspekte mit 71 bzw. 70 Prozent faktisch denselben „sehr wichtigen“ Stellenwert. Bei privaten Kleinanbietern hingegen entscheidet an erster Stelle der Preis: 62 Prozent sehen das Preis-Leistungs-Verhältnis als wichtigstes Kriterium für die Auswahl des Energieversorgers an. Danach folgen die Zuverlässigkeit, die für 55 Prozent, und die Versorgungssicherheit, die für 45 Prozent der befragten privaten Kleinanbieter eine hohe Priorität besitzen.

Große Vermieter benötigen mehr Leistungen
Serviceaspekte wie ein eigener Ansprechpartner, gute Erreichbarkeit oder eine hohe Reaktionsgeschwindigkeit sind bei der Auswahl des Energieversorgers zwar wichtig, aber den drei Hauptaspekten untergeordnet. Für professionell-gewerbliche Anbieter sind Erreichbarkeit und schnelle Reaktionszeiten von deutlich höherer Relevanz als für private Kleinanbieter. Darüber hinaus hat sich gezeigt, dass besonders große professionell-gewerbliche Anbieter zusätzliche Leistungen verlangen: Für Vermieter mit mehr als 7.500 Wohneinheiten haben beispielsweise der elektronische Datenaustausch, die schnelle Reaktionsfähigkeit und das Image des Energieversorgers eine große Bedeutung.

Professionell-gewerbliche Anbieter zusätzliche Leistungen verlangen: Für Vermieter mit mehr als 7.500 Wohneinheiten haben beispielsweise der elektronische Datenaustausch, die schnelle Reaktionsfähigkeit und das Image des Energieversorgers eine große Bedeutung.

Hohe Zufriedenheit – Augenhöhe erwünscht

Jeder fünfte Vermieter ist mit seinem Energieversorger sehr zufrieden. Insgesamt betrachtet ist die Zufriedenheit bei professionell-gewerblichen Anbietern höher: In dieser Gruppe sind 20 Prozent der Befragten „sehr“ und 54 Prozent „eher zufrieden“ mit ihrem Energieversorger. Bei den privaten Kleinanbietern sind 21 Prozent „sehr“ und 24 Prozent „eher zufrieden.“

Einige private Kleinanbieter wünschen sich von ihrem Energieversorger eine noch partnerschaftlichere Zusammenarbeit. Generelle Unzufriedenheit besteht vor allem dann, wenn die Kosten als zu hoch empfunden oder Mängel in den Bereichen Flexibilität und Service wahrgenommen werden. Einer eventuell vorhandenen Unzufriedenheit lässt sich durch zusätzliche Beratungsangebote zum Beispiel zu Innovationsthemen oder zu Fördermöglichkeiten bei der Heizungsmodernisierung begegnen.



Kooperationen beim Energiebezug

Contracting trifft auf Akzeptanz

Contracting wird in der Wärmeversorgung von vielen großen Vermietern als attraktive Option gesehen. Gerade in wirtschaftlich schwachen Regionen bietet es Vorteile. Dennoch besteht nach wie vor ein hoher Aufklärungsbedarf. Generell haben Vermieter ein hohes Kooperationsinteresse, um die eigene Energieversorgung zu optimieren.

Rund 40 Prozent der befragten professionell-gewerblichen Anbieter gaben an, Erfahrungen mit dem Thema Contracting gesammelt zu haben. Die Hauptvorteile sehen die Nutzer im Wegfall der Investitionskosten für die Heizanlage und in Einsparungen bei den Betriebskosten. Weitere Vorteile wie zum Beispiel die Möglichkeit, die Neuplanung des Sanierungskonzeptes, die Installation der Geräte oder den Notdienst auf den Contracting-Anbieter zu übertragen, werden von den Befragten nicht an erster Stelle genannt.

Zwischen Contracting und der Größe des Anbieters wird ein Zusammenhang deutlich: Vor allem Vermieter mit mehr als 7.500 Wohneinheiten zählen zu den Nutzern. Die befragten Kleinanbieter nutzen kaum Contracting-Modelle oder sonstige Kooperationen im Bereich Heizen und Energie.

Vermieter haben Bedenken wegen hoher Kosten und mangelnder Selbstbestimmung

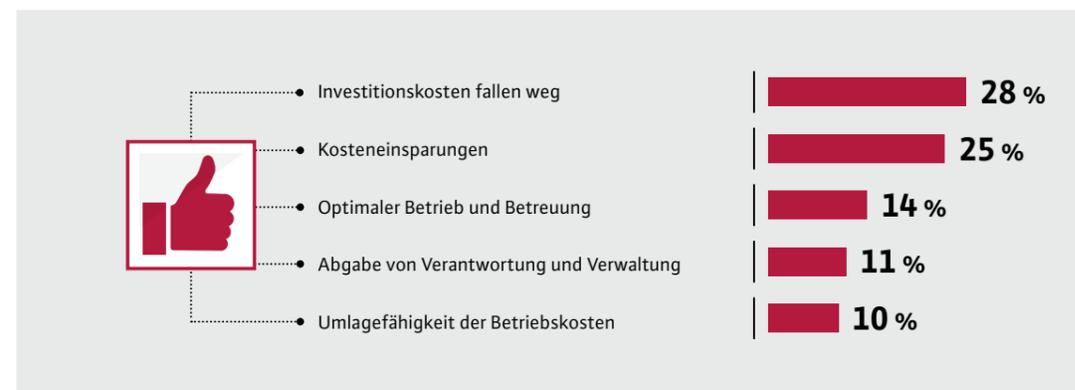
20 Prozent der befragten professionell-gewerblichen Vermieter nennen vermutete hohe Kosten als das größte Hemmnis, Contracting-Angebote zu nutzen. Zudem wollen die Vermieter die Kontrolle über ihre Heizanlage behalten und über mögliche Optimierungen selbst bestimmen können. Fünf Prozent der Befragten bemängeln zudem, zu wenig über Contracting zu wissen. Somit besteht zu diesem Thema noch ein gewisser Aufklärungsbedarf.



20 %
der professionell-gewerblichen Anbieter empfinden die Contracting-Kosten als zu hoch

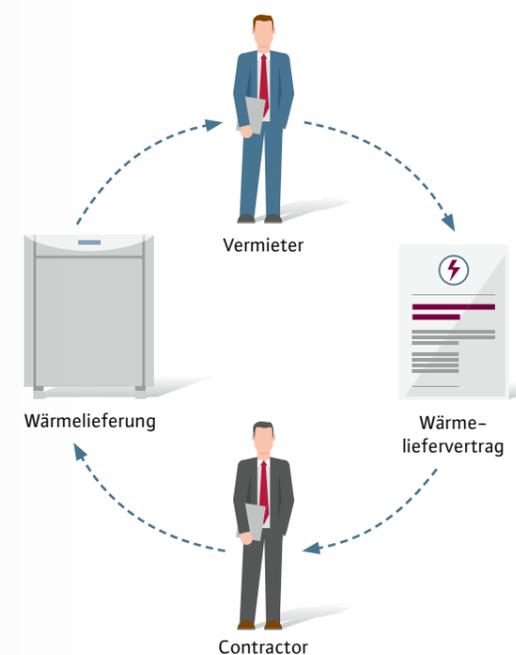
Gründe für die Nutzung von Contracting bei professionell-gewerblichen Anbietern

(Antworten von Vermietern, die Contracting-Modelle nutzen)



Attraktiv für schwache Wohnungsmärkte

Insbesondere in schwachen Regionen sind Contracting-Lösungen für Vermieter attraktiv und ermöglichen eine finanzielle Entlastung. Der Grund liegt in den Investitionskosten, die der Contractor trägt. Die Kosten für den Wärmebezug können die Vermieter hingegen als Betriebskosten auf die Mieter umlegen.



Vermieter nutzen weitere Kooperationen

Contracting ist nur eine der Möglichkeiten, die Vermieter zur Optimierung ihrer Energieversorgung ergreifen: Weitere Beispiele sind die Gründung von Einkaufsgemeinschaften für Strom und Energie oder Kooperationen im Bereich der Nahwärmeversorgung, zum Beispiel beim Betrieb eines Blockheizkraftwerkes. Außerdem werden Wohnungen bei der Neuvermietung zum Beispiel durch Mieterstrommodelle attraktiver, da sich darüber die „zweite Miete“ positiv beeinflussen lässt. In einigen Fällen werden auch Tochterunternehmen für den Wärmebezug gegründet. Diese sind dann teilweise auch in der Lage, Mieterstrommodelle anzubieten. Dieses grundlegende Kooperationsinteresse kann für Energieversorger eine Chance zur Etablierung langfristiger Kundenbeziehungen darstellen.

Gründe gegen die Nutzung von Contracting bei professionell-gewerblichen Anbietern

(Antworten von Vermietern, die keine Contracting-Modelle nutzen)



Potenzial: Mehr Beratung Der Energieversorger als Partner

Energieversorger unterstützen Vermieter heute bereits umfassend in Bezug auf Heiztechnik und Wartung. Neben diesen technischen Dienstleistungen bieten Beratungsleistungen ein enormes Potenzial, das eigene Geschäft und die Kundenbeziehung auszubauen. Interesse daran besteht in allen Vermietergruppen.

Besonders bei den professionell-gewerblichen Anbietern in der Wohnungswirtschaft besteht ein großes Potenzial für Dienstleistungen rund um die Energieversorgung. Bei privaten Kleinanbietern ist diese Potenzial zwar geringer ausgeprägt, dennoch wünschen auch sie sich ein vielfältiges Leistungsspektrum.

Bereitstellung kompletter Sanierungskonzepte

Aktuell sind vorwiegend Ingenieurbüros und Verbände die Berater der Vermieter bei Energiethemen. Ein Drittel der professionell-gewerblichen Anbieter und immerhin ein Fünftel der privaten Kleinanbieter planen allerdings, künftig die Energieeffizienzberatung der Energieversorger in Anspruch zu nehmen. Mehr als ein Viertel – 26 Prozent – der professionell-gewerblichen Anbieter würden gern Planungsleistungen des Energieversorgers bei Quartier- und Sanierungskonzepten in Anspruch nehmen. Kleinere Vermieter beschäftigen für diese Themen in der Regel keine eigenen Experten. Sie sind daher auf externe Beratungsleistungen angewiesen.

Entwicklung von Mieterstromprodukten

Den eigenen Mietern Strom anzubieten, der beispielsweise aus Photovoltaik- oder KWK-Anlagen direkt vor Ort erzeugt wird, kann für Vermieter attraktiv sein. Die Umsetzung ist allerdings komplex: 21 Prozent der befragten professionell-gewerblichen Anbieter würde daher Beratungsleistungen des Energieversorgers in Anspruch nehmen, um gemeinsam ein Mieterstromangebot zu entwickeln.

Verbrauchsablesung und Heizkostenabrechnung

Die Erfassung des Energieverbrauchs und die Abrechnung der Heizkosten direkt mit den Mietern sind ebenfalls Dienstleistungen, die Vermieter im Kompetenzbereich ihres Energieversorgers ansiedeln. Hier besteht sowohl bei den professionell-gewerblichen Anbietern als auch bei den privaten Kleinanbietern eine Nachfrage.

Mehr Beratungsleistung für langfristige Kundenbeziehungen

In Zukunft wird es für die Unternehmen der Energiewirtschaft wichtig sein, bei den Kunden in der Wohnungswirtschaft das Bewusstsein für die Bedeutung des Themas Energieeffizienz weiter zu schärfen. Ziel sollte es sein, Energieeffizienz bei den Vermietern zu einem Teil der Unternehmensstrategie zu machen. Bislang fehlen hierfür häufig sowohl das fachliche Know-how als auch der wirtschaftliche Anreiz.

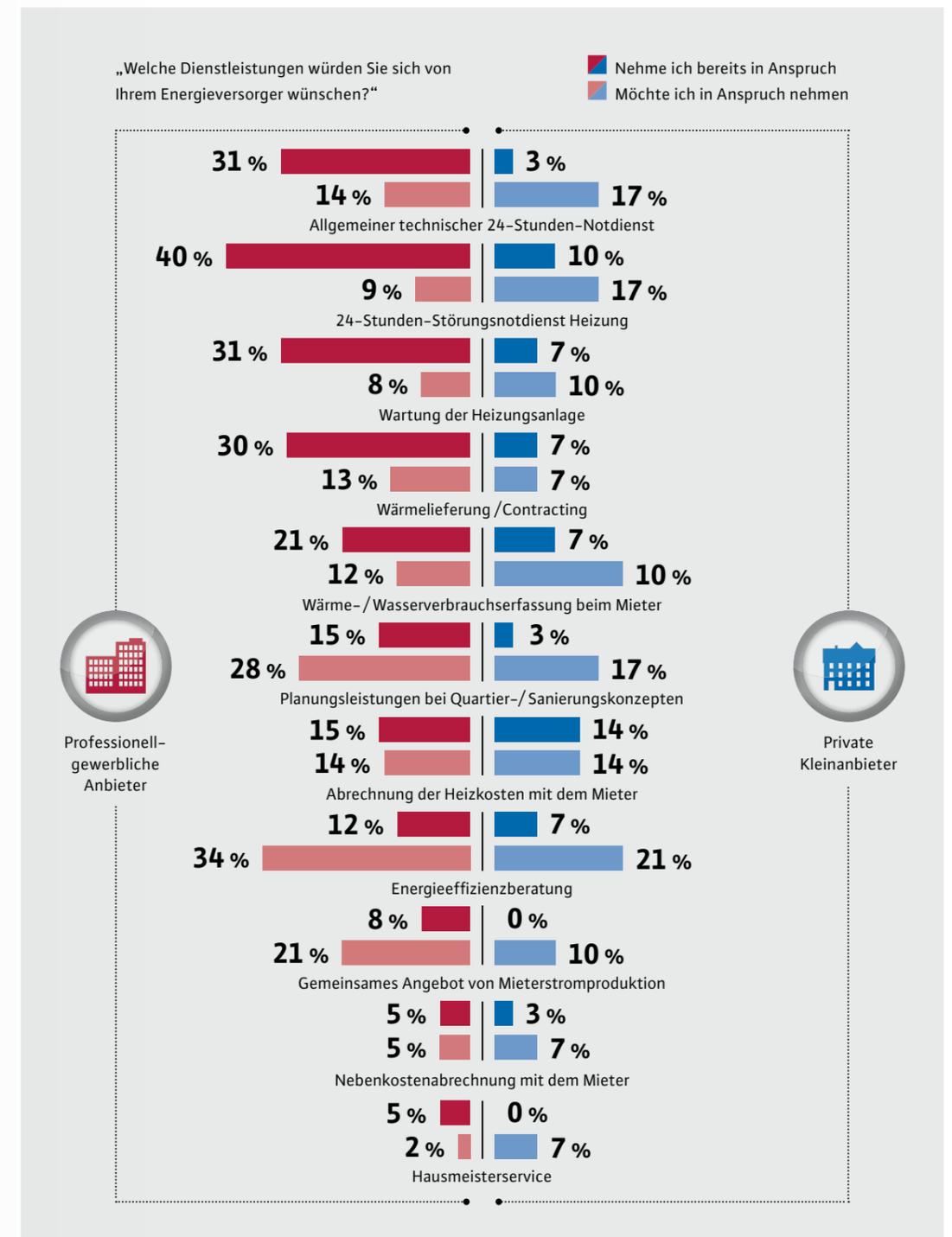
Innovationsthemen behandeln

Energieversorger können Vermieter durch attraktive Beratungsangebote und passgenaue Tarife als Kunden und Partner gewinnen. Eine Beratung bietet sich auch zu Innovationsthemen wie Gaswärmepumpen, Hybrid-Systemen oder einer Optimierung der Wärmeverteilung im Gebäude an. Hierbei lohnt es sich, auch den Mieter in den Blick zu nehmen und Mehrwerte durch ein umfangreiches Beratungsangebot sowie zum Beispiel durch spezielle Stromtarife in Ergänzung zur Wärmeversorgung zu schaffen.

Wohnungsgesellschaften legen in der Regel Wert auf langfristige Partnerschaften und Kooperationen auf Augenhöhe. Gelingt es Energieversorgern also, sich als Partner zu etablieren, können sie langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und erhalten. So entsteht für Wohnungswirtschaft und Energieversorger die Möglichkeit, gemeinsam die Herausforderungen der Energie- und Wärmewende anzugehen und zu meistern.



Von Vermietern gewünschte Dienstleistungen der Energieversorger



Weitere Materialien



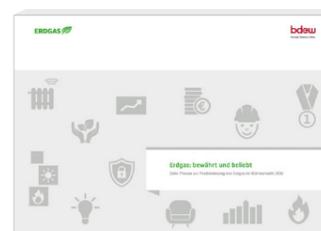
Wie heizt Deutschland?
BDEW-Studie zum Heizungsmarkt
Stand: 2015
» www.bdew.de/wie-heizt-deutschland



Heizkostenvergleich
BDEW-Heizkostenvergleich Altbau 2017
Stand: 2017
» www.bdew.de/heizkostenvergleich



Heizkostenvergleich
BDEW-Heizkostenvergleich Neubau 2016
Stand: 2016
» www.bdew.de/heizkostenvergleich



Positionierungsstudie
Erdgas – bewährt und beliebt
Stand: 2016
» www.bdew.de/positionierungs-studie



Internet

Weitere Informationen zum Heizungsmarkt
Wohnungswirtschaft und zur Studie erhalten
Sie auf der Website des BDEW:

» www.bdew.de/wie-heizt-deutschland

Herausgeber

BDEW Bundesverband der
Energie- und Wasserwirtschaft e. V.
Reinhardtstraße 32
10117 Berlin

Telefon: +49 30 300199-0
Telefax: +49 30 300199-3900
E-Mail: info@bdew.de
www.bdew.de

Studie durchgeführt von

ANALYSE & KONZEPTE
Beratungsgesellschaft für Wohnen,
Immobilien, Stadtentwicklung mbH
www.analyse-konzepte.de

Finanzierung

durch Gemeinschaftsaktion Gas

Redaktion und Ansprechpartner BDEW

Geschäftsbereich Vertrieb, Handel & gasspezifische Fragen
Livia Beier
E-Mail: livia.beier@bdew.de

Konzeption, Text und Gestaltung

EKS – DIE AGENTUR
Energie Kommunikation Services GmbH
www.eks-agentur.de

Stand: März 2017

